coupang newsroom

[보도자료] 쿠팡, 중소상공인 위한 판매 설명회 실질 성장 돕는 소통의 장 열어

2025. 7. 25.

- **중소상공인 판매자 1천여 명 온·오프라인 참여**
- **상세페이지 전략, 명절 시즌 인사이트 등 실무 중심 세션 운영**
- **판매자와의 직접 소통 강화 1:1 컨설팅 및 Q&A 진행**

2025. 07. 25. 서울 — 쿠팡이 중소상공인 판매자들을 대상으로 온라인 판매 전략과 운영 인사이트를 공유하는 설명회를 개최했다.

쿠팡은 24일 쿠팡 판매자들과 함께 서울 코엑스에서 '쿠팡 애즈콘' 세미나를 열었다고 밝혔다. 이번 행사에는 오프라인 참석자와 온라인 생중계 시청자를 포함해 1천여 명이 참여했다.

이번 설명회는 중소상공인이 소비자 수요 변화에 대응하고 명절 시즌을 앞두고 실질적인 준비를 할 수 있도록 실무 중심 프로그램으로 구성됐다. 행사에서는 △신규 고객 확보 전략 △멀티채널 확장 방안 등을 다룬 키노트 세션과 함께, △상세페이지 개선을 통한 고객편의 증대 방안 △추석 시즌 판매 전략 등 실무 적용이 가능한 트랙 세션이 진행됐다.

현장에는 쿠팡 DA(데이터 애널리스트)와 직접 상담할 수 있는 '쿠팡 라운지'도 마련돼, 중소상공인들이 1:1 맞춤형 컨설팅을 통해 사업 운영 방향을 점검하는 기회를 가졌다.

현장에 참석한 중소상공인들은 이번 설명회를 통해 사업 운영에 실질적인 도움을 받았다고 평가했다.

낚시용품·가구 보수제를 제조 및 OEM 방식으로 운영하고 있는 주식회사 클라우드8은 쿠팡을 중심으로 브랜드를 확장하고 있다. 김남희 클라우드8 실장은 "커머스에 대한 전문 지식이 부족해 어려움을 겪고 있었지만, 이번 설명회를 통해 시즌 준비와 운영 전략에 대한 이해가 높아졌고 실무에 바로 적용할 수 있는 인사이트를 얻었다"고 밝혔다.

생활용품을 판매하는 단델리온의 이민을 대표는 “혼자서 4년 넘게 쿠팡에서 상품을 판매하면서 꾸준히 매출을 올려왔지만, 일정 수준 이상의 성장을 이루지 못해 고민이 많았다”며 “이번 설명회를 통해 성장에 장애가 되는 부분을 명확히 파악할 수 있었고, 이를 기반으로 운영 전략을 조정한 결과 주요 상품들의 판매 순위가 눈에 띄게 상승했다”고 말했다.

이 대표는 “지난 분기 설명회에 참석해 얻은 노하우를 적용한 결과 방한 용품은 기존 19위에서 3위로, 병마개·스토퍼는 42위에서 2위로, 수세미는 128위에서 45위로 각각 순위가 상승하는 성과를 거뒀다”며 “설명회를 계기로 자신감을 회복했고, 앞으로 더 적극적으로 사업을 확장해 나갈 수 있을 것 같다”고 덧붙였다.

쿠팡 관계자는 “이번 설명회는 중소상공인 판매자들이 실질적인 성과를 낼 수 있도록 돕기 위한 자리”라며 “앞으로도 판매자들과의 소통을 강화하고, 다양한 지원 프로그램을 통해 함께 성장할 수 있도록 노력할 계획”이라고 말했다. 쿠팡은 앞으로도 이와 같은 설명회를 지속적으로 개최해 중소상공인들이 시장 변화에 능동적으로 대응하고 안정적인 성장을 이어갈 수 있도록 적극 지원할 계획이다.

취재 문의 media@coupang.com