

[보도자료] 쿠팡 ‘로켓그로스 판매자 써밋 2025’ 개최 “판매자 성장 위한 인사이트 나눠”

2025. 9. 12.



로켓그로스 판매자 써밋 2025 현장

- 11일, JW 메리어트 강남에서 열린 대규모 판매자 행사
- 실무 중심 세션 및 1:1 컨설팅 통해 실질적 성장 지원

2025.9.12.서울 - 쿠팡이 ‘로켓그로스 판매자 써밋 2025’를 개최했다. 행사에서는 판매자들이 더 큰 성과를 낼 수 있도록 실질적인 지원과 인사이트가 제공됐다.

11일 서울 JW 메리어트 강남에서 열린 이번 행사에는 쿠팡 로켓그로스 프로그램에 참여 중인 주요 판매자들이 참석했다. 총 170여 개 업체에서 250여 명이 참여해 현장의 열기를 더했다. 쿠팡은 판매자의 성장을 돕기 위해 다양한 프로그램을 운영한다. 이번 써밋에서는 로켓그로스의 운영 전략과 성공 사례 중심 교육이 소개됐다.



로켓그로스 판매자 써밋 2025 현장

행사에서는 로켓그로스 오피니언 리더로 활동 중인 ‘돈버는 하마’와 ‘오른쪽 날개’가 공동으로 패널 세션을 진행했다. 두 오피니언 리더는 오후 세션에서 각각 소싱 전략과 광고 최적화에 대해 심도 있는 교육을 제공하며, 판매자들에게 실질적인 운영 노하우를 전달했다.

실무 중심의 세션에서는 △겨울 시즌 성장 전략 △IP 침해 대응 △상품 노출 향상 방안 등 실제 운영에 바로 적용할 수 있는 주제들이 다뤄졌으며, 셀러 허브에서는 쿠팡 전문가들과 직접 상담할 수 있는 1:1 워크업 세션이 운영됐다. 판매자들은 쿠팡 광고, 인바운딩, 정산, 셀러 대출 등 다양한 운영 이슈에 대해 실시간으로 해결책을 얻을 수 있었다.

행사에 참석한 힐링엘엔씨 조일홍 대표는 “로켓그로스를 통해 상품군을 본격적으로 확대한 지 불과 1년 반 만에 월 매출 3억 원이라는 괄목할 만한 성과를 달성했다”며 “2023년 연간 월평균 실적과 비교해, 2025년 7월에는 상품군 확대 이후 월 매출이 약 570% 증가했다”고 밝혔다. 그는 “이번 행사는 로켓그로스 현업 담당자들과의 깊이 있는 교류를 통해 다음 단계의 성장을 위한 모멘텀을 얻는 중요한 계기가 되었다”고 덧붙였다.

쿠팡 관계자는 “판매자들이 더 빠르게 성장하고, 더 크게 성공할 수 있도록 돕는 것이 우리의 목표”라며 “앞으로도 판매자와의 협력을 강화해 지속 가능한 성장을 함께 만들어가겠다”고 밝혔다.

취재 문의 media@coupang.com