

‘로켓그로스 판매자 써밋 2025’

2025. 10. 2.



지난 9월 11일, 서울 JW메리어트호텔에서 ‘로켓그로스 판매자 써밋 2025’가 열렸습니다. 로켓그로스는 판매자가 상품을 등록해 입고하면, ▲보관, ▲재고 관리, ▲포장, ▲배송, ▲고객 응대, ▲교환 및 반품에 이르는 모든 물류 과정을 쿠팡이 대신 처리하는 원스톱 서비스입니다. 이번 행사는 로켓그로스 서비스를 활용해 성장하는 판매자분들을 지원하기 위해 마련됐습니다. 쿠팡 뉴스룸 팀이 그 현장에 다녀왔습니다.



로켓그로스는 일반 오픈마켓과 달리 판매자가 우수한 상품 개발에만 신경 쓰면 된다.

로켓그로스 활용 전략 공유의 장, ‘로켓그로스 판매자 써밋 2025’



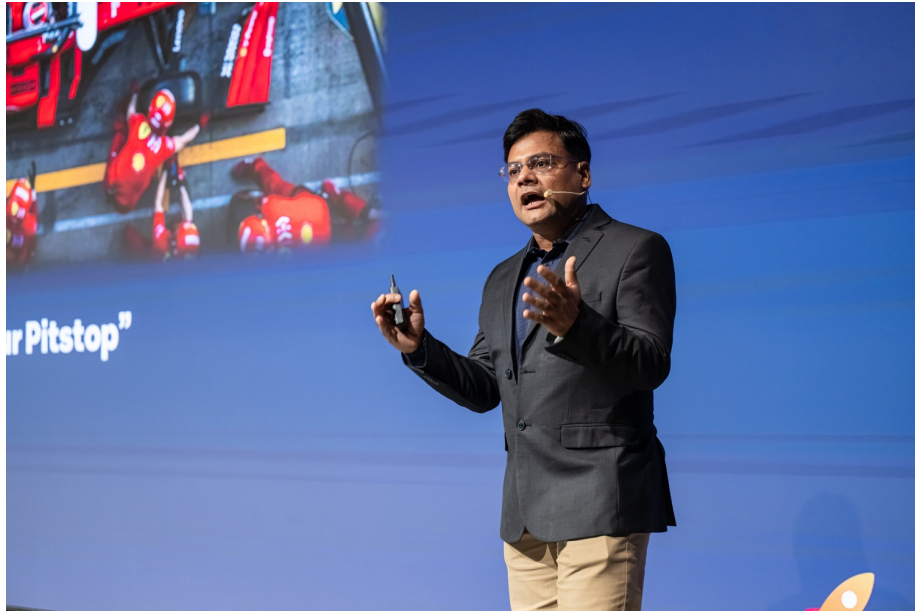
지난 11일, 서울 JW메리어트호텔 5층에는 로켓그로스 서비스를 이용하는 판매자들로 가득했습니다. 이번 써밋을 통해 쿠팡이 로켓그로스 활용 전략과 성공 사례들을 공유하고, 1:1 컨설팅을 제공했기 때문입니다. 오전에는 로켓그로스 최신 정보 및 성공 사례에 대한 소개가, 오후에는 보다 실무적인 서비스 활용 전략이 내용의 주를 이뤘습니다.



쿠팡 로켓그로스 니산트 다루카 총괄

이번 행사에는 170여 개 업체와 250여 명의 판매자들이 참석했습니다. 쿠팡 로켓그로스 니산트 다루카 총괄은 “로켓그로스의 미션은 판매자와 고객들에게 압도적인 서비스를 제공하는 것”이라며 이번 행사의 취지를 밝혔습니다.

“오늘 여러분은 로켓그로스의 새로운 톨과 가능성에 대해 듣게 되실 것입니다. 저희는 물류 역량에 지속적으로 투자해, 판매자 여러분의 상품이 더 빠르고 효율적으로 물류센터와 고객에게 도착하게 만들고 있습니다. 또한 비용을 줄이면서 상품 출시 속도를 높이는 방법에 대해서도 소개할 예정입니다. 저희가 하는 이런 모든 일은 결국 한 가지로 귀결됩니다. 바로 판매자 여러분과 고객에게 집착하는 것입니다.” - 쿠팡 로켓그로스 니산트 다루카 총괄



발표 중인 로켓그로스 미누 필라니왈라 시니어 디렉터



오피니언 리더들의 공동 패널 세션

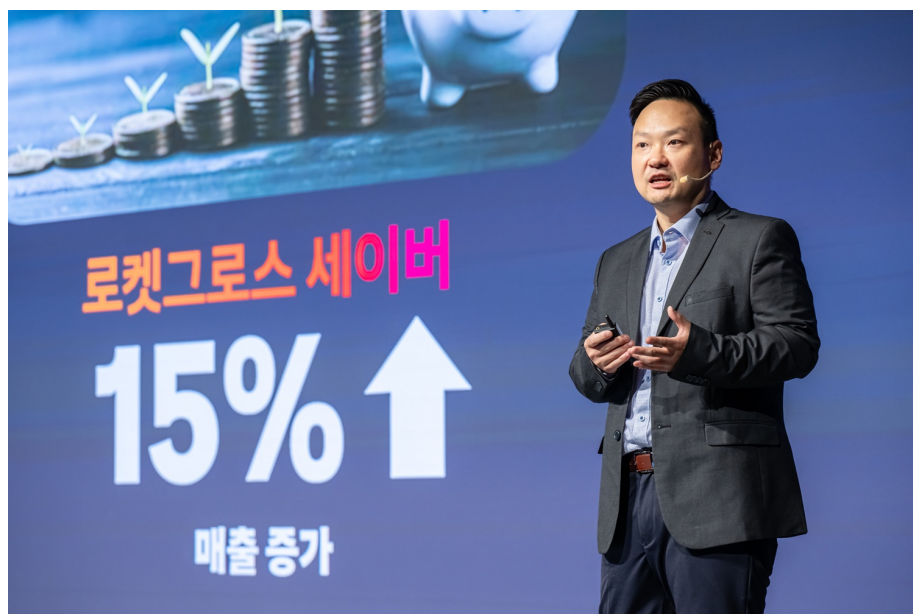
개최사 이후에는 로켓그로스의 성과와 최신 정보들에 대한 쿠팡 리더들의 발표가 이어졌고, 로켓그로스 오피니언 리더로 활동 중인 ‘돈버는 하마’와 ‘오른쪽 날개’의 공동 패널 세션도 진행됐습니다. 이들은 자신들의 경험에서 우러나온 실제 판매 성공 노하우를 아낌없이 공유하며 참석한 판매자들에게 진심 어린 조언을 건넸습니다.

고객과 판매자 모두를 만족시키는 방법, 로켓그로스 세이버



이번 행사에서는 판매자들의 고민을 해결하기 위해 기획된 로켓그로스의 신규 프로그램들도 소개됐습니다. 그 중 하나는 ‘로켓그로스 세이버’입니다. 로켓그로스 세이버는 판매자들이 이용할 수 있는 유료 상품으로, 총 3가지 혜택이 제공됩니다. 횡수 제한 없는 반품비 무료, 보관비 60일 무료, 빠른 정산입니다.

쿠팡 와우 멤버십의 무료 반품 혜택은 와우회원들의 쇼핑 경험을 혁신하고, 빠른 구매 결정을 내리게 해 판매자들의 매출 성장에도 도움이 됐습니다. 특히나 패션 카테고리에서 이 정책은 폭발적인 성장을 이끄는 핵심 동력 중 하나입니다. 하지만 주문한 옷의 크기가 예상보다 크거나, 막상 옷을 입어보니 색이 퍼스널 컬러에 맞지 않는 일은 어렵지 않게 발생합니다. 일정 횡수까지의 반품 비용은 쿠팡이 부담하지만, 상품군 특성상 그럴 훨씬 옷도는 수의 반품이 발생하기도 하는 이유입니다.



로켓그로스 이주형 디렉터

발표를 맡은 로켓그로스 이주형 디렉터는 “로켓그로스 팀은 반품 정책이 판매자들에게 다소 부담이 될 수 있다는 점을 알고 있고, 그 목소리를 듣고 고민을 같이 해결하기 위해 로켓그로스 세이버를 출시했다”고 밝혔습니다. 세이버를 이용하는 판매자들은 반품에 따른 횡수 비용과 재입고 비용을 횡수 제한 없이 지원받을 수 있습니다.

세이버 출시 이후, 수만 명의 판매자들이 프로그램에 참여했고, 이들은 수십억 원의 비용을 아꼈습니다. 이 절감된 비용은 신규 상품 개발 등에 재투자되는 결과로 이어졌고요. 로켓그로스 이주형 디렉터는 “세이버를 활용한 판매자분들은 평균 15% 더 많은 매출을 기록한 것으로 나타났다”며 판매자와 고객 모두를 만족시키기 위해 노력한 로켓그로스 팀의 성과를 설명했습니다.

‘더 멀리 가려면 같이 가야하니까’ 판매자와 함께 만드는 성장



이번 행사의 슬로건은 ‘함께 성장해요’로, 행사장 한편에는 셀러존이 마련돼 1:1 맞춤 컨설팅을 받으려는 판매자들로 문전성시를 이뤘습니다. 이처럼 이날 행사에는 발표 외에도 판매자들의 성장을 돕기 위한 다양한 프로그램이 준비됐습니다.

오전에는 로켓그로스와 함께 성장한 판매자들의 성공 사례가 소개됐고, 이들을 위한 시상식도 마련돼 함께 축하하는 자리를 가졌습니다. 점심 식사 중에는 네트워킹 세션이 진행됐습니다. 네트워킹 세션에는 오피니언 리더들이 특별 게스트로 참석해 사업 운영에 대한 인사이트를 편하게 나눌 수 있었습니다.

또한 판매자들이 진짜 궁금해하는 주제를 미리 설문으로 조사해 오후에는 그에 대한 교육으로 세션을 꾸렸습니다. △겨울 시즌 성장 전략 △IP 침해 대응 △상품 노출 향상 방안 등 실무에 바로 적용할 수 있는 주제들이라 판매자들은 자신에게 필요한 주제의 강의가 진행되는 방에 찾아가 효율적으로 교육받았습니다.





△겨울 시즌 성장 전략 △IP 침해 대응 △상품 노출 향상 방안 등 실무에 바로 적용할 수 있는 주제로 꾸려진 교육이 진행됐다.



레브홈 전강현 대표

“로켓그로스 담당자에게 직접 1:1컨설팅 받았던 게 가장 좋았고요. 실제 성공한 여러 선배 판매자분들에게 성공 노하우를 생생히 들을 수 있어서 좋았습니다. 온라인 사업을 하다보니 다양한 사람들과 얘기할 기회가 잘 없는데, 오늘 다른 분들이랑도 얘기해 보니 앞으로 열심히만 하면 성공할 수 있겠다는 생각이 듭니다.” - 레브홈 전강현 대표님



JG 컴퍼니 박주현 대표

“의류 온라인 사업만 15년 넘게 해왔는데, 저희가 작은 업체라서 로켓그로스 이전에는 창고를 자꾸 옮겨다녀야 해서 힘들었거든요. 로켓그로스 시작하고는 물류 서비스 전반을 다 쿠팡에서 대신 해주니까, 그 시간과 돈을 아껴서 오로지 상품 개발에만 집중할 수 있었습니다.” - JG 컴퍼니 박주현 대표님



이처럼 쿠팡은 판매자와 함께 성장하기 위해 다양한 노력을 기울이고 있습니다. 지난 10년간 6조 원 이상 투자해 구축한 로켓 인프라를 로켓그로스를 통해 중소상공인들과 공유하고 있으며, 중소상공인 지원을 위해 지난해에만 1조 원 이상을, 지난 5년간(2020~2024년)은 총 3.4조 원을 투자했습니다. 그 결과, 전국 중소상공인 대비 쿠팡 입점 중소상공인들의 성장률은 22배에 달합니다. 앞으로도 쿠팡은 전국의 소상공인들이 더 큰 세상으로 나아갈 수 있도록 지원을 이어갈 예정입니다. 쿠팡은 판매자의 성공이 곧 저희의 가치라고 믿습니다.

취재 문의 media@coupang.com