

[보도자료] 쿠팡 로켓그로스, ‘소싱인마켓 2025’ 참여 소상공인 ‘제2의 도약’ 돕는다

2025. 11. 26.



소싱인마켓 2025 쿠팡 로켓그로스 부스

- 로켓그로스 부스, 오전에만 수백명 찾아 하루 약 1000명 방문 예상
- 1:1 맞춤 컨설팅, 현장 가입 혜택, 성공 사례 발표 등 실질 성장 돕는 프로그램 진행
- 예비 판매자 “현장에서 바로 가입, 스타터팩 혜택으로 도전 의지 생겨”

2025. 11. 26. 서울 — 쿠팡 로켓그로스가 ‘소싱인마켓 2025’에서 26일부터 3일간 부스를 운영한다. 행사 첫날인 오늘, 로켓그로스 부스는 예비 판매자들과 직접 소통하며 관심을 받았다. 이번 행사는 28일까지 이어진다. 로켓그로스는 대규모 부스를 통해 판매자들에게 실질적인 성장 기회를 제공할 예정이다.

특히 소싱인마켓 행사 첫날(26일) 로켓그로스 부스에는 오전에만 수백명의 예비 판매자가 찾았고, 26일 하루 총 3,000여 명이 방문할 것으로 예상된다. 현장은 컨설팅과 판매자 발표 세션을 기다리는 참가자들로 붐볐다.



쿠팡 로켓그로스 부스 맞춤형 컨설팅 존

현장에서는 △상품 등록 및 입고 지원 △쿠팡 광고 전략 안내 △카테고리별 전문 MD의 1:1 맞춤 컨설팅을 무료로 제공했다. 컨설팅을 완료한 참가자에게는 로켓그로스 한정 굿즈가 증정됐다. 현장에서 쿠팡 판매자센터 (윙) 가입 시 ‘로켓그로스 스타터팩’ 혜택도 즉시 제공해 큰 호응을 얻었다. 스타터팩에는 가입 후 첫 30일간 구매확정 매출 기준 10% 캐시백(최대 50만원), 비즈니스 인사이트 1개월 무료 구독권, 가입 후 첫 3개월간 상품 무료 60일 보관 및 반품 회수·재입고 비용 무료, 광고 시작 후 첫 14일간 광고비의 50% 지원(최대 21만 원), 쿠팡 광고팀 담당자 배정, 전용 고객센터 운영 등 다양한 혜택이 포함됐다.

부스에서는 매 정각마다 로켓그로스 전문가의 서비스 소개 및 성공 판매자 사례 발표가 진행됐다. 첫날 오전 세션에서는 로켓그로스 전문가 황태윤과 이주형 이사가 로켓그로스의 성장 전략(판매자 성공을 위한 가장 빠른 지름길, 로켓그로스)을 소개했다. 이어지는 성공 사례 발표에는 솔리드커머스 소인수 대표와 엘케이엘코퍼레이션 김진섭 대표 외 3명의 로켓그로스 판매자가 발표를 통해 경험을 나눴다.

솔리드커머스 소인수 대표는 ‘빛 4억에서 직원 없이 2년 만에 월 순수익 1억 달성’이라는 주제로 발표했다. 그는 “로켓그로스는 배송부터 반품까지 모든 과정을 쿠팡이 지원해 1인 사업자에게 최적화된 모델”이라며 “상품 몇 개만으로도 큰 매출을 낼 수 있는 구조 덕분에 경제적 자유를 달성할 수 있었다”고 말했다.

엘케이엘코퍼레이션 김진섭 대표는 ‘청년 사업가로서 홈 리빙 브랜드 론칭을 통한 쿠팡 내 단기 매출 성장’ 사례를 공유했다. 그는 “쿠팡의 배송·CS 시스템과 셀러월렛 빠른정산, 비즈니스 인사이트가 빠른 성장의 핵심이었다”며 “특히 로켓그로스 세이버팩 덕분에 반품과 보관비 걱정 없이 사업을 확장할 수 있었다”고 강조했다.



쿠팡 로켓그로스 이주형 이사의 발표

현장을 찾은 예비 판매자 김민지 씨(30)는 “온라인 판매를 시작하고 싶었지만 초기 비용과 운영 부담이 걱정이었다”며 “현장에서 컨설팅을 받고 바로 가입했다. 스타터팩 혜택 덕분에 도전할 용기가 생겼다”고 소감을 밝혔다. 또 다른 참가자는 “성공 판매자들의 실제 경험담을 들으니 로켓그로스가 단순한 플랫폼이 아니라 성장 파트너라는 확신이 들었다”고 말했다.

쿠팡 관계자는 “로켓그로스는 소상공인과 1인 창업자에게 최적화된 서비스 모델”이라며 “이번 행사를 통해 예비 판매자들이 초기 부담을 줄이고 빠르게 성장할 수 있도록 적극 지원할 계획”이라고 말했다.

‘소싱인마켓 2025’는 28일까지 진행된다. 쿠팡 로켓그로스는 행사 기간 동안 다양한 컨설팅과 세미나를 통해 판매자들에게 실질적인 인사이트를 제공할 예정이다.

취재 문의 media@coupang.com