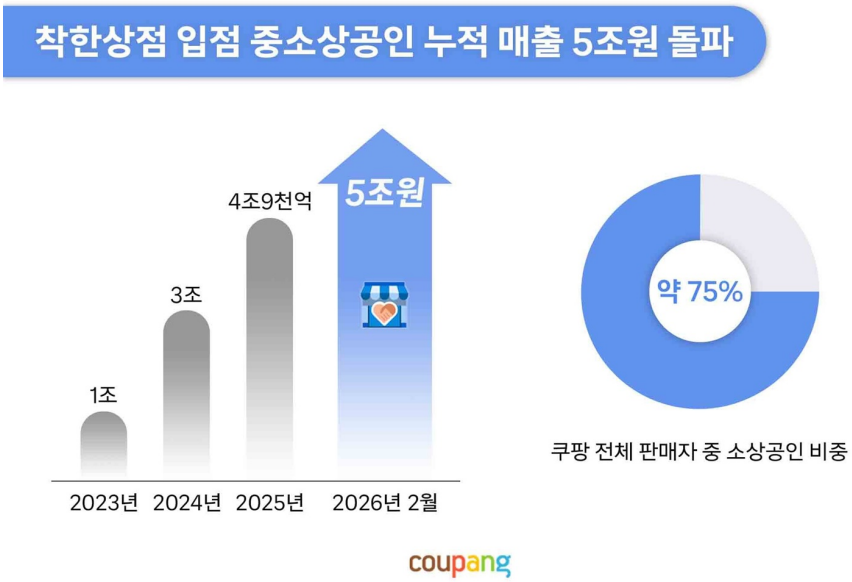
coupang newsroom

[보도자료] 쿠팡 '착한상점' 누적 매출 5조 원 중소상공인 판로개척 확대

2026. 3. 8.



- **3년 7개월 만에 누적 매출 5조 돌파.. 중소상공인 성장의 핵심 채널 안착**
- **지난해 매출 60% 성장 .. "올해도 소상공인 판로 지원 늘릴 것"**

2026. 03. 08 - 지방 농어촌과 중소상공인의 디지털 판로 개척을 목적으로 운영 중인 쿠팡 '착한상점' 매출이 5조 원을 넘어섰다. 경기 침체와 판로 위축 등 어려운 경영 환경 속에서도 전국 중소상공인들이 안정적으로 판로를 확대하는 핵심 성장 창구로 자리매김하고 있다는 평가다.

◇ 지방 농가·중소업체 모인 착한상점, 한해 60% 성장

쿠팡은 '착한상점'에 입점한 중소상공인들의 누적 매출이 올해 2월 말 기준 5조 원을 돌파했다고 8일 밝혔다. 누적 매출 5조 원은 론칭 이후 3년 7개월 만에 달성한 수치다. 지난 2022년 8월 처음 선보인 착한상점의 누적 매출은 2023년 말 1조 원, 2024년 말 3조 원을 기록했다. 지난해 말 기준의 누적 매출은 4조 9,000억 원으로, 한 해 동안 1조 9,000억 원의 추가 매출을 냈다. 2024년 말 대비 60% 이상 성장한 수치다.

착한상점은 인삼이나 김, 도라지청 같은 지역 특산물은 물론 가공식품·생활·주방·유아용품 등 지역 중소업체들이 생산한 우수 상품을 모은 상설 기획관이다. 착한상점에 입점한 중소상공인들의 매출 성장세는 지난해 전국 소상공인의 매출 성장률이 0.2%에 그쳤다는 점과 비교하면 매우 높다(한국신용데이터 기준).

착한상점이 한 해 60% 이상 성장세를 보인 것은 인지도를 높일 기회가 부족했던 지역 중소상공인들의 우수 상품이 전국 고객들에게 쉽게 알려지고 있기 때문으로 분석된다.

착한상점은 '로켓배송'이나 '로켓프레시'처럼 고객 주목도가 높은 쿠팡 메인 탭에 노출되는 점이 핵심 장점이다. 지역 중소상공인들은 별도의 마케팅 비용 없이도 전국 고객에게 우수 상품 노출 기회를 늘리고 있다. 쿠팡의 프로덕트 커머스 부분 활성고객은 지난

해 4분기 2,460만 명으로 전년 동기 대비 8% 늘었다.

◇지자체·유관 기관과 특별기획전 30회 실시..”소상공인 상생 지원 확대”
쿠팡은 주요 정부 기관·지자체와 특별 기획전을 주기적으로 열어 중소상공인 판로를 확대해왔다. 지난해는 17개 유관 기관과 지자체와 함께 특별 기획전을 총 30회 실시했다. 전국 소상공인 1만8000명이 24만개 상품을 착한상점에서 선보였다. 쿠팡이 상품을 직매입하는 로켓배송의 경우 빠른배송과 물류 운영, 고객 민원 부담을 덜 수 있다.

쿠팡은 올해에도 전국 지방 농어촌과 인구감소지역 지자체 등과 협업해, 우수상품을 파는 지역 중소상공인들을 적극 발굴할 계획이다. 현재 쿠팡 전체 판매자 중 약 75%는 연 매출 30억 원 미만의 소상공인들이다.

쿠팡 관계자는 “지방자치단체 등과 착한상점을 통한 지방 중소상공인들의 판로를 적극 확대하면서 이들의 지역 고용과 경제가 활성화되는 선순환 효과로 이어지고 있다”며 “앞으로도 유관 기관과 적극적으로 협업하여 중소상공인들이 넓은 시장에서 성장 기회를 찾을 수 있도록 상생 지원을 늘려나갈 것”이라고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com