

## 날개를 달아주는 사람들, 쿠팡 애즈 SMB 팀 인터뷰

2026. 5. 14.



‘어떻게 하면 우리 브랜드가 쿠팡에서 성장할 수 있을까?’ 이런 생각을 하는 대표님들과 함께 고민하는 팀이 쿠팡에 있습니다. 쿠팡 뉴스룸 팀이 쿠팡 애즈 SMB(Small and Medium-sized Business, 중소기업) 팀을 만났습니다. 광고, 마케팅은 물론, 포지셔닝, 마진율, 상세 페이지, 재고 관리까지. 쿠팡의 마케팅 전문가들이 잠재력 있는 중소기업인 판매자에게 맞춤 컨설팅을 해드립니다.



## 안녕하세요, 간단한 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 저희 쿠팡 애즈 SMB팀은 중소기업인 판매자분들이 [광고 마케팅 솔루션](#)을 통해 성장할 수 있도록 돕는 팀입니다. 내부 기준에 따라 성장 가능성이 높은 판매자를 선정해, 마케팅 전문가가 1대1로 밀착 지원해 드리고 있어요. 140여 명의 팀원들이 매일 판매자분들과 소통하고, 다양한 온오프라인 행사를 열어 매출 성장을 도와드리고 있습니다.

## 성장 가능성이 높은 판매자에게 비즈니스 컨설팅을 해준다는 점이 신기해요. 커머스 업계에선 일반적인 일인가요?

다른 회사와 구별되는 큰 차이점이라고 생각합니다. 판매자의 성장에 대해서는 업계 전반적으로 수동적인 서비스 모델이 많은데, 쿠팡은 선제적으로 제안 드리는 형태예요. 사실, 중소기업인 입장에선 데이터만 보고 직접 전략 짜기는 쉽지 않거든요. 그래서 저희 팀은 전반적인 비즈니스 구조를 진단하면서 광고 최적화 컨설팅을 해드립니다. 판매자 분들 입장에서는 마케팅 전담 직원을 무상으로 둔 것 같은 효과를 누리실 수 있는 거죠.



쿠팡 애즈 SMB 팀 유종수 님과 최혜진 님.

식품, 패션, 뷰티 등 가전, 가구 이외의 모든 분야를 담당한다. 뿌듯한 순간은 담당 업체가 쿠팡에서 랭킹 1위로 보일 때.

## 비즈니스 구조 진단이라는 게 와닿지 않는데, 사례를 들어 설명해주실 수 있을까요?

경상도에 사는 한 전복 판매자 분이 계셨는데, 원하는 만큼 매출이 안 나온다길래 보니까 상품 가격이 비싸더라고요. 100g당 3천 원대 중후반 가격이었었는데, 경쟁사들은 2천 원대였습니다. 전복은 대표 이미지가 다 비슷해서 고객 분들이 보통 100g당 가격 위주로 비교하세요. 그런데 대표님과 얘기해 보니 가격을 내릴 수는 없는 상황이었습니다.

그래서 프리미엄 명절 선물 세트를 내보시라고 제안 드렸습니다. 대표 이미지도 선물 세트 이미지로 설정하고요. 부자재는 최소 주문 수량을 넉넉히 해 단가를 낮추고, 명절 관련 검색 노출도 늘릴 수 있게 마케팅 전략을 다시 잡아드렸어요. 그 결과, 단가 경쟁에서 벗어나 역대 최고 매출을 기록했습니다.

## 광고를 잘못 쓰면 오히려 적자라 걱정되는 소상공인분들도 계실 것 같아요. 그럴 때는 어떻게 도와주시나요?

아예 광고 집행을 안 하는 소규모 업체를 담당한 적이 있어요. 처음에 한번 광고를 해봤는데, 이윤이 안 남아서 바로 포기한 하신 경우였습니다. 그래서 그때 왜 상품이 안 팔렸는지부터 짚어드렸습니다. 광고는 부스터를 달아주는 도구니까요. 살펴보니 상세 페이지에 이 상품을 사야 하는 이유가 안 보이더라고요. 특징이 보이게 상세 페이지를 바꾸고, 이후 광고 노출 키워드를 세부적으로 다시 세팅해 드렸습니다. 그 결과, 크게 성장하셔서 이제는 사무실도 이전하고 창고까지 새로 개설하셨어요.

## 그렇다면 대기업들과는 다른, 중소기업들만의 무기는 무엇이라고 생각하시나요?

쿠팡에서 잘되는 대표님들은 시장 대응이 엄청 빠르세요. 대기업은 제품 하나를 출시하는 데 시간이 꽤 소요되잖아요. 그걸 이용하는 거죠. 예전에 한 아이돌이 SNS에 '스트레스 볼' 장난감 영상을 올렸던 적이 있는데, 그때 발 빠르게 그 상품을 소싱해 큰 매출을 내신 분들이 계십니다. 이처럼 고객들이 원하는 걸 기민하게 파악해 행동하는 분들이 빠르게 성장하시는 편이에요.



쿠팡 애즈 SMB 팀 강지수 님.  
가전, 가구 분야를 담당해 재고, 배송 등의 문제없이 성장할 수 있게 돕고있다.



쿠팡 애즈 SMB 팀 이종원 님과 조혜강 님.  
시작하는 단계의 판매자들의 초반 성장을 돕고 있다. 담당 업체가 해당 스테이지를 졸업할 때 보람을 느낀다.

## 앞서 말씀하신 오프라인 행사에는 어떤 게 있나요?

년에 2~3회 정도, '[쿠팡 애즈콘](#)'을 열고 있습니다. 쿠팡 애즈콘은 평소에 접하기 힘든 업계 동향, 마케팅 트렌드, 인사이트 등을 중소상공인 판매자에게 공유하는 설명회예요. 현장에서 맞춤 컨설팅도 같이 제공해 드리고요. 그렇게 상담 받으셨다가 크게 성장해서 다음 애즈콘 때 성공 사례로 소개되는 분도 계셨답니다. 올해는 이 행사를 대도시에 국한하지 않고, 전국 방방곡곡 중소·중견 판매자분들이 밀집한 지역을 직접 찾아가 보려고 해요.

작년 연말에는 '레벨업 어워드'라는 판매자 시상식도 진행했습니다. 그 해에 특별한 성장을 해낸 분들을 초대해 같이 축하하는 자리였죠. 한 대표님이 "직원들 월급 주기도 힘들었는데, 쿠팡 담당자 만나고 월급날 마음이 편해졌다"고 말씀하신 게 기억에 남습니다.



작년 7월, 서울 삼성동 코엑스에서 열린 '쿠팡 애즈콘'.

**전국으로 다니실 예정인데, 이제껏 같이 성장을 만든 지역 중소기업인 사례도 자랑해 주세요.**

작년 부산 애즈콘에서 만난 판매자 중에 여름 시즌 상품으로 냉풍기를 준비하는 분이 계셨어요. 보통 이런 작은 업체들은 자금이 적다 보니 처음에 발주 물량 넣을 때 되게 주저하세요. 재고가 많이 남으면 내년, 내후년까지 창고 비용이 들어갈까봐 걱정이고요. 그렇게 소규모 발주를 넣게 되고, 그럼 매출을 크게 키우기 어렵죠.

그래서 작년 매출 동향부터 카테고리 인사이트, 향후 시장 전망까지 분석해서 대표님께 보여드렸습니다. 그 분석 결과를 보고 과감하게 발주를 넣으실 수 있게요. 덕분에 여름에 상품 품질되지 않게 재고 준비해서 쿠팡에도 잘 안착하시고, 매출을 극대화할 수 있었습니다.

**반대로 이미 매출이 나오고는 있지만, 성장이 정체된 분은 어떤 방법을 쓸 수 있을까요?**

그런 분들에게는 새로운 큰 도전 전에 패키징 변경 먼저 해보시라고 제안하고 있어요. 호두정과를 판매하시는 분이 계셨는데요. 상품 자체는 훌륭하지만 매출이 늘 비슷했어요. 그 상황에서 경쟁업체가 많아지니까 조금씩 매출이 떨어지는 거죠. 그래서 크리스마스나 밸런타인데이, 가정의 달 등 시즌 맞춤형 상품을 제안드렸습니다. 패키징도 찾아드리고, 시즌과 관련된 검색 트렌드도 분석해 보여드렸죠. 결국 그 대표님은 막대한 추가투자 없이 2~3배 이상 큰 매출을 만드셨어요.

그럼 소상공인들이 유용하게 쓸 만한 쿠팡의 광고 기능도 하나만 추천 부탁드립니다.

'[신규 구매 고객 타겟팅 광고](#)'를 추천하고 싶습니다. 최근 1년간 해당 상품을 구매하진 않았지만, 찾고 있을 가능성이 높은 신규 고객들에게 상품을 노출해 주는 광고예요. 커머스 업계에는 이른바 '사다리가 끊긴' 카테고리들이 존재하거든요. 그럴 때 돌파구를 찾아드리기 위해 만들어진 광고 프로그램입니다. 일정 수준까지는 상품이 잘 팔렸지만, 그 이상은 벽에 막힌 것 같다는 판매자분에게 추천해 드려요.



왼쪽부터 쿠팡 애즈 SMB 팀의 강지수, 이종원, 최혜진, 한희욱, 유종수, 조혜강 님

## 마지막으로, 이 팀이 궁극적으로 달성하고자 하는 목표는 무엇인가요?

저희의 궁극적인 목표는 중소기업인들이 가장 신뢰할 수 있는 비즈니스 파트너가 되는 것입니다. 함께하는 판매자분들이 성장해서 쿠팡 매출이 같이 느는 것도 중요하죠. 하지만 그건 당연히 해야 하는 일이라고 생각해요. 대한민국 비즈니스의 대다수를 차지하는 분들이 바로 소상공인분들입니다. 격변하는 커머스 업계에서 이들이 가장 믿을 수 있는 존재가 되는 게 가장 어려운 목표고, 또 의미있는 일이라고 생각합니다.

이제껏 쿠팡은 고객 경험의 패러다임을 바꾸고 시장의 지평을 넓혀 함께 성장해왔습니다. 막대한 자금을 물류와 시스템에 투자해 커머스의 미래를 만들어왔고, 또 만들어가고 있죠. 잠재력 있는 중소기업인들을 선정해 세심한 컨설팅을 제공하는 이유도 그 때문입니다. 쿠팡은 판매자가 성장해야 회사도 함께 성장한다고 믿습니다.

[쿠팡 광고 살펴보기](#)

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)