

‘지역의 좋은 상품, 전국구로 점프업!’ 쿠팡 디지털 점프업 아카데미

2026. 8. 10.



“제품만 잘 만들면 다들 알아봐 줄 거라 믿었는데..” 우수한 상품 경쟁력을 갖췄지만, 온라인 판매 앞에서는 막막함을 느끼는 지방 소상공인들의 흔한 고민입니다. 더 넓은 시장으로 나아가고 싶어도, 상품 기획부터 등록, 마케팅까지 무엇부터 시작해야 할지 감이 잡히지 않습니다. 디지털 판매 전환에 어려움을 겪는 이러한 소상공인을 위해 쿠팡이 나섰습니다.

지방 소상공인과 함께, 온라인 판로의 문을 열다

쿠팡 ‘디지털 점프업 아카데미’는 지역 소상공인을 대상으로 맞춤형 교육을 제공해 온라인 경쟁력 강화와 매출 성장을 지원하고, 지역 경제 활성화와 상생 생태계 조성을 목표로 하는 사업입니다. 올해는 영·호남 지역 중소상공인 100개사가 참가기업으로 선정되었습니다.

참가기업들은 지역 농수산물과 특산품, 원재료를 활용한 제품을 생산·유통하는 곳들입니다. 상품 경쟁력은 갖췄지만, 온라인 판매 경험이 부족하거나 디지털 활용 역량을 더 키우고 싶은 기업들이 함께했습니다. 선정 과정에는 여성·청년·장애인 기업에 우대 기준이 적용되었습니다.

참가기업에게는 8주간 맞춤형 실무 교육과 컨설팅이 제공됩니다. 교육을 마친 뒤에는 종합 평가와 상품 품평회가 이어지고, 우수 기업에는 쿠팡 기획전 참여 기회가 주어지는데요. 교육에서 배운 내용을 실제 판매에 적용해 판로 확대에 이어갈 수 있도록 후속 과정까지 마련한 것입니다. 프로그램의 마지막은 해단식으로, 참가기업들이 그간의 성과와 우수 사례를 나누고 서로의 성장을 격려하는 자리로 꾸려질 예정입니다.



영남권 발대식 현장 참가자들의 모습

본격적인 교육에 앞서 7월 14일 전남광주통합특별시와 21일 부산광역시에서 권역별 발대식이 각각 발대식이 열렸습니다. 참가기업의 이동 부담을 줄이기 위해 권역별로 진행한 이 자리에는 두 지역 선정 기업 다수가 참석해 열띤 분위기를 만들었습니다. 참가자들은 앞으로 이어질 교육 과정을 살펴보고, 온라인 시장에서 이루고 싶은 목표를 함께 나눴습니다.



장영철 쿠팡 사회공헌실 전무가 영남권 발대식에서 환영사를 전하고 있다.

현장에 참석한 장영철 쿠팡 사회공헌실 전무는 “이번 아카데미가 AI 활용과 디지털 마케팅 교육, 품평회와 기획전까지 연계되는 실무 중심 프로그램인 만큼, 참여 소상공인들이 실질적인 경쟁력을 높이고, 새로운 성장 기회를 만들어가는 계기가 되기를 바란다”고 환영사를 전했습니다.

이어 중소벤처기업부 부산창조경제혁신센터 김용우 대표는 축사를 통해 “이번 쿠팡 디지털 점프업 아카데미가 소상공인의 디지털 전환과 경쟁력 강화를 위한 중요한 계기가 될 것”이라며, “쿠팡과의 협력을 바탕으로 지역 소상공인의 지속 가능한 성장을 적극 지원하겠다”고 밝혔습니다.





(왼쪽) 호남권 발대식에서 강연하는 ‘노노스’ 송현숙 대표. (오른쪽) 영남권 발대식에서 강연하는 쿠팡 김용환 브랜드 매니저(BM)의 모습

현장에서는 온라인 판매에 바로 적용할 수 있는 이커머스 인사이트와 운영 노하우를 전하는 강연도 이어졌습니다. 온라인 브랜드 컨설팅 기업 ‘노노스’의 송현숙 대표는 ‘빅데이터를 활용한 이커머스 트렌드’를 주제로 발표했습니다.

이어 쿠팡 김용환 브랜드 매니저(BM)와 김준형 브랜드 매니저(BM)는 각각 영남권과 호남권 발대식에서 ‘커머스의 미래를 이끄는 쿠팡 로켓배송’을 주제로 쿠팡의 입점 과정과 성장 전략을 소개했습니다.

강연이 끝난 뒤에는 참가자들이 궁금한 점을 직접 묻고 답하는 질의응답 시간도 이어졌습니다.





참가자들이 앞으로 이루고 싶은 목표를 적은 종이비행기를 날리며 더 넓은 시장을 향한 도약을 다짐하고 있다.

참가기업들 간 온라인 판매 경험과 사업 노하우를 나누는 네트워킹 시간도 마련됐습니다. 참가자들은 각자의 고민과 목표를 공유하며 온라인 판매 과정에서 마주한 어려움과 성장 방향을 함께 논의했습니다.

프로그램에 참여한 부산의 식품업체 '정성잇든'의 김인경 대표는 "지역에서 좋은 제품을 만드는데 집중하면 소비자들이 알아봐 줄 것이라고 믿었지만, 실제 온라인 판로를 넓히는 일은 쉽지 않았다"며, "이번 프로그램을 통해 판매와 마케팅 역량을 키워 우리 제품을 전국 고객에게 알리고 싶다"고 말했습니다.

하동에서 매실청 가공·제조업을 운영하는 '봄애향'의 박찬희 대표는 "이번 교육을 통해 자사 제품과 사업을 새로운 관점에서 바라보고, 온라인 판매에 적용할 수 있는 실질적인 아이디어도 얻었다"며 "함께 참여한 소상공인들과 교류하고 협업하면서 함께 성장하고 싶다"는 포부를 전했습니다.

교육 이후의 판로까지 이어지는 지원

발대식 이후 참가기업들은 8주간 실전 중심의 온·오프라인 교육에 들어갑니다. 기본적인 상품 등록 방법부터 시와 데이터를 활용한 상품 기획, 로켓그로스를 통한 매출 확대 방안, 기획전 출품 준비, 구매 전환을 높이는 상품 콘텐츠 전략까지 온라인 판매에 필요한 과정을 하나씩 익혀 나갑니다.

교육을 마치면 상품 품평회를 통해 전문가의 진단과 개선 의견을 듣습니다. 참여율과 매출 증가율, 상품 개선 사항 등을 종합적으로 점검해 우수 기업을 선정하고, 이들에게는 쿠팡의 기획전 참여 기회를 제공합니다.

이번 프로그램 운영 성과를 바탕으로 쿠팡은 지원 지역을 전국으로 확대해, 더 많은 지역 소상공인이 온라인 시장에 진입하고 각자의 상품에 맞는 판매 전략을 만들어갈 수 있도록 접점을 넓혀 나갈 예정입니다.



디지털 전환은 이제 소상공인에게 선택이 아닌 필수 과제가 됐습니다. 고물가와 소비 위축으로 경영 부담이 커지는 요즘, 온라인 판로와 디지털 경쟁력은 지속가능한 성장의 중요한 기반이 되고 있습니다.

지역 소상공인의 성장은 곧 지역 경제의 활력으로 이어집니다. 지역 곳곳의 작은 도전이 더 큰 성장과 변화로 이어질 수 있도록, 쿠팡은 소상공인들의 든든한 동반자가 되겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com