coupang newsroom

“좋은 제품 만들어서 쿠팡에 들고 가면 알아서 잘 팔아줄 겁니다”

2021. 7. 29.

더 많은 고객을 만나기 위해, 급변하는 시장에서 새로운 판로를 모색하기 위해 더 많은 작은 기업들이 쿠팡과 손을 잡고 있습니다. 쿠팡을 만나 더 큰 기업으로 성장하고 있는 기업의 대표 두 분을 만나 봤습니다.

조미식품 제조업체 시아스의 최진철 대표는 한때 직접 온라인시장으로 뛰어들 준비도 했습니다. 온라인 팀을 만들어 2년 이상 준비를 했으나 제조업체가 급변하는 유통시장에 대응하는 것은 한계가 있었습니다. 그래서 상품성에 집중하기로 했습니다. 판매를 알아서 해주는 쿠팡을 만났기 때문이죠.

최진철 대표는 저렴한 가격의 좋은 제품을 만드는 것이 생산자의 의무라고 생각합니다. 그런 측면에서 쿠팡의 로켓배송은 생산에만 집중할 수 있도록 해줍니다. 주문관리, 재고관리, 판매와 CS관리 등을 로켓배송이 모두 담당하기 때문입니다. 최 대표는 자신 있게 말합니다.

> *“너무 고민하지 마시고 좋은 제품 값싸게 만들어서 쿠팡에 들고 가시면, 알아서 잘 팔아줄 겁니다. 그쪽으로 가보세요.”*

네 아이의 아빠인 순수코리아 양칠식 대표는 아빠의 마음으로 안전한 물티슈를 만들고 있습니다. 나무랄 데 없는 품질의 제품을 개발해도 고객을 만날 수 있는 판로를 확보하는 것은 쉽지 않은 일이었습니다. 작은 기업으로서 자금회수의 문제도 난관이었고요.

그리고는 쿠팡의 로켓배송을 만났습니다. 쿠팡이 대량으로 물건을 직매입해 주니 판매대금을 정확히 받을 수 있어서 좋고, 로켓배송의 고객들이 꾸준히 제품을 찾아주니 매출도 엄청나게 늘었습니다. 쿠팡을 만나기 전 연 24억 원 정도 수준이었던 매출이 5년 만에 7배 증가한 179억 원으로 성장했습니다. 8명 수준의 근무 인력이 30명으로 4배 가까이 늘어났으니 정말 대단한 성장을 이룬 것이죠.

> *“소기업으로 시작해 쿠팡과 함께 중소기업으로 자리매김했습니다. 앞으로는 세계시장에서도 경쟁력을 갖춘 기업으로 성장하고 싶습니다”*

취재 문의 media@coupang.com