

2019 쿠팡 미니기업 성장 리포트

쿠팡과 함께하는 작지만 강한 기업들



쿠팡이 5만 개의 작지만 강한 기업을 응원합니다

쿠팡의 미션은 고객들이 “쿠팡 없이 어떻게 살았을까?”라고 묻게 되는 세상을 만드는 것입니다. 이 미션을 위해 쿠팡은 고객의 삶을 이전보다 100배 더 낮게 만들기 위해 끊임없이 혁신합니다. 고객이 원하는 모든 상품을 갖추고, 가장 저렴한 가격과 쉽고 편리한 검색 및 결제시스템, 빠르고 친절한 배송 등으로 고객의 삶을 더 풍요롭게 만드는 것이 쿠팡의 혁신입니다. 쿠팡 이전에는 찾아볼 수 없었던 특별한 경험은 고객을 위한 것이지만, 결과적으로 고객을 위해 고민하는 수많은 기업들에게도 도움이 됩니다.

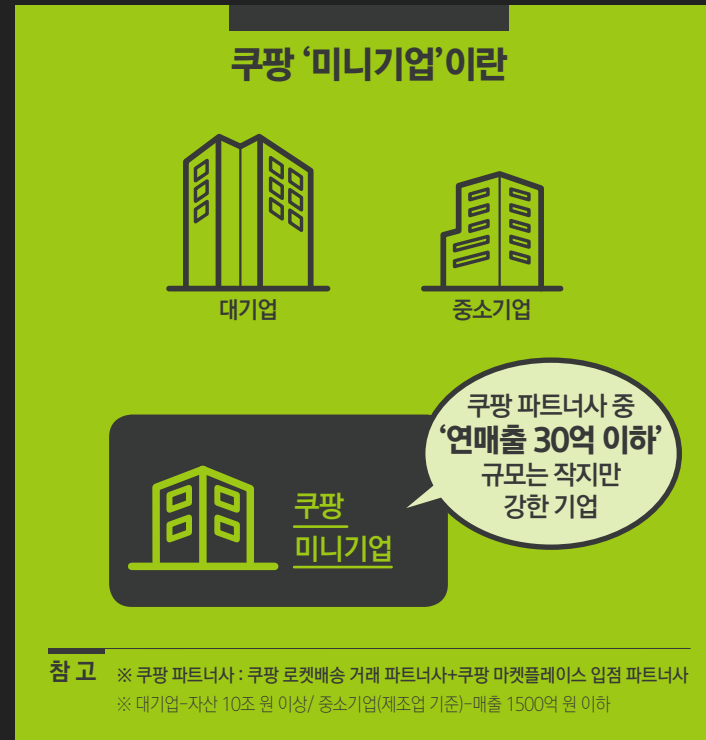
쿠팡은 상품을 직접 만들고 판매하는 수많은 기업들에게 쿠팡이라는 기회의 플랫폼을 제공합니다. 그 중에는 유명 대기업도 있지만, 홀로 모든 비즈니스를 담당해야 하는 1인 기업은 물론 이제 막 창업을 시작한 청년 스타트업, 작은 규모지만 좋은 품질의 채소를 재배하는 농가 등 수많은 중소기업들이 있습니다. 쿠팡은 이중에서도 연매출 30억 원 이하의 아주 작은 기업들에 주목했습니다. 이들을 부르는 법적인 표현은 없습니다. 작지만 빠르게 성장한다는 점은 ‘스타트업’과 비슷하지만 기업 규모를 키우기보다 전문 영역에서 건강한 성장을 추구하는 기업은 이렇게 구분되지도 않습니다. 이번 리포트에서 쿠팡은 이들을 ‘미니기업’으로 부르기로 했습니다. 전국 각지에서 쿠팡을 이용해 빠르게 성장하는 미니기업이 5만 개에 이릅니다. 쿠팡은 이미 국내 최대 이커머스 기업이고, 동시에 시장에서 가장 빠르게 성장하는 기업입니다. 하지만 쿠팡과 함께하는 미니기업은 쿠팡보다 더 빠르게 성장하고 있었습니다.

쿠팡은 미니기업들의 성장이 대한민국을 훨씬 풍요로운 곳으로 바꾸고, 우리 사회의 탄탄한 경제적 기반이 될 것이라 믿습니다. 우리 주변의 평범한 이웃들이 대한민국 경제의 주인공이 되고, 편견없이 공정하게 경쟁하며, 건강하게 성장할 수 있도록 늘 함께 하는 파트너가 될 것입니다.

‘2019 쿠팡 미니기업 성장 리포트’를 통해 쿠팡과 함께하는 미니기업의 현황과 이들의 사회경제적 가치가 실증적으로 증명될 것을 기대합니다. 이번 리포트를 작성하기 위해 쿠팡은 올해 초부터 쿠팡에서 성공을 거두고 있는 미니기업에 대해 연구해 왔습니다. 또 KPMG삼정회계법인과 함께 각종 산업 데이터를 조사하여 미니기업이 이커머스를 통해 거두는 성공을 입체적으로 분석했습니다. 특히 미니기업들이 거두고 있는 고용창출 효과 및 사회적 가치를 과장하지 않기 위해 보수적인 접근법을 통해 예측값을 산출했습니다.

앞으로도 쿠팡은 고객을 위한 더 많은 혁신을 이루기 위해 노력할 것입니다. 이런 노력을 통해 쿠팡의 파트너인 5만 미니기업들이 10만 개, 100만 개로 늘어날 것이라 믿어 의심치 않습니다.

쿠팡과 함께하는 작지만 강한 기업들의 힘찬 미래를 응원합니다!



대한민국 5만 미니기업이 쿠팡과 함께합니다

쿠팡 전체 파트너사 10 곳 중 7곳이 미니기업입니다. 이들은 매월 나가는 매장 관리 비용 걱정 없이 고객에게 더 좋은 상품을 경쟁력 있는 품질과 가격에 제공 하는데 집중하면, 쿠팡의 편리한 판매 및 결제, 배송 시스템을 활용해 큰 성공을 거둘 수 있습니다.



7개 미니기업

쿠팡 전체 파트너사
10개 중 7개가 미니기업
(49,220개)



95만 개 하루

매일 200만 개 쿠팡 판매량 중
절반이 미니기업 제품
(하루 95만 개 판매)

new 1분 264개



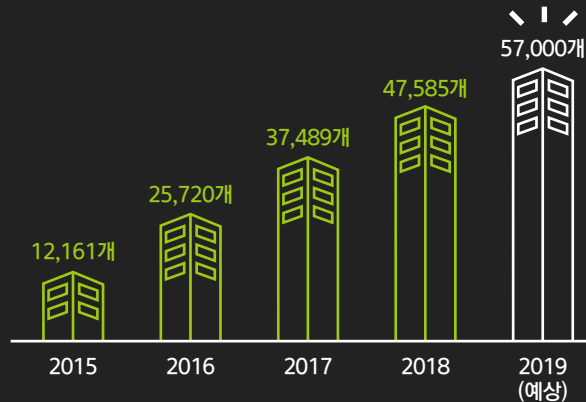
새롭게 등록되는
미니기업 제품
하루에 38만 개 등록



미니기업이 쿠팡에
가장 많이 판매하는 카테고리
식품, 의류, 가구

* 2019. 2Q 기준

쿠팡과 함께하는 미니기업 수



**쿠팡의 두터운 고객층과 쿠팡만의
편리한 판매 시스템 등 차별화된 강점 덕분에
쿠팡과 함께하는 미니기업은
매년 1만 개 이상 증가하고 있습니다**

전문가 REVIEW

가천대학교 경영대학 전성민 교수



“중기업, 소기업의 성장 저해요인으로 응답결과를 분석해 보면 제도적 애로, 마케팅 애로가 90%이상을 차지합니다.” 이런 시장 상황에서 쿠팡이 미니기업에 제공하는 판매 환경의 benefit을 고려하면 쿠팡과 함께하는 미니기업이 매년 1만 개 이상 늘고 있다는 사실은 당연한 결과입니다. 쿠팡으로 인해 대기업, 중소기업, 미니기업이 같은 출발선에서 오직 제품 경쟁력만으로 고객에게 다가갈 수 있는 마켓이 형성되고 있는 것에 대해 소비자로서, 연구자로서 굉장히 반갑습니다. 더불어 로켓배송은 미니기업들이 판매 과정에서 소요되는 부담을 쿠팡이 완화하는 효과를 불러일으켜 미니기업이 생산과 개발에 집중하며 양적, 질적 성장을 이루고, 이러한 미니기업의 성과가 쿠팡의 성장을 이끄는 건강한 선순환이 향후 이커머스 생태계에 긍정적인 요인으로 작용할 것이라 기대합니다.”

1) 전경련 중소기업 성장 저해요인 분석 및 정책과제 (2012)

미니기업들은 쿠팡보다 더 빠르게 성장하고 있습니다

쿠팡과 함께하는 미니기업들의 지난해 성장률은 81%로 이는 연 60%대의 성장률을 이어가는 쿠팡의 성장속도보다도 빠릅니다. 이는 미니기업들이 쿠팡의 성장을 견인하고 있다는 뜻입니다. 쿠팡에서는 대기업에 비해 규모나 브랜드 인지도에서 다소 뒤지는 미니기업일지라도 고객에게 더 좋은 가격과 서비스를 제공한다면, 실력만으로 충분히 고객의 사랑을 받을 수 있습니다.



e-청춘

임정호 대표 / 생활의료용품 제조 / 경기도 광명시

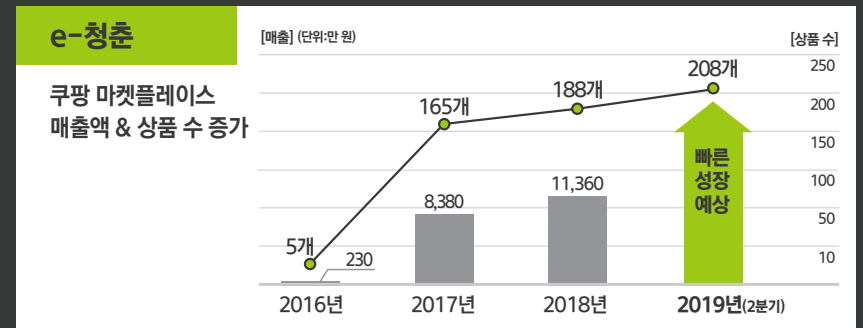


“쿠팡에서 매출 성장의 날개를 달았습니다”

아버지께서 생활의료용품 제조 공장을 운영하시는데, 아버지께서 구슬땀 흘려 만드신 제품들을 제가 고객들에게 직접 소개해 판매하고 싶었습니다. 아직 브랜드 인지도는 낮았지만 제품의 품질 하나는 자신 있었으니까요. e청춘의 제품 중 자세교정기는 지난해 청년창업지원사업 우수아이템으로 선정되기도 했죠.

쿠팡 마켓플레이스는 가입부터 제품 판매까지 온라인쇼핑 사업을 처음 하는 초보자도 손쉽게 적용할 수 있도록 시스템이 간편합니다. 경쟁력 있는 가격, 무료배송 등 처음에 제품 세팅만 잘 해 놓으면 복잡한 관리가 없어도 판매량을 꾸준히 가져갈 수 있는 것이 가장 큰 장점인 것 같아요.

쿠팡은 자금 사정상 홍보나 광고에 처음부터 많이 투자할 수 없는 기업들이 적은 비용으로 제품 브랜드 인지도를 높이면서 매출을 꾸준히 올릴 수 있는 가장 적합한 판매처인 것 같아요. 모바일에 최적화된 제품 이미지, 제품 연관 키워드, 상위 노출을 위한 제품 세팅이 잘 진행된다면 기대 이상의 매출 상승 효과를 기대할 수 있습니다.



농업회사법인 **홍성풀무** 박종권 대표 / 떡 제조 / 충청남도 홍성군



“**먹거리 전통을 계승하겠다는
신념을 끝까지 지킬 수 있을 것 같아요**”

쌀 소비가 지속적으로 줄고 있는 상황에서 농민들의 무거운 짐을 덜어주고 싶었습니다. 바뀐 현대인의 식문화에 떡도 경쟁력이 있다는 걸 저희 제품을 통해 보여주고 싶었어요.

하지만 지방에 있는, 이름도 모르는 작은 기업이 기존 유통채널에 진입해 제품을 판다는 건 쉽지 않았습니다.

쿠팡은 진입장벽이 없었어요. 유명하지 않은 브랜드, 기업이라도 쿠팡에서는 차별없이 공정하게 기회를 얻을 수 있습니다. 기업규모, 브랜드 인지도에 대한 편견이 없이 품질만으로 당당하게 경쟁할 수 있는거죠!

2018년 **홍성풀무가 떡으로 빛은 쌀**



244,200Kg



438만 명이
한 끼를 먹을 수 있는 양

홍성풀무 전체 매출 3분의 1가량 쿠팡에서 발생

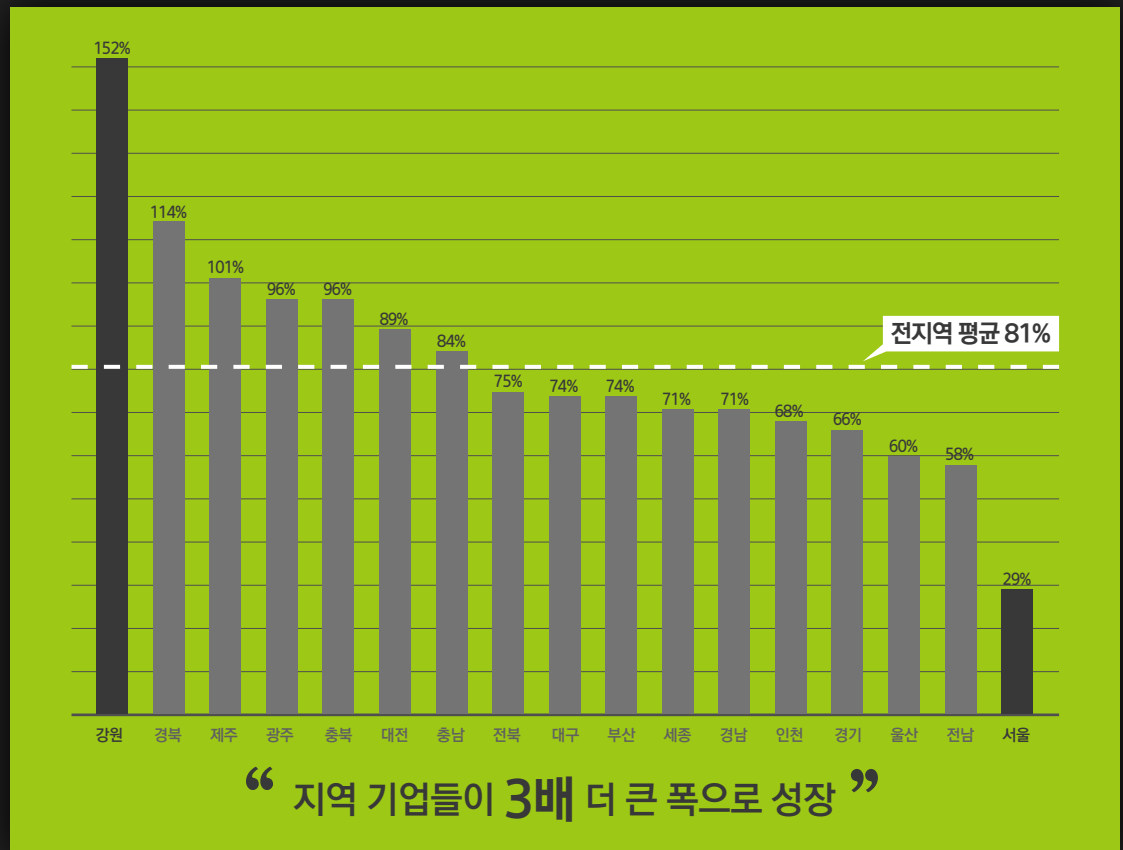
*2018년 1인당 연간 쌀 소비량 61kg

쿠팡 미니기업의 성장은 지역 발전으로 이어집니다

쿠팡과 함께하는 미니기업 중 절반 이상이 서울 외 지역에 위치해 있습니다. 충청남도 홍성에서 떡을 만드는 기업, 전라북도 남원에서 목기를 만드는 장인, 바다 건너 제주도에서 감귤농사를 짓는 농부도 쿠팡에서는 지리적 한계 없이 전국 각지에 있는 고객들에게 자신들의 상품을 간편하게 소개하고 좋은 가격과 서비스로 판매할 수 있습니다.

쿠팡 미니기업 지역별 매출 성장률(18. 2Q vs. 19. 2Q)

▶ 쿠팡 미니기업 중 서울 외 지역 기업들의 성장률이 서울 지역 성장률 보다 높음



전문가 REVIEW

한양대학교 경영대학 강형구 교수



"이커머스의 성장은 고객 입장에서든 굉장한 편의성의 증가이지만, 판매자 입장에서든 고객과의 접근성을 높여주는 역할을 합니다. 특히 쿠팡이 구축한 전국 단위 물류인프라는 지방의 기업일수록, 또 배송인력이나 체계를 갖추기 어려운 미니기업일수록 더 큰 편의의 증가를 얻을 수 있는 구조이지요. 이러한 시스템으로 쿠팡과 셀러가 함께 성장하도록 유도한다는 점에서 플랫폼으로서 쿠팡이 가지는 사회적 가치가 독보적으로 보여집니다."



쿠팡과 함께하는 미니기업 중 60% 가량이 서울 외 지역에 위치해 있습니다

미니기업의 성장은 고용으로 이어집니다

미니기업의 건강한 성장은 지역경제 활성화와 함께 고용창출을 불러일으킵니다. 미니기업의 고객 주문이 늘어 제품 생산량이 많아지면 이를 통해 자연스럽게 고용이 증가합니다. 쿠팡 역시 매년 개발자, 상품전문가, 물류전문가, CS직원, 배송직원 등 자체 고용을 늘려가면서 시스템과 서비스 고도화를 통해 미니기업에게 더 좋은 플랫폼을 제공하고 있습니다.

▶ 지난해 미니기업 성장으로 창출된 일자리¹⁾



▶ 미니기업 성장을 돕기 위한 쿠팡 자체 인력



참고

- 1) 한국은행 산업연관표의 '도소매 취업유발계수(20.2명/10억 원)로 추정
- 2) 삼성전자, 기아자동차, SK그룹, LG화학, 롯데그룹, 한화그룹, 신세계그룹, KT, 대한항공, CJ그룹 (2018년 하반기 채용)

미코아이엔티

박석중 대표 / 취미용품제조 / 서울 금천구

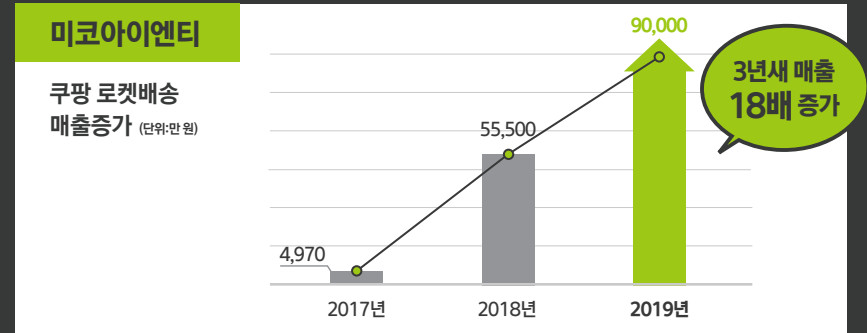


“생산량이 늘고 직원도 늘었습니다”

쿠팡 입점 후 매출이 매년 폭발적으로 늘고 있어요. 작년 회사 매출은 작년보다 200%가량 성장했는데, 이중 로켓배송 매출만 1100% 늘었습니다. 올해 상반기에도 작년대비 300% 이상 성장을 기대하고 있어요”

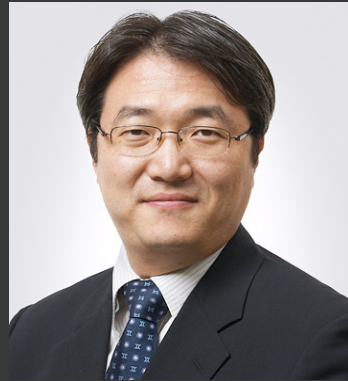
매출이 늘고 성장하면서 처음 3명이었던 직원이 현재는 10명으로 늘었습니다. 쿠팡 로켓배송으로 늘어난 물량을 처리하기 위해 박스 크기별로 분류하고 보관을 달리하는 등 재고관리 방법도 고민하게 되었습니다. 덕분에 생산 효율이 매우 높아졌어요.

쿠팡 덕분에 우리 직원들이 심혈을 기울여 만든 ‘아트조이 DIY 명화그리스 세트’ 제품도 고객들에게 많이 알려져, 포털 연관 검색어에 ‘아트조이’ 브랜드가 노출 되기도 했습니다.



전문가 REVIEW

서울대학교 경영대학 유병준 교수



“일반적인 이커머스 시장에서는 매출액이 3배 성장하면 영업비용도 2.6배 늘어납니다¹⁾. 그러나 로켓배송은 직매입 시스템에 기반하여 기존에 판매자가 부담했을 상당 부분의 비용(배송, 고객응대 등)을 완화할 수 있어 이에 따른 미니기업의 영업이익의 증가효과가 주목됩니다. 남원목기공에서는 쿠팡 입점 후 4년 간 매출이 10배 증가하는 동안 판매관리비는 단 3%만 늘었습니다. 기존의 플랫폼과 차별화된 새로운 형태의 성장모형을 보여준 사례입니다. 이렇게 로켓배송의 존재는 작은 규모 기업도 건강하게 성장할 수 있는 기회의 폭을 넓혔습니다.

쿠팡은 미니기업들이 본질에 집중하고 더 많은 기회에 도전할 수 있게 지원합니다

쿠팡의 미니기업은 쿠팡이 수년간 투자해 온 검색, 판매, 결제 시스템과 전국 단위 물류인프라, 365일 고객센터 등을 활용할 수 있습니다. 로켓배송 덕분에 미니기업은 판매를 위한 플랫폼 관리비, 재고관리비, 상품 포장 및 배송비, CS 비용 등 제품을 판매하고 관리하는데 들어가는 비용과 노력을 절감하고, 그 대신 더 좋은 제품 개발과 성장을 위한 투자에 집중하게 됩니다.

판매/검색/결제 시스템



2억 중 이상의 상품을
검색/추천하며
원터치로 결제 하는 기술력

상품보관 및 재고관리



전국을 커버하는
102개의 물류거점,
축구장 193개 규모의 물류인프라

상품포장 및 배송



미니기업 제품을 대신 전달하는
‘로켓배송’

CS



미니기업 대신 쿠팡이
직접 고객문의 응대

1) 쿠팡 포함 이커머스 5개사 FY2014 ~ FY 2018 감사보고서



주식회사 맘스

박은아 대표 / 유아식품 제조/ 경기도 성남시

“쿠팡 덕분에 해외 진출도 꿈꾸게 되었습니다”

쿠팡 마켓플레이스 입점 초기에는 4만 원에 불과했던 매출이 1년만에 370배 성장했어요. 저도 믿기지 않았습니니다. 맘스 제품 개발자가 저라면 맘스를 온라인 시장의 스타로 재탄생 시킨 건 바로 쿠팡입니다. 쿠팡은 제게 길라잡이였습니다. 온라인 판매를 위한 제품구성 세팅부터 마케팅, 광고까지 세부사항을 꼼꼼하게 짚어간 덕을 봤죠.

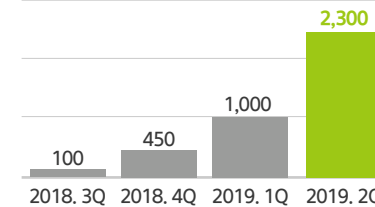
맘스의 전체 매출 중 70% 가량이 쿠팡에서 발생합니다. 제게 쿠팡은 고객들을 만날 수 있는 중요한 소통 창구이자 앞으로 오랫동안 함께 해야 할 파트너죠.

해외진출도 쿠팡 덕분에 가능했습니다. 해외 바이어와의 미팅에서 우리 제품이 쿠팡에 입점했다고 어필했더니 긍정적인 반응을 보이더라고요. 다가오는 10월에는 맘스 이유식을 중국에서도 선보일 수 있게 되었어요. 맘스 제품을 개발할 때 쿠팡 상품평이 큰 도움이 되었어요. 제가 생각하는 가격대의 유사 상품 후기도 살펴 보면서 시장을 스티디했고, 맘스를 직접 써본 고객들의 솔직한 반응도 살펴볼 수 있었습니다.

맘스를 큰 회사로 규모를 키우기 보다는 사회에 좋은 영향을 주는 기업으로 만들고 싶습니다. 간혹 고객에게 제품에 대한 문의가 직접 들어오는 경우가 있는데, 꼭 응답 말미에 한밤중이어도 상관없이 궁금한건 언제든 전화달라 말합니다. 고객들과 같이 초보엄마, 아빠가 갖는 두려움과 막연함을 저 또한 겪었으니까요. 단순히 제품만 파는 회사가 아닌 소비자와 함께 성장하고 발전하는 회사로 나아가고 싶습니다.

주식회사 맘스

쿠팡 마켓플레이스
매출 증가 (단위: 만 원)



| 세계로 뻗어 나가는 맘스 이유식



효율 높은 투자로 인지도와 매출 상승을 이끄는 쿠팡의 상품광고

상대적으로 인지도가 부족한 미니기업도 원하는 예산으로 한국 최대 이커머스 기업인 쿠팡 고객들에게 자신의 상품을 노출할 수 있습니다. 유연한 예산 설정(최소 1만 원부터)과 상품 노출 후 실제 클릭했을 때만 과금이 발생하는 합리적인 시스템은 미니기업이 더 빠르게 성장할 수 있는 지름길입니다.



2019년 쿠팡 상품광고 서비스로 증가한 미니기업 매출액

189억 원



최대의 광고 효과를 본 미니기업

ROAS* 4,500%

* ROAS=광고비용 대비 발생 매출

남원목기공예사

노동식 대표 / 제기용품 / 전북 남원시



“ 쿠팡의 광고 시스템에 대한 믿음을 가지고 있습니다 ”

남원목기공예사는 무형문화재 제11-3호 목기장 업체로 3대째 내려온 기업입니다. 회사의 규모는 크지 않지만 누구보다 좋은 품질의 제품을 만들어낸다는 자부심이 강하죠. 하지만 아무리 좋은 상품이라도 제대로 판매처를 찾지 못하면 고객들을 만나기 어렵기 때문에 쿠팡의 상품광고 시스템이 생긴 이래로 꾸준히 이용중입니다. 저희가 광고비 투자 규모만 결정하면 쿠팡의 시스템이 알아서 가장 효과가 큰 방식으로 확실히 노출 해주니까요. 광고를 처음 시작했을 때부터 뚜렷한 매출 상승세를 눈으로 확인했기 때문에 광고 시스템에 대한 믿음을 가지고 있습니다.

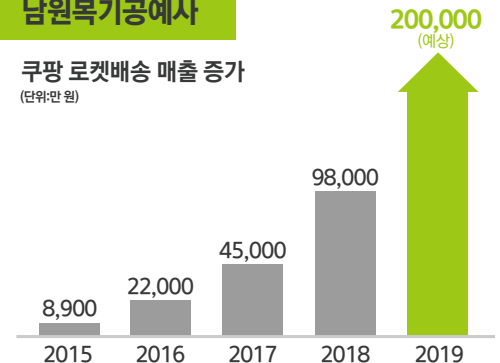
상품광고 지출비용
59만 원



광고로 발생한 매출
2200만 원
(ROAS 3,800%)

남원목기공예사

쿠팡 로켓배송 매출 증가
(단위:만 원)



쿠팡의 온라인 제휴마케팅 시스템인 '쿠팡파트너스'는 콘텐츠 크리에이터를 꿈꾸는 개인의 성장도 돕고 있습니다

쿠팡은 블로그, 유튜브, 페이스북 페이지 등의 소셜미디어를 통해 창의적인 콘텐츠와 매체를 운영하는 개인과 미니기업에게도 성장의 기회를 제공합니다. 개인 창작자들과 인플루언서, 미니기업들이 온라인 제휴마케팅 시스템인 '쿠팡파트너스'를 통해 추가 매출을 올리고 있습니다.



쿠팡 파트너스는 개인 창작자들과 인플루언서, 미니기업들이 손쉽게 자신의 콘텐츠 채널 및 매체를 통해 쿠팡에서 판매하는 상품을 소개하고, 이를 통해 실제 구매가 이뤄지면 쿠팡으로부터 커미션을 받는 시스템입니다.



쿠팡과 함께 성장하는 작지만 강한 기업들의 희망찬 미래를 지원합니다

쿠팡은 미니기업의 성장을 돕는 플랫폼을 제공하며 건강한 이커머스 생태계 구축에 힘쓰고 있습니다.

규모가 작은 기업도 고객을 위한 본질에 집중한다면 안정적으로 성장할 수 있도록 돕습니다.



최고의 쇼핑경험을 만드는 기술력

- 2,000명의 개발인력
- 상품 경쟁력 기반의 상품 랭킹 노출
- 매일 3억 건 이상의 상품결과 추천
- 매출을 활성화하는 데이터와 마케팅 솔루션



미니기업의 성공을 돕는 정책과 서비스

- 판매를 돕는 상품광고
- 온·오프라인 판매자 교육 프로그램
- 크리에이터를 돕는 쿠팡파트너스



미니기업과 고객을 연결하는 메신저

- 익일, 새벽, 당일 배송이 가능한 대규모 물류 인프라
- 대한민국 국민 절반은 쿠팡고객
- 국내 최대 모바일 트래픽
- 소비자 만족도 1위 (한국소비자원, 2019. 9)



삼정 KPMG

최근 미국 주요기업 CEO들은 비즈니스라운드테이블(BRT)에서 기업의 존재 목적이 주주 뿐 아니라 장기적 관점의 이해관계자(주주, 고객, 임직원, 협력사, 지역사회)의 가치 창출에 있음을 선언하였습니다. 이는 점차 많은 기업이 사회적 경영환경과 더불어 성장해야 한다는 인식을 확대해 나가고 있다는 방증입니다.

같은 맥락에서 쿠팡은 KPMG와 함께 기업이 협력사와 상호 어떤 영향을 미치는지, 협력사의 성장이 지역사회 발전에 어떻게 기여하는지를 분석한 아주 소중한 리포트를 개발하였습니다.

KPMG는 전세계 60개국 50여 개 지사에서 글로벌기업의 지속가능한 성장전략수립과 사회적 가치 창출을 위해 협력하고 있습니다. KPMG와 함께하는 수많은 글로벌기업 중에서도 협력사와 어떤 영향을 주고 받는지를 실제로 분석한 기업 사례는 찾기 힘듭니다. 쿠팡과 함께 '2019년 쿠팡 미니기업 성장 리포트'를 개발하며, KPMG는 쿠팡의 공정한 무대에서는 누구나 성장의 기회를 얻을 수 있다는 것을 확인하였습니다.

또한 이러한 미니기업의 성장의 Key Success Factor는 다른 아닌 '고객 만족'에 대한 쿠팡의 몰입에 있다고 판단하였습니다. 고객 만족에 최적화된 판매환경이 곧 쿠팡 미니기업의 성장을 이끌고, 고객만족에 대한 역량과 실력을 갖춘 미니기업들이 성장함에 따라 쿠팡의 성장을 견인하는 선순환이 지속되는 것입니다.

이러한 가치를 바탕으로 쿠팡은 매출 등 외형 성장 뿐만 아니라 고객, 협력사, 지역사회에 사회적 가치를 창출하는 기업으로 성장하고 있습니다. 쿠팡의 도전은 앞으로 더 많은 기업들이 이해관계자와 사회적 가치를 확대하고 공유하는 것에 좋은 모범이 될 것이라 기대합니다. 미니기업의 성장이 곧 쿠팡의 성장이라는 쿠팡의 신념에 응원을 보냅니다.