

2020 쿠팡 리포트

다 함께 잘 사는 내일을 위해

힘내요! 대한민국

coupang



시작은 코로나19였습니다.

설 연휴를 거치며 순식간에 전파된 코로나바이러스로 하루 평균 2백만 건 정도였던 쿠팡의 주문이 3백만 건으로 치솟았습니다. 그리고 대구에서 집단 감염이 일어났습니다. 한편에서 마스크와 손세정제, 각종 생필품이 동이 나는 와중에 다른 한편에서 하루 아침에 생계를 잃어버린 사람들이 생겨나기 시작했습니다. 시장에 발길이 끊기고 소상공인들이 판로를 잃었습니다

쿠팡을 바라보기 시작했습니다.

인적이 끊긴 대구 시내를 쿠팡카가 달렸습니다. 4천 명가량이던 쿠팡플렉서를 3배가량 증원에 몰려드는 물량을 처리했습니다. 마스크 가격 동결을 선언하고 3억 개의 마스크를 코로나 사태 이전 가격으로 판매해 150억 원의 손실을 입기도 했습니다. 5백만 종의 상품을 자체 매입해 보유하고, 이를 하루 만에 배송할 수 있는 물류망을 전국에 구축한 쿠팡은 코로나 시대에 할 수 있는 역할이 분명했습니다.

쿠팡은 언제나 지역사회 중소기업과 동반성장해 왔습니다.

작은 기업들이 성장할 수 있는 토양을 만들고 지역사회가 풍족해지는 것이 쿠팡이 진정으로 성장하는 길이라고 믿고 있습니다.

‘힘내요 대한민국’은 이러한 어려움을 함께 극복하기 위한 쿠팡의 노력입니다.

4월부터 대구·경북을 비롯한 7개 지자체와 함께 진행해온 ‘힘내요 대한민국’ 기획전을 비롯해 농림축산부, 해양수산부 등 정부 부처, 각 시도별 지자체의 협조를 바탕으로 대한민국 곳곳의 중소기업 및 농수축산민을 지원하는 프로젝트를 적극적으로 이어 나가고 있습니다.

대한민국이 건강하게 웃을 수 있는 그 날까지 쿠팡이 언제나 대한민국을 응원하겠습니다.

위기 극복을 위한 쿠팡의 노력



1만 2,277명

일자리 창출



마스크

3억 개 판매

가격동결로 인한 손실

150억 원



쿠팡카가 달린 대한민국 거리

5천만 km

(2020년 상반기)

1.6배 ↑
지역의 평균
매출 성장률이
서울·경기
지역보다 1.6배
높았습니다.

지역 매출 성장률 및 대표 상품 판매량 (2020년 상반기 기준)

● 매출 성장률

충북

[지역 대표 상품 판매]

두부 360백만 팩
(300g기준)



충남·대전

[지역 대표 상품 판매]

양배추 54만 톤



전북

[지역 대표 상품 판매]

닭 160만 마리



전남·광주

[지역 대표 상품 판매]

고등어 85만 마리



강원



[지역 대표 상품 판매]

황성한우 4만 7천 kg

경북·대구



[지역 대표 상품 판매]

사과 120만 박스 (2kg기준)

경남·울산·부산



[지역 대표 상품 판매]

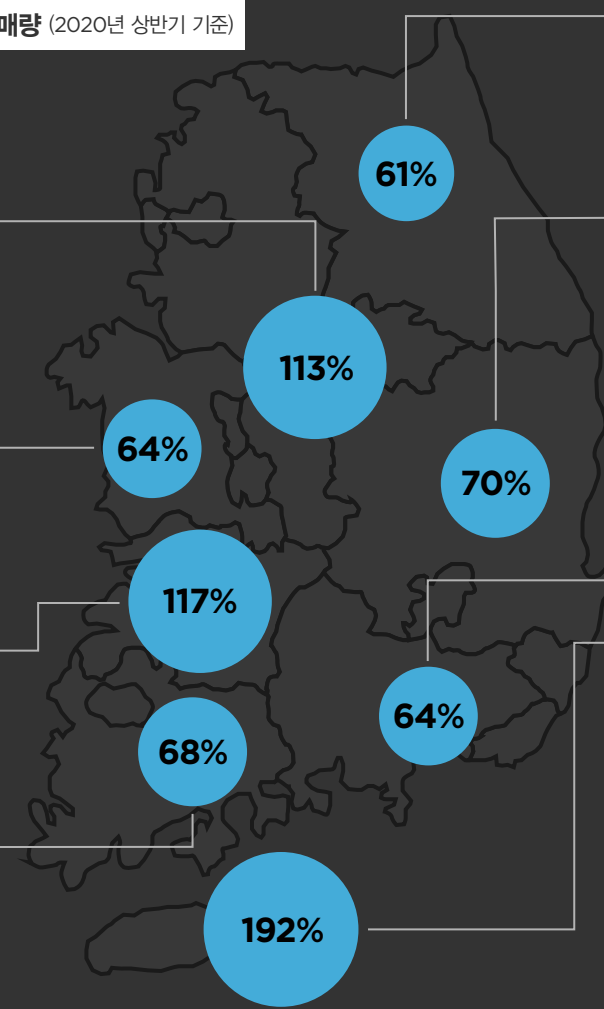
어묵 32만 kg

제주



[지역 대표 상품 판매]

귤 63만 박스 (1kg기준)



산출 기준

1 매출 성장률: 해당 지역 등록업체의 전년 대비 매출 성장률

2 지역 대표 상품 판매량: 지역 내 등록 기업 기준 최다 판매 상품군의 상반기 판매량

2020 상반기 지역 및 정부와의 상생 협력 활동

- | 총 8개 정부부처, 9개 지자체와 협업
- | 1,962개 업체, 15,589 종 제품의 판매 활성화 지원
- | 총 934억원 규모 지원금 조성

코로나로 어려운 대한민국을 위한 힘내요 대한민국

코로나19로 인해 판로를 잃은 소상공인과 농수축산인들을 지원하기 위해 총 7개 지자체와 협업해 중소기업의 제품을 직매입하고 판매를 촉진하는 프로그램을 추진했습니다.

참여내용

- | 협력 지자체 : 대구, 대전, 광주, 경북, 경남, 충남, 제주
- | 지자체와 쿠팡의 매칭 펀딩으로 중소기업 온라인 판로 지원 및 판매 촉진
- | 기획전 진행, 할인 및 광고 등 프로모션 총 33억 규모 지원



침체된 내수를 촉진하기 위한

대한민국 동행세일

중소벤처기업부 등 6개 부처 공동 추진으로 코로나19로 침체된 내수 촉진을 위해 마련된 '동행세일' 프로젝트에 참여했습니다.

참여내용

- | 패션카테고리 267개 업체 참여, 2,662종 제품 프로모션 지원
- | 상품 노출을 위한 마케팅 및 광고 지원, 월 매출액 최대 5백만 원까지 수수료 지원, 판매 대금 선 지급 등



804억 원

소상공인을 위해 총 804억 원 규모의 지원금을 마련했습니다.



1천여 개 업체, 1만 2천 개 제품

1천여 개 업체, 1만 2천 종의 제품이 전국의 고객을 만났습니다.



134% 성장

기획전 참여 지역 매출이 전년 대비 평균 134% 성장했습니다.

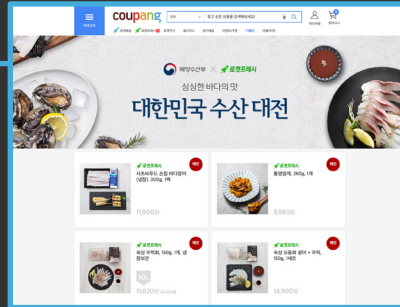
지역 농수산물 소비촉진을 위한

힘내요 우리 농가

해양수산부와 함께 해산물 판매 촉진을 위한 프로그램을, 포항·밀양시와 MOU를 맺고 지역 특산품의 매출 증가를 위한 지원사업을 진행했습니다.

참여내용

- | 총 22개 업체, 176 종 이상 제품 노출 및 판매 촉진
- | 기획전 홍보, 광고 등 프로모션을 통한 판매 활성화
- | 총 91억 원 규모 지원금 조성



전복, 장어, 우럭 등
32억 원 판매

기획전을 통해 단 3주 만에 전복, 장어, 우럭 등 우리 해산물이 32억원 어치 판매되었습니다.

김정열 제주 느영나영영농조합법인 대표

interview

코로나로 어려운 상황 속에서도 쿠팡 덕분에 매출이 올랐습니다



“ 학교 급식이 전체 매출의 70~80%를 차지하고 있었기 때문에 코로나로 학교 급식이 중단되고 앞길이 막막했습니다. 하지만 쿠팡을 통해 올해 생산한 친환경 농산물을 100% 온라인으로 판매할 수 있었습니다. ”

영농조합법인 느영나영은 제주 농민들이 친환경 농업기술을 개발하고 공동으로 유통하기 위해 발족했습니다.

쿠팡과 거래를 시작하기 전까지 온라인 사업은 시도하기 어려운 분야였습니다. 하지만 쿠팡을 만나며 온라인 사업은 느영나영의 중심 사업으로 변화했습니다. 특히 청년창업기업, 마을기업 등 제주 지역에서 생산되는 우수한 제품들이 판로를 확보하지 못해 어려움을 겪고 있었는데, 쿠팡을 통해 전국의 소비자들을 만날 수 있게 되었다는 점이 큰 수확이었습니다.

코로나19가 지역사회에 준 피해는 막심했습니다. 하지만 느영나영은 학교급식이 중단된 상황에서도 쿠팡을 통해 전국의 고객을 만날 수 있었고 새로운 판로를 확대할 수 있었습니다.

소상공인과 농민들에게 새로운 기회를 제공하는

힘내요 소상공인

중소기업유통센터, 경남창조혁신센터와 함께 소상공인의 온라인 판로개척과 매출 활성화를 위한 지원사업을 진행했습니다. 또한 농림축산부와 협업해 농가에 온라인 입점을 교육하고 지원하는 프로그램을 진행했습니다.

참여내용

- | 우수 중소기업 및 농가 등 총 715개 업체, 900여 종 제품에 대한 입점 및 프로모션 지원
- | 기획전 및 광고 지원을 통한 노출 및 판매 활성화
- | 총 6억 원 규모 지원금 조성



소상공인 및 농가

715 개 업체 지원

온라인 입점 교육 및 지원을 통해 715 개 소상공인 및 농가에 새로운 기회를 제공했습니다.

편명식 충북 청주 팜스토리 대표

interview

코로나로 소비가 줄어드는 상황에서 직원이 두 배로 성장했습니다



팜스토리는 1968년부터 국내산 축산물을 취급해온 축산물 전문 기업입니다. B2B 사업 위주로 운영하다 쿠팡 로켓프레시와의 거래를 계기로 소비자에게 직접 판매하는 서비스를 시작했습니다.

쿠팡을 통해 B2C의 가능성을 확인할 수 있었고, 온라인 사업 확대를 위해 대대적인 시설 투자와 인원 채용을 감행했습니다. 기계 설비 등을 추가해 하루 생산 능력을 5배가량 확대했는데, 이러한 투자는 코로나 상황에서 크게 빛을 발했습니다.

코로나19 초기 외식 수요가 줄고 학교 급식이 중지되면서 축산농가가 크게 타격을 입었습니다. 하지만 쿠팡이 '힘내요 대한민국' 기획전 등으로 우리 농산물을 고객들에게 노출하고, 언택트로 장 보는 사람이 늘면서 쿠팡 납품량은 오히려 폭발적으로 늘어났습니다. **지난해 온라인 사업을 위해 충원한 인력을 더 늘려야 할 정도였습니다.**

“ 창립 40여 년 만에 쿠팡을 통해 온라인이라는 새로운 기회가 찾아왔다고 생각합니다. ”

코로나로 모두 힘들지만 열심히 극복하길 바랍니다.

interview



포항시 수산진흥과장
정종영

쿠팡이 안정적인 판로를 제공해 주니까 참 든든합니다.

코로나 이후 하루 30톤 정도 되던 강도다리 출하량이 1톤으로 줄었습니다.
지역 양식어업인들이 줄도산할지도 모른다는 위기감이 팽배했어요.

포항시 수산진흥과는 지역 어업인들의 어업환경 조성 및 소득증대를 위해 끊임없이 노력하는 부서입니다. 올해 코로나19가 터지며 지역 어업인들의 타격은 이루 말할 수 없었습니다.

지난해 MOU를 맺은 쿠팡과 함께 위기 돌파를 위한 협력에 들어갔습니다. 직접 쿠팡 본사를 방문해 담당자들을 만나고, 쿠팡의 브랜드매니저들도 포항에서 어업인들을 만났습니다. 협업을 통해 나온 아이디어 중 강도다리 무침회와 물회를 로켓프레시로 판매하는 것이 있었는데,

**쿠팡 고객들의 열렬한 반응을 이끌어내 정성
들여 키운 강도다리의 출하량을 예년 수준으로
회복할 수 있었습니다.**

소비자들은 물론 어업인들 역시 수산물을 신선한 상태로 고객에게 전달하는 것에 대해 의구심이 있었습니다. 하지만 쿠팡의 로켓프레시는 갓 잡은 바닷장어, 홍게, 오징어 등 지역에서 생산되는 수산물을 고객에게 바로 판매할 수 있는 훌륭한 플랫폼을 제공했습니다. 온라인 하면 직접

제품을 등록하고 직접 고객에게 배송해야 하는 까다로운 절차를 생각하기 쉬운데,

**로켓프레시는 우수 수산물을 업체에 납품하면
홍보에서부터 판매, 배송까지 쿠팡이 직접,
그것도 신선하고 빠르게 해주니까 생산자들과
소비자 모두가 만족할 수 있었습니다.**

포항시를 통해 쿠팡과 협력하게 된 업체들은 쿠팡에서 일정 판매량을 기록하면 이후 판매가 꾸준히 지속된다고 말합니다. 쿠팡은 고객층이 탄탄하고 제품에 대한 고객의 신뢰도가 높기 때문입니다. 포항시는 쿠팡과의 끈끈한 협력으로 앞으로도 지역 수산물이 전국의 고객들을 만나고 사랑받을 수 있게 되기를 희망합니다.



1

직매입(로켓배송)

① 쿠팡이 제품을 직매입해 보관, 판매, 포장, 배송 및 고객 관리 등 모든 과정 대행

② 코로나 등 변화하는 환경에서도 제조와 생산에 집중할 수 있고, 비용과 노력 절감으로 성장에 대한 재투자 가능



2

디지털 진출 지원

① 쉽고 편리한 입점 및 운영 시스템, 가이드를 통한 손쉬운 온라인 진출

② 쿠팡의 인공지능 코칭서비스가 상품별 판매 현황을 분석해 매출 증대 팁 제공

③ 성공적인 온라인 운영을 위한 무료 온라인 강의 '판매자 아카데미'



3

국민 절반이 쿠팡 고객

① 국내 최대 규모, 신뢰도 높은 쿠팡의 고객층

② 전국을 커버하는 축구장 277개 규모의 물류인프라 구축, 로켓배송센터 10분 내 거리 사는 고객 3천 4백만여 명

지역 소상공인 매출성장률 비교 (2020년 상반기 기준, 전년 동기 대비)

지자체	쿠팡 영세 소상공인 매출성장률	전국 소상공인 매출성장률
강원도	69 %	- 7.36 %
대구광역시	100 %	- 12.8 %
경상북도	82 %	- 12.04 %
부산광역시	83 %	- 6.8 %
울산광역시	129 %	- 9.24 %
경상남도	137 %	- 4.96 %
대전광역시	87 %	- 9.12 %
충청남도	92 %	- 8.68 %
충청북도	141 %	- 8.96 %
광주광역시	47 %	- 4.08 %
전라남도	133 %	- 3.12 %
전라북도	145 %	- 3.6 %
제주특별자치도	171 %	- 11.44 %

| 쿠팡 영세 소상공인 : 연 매출 3억 원 미만 영세기업 대상

| 전국 소상공인 : 한국신용 데이터가 제공하는 전국 60만 소상공인 대상 (연간 평균 매출액 약 1억 9천만 원)

| 쿠팡에서 디지털 진출에 성공한 지역 업체 사례 |



“ 아버지가 키운 꼬막을 제가 쿠팡에서 판매하고 있어요. ”

순천 꼬막 양식 업체 **와은수산**

쿠팡 입점 5개월

매출 2억 달성



“ 신선한 우리 과일을 새벽까지 고객에게 전해주니까, 저희도 고객도 모두 만족합니다. ”

청도 과일 공급 업체 **엘푸드**

쿠팡 입점 4개월

월 매출 1,200% ↑



“ 오프라인의 비싼 임대료로 고전하다가 쿠팡을 만났습니다. ”

부산 옷 판매 업체 **이형**

쿠팡 입점 8개월

월 매출 3,000% ↑

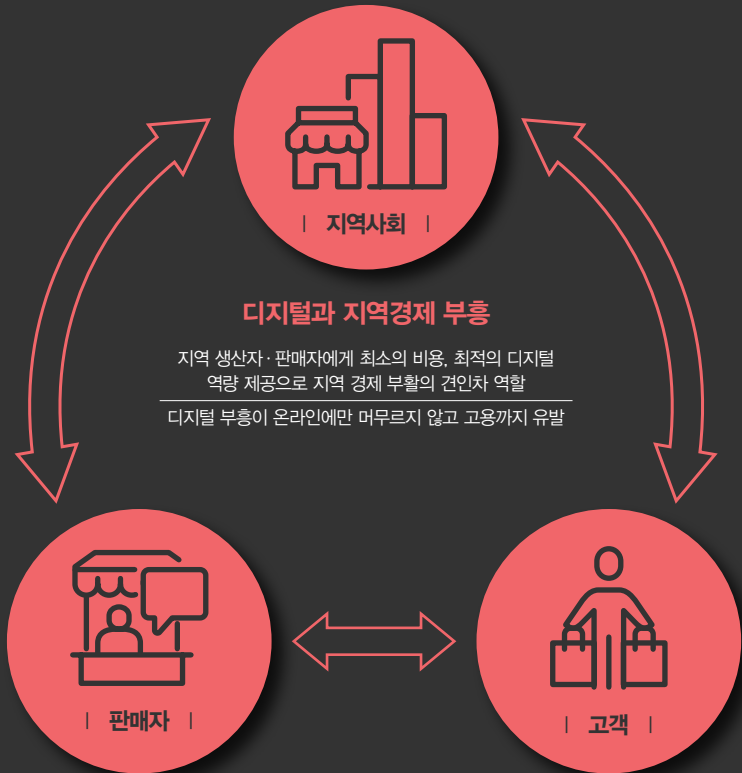


“ 로켓배송의 서비스에 고객들이 만족하니까 온라인 매출의 절반 이상이 쿠팡에서 나오고 있어요. ”

충주 전통 조청 제조업체 **두레촌**

로켓배송 진출 11개월

월 매출 150배 ↑



디지털과 지역경제 부흥

지역 생산자·판매자에게 최소의 비용, 최적의 디지털 역량 제공으로 지역 경제 부활의 견인차 역할
디지털 부흥이 온라인에만 머무르지 않고 고용까지 유발

디지털을 통한 소상공인 판로 확대

농수축산인들이 쿠팡을 통해 새로운 고마진 판매 기회
2030 청년들의 쿠팡을 통한 신규 창업, 온라인 진출 성공 사례 증가

쿠팡을 통해 만나는 전국 고객과 상인

소상공인과 중소기업의 제품, 지역 특산품 등 품질 경쟁력 있고 다양한 종류의 제품에 대한 접근성 증가

쿠팡은 온라인 쇼핑 플랫폼에 머무르지 않고 전국의 소상공인 제품과 지역 농수산물을 직매입하고 전국에 구축된 물류망을 바탕으로 상품을 직배송하는 로켓배송 서비스를 통해 **온라인과 오프라인이 통합하는 디지털 생태계**를 구축해 왔습니다. 디지털경제가 물리적인 가치를 창출하지 않는다는 오해도 있지만, 쿠팡은 전국에 구축한 추수장 277개 규모의 물류 및 배송망을 통해 3만 7천명에 달하는 고용을 이끌며 지역일자리 창출의 역할도 해내고 있습니다.

정부가 최근 발표한 디지털 뉴딜의 핵심과제는 바로 소상공인의 온라인 비즈니스 지원입니다. **장기화 되는 언택트 시대에 비대면 수요의 급증으로 디지털은 지역경제 부흥의 핵심요소로 등장했습니다.** 소비자들의 구매 패턴이 변화하는 것은 생산자나 판매자에게는 위기이자 기회가 될 수 있습니다. 단단계 유통경로로 고전하던 농수축산인들이 쿠팡과 함께 디지털 판로를 새롭게 구축하고 직매입 직거래 방식의 고마진 판매 경로를 추가할 수 있습니다. 특히 쿠팡의 직매입 시스템은 생산자나 판매자가 제품 생산과 개발에만 몰두할 수 있도록 판매, 홍보, 배송, 고객센터를 모두 책임지기 때문에 온라인에 처음 진출한 소상공인도 쉽게 시스템에 정착할 수 있습니다. 2030 청년들이 쿠팡을 통해 신규 창업하거나 오프라인 사업을 온라인으로 확장하는 사례도 최근에 많이 증가하고 있습니다. 20대 CEO가 이끄는 모자전문 업체 제이제이나인 역시 오프라인으로 시작한 사업을 쿠팡을 통해 온라인으로 성공적으로 전환한 사례입니다.

쿠팡의 플랫폼은 이미 많은 고객들에게 낮은 가격과 방대한 셀렉션, 높은 품질의 서비스로 사랑받고 있습니다. 고객은 쿠팡을 통해 사업을 시작하는 소상공인과 농수축산인들의 다양한 제품군을 쉽고 빠르게 접할 수 있고, 소상공인들은 쿠팡의 플랫폼에 대한 고객 신뢰를 바탕으로 더 많은 판매의 기회를 얻고 있습니다. **이러한 소상공인의 성장은 지역경제 발전을 이끌며 지역 생태계의 부활을 촉진하고 있습니다.**



쿠팡의 플랫폼을 연구하면서 직매입 직배송이라는 디지털 혁신을 이루어 낸 쿠팡의 시스템이 판매자와 고객은 물론이고 지역사회의 발전을 동시에 도울 수 있다는 점에서 디지털 시대에 가장 이상적인 플랫폼이라는 점을 확인할 수 있었습니다. 쿠팡을 비롯한 온라인 플랫폼이 언택트 시대 지역경제 회복의 중심 역할을 할 수 있게 되기를 기대하고 응원합니다.

정연승 단국대 경영학부 교수
한국유통학회 부회장