

## 韓國第一代凝膠指甲透過Coupang酷澎登台

2024. 7. 5.

我們處在一個搭飛機和海外銷售都是司空見慣的世界。然而，對企業而言，要進入其他國家仍不容易。根據韓國國家統計局，去年有42,592家國內消費品中小企業出口海外，其中超過12,000家透過酷澎進入台灣。為什麼這麼多韓國中小企業透過酷澎出口？我們採訪了透過酷澎台灣火箭跨境出口凝膠指甲的Vargo Cosmetics執行長Hanju Kim一探究竟。截至9月Vargo Cosmetics的年度銷售額比去年同期增長了70倍。



Vargo Cosmetics執行長Hanju Kim

用火箭速配配送狎鷗亭洞區最受歡迎的凝膠指甲品牌商品

「我是韓國第一位研發凝膠指甲的人。」

Vargo Cosmetics執行長Hanju Kim這麼介紹自己Kim從事指甲產業已超過25年。

「我和一位友人在1995年6月1日開始進入這個產業，當時我們在首爾狎鷗亭洞一家百貨公司一樓電梯旁，顧客反應很好，這就是我們走到今天這一步的原因。」

那時品牌廣受歡迎，甚至讓百貨公司附近的社區交通癱瘓，但品牌的成長有限，因為當時的營運是代工生產。

\* 代工生產（英文original equipment manufacturing）用下單公司的名稱和商標生產成品。



BESSIE開發自己的顏色、色調等等。



自從自創品牌BESSIE之後，Kim也開始透過酷澎火箭速配服務快速配送商品給顧客。

BESSIE的強項在於他們不忘同時注重時尚和商品品質，公司自行處理核心流程，例如：內部開發和調配顏色，換季時推出新品等。

BESSIE也獲得顧客認同，根據Kim的說法，自從他們開始線上銷售之後，他們的年度業績表現「驚人」，「無論我們的商品在哪裡銷售，我認為我們的商品品質在世界各地排名都是數一數二。」

**韓國凝膠指甲品牌BESSIE在台年度銷售飆升70倍**



跟Coupang合作後，韓國凝膠指甲很快成為成功案例，但Kim的夢想更高更遠，他想擴大他努力打造的商品觸及到的人數，所以他決定進軍海外。

「付完所有關務費用、運費和關稅之後，我所剩無幾」Kim描述和酷澎台灣合作之前出口商品的情況。

「我們需不斷參加地方展覽，建立人脈和銷售，但出口海外不容易。後來我們聽說Coupang擴張到台灣市場，我們很幸運，因為Coupang幫我們照料所有翻譯、清關、行銷和出貨事宜。」

酷澎台灣火箭跨境照料了物流、清關、翻譯、行銷的複雜問題，替中小型企業降低出口風險，同時，台灣顧客也可以用很實惠的價格買到且快速收到韓國商品。



根據Kim「Coupang的另一個優勢是廣告效益，當你第一次參加海外展覽活動時，很難注意到不熟悉的品牌或商品。然後，自從他開始在酷澎台灣火箭跨境銷售之後，他發現有愈來愈多人在國外認識到他的商品。

我們參加台灣和印尼的美妝展，我們收到的回響非常好，我問台灣人是如何認識我們的品牌，他們回答「我在酷澎上看到的。」我們甚至沒做廣告，但光在酷澎銷售，我們就增加了銷售量和業績。我們進軍台才不到一年的時間，但光是台灣的業績就翻了70倍。

不僅在韓國「BESSIE在海外也越來越受到肯定。截至九月，經營BESSIE的Vargo Cosmetics年度銷售額較去年同期

暴增70倍，這都歸因於酷澎的火箭速配和一站式出口模式。



火箭跨境敞開了出口簡便的大門。酷澎會一如以往持續奮力幫助中小型企業擴大業績。直到海外擴張的所有屏障被移除之前，我們會繼續在這個旅途上前行。