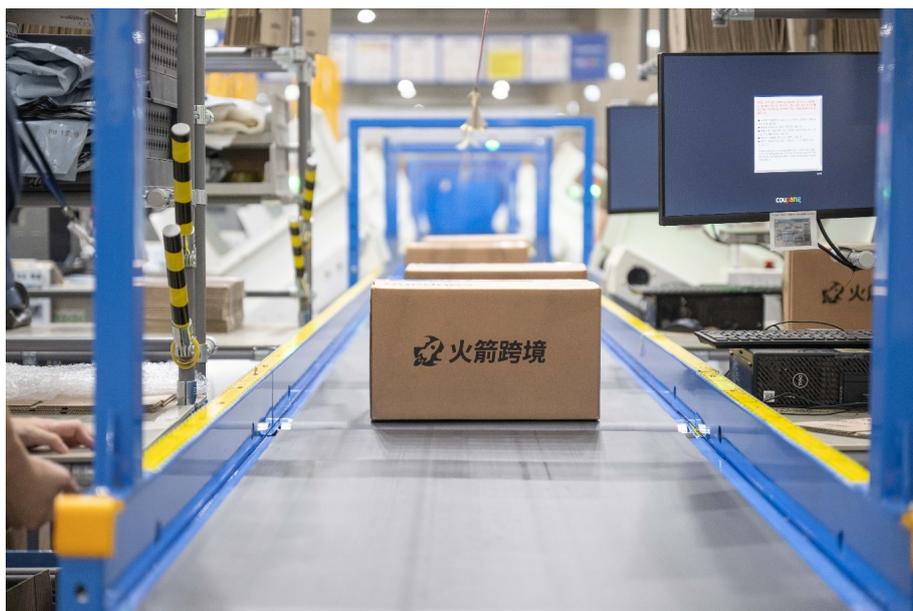


韓國中小企業透過火箭跨境前進台灣市場

2024. 8. 9.

2022年起，酷澎台灣推出火箭跨境服務，隨後也推出火箭速配服務。韓國中小企業很高興有辦法更輕易出口商品。透過本文，看看酷澎如何改變台灣顧客的生活。



酷澎台灣的火箭跨境服務

酷澎出現前的出口業務和國際配送

台灣的網路普及率在全球名列前茅，根據DataReportal統計，台灣2022年的網路普及率預期可達90%。台灣也目標在2025年建立起值277兆韓圓的數位經濟，加上每平方公里673人的人口密度，高於韓國的515人，可見台灣充滿了機會。由於近來韓流興起，台灣對韓國商品的需求也持續增長。

然而漢陽大學商學院教授Kang Hyung-koo表示，出口韓國商品並不容易。



「對中小企業來說，出口商品若要一手管理當地市場研究、翻譯、商品清關和當地配送，非常不容易。此外他們也要處理客服和行銷，例如退款和換貨，所以市場進入門檻其實非常高。」

不僅銷售門檻高，購買門檻也一樣高。台灣顧客必須支付比本國顧客高出數倍的價格購買韓國商品，而且商品選項也沒有韓國酷澎多元。配送時間也很長，下單後要三週才能收到商品。最常見的跨境直購方式是指定商品送到集運地點，分成兩步驟配送，但多出的步驟造成配送時間更長。

火箭跨境解決問題

首先，我們利用酷澎既有的物流基礎建置，將國際配送時間縮短到一週以內。收到訂單後，酷澎的AI系統計算最短的配送路程。一旦本地倉儲準備好出貨，商品就會裝上最快飛往台灣的航班，配送給顧客。整個流程會都詳細向顧客說明。



本地倉儲整理商品送往機場。離開倉儲後，商品經過仁川國際機場，送到台灣顧客手中



此外，台灣顧客可用實惠的價格購買各式各樣的商品，跟韓國顧客無異。酷澎台灣APP的火箭跨境頁面上有數百萬

件人氣韓國商品，包括食品、美妝等等。相較其他跨境購物平台，免運門檻也很低，只要690台幣。

我們也考慮到賣家的需求。目前對中小企業來說困難的物流、清關、翻譯和行銷都由酷澎負責，不是賣家。為了打造相關流程，我們的員工與無數政府官員和海關協會協商。雖說不容易，但基於我們的賣家有超過七成都是小商家，提供這種服務極為必要。

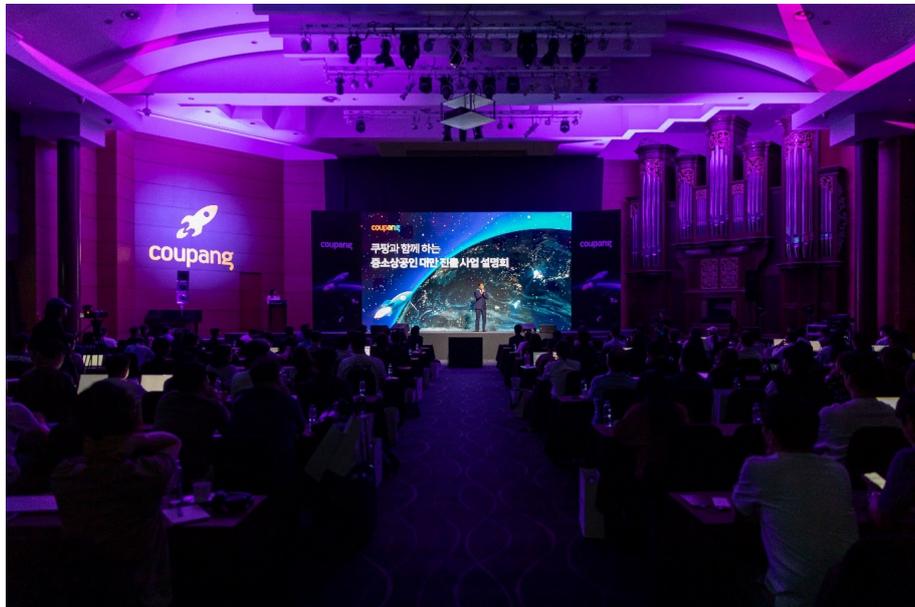
透過酷澎改變人生

針對酷澎台灣火箭跨境服務的效果，漢陽大學教授Kang Hyung-koo表示，「利用酷澎的基礎建置，小商家有機會輕易快速成長，又不需要投入大筆固定成本。酷澎引領業界，讓小商家不僅在國內能享受酷澎的基礎建置，也能套用到商品海外出口。」

賣家也提到酷澎如何改變他們的生活，都說是「夢想成真」。

「我的夢想是讓全球的母親認可我們製作的溼紙巾。直接出口銷售到台灣非常成功！酷澎全權負責翻譯、清關、行銷和運費」 - Soonsu韓國執行長Yang Chil-sik先生

由於出口方便，越來越多賣家希望進軍台灣。9月18日，全國超過200家中小企業齊聚首爾良才洞的EL塔，參加「與酷澎攜手進軍台灣：中小企業業務簡報會」，接受出口相關諮詢。



9月18日於首爾良才洞EL塔舉辦的「與酷澎攜手進軍台灣：中小企業業務簡報會」

台灣顧客的評價也非常正面，服務廣受當地顧客和尋找家鄉商品的韓國僑民歡迎。服務上線僅六個月，酷澎台灣便成為台灣下載量第一名的購物應用程式。台灣顧客再也不需要在韓國替代品之間選擇，也不需要為了快速配送支付高額運費，或為了省錢久久等待，因為酷澎台灣的火箭跨境服務能快速配送數百萬件熱銷韓國商品。

中小企業出口商品的門檻也降低了。酷澎的「一站式出口」模型能處理所有賣家不熟悉的複雜事項，包括物流、清關、翻譯、客服和行銷。

酷澎正在打造新世界，讓人們自問，「沒有酷澎，怎麼生活？」