□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□

2024. 8. 23.

□□□Coupang□□□Vitahalo□□□□□□□□□□□Coupang□□□□□KF□□□□□□□□□□□□□□□□ KF□□□□□□□ Kim Yong-Hak □□□□Coupang□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□Coupang□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ Kim Yong-Hak □□□□□□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Kim Yong-Hak□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Kim Yong-Hak□□□□□□□30□□□□□KF□□□□□□□□□1997□□□□□□□30□□□□□□□□□□□2010□□□□□□□□□□□□□□

Kim Yong-Hak□□

□□□

2019□□□KF□□□□□□□□□□Coupang□□□□□□□□□Kim Yong-Hak□□□□□□□□□

□□KF□□□□□□Vitahalo □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□Vitahalo□Gomgom□Tamsa□Comet□□□□□□Coupang□□□□□CPLB□□

和全韓國各地的農家合作
CEO Kim Yong-Hak先生解說工廠設備。KF韓國自然農業藉由熬煮和過濾來自全國各地的原料來製作蔬果汁。
CEO Kim Yong-Hak先生的商業哲學是「用最低成本做出最高品質」。KF韓國自然農業與Coupang合作是很好的機會，可以提供更多人健康的蔬果汁。
被問到製造Coupang自有品牌的優勢，Kim Yong-Hak先生回答：「我們的銷售穩定，所以可以負擔產品開發的成本」。
「這讓我們做生意更加容易，因為Coupang理解製造跟銷售之間自然生成的關係，有這樣的公司合作，我們只要負責做出好產品，Coupang就會負責把產品賣出去。」
銷售不穩定，就很難負擔研發和設施等產品開發的相關投資。如果忽視產品開發，可能就無法吸引顧客目光，造成銷售下滑。而KF韓國自然農業因為跟Coupang合作，可以專心開發
產品，進而提供高品質的產品給我們的顧客。

[illegible]

KF[illegible]

KF[illegible]Kim[illegible]

[illegible]

2022[illegible]Coupang[illegible]

[illegible]Coupang[illegible]KF[illegible]Coupang[illegible]

[illegible]Coupang[illegible]
[illegible]Coupang[illegible]Coupang[illegible]- KF[illegible]Kim Yong-hak

[illegible]Coupang[illegible]

Vitahalo[illegible]

[illegible]2019[illegible]240%[illegible]660%[illegible]

[illegible]