

與Coupang酷澎合作成長1000% 的成功故事

2025. 4. 25.

美妝品牌YNM



憑藉「蜂蜜潤唇膏」擁有大量顧客的美妝品牌YNM在入駐Coupang酷澎後取得了「月銷售額增長1000%」的亮眼成績。令人驚訝的是，使銷售額增長的主角並不是YNM的代表產品「蜂蜜潤唇膏」，而是其新產品——口紅。YNM是如何透過新產品實現爆發性成長？Coupang酷澎NewsRoom團隊和您一起回顧其成長歷程。

「新產品是否能夠超越已擁有穩定銷量的產品？」Coupang酷澎給了我們答案



負責營運YNM線上及實體通路的Lee Yeonji

對於美妝品牌YNM來說，「蜂蜜潤唇膏」是一把雙面刃。「蜂蜜潤唇膏」固然大受歡迎，回購率很高，品牌得以透過它保持穩定的銷量。然而，客戶對其他新產品的興趣遠低於蜂蜜潤唇膏，這使得品牌的成長停滯不前。

為了克服這種困境，YNM開始尋找新的銷售管道，最終決定的就是Coupang酷澎。這是為了擴大客戶群並增加美妝系列產品銷售的選擇。

YNM回憶起剛入駐Coupang酷澎的時候：「為了使新產品成為第二個蜂蜜潤唇膏，需要採取不同的方法。」但新挑戰進行的並不順利，因為YNM最初自行投放廣告未能取得明顯的成果。不過，隨後與Coupang酷澎廣告團隊的會面成為了他們的轉折點。



YNM向Coupang酷澎廣告團隊諮詢，並積極根據Coupang酷澎提供的數據改變行銷作法。

最顯著的變化是關鍵字策略。從以品牌名稱為中心的關鍵字，轉為反映潛在顧客需求的關鍵字，使用「保濕唇膏」等關鍵字而不是「YNM唇膏」。透過這種方式，YNM能夠增加產品曝光率並吸引新顧客。

熱門產品和新產品的行銷做法也各不相同。分為針對現有顧客的「唇膏活動」和吸引新顧客的「口紅活動」。這種分眾方式成為向實際需要產品的顧客提供產品特性的捷徑，這就是與Coupang酷澎不斷合作的成果。

月銷售增加1000%以上，與Coupang酷澎廣告團隊合作是新的機會

Coupang酷澎廣告團隊為中小企業提供一對一諮詢，幫助品牌商進行廣告投放、數據分析、關鍵字優化等，這種協助促進了YNM的驚人成長。

YNM口紅品類的月銷售額月增1000%以上。而這一成就不只是一個暫時的現象，YNM在Coupang酷澎的口紅品類排名從400名之外穩定上升，並大幅躍進至前20名。

透過Coupang酷澎的協助以及持續的合作關係，讓賣家可以與Coupang酷澎共同成長。



「我認為許多賣家在進入新電商通路時會感到壓力，因為他們在進入商店的初期必須獨自完成所有事情，並迫切地想要在短時間內取得成果。我們YNM親身經歷了入駐Coupang酷澎的過程，發現成長潛力超出預期，如果有人對入駐Coupang酷澎猶豫不決，我想告訴他們，相信Coupang酷澎」YNM線上及實體通路營運負責人YNM Lee Yeonji這麼說。

Lee Yeonji還說「Coupang酷澎為YNM品牌打開了新的可能性，並提供了新的機會來接觸更多顧客。」



在經營品牌時，有很多事情很難自己找到答案，例如設定目標或投放廣告等等。但有了Coupang酷澎，情況就不同了。Coupang酷澎透過分享專家的專業知識，幫助賣家最大限度地發揮產品的潛力，讓賣家跟Coupang酷澎一起成長。請繼續期待更多中小企業與Coupang酷澎一起成長的成功故事。