

生活用品製造商「Gatz」攜手Coupang酷澎自有品牌Comet成功進軍台灣市場

2025. 11. 7.

將自己的商品推向全球市場是許多中小製造商的夢想。然而，海外擴展的門檻很高。儘管面臨這些挑戰，一家僅憑700萬韓元起家的公司，就透過與Coupang酷澎的合作實現了夢想。這家公司就是「Gatz」Coupang酷澎自有品牌「Coupang Private Label Brands, CPLB」Comet的生活用品製造商。我們透過這支影片，分享Gatz代表朴英浩的故事。



製造Coupang酷澎CPLB「Comet」生活用品的「Gatz」代表朴英浩

「我創業之初只有700萬韓元。起初，我甚至連員工的工資都付不起。當時市場上大部分的生活用品都是進口的商品。我想，『為什麼不自己生產，然後銷往世界各地呢？』懷著這樣的夢想，我毅然投身製造業。」



後來，我與Coupang酷澎結下了緣分，並且開始合作開發CPLB的『Comet』生活用品。我們寄出了幾十份樣品，並根據回饋不斷修改完善。我們一起思考每一個細節。而在與Coupang酷澎Comet合作期間，我才第一次體驗了『持續穩定的銷售』。



或許正是這份穩定感，讓我終於看到了下一步。『現在真的應該進軍海外市場嗎？』

我也嘗試過好幾次自己出口，但對於一家小公司來講，物流、廣告和清關都太過繁瑣，成本也高的驚人，最後只好全部撤回。



後來，我聽說Coupang酷澎要進軍台灣市場。那一刻，我下定了決心。我只需要用心打造優質商品，Coupang酷澎則會負責將它們推向世界。



自從入駐台灣跨境之後，我們的銷售額成長了20多倍，速度之快令人難以置信！

我聽說台灣的單身貴族數量也正在增加，所以我們也開發新的單身生活用品來滿足這項需求。如今，我比創業之初更有熱情。即使像我們這樣一家700萬韓元起步的小公司，在Coupang酷澎的陪伴下，也能走進台灣。



中小企業出口時代已經來臨，而我已經開始了第一步。我將與Coupang酷澎一起，向大家展現韓式生活的活力「K-living power」加油—CPLB Comet生活用品製造商「Gatz」代表朴英浩。

Coupang酷澎將持續透過物流和配送系統，協助優質商品走向更廣大的市場，為全球消費者帶來更驚艷的購物體驗。