

# Priscilla為酷澎火箭跨境屢屢突破 重新定義世界到家門的距離

2026. 1. 2.

Coupang 酷澎極具指標性的服務「火箭跨境」，可說是酷澎讓顧客驚艷的最佳武器之一。擔任火箭跨境業務負責人的 Priscilla（白珮玗），過去曾在美國與拉丁美洲等地累積多年職場經驗，參與新市場開發與服務在地化等專案。隨著疫情改變全球經濟與消費模式，她回到台灣並加入 Coupang 酷澎，更自己親身實作在國際企業如何「整合全球資源，用最快速度把商品帶給在地顧客」。



*Priscilla負責的火箭跨境業務，每一個專案，都牽涉供應鏈協作、法規對接與系統開發調整，讓她不斷從中學習與成長。*

過去提到跨境購物，往往意味著漫長且充滿未知的等待；不過在酷澎，一站式購物體驗已延伸至跨境選品，從下單到 EZWay 線上報關委任到配送到府，流程順暢直覺。Priscilla 分享，在顧客強大的支持與需求推動下，火箭跨境的到貨時效已大幅提升，最快可在下單後三個工作天送達。「這對以前的我來說是很難想像的事情，所以也很開心自己能加入酷澎，一起創造這樣的突破。」Priscilla 說道。

除了速度，讓她印象深刻的還有 Coupang 酷澎對「對的事情」的投入與決心。火箭跨境選品從最初的韓國、美國，進一步拓展到日本與香港。為了整合不同語種的商品資訊、並因應快速上架的需求，來自全球的資源快速地組成專案團隊，導入 AI 與大型語言模型（LLM）讓系統得以自動辨識商品圖片與關鍵資訊，轉化成顧客「看得懂、敢下單」的內容。這個案例也展現酷澎始終以顧客為核心，透過技術升級，從根本解決跨境購物常見的「資訊不對稱」問題。

## AI 與 LLM 加持酷澎科技力 讓跨境商品資訊好讀好買

「當決定投入 LLM 時，公司是直接成立專責團隊，並從全球調度資源，全力支持。」Priscilla 回憶道。這樣的決策魄力與執行速度，正是她在酷澎感受到最鮮明的跨國企業文化——快速、果斷、勇於嘗試，也願意在過程中持續調整與精進。

火箭跨境的每一個專案，都牽涉供應鏈協作、法規對接與系統調整。每一段專案推進的過程，既要承接酷澎在全球市場已被驗證的成功經驗，也必須因應台灣在地法規與消費習慣重新打造流程。Priscilla 直言，正因為酷澎持續創新，她得以在大型企業中體驗到近似新創的挑戰密度與成長曲線，她說「跨境業務負責人的工作，就像在經營一間自己的公司，必須從經營者的角度做決策。」

Priscilla也觀察到，許多團隊成員在酷澎達成多項職涯突破——有人從語言翻譯專才跨足選品與行銷，最後成為能獨立負責專案的角色。酷澎提供的不只是舞台，更是信任與機會，讓人能在跨領域的磨練中拓展視野、加速成長。

對 Priscilla 而言，支持這一切的核心信念始終不變：為顧客打造更好的體驗。她常聽朋友分享，過去必須出國才能買到的原裝保健食品、英語系原文書或日本人氣特產，甚至是近年網路熱議「韓國市場棉被」，如今只要在酷澎下單，幾天內就能送到家門。每一次聽到這些真實回饋，都讓她由衷感到驕傲。

Priscilla相信，只要具備高度彈性、保持開放心態並願意持續學習，同時認同「以顧客為中心」的價值，在酷澎就能把世界帶進每一位顧客的日常生活。對渴望國際視野、享受高速成長，並希望親手打造未來商務的人才而言，Coupang 酷澎正是一個值得投入的舞台。



為了給顧客更好的購物體驗，從美國原裝保健品、日本人氣名產及英語系童書都能在「火箭跨境」一站購足。