

酷澎以日常育兒必需品帶動成長動能 彈性到貨與24小時客服吸引家庭忠實回購

2026. 1. 30.

隨著台灣線上商務市場日趨成熟，網購日用商品正成為推動零售成長的重要引擎。數位發展部統計，全台網路使用人口約 69.3% 曾於一年內使用網路購物，採購行為也逐步延伸至尿布、濕紙巾等每天都會消耗、不可中斷的育兒必需品。憑藉緊密的品牌合作基礎、便捷的物流與服務體系，以及消費者高度信賴的購物體驗，酷澎於台灣母嬰日常用品領域持續擴大規模，展現領先市場的成長動能。對新世代育兒家庭而言，能否即時補貨、掌握配送進度與信賴的售後服務，已成為選擇線上購物通路的關鍵考量。



酷澎在台灣母嬰日常用品市場持續擴展業務規模，展現穩健且具競爭力的成長表現

市場分析機構曾統計，近9成的寶爸家庭在一年內透過網路購買母嬰用品，整箱囤貨的便利性、網購價格透明，明顯改變嬰兒尿布品類的主力通路；線上商務已佔尿布近6成銷量。

作為近年來成長顯著的線上零售企業，酷澎透過智慧倉儲物流系統與優質客戶服務，搭配「火箭速配」最快隔天到貨的配送服務，讓家長們告別「尿布焦慮」，無論是臨時發現尿布即將用盡，或需要快速補齊育兒用品，透過酷澎下單，最快隔天即可收到商品，大幅安定育兒生活中的節奏。

除了配送速度，酷澎也提供WOW會員30天免費退貨機制，讓父母在選購母嬰用品時能更加安心。對於仍在摸索適合寶寶尺寸、膚質或使用習慣的家庭而言，彈性的退貨政策能有效降低嘗試新產品的心理門檻，也提升消費者對品牌與線上購物的信任感。

24 小時客服支援 回應新世代家庭零碎化生活節奏

隨著育兒家庭生活型態日益多元，消費者對線上購物服務的期待，也不再僅止於商品本身，而是延伸至配送彈性與售後服務等層面。家有2歲孩子、從事服務業工作的家長于先生便分享，因上下班時間需依班表變動，日常生活中能運用的時間相當零碎，線上購物各方面的便利性都是他的考量。

于先生開心表示，酷澎提供的24小時真人客服服務，無論透過線上文字或電話皆可即時聯繫，讓他能在育兒與忙碌

工作空檔中處理訂單或售後問題，即使不是實體店面營業時間，也能順利完成尿布等日常母嬰用品的補貨。

于先生也觀察到，酷澎的服務內容會因應消費者需求持續進步，像是配送服務可彈性選擇最長7天內的到貨日期，讓他能依照班表安排收貨時間，並即時掌握商品配送進度，與家人更好掌握到貨時間。

隨著酷澎持續擴展選品，從尿布奶粉延伸至副食品、餐具到分齡教玩具，逐步涵蓋不同成長階段的育兒需求，也反映母嬰用品線上採購已從單一商品購買，轉為更完整的生活補給型態。伴隨著深耕台灣市場的承諾，酷澎正積極與國際及本土品牌展開合作，透過倉儲物流基礎建設與多元化的服務面向，協助更多育兒家庭隨時都能方便購買、安心選擇，全力支持台灣下一代的成長與養育，也為母嬰品牌提供可長期耕耘、共同成長的線上銷售夥伴。



酷澎以彈性配送與即時客服，回應育兒家庭多元的線上購物需求。