

「韓風」吹不停 Go Go代購

許可晴 文

2019/06/02

想要跟上韓國的流行，買到最熱門的服飾、美妝，你不可以不知道「代購」！

在Facebook或是蝦皮等網站，隨意就能看到「韓國代購」、「韓國連線」等代購社團或店家，有些代購經營者會定期飛到韓國批貨，以最快的速度幫客人帶回最新流行的衣服或美妝。而隨著網路的普及，許多代購經營者甚至不用親自飛到韓國，也可以坐在家經營代購，以服飾為例，經營者只要跟東大門市場店家打好關係，便可以透過通訊軟體，即時向店家要到新商品的照片，再從中挑選，請韓國店家或友人協助將商品寄回台灣。



代購不簡單 別說很好賺

然而，別以為韓國貨現今在台灣很流行，做代購就能輕鬆賺錢，近年來越來越多商家在經營韓國代購，消費者總會經過比價來選擇商家，因此造成各代購商家削價競爭，商家的獲利扣掉機票、住宿、運費、營運開銷等隱藏成本後，根本所剩無幾，所以很多人一開始都只把代購當作副業經營，就怕虧損過多會影響生計。

目前在台灣貿易公司任職，並曾經營韓國代購半年的Evelyn（化名）就說到：「做代購利潤很低，一般都是從副業做，需要慢慢累積客源，有名氣才可以賺錢，很多人都是獲利和成本打平，或是虧錢。」她表示自己一開始做代購只是想賺點零花錢，雖然之前已經有心理準備，但在親自經營後，發現代購比預想更「難賺」且需要花很多時間，因此放棄經營。



Evelyn在臺灣貿易公司工作，負責向韓國廠商採購貨品，也曾經營過代購。（圖片來源 / 受訪者提供）

而經營代購也不一定賺不到錢，但在這個韓國代購可說是「氾濫」的今日，想要將代購從副業晉升為可以「賺錢」的正業，就必須創造出屬於自己的「品牌」。以服裝代購來說，從挑選衣服開始，就必須鎖定好自己客群的定位及風格，並確保批進的貨有一定的品質，後續的商品拍攝、行銷、售後服務等，都必須付出大量時間及資本，才能做出口碑，吸引消費者安心購買。

台營貿易公司 與韓國的中介者

除了親自飛去韓國，或是在台灣跟韓國的店家叫貨，想經營韓國代購還有另外一種貨源取得方式—台灣貿易公司，也就是讓貿易公司成為代購經營者和韓國店家或品牌間的中介者。

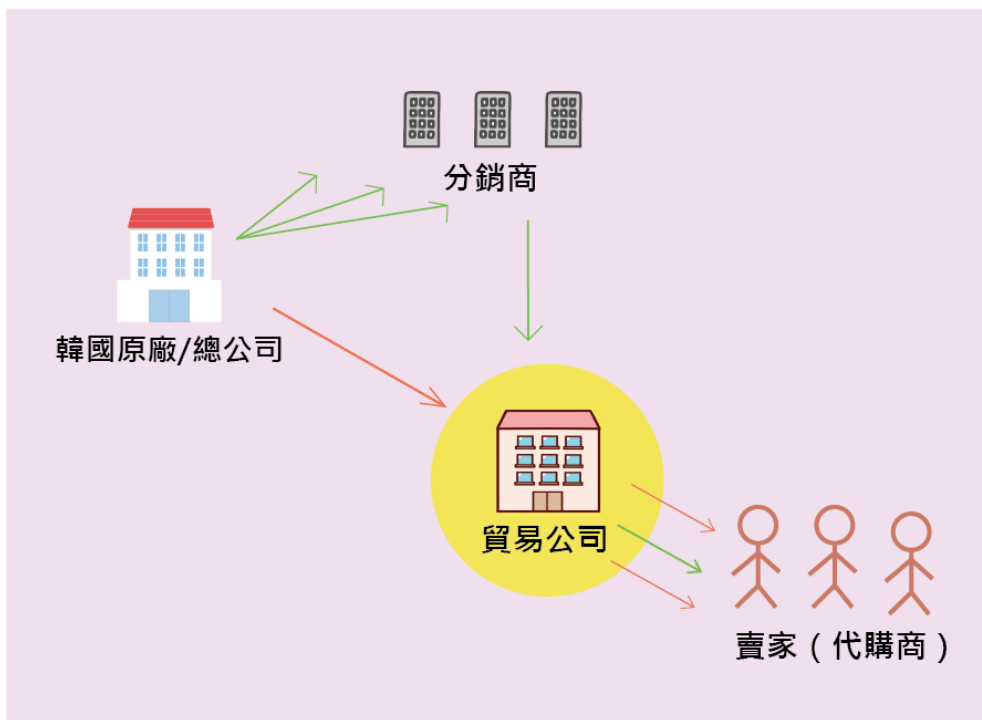
經營海外代購，「貨運」和「語言」是兩個必須面對的問題。要將商品從韓國寄回台灣通常是通過國際快捷（EMS），或是當地貨運公司，前者雖然僅需花費二至四天便可到達，但成本極高，所以許多店家都是委託韓國當地的貨運公司運送，而貨運公司通常有重量底限，也就是貨品必須超過一定的重量才願意接單，對於代購經營者來說，為了湊齊公斤數而批進大量貨品，風險是很高的。

因此，貿易公司成為了代購商的另一項選擇。代購經營者只需通過台灣的貿易公司訂貨，貿易公司便可以集結所有代購商的訂單，湊滿韓國貨運公司規定的公斤數底限，以節省運費成本；在語言方面，代購商也可以避掉與韓國店家溝通可能產生的誤會與隔閡。



將貨物從韓國以國際快捷的方式寄至台灣的收費。(圖片來源 / 許可晴製) 資料來源：韓國網路郵局、台灣銀行

另外，貿易公司通常可以拿到很優惠的批發價格，因為貿易公司是以B to B (公司對公司) 的方式購入韓國商品，以美妝產品為例，台灣貿易公司會直接與某品牌的總公司或分銷商洽談，有時能拿到比韓國當地售價還低的價格，這也是為什麼我們常常能在拍賣網站上看到一些商品，價錢低到令人懷疑「代購要賺甚麼？」。



貿易公司扮演著中間者的角色。(圖片來源 / 許可晴製) 資料來源：受訪者提供

擁有在貿易公司向韓國採購商品的資歷，Evelyn也說到：「有些價格很低的(美妝產品)我會懷疑是假貨，但也有可能是真的，因為我們(貿易公司)就是可以拿到這麼低，你如果加個五塊、十塊下去賣，價格還是很低。」由此可知，網路上的韓國美妝產品，充斥著正貨和假貨，且價格可能一樣低廉，消費者在購物之前務必睜大眼睛，好好判斷。

韓國品牌進駐 影響代購商機？

近年來台灣人瘋韓妝，韓國美妝品牌各個進駐台灣，韓國最大化妝品集團艾茉莉太平洋集團，在2018年收回旗下品牌—Etude House在台灣的店面，脫離台灣進口商，由韓國總公司直接經營，而這樣的現象對於代購商有甚麼影響呢？

就像上文提到的，代購商通常會通過貿易公司拿到較低價的貨源，或是飛到韓國
國立交通大學機構典藏系統版權所有 Produced by IR@NCTU

跟店家談優惠價格，因此相比韓國品牌在台灣的官方售價仍舊是比較高的，消費者在經過比價後，仍有極大的比例會選擇向代購商購買產品，韓國品牌在台的官方店面只是吸收了一些衝動購物、隨手買買的消費者。

Evelyn表示，以貿易公司的立場來說，韓國美妝品牌進駐台灣後，因為韓方怕打亂市場價格，就不會放貨給台灣的貿易公司。貿易公司只能透過韓國分銷商將貨品進口至台灣，也就是說在韓國品牌進駐台灣前，貿易公司比較容易直接和原廠拿到較低的價格。

在跟甚麼風？ 你不知道的眉角

愛買韓國服飾、彩妝的都知道要認明「正韓」這兩個字，指的是從韓國飄洋過海而來的商品，似乎這兩個字就代表著好的設計、好的品質。但可別以為「正韓」就一定等於「韓國製造」，以服飾來說，由於現代人力成本高，許多韓國的衣服都是設計完成後外包給中國製造的，但之所以仍有品質保證，是因為韓國廠商在整個製造過程中有進行監工，控管服裝的布料、製作過程及最終品質，有些台灣人對於「中國製造」會抱持反感的態度，但不得不知，有些標示「正韓」的衣服，也有可能是來自中國的生產線。

另外，台灣人喜歡跟韓國的流行，近期在台灣，光是掛上「韓國現在紅×××」的標題，就足夠吸引消費者的目光了。台、韓相隔1500公里，在這個交通、資訊皆發達的年代，韓國的流行要「感染」台灣，其實只需花費兩到三天，意味著貿易公司或是代購經營者需要有更敏銳的觀察力，快速抓住近期的流行，並盡快將相關商品引入台灣。

然而我們跟的是韓國的流行嗎？抑或只是跟了一個噱頭呢？當討論到韓國美妝產品，Evelyn說：「有些東西其實是被炒出來的，有些在韓國並沒有很紅，甚至是在韓國不賣的、走外銷路線的，但這個商品不知道為什麼（在台灣）就是很紅，那就是被炒出來的。」表示有些「只」在台灣熱銷的韓國美妝產品，是韓國化妝品公司與台灣貿易公司合作，進口並炒熱某些在韓國賣不好的，或是外銷定位的美妝產品。

最後，由於韓國娛樂文化在台的流行，「韓國」這兩個字有著異樣的魔力，不只美妝產品或服飾，現在越來越多產品打著「韓國進口」的名號，吸引了不少台灣消費者買單，但無論你是消費者，或是想要經營韓國代購，都要記得保持清醒，千萬不要被「韓風」捲得暈頭轉向。

縮圖來源：[HYPEBEAST](#)





記者 許可晴



編輯 吳佳璘

延伸閱讀

韓妝熱度大解密 有多火？

金裝佛裝 不如給我「韓」裝