

Разовый отчёт по нише

Носки из шерсти мериноса

Спрос · Конкуренты и доставка · Ценовая карта · Вердикт входа

ЧТО ВНУТРИ

01 Коротко о нише
вердикт и главные числа одним взглядом

03 Ёмкость ниши
сколько в нише денег и штук за месяц

05 Топ-конкуренты
кто уже стоит на первой странице

07 Динамика спроса
что было со спросом по месяцам

09 Чем отличаться
свободные места, не занятые конкурентами

11 Расчёт заработка с одной штуки
что остаётся с одной продажи

13 План входа
с чего начать и в каком порядке

02 Спрос
сколько людей ищут товар и как часто

04 Конкуренция и доставка
сколько продавцов и как они возят

06 Ценовая карта
за сколько покупают и где основные цены

08 Портрет покупателя
кто покупает: возраст, пол, устройство

10 О чём пишут покупатели
на что жалуются и что с этим делать

12 Слова для карточки
что вписать в название, теги Wing и минус-слова

14 Прозрачность данных
откуда взяты цифры и когда сняты

ДАТА ОТЧЁТА

01.10.2026

КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО

메리노울양말

Носки из шерсти мериноса

ИСПОЛНИТЕЛЬ

CardForge

СТАТУС

Конфиденциально · аналитический отчёт

ЗАХОДИТЬ МОЖНО

Серьёзных препятствий не нашли. Ниже — на чём здесь выигрывают.

ГДЕ ЭТА НИША СРЕДИ ДРУГИХ, КОТОРЫЕ МЫ ПРОВЕРЯЛИ

ВАША НИША



Лучше не начинать

Можно, но с проверкой

Хороший сигнал

Хороший сигнал

внутренняя оценка 72 из 100 — служебная цифра для сравнения ниш между собой, не прогноз прибыли; из чего она сложилась — в конце отчёта

ПОЧЕМУ

1. Сам спрос есть: примерно 3 310 раз в месяц этот товар ищут в поиске Naver. Проблема не в спросе.
2. Сам Coupang продаёт только 18 % предложений первой страницы — остальные у продавцов, новому продавцу есть куда встать.
3. У половины карточек первой страницы не больше 66 отзывов — догнать верх выдачи по отзывам новому продавцу по силам.

НА ЧЁМ ЗДЕСЬ ВЫИГРЫВАТЬ

Свободного места по цене нет

Конкуренты закрывают весь диапазон плотно, середина рынка — около 16 095₩. Выигрывать придётся не ценой, а тем, что видно на фото и в отзывах.

Запуск лучше готовить заранее

Пик интереса — ноябрь – январь. Товар и карточка должны быть готовы до пика, а не в его середине — набрать первые отзывы нужно успеть раньше.

Деньги. Заработок есть, но запас небольшой: при партии 150 шт с каждой продажи по 22 900₩ вам останется 2 943₩. На рекламу здесь заложено 2 290₩ со штуки — это верно, только если не меньше 74 % продаж придут без рекламы. Если реклама обойдётся вдвое дороже, останется 653₩; если придётся снизить цену на 10 % — 1 109₩. Заработок можно поднять до 3 982₩ со штуки, если оформить льготную пошлину по соглашению Корея–Китай. Подробнее — в разделе «Расчёт заработка».

Что делать дальше. Заработок уже посчитан по ценам поставщика. Следующий шаг — заказать образцы и проверить качество до закупки партии.

Что показали замеры

● Что именно мы увидели

- Рейтинги конкурентов неровные (средний 4,77, оценки разные) — есть место выиграть качеством.
- Доставка: ниша смешанная - есть место, но и прямые продажи Coupang тоже представлены.
- В поиске Naver запрос ищут: 3 310 запросов/мес по ключу, конкуренция рекламодателей в Naver — средняя.

Сертификат не нужен. Носки для взрослых относятся к бытовым текстильным изделиям (가정용 섬유제품 — бытовые текстильные изделия): сертификат КС не нужен, знак КС не ставится и испытания не обязательны, но сам товар обязан соответствовать нормам безопасности — за нарушение штраф или запрет продаж. Обязательна бирка на корейском — что на ней должно быть, сказано в «Плане входа». Детские носки — другой режим, там сертификат нужен.

02 — СПРОС

Спрос есть: 3 310 запросов в месяц

Ежемесячный спрос

запросов в месяц в поиске Naver · компьютер + телефон

3 310

РС 730 + мобильный 2 580

Реклама в Naver

сколько продавцов рекламируют запрос в поиске Naver

Средняя

В поиске Naver этот запрос рекламирует умеренное число продавцов. Ставки Coupang Ads этот индекс не показывает.

Тип доставки

кто держит нишу по доставке

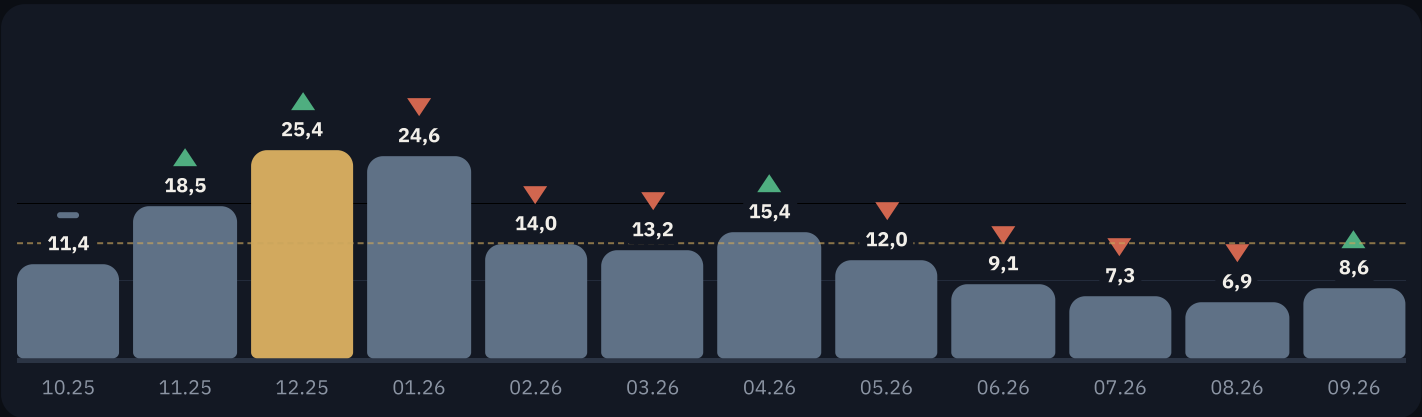
Подробный разбор — в разделе про доставку ниже

Смешанная ниша

Сам Coupang продаёт 18% предложений первой страницы, 50% везут продавцы сами — есть и площадка, и место для продавца.

Как менялся интерес по месяцам

Как читать: чем выше столбик, тем активнее в этом месяце искали товар по этому запросу. Треугольник сверху — сравнение с прошлым месяцем: зелёный вверх значит больше, красный вниз меньше. Это интерес покупателей. Это не продажи и не число покупателей.



Размах за период: тише всего — 08.26 (6,9), активнее всего — 12.25 (25,4): разница в 3,7 раза. Пунктир на графике — средний уровень за показанный период.

Показаны последние 12 месяцев; более старый несопоставимый участок исключён.

Похожие запросы — их объём не ваш спрос

Вашего слова «메리노울양말» в этих запросах нет, поэтому их объём нельзя складывать с вашим спросом. Часть из них — тот же товар другими словами: такие стоят в словах для названия или в тегах (раздел «Слова для карточки»). Остальные — другой товар, в заголовок их не вставляйте.

- **스포츠양말** — спортивные носки (18 700/мес) · в тегах Wing
- **남자양말** — мужские носки (10 920/мес) · в тегах Wing
- **수면양말** — носки для сна (5 460/мес) · **другой товар** — в минус-словах
- **두꺼운양말** — толстые носки (2 370/мес) · в словах для названия
- **명품양말** — брендовые носки (2 340/мес) · **другой товар** — в минус-словах
- **삭스** — носки, от англ. socks (2 310/мес) · в тегах Wing

Ни один связанный ключ не содержит «메리노울양말» — Naver вернул только ассоциативные запросы из смежных тем. Они показаны отдельным списком; как ёмкость этой ниши их складывать нельзя.

03 — ЁМКОСТЬ НИШИ

Сколько в нише денег и штук за месяц

Объём поиска говорит, сколько людей ищут товар. Здесь — сколько они на самом деле покупают. Источник: отдельный замер продаж по подкатегории ниши. Это **другой срез**, чем выдача поискового запроса, поэтому в балл входа он не входит и вердикт не двигает — величина справочная, но именно она отвечает на вопрос «а есть ли тут вообще деньги».

Выручка ниши в месяц

товары среза рынка

432 млн ₩

не весь рынок: считаются только
товары среза рынка

Продано штук в месяц

товары среза рынка

27 000

сколько единиц забирает рынок

Средний чек

выручка ÷ штуки

16 000 ₩

на какую цену ориентируется
покупатель

Концентрация денег

лидер держит 14,92% выручки среза рынка, топ-3 — 34,49%

Что измерено

스포츠/레저 > 등산/아웃도어 > 등산모자/잡화 > 등산양말 (спорт и отдых > походы > аксессуары > носки для походов)

Как читать эти цифры

- Это выручка ТОЛЬКО товаров среза рынка (топ-77 каталога), а не всей категории - это только часть рынка, а не его полный размер.
- Метрики продаж не пришли по 2 товарам среза рынка - их вклад в сумму не вошёл.
- Coupang показывает один товар отдельными позициями по каждой опции; сервис предупреждает, что из-за этого выручка может быть завышена.

04 — КОНКУРЕНЦИЯ И ДОСТАВКА

Кто держит нишу по доставке

Что считали: отдельный замер — первая страница выдачи на сайте Coupang без входа в аккаунт, 50 карточек без рекламы. Разделены 로켓배송 (продаёт сам Coupang) и 판매자로켓 (сторонний продавец на складе Coupang).

Типы доставки в выдаче

Смешанная ниша

Сам Coupang продаёт 18% предложений первой страницы, 50% везут продавцы сами — есть и площадка, и место для продавца.

로켓배송 (сам Coupang)		18%
판매자로켓 (сторонний продавец)		32%
обычный маркетплейс		50%

- 로켓배송 — синий бейдж, продаёт САМ Coupang: закупил у поставщика и торгует со своего склада. Перебить ценой почти невозможно.
- 판매자로켓 — оранжевый бейдж, продаёт СТОРОННИЙ продавец, просто хранит товар на складе Coupang. Такой же конкурент, как вы.
- без бейджа — обычный маркетплейс, доставка продавца.

50 органических карточек первой страницы 27.09.2026: 로켓배송 — 9, 판매자로켓 — 16, без значка — 25.

Как читать эти данные

Главный вопрос этого раздела. Доставка со склада Coupang — это два разных случая, и они означают противоположное: если товар продаёт сам Coupang, ниша фактически закрыта; если сторонние продавцы просто пользуются складом Coupang — это обычные конкуренты, и с ними можно соревноваться на равных.

Что это значит

Сигнал ниши

Смешанная ниша

Интерпретация

Сам Coupang продаёт 18% предложений первой страницы, 50% везут продавцы сами — есть и площадка, и место для продавца.

Откуда взяты доли доставки

Эти доли сняты по первой странице выдачи на сайте Coupang без входа в аккаунт — той, которую видит новый покупатель, без подстройки под историю поиска. Состав товаров и доли доставки здесь могут отличаться от таблицы конкурентов выше: это два разных среза одной выдачи.

Насыщенность отзывов	лидер держит 16,9% всех отзывов первой страницы, топ-3 — 46,3%
Доля РВ-товаров Coupang	0,0% (0 шт.) — собственные марки площадки в выдаче
Цены разных товаров первой страницы	ядро 13 300₩–28 900₩, средняя 20 900₩ (разброс 7 080₩–47 200₩)
Поиск в Naver за год	49 562 запроса; пик 05.01.2026 — 455/день

Живые ключи Coupang — запросы за неделю

Ключ	Запросов/нед
남성등산양말 — мужские носки для походов	2 240
등산양말 — носки для походов	6 100
여성등산양말 — женские носки для походов	1 760
작업양말 — рабочие носки	980
남자등산양말 — мужские носки для походов	260
작업용양말 — носки для работы	330
메리노울양말 — носки из шерсти мериноса	2 810

Из чего собраны заголовки конкурентов

메리노울 — шерсть мериноса (11) 1개 — 1 шт. (7) 아웃도어 — для туризма (7) 양말 — носки (7) 장목 — высокие (5) 등산양말 — носки для походов (4) 블랙 — чёрные (4) 그레이 — серые (4) 3컬레 — 3 пары (4)

Частота слов в названиях товаров первой страницы — готовый словарь для вашего заголовка.

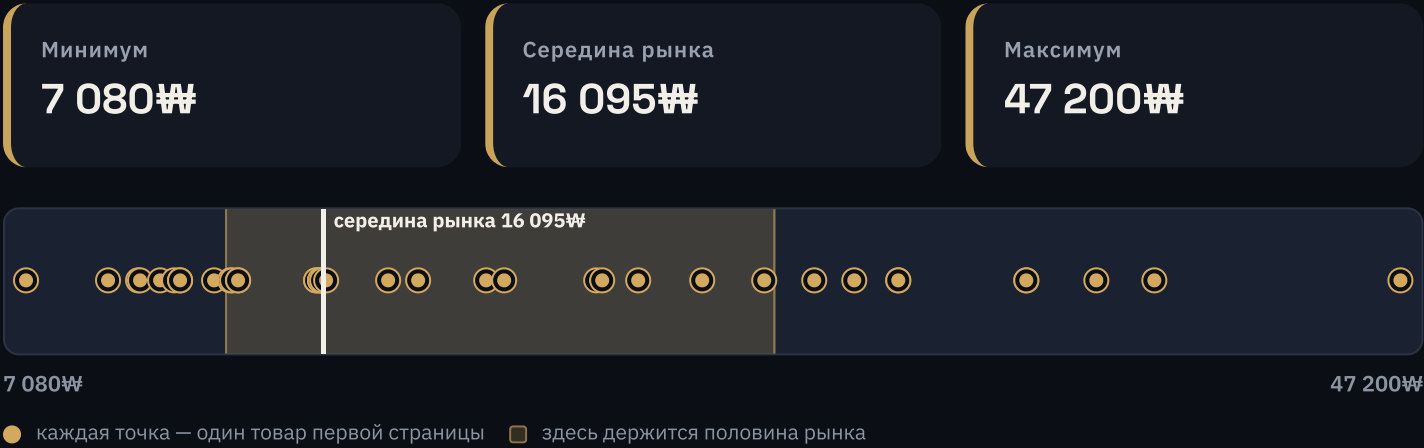
05 — ТОП-КОНКУРЕНТЫ

Первая страница органической выдачи

#	Товар	Цена	Доставка
1	다두리 국산 메리노 울 장목 남여공용 등산양말, 1개, 그레이	12 500₩	로켓배송/판매자로켓 быстрая доставка со склада площадки
2	SB 땀흡수 발냄새 방지 스포츠 양말 7P	13 900₩	로켓배송/판매자로켓 быстрая доставка со склада площадки
3	메리노울 등산 트레킹 아웃도어 스포츠 발가락양말	15 900₩	обычный маркетплейс обычный продавец
4	메리노울 장목 통파일 두꺼운 등산양말, 그레이(GRAY), 1개	10 900₩	обычный маркетплейс обычный продавец
5	[미국아마존입점][SERI1969 x 울숨워크] 메리노울LIFE양말(x3컬레) 장목C5,0 메리노울60%...	32 400₩	обычный маркетплейс обычный продавец
6	산로 남여공용 사계절 메리노 울 등산양말	10 850₩	로켓배송/판매자로켓 быстрая доставка со склада площадки
7	DASAMA 메리노울 에브리데이 로우 앵클 삭스 올양말 트레킹 하이킹 마라톤 요가 속건성 기능성 양말	7 000₩	обычный маркетплейс обычный продавец
8	테이크세븐 메리노울 사계절 등산양말 썬라이즈 시리즈 장목 양말	20 700₩	обычный маркетплейс обычный продавец

Свободных мест по цене нет

Три числа ниже показывают, по каким ценам торгуют конкуренты: самая дешёвая позиция, середина рынка и самая дорогая. Середина важнее среднего: одна дорогая позиция задирает среднее, а середину — нет. Отдельно проверяем, есть ли свободные промежутки в ценах, куда можно зайти без ценовой войны. В этой нише все ценовые сегменты заняты — свободного места по цене нет, конкурировать придётся не ценой, а чем-то другим (отличием товара, сервисом, отзывами). Цены здесь — по 38 разным товарам первой страницы выдачи. Всего на странице 50 предложений: один товар может стоять там несколько раз — у разных продавцов или в разных вариантах. Такой товар считаем один раз, по цене его самого верхнего места на странице. Таблица выше — отдельный замер первых позиций, сделанный в другое время, поэтому отдельные цены в ней могут не совпадать с этой картой.



С какой ценой заходить. Основная масса конкурентов стоит в диапазоне цен **13 300₽ — 28 900₽**, середина рынка — 16 095₽. Свободных цен для захода нет, поэтому заходить ценой ниже рынка — значит воевать с теми, у кого закупка уже дешевле. Выгоднее встать в середину и отличаться товаром, а не ценой. Это рыночный ориентир по ценам конкурентов. Заработок при выбранной цене продажи 22 900₽ посчитан отдельно — по ценам поставщика.

Растёт ниша или сжимается

Объём спроса — это снимок «сколько ищут сейчас». Он не отвечает на главный вопрос: ниша расширяется или уже уходит. Здесь тот же спрос показан во времени: изменение год к году и форма сезонности — есть ли жёсткое окно входа.

Форма сезонности

в самый активный месяц ищут в 2,07 раза чаще, чем в среднем за год — по двум годам истории; на графике за 12 месяцев без поправки — в 1,83 раза

Резкий сезонный пик

Пиковый месяц даёт объём в 2+ раза выше среднего по году — заходить нужно заранее, к пику, и успевать распродать.

Пиковые месяцы: 11.25, 12.25, 01.26

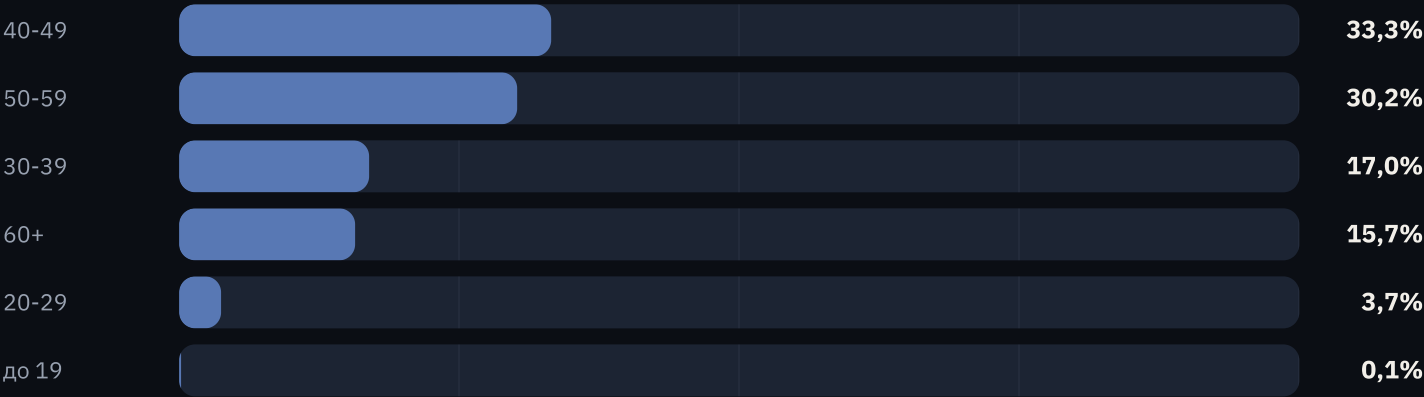
Кто именно ищет этот товар

Возраст и пол ядра — это не справка, а вводные для карточки: под кого писать текст, какие лица и обстановку показывать на фото, какой возраст ставить в таргетинге рекламы. Доля мобильных решает, под какой экран верстать страницу товара.

Кому продаём: ядро ищущих в Naver — 40-49 лет (33,3%); заметный перекос в сторону мужчин (65,9%); мобильные — 76,8%. Это вводные для тона карточки, возрастного таргетинга рекламы и того, под какой экран верстать страницу товара.

Возраст

Ядро: 40-49 — 33,3%



Пол

Ядро: мужчины — 65,9%



Устройство

Ядро: мобильные — 76,8%



Доли — от всех поисковых запросов в Naver за период, а не от числа людей. Это портрет тех, кто ищет товар именно этим словом; у всей категории товаров он может быть другим — в неё входят и те, кто ищет другими словами.

Карточку под этого покупателя можно не собирать самому. Если на этом шаге возникнут сложности — с текстом, с фотографиями, с оформлением страницы товара — напишите нам. Мы делаем карточки под ту же нишу, по которой сделан этот отчёт, и вводные у нас уже есть.

Есть ли чем выделиться на фоне соседних карточек

Особенности вашего товара сверены с 41 разным названием карточек первой страницы выдачи (один товар бывает под несколькими названиями): о чём продавцы молчат, тем и можно выделиться. Свободное место выносите в название карточки и на первое фото — там покупатель сравнивает соседние товары.

- **Тёплый носок для зимы** — в 1 из 41 названия: почти никто об этом не пишет — свободное место.
- **Толстый, с махровой подошвой** — в 5 из 41 названия: почти никто об этом не пишет — свободное место.
- **Доля шерсти названа цифрой (у вашего товара 93 %)** — в 5 из 41 названия: почти никто об этом не пишет — свободное место.
- **Шерсть мериноса** — в 38 из 41 названия: пишут почти все — этим не выделиться, но и без этого карточка проиграет.
- **Наборы:** 2 штуки и больше в одной карточке — в 13 из 41 названия, в остальных — поштучно.
- **Повторная покупка:** Товар изнашивается — повторная покупка возможна, но не быстрая.

10 — О ЧЁМ ПИШУТ ПОКУПАТЕЛИ

На что жалуются у конкурентов и что с этим делать

На что жалуются

Цифра справа — сколько раз жалоба встретилась в разобранных отзывах. Длина полосы — то же число по сравнению с самой частой жалобой.

Катышки и протёртости после одной-двух носок		14
«Почему столько катышков? Появились уже в первую носку, а после второй — просто беда»		
Тоньше и холоднее, чем ждали, нет мягкой подошвы		6
«Тоньше, чем казалось. Для долгих походов, пожалуй, не годятся»		
Давит резинка на щиколотке, размер маломерит		5
«Размер М слишком тесный, давит на щиколотку — вернула и купила L»		
Грубая, колючая шерсть		3
«Очень колючие, сильно натирают кожу»		
Пришли без упаковки или с запахом химии		2
«Без упаковки, носки врассыпную — это точно новый товар?»		

Что с этим делать

- 1

До закупки заказать 2–3 пары образцов и проверить на катышки: день носки и две стирки. Спросить у поставщика, усилены ли пятка и носок нейлоном. В карточке написать, как стирать: наизнанку, в холодной воде — это снимает часть низких оценок.
- 2

Дать таблицу размеров по длине стопы в сантиметрах и две ступени размера. Если образец подтвердит мягкую резинку — написать об этом отдельной строкой: возвраты по размеру — главный риск носков.
- 3

Продавать как плотный зимний носок: на фото показать махровую подошву и вес пары. На образце проверить, не колетса ли. Каждый набор упаковать в закрытый пакет с вкладышем — это около 700 ₴ на набор.

11 — РАСЧЁТ ЗАРАБОТКА С ОДНОЙ ШТУКИ

Себестоимость, реклама и прибыль с одной штуки

Реклама: сколько стоит одна продажа

Ставка клика (оценка Naver)	440₩
Кликов до продажи (1 / конверсия)	20,0—50,0 кликов на продажу
Реклама на единицу товара	8 800₩ — 22 000₩

Как это посчитано: бюджет рекламы = ставка клика × число кликов до продажи (кликов = 1 / конверсия), а не процент от цены «на глаз». Конверсия не задана — взята вилка 2,0-5,0% как ориентир для стандартной категории. Это ДОПУЩЕНИЕ, а не данные Coupang: платформа конверсию не публикует. **В расчёте ниже реклама заложена иначе — 2 290₩ на штуку (допущение 10 % цены).** Это сходится, только если не меньше 74 % продаж приходят без рекламы: продажа только через рекламу стоит от 8 800₩. Ставка — оценка рекламного кабинета Naver для рекламы в Naver: у Coupang Ads свой аукцион и своя цена клика, эта цифра — ориентир порядка величины.

Что остаётся с одной штуки при партии 150 шт

Себестоимость + логистика + пошлина	9 465₩
Выручка после комиссии Coupang	20 427₩
НДС (общий плательщик)	1 979₩
Прочие затраты	6 040₩
в т.ч. реклама	2 290₩
в т.ч. упаковка	700₩
в т.ч. склад и отправка Coupang	3 050₩
Чистая прибыль/шт	2 943₩
Маржа	12,85%

Расчёт — ориентир, а не итог: платёжная комиссия принята нулевой, НДС — как у общего плательщика, хранение на складе Courang сверх бесплатного срока не включено, сбор Courang 55 000 ₩ в месяц с магазина при продажах больше 1 млн ₩ в месяц не включён.

Пошлина посчитана по базовой ставке 13 %. По соглашению о свободной торговле Корея–Китай ставка — 0 %: прибыль со штуки была бы 3 982₩ (+1 039₩), маржа 17,39%. Условия: происхождение товара — Китай, льготу заявляет таможенный брокер в декларации. Если таможенная стоимость партии (товар + доставка) больше 700 USD — для этого набора это больше 118 шт по курсу 01.10.2026, — нужен сертификат происхождения от поставщика; партии 50 шт он не нужен. Ставка 0 % вычислена по графику соглашения для кода 6115 94 (шерсть), в базе таможи UNI-PASS не сверена — подтвердите у брокера.

Расценка по размеру партии

	50 шт	150 шт	250 шт
Поставщик	Набор из 2 пар. 1688, фабрика 诸暨市猫隐针织厂 (Чжуцзи, провинция Чжэцзян): 93 % шерсти, махровая подошва, 75 г пара; 4 года на площадке, выполнение заказов 99,6 %; цена ¥17,88 за пару на 27.09.2026		
Закупка за 1 шт	7 466₩	7 466₩	7 466₩
Доставка из Китая за 1 шт	528₩	528₩	528₩
Пошлина за 1 шт	1 039₩	1 039₩	1 039₩
Себестоимость на складе за 1 шт	10 429₩	10 165₩	10 112₩
Вложения в партию	521 450₩	1 524 750₩	2 528 000₩
НДС при ввозе — вычитется в декларации	45 150₩	135 450₩	225 750₩
Прибыль с 1 шт при цене 22 900₩	+2 703₩ (11,8%)	+2 943₩ (12,85%)	+2 991₩ (13,06%)
Прибыль с партии	+135 150₩	+441 450₩	+747 750₩

Партия 250 шт дешевле: одна штука на складе обходится на 317₩ меньше, чем при партии 50 шт. Почему: товар и доставка за штуку у обеих партий одинаковы — разница только в постоянных сборах за партию (оформление на таможне), а у крупной партии они делятся на больше штук. Вложения в партию считают товар, доставку, пошлину и упаковку; НДС при ввозе платится на таможне вместе с пошлиной; комиссия площадки и реклама оплачиваются из выручки.

Какими словами товар найдут в поиске Coupang

Здесь — что поставить в название карточки, какие теги вписать в поле 검색어 (поисковые слова) в кабинете Wing и какие запросы исключить из рекламы Coupang Ads, чтобы не платить за чужих покупателей.

Слова для названия товара в карточке

Вписываются в название карточки. Поле поисковых слов в кабинете Wing — отдельное, теги для него ниже.

- 메리노울양말 *носки из шерсти мериноса*
- 등산양말 *носки для походов*
- 두꺼운양말 *толстые носки*
- 남성등산양말 *мужские носки для походов*
- 여성등산양말 *женские носки для походов*
- 울양말 *шерстяные носки*

Поисковые теги для кабинета Coupang Wing (поле 검색어 «поисковые слова») — 20 из 20

В скобках — запросов в месяц в поиске Naver; «в неделю в Coupang» — оценка сервиса аналитики продавцов.

Смежные запросы — близкие по смыслу, не прямое совпадение с ключом:

- 스포츠양말 — спортивные носки (18 700/мес)
 - 남자양말 — мужские носки (10 920/мес)
 - 삭스 — носки, от англ. socks (2 310/мес)
 - 겨울양말 — зимние носки (770/мес)
 - 가을양말 — осенние носки (700/мес)
 - 남자장목양말 — мужские высокие носки (590/мес)
 - 남성양말선물세트 — подарочный набор мужских носков (580/мес)
 - 등산울양말 — шерстяные носки для походов (510/мес)
 - 양말중목 — носки средней высоты (450/мес)
 - 남자양말선물 — мужские носки в подарок (420/мес)
- 방한양말 — утеплённые носки (380/мес)
 - 양모양말 — носки из овечьей шерсти (340/мес)
 - 보온양말 — тёплые носки (290/мес)
 - 남자등산양말 — мужские носки для походов (260 в неделю в Coupang)
 - 두툼한양말 — толстые носки (190/мес)
 - 양털양말 — носки из овечьей шерсти (150/мес)
 - 도톰한양말 — плотные носки (140/мес)
 - 여성양말중목 — женские носки средней высоты (110/мес)
 - 남성양말장목 — мужские высокие носки (100/мес)
 - 여자겨울양말 — женские зимние носки (90/мес)

Одной строкой — скопируйте в поле 검색어 («поисковые слова»):

스포츠양말, 남자양말, 삭스, 겨울양말, 가을양말, 남자장목양말, 남성양말선물세트, 등산울양말, 양말중목, 남자양말선물, 방한양말, 양모양말, 보온양말, 남자등산양말, 두툼한양말, 양털양말, 도톰한양말, 여성양말중목, 남성양말장목, 여자겨울양말

Не повторены, потому что уже стоят в названии карточки: 등산양말, 두꺼운양말, 남성등산양말, 여성등산양말, 울양말

20 смежных запросов собраны из слов, которыми продавцы первой страницы называют этот товар, и из слов, описывающих ваш товар. Чужих марок в них нет.

Рекомендованные минус-слова для оптимизации бюджета Coupang Ads (исключить из автокампаний)

Внимание! Настройка автокампаний Coupang Ads по этим запросам приведет к нецелевому сливу бюджета. Рекомендуется внести данный список в стоп-лист рекламного кабинета Coupang Wing при старте

Марки конкурентов (4)

나이키축구양말, 구찌양말, 아디다스축구양말, 여자나이키양말

Перевод: 나이키축구양말 — футбольные носки Nike; 구찌양말 — носки Gucci; 아디다스축구양말 — футбольные носки Adidas; 여자나이키양말 — женские носки Nike

В автокампанию — в исключения: человек ищет конкретного продавца, видит не его и уходит, а клик уже оплачен. В ручной кампании по этим же запросам работать можно и осмысленно — покупатель выбрал такой товар и готов купить. Но клик там дороже, и ставку приходится держать под контролем: это отдельная работа, а не настройка на старте.

Общие брендовые запросы (1)

고급양말브랜드

Перевод: 고급양말브랜드 — дорогие марки носков

Запросы вида «какие бывают марки»: человек ещё выбирает, что вообще бывает, и покупать сегодня не собирается.

Запросы про другой товар (20)

수면양말, 명품양말, 정장양말, 오버니삭스, SOCKS, 골지양말, 임신부양말, 발열양말, 골지, 남자수면양말, 국산면양말, 무압박수면양말, 무릎양말, 의료용압박양말, 두꺼운발목양말, 크리스마스양말, 임신부수면양말, 니하이삭스, 수족냉증양말, 목긴양말

Перевод: 수면양말 — носки для сна; 명품양말 — брендовые носки; 정장양말 — носки под костюм; 오버니삭스 — гольфы выше колена; SOCKS — носки, написано латиницей; 골지양말 — носки в рубчик; 임신부양말 — носки для беременных; 발열양말 — носки с подогревом; 골지 — рубчик (вязка); 남자수면양말 — мужские носки для сна; 국산면양말 — хлопковые носки корейского производства; 무압박수면양말 — носки для сна без сдавливания; 무릎양말 — носки до колена; 의료용압박양말 — медицинские компрессионные носки; 두꺼운발목양말 — толстые короткие носки; 크리스마스양말 — рождественские носки; 임신부수면양말 — носки для сна для беременных; 니하이삭스 — гольфы до колена; 수족냉증양말 — носки для тех, у кого мёрзнут ноги; 목긴양말 — высокие носки

Ни слова ниши, ни слов, которыми продавцы первой страницы называют этот товар, в них нет — Naver вернул их по смысловой близости. Показ оплачивается, а покупатель приходит за другим товаром.

13 — ПЛАН ВХОДА

Что делать дальше

- 1 Не использовать в названии и на упаковке марку DASAMA — она занята в базе товарных знаков Кореи (таблица ниже в этом разделе). Сам товар это продавать не мешает.
- 2 Заказать 2–3 образца и проверить то, на что чаще всего жалуются у конкурентов: катышки и протёртости после одной-двух носок — об этом 41 % разобранных низких отзывов. Партию закупать, только если образец это выдержал; как проверять — в разделе «О чём пишут покупатели».
- 3 Выбрать размер первой партии: 50 шт — 521 450₩ вложений, 150 шт — 1 524 750₩ вложений, 250 шт — 2 528 000₩ вложений. Партия 250 шт больше вашего бюджета (2 000 000₩). Крупная партия дешевле всего на 317₩ за штуку — поэтому первую партию разумно взять малую и докупать после первых продаж. Цифры — в разделе «Расчёт заработка».

4

Заказать у поставщика бирку на корейском языке — она обязательна: состав волокон в процентах, импортёр, страна производства, месяц импорта (или номер партии, штрихкод), как ухаживать, адрес и телефон. Для носков бирку можно разместить на упаковке или ярлыке; размер указывать рекомендуется.

5

Собрать карточку: в название — слова из раздела «Слова для карточки», в поле 검색어 (поисковые слова) в кабинете Wing — теги оттуда же. На первом фото и в названии показать то, о чём конкуренты молчат: тёплый носок для зимы; толстый, с махровой подошвой; доля шерсти названа цифрой (у вашего товара 93 %). Подробнее — в разделе «Чем отличаться».

6

Успеть к пику спроса: ноябрь — январь. До начала пика около 4 недель. К этому времени товар должен лежать на складе Courang, а карточка — набирать первые отзывы.

Любой из этих шагов можем сделать за вас — за отдельную плату. В рамках этого заказа, без доплаты, один раз в течение 90 дней: назовите название, под которым собираетесь продавать, — проверим его по базе товарных знаков Кореи: корейское написание и латиницу отдельно, в классе самого товара и в классе 35 (онлайн-торговля).

Названия конкурентов заняты как товарные знаки

Из проверенных марок заняты: DASAMA. Продавать этот товар вам это НЕ мешает — мешает называться так же. Своё название подбирайте свободное — назовите его нам до заказа упаковки, проверим в рамках этого заказа (раздел «Что делать дальше»).

Название из топ-10

DASAMA

Что в базе знаков

Название занято — использовать нельзя

Товарный знак (база товарных знаков Кореи)

Проверка по официальной базе товарных знаков Кореи. Отвечает на вопрос «под каким именем можно выходить», а не «можно ли продавать этот товар»; родовое слово (например «увлажнитель») всегда встречается в чужих составных знаках, и это нормально — монополизировать его нельзя. Риск возникает, когда ваше НАЗВАНИЕ совпадает с действующим знаком: на Courang подтверждённое нарушение означает остановку продаж при уже закупленной партии.

СПРАВКА ПО НИШЕ

Слово «메리노울양말» как самостоятельный знак не зарегистрировано. Действующих знаков с этим словом в составе в базе тоже нет.

Найдено в базе: 3 знака, из них действующих 0 (зарегистрировано 0, на рассмотрении 0); утративших силу 3 — они конфликта не создают и в таблицу не выведены.

Главный вопрос этого раздела — ваше собственное название, а по базе проверено слово ниши. Назовите своё название — проверим его в рамках этого заказа, без доплаты, один раз в течение 90 дней: корейское написание и латиницу отдельно, в классе самого товара и в классе 35 (онлайн-торговля); схожесть по звучанию и смыслу оценивает патентный поверенный (변리사).

Это проверка по базе, а не юридическое заключение. Финальную оценку схожести и допустимости даёт патентный поверенный (변리사).

Откуда взяты данные и как считалась оценка

Откуда взяты данные

- Рекламный кабинет Naver — сколько раз в месяц ищут запрос — *замер 27.09.2026*
- Статистика запросов Naver — как менялся интерес по месяцам — *замер 27.09.2026*
- Партнёрский интерфейс Coupang — выдача и конкуренты — *замер 27.09.2026*
- Первая страница Coupang — цены 38 разных товаров и типы доставки 50 предложений, снято в браузере — *замер 27.09.2026*
- Статистика запросов Naver — кто ищет: пол, возраст, устройство — *замер 27.09.2026*
- Отзывы покупателей на Coupang — 34 отзыва с 4 карточек конкурентов — *разбор 27.09.2026*
- Сервис аналитики продавцов Coupang — ёмкость ниши: выручка, штуки и средний чек подкатегории, оценки сервиса — *замер 26.09.2026*
- Сервис аналитики продавцов Coupang — запросы в поиске Coupang за неделю, оценки сервиса, а не цифры самого Coupang
- Сервис аналитики продавцов Coupang — поиск в Naver за год и день пика: эти цифры сервис берёт у Naver

Внутренняя оценка ниши: 72 из 100. Из чего она сложилась: спрос и число рекламодателей в Naver — 22 из 35; кто держит выдачу: площадка или продавцы — 20 из 20; свободные места по цене — 3 из 15; сколько отзывов у карточек первой страницы — 20 из 20. Всего 65 из 90 возможных, в пересчёте на 100 — 72. Данными закрыто 100% проверок. Это служебная цифра: она сводит несколько проверок в одну, чтобы сравнивать ниши между собой. Она не предсказывает успех и не заменяет вывод на первой странице — веса и границы заданы экспертно и не проверены на реальных исходах входа в ниши. Разница в один-два балла не значит ничего.

CardForge · COUPANG · РЕШЕНИЕ О ВХОДЕ ·
отчёт от 01.10.2026

Оценки продаж и рейтингов — приблизительные, Coupang не публикует точные цифры.