

Разбор запросов и выдачи

Носки из шерсти мериноса

Всё из пакета «Старт в поиске» · Сезонность · Кто покупает · На что жалуются у конкурентов

ЧТО ВНУТРИ

- 01** Границы исследования

что входит в этот пакет, а что нет
- 02** Спрос

сколько людей ищут товар и как часто
- 03** Конкуренция и доставка

сколько продавцов и как они возят
- 04** Топ-конкуренты

кто уже стоит на первой странице
- 05** Ценовая карта

за сколько покупают и где основные цены
- 06** Портрет покупателя

кто покупает: возраст, пол, устройство
- 07** О чём пишут покупатели

на что жалуются и что с этим делать
- 08** Слова для карточки

что вписать в название, теги Wíng и минус-слова
- 09** Прозрачность данных

откуда взяты цифры и когда сняты

ДАТА ОТЧЁТА	КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО	ИСПОЛНИТЕЛЬ
01.10.2026	메리노울양말	CardForge
	Носки из шерсти мериноса	

СТАТУС

Конфиденциально · аналитический отчёт

ИЩУТ 3 310 РАЗ В МЕСЯЦ

Столько раз в месяц этот товар ищут в поиске Naver. У Coupang свой поиск, это число показывает спрос, а не счёт покупателей Coupang. Ниже — какими словами товар ищут, кто стоит в топе и по каким ценам.

ГЛАВНОЕ В ЦИФРАХ

Слова для карточки

6 слов для названия, 20 тегов для Wing, 25 запросов, которые стоит исключить из рекламы — раздел «Слова для карточки».

Реклама по запросу в Naver

Конкуренция рекламодателей в поиске Naver — средняя. Ставки Coupang Ads здесь не измерялись.

Цены конкурентов

От 7 080₩ до 47 200₩, середина рынка — 16 095₩.

Доставка на первой странице

25 из 50 предложений первой страницы — со склада Coupang, 25 — с доставкой продавца.

Кто ищет в Naver

Мужчины — 66%; чаще всего 40–49 лет; 77% ищут с телефона.

Главная жалоба в отзывах конкурентов

Катышки и протёртости после одной-двух носок — в 14 из 34 разобранных отзывов.

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.

Что делать дальше. Входить ли в нишу — это пакет «Решение о входе»: балл ниши, ёмкость в деньгах и план входа. Если есть цена поставщика, вес и партия, там же считаем, сколько останется с одной продажи.

Что входит в этот отчёт, а что — нет

ВХОДИТ

- всё из пакета «Старт в поиске»
- сезонность спроса по месяцам
- кто покупает: пол, возраст, устройство
- кто держит выдачу по доставке: сам Coupang, продавцы на его складе или продавцы со своей доставкой
- на что жалуются в отзывах у конкурентов

НАМЕРЕННО НЕ ВХОДИТ

- сколько в нише денег и штук за месяц
- балл ниши и план входа

Эти разделы входят в пакеты выше.

Границы названы заранее, чтобы вы не искали в отчёте то, чего в нём нет по замыслу. Всё, что перечислено слева, измерено; всё, что справа, мы сознательно не считали и не оценивали на глаз.

02 — СПРОС

Спрос есть: 3 310 запросов в месяц

Ежемесячный спрос

запросов в месяц в поиске Naver · компьютер + телефон

3 310

PC 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

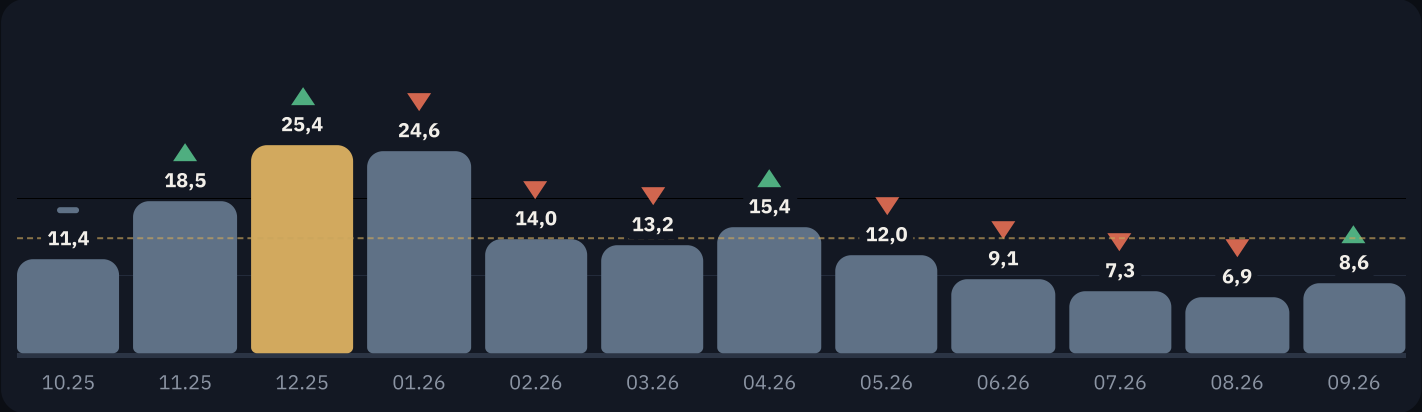
Подробный разбор — в разделе про доставку ниже

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.

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 — 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 обычных 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.

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.

Минимум	Середина рынка	Максимум
7 080₩	16 095₩	47 200₩



7 080₽ 47 200₽

● каждая точка — один товар первой страницы ■ здесь держится половина рынка

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, а не расчёт прибыли: сколько останется с одной продажи, зависит от цены поставщика и доставки. Его считаем в пакете «Решение о входе», если есть цена поставщика, вес и партия.**

06 — ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ

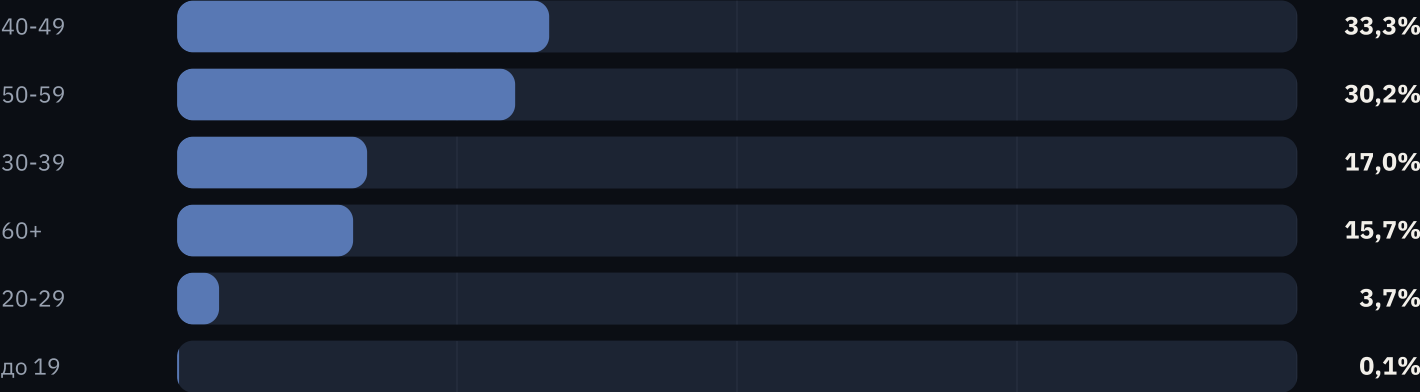
Кто именно ищет этот товар

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.

07 — 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 M 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.

Разобрано 34 отзыва с оценками 1-3 звезды с 4 карточек из верха выдачи.

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*
- 두꺼운양말 *толстые носки*
- 울양말 *шерстяные носки*
- 겨울양말 *зимние носки*
- 등산울양말 *шерстяные носки для походов*
- 방한양말 *утеплённые носки*

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

В скобках — запросов в месяц в поиске Naver.

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)
 - 가을양말 — осенние носки (700/мес)
 - 남자장목양말 — мужские высокие носки (590/мес)
 - 남성양말선물세트 — подарочный набор мужских носков (580/мес)
 - 양말중목 — носки средней высоты (450/мес)
 - 남자양말선물 — мужские носки в подарок (420/мес)
 - 양모양말 — носки из овечьей шерсти (340/мес)
 - 보온양말 — тёплые носки (290/мес)
- 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)
 - 남자겨울양말 — мужские зимние носки (90/мес)
 - 여성겨울양말 — женские зимние носки (90/мес)
 - 남성겨울양말 — мужские зимние носки (70/мес)
 - 여성양말추천 — женские носки: что выбрать (70/мес)

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

스포츠양말, 남자양말, 삭스, 가을양말, 남자장목양말, 남성양말선물세트, 양말중목, 남자양말선물, 양모양말, 보온양말, 두툼한양말, 양털양말, 도톰한양말, 여성양말중목, 남성양말장목, 여자겨울양말, 남자겨울양말, 여성겨울양말, 남성겨울양말, 여성양말추천

Не повторены, потому что уже стоят в названии карточки: 두꺼운양말, 울양말, 겨울양말, 등산울양말, 방한양말

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.

09 — ПРОЗРАЧНОСТЬ ДАННЫХ

Откуда взяты цифры и когда сняты

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*