

'구매대행' 사업 준비 정기회의

2021.10.05(화요일)

1. 상품 리셀 관련 회의 진행

시장조사(자료조사): 구매대행 사업에 있어서, 들어갈 수 있는, 만들 수 있는, 비즈니로직을 모두 검토

예시) 타우바우 -> 국내시장

국내 시장(쿠팡, 네이버) -> 해외 시장

➔ 1. 벤치마킹 조사 (현재 사업을 하고 있는 사람, 노하우, 로직(사업화 순환))

➔ 국내 마케팅 성공사례, 실패사례, 자료조사(탐 쌓기)

➔ 2. 국내 시장, 해외 시장 마켓 플레이스 조사

➔ 3. 마진 남기는 방법,

➔ 4. 사업화 절차(사업자 등록증, 초기자본 비용)

시장조사 최소화 11 월 초 상품 select

➔ 디지털 마케팅 방안, CS 방안, 전자상거래 방식 확인, 패키징 방식

➔ 상품선택 기준 마련 (본인이 잘 알고 있는 제품 및 상품) / 인테리어 제품, 소품, 운동용품, 데스크, 사무실 용품, 건강보조식품,

➔ 경쟁사 제품 비교, 시즌

사업자 등록 및 사무실: 신사동

목표 설정(돈, 커리어, 경험):

➔ 준호: 돈(150 만원), 경험(디지털 마케팅, 소비자 반응, 영업)

➔ 형민: 돈(100 만원), 경험(Research 능력, 온라인 상거래 O2O 흐름)

➔ 두용: 돈(100 만원), 경험(프로젝트 관리 능력, 협업 능력)

정기회의 시간 & 협업 방식:

➔ 정기회의 언제로 잡을건지, 협업 방식 및 톨 정하기

➔ 정기회의 시간 평일 1 회, 주말 1 회

초기투자 비용:

➔ 돈 얼마 입금할 건지, (카카오뱅크 share 통장)

2. 예비창업패키지 및 내년 상반기 사업 관련 진행

상반기 예비창업패키지 - 월급, 경력, 지원,

3. 각자 기술 포지션 회의 진행

기술 포지션 회의 -> 프론트, 백엔드, DB, 디자인