

10월 7일 구매대행 사업 정기회의 - 진형민

[사입과 위탁에 대해]

사입 : 물건을 일정 수량 먼저 가지고 와서 재고로 두고 내가 파는 방법

위탁 : 나는 주문만 받고 주문서를 넘겨 주면 생산업체나 소매 업체에서 주문서대로 물건을 발송해주는 방법.

자세한 것은 링크 : https://blog.naver.com/ryu_candoit/221407539396

[로직]

1.물건을 구매함. (소싱하는 과정)

-사입으로 할 것인가? 위탁으로 할 것인가? 로 나뉨

1-1. 어떤 경로로 구매할 것인가?

- [국내 사이트 - 물건 구입 경로] 참고

- [해외 사이트 - 쇼피] 참고

2.물건을 판매함.

-국내 사이트에서 판매할 것인가? 해외 사이트에서 판매할 것인가?

3.부가적인 것들

-세금, 물건창고, 마진, 단가 등

[판매 경로]

-국내 사이트(네이버 스마트스토어, 쿠팡 파트너스)

-해외 사이트(쇼피)

[국내 사이트 - 물건 구입 경로]

-네이버 스마트 스토어에 있는 물건보다 다른 사이트가 더 저렴하면 그 사이트에서 구매해서 네이버 스마트 스토어로 판매하는 방법

-남대문에서 물건을 떼서 파는 방법

-물건을 소싱하는 곳에 직접 연락해서 사입 또는 위탁으로 판매하는 방법

-(위 문장과 비슷한데) 도매단가가 네이버 스마트스토어보다 싸면 최저가에 사서 파는 방법

이와 같은 방법은 네이버에 입점이 안되어 있고 네이버 스마트스토어보다 싼 오픈마켓을 찾을

[해외 사이트 - 쇼피] (개인적으로 상당히 흥미로웠음)

-과정은 간단하다. 물건을 사서 쇼피 잡화점으로 보내면 쇼피 잡화점에서 주문한 고객에게 배송하는 시스템

-이마트에 파는 물건을 쇼피로 팔아도 되고 그냥 물건을 사서 올려서 팔면 끝

-베트남, 인도네시아 등 동남아 나라들이 주로 많다.

[알게 된 정보]

-두용이가 말했던 건강보조식품 이런 것도 전부 가능함. 알고 보니 판매업체에 전화해서 사입 또는 위탁 형식으로 파는 형태 (단, 이를 진행하기 위해서는 어느정도 쇼핑몰의 구색이 갖춰지고 규모가 있으면 좋음)

-외부 유입의 같은 경우 블로그 글을 써서 유입하는 경로도 있다. (스마트스토어가 치열하기 때문에)

Ex) 운동용품을 판매한다고 했을 때 무릎보호대면

스쿼트 할 때 무릎을 조심해야 하는 이유 이런 식으로 글을 쓰면서 무릎 보호대를 착용하게끔 유도하며 ~상품을 착용했을 때 효과를 봤다 이런 흐름으로 진행해 유입을 늘리는 방법도 있다.

-무조건 최저가로 할 필요가 없다. (오히려 마진도 얼마 남지 않고 더 안좋을 수 있다.)

[공통적인 의견]

-키워드 광고가 굉장히 중요함

-물건을 정말 많이 등록함

[결론]

국내 사이트, 해외 사이트 전부 많은 사이트들 많이 해보는 것,

많은 브랜드를 만들어서 여러 개의 스토어를 운영하는 것.

물건이 많이 판매가 되면서 커지면 우리들의 브랜드를 만드는 것.

