**‘구매대행’ 사업 준비 정기회의**

**2021.10.05(화요일)**

**1. 상품 리셀 관련 회의 진행**

**시장조사(자료조사): 구매대항 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(탑 쌓기)
* 2. 국내 시장, 해외 시장 마켓 플레이스 조사
* 3. 마진 남기는 방법,
* 4. 사업화 절차( 사업자 등록증, 초기자본 비용)

**시장조사 최소화 11월 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,
* 경쟁사 제품 비교, 시즌

**사업자 등록 및 사무실: 신사동**

**목표 설정(돈, 커리어, 경험):**

* **준호:** 돈(150만원), 경험(디지털 마케팅, 소비자 반응, 영업)
* **형민:** 돈(100만원)**,** 경험(Research 능력, 온라인 상거래 O2O 흐름)
* **두용:** 돈(100만원), 경험(프로젝트 관리 능력, 협업 능력)

**정기회의 시간 & 협업 방식:**

* 정기회의 언제로 잡을건지, 협업 방식 및 툴 정하기
* 정기회의 시간 평일 1회, 주말 1회

**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**