

# 온라인 쇼핑몰 스마트스토어 창업 가이드북, 이대로 따라만 하세요 [1st 디렉팅 프로젝트]

## 온라인 쇼핑몰 창업, 성공을 위한 단계별 가이드

### 1. 온라인 쇼핑몰 창업을의 핵심 요소 및 성공 전략

온라인 쇼핑몰 창업은 막막하게 느껴질 수 있지만, 몇 가지 중요한 절차와 핵심 요소를 이해하면 성공적인 시작을 할 수 있습니다. 온라인 쇼핑몰에서 **쉽고 빠르고 안전하게 돈을 버는 방법**이 있습니다. 성공적인 쇼핑몰 운영을 위해서는 **판매 스킬**을 익히는 것이 중요하며, 이는 곧 **지름길**입니다. 무조건 잘 팔리는 상품으로 시작하여 판매 스킬을 습득하면, 관심 있는 분야의 상품이 생겼을 때 어떤 전략으로 접근하고 판매해야 할지 생각할 수 있습니다. 온라인 쇼핑몰에서 돈을 벌기 위한 핵심적인 세 가지 방법은 **대량, 브랜드, 무재고**입니다. 이 세 가지 방법을 통해 쉽고 빠르게 돈을 벌 수 있습니다.

핵심 요소	설명	출처
판매 스킬 숙지	무조건 팔리는 상품으로 판매 스킬을 익히고, 이를 통해 관심 상품의 판매 전략을 세울 수 있습니다.	
차별화 전략	경쟁사와 어떻게 차별화할 것인지, 가격 경쟁 없이 영업이익을 창출 것인지에 대한 전략 수립이 필요합니다.	
대량 등록	프로그램을 사용하여 상품을 마켓에 빠르게 등록하는 방법입니다.	
브랜드 제품 활용	이미 인지도가 높은 브랜드 제품을 판매하여 검색량을 높이고 신뢰도를 얻을 수 있습니다.	
무재고 (위탁)	재고를 직접 보유하지 않고 주문이 들어오면 배송하는 방식으로, 리스크를 줄일 수 있습니다.	

### 2. 상품 소싱 및 시장 조사: 무엇을, 어떻게 팔 것인가?

온라인 쇼핑몰 창업 초보자가 가장 어려워하는 부분 중 하나가 **상품 소싱**입니다. 그러나 상품 소싱 자체가 어려운 것은 아닙니다. 어떤 상품을 가져와도 팔 수 있지만, 마케팅 비용, 광고 비용, 마진, 영업이익 등을 고려한 계산이 필요합니다.

판매할 상품을 선정할 때는 **관심과 흥미**가 중요하며, 다른 아이템과 **차별화되는 점**이 핵심입니다. 건강기능식품, 의료기기, 주류 등은 허가를 받고 판매해야 합니다.

시장 조사는 다양한 방법으로 진행할 수 있습니다.

시장 조사 방법	설명	출처
오픈마켓 인기 상품 살펴보기	네이버 쇼핑 백, 쿠팡 등에서 카테고리별 인기 상품을 참고합니다.	
빅데이터 활용	네이버 키워드 도구, 데이터 레퍼런스, 씬트렌드 등에서 빅데이터 정보를 얻습니다.	
키워드별 판매 분석 프로그램	아이템스커트와 같은 프로그램을 활용하여 키워드별 스마트스토어 판매를 분석하고 검색 최적화를 참고합니다.	
가격 비교 사이트 활용	다나와, 에누리닷컴과 같은 가격 비교 사이트에서 상품별 최저가를 비교합니다.	

보통 시장 조사를 먼저 하고 상품 소싱을 하지만, 판매 스킬 습득에 집중하는 경우에는 상품 소싱을 생략하고 시장 조사 및 상품 공부를 먼저 진행할 수 있습니다. 시장 조사가 끝나면 판매가와 영업이익을 정리합니다.

### 3. 판매 전략 수립 및 상세 페이지 제작

시장 조사와 상품 공부 끝났다면 **판매 기획** 단계로 넘어갑니다. 이 단계에서는 다른 생각 방식으로 접근하여 **판매 전략**을 짜야 합니다. 이미 잘 팔리는 상품이라 할지라도 경쟁이 치열하므로, 다른 판매자들과 어떻게 **차별화**할 것인지, 가격 경쟁 없이 **영업이익**을 확보할 것인지에 대한 전략을 고민해야 합니다.

판매 기획에는 상세 페이지, 동영상 등 **콘텐츠 기획**이 포함됩니다. 콘텐츠 기획에는 요령과 방법이 있으며, 소비자의 마음을 움직이는 **간결하고 명확한 문구**를 사용하는 것이 중요합니다. 상세 페이지 기획 및 제작은 시간이 오래 걸리는 작업입니다. 초보자의 경우 짧게는 일주일, 길게는 10일 이상 소요될 수 있으므로, 기간이 정해져 있다면 좀 더 빠르게 진행할 수 있도록 노력해야 합니다.

### 4. 사업자 등록 및 통신판매업 신고 절차

온라인 쇼핑몰 운영을 위해서는 반드시 **사업자 등록**과 **통신판매업 신고**를 해야 합니다.

구분	절차 및 필요 서류	시기	출처
사업자 등록증	관할 세무서 또는 홈택스에서 신청합니다. 사업자 등록 신청서가 필요하며, 사무실이 있을 경우 임대차 계약서도 필요합니다. 사업자 유형은 간이 또는 일반과세자로 나뉩니다.	사업 시작 후 20일 이내	
통신판매업 신고	시, 군, 구청 또는 정부24를 통해 신청합니다. 사업자등록증, 에스프로 이용 확인증, 면허세가 필요합니다.	사업 시작 후 30일 이내	

쇼핑몰 창업 초기에는 **부가세를 신고하지 않는 간이과세자로** 등록하는 것이 일반적입니다.

## 5. 판매 채널 구축 및 쇼핑몰 운영 방안

**다양한 판매 채널을 확보**하는 것이 중요합니다. 오픈마켓과 종합몰 등 여러 채널에 상품을 등록하여 지속적으로 판매할 수 있는 공간을 마련해야 합니다.

쇼핑몰 구축을 위해서는 **고도몰, 카페24와 같은 솔루션을 선택**할 수 있습니다. 쇼핑몰의 운영 방향이나 판매 상품에 맞는 솔루션을 선택하여 신청합니다. 쇼핑몰 구축 시에는 **PG 서비스** 및 **보안 서버** 구축이 필수적입니다. 또한, 배송 정책을 수립하고 배송업체를 선정하여 쇼핑몰 운영을 진행합니다.

## 6. 효과적인 쇼핑몰 마케팅 및 고객 관리

상품을 등록하고 광고를 세팅한다고 해서 저절로 팔리는 것은 아닙니다. 단순히 대량 등록하거나 광고만 잘한다고 팔리는 것이라는 생각은 오산입니다. 무턱대고 광고에 많은 돈을 사용하는 것은 위험할 수 있습니다.

판매 상품 등록 전에 선행되어야 할 세 가지가 있습니다. 첫째, **타겟 고객**을 설정해야 합니다. 내 상품을 누가 구매할지에 대해 명확히 정해야 합니다. 둘째, **상품명 키워드 조사**가 필요합니다. 메인 키워드와 세부 키워드를 세팅합니다. 셋째, **고객 리뷰**를 관리해야 합니다. 많은 리뷰와 높은 평점은 소비자의 구매 결정에 큰 영향을 미칩니다. 이 세 가지 선행 조건이 충족될 때 광고와 마케팅의 시너지 효과가 크게 나타납니다.

마케팅의 기본은 네이버, 구글 등 **검색 포털에 쇼핑몰을 검색 등록**하는 것입니다. 요즘은 **데이터 기반의 마케팅**이 중요하며, 광고 효과를 분석하고 수치화하는 **퍼포먼스 마케팅**을 활용하는 것도 고려해 볼 수 있습니다.

충성 고객을 확보하는 것 역시 중요합니다. 자사몰 운영이나 자사 회원 인프라 구축을 통해 충성 고객을 확보할 수 있습니다. 스마트스토어의 경우 인프라 구축이 한정적일 수 있으므로, 미리 인프라를 구축할 수 있는 방법을 익히는 것이 좋습니다.

마케팅 및 고객 관리 전략	설명	출처
타겟 고객 설정	내 상품을 구매할 대상이 누구인지 명확히 정의합니다.	
상품명 키워드 조사	메인 키워드와 세부 키워드를 파악하여 상품명에 반영합니다.	
고객 리뷰 관리	긍정적인 리뷰를 확보하고 관리하여 상품 신뢰도를 높입니다.	
검색 포털 등록	네이버, 구글 등에 쇼핑몰을 검색 등록하여 노출을 확대합니다.	
데이터 기반 마케팅	광고 성과를 분석하고 데이터를 활용하여 마케팅 전략을 수립합니다. 퍼포먼스 마케팅을 고려할 수 있습니다.	
충성 고객 확보	자사몰 운영, 회원 인프라 구축 등을 통해 재방문 및 재구매를 유도합니다.	

## 7. 초보자가 피해야 할 쇼핑몰 창업 방식

초보자가 온라인 쇼핑몰 창업 시 흔히 관심을 가지지만 성공하기 어려운 방식이 있습니다. 바로 **로켓 크로스**와 같은 방식입니다.

로켓 크로스 방식은 **수동 등록, 사입 (재고 보유), 비브랜드 제품 판매**라는 특징을 가집니다. 상품을 하나하나 직접 등록하고, 쿠팡에 물건을 입고시키기 위해 재고를 사입하며, 주로 비브랜드 제품을 판매합니다.

이 방식이 초보자에게 어려운 이유는 다음과 같습니다.

- **비브랜드 제품 인지도 확보의 어려움:** 비브랜드 제품을 소비자에게 알리기 위해서는 그럴듯한 상품 구성, 패키징, 상세 페이지 제작, 광고 및 마케팅 등 많은 노력이 필요합니다.
- **재고 부담:** 최소 몇십만 원에서 몇백만 원의 사입 비용이 들며, 재고 관리에 대한 리스크가 있습니다.
- **수작업의 비효율성:** 모든 과정을 손으로 직접 해야 하므로 시간과 노력이 많이 소요됩니다.

수동 등록, 비브랜드 제품, 재고 보유 방식은 **고수의 영역**이며, 쇼핑몰 운영 단계 중 가장 어렵고 힘든 과정입니다. 초보자가 이러한 방식을 선택하면 수업료, 시간, 돈을 낭비하고 실패 경험을 만들 수 있습니다.

따라서 쇼핑몰 창업이 처음이거나 경험이 적다면, **리스크가 적고 재고 없이 빠르게 할 수 있는 브랜드 제품을 프로그램을 통해 대량 등록하는 방식**이 적합합니다.

# [100만 영상 리뉴얼] 2024년 쇼핑몰 창업 준비, 무조건 이 영상으로 시작하세요. (인증O, 학생, 직장인 다 가능)

## 목차

### 2024년 쇼핑몰 창업 준비 가이드

1. 쇼핑몰 창업의 기본 원리 및 마인드셋
2. 쇼핑몰 창업 준비 절차: 사업자 등록 및 쇼핑몰 개설
3. 무자본 창업: 위탁 판매 전략
4. 무자본 창업: 해외 구매 대행 전략
5. 트렌드 상품 발굴 및 데이터 활용
6. 유자본 창업: 사입, 제조, 브랜딩
7. 쇼핑몰 창업의 시작과 성장 단계
8. 쇼핑몰 컨셉 설정의 중요성
9. 쇼핑몰 개설 비용 및 플랫폼 선택
10. 위탁 판매 및 해외 구매 대行的 실행 과정

## 2024년 쇼핑몰 창업 준비 가이드

### 1. 쇼핑몰 창업의 기본 원리 및 마인드셋

- 쇼핑몰에서 돈 버는 원리는 **싸게 사서 비싸게 파는 것**임.
  - 1,000원짜리를 10,000원에, 10,000원짜리를 30,000원에 파는 것이 가능함.
  - 고마진이나 폭리는 나쁜 것이 아니라 **고수**의 영역임.
- 제품의 **가치**를 **스토리텔링**으로 부여하는 것이 중요함.
  - 가치를 입증하지 않고 가격으로만 경쟁하면 적자로 이어지고 폐업할 수 있음.
  - 이 원리를 알면 사업에서 질 이유가 없음.
- **비싸게 파는 것이 고수**이며, 우리는 고수가 되어야 한다는 마인드셋이 필요함.
  - 더 비싸더라도 좋은 품질이 보증된다면 구매하는 것이 요즘 소비 트렌드임.
- 이는 사업의 근간이자 기본이며, 오래 사업한 사람도 잊기 쉬운 내용임.

## 2. 쇼핑몰 창업 준비 절차: 사업자 등록 및 쇼핑몰 개설

필수 서류 및 발급처	내용	발급처	비용
사업자등록증	집에서도 간단히 신청 가능함	국세청 홈택스	없음
통신판매업 신고증	온라인 판매 시 필수 서류임	정부24	4만원
구매 안전 서비스 이용 확인증	고객이 사이트를 믿고 구매해도 된다는 확인증임 (에스크로)	통신판매업 신고 시 필요	없음
사업자 통장	사업 자금 관리를 위한 통장임	농협, 기업, 국민, 신한, 카카오뱅크	없음

- 사업자를 내고 쇼핑몰을 만들면 됨.
  - 쇼핑몰은 3분이면 만들 수 있으며, 사업자 등록부터 쇼핑몰 개설까지 10분에서 20분이면 충분함.
  - 사업자 및 쇼핑몰 만드는 방법은 매년 정책이 바뀌므로 업데이트된 문서를 참고하는 것이 좋음.
- 쇼핑몰 플랫폼은 스마트스토어 외에 **쿠팡**도 함께 만드는 것을 추천함.
  - 한국 쇼핑몰 1위는 쿠팡임.
  - 쿠팡이 매출 내기 더 쉬움.
  - 쿠팡을 안 하는 것은 강남, 홍대, 명동 상권 한복판을 포기하는 것과 같음.
- 사업자 종류는 개인사업자와 법인사업자가 있으며, 처음 시작하는 경우 **간이과세자**로 시작하는 것이 세금 면에서 유리함.

## 3. 무자본 창업: 위탁 판매 전략

- 위탁 판매는 **물건을 사들 필요 없이** 남의 물건을 내 쇼핑몰에 올려두고, 주문이 들어오면 나를 통해 보내는 방식임.
  - 재고 없이도 판매 가능함.
  - 제품이 없어도 상품을 올리고, 구매가 일어나면 그때 사서 발송하면 됨.
- 위탁 판매 시 도매물을 반드시 알아야 한다는 편견이 있지만, 도매물 몰라도 가능함.

- 인터넷에는 도매물 외에도 네이버, 쿠팡, 오프라인, 자사몰 등 다양한 최저가가 존재하며, 도매물이 반드시 최저가일 보장은 없음.
- 적절한 최저가를 찾아 다른 큰 플랫폼에 판매하면 됨.
- **사랑받는 베스트셀러 제품**은 마진을 붙여도 팔림.
  - 원가에서 20~30% 마진을 붙여 판매하거나, 판매 지속 가치가 있다고 생각하는 가격으로 판매해야 함.
- 갑자기 일어난 할인(예: 원플러스원 행사)에 맞춰 위탁 판매를 할 수도 있음.
- 온라인에 입점되지 않은 오프라인 브랜드 제품을 온라인에서 마진 붙여 판매할 수도 있음.
- 전자제품, 의류, 명품, 화장품, 액세서리 등 다양한 제품을 위탁 판매할 수 있음.
- 유행하는 상품을 여러 마켓에 배포하면 빠르게 매출이 남.
  - 위탁 판매는 유행에 빠르게 치고 빠지는 방식으로 진행하면 됨.
  - 유행이 더 빠르게 바뀌면서 위탁 판매로 돈 벌기 쉬워졌음.
- 도매물 소싱은 경쟁이 심하고 트렌드 대응이 어려워 돈 벌기 어려움.
- 위탁 판매는 부업 단계로 월 50~100만원 순익을 목표로 하기에 적합함.
  - 방법이 간단하여 점심 시간 등 짧은 시간에도 시작 가능함.
- 저작권 등 몇 가지 알아야 할 점이 있지만, 배우면서 해결 가능함.
  - 상세 페이지 무단 사용 시 저작권 문제가 발생할 수 있으므로 주의해야 함.
- 특정 제품이 확 뜨면 바로 반응하여 여러 플랫폼에 올리는 것이 중요함.
- 리셀과 유사한 부분이 있으며, 신발, 액세서리, 의류, 명품, 전자제품 등 상식적인 유통 물건은 법적 규제가 특별히 없음.
- 리셀 시장은 계속 커지고 있으며, 이 기회의 시장에서 안 하는 것은 안타까운 일임.
  - 유명하고 소비자가 많이 찾는 핫한 브랜드는 가격을 올려도 팔림.

## 4. 무자본 창업: 해외 구매 대행 전략

- 한국에 있는 제품 외에 10억 개 이상의 제품을 다룰 수 있는 방법은 **해외 제품 소싱**임.
  - 해외 제품을 국내에서 판매하는 것이 해외 구매 대행임.
  - 1688, 타오바오 등 중국 사이트에는 10억 개 이상의 해외 공장 제품이 있음.
- 국내 위탁 판매처럼 재고 없이 해외 상품을 내 쇼핑몰에 올릴 수 있음.
  - 해외 제품은 **원가가 상상 이상으로 낮음**.
  - 제품을 미리 사들 필요가 없음.
- 해외 상품 페이지의 사진과 상세 설명을 활용할 수 있으며, 한글로 번역하여 판매 활동 가능함.
  - 판매가 일어나면 그때 사서 고객에게 바로 보내주면 됨.



- 국내 위탁 판매와 유사한 구조이며, 무대만 해외로 넓힌 것임. 해외 구매 대행을 강력하게 추천함.
- 언어 장벽 등으로 어려워 보일 수 있지만, 시대가 변해 해외에서 물건 사오는 것이 쉬워졌음.
  - 해외 배송 방법도 쉬우며, 배우기만 하면 됨.
  - 생소함을 못 이겨 안 하는 판매자가 많아 경쟁력이 될 수 있음.
- 위탁 판매와 마찬가지로 **리스크가 없음**.
  - 제품이 없어도 올리는 데 돈이 들지 않음.
- 해외 구매 대행 상세 페이지는 자연스럽게 활용 가능하여 내 제품처럼 팔 수 있음.
- 원가가 저렴하여 마진을 많이 남길 수 있음.
- 월 50~100만원 부수입은 위탁 판매, 월 100만원~1천만원 이상은 해외 구매 대행이 적합함.
  - 경쟁자가 더 없는 해외 구매 대행 비중을 늘리는 것을 추천함.

## 5. 트렌드 상품 발굴 및 데이터 활용

- 요즘은 감이 아닌 **빅데이터 분석**으로 시장을 예측하고 상품을 선택해야 함.
  - 샤인머스켓 예시처럼 빅데이터를 통해 정확한 판매 시기를 알 수 있음.
  - 직관은 틀릴 수 있지만, **데이터는 거짓말을 하지 않음**.
  - 데이터 분석으로 제품이 어떻게 팔리는지 확인할 수 있음.
  - 데이터 지표를 통해 사업의 성공 가능성을 판단하고 리스크를 컨트롤할 수 있음.
- 트렌드로 뜨고 있는 제품을 찾는 방법은 여러 가지가 있음.
  - **네이버 쇼핑 카테고리 베스트**에서 많이 구매한 상품을 확인하는 것.
    - 이 페이지는 '돈이 나오는 페이지'라고 불림.
    - 잘 팔리는 상품의 월간 검색량, 예상 매출 등을 확인할 수 있음.
    - 네이버에서 잘 팔리는 상품은 다른 플랫폼에서도 검색량이 많음.
    - 네이버 베스트 상품 중 소비자들이 많이 찾고 핫이슈가 되는 상품을 찾아야 함.
  - **아이템스카우트**와 같은 플랫폼을 통해 새롭게 뜨는 상품과 데이터를 볼 수 있음.
    - 아이템 발굴 탭에서 경쟁 강도가 낮은 제품이나 뜨고 있는 키워드를 찾을 수 있음.
    - 아이템스카우트는 셀러 생태계에서 필수적인 도구임.
- 데이터를 바탕으로 싸움을 할 수 있게 됨.
  - 소비자는 바보가 아니므로, 핫 이슈 제품을 발굴할 수 있는 똑똑한 방법을 알아야 함.
- 유행하는 상품을 키워드에 맞춰 여러 마켓에 배포하면 빠르게 매출이 발생함.
  - 트렌드에 민감하게 반응하는 것이 중요함.
  - 탑 플랫폼을 오가며 최저가나 트렌드 상품을 찾고 빠르게 업로드해야 함.

- 데이터 분석 방법을 알고 쇼핑몰 판매 방법을 배우는 것이 첫 번째 단계임.
- 트렌드를 보고 소비자가 아닌 **마켓 메이커**로서 대응할 수 있게 됨.

## 6. 유자본 창업: 사입, 제조, 브랜딩

- 위탁 판매나 해외 구매 대행 외에 **내 브랜드나 내 제품을 만들어 파는 것도 가능함**.
  - 국내 공장에서 화장품, 식품, 의류 등을 제조하거나 해외 공장에서 내 브랜드 제품을 제조하는 방식임.
- 이는 사입, 제조, 브랜딩의 영역이며, 보통 중수나 고수 셀러들이 넘어가는 단계임.
  - 월 1천만원 이상 벌 수 있는 파트임.
- 이 영역은 **재고를 뒤야 하므로 투자금이 들어감**.
  - 어느 정도 기본기가 있거나, 가르쳐 줄 수 있는 사람이 있거나, 유사 경험이 있는 경우 시작하는 것이 좋음.
  - 배우지 않고 무작정 시작하면 자본금 손실 리스크가 있음.
- 위탁 판매나 해외 구매 대행과 달리 올리는 데 돈이 들지 않는 무자본 창업과는 차이가 있음.
- 유자본 창업은 재고 유무의 차이이며, 제품을 들여오고 만드는 방법만 배우면 됨.

## 7. 쇼핑몰 창업의 시작과 성장 단계

- 처음 시작하는 사람은 **간이과세자**로 시작하는 것이 유리함.
- 나만의 쇼핑몰은 소자본으로 시작할 수 있는 레드오션이지만, 운영하면 재미있는 사업임.
  - 패션에 관심 있고 고객과 소통하는 것을 좋아한다면 패션 시장은 영원하므로 시작해볼 만함.
- 걸음마 단계부터 가볍게 시작하고 싶다면 우선 **위탁 판매와 해외 구매 대행**을 추천함.
  - 이 시장의 구조를 이해하고 뭘 해야 할지, 뭘 배워야 할지 감을 잡는 것이 중요함.
- 자본 없이 무자본 창업을 원하면 위탁 판매나 해외 구매 대행을, 자본 투입 유자본 창업을 원하면 사입, 제조, 브랜딩을 고려할 수 있음.
- 결국 데이터 분석 방법과 쇼핑몰 판매 방법을 배우는 것이 첫 번째 단계임.
- 세상은 빠르게 변하며, 이슈 하나로 유행이 뜨고 어린 부자가 탄생하기도 함.
  - 급변하는 시기에는 좋은 기회들이 많으며, 이러한 타이밍을 바탕으로 큰 전환점을 만들 수 있음.

## 8. 쇼핑몰 컨셉 설정의 중요성

- 쇼핑몰 창업의 첫 단계는 **컨셉을 명확히 잡는 것**임.

- 컨셉을 명확히 할수록 나를 찾는 고객들이 많아짐.
- 컨셉을 구체적으로 정하는 방법은 세 가지임.
  - 어떤 **연령층**인가.
    - 자신이 잘 알고 좋아하는 연령대를 선택하는 것이 훨씬 수월함.
    - 처음부터 잘 알지 못하는 연령대를 선택하는 것은 위험할 수 있음.
  - **성별**을 정함.
    - 성별에 관계없이 쇼핑몰 운영이 가능함.
  - 어떤 **스타일**일지 정함.
    - 자신이 잘 알고 좋아하는 스타일을 선택하는 것이 수월함.
    - 스타일을 명확히 하면 상품 초이스가 쉽고, 고객들이 단골이 되기 쉬움.
- 이 세 가지가 명확해지면 쇼핑몰 컨셉이 명확해짐.
- 타겟과 스타일에 따라 예산이 달라지며, 나이가 들수록, 남성 의류가 여성 의류보다 가격이 비싼 경향이 있음.

## 9. 쇼핑몰 개설 비용 및 플랫폼 선택

- 쇼핑몰은 **소자본으로 시작 가능함**.
- 쇼핑몰 개설 방법은 **자사몰**을 만드는 경우와 **네이버 스마트스토어**를 이용하는 경우가 있음.
- 자사몰은 좀 더 전문적이고 정확한 데이터 확인이 가능하여 처음부터 만드는 것을 추천함.
  - 자사몰 개설 시 디자인 구매 비용이 발생하며, 가격은 천차만별이지만 처음부터 비싼 금액을 사용할 필요는 없음.
  - 카페24 디자인 센터 등에서 저렴하게 디자인을 구매할 수 있음.
  - 호스팅사 선택 시 자신에게 맞고 저렴한 곳을 꼼꼼히 확인해야 함.
- 카드 결제 시스템 이용 시 호스팅사에 가입비 22만원이 발생함.

## 10. 위탁 판매 및 해외 구매 대행의 실행 과정

- 위탁 판매 구조는 다음과 같음.
  - 국내에서 트렌드로 뜨는 제품을 찾음.
  - 네이버나 쿠팡에 올림.
  - 팔리면 판매처로 돌아가 제품을 오더함.
  - 고객의 주소지로 바로 오더함.
  - 운송장 번호가 나오면 등록하고 발송 처리함.
- 해외 구매 대행 구조는 다음과 같음.

- 국내 또는 해외에서 트렌드로 뜨는 제품이나 더 좋거나 저렴한 해외 제품을 찾음.
- 네이버나 쿠팡에 해외 제품을 올림.
- 팔리면 해외 판매처로 가서 제품을 오더함.
- 고객의 주소지로 오더함.
- 해외 배송 후 운송장 번호가 나오면 등록하고 발송 처리함.
- 두 방식 모두 재고 없이 쇼핑물에 상품을 올리고 주문이 들어오면 고객에게 보내는 방식임.
  - 필요에 따라 내가 직접 받아서 거쳐 보내는 방법도 있음.
- 주문이 들어오면 알림이 뜨고, 송장 번호를 넣어 발송 처리하면 됨.
- 이 구조를 이해하면 못 파는 물건이 없음.
- 국내에 없는 신제품을 해외에서 가져오거나, 국내 유명 브랜드를 위탁 판매하거나, 오프라인 할인 제품을 위탁 판매하는 방식으로 무자본 시작 가능함.

# 온라인 쇼핑몰 창업 순서. 어떤것부터 시작해야할지 모르고 막막할 때 보세요.

## 온라인 쇼핑몰 창업 가이드: 성공적인 시작을 위한 단계별 전략

### 1. 쇼핑몰 창업의 첫걸음: 사업자 등록 및 기본 준비

온라인 쇼핑몰 창업을 시작하기 위해서는 **사업자 등록 및 기본적인 서류 준비**가 필수적입니다.

- **쇼핑몰 명과 사업자 명 선정**은 신중하게 결정해야 합니다. 고객에게 처음으로 보여지는 쇼핑몰의 얼굴과 같기 때문입니다. 쇼핑몰 명과 사업자 명이 같을 수도 있고 다를 수도 있습니다. 예를 들어, 스마트스토어는 쇼핑몰 명을 다르게 설정할 수 있지만 한 번만 변경 가능하고, 쿠팡은 사업자 명이 상품 상세 페이지에 그대로 노출됩니다. 나중에 **브랜딩**이나 고객의 **신뢰도**를 위해 처음부터 신경 써서 정하는 것이 좋습니다.
- **사업자 등록** 시에는 몇 가지 고려사항이 있습니다. 만약 직장인이라면 본인 이름으로 사업자 등록이 어려울 수 있습니다. 다른 개인 사업자를 운영하는 사람과 동업하는 경우, 동업자의 매출이 늘어나 간이과세에서 일반과세로 전환될 수 있고, 이에 따라 세금 부담이 늘어나 수익 배분에 문제가 발생할 수도 있습니다. 또한, 사업자 등록으로 인해 부모님이 정부나 국가로부터 받던 **혜택이 사라지는지** 미리 확인해야 합니다.
- **통신판매업 신고와 구매 안전 확인증 발급**도 필요합니다. 처음에는 생소하게 느껴질 수 있지만, 인터넷 검색을 통해 관공서에서 쉽게 발급받을 수 있습니다.
- **사업자 계좌와 신용카드 준비**도 중요합니다. 은행에 방문하여 사업자 명의의 계좌를 개설하고, 사업자 신용카드를 만들어야 합니다. 신용카드는 **정산 주기가 늦을 때** 유용합니다. 특히 쿠팡은 정산이 늦어 물건 판매 대금이 바로 들어오지 않을 수 있는데, 이때 신용카드가 없으면 돈이 부족하여 상품을 추가로 사입하지 못하는 상황이 발생할 수 있습니다. 따라서 **어느 정도 한도가 있는 신용카드**를 미리 준비하는 것이 좋습니다.

서류/절차	내용	비고	출처
쇼핑몰 명/ 사업자 명	고객에게 보여지는 이름, 브랜딩 고려	스마트스토어는 변경 가능(1회), 쿠팡은 사업자 명이 노출	
사업자 등록	본인 또는 동업자 명의로 신청	직장인 여부, 동업자의 기존 사업 현황, 부모님 혜택 상실 여부 등 고려 필요	

통신판매업 신고	온라인 판매를 위한 필수 신고	인터넷 검색 및 관공서 방문으로 발급 가능
구매 안전 확인증	소비자 보호를 위한 확인증	통신판매업 신고와 함께 발급
사업자 계좌 개설	사업자 명의의 은행 계좌	은행 방문 필요
사업자 신용카드 발급	정산 지연 시 유용, 초기 자금 운용에 도움	어느 정도 한도 확보 권장

## 2. 창업 자금 계획 및 관리 전략

온라인 쇼핑몰 창업에는 **적절한 자금 계획과 관리**가 필요합니다.

- **적절한 창업 자금 규모**를 설정해야 합니다. 500만 원 정도의 초기 자금으로 시작하는 것은 괜찮은 편입니다. 무자본이나 50만 원, 100만 원으로는 금방 자금이 소진될 수 있습니다. **500만 원에서 1000만 원 정도**를 준비해야 어느 정도 기간 동안 사업을 유지하며 버틸 수 있습니다.
- 준비된 자금은 **다양한 곳에 활용**됩니다. **상품 원료** 구입뿐만 아니라, 쇼핑몰이나 온라인 **광고** 비용이 발생합니다. 직접 **상품을 사입**하는 경우 사입 비용이 들고, 업무 효율을 높이기 위한 **프로그램** 사용료도 매월 지출됩니다. **사무실 비용**이나 비상주 사무실 월 사용료도 고려해야 합니다.
- **자금 부족 시 대처 방안**도 미리 생각해야 합니다. 특히 **신용카드**는 정산 주기가 늦을 때 상품 사입 등에 유용하게 사용할 수 있습니다.

## 3. 성공적인 상품 소싱 및 상세 페이지 제작

어떤 상품을 판매할지와 어떻게 매력적으로 보여줄지는 **쇼핑몰 성공의 핵심**입니다.

- **판매할 상품 카테고리**와 **아이템**을 신중하게 선정해야 합니다. 단순히 10개 정도의 상품만 등록해서는 안 됩니다. 판매할 **나만의 상품 카테고리**와 **아이템**을 **최소 100개 정도**는 미리 찾아놓아야 꾸준히 상품을 등록하며 판매를 이어갈 수 있습니다.
- **다양한 상품 소싱 채널**을 활용해야 합니다. 단순히 도매꾹 같은 큰 사이트보다는 **구글 검색**을 통해 경쟁력 있는 좋은 도매 사이트를 찾는 것이 좋습니다. 또한 **1688**이나 **타오바오**에서 직접 사입하는 것도 고려해 볼 만합니다. 이미지 검색을 활용하여 스마트스토어에서 팔고

싶은 상품 이미지를 캡처하여 타오바오에서 찾거나, 타오바오에서 찾은 이미지를 네이버나 스마트스토어에서 검색하여 가격과 판매량을 역으로 조사할 수도 있습니다.

- **상세 페이지 제작 시 지식재산권에** 유의해야 합니다. 도매 사이트에서 제공하는 상세 페이지를 그대로 사용하면 **지식재산권 침해**로 인해 큰 손해를 볼 수 있습니다. 되도록이면 1688이나 타오바오 등에서 이미지를 조합하여 **나만의 상세 페이지**를 만드는 것이 중요합니다. 미리 캔버스 같은 디자인 템플릿 사이트를 활용하여 문구와 이미지를 조금만 변경해도 지식재산권에 걸리지 않는 자신만의 상세 페이지를 만들 수 있습니다.

상품 소싱 채널	특징	장점	단점	출처
도매 사이트 (대형)	다양한 상품, 많은 판매자들이 이용	상품 찾기 용이	경쟁 심화, 상세 페이지 재사용 시 지재권 문제 가능성	
도매 사이트 (구글 검색)	숨겨진 경쟁력 있는 도매처 발굴 가능	차별화된 상품 소싱 가능	시간과 노력 필요	
1688/ 타오바오	중국 기반 도매 사이트, 저렴한 가격	높은 마진율 가능, 다양한 상품	직접 사입 필요, 배송 시간 소요, 상세 페이지 직접 제작 필요	
이미지 검색 활용	이미지를 통해 상품 및 판매 정보 역추적 가능	경쟁 현황 및 가격 비교 용이	모든 상품에 적용 어렵음	

#### 4. 온라인 쇼핑몰 운영 방식 비교 분석: 리셀링, 자체 제작, 위탁 판매, 구독제, 아마존 FBA

온라인 쇼핑몰을 운영하는 방식은 다양하며, 각 방식마다 **장점과 단점**이 존재합니다. 자신에게 맞는 운영 방식을 선택하는 것이 중요합니다.

운영 방식	개념	장점	단점	출처
리셀링	도매로 물건을 떼어 소매로 되파는 방식	여러 브랜드를 취급 가능, 직접 생산 계획 없을 때 적합, 초기 자본금 비교적 낮음	마진율 낮음	

자체 제작	제조사, 공장 등을 통해 직접 제품을 생산하는 방식	물건 가격 직접 책정 가능, 유통 구조 단순화로 마진을 높음, 브랜드 성장 비전 있을 때 유리	디자인, 생산, 보관, 관리, 배송 등 사업 전반 케어 필요, 많은 인력과 비용 소요
위탁 판매	웹사이트에 상품 사진만 올리고, 주문 들어오면 도매업자가 소비자에게 직접 배송하는 방식	대량 구매 및 재고 보관 부담 없음, 시간 절약, 인력 필요 없음	마진을 매우 낮음, 제품 품질 및 배송 과정 컨트롤 어려움
구독제	상품이나 서비스를 주기적으로(월별, 분기별 등) 구매할 수 있게 패키지 구성	다음 달, 몇 개월 후, 1년 후 매출 예상 가능, 주기적 구매 제품(커피, 생활용품 등)에 적합	모든 상품에 적합하지 않음, 웹사이트 제작 및 UX에 더 많은 신경 필요, 전문가 도움 필요 가능성
아마존 FBA	아마존 마켓플레이스 내에서 상점 운영, 물건을 아마존 창고로 보내면 아마존이 보관, 포장, 배송, CS, 환불 처리	아마존의 거대한 시장 노출, 어느 정도 트래픽 예상 가능, 물류 관리 및 CS 부담 감소, 아마존 프라임 배지로 신뢰도 및 빠른 배송 가능	편리함 대신 비용 부담(보관료, 수수료 등), 아마존 환불 정책으로 환불 비율 높음, 장기 보관 시 추가 수수료 발생

## 5. 쇼핑몰 홍보 및 고객 관리 방안

쇼핑몰을 성공적으로 운영하기 위해서는 **적극적인 홍보와 효율적인 고객 관리**가 중요합니다.

- **초기 광고**는 필요합니다. 신규 사업자에게 주어지는 일시적인 노출 효과(버프)로 매출이 발생할 수도 있지만, 꾸준한 매출을 위해서는 광고가 필요합니다. 쿠팡이나 스마트스토어와 같은 **쇼핑몰 자체 광고**를 활용하는 것이 좋습니다.
- **주문 처리 및 배송** 방식은 운영 방식에 따라 달라집니다. **위탁 판매**의 경우 주문 정보를 도매업체에 전달하면 되므로 비교적 간단합니다. 하지만 직접 상품을 사입하여 판매할 때는 초기에는 택배사 계약이 어려울 수 있습니다. 집 한쪽에 물건을 쌓아두고 **편의점 택배**를



이용하는 것이 현실적인 대안입니다. 사업자로 편의점 택배를 등록하면 일반 계약 택배와의 가격 차이가 크지 않아 부담이 적습니다. 초기 배송 건수가 많지 않으므로 편의점에서 편리하게 보내면 됩니다. 나중에 물량이 많아지면 3PL(제3자 물류)을 이용하거나 위탁 판매를 늘리는 방법을 고려할 수 있습니다.

- **고객 응대(CS)**에 대한 걱정은 내려놓아도 됩니다. 직장 근무 중에 고객 전화가 오는 경우, **"나중에 전화 드리겠습니다"**라고 문자를 보낸 후 연락하거나, 고객에게 **카카오톡 상담**을 유도하면 대부분 카톡으로 문의가 옵니다. 요즘에는 **비대면 소통**을 선호하는 고객도 많으므로 크게 걱정할 필요가 없습니다.

## 6. 쇼핑몰 창업, 꾸준함이 핵심

온라인 쇼핑몰 창업은 **꾸준함**이 성패를 좌우합니다.

쇼핑몰 운영은 **반복적인 루틴**을 얼마나 오랫동안 **꾸준히 실행**하느냐에 따라 성패 결과가 달라집니다. 유튜브 등에는 돈을 잘 벌었다는 단편적인 성공 사례들이 많아 막막함을 느낄 수 있습니다. 하지만 걱정하지 말고, 처음부터 **하나하나 단계별로 진행**해나가면 됩니다. 꾸준히 실천하면 **누구나 성공**할 수 있는 것이 바로 이 쇼핑몰 사업입니다.

# 쿠팡, 스마트스토어 vs 자사몰, 어떤것으로 시작해야 할까요?

≡ 쿠팡, 스마트스토어와 자사몰 중 어떤 것으로 시작해야 할까?

사업 초기 자본금이 부족하고 당장의 매출이 중요하다면 **쿠팡, 스마트스토어와 같은 오픈마켓으로 시작하고, 오프라인 성과가 있거나 자본금이 많아 브랜드 사업에 도전하고 싶다면 자사몰을 만드는 것이 좋습니다.**

≡ 자사몰에 투자해야 하는 기간은?

적어도 1년에서 2년 정도는 꾸준한 비용과 노력의 투자가 필요합니다.

이 영상은 **브랜드 런칭** 시 쿠팡, 스마트스토어와 같은 오픈마켓과 자사몰 중 어떤 것을 먼저 시작해야 할지에 대한 고민을 해결해 줍니다. 핵심은 **현재 상황과 목표에 맞는 전략**을 선택하는 것입니다. 초기 자본이 부족하고 빠른 매출이 필요하다면 오픈마켓을, 브랜드 가치 전달과 장기적인 성장을 목표로 한다면 자사몰을 우선적으로 고려해야 합니다. 결국, **모든 마케팅 활동은 브랜드의 성공을 위한 투자**이며, 우선순위를 정하고 집중하는 것이 중요합니다.

## 1. 🔍 브랜드 런칭 시 플랫폼 선택 고민

- 브랜드를 키우고 싶어하는 대표님들과 마케터들이 자주 묻는 질문은 **오픈마켓**을 통해 시작할지, **자사 쇼핑몰**을 만들지에 대한 것이다.
- 최근 많은 개인, 업체, 브랜드들이 **스마트스토어**와 **쿠팡** 등의 오픈마켓에서 상당한 매출을 내고 있다.
- 쿠팡은 공정위 이슈에도 불구하고, **비교할 수 없는 고객 트래픽**을 가진 **오픈마켓 1위 플랫폼**으로 자리잡은 상태이다.

## 2. ⚙️ 변화하는 시대의 마케팅 관점

- 자사 쇼핑몰의 영향력이 감소하고 있으며, 퍼포먼스 마케팅의 성과가 낮아지면서 쇼핑몰의 비용 대비 매출이 줄어들고 있다.
- 자사 쇼핑몰의 부정적인 시선이 증가하고 있으며, 많은 사람들이 **트래픽**이 많은 쿠팡과 스마트스토어를 통한 수익 창출을 선호하고 있다.

- 마케팅의 본래 의미가 변화하고 있으며, 과거에는 브랜드 가치를 고객에게 전달하는 데 중점을 두었다.
- 현재 시대는 매출을 잘 만드는 마케팅이 더 중요시되고 있으며, 수익 창출이 주요 관심사가 되었다.

### 3. 시대 흐름과 브랜드 상황에 맞는 마케팅 선택의 중요성

- 마케팅에는 명확한 정답이 없고, 상황에 따라 적절한 전략을 선택하는 것이 중요하다.
- 쿠팡과 스마트스토어의 마케팅은 단순 물건 판매와 관련된 **저관여 마케팅**으로 비판받고 있다.
- 자사 쇼핑몰 마케팅은 **구식의 마케팅**으로 비판받을 수 있으며, 시대에 맞지 않는 방법이라 여겨진다.
- 그러므로 시대 흐름과 브랜드 상황에 **맞는 방향**으로 마케팅을 진행해야 한다.

### 4. 자사몰 vs 오픈마켓 전략 선택하는 법

- 자본금이 부족하고 빠른 매출이 필요한 경우에는 **오픈마켓**으로 시작하는 것이 경제적으로 유리하다.
- 오픈마켓은 구축 비용이 적고 많은 트래픽을 끌어들일 수 있어 초기 비용 효율적으로 브랜드 사업을 진행할 수 있다.
- 오프라인에서 성과가 있고 자본이 충분한 경우에는 **자사몰**을 통해 브랜드 가치를 전달하며 장기적인 사업 목표를 이루는 것이 중요하다.
- 자사몰은 오픈마켓에서 제공할 수 없는 다양한 마케팅 활동을 가능하게 하며, 특히 CRM과 프로모션을 활용할 수 있다.
- 온라인과 오프라인 경험을 연계하면 고객 만족도를 높일 수 있으며 장기적인 매출 성과를 창출할 수 있다.

### 5. 제한된 자원 하에서 마케팅 우선순위 구상하기

- 자사몰 이익을 배제하고 **1년~2년** 정도의 지속적인 비용과 노력의 투자 필요성이 중요하다.
- 자사몰은 **산 속의 가게**를 여는 것과 유사하며, 고객을 데려오기 위해 많은 노력과 비용이 필요하다.
- 모든 활동을 총괄적으로 수행하는 것이 최선의 마케팅 전략으로, 자사몰과 SNS를 통한 브랜드 가치 전달, 유통망 확장을 통해 매출을 견인해야 한다.
- 제한된 자원 하에서 **우선해야 할 사항을 신중하게 결정**하는 것이 성공적인 브랜딩 마케팅의 방법이다.
- 마케팅에 명확한 정답은 없지만, 시대와 상황에 맞는 최적의 선택을 고민해야 한다.

요약이 완료되었으나 빠른 요약 부스트가 소진되어  
**00:09:55**후에 요약을 보실 수 있습니다.

업그레이드