

## Buy your talent 프로젝트 ByouT 벗



문제인식: 낮은 취업률, 늘어나는 청년 비자발적 실업자 이 문제를 어떻게 효율적으로 해결할 것인가?

2015년 페이스북 그룹 맥쓰사에서 이러한 공고를 봤습니다. 그냥 평범한 학생이 한국에서 판매하지 않는, 반드시 해외 직구로만 구입해야 하는 상품을 공동으로 구매하여 직구하는 것입니다.

하지만 저는 이 상품을 구매하는데 망설였고 끝내 구매하지 않았습니다. 제가 이 사람을 알지 못하였기 때문에 선뜻 비용을 지불하기가 겁났기 때문입니다. 계좌이체로 5만1천원을 지불해야하는데 과연 이 사람이 제대로 배송까지, 그리고 문제시 교환, 환불을 해줄까? 라는 염려 때문이었습니다.

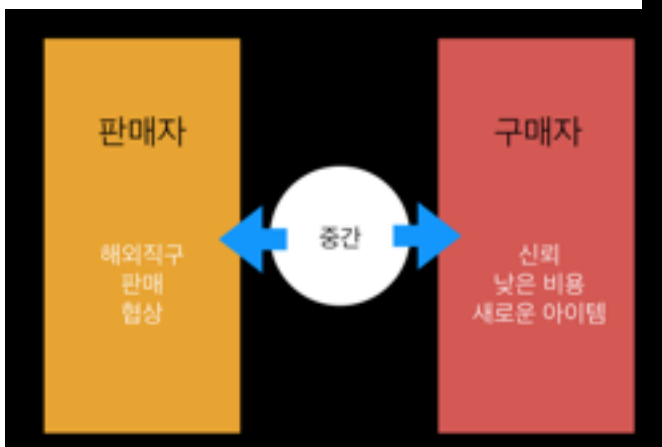
하지만, 저는 이 사람과 많은 대화를 나누었습니다. 어떻게 시작하게 된 건지 구매가 여러번 진행되었는데 어떻게 이것을 할 생각을 한 건지,

어떻게 해야할까?

이 친구의 특징은 중국어과를 전공하고 맥킨토시 제품을 굉장히 좋아하며, 무역회사를 지망하는 학생입니다.

그리고 실제로 이 제품은 아마존에서 55\$에 판매하고 있었고, 당시 맥프로와 비슷한 디자인인 이 제품을 구매하고 싶었고 자신의 전공과 연결 지어서 대량으로 주문하였고 한국에서 그 제품을 받아 일일이 포장하여 택배로 보낸것입니다.

한 차례의 공구는 100명으로 제한하였고 여러차례 반복하여 경제적인 이득도 얻었고 좋은 이력으로 남았습니다.



제가 하려는 일은 이렇습니다.

중간의 브로커로서 역할을 진행하여 판매자에게 마음껏 판매를 할 수 있는 플랫폼을 제공하고, 구매자에게는 비용의 안전성을 보장합니다.

하지만 서비스는 여기서 끝나지 않습니다. 판매자들이 어떻게 구매를 해야하는지 어떻게 협상을 해야하는지를 콘텐츠로 제공할 계획입니다.



경쟁력: 다양한 경쟁사들이 존재하지만 이들은 제고부터 시작해서 마케팅 등 다양한 곳에 비용이 필요합니다. 하지만 저의 프로젝트 벗은 재고 비용이 필요하지 않고 판매자가 직접 상품은 관리하며 스스로 마케팅을 진행하게 됩니다. 물론 프로젝트 초반에는 제가 회사차원에서 여러 프로세스를 지원해야 하지만, 어느정도 시간이 지나고 이 플랫폼이 유명해진다면 마케팅과 재고에 관련된 비용은 확실히 절감할 수 있습니다.



회사의 목적은 이렇습니다.

하지만 저의 프로젝트 벗은 인간에 대한 관심, 애정으로부터 판매자와 구매자를 연결하여 서로의 이익을 도모하고 학생으로서 자신의 취미로 경제적인 이익을 취득하는것이 목표인 사업입니다