

3개월 안에 월매출 천만원 만들기!

# 국내위탁판매 대량등록 지도

유료 전자책

이책 한권이면 끝!!

놀 품 지음



하루 2-3시간으로 가능한 수익구조 만들기



국내 유일  
국내위탁판매  
무가공대량등록  
놀품연구소



# 목 차

## － 소개

1. 대량등록 상품판매의 원리	<a href="#">－P4</a>
2. 판매이력 상품DB다운 및 관리	<a href="#">－P10</a>
3. 도매사이트와 카테고리	<a href="#">－P14</a>
4. 대량등록에서의 가공	<a href="#">－P16</a>
5. 마진설정, 상품가격, 배송비, 정산	<a href="#">－P18</a>
6. 다중사업자 셋팅	<a href="#">－P26</a>
7. 상품순환/품단종(이셀러스, 플레이오토, 엠링크)	<a href="#">－P28</a>
8. 주문수집, CS(샵마인)	<a href="#">－P33</a>
9. 매크로와 프로그램 설명서	<a href="#">－P38</a>
10. 이미 사업을 시작한 분들을 위한 지재권	<a href="#">－P43</a>
11. 이미 사업을 시작한 분들을 위한 세금신고	<a href="#">－P46</a>

## － 맺음말

## － [국내위탁판매 대량등록 네비게이션](#)

# 소개

아주 기초적이고 굳이 유료가 아니더라도 얼마든지 얻을수 있는 정보들은 대부분 무료 전자책에 실었습니다.

책의 분량이 중요한 것이 아니라 실제 실습을 하는데 있어서 얼마나 유용한가가 중요하다고 생각하기 때문에 무료 전자책에서 다룬 기초적인 내용들은 다루지 않습니다.

사진이나 영상으로 설명이 가능한 부분들도 많기 때문에 전부 글만으로 작성하기 어렵거나 사진이 많이 필요하거나 영상으로 설명이 가능한 부분들은 블로그에 글을 작성하거나 영상을 찍어서 유튜브에 올리고 해당 링크를 본문에 첨부하였습니다.

이 책을 통해서 좀더 빠르게 원하는 정보를 찾아서 공부할수 있도록 최신화를 진행하였습니다.

이 책에서는 제가 사용하고 있는 매크로와 프로그램들의 작동원리도 포함되어 있습니다.

매크로와 프로그램을 제공해 드리지는 않지만, 모든 내용이 이 책안에 들어 있기 때문에 본인이 수동으로 작업을 하시거나 더 업그레이드 하셔서 자동화를 만드실수도 있습니다.

이 책을 통해서 많은 분들이 저보다 더 뛰어난 자동화와 본인만의 방식을 만들어서 많은 매출을 내시고 자랑해 주셨으면 좋겠습니다.

## 1. 대량등록 상품판매의 원리

대부분의 모든 플랫폼들은 비슷한 성향을 가지고 있습니다.

대부분의 마켓 플랫폼들은 판매자에게 수수료와 광고비를 받아서 운영을 합니다. 구매자도 많아야 하지만, 판매자도 많아야 플랫폼이 운영되고 유지될수 있습니다.

리뷰가 많고 상점관리가 잘된 판매자들도 중요하지만, 신규 사업자 유입도 중요하기 때문에 신규사업자들에게도 노출의 기회를 줍니다.

기존 판매자가 시장을 독점해서 신규판매자가 유입되지 않는다면 플랫폼 입장에서는 좋을게 없기 때문입니다.

요즘 AI, 알고리즘이란 단어들이 많이 나오는데 이런 기능들을 꽤 오래전부터 있어왔습니다.

최근에 기술이 비약적으로 발전하면서 대중적으로 누구나 쉽게 사용할수 있게 되어서 보편화가 된것이라 보시면 됩니다.

마켓 플랫폼에도 이러한 기술들은 오래전부터 존재해 왔고 계속 발전하고 있습니다.

신규판매자와 신규상품을 AI가 판단해서 노출을 시켜줍니다.

신규판매자는 당연히 가입일자를 기준으로 하게 될것이고 신규상품의 경우는 새롭게 등록하는 상품을 신상품으로 인식합니다.

물론, 새롭게 등록했다고 해서 모든 상품을 신상품으로 인식하지는 않습니다.

AI의 발달로 데이터가 축적되어 있고, 새롭게 올린 상품을 기존 데이터와 비교해서 신상품인지 아닌지를 구분하고 신상품인 경우 노출의 기회를 주게 되는 것입니다.

소비자는 계속 새로운 상품을 원합니다.

필수품부터 충동구매를 하게 되는 제품들까지 기존에 사용하던 제품을 계속 사용하는 경우도 많지만, 새로운 상품이 나왔을 때 소비심리가 발동해 구매를 하는 경우도 많

습니다.

이러한 소비심리를 충족하기 위해서라도 신규상품은 필요하기 때문에 신규셀러, 신상품을 노출시켜 주게 됩니다.

오너클랜이나 도매매의 있는 수많은 상품들, 이미 누군가가 많이 올렸고 검색해보면 동일한 제품이 많이 나오는데, 그럼 올려봐야 의미 없는 것 아니냐?라고 생각하실수 있습니다.

반대로 묻겠습니다.

그렇다면 그 상품들은 전부 안팔리나여?

아닙니다. 팔립니다. 똑같은 상품이라도 누군가는 팔리고 누군가는 팔리지 않습니다.

가공을 하지 않은 동일한 조건에서 동일한 상품인데도 불구하고 누군가는 팔리고 누군가는 팔리지 않습니다.

이럴 때, 상점점수가 필요하게 됩니다.

모든조건이 동일하다고 했을 때 상품을 노출시켜줄수 있는 자리는 한정되어 있고,마켓 플랫폼 입장에서 가장 공평한 기준으로 노출을 시켜주게 됩니다.

신규상점이라는 장점을 제외하고 아무것도 없는 우리는 그럼 어떻게 해야 할까요?

수많은 상품을 빠르게 순환시키면서 노출이 돼서 판매가 되는 상품을 늘려야 하는 것입니다.

이것이 대량등록입니다.

검색을 했을 때 1페이지 상위에 노출되어 팔리는 방식이 아니라 그 외에, 소비자들이 마켓 플랫폼에서 여러 행동을 하고 페이지를 이동할 때 이곳 저곳에서 노출을 시켜주고 그 노출을 통해 판매가 이루어진다고 보시면 됩니다.

물론 워낙 많은 상품을 등록하기 때문에 그중 어떤 상품들은 상위에 노출이 되어 판매가 되기도 합니다.

정확하게 이해를 하기 위해서 예시 화면을 보여드리면, 먼저 네이버에서 구매를 하는 소비자가 삼성 갤럭시Z 폴드5 케이스를 검색해서 구매를 한다고 가정해 보겠습니다.



**구매 250+**

삼성 정품 갤럭시 스탠딩 그립 케이스 스트랩 크림, 갤럭시Z 폴드5

광고 35,900원 2,500원

오늘출발 15:00까지 주문 시

디지털/가전 > 휴대폰액세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 실리콘 | 형태: 스탠딩형 | 품목: 폰케이스 | 기종: 갤럭시Z 폴드5

★4.81(2,874) | 평 125 | 등록일 2023.07. | 신고하기

별다섯 정보

프리미엄 | 굿서비스

pay+ 포인트 최대 359원

구매정보



쿠팡 특가 바로가기

삼성전자 슬림 S펜 휴대폰 케이스 아이스 블루 갤럭시 Z 폴드5 1개

광고 49,900원 무료

디지털/가전 > 휴대폰액세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

품목: 폰케이스 | 수납: S펜 | 잠금방식: 잠금버튼 | 무게: 42.1g | 색상: 블랙

등록일 2023.08. | 신고하기

coupanq 정보

플래티넘

상품만 보기

구매정보



삼성 정품 갤럭시 폴드5 S 펜 케이스 갤럭시 Z 폴드5

49,900원 2,500원

쿠폰 할인가 49,800원

오늘출발 15:00까지 주문 시

디지털/가전 > 휴대폰액세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 기타 | 품목: 폰케이스 | 수납: 스마트폰, S펜

★4.83(2,008) | 구매 1,255 | 평 357 | 등록일 2023.07. | 신고하기

별다섯 정보

프리미엄 | 굿서비스

pay+ 포인트 최대 499원

적립 | 쿠폰 | 구매정보

특특



삼성 정품 갤럭시 스탠딩 그립 케이스 스트랩 블랙, 갤럭시Z 폴드5

39,900원 2,500원

오늘출발 15:00까지 주문 시

디지털/가전 > 휴대폰액세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 실리콘 | 형태: 스탠딩형 | 품목: 폰케이스 | 기종: 갤럭시Z 폴드5

★4.81(2,878) | 구매 253 | 평 19 | 등록일 2025.03. | 신고하기

별다섯 정보

프리미엄 | 굿서비스

pay+ 포인트 최대 399원

적립 | 쿠폰 | 구매정보

특특

다른 옵션 더보기

아시는 분들도 계시겠지만, 검색했을 때 맨처음은 광고를 진행하고 있는 상품이 가장 먼저 나옵니다.

PC화면과 모바일 화면에 따라 광고상품의 수가 다른데 그건 중요하지 않으니 넘어가서 아래 사진을 보면 기본적으로 네이버는 랭킹순으로 상품을 보여줍니다.

이 랭킹은 종합적인 점수를 기준으로 순위를 정하게 되고 동일제품의 경우 쇼핑몰별 최저가로 묶이게 됩니다.

색상

필터를 선택하여 원하는 상품을 빠르게 찾아보세요.

전체 17,641

가격비교

네이버페이

백화점/종소형

쇼핑원도

해외직구

네이버 랭킹순

낮은 가격순

높은 가격순

리뷰 많은순

리뷰 좋은순

등록일순

쇼핑원 선택

상품타입(전체)

40개씩 보기

구매 1인+

삼성정품 갤럭시 폴드5 S펜 케이스 갤럭시 Z 폴드5

원고

49,900원

2,500원

쿠팡 할인가 49,800원

오늘출발 15:00까지 주문 시

디지털/가전 > 휴대전화세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 기타 | 품목: 폰케이스 | 수납: 스마트폰, S펜

★4.83 (2,008) | 찜 357 | 등록일 2023.07. | 신고하기

별다섯 | 정보

프리미엄 | 고객센터

pay+ 포인트 최대 499원

구매정보

구매 2인+

삼성정품 갤럭시 스탠딩 그립 케이스 스트랩 크림, 갤럭시Z 폴드5

원고

35,900원

2,500원

오늘출발 15:00까지 주문 시

디지털/가전 > 휴대전화세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 실리콘 | 형태: 스탠딩형 | 품목: 폰케이스 | 기종: 갤럭시Z 폴드5

★4.81 (2,874) | 찜 125 | 등록일 2023.07. | 신고하기

별다섯 | 정보

프리미엄 | 고객센터

pay+ 포인트 최대 399원

구매정보

쿠팡 특가 바로가기

삼성전자 숄더 S펜 휴대용 케이스 아이스 블루 갤럭시 Z 폴드5 1개

원고

49,900원

무료

디지털/가전 > 휴대전화세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

품목: 폰케이스 | 수납: S펜 | 장금방식: 장금버튼 | 무게: 42.1g | 색상: 블랙

별다섯 | 정보

coupan | 클레티움

쇼핑 인기검색어

1

나이키

▲

2

아르데코양산

▼

3

이동식 에어컨

▲

4

선동기

▲

5

헤드랜턴

▲

6

아식스

▼

7

냉면

▲

8

장문랑에어컨

▲

9

스캐너

NEW

10

눈꽃망수기

▼

20250619 기준

센소다인 NEW

TRACOFINS

SENSODYNE

과학적으로 증명된 시린 증상 완화 효과

pay+ | 배송

스토어의 최근 해당 정보입니다.

AD X

먼저, 여기서 소비자의 패턴을 생각해 보셔야 합니다.

랭킹순에서 보다가 선택해서 결재를 하는 경우도 있겠지만, 낮은 가격순으로 정렬해서 최저가를 검색해서 찾는 고객도 있을것이고 리뷰를 우선시 해서 리뷰가 많거나 좋은순으로 정렬해서 제품을 보고 선택하는 소비자도 있을 것입니다.

대부분의 많은 소비자들이 리뷰나 가격, 랭킹순으로 검색을 하겠지만, 그렇지 않은 소수의 소비자들도 존재하고 어떻게 검색을 하느냐에 따라서 내가 등록한 제품이 검색이 될수도 있고 안될 수도 있다는 것입니다.

이렇듯 노출이 되는 자리는 제한적이지 않고 수많은 알고리즘이 신규상점, 신규상품을 노출시켜서 판매가 이루어질수 있도록 마켓 플랫폼은 일을 한다는 것입니다.

잠시 다른 얘기를 하나 하자면,

삼성전자 갤럭시 스탠딩 케이스 with 스트랩 EF-MF946 블랙, 갤럭시Z 폴드5

최저

26,160원

3,000원

판매처 13

디지털/가전 > 휴대전화세서리 > 휴대폰케이스 > 갤럭시 케이스

재질: 기타 | 형태: 스탠딩형 | 품목: 폰케이스 | 수납: 스마트폰 | 무게: 49g | 색상: 크림 / 블랙

디자인: 무지 | 두께: 20.8mm

★4.8(168) | 찜 8 | 등록일 2025.03. | 정보 수정요청

쇼핑몰별 최저가

11번가

₩26,160

옥션

26,220

G마켓

26,220

삼성액세서...

29,000

pay+

나이드리테일

31,900

pay+

이렇게 쇼핑몰별 최저가로 묶여 있는 상품의 경우 쇼핑몰별 최저가를 클릭하면

오늘출발 15.00까지 주문 시  
색상, 적용모델 : 블랙, 갤럭시Z 폴드5

색상  
블랙 크림

적용모델  
갤럭시Z 폴드5

판매처별 최저가  
최저가순

배송비포함 ☒ 카드할인 ☐

결제 금액과 가까운 배송비 포함가 기준입니다. ✕

판매처	가격	배송비	옵션
AUCTION. 오늘출발	최저 29,150	3,000원 포함	사라가기
Gmarket 오늘출발	최저 29,150	3,000원 포함	사라가기
11도 오늘출발	29,210	3,000원 포함	사라가기
삼성액세서리공식대리점 ...	32,000	3,000원 포함	사라가기
쿠폰 할인가	31,000		
나이스리테일	34,400	2,500원 포함	사라가기
홈&쇼핑	34,900	3,000원 포함	사라가기
coupan9	52,850	3,000원 포함	사라가기
아이번	100,000	무료	사라가기

이렇게 여러 마켓 또는 여러 상점이 나오는데, 해당상품을 저가격대에 팔수 있는 조건이라면 대량등록에서도 여러마켓과 여러사업자를 이용해서 동일상품을 등록해서 쇼핑몰별 최저가로 묶이게 하고 클릭했을 때 나오는 상점, 마켓들이 전부 내상점, 내마켓이 되게 할수도 있습니다.

대량등록이라고 해서 상위노출을 모르고, 판매전략을 모르는 것이 아니라 원리와 방법을 알고 있다고 해서 1등을 할수 있는 것이 아니고, 상품을 소싱하고 마케팅을 하는 것 보다, 단순한 방식으로 판매를 늘리는 방향을 선택했다고 보시면 됩니다.

동일한 사업자수, 동일한 상품수로 봤을 때 대량등록은 매출로는 절대 가공이나 개별등록을 넘어설 수 없습니다.

그렇기 때문에 사업자를 늘리고, 마켓을 늘리고, 상품을 많이 빠르게 순환하는 작업을 통해서 매출을 발생시키는 구조입니다.

개별등록이나 가공과는 판매원리와 접근방법 자체가 다르기 때문에 흔히 인터넷에서 돌아다니는 이야기와 접목시키려 하지 않으시기 바랍니다.

대부분의 내용들은 일반적인 개별등록이나 가공에서의 방법일뿐, 대량등록에서는 할수도 없고 통하지



도 앎는 방법이기 때문입니다.

이렇게 설명을 드려도 얼마나 많은 분들이 해당 원리와 내용을 이해할지는 모르겠습니다.

마켓의 흐름과 원리를 어느정도는 알고 있어야 추후 대량등록에서의 가공이나 매출을 높이기 위한 전략등을 이해할수 있습니다.

대량등록에서는 같은 오너클랜 상품을 판매하더라도 여러 이유로 인해 다른 사람들은 상품등록을 못하는 상품들을 원인을 파악해서 등록 가능하게 하고, 다른 판매자와 조금이라도 무언가를 다르게 등록한다면 같은 상품이지만, 다른 상품으로 인식하게 되고, 새로운 신상품으로 인식될수 있다는 것입니다.

대량등록에서 매출 전략은 이런 관점에서 시작된다고 보시면 됩니다.

## 2. 판매이력 상품DB다운 및 관리

잠깐이라도 온라인 판매를 해보신 분들은 느꼈을수도 있는데, 내가 팔고자 하는 상품, 내가 잘 안다고 생각하는 상품은 절대 팔리지 않습니다.

어떤 분들은 의류나 패션에 관심이 있으니 그쪽만 판매하려는 분들도 계시고 건강식품만 취급하려 하거나 특정 카테고리만 판매를 하려고 하는 분들도 계십니다.

기본적으로 대량등록은 개별과는 다르기 때문에 모든 카테고리를 전부 취급하시는게 좋습니다.

그렇게 전체 카테고리를 취급하다 보면 계속 팔리는 카테고리가 눈에 익게 되고, 추후 사입이나 제조, 브랜딩을 할 때 밑거름이 되어 줄수 있습니다.

대형 도매사이트의 상품들은 몇백만개씩 존재하는데 이중에 실제로 판매가 되는 상품은 5-60만개가 전부이고 나머지는 팔리지도 않거나 중복상품이 많습니다.

판매가 안되는 상품들은 노출이 되지 않거나 사람들이 등록을 안해서 판매가 안되는 제품이 아니라 는 겁니다.

저도 처음 이일을 할 때 다들 판매되는 상품들만 판매하려고 할테니 나는 남들이 올리지 않는 판매이력외에 상품을 등록하면 잘팔리지 않을까 해서 모든 상품을 전부 순환을 해본적도 있습니다.

결과는 당연히 판매가 되지 않았고, 간혹 신규상품의 경우만 판매가 이루어 졌습니다.

판매가 되는 상품은 상품이 가격대비 괜찮거나 가격이 싸거나 어떤 이유들이 있습니다.

그런 이유를 다 파악하고 상품을 하나하나 찾아내서 등록하는건 개별등록이나 가공에서 하는 일이지 대량등록에서 할 일은 아닙니다.

우리는 대량답게 이미 판매가 잘 되고 있는 상품 리스트와 새롭게 등록되는 상품들만 잘 골라서 등록하고 순환해 주면 됩니다.

대부분의 도매사이트는 인기100, 기획전, 최저가등 여러 상품들을 분류해 놓고 있기는 하지만, 판매이력 상품을 몇십만개씩 쉽게 다운받아서 엑셀로 작업할수 있는 도매사이트는 거의 없습니다.

그나마 도매의신이 괜찮은 편인데 도매의신도 판매이력 DB는 10만개가 채 되지 않습니다.

주문 이행을 ?	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 신규&우수 <input type="radio"/> 일반
출고 속도 ?	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 신규&우수 <input type="radio"/> 일반
문의 응답률 ?	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 신규&우수 <input type="radio"/> 일반
<div> <div>BEST</div> <div>베스트상품 및 기획전</div> </div>	<div> <div>상품코드 불러오기</div> <div> <div>상품코드 불러오기</div> <div> <div>▶ 나의 보관함 상품 불러오기</div> <div>▶ 2025-05 베스트 상품</div> <div>▶ 2025-04 베스트 상품</div> <div>▶ 2025-03 베스트 상품</div> <div>▶ 2025-02 베스트 상품</div> <div>▶ 2025-01 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-12 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-11 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-10 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-09 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-08 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-07 베스트 상품</div> <div>▶ 2024-06 베스트 상품</div> <div>▶ [기획전] 재고정리 품목 특가 판매</div> <div>▶ [기획전] 도매 사이트 최저가 도전!</div> <div>▶ [기획전] 홈플러스 교육생 전용 상품</div> <div>▶ [기획전] 도신배송</div> <div>▶ [기획전] 드라이버트 기획전</div> <div>▶ [기획전] 다이어트 기획전</div> </div> </div> </div>
상품코드 ?	
검색어 ?	
전용상품여부	
해외직배송상품	
원산지	
과세여부	
반품가능여부	
가격준수여부 ?	
배송타입	<input checked="" type="checkbox"/> 전체 <input type="checkbox"/> 기본 <input type="checkbox"/> 무료 <input type="checkbox"/> 착불 <input type="checkbox"/> 수량별배송
배송비 조건	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 3,000원이하 <input type="radio"/> 조건선택 <div>0 원 이상 0 원 이하</div>
반품배송비(반품)	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 3,000원이하 <input type="radio"/> 조건선택 <div>0 원 이상 0 원 이하</div>
옵션여부 ?	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 일반상품 <input type="radio"/> 옵션상품
성인여부	<input checked="" type="radio"/> 전체 <input type="radio"/> 성인전용상품 <input type="radio"/> 성인전용상품 제외

오너클랜에서는 이전3개월 상위 매출 상품20만개, 다음 시즌 3개월 20만개를 제공하고 주단위로 주간 인기 상품을 제공합니다.

주요 인사적

부원 소개

온라인 쇼핑몰 이것만 알면 끝

대당등록 지원인기 판매에 참여해 온라인 쇼핑을 본격적으로 시작하세요

노사협조 2가지 도입을 통해 당당하게 온라인 쇼핑을 본격적으로 시작하세요

온라인

온라인

온라인

온라인

ONLINE

플레이오프 EMP에 승장을 자동으로 연동하고 싶다면?

① 사용 설명 가이드

↓ 다운로드 세트 만들기

마켓 판매가 (?)	판매가	판매자할인	정물할인	정액할인	마진율	마켓수수료	판매가
10000 원	0 %	0 %	0 원	0 %	12 %	11363 원	

부가설정

검색어

복수 검색 시 상품명/카테고리, 상품코드, 공급사코드를 콤마(,)로 구분하여 입력

계외 검색어

복수 검색 시 상품명/카테고리, 상품코드, 공급사코드를 콤마(,)로 구분하여 입력

유사상품

☒ 유사상품 포함
 ☐ 유사상품 제외

상위 매출 상품 (?)

☐ 미적용
 ☒ 이전 3개월
 ☐ 다음 시즌 3개월 (적년 기준)

☐ 해당 상품코드만 검색
 ☐ 해당 상품코드 제외 검색
 ☐ 찜 상품 중 검색
 ☒ 블랙리스트 상품 제외 검색

상품코드 전용 검색 (?)

복수 검색 시 오픈마켓의 상품코드를 엔터(ENTER)키 혹은 콤마(,)로 구분하여 입력

공급사코드 전용 검색 (?)

☐ 해당 공급사코드만 검색
 ☐ 해당 공급사코드 제외 검색
 ☐ 찜한 공급사 중 검색
 ☒ 블랙리스트 공급사 제외

미성년자 구매불가 상품

☒ 미성년자 구매불가 상품 포함
 ☐ 미성년자 구매불가 상품 선택
 ☐ 미성년자 구매불가 상품 제외

☐ 의뢰기기 포함
 ☐ 의뢰기기 상품 선택
 ☒ 의뢰기기 제외

의뢰기기

※ 상품 정보 표기를 공급사에서 직접 진행하는 관계로 잘못된 데이터가 간혹 있을 수 있습니다.  
 의뢰기기 여부를 확인하신 후 판매하시길 바랍니다.  
 ※ '의뢰기기 판매업 신고증'을 소지한 판매자만 판매할 수 있습니다. **[신고증발급]**

건강기능식품

☐ 건강기능식품 포함
 ☐ 건강기능식품 선택
 ☒ 건강기능식품 제외

※ 상품 정보 표기를 공급사에서 직접 진행하는 관계로 잘못된 데이터가 간혹 있을 수 있습니다.  
 건강기능식품 여부를 확인하신 후 판매하시길 바랍니다.  
 ※ '건강기능식품 판매업 신고증'을 소지한 판매자만 판매할 수 있습니다. **[신고증발급]**  
 ※ 신고증 발급 신청 시 '건강기능식품에 관한 법률'에 따른 교육을 이수하였음을 증명하는 서류가 필요합니다. **[수료증발급]**

보통 마켓들은 상품중복등록을 싫어하기 때문에 중복되지 않게 순환을 하기 위해서는 최소 1회이상 순환할수 있는 상품DB를 만들어 놓고 순환작업을 하여야 합니다.

스마트스토어 5개를 만개씩 채우고 1회순환할 분량이라면 최소 10만개에다 상품DB에서 품질상품들도 생길 것을 감안해서 어느정도 여유있게 DB를 확보해 놓고 시작합니다.

이런식으로 마켓별로 필요한 상품DB수량을 준비하고 상품순환을 하시면 됩니다.

이렇게 준비한 상품DB로 1-2개월 정도 순환하다가 상품DB를 교체하고 수량에 맞게 준비하고 순환하고 하는 작업을 반복하면 됩니다.

상품DB를 주기적으로 교체하는 이유는 판매이력 상품DB에서 품질되는 상품들이 발생하고 새롭게 판매이력이 발생한 상품들도 생기기 때문에 주기적으로 자주 교체해 주는게 좋습니다.

오너클랜에서 상품DB를 만들고 다운로드 받는 실제 영상은 아래 링크를 참고해 주세요.

<https://youtu.be/b77u8kWiApg>

### 3. 도매처와 카테고리

위에서 말씀드린것처럼 대형 도매사이트의 경우 공급사들의 관리가 우리가 원하는 만큼 원활하게 되지 않습니다.

그렇다 보니 상품등록시 상품정보를 이상하게 등록하는 공급사들도 많습니다.

특히 카테고리의 경우 정확하게 입력하지 않고 엉뚱한 카테고리를 입력하였거나, 카테고리가 비어 있는 상품들도 있습니다.

이건, 특정 도매사이트만의 문제가 아니라 대형도매사이트라면 대부분 어느정도는 있는 문제입니다.

소규모의 도매사이트의 경우는 관리가 잘되어 그런 상품이 거의 없지만 오퍼클렌, 도매매 같은 대형 도매사이트의 경우는 이런 상품들이 생각보다 많이 존재합니다.

카테고리의 일치여부는 상품등록시 중요한 부분이기 때문에 매칭을 시키는 작업이 필요합니다.

그래서 가공에서는 마이카테고리를 만들어놓고 그에 맞춰 가공을 하기도 합니다.

마켓마다 카테고리가 다르고, 프로그램마다도 카테고리가 다르며, 도매사이트의 카테고리도 다 다릅니다.

통일된 기준 카테고리가 있고 그에 맞게 모든 마켓과 프로그램, 도매사이트가 카테고리를 획일화 한다면 상품등록이나 관리가 훨씬 편할텐데 온라인쇼핑몰 시장은 컴퓨터와 데이터, 프로그램을 필수적으로 사용해야 하는데도 불구하고 10몇년이 지난 지금도 고리타분할 정도로 발전과 통일이 안되는 것 같습니다.

대형 도매사이트의 경우에는 플레이오토나 이셀러스 같은 보편화된 프로그램들은 해당 프로그램 카테고리를 제공하고 있지만, 말씀드린것처럼 상품을 등록하는 공급사에서 엉뚱하게 올려버리면 이런 것 까지 일일이 체크하기는 쉽지가 않기 때문에 사용자인 우리가 그에 맞게 잘 사용을 해야 합니다.

소규모 도매사이트의 경우는 일반적인 프로그램들 카테고리를 제공하지 않기 때문에 프로그램을 이용한 대량등록이 어렵습니다.

그러다 보니 컴퓨터를 좀 할줄 아는 경우에는 도매사이트의 상품들을 크롤링해서 이셀러스 양식이나 플레이오토 양식으로 맞춰서 데이터를 만들어서 대량등록 프로그램을 이용하여 등록하는 경우도 있습니다.

하나의 상품을 마켓들 카테고리나 프로그램, 도매사이트 카테고리에 매칭시키는 작업은 시간이 굉장히 많이 필요한 작업이기 때문에 개인이 하기에는 쉽지 않습니다.

상품수가 얼마 안되는 개별등록이나 가공에서는 가능할수 있으나 대량등록에서는 현실적으로 어렵다고 보시면 됩니다.

그렇기 때문에 정확하게 일치시키기 보다는 카테고리가 비어 있는 상품은 생활/잡화 카테고리로 설정해서 등록을 하거나 잘못된 카테고리의 상품은 특정 카테고리로 변환을 시키는 정도의 대량작업을 통해서 상품을 등록하게 됩니다.

물론, 마켓마다 카테고리가 일치하지 않으면 제재를 하는 마켓의 경우에는 적용할수 없고 그렇지 않은 마켓에만 적용할수 있는 부분입니다.

쿠팡, 스마트스토어, 멀치, 토스쇼핑, 올웨이즈 같은 마켓은 카테고리 매칭을 중요하게 체크하기 때문에 이런 작업으로 진행을 할 수가 없고, 11번가, 옥션, 지마켓, 토스스토어 같은 마켓은 카테고리가 미매칭일 경우 상품등록 자체가 되지 않거나 엉뚱한 카테고리로 등록이 되더라도 제재를 하지 않기 때문에 이런 작업을 통해 상품을 등록하는 것도 하나의 방법입니다.

판매의 원인에서 말씀드렸듯이 우리는 다른 셀러들은 하지 못하는 작업을 통해 다른 셀러들은 등록조차 하지 못하는 상품들을 등록하는 방법에 초점을 맞춰야 하기 때문입니다.

현재 엠링크는 네이버카테고리 API를 활용하여 상품DB를 상품명을 기준으로 네이버에서 검색하여 상위에 등록된 상품을 기준으로 네이버카테고리를 찾고, 해당 카테고리를 기준으로 모든 마켓에 매칭시키는 기능을 가지고 있습니다.

이셀러스, 플레이오토의 경우 대부분의 마켓은 카테고리 매칭을 해두었기 때문에 마켓에 대한 카테고리 매칭은 필요치 않지만 오너클랜이나 도매매에서 상품DB를 수신시 해당 프로그램에 해당하는 카테고리 자체가 비어있거나, 잘못되어 있는 경우는 위에 말씀드린 방식으로 엑셀을 수정해서 작업을 진행하시면 됩니다.

#### 4. 대량등록에서의 가공

분명 무가공이라고 했는데 웬 가공?

얼마전 까지만 해도 가공이 없어도 어느정도는 매출이 나오는 시기가 있었지만, 이제는 대량등록에서도 일부 가공은 필요한 시점입니다.

물론, 민X님이나 멀X과XX님이 얘기하는 가공하고는 다릅니다.

다르다기 보다는 가공의 정도의 차이라고 보는게 맞을 것 같습니다.

몇만개의 가공을 몇분만에 할수 있는 그런 정도의 가공입니다.

우선, 대량등록에서의 가공을 알려드리기 전에 일반적으로 가공하는 내용을 설명드리도록 하겠습니다.

일반적으로 상품을 가공할 때 상품명, 대표이미지, 카테고리, 상세페이지를 가공하게 됩니다.

상품명은 보통 스마트스토어 SEO에 맞춰서 수정을 하게되고, 대표이미지는 새롭게 사진을 촬영하거나 여러 이미지 툴들을 이용해 대표이미지를 수정합니다.

카테고리의 경우 스마트스토어를 기준으로 카테고리를 맞춰주고, 대표이미지에는 후킹을 넣고 새롭게 촬영을 통해서 수정을 하게 됩니다.

개별등록이라면 이렇게 가능할지 모르지만, 대량에서는 이렇게까지 가공을 하기는 어렵습니다.

민X님이나, 멀X과XX님의 경우 상품명을 최대한 seo에 맞게 수정하고 카테고리는 네이버 기준으로 마이카테고리를 이용해 수정하고, 대표이미지는 상세페이지에서 괜찮은 부분을 캡처해서 사용하거나 편집을 통해서 수정하기도 합니다.

이렇듯 가공을 하는 부분들은 정해져 있고 해당 부분들을 얼마나 어떻게 가공하느냐에 따라서 매출이 달라질수 있다고 보시면 되겠습니다.

제가 하는 대량등록에서의 가공은 상품명에서 중복된 단어는 제거하고 키워드중 한 개 정도의 단어



를 추가해주고, 대표이미지는 각도를 조금 틀어주거나 확대를 하고, 카테고리는 기존에는 엑셀양식에  
서 없는 카테고리는 생활잡화로 넣어주거나, 잘못지 않는 카테고리는 비슷한 카테고리로 변경하거나  
했었는데 엠링크로 작업을 하는 경우 이부분이 필요치 않기 때문에 통합매크로를 엠링크 전용으로  
따로 업데이트를 해야 할 것 같습니다.

상세페이지의 경우는 아직 이렇다할 대량가공 방식을 찾지 못해서 공지사항 부분에 이미지를 만들어  
서 넣어주는 정도로 진행을 하고 있습니다.

가공하는 세부적인 방법과 내용은 10번째 장인 매크로와 프로그램 설명서에서 설명드리도록 하겠습  
니다.

## 5. 가격, 배송비, 마진설정, 정산

### 1)마진설정

대부분 많은 분들이 상품가격 설정하는 부분에서 마진을 어떻게 해야 하는지에 대해서 문의를 합니다.

우선 상품의 판매가격은 셀러인 우리가 정하는 것입니다.

마진을 얼마나 붙여서 팔건지, 배송비는 얼마로 할것인지등 이건 판매자인 우리가 정하는 것이지 누군가가 이건 무조건 얼마에 팔아야 하고 마진을 얼마로 해야 한다라고 규정되어진 것이 없습니다.

물론, 유통사에서 상품의 가격 파괴를 막기 위해 온라인에 상품을 등록시 가격준수 상품이라고 정해서 얼마 이하로는 판매하면 안된다고 정하는 경우는 있습니다.

최저가에 대한 제재는 있을수 있지만, 상한에 대해서는 특별한 제한이 없다는 것입니다.

일반적으로 상품가격은 우리가 제품을 사는 매입가격+마켓수수료+나의 마진+배송비를 계산해서 설정하시면 됩니다.

마켓별로 판매수수료가 다르고 상품의 카테고리별로 판매수수료가 다른 부분은 이미 무료 전자책을 통해서 알고 계실거라고 생각합니다.

카테고리별로 상품을 나누고 마켓수수료를 다르게 정해서 상품의 가격을 정하는 것은 실질적으로 큰 효과가 없기 때문에 마켓별로 정해진 최대수수료를 기준으로 마켓수수료를 계산해서 상품의 가격을 설정하시면 됩니다.

상품가격과 마진을 계산하는데 있어서 중요한건 배송비에 대한 마진입니다.

어떤 제품이던 배송비는 발생할 수밖에 없고 배송비 또한 상품을 구매하는데 들어가는 매입 비용이기 때문에 배송비에 대한 마진을 계산해서 상품가격에 반영을 하거나 배송비를 높게 책정하지 않으면 실질적으로 원하는 마진을 얻을수 없게 됩니다.

마진 계산에 있어서 우리가 원하는 마진이 20%일 경우 배송비까지 20%를 계산해서 등록했다고 해도 실질적으로 정산금액은 마진이 정확히 20%가 될수 없습니다.

이유는 마켓에서 계산하는 마켓수수료의 계산법과 카테고리별 수수료가 다르고, 우리가 정하는 자체 할인, 마켓에서 정하는 마켓부담 할인의 경우등 몇가지 경우의 수 때문입니다.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	상품매입가격	매입배송비	상품등록가격	배송비등록가격	마켓최대수수	내마진	할인	실제마켓최대수수료		
2	10000	3000	14700	3600	0.17	0.2	0.1	0.14		
3	마켓실정산방법	할인								
4	13230	0.1								
5	11172	할인전마켓수수료적용								
6	11377.8	할인후마켓수수료적용								
7	정산예정									
8	14772	할인전마켓수수료적용								
9	14977.8	할인후마켓수수료적용								
10	매입비용		마진을							
11	13000		할인전마켓수수	할인후마켓수수료적용						
12			1772	1977.8						
13			13.63076923	15.21384615						
14										
15										

엑셀 표를 보면서 설명드리도록 하겠습니다.

온라인에서 우리가 구매하는 상품가격이 10000원이고 배송비가 3000원인 제품을 예시로 계산했을 때, 내마진을 20%로 정하고 상품을 등록했을때의 정산예정금액입니다.

마켓최대수수료는 17%로 계산하고 자체할인10%를 적용했을 때, 배송비는 자체할인, 마켓수수료에 영향을 받지 않기 때문에 별개로 계산을 하고 상품가격에 마켓최대수수료(17%)와 자체할인(10%), 내마진(20%)을 감안해서 1.47을 곱해서 14700원에 상품가격을 등록하고 배송비는3600원으로 상품을 등록했을 때 14700원에 대한 10% 1470원이 제품가격에서 할인이 되어 13230원에 판매가 되게 됩니다.

여기서부터 계산이 복잡해 지는데 마켓수수료를 할인전 금액인 14700원에 적용시키는 마켓이 있고, 할인후 금액인 13230원에 적용시키는 마켓이 있습니다.

배송비까지 결재했을 때 최종 결과를 보면 마진이 13.63%, 15.21%로 약2%가량의 마진차이가 발생하게 됩니다.

카페에서 제공하는 마켓최대수수료는 이부분을 감안해서 마켓최대수수료를 정합니다.

실제로 마켓의 카테고리별 최대수수료는 14%를 넘지 않습니다.

결과적으로 내마진을 20%를 얻고자 상품을 등록하였지만, 실제 마진은 13.6% 또는 15.2%만 남게 됩니다.

D13											
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	상품매입가격	매입배송비	상품등록가격	배송비등록가격	마켓최대수수내마진		할인	실제마켓최대수수료			
2	50000	0	73500	0	0.17	0.2	0.1	0.14			
3	마켓실정산방법	할인									
4	66150	0.1									
5	55860	할인전마켓수수료적용									
6	56889	할인후마켓수수료적용									
7	정산예정										
8	55860	할인전마켓수수료적용									
9	56889	할인후마켓수수료적용									
10	매입비용		마진을								
11	50000		할인전마켓수수	할인후마켓수수료적용							
12			5860	6889							
13			11.72	13.778							
14											
15											
16											

상품가격이 조금 나가는 편이라서 무료배송으로 등록하는 경우 실제 마진은 위의 표와같이 더 적게 됩니다.

그렇기 때문에 기본적으로 마진을 20%를 얻고자 한다면 단순 계산보다 높게 책정을 하여야 합니다.

여기에 더해 마켓에서 진행하는 할인 프로모션을 적용한 경우 할인금액의 15%를 판매자인 우리가 부담하게 됩니다.

이런 마켓은 11번가, 옥션, 지마켓이 대표적인데 해당마켓들은 생각보다 마진이 더 적게 나올거라고 예상하고 상품등록시 감안해서 등록하시면 되는데 다만, 마진을 너무 높게 책정해서 등록하는 경우 매출의 영향이 있기 때문에 적당한 선을 유지하는 것이 중요합니다.

마진을 계산하는 부분에서 이렇듯, 생각보다 마진이 적게 나오는 경우만 존해하는 것은 아닙니다.

마켓수수료는 카테고리별로 차이가 있어서 최대수수료인 14%를 전체 상품에 적용해서 등록을 하기 때문에 판매가 되는 제품중에 최대수수료에 해당하는 카테고리가 아닌 경우 14%보다 적게 수수료가 나가게 될것이고 실제 마진은 계산보다 많이 남게 됩니다.

이외에도 프로그램을 사용해서 등록할 때 프로그램별로 계산식이 다르기 때문에 실제 마켓에 등록되는 상품가격이 엑셀에 등록한 상품가격 그대로 등록되지 않습니다.

어떤 프로그램은 내가 정한 마진을 그대로 적용되게 하기 위해 복잡한 계산식을 적용해서 등록하기도 하고 어떤 프로그램은 엑셀자체에 모든 계산이 되어 있을거라는 계산으로 있는 그대로의 금액이

등록되기도 합니다.

뒤에서 매크로와 프로그램장에서 실제 사용중인마켓별 마진설정에 대한 부분이 나올텐데, 상품의 가격대별로 마진율을 조금씩 다르게 정하고 대량등록 프로그램에 따라 엑셀에서 가격을 정하는 부분도 달라지게 됩니다.

현재 제가 사용하고 있는 계산식으로 이셀러스로 상품을 등록시에 월평균 마진을 계산해 보면 17%보다 낮게 형성되지는 않습니다.

정확하게 본인이 원하는 마진을 얻기 위해서는 계산을 정해서 등록하고 실제 본인이 계산한 값이 그대로 적용되고 있는지 얼마나 차이가 있는지 등을 확인해서 다시 수정하고, 이런 과정을 통해서 본인만의 마진과 계산을 정리해야 합니다.

그러나, 이런 과정이 쉽지 않고 시간도 오래 걸리기 때문에 어떤 프로그램으로 어떤식으로 등록했을 때 어느정도의 마진이 나온다는 기준을 드리고 있기 때문에 거기에서 변형해서 사용하시면 됩니다.

온라인에 떠도는 수많은 마진계산기는 개별등록, 제조, 사입등 판매방식에 따라서도 다르고 같은 방식이라 하더라도 어떤 프로그램을 이용해서 어떤식으로 상품을 등록하느냐에 따라서도 다 달라지기 때문에 본인에게 맞을수 없습니다.

## 2)정산

정산의 경우 상품배송이 완료되고 고객이 구매확정을 하거나 마켓에서 정해진 날짜가 지나 구매확정이 되는 경우 구매확정일을 기준으로 마켓별로 정해진 날짜가 지나면 정산이 되는데 마켓마다 다르고 같은날 같은마켓에서 판매가 되었다 하더라도 배송완료시점과 구매확정일이 다를수 있기 때문에 오늘 11번가에서 판매된 모든 상품이 몇일후 동일한 날짜에 정산이 되지 않습니다.

그렇기 때문에 마켓의 정산에 있어서는 마켓이 정확하게 정산하겠지라는 믿음을 바탕으로 진행됩니다.

정산이 제대로 이루어지고 있는지를 떠나서 내가 과연 돈을 벌고 있는게 맞는지 얼마나 벌고 있는지 어느정도를 사용해도 되는 비용이고 어느 정도를 비축해야 하는지를 정리하기 위해서 매일 매입과 매출을 정리하는 습관을 가져야 합니다.

저의 경우 하루에 한번만 주문을 넣고 있기 때문에 주문을 넣을 때 들어가 총 매입금액과 샵마인에

서 나오는 정산예정금액(배송비포함)을 정리해서 마진율을 계산하고 있습니다.

여기서 마진율에 대해서도 의견이 많은데 다른 사람들이 얘기하는게 맞고 안맞고를 떠나서 저는 저만의 기준으로 일을 하는것이기 때문에 저의 기준으로 설명을 드리도록 하겠습니다.

마진율은 매입금액을 기준으로 계산합니다.

이유는 내가 총 사용한 비용이 매입금액이므로 들어간 비용대비 벌어들인 금액이 마진이라 생각하기 때문입니다.

매출의 경우 샵마인에서 제공하는 정산예정금액을 이용하는데 다른 어떤 주문수집 솔루션보다 샵마인에서 제공하는 정산예정금액이 가장 정확하다고 보시면 됩니다.

1	판매일	일반정산금액	일반매입금액	수익율	올웨이즈정산금액	올웨이즈매입	수익율	수익1	수익2	합계	
324	11월 01일	1,502,982	1,292,210	16.3%	1,628,792	1,272,160	28.0%	210,772	356,632	567,404	22.1%
325	11월 04일	67,558	57,810	16.9%	3,617,598	3,059,790	18.2%	9,748	557,808	567,556	18.2%
326		1,929,546	1,631,550	18.3%	0	0	#DIV/0!	297,996	0	297,996	18.3%
327	11월 05일	34,941	28,300	23.5%	560,417	440,650	27.2%	6,641	119,767	126,408	27.0%
328		0	0	#DIV/0!	1,491,760	1,244,500	19.9%	0	247,260	247,260	19.9%
329	11월 06일	1,693,931	1,451,110	16.7%	538,733	436,890	23.3%	242,821	101,843	344,664	18.3%
330	11월 07일	614,309	501,990	22.4%	1,348,844	1,141,460	18.2%	112,319	207,384	319,703	19.5%
331		643,261	544,910	18.0%	1,638,987	1,396,450	17.4%	98,351	242,537	340,888	17.6%
332		157,107	120,500	30.4%	230,463	127,800	80.3%	36,607	102,663	139,270	56.1%
333		0	0	#DIV/0!	644,710	46,620	38.3%	0	17,851	17,851	38.3%
334	11월 11일	618,929	474,710	30.4%	3,150,174	2,641,460	19.3%	144,219	508,714	652,933	21.0%
335		0	0	#DIV/0!	659,570	416,600	58.3%	0	242,970	242,970	58.3%
336	11월 12일	1,437,491	1,216,540	18.2%	443,921	365,200	21.6%	220,951	78,721	299,672	18.9%
337	11월 13일	830,052	717,430	15.7%	543,536	401,930	35.2%	112,622	141,606	254,228	22.7%
338	11월 14일	180,000	133,840	34.5%	707,663	532,000	33.0%	46,160	175,663	221,823	33.3%
339		1,444,709	1,224,460	18.0%	554,404	408,520	35.7%	220,249	145,884	366,133	22.4%
340	11월 15일	426,322	336,650	26.6%	666,627	576,310	15.7%	89,672	90,317	179,989	19.7%
341	11월 18일	2,339,198	1,970,262	18.7%	1,310,527	1,062,600	23.3%	368,936	247,927	616,863	20.3%
342		410,450	355,730	15.4%	61,480	33,520	83.4%	54,720	27,960	82,680	21.2%
343	11월 19일	828,119	711,230	16.4%	364,880	297,040	22.8%	116,889	67,840	184,729	18.3%
344	11월 20일	893,134	772,450	15.6%	831,763	651,520	27.7%	120,684	180,243	300,927	21.1%
345	11월 21일	707,022	600,040	17.8%	436,484	351,830	24.1%	106,982	84,654	191,636	20.1%

제가 사용하고 있는 매입매출 정리엑셀인데, 사용하는 엑셀매크로에 적용된 값으로 적용해서 상품을 등록시 마진이 더 낮게 나와야 정상이지만, 평균마진이 저정도가 나올수 있는 이유는 오퍼클렌에서 나만의 상품으로 구입을 하거나 외부 주문건들도 있기 때문입니다.

지금 설명드리고자 하는 내용은 정산에 관한 내용이므로 마진율보다는 매입과 매출을 어떻게 정리하고 관리하는지를 보시면 되겠습니다.

여기에서 좀더 정확히 하자면, 반품이나 취소건들도 넣어서 계산을 해줘야 하는데 그렇게 하기에는 일이 많아서 하지 못하고 있습니다.

매입과 매출을 이렇게 매일 엑셀에 정리를 하고 한달이 지나면 월초에 합계를 구해서 총매입과 평균 마진을 확인하고 관리합니다.

해당 데이터는 상품데이터를 변경시에 변화하는 값을 보기 위한 정리이며, 월별 총매출과 얼마나 벌었는지를 가늠하는 정도로 사용하고 있습니다.

실제 정산이나 생활비는 실제 데이터에 나오는 평균마진보다 보수적으로 좀더 낮게 책정해서 그날 들어온 총 금액의 2%는 세금용으로 별도로 관리를 하고 15%정도를 계산해서 생활비 통장에 넣어서 생활비로 사용을 합니다.

나머지 금액은 상품구매용 통장에 넣어서 회전합니다.

이런식으로 분리해서 관리를 하지 않으면 생활비를 얼마를 썼고 번돈이 얼마인데 얼마나 마이너스가 나고 얼마나 플러스가 되었는지 정리가 되지 않고 상품을 구매하기 위해 준비해 놓 자금에서 아무생각없이 생활비를 사용하게 되는 일들이 발생합니다.

그렇게 시간이 지나다보면 번돈은커녕 물건 구매자금으로 준비했던 돈들마저 조금씩 조금씩 사라져 버릴 것입니다.

사람은 누구나 심리적으로 통장에 잔고가 있으면 안심하고 돈을 지출하게 됩니다.

당장 내일 판매될 상품의 금액이 아니라 최소 마켓에서 정산이 되어 나에게 돈이 들어오는 평균적인 날까지의 물품구매 자금을 기본적으로 가지고 있어야 하며, 매출이 늘어날 경우를 대비해 조금씩 쌓아 나가야 합니다.

현재 본인 통장의 돈은 생활비가 아니라 물품구매 자금임을 명심하고, 제대로 관리하지 않고 아무생각없이 사용하는 일이 없도록 설명드린 대로 잘 관리하시기 바랍니다.

### 3)가격과 배송비

상품가격 설정의 경우는 마진설정에서 설명드린 대로 가격을 정하면 되고, 여기서 말하는 가격은 상품가격대별 구성을 의미합니다.

가격이 너무 싼 제품은 마진을 좀더 높게 하고 유료배송으로 배송비에 대한 마진을 배송비에서 계산 을 하고, 가격대가 있는 제품은 배송비를 상품가격에 더해 무료배송으로 상품을 등록하고 마진을 조금 낮게 가져가는 방법을 이야기 합니다.

예를들어 상품가격은 100원, 배송비가 3000원인 제품이 있다고 했을 때 배송비 마진을 감안해서



상품가격에 600원을 플러스하고 상품마진 20원을 플러스하는 경우 상품가격은 720원이 되고 배송비는 3천원으로 등록하게 됩니다.

해당 제품이 판매가 될 경우 마진은 7배 가까이 되겠지만, 100원짜리 제품을 700원씩 주고 사는 바보는 찾기 어려울 것이며, 또한 상품가격이 저렴한 제품들은 대량주문이 많고 낱개로 사는 경우는 많지 않기 때문에 더더욱 비싼 가격으로 구매하지 않습니다.

하지만, 대부분의 대량등록 셀러들이 현재 이런식으로 상품등록을 하고 있습니다.

이럴 때 여러분은 상품가격은 120원, 배송비는 3600원으로 등록을 해서 대량주문이 들어올수 있도록 하는 것입니다.

물론, 제가 소비자라면 배송비가 3천원이 넘는 제품은 잘 구매를 하지 않는 버릇이 있지만, 그렇다 하더라도 배송비 600원 때문에 120원이면 살수 있는 제품을 700원 주고 구매하지는 않습니다.

반대로 상품이 가격대가 있는 경우를 보겠습니다.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		가격	배송비	마켓수수료	정산예정	마진율	상품가격	배송비	
2		39690	3600	32942.7	36542.7	21.809	27000	3000	
3		40572	3000	33674.76	36674.76	22.2492	마진20% 마켓수수료17%		
4		44100	무료	38367	38367	27.89			
5									

- 1번은 배송비에 마진을 계산하고 상품가격은 단순계산시
  - 2번은 상품가격에 배송비 마진을 더하고 단순계산시
  - 3번은 상품가격에 배송비를 더한후 단순계산시
- 마진으로만 따지면 무료배송으로 단순계산식으로 등록하는게 마진율이 가장 높습니다.



만약 여러분이 소비자라면 어느 상품을 구매하실 건가요?

3가지를 한꺼번에 다 보여드리고 고르라고 한다면 계산해서 당연히 1번을 선택할 것입니다.

하지만, 3가지 경우의 수로 제가 상품을 전부 등록했다 하더라도 노출되는 순서는 3, 1, 2입니다.

무료배송의 경우가 노출점수는 가장 높고, 상품가격으로 검색시에는 1번이 가장 먼저 검색될것이기 때문입니다.

그럼 무조건 무료배송으로 하는 것이 좋은 것 아니냐?라는 단순한 생각을 하시는건 아니시죠? 위에서 금방 설명드렸듯이 가격대가 저렴한 상품의 경우 배송비를 상품가격에 더해버리면 일단 상품 가격 자체가 너무 비싸져 버리기 때문에 아무리 노출이 된다고 해도 그걸 살 바보는 없다는 이야기입니다.

이렇듯 상품가격에 따라서 마진, 배송비도 다르게 셋팅을 하셔야 합니다.

제가 하는 방식은 최대한 심플하게 쉽고 빠르게 할수 있는 셋팅법일뿐 디테일하거나 판매율을 극대화한 방법은 아닙니다.

그렇기 때문에 제가 사용하고 있는 방법을 보시고 본인이 응용을 해서 판매를 하신다면 저보다 더 많은 매출을 얻을수 있습니다.

실제 그런 사례도 많이 있습니다.

## 6. 다중사업자 셋팅 심화 과정

다중사업자의 경우 기본적으로 몇가지 셋팅을 하고 진행을 하셔야 추후에 어떤 프로그램으로 작업을 하시더라도 문제가 발생하지 않게 됩니다.

마켓을 가입할 때 기본적으로 아이디와 비번은 관리하기 쉽도록 통일을 시켜주시고 이메일주소를 통해 아이디를 생성하는 마켓의 경우에는 구글이메일을 이용하시는게 가장 좋습니다.

구글 계정의 경우 핸드폰으로 생성시 아직까지는 거의 무제한에 가깝게 생성이 가능하므로 구글 계정을 이용해서 가입을 하시면 되겠습니다.

<https://blog.naver.com/jhhulang/223724553111>

특히, 주의하실 마켓은 스마트스토어, 톡스토어입니다.

스마트스토어는 가입시 네이버 아이디로 가입하지 마시고 꼭 이메일 아이디로 가입하기로 진행하시기 바랍니다.

톡스토어의 경우에도 입점신청시 카카오톡아이디나 메일로 하지 마시고 구글이메일로 가입하시기 바랍니다.

스마트스토어를 네이버 아이디로 가입한 경우 아래 블로그를 참고하시어 변경하시기 바랍니다.

[https://blog.naver.com/shop\\_mine/222923482093](https://blog.naver.com/shop_mine/222923482093)

톡스토어 판매자센터 가입시 카카오톡아이디로 가입을 한 경우 아래 블로그를 참고하시어 변경하시기 바랍니다.

<https://youtu.be/M2k4HEGVorA>

2단계 인증 절차를 거쳐야 하는 마켓들중 2단계인증용 이메일과 핸드폰 번호를 변경하는 방법은 아래 블로그 글을 참고해 주시기 바랍니다.

<https://blog.naver.com/jhhulang/223663943567>

컴자동 전원켜기, 시작프로그램 설정

<https://youtu.be/sstEc85rXtg?si=QD65kigCE9GhnEJ7>

가상컴설치부터 컴퓨터기본설정(크롬, 구글드라이브, 원격데스크탑, 작업스케줄러)

[https://youtu.be/Wwztd\\_RN3GY](https://youtu.be/Wwztd_RN3GY)

영상에 나온 파일들 다운로드 링크(install hyper, 메모장스크립트)

<https://cafe.naver.com/dreamnloan/11634>

토스쇼핑부계정

<https://drive.google.com/file/d/1QKHxkfTIPFG4aoWoGXUPW0a4nddQ3MuD/view?usp=sharing>

토스템플릿

[https://drive.google.com/file/d/1PNlFAIDOOjz-NfyB\\_5BrS86TjoeR0hz/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1PNlFAIDOOjz-NfyB_5BrS86TjoeR0hz/view?usp=sharing)

## 7. 상품순환, 품단종

기본적으로 프로그램 사용법은 글로 설명하기는 어려운 부분이 있으므로 영상을 보시고 실습해 보시기 바랍니다.

해당 장에서는 프로그램별로 차이점과 이론적으로 설명을 드려야 할 부분에 대해 글로 설명드리고자 합니다.

마켓별로 최대 등록가능한 상품수가 정해져 있습니다.  
스마트스토어는 만개, 11번가는 5천개등..

기본적으로 어떤 프로그램을 사용하던 1주일 단위로 필요한 수량만큼 DB를 만들어서 올려놓고 작업을 진행합니다.

상품DB의 경우 2-3개월에 한번 전체 마켓에 사용할 상품DB를 만들었다면, 해당 상품DB를 1주일동안 작업을 할 때 필요한 수량을 계산해서 상품DB를 프로그램에 등록합니다.

많은 테스트를 해본 결과 매일 상품순환을 한다면 전체상품수의 5%정도를 순환하고 주3회 정도 순환을 진행한다면 10%정도를 순환해 주시면 됩니다.

주3회 10%를 기준으로 한다면 스마트스토어는 한마켓당 3천개가 필요하고 사업자가 5개라면 15000개를 준비합니다.

이런식으로 운영하는 모든 마켓의 상품DB를 오퍼클렌 DB만들기에서 이셀러스 양식 또는 플레이오토 양식으로 다운받아서 해당 프로그램에 등록하고 작업을 진행합니다.

현재 저는 월, 수, 금은 상품순환 작업을 진행하고 화요일은 상품DB를 만들고, 목요일은 품단종을 진행합니다.

이셀러스의 경우 품단종이 자동으로 되지 않기 때문에 주1회 정도 진행을 하고 있습니다.

엠텔링크의 경우는 엠텔링크를 켜서 자동을 선택하고 도매처와 마켓을 선택하면 자동으로 품단종을 진행해 줍니다.

다만, 어떤 프로그램으로 어떤식으로 작업을 하든지 간에 품단종에 있어서 100% 완벽하게 작업을 진행하기는 어렵습니다.

플레이오토의 경우에는 올웨이즈와 토스쇼핑 때문에 사용을 하게 되는데 품단종은 진행이 불가능합니다.

상품순환을 통해서 시간이 경과됨에 따라 상품이 삭제되고 새로운 상품을 등록함으로써 품단종을 대신한다고 생각하시면 됩니다.

이셀러스, 플레이오토, 엠링크등 모든 프로그램의 기본적인 설정과 사용방법은 아래 영상링크를 참고해 주시기 바랍니다.

이셀러스, 플레이오토 조합으로 상품을 등록하는 경우 올웨이즈, 토스쇼핑은 플레이오토로 등록을 하고 나머지 마켓은 이셀러스로 등록을 하게 됩니다.

플레이오토로 등록하는 마켓의 경우 샵마인에서 주문수집시 상품코드가 입력되지 않아 오너클랜에 주문을 넣을수가 없으므로 상품등록시 엑셀파일로 오너클랜 상품코드, 상품명, 마켓상품코드를 가지고 있어야 합니다.

토스쇼핑의 경우 현재는 샵마인에서도 주문수집을 지원하기 때문에 샵마인에서 주문수집을 하는 경우와 플레이오토에서 주문수집을 하는 2가지 경우의 수가 있습니다.

샵마인에서 주문수집을 하는 경우는 올웨이즈와 마찬가지로 엑셀파일로 등록한 상품을 리스트를 가지고 있어야 하며, 플레이오토로 주문수집을 하는 경우에는 플레이오토에서 엑셀양식을 오너클랜 주문양식에 맞게 추가로 셋팅을 해서 관리가 가능합니다.

플레이오토를 이용한 토스쇼핑 주문수집과 등록된 상품을 엑셀파일로 저장하고 해당 파일을 이용해서 오너클랜 상품코드를 찾아서 주문수집을 하는 방법은 아래 영상리스트에서 영상을 참고하시기 바랍니다.

이셀러스, 플레이오토의 경우 컴퓨터 사양은 크게 관계없습니다.

다만, sandboxie를 활용하여 10개씩 이셀러스를 동시에 작업하기 위해서는 최소한 cpu 8개 이상, 램16GB 이상을 권장드립니다.

엠링크의 경우 현재 많은 업데이트로 최신사양의 컴이 아니어도 구동에 특별한 문제가 발생하지는 않습니다.

다만, 한컴퓨터에서 10개정도의 사업자를 운영하고 가상컴퓨터를 이용하여 옥션, 지마켓을 따로 관리할 경우 스레드12개 이상, 램36GB, SSD500GB 이상을 권장 드립니다.

엠링크를 이용하는 경우 모든 주문수집은 샵마인으로 진행을 하고 있는데, 올웨이즈의 경우에는 엠링크로 상품등록시 오너클랜 상품코드가 등록되어 나오기 때문에 등록된 상품리스트를 가지고 있을 필요가 없습니다.

단, 토스쇼핑의 경우에는 엠링크에서 상품등록을 하였다 하더라도 샵마인에서 주문수집시 오너클랜 상품코드는 생성이 되지 않기 때문에 등록된 상품에 대한 오너클랜상품코드, 상품명, 마켓상품코드는 관리를 하셔야 합니다.

플레이오토와는 다르게 엠링크에서는 등록된 모든 상품을 엠링크상에 보관하고 있기 때문에 언제든지 상품리스트를 받을수가 있습니다.

이셀러스의 경우 톱스토어의 경우 판매중지건을 삭제하는 기능이 없으며, 플레이오토에서 토스쇼핑은 반려상품 삭제 기능이 존재하지 않습니다.

엠링크의 경우 품단종 또는 삭제작업을 진행시 판매중지가 아닌 삭제처리가 되기 때문에 모든 마켓의 판매중지건 삭제 기능이 존재하지 않습니다.

토스쇼핑의 경우 반려상품 삭제 기능이 존재하고, 쿠팡은 위너가 아니거나 반려상품 삭제, 스마트스토어의 경우 판매종료 상품 삭제 기능이 존재합니다.

## 1)이셀러스

우선 이셀러스로 다중사업자를 최대한 빠르게 작업을 하기 위해서는 sandboxie라는 프로그램을 이용하여 10개의 이셀러스를 열고 한번에 다중 작업을 하는 것입니다.

sandboxie는 일종의 가상컴퓨터와 비슷한 역할을 할 수 있는 프로그램으로 무료이고 우리가 하려는 작업에 딱맞는 프로그램이므로 간단하게 이용이 가능합니다.

<https://youtu.be/tUahgdWpVwo?si=8pWz43qxNTAPSbmY>

이셀러스 총정리

[https://youtu.be/pwRjxq5fP\\_w](https://youtu.be/pwRjxq5fP_w)

## 2)플레이오토

플레이오토 요금제 및 기본 사용법

<https://youtu.be/FAwKhWG8Ojc>

플레이오토 총정리

<https://youtu.be/cAnET0po7B4?si=2k6-ePM7A7WgkE6d>

## 3)엠링크

기본설정 및 마켓등록

[https://youtu.be/gyCsAFmf4Vs?si=j6NkT\\_8TVCpckrJw](https://youtu.be/gyCsAFmf4Vs?si=j6NkT_8TVCpckrJw)

환경설정 최종 블로그

<https://blog.naver.com/jhhulang/223744617179>

엠링크 사용방법

<https://youtu.be/b94D8BXNMZ0?si=zoBWkQ455-cO-UQu>

엠링크 스케줄러 기능 활용

<https://youtu.be/OP1UMekaDSA>

엠링크는 지금도 계속 업데이트가 진행되고 있는 관계로 영상이나 글도 업데이트가 되어 하는데 수시로 업데이트 하기는 쉽지가 않습니다.

블로그에 있는 환경설정이 항상 가장 최신 글이라 보시면 됩니다.

## 엠링크 추가내용들

- 2단계인증 자동화(slack)

<https://cafe.naver.com/kdjsystem/702>

- slack 오류 해결방법

<https://cafe.naver.com/kdjssystem/907>

- 네이버 커머스 API 발급 방법

<https://cafe.naver.com/kdjssystem/1058>

커머스 API는 6개월에 한번씩 인증을 하여야 하며 인증시 시크릿키가 변경됩니다.  
변경된 시크릿키를 앱링크에서 수정해 주셔야 합니다.

- 이미지 API 발급 및 등록

<https://cafe.naver.com/kdjssystem/852>

이미지 API를 발급하지 않아도 상품등록은 가능합니다.  
다만, 이미지의 화질과 결과면에서 차이가 있습니다.

- 네이버 카테고리 API 발급 및 등록

<https://cafe.naver.com/kdjssystem/759>

카테고리 API는 도매처에서 상품등록시 카테고리가 비어 있거나, 엉뚱한 카테고리로 설정되어 있는  
상품들이 많기 때문에 이를 보완하기 위함입니다.

상품명을 기준으로 네이버에서 검색하여 등록된 카테고리를 찾아서 해당 카테고리로 매칭시켜 줍니  
다.

하나의 API로 1일 1회 25000개의 데이터를 수집할 수 있습니다.

엑셀로 상품을 등록하거나 상품을 수신시에 한번에 상품DB를 몇만개씩 사용하는 경우라면 그에 맞  
게 API를 여러개 등록해 놓으셔야 합니다.



## 8. 주문수집 및 CS

주문수집의 경우 주문건이 너무 많거나 외부에서 주문수집을 하는 경우가 아니라면 오전중 1일 1회 정도만 처리하여도 배송 및 판매자 패널티 부분은 발생되지 않습니다.

현재 3년이상 1일 1회만 주문을 넣고 송장 또한 1일 1회만 입력하고 있지만, 마켓이 패널티를 받거나 정지된 경우는 한번도 없었습니다.

간혹, 수시로 주문수집을 하는 분들을 보면 불필요한 에너지와 시간을 낭비한다는 생각이 듭니다.

주문수집은 오전중에 한번, 송장입력은 저녁 늦게 한번 또는 다음날 아침 일찍 입력하시면 됩니다.

주문수집이나 송장입력의 경우 월22,000원을 아끼기 위해 수동으로 하지 마시고 샵마인 프로그램을 통해서 진행하시기 바랍니다.

샵마인 프로그램을 사용시 엑셀양식을 내 입맛에 맞게 수정이 가능한데, 제가 사용하고 있는 양식 셋팅과 오너클랜에서 다운로드 받은 송장양식을 샵마인에 등록해서 마켓에 전송하기 위한 셋팅 방법은 아래 링크를 참고하시기 바랍니다.

[https://cafe.naver.com/dreamnloan/11174?tc=shared\\_link](https://cafe.naver.com/dreamnloan/11174?tc=shared_link)

이셀러스와 플레이오토 조합으로 상품을 등록하는 경우 올웨이즈는 샵마인에서 상품코드를 가져오지 못하고 토스는 플레이오토를 이용해서 주문수집을 하거나 등록된 상품리스트를 관리하고 샵마인에서 주문수집을 하셔야 합니다.

리스트를 보관하는 방법은 수동이나 자동이나 동일하지만, 주문수집시 해당 상품의 오너클랜 상품코드를 매칭하는 과정에서 수동의 경우 엑셀파일을 열고 vlookup이나 찾기 메뉴를 이용해서 상품명이나 마켓상품코드로 검색해서 일일이 작업을 하여야 합니다.

이런한 과정을 좀더 쉽고 빠르게 하기위해서 총괄파일매크로를 제작해서 사용중에 있습니다.

총괄파일매크로 내용과 사용방법등은 다음장에서 설명드리도록 하겠습니다.

송장입력의 경우 토스쇼핑의 주문수집을 샵마인을 이용해서 하느냐, 플레이오토를 이용하느냐에 따라 송장입력을 위한 셋팅을 하셔야 합니다.

송장입력을 위한 셋팅은 이전장에서 프로그램 사용설명 영상에 내용이 있으므로 참고하시기 바랍니다.

주문을 수집후 오너클랜에 주문을 넣는 과정에서 주문을 넣기전 이미 품질인 경우와 주문을 넣고 나서 품질이 되는 경우가 발생합니다.

주문을 넣기전 이미 품질인 경우에는 고객에게 공장사정으로 인해 상품출고가 불가능하다는 안내문자를 보내고 고객이 직접 취소요청을 하도록 유도해야 합니다.

이미 주문수집을 하여 발송대기로 넘어간 상황에서 주문취소는 무조건 패널티가 발생하기는 하지만, 판매자가 취소처리를 하는것과 고객의 요청으로 취소승인을 하는 경우 패널티 점수가 다르기 때문입니다.

주문을 넣은 이후에 품질이 되는 경우도 처리 방법은 동일합니다.

간혹, 이런 품질건들 때문에 스트레스를 호소하는 판매자분들이 종종 계시는데 이건, 대량등록을 하는 판매자에게는 당연한 문제이기 때문에 이걸로 스트레스를 받지 마시고 주문수집시 바로바로 처리하시기 바랍니다.

일부 소형 도매처의 상품이 아니라면 어느 도매처를 이용하던지 이런 부분은 필연적으로 발생 할 수 밖에 없기 때문입니다.

주문수집시 상품등록하는 과정에서 오등록이나 실수가 아니라 정상적으로 등록이 되었는데도 불구하고 마진이 너무 적거나 역마진이 발생하기도 합니다.

상품을 등록한 이후에 공급사에서 가격을 변경하는 경우, 쿠팡의 경우 오노출, 마켓에서 진행하는 할인 프로모션으로 인한 저마진, 대량 주문의 경우 오너클랜에서 상품 구매시 배송비가 비싼 경우,현재 엠링크의 경우 프로그램 오류로 인한 가격변경등이 이런 문제를 발생시키게 됩니다.

엠링크의 경우를 제외하고는 문제의 발생 자체를 없애는 방법은 존재하지 않습니다.

다만, 이런 주문건이 발생했을 때 처리할수 있는 방법은 몇가지가 있습니다.

쿠팡의 오노출의 경우는 쿠팡에서 보상을 해주기 때문에 쿠팡에 접수하시면 되고,, 공급사의 가격변

동이나 마켓 자체 할인으로 인한 저마진, 또는 품질상품의 경우 오너클랜에서 주문을 하지 않고 외부에서 검색을 통해서 더 저렴한 상품을 찾아서 주문하는 방법입니다.

이런 경우의 상품이 아니더라도 주문건들중 외부에서 상품을 검색해서 주문을 넣는 경우 마진을 극대화 할수 있습니다.

여러 상품들을 검색해서 찾아보다 보면 외부에서 검색했을 때 훨씬 저렴한 상품이 눈에 보이기 시작합니다.

외부에서 상품을 검색하고 주문하는 방법은 아래 링크의 영상을 참고하시기 바랍니다.

<https://youtu.be/KPNfoGz6Q0E>

이렇게 주문수집을 열심히 하다보면 필연적으로 CS가 발생하게 될텐데 CS는 스트레스를 받지 않고 처리하는게 가장 현명한 방법이라고 생각합니다.

지금까지 수많은 CS전화를 받아 봤지만, 전화를 받아서 처리하는 건 시간적인 측면이나 스트레스로 봤을 때 불필요한 작업이라고 생각합니다.

전화가 오면 몇가지 문자를 입력해놓고 해당 문자로 응답처리를 진행합니다.

‘구매내역에서 문의하기에 남겨주세요’, ‘반품 및 교환은 마켓에서 요청해 주세요’ 등의 문자를 미리 핸드폰에 입력해 놓고 필요시 사용하시면 됩니다.

문자로 답변을 주고 받다 보면 답답해서 전화통화를 하고 싶을때가 많지만, 전화 통화를 하는 순간 스트레스와 고객과의 분쟁이 발생할 확률은 높아집니다.

최대한 전화통화는 하지 마시고 문자, 문의하기를 통해서 CS를 처리하시기 바랍니다.

반품 및 교환, 진상처리

판매량이 많아 지면 많아질수록 반품 및 교환과 진상고객 또한 늘어나기 마련입니다.

반품 및 교환의 경우 결론은 누구의 잘못이고 배송비를 누가 물 것인가가 중요한 부분인데 구매자의 잘못인지, 공급사의 잘못인지, 판매자인 나의 잘못인지를 먼저 확인하고 그에 따라 처리해야 합니다.

제품의 오배송, 상품하자의 경우는 대부분 공급사의 잘못일 것이고 주소를 잘못 입력하거나 옵션선택을 잘못하는 등 판매자인 나의 잘못으로 발생하는 부분은 그렇게 많지 않을 것입니다.

공급사의 잘못이라면 공급사에게 내용을 전달하고 반품처리후 구매비용을 환불받을 때 배송비부분까지 환불을 받으면 되고, 나의 잘못이라면 어쩔수 없이 배송비를 내가 부담하고 처리하면 됩니다.

제품을 구매했는데 사이즈가 맞지 않거나 오주문, 상품이 맘에 들지 않거나 필요가 없어서 반품이나 교환을 요청하는 경우에는 소비자에게 왕복배송비를 받아야 합니다.

고객이 마켓에서 반품이나 교환을 접수시 어떻게 접수했는지를 확인해서 환불금에서 차감일 경우 별도로 돈을 받을 필요없이 공급사에 반품 및 교환요청을 하고 제품이 회수되어 공급사에서 환불처리가 완료되면 그때 마켓에서 반품 및 교환 완료 처리를 진행하시면 됩니다.

환불금에서 차감이 아니라 판매자에게 직접송금으로 접수를 한 경우 고객에게 왕복배송비를 받고 반품 및 교환을 진행하시면 됩니다.

교환의 경우 상품의 하자가 아닌 경우 맞교환으로 진행되는 경우가 거의 없기 때문에 반품으로 접수하라고 하고 새로 주문을 넣는게 빠릅니다.

옥션, 지마켓의 경우 자동반품을 막을수 있는 기능이 없기 때문에 반품이나 교환이 접수되면 마켓에 전화해서 자동수거 되었는지 확인하고 접수가 이미 된 경우라면 송장번호를 확인해서 택배사에 연락해서 접수를 취소시키고 오너클랜에 접속해서 공급사에 반품 및 교환 접수를 진행합니다.

아직 자동수거 접수가 되지 않았다면 자동수거 접수하지 말라고 하고 공급사에 반품 및 교환 접수를 진행합니다.

자동수거가 되는 경우 마켓에서 입력한 반품주소로 수거가 되기 때문에 누구의 잘못을 떠나서 추가적으로 배송비가 발생되기 때문에 이부분을 고객에게 추가적으로 안내하고 받기까지 또다른 분쟁이 발생하기 때문에 자동수거는 안되도록 막는 것이 최선입니다.

간혹 옥션, 지마켓이 아닌 다른 마켓에서도 반품주소로 제품이 오는 경우가 발생하는데 고객이 마음대로 제품을 반품주소지로 직접 접수하는 경우입니다.

그렇기 때문에 공지사항에 꼭 반품이나 교환전 문의를 달라는 내용과 임의로 반품주소지로 반품시

추가비용이 발생한다는 문구를 넣어주셔야 합니다.

대량등록이기 때문에 공급사가 너무 많고 그 수많은 공급사들의 주소지로 반품주소가 등록되는 것이 아니라 판매자인 우리가 마켓에서 설정한 반품주소지로 모든 상품이 배송되므로 이 부분은 꼭 체크하시기 바랍니다.

간혹 마켓에 반품주소지를 비상주사무실 주소로 입력하는 분들이 계시는데 이럴 경우 상품이 반품이나 교환 접수가 되어 제품이 도착해도 알수가 없거나 분실의 위험, 추가배송비 발생등 문제가 많으므로 주의하시기 바랍니다.

반품이나 교환에서 누구의 잘못인지 명확하거나 고객이 인정하면 크게 문제가 될일이 없겠지만, 다양한 구매 고객이 있는 만큼 진상 고객들도 존재합니다.

상품의 문제가 아님에도 불구하고 상품에 문제가 있다고 하거나, 상세페이지에 내용이 나와 있음에도 불구하고 상세페이지를 자세히 보지 않고 못봤다고 우기거나, 단순사이즈 교환인데 제품의 사이즈 문제라고 우기는 경우등 경우의 수는 다양합니다.

모든 경우의 수를 다 설명드릴수는 없고 이런 여러 경우의 수가 발생할 때 고객에게 최대한 잘 설명해서 이해를 시키시고 안되는 경우 마켓에 중재 요청을 하면 마켓에서 배송비를 부담해 주는 경우가 있습니다.

공급사들도 각양각색이기 때문에 누가봐도 공급사의 잘못인데 인정하지 않거나 말이 안통하는 공급사들도 있습니다.

이럴때는 오너클랜에 중재요청을 통해서 문제를 해결하시기 바랍니다.

CS의 경우 스트레스 없이 최대한 적은 시간만 투자하는 것이 가장 좋은 방법인 것 같습니다.

주문수집과 CS는 오전에 1-2시간 작업으로 전부 완료하고 있습니다.

반품 및 교환건의 경우 엑셀로 정리해서 체크하고 완료된 건들은 따로 정리를 하고, 진행중인 건들은 하루에 한번 체크하시면 됩니다.

## 9. 매크로와 프로그램 설명서

현재 사용중인 매크로와 프로그램은 다음과 같습니다.

- 통합매크로
- 총괄파일매크로
- 이미지대량수정
- 올웨이즈품절삭제
- 토스반려삭제
- 톱스토어삭제
- 송장다운

오너클랜비다운 프로그램은 현재 사용하지 않습니다.

DB세트 만들기 페이지가 지속적으로 변경이 생기고 있어서 그때마다 업데이트를 진행해야 하는데 외부 프로그램이라 현재 업데이트 진행이 불가능합니다.

해당 프로그램중 이미지대량수정, 올웨이즈품절삭제, 토스반려삭제, 톱스토어삭제는 애플링크를 사용하는 경우 필요치 않습니다.

통합매크로는 엑셀파일들 관리에 필요한 매크로와 이셀러스, 플레이오토, 애플링크에서 상품DB를 업로드시 엑셀양식을 수정하는 매크로가 들어 있습니다.

<https://youtu.be/I6ynC4BxEI8?si=PqSeoPTb1wJtcGCe>

총괄파일매크로는 샵마인 사용시 올웨이즈, 토스쇼핑의 상품코드 매칭기능, 오너클랜에 주문을 넣을 때 나만의상품, 외부주문, 다중사업자주문등에 사용가능합니다.

[https://youtu.be/7ZXXaRO4UKQ?si=5h\\_mJTDN5BOKcLWz](https://youtu.be/7ZXXaRO4UKQ?si=5h_mJTDN5BOKcLWz)

이미지대량수정은 이셀러스로 상품등록 하는 경우 대표이미지를 각도, 확대를 반영하여 변환시키는 프로그램입니다.

이미지대량수정의 경우 프로그램을 이용해서 이미지를 변경한 후에 호스팅서버에 해당 이미지를 올리고 주소를 생성해서 해당 주소를 엑셀양식의 대표이미지 부분에 입력을 해주는 형태입니다.

이 전체 과정을 자동화하는 것은 아니고 이미지대량수정 프로그램을 구동하고 변경된 이미지를 본인

이 원하는 호스팅서버에 올린후 이미지주소를 정리해서 엑셀로 만듭니다.

통합매크로에서 이미지주소 입력 매크로를 통해서 이셀러스, 플레이오오토 양식의 경우 바뀐 이미지 주소를 입력시켜 줍니다.

이미지 호스팅의 경우 ESM에서 무료를 제공하기는 하지만, 대량의 경우에는 용량이 부족합니다.

저의 경우는 친구가 NAS를 가지고 있어서 NAS를 통해서 구축하였습니다.

NAS란 개인서버 개념인데, 서버, 호스팅, NAS등 어려운 용어와 내용에 대해서는 전부 이해하려 하지 마시고, 가상의 공간에 이미지를 넣어놓고 각각 이미지 주소를 생성한다는 정도로 이해하시면 됩니다.

구글링이나 GPT에게 물어보면 자세한 설명을 들으실수 있습니다.

<https://youtu.be/MpUQBfktwqo?si=Urple5l7gUr5Wz6D>

올웨이즈 품절삭제는 플레이오토를 사용하는 경우 품단종이 되지 않기 때문에 필요한 프로그램입니다.

[https://youtu.be/gtS2CST06tI?si=hhKekQulGyna\\_KyS](https://youtu.be/gtS2CST06tI?si=hhKekQulGyna_KyS)

토스반려삭제는 플레이오토를 사용하는 경우 반려상품삭제를 위해 만든 프로그램입니다.

<https://youtu.be/98Ku2Bw4liw?si=rnGyBIQWdD0Q0jtK>

톡스토어삭제는 이셀러스로 상품등록 하는 경우 판매중지에 있는 상품을 삭제하는 기능이 없어서 만든 프로그램입니다.

<https://youtu.be/h2rQmgIBSiQ?si=9dxgTJUfiOrlh6-T>

11번가의 경우 판매중지 삭제 프로그램을 제작하였으나, 이셀러스에서 판매중지 상품 삭제 기능을 제공하기 때문에 필요가 없어서 삭제하였습니다.

송장다운로드의 경우 다중사업자를 이용시 오너클랜에 주문을 넣을 때 사업자별로 이용을 하는데 있어서 여러번 로그인을 하고 송장을 다운을 받아야 하는 부분을 프로그램이 대신해 줍니다.

<https://youtu.be/CceNlcSUIYI>

통합매크로에서 이셀러스, 플레이오토, 엠링크에 상품DB를 등록시 어떤 부분들을 수정해서 등록하게 되는지 설명드리도록 하겠습니다.

먼저, 수정내용을 이해하시기 위해서는 플레이오토 엑셀양식과 이셀러스 엑셀양식에 대해서 기본을 알고 계셔야 합니다.

[https://youtu.be/Y\\_IQSLIVEUc](https://youtu.be/Y_IQSLIVEUc)

공통적으로 수정하는 부분들이 있고, 마켓별로 수정 내용이 다른 경우가 있습니다.

아래에서 리스트로 정리를 해 놓았으니 확인하시기 바랍니다.

#### - 이셀러스 매크로 및 플레이오토 매크로 내용 리스트

1. 상품명변경(태그에서 랜덤으로 키워드한개 가져와서 상품명 앞이나 뒤에 붙여넣고 중복 단어 제거) \*스스, 토스, 쿠팡은 중복단어 제거만
2. 카테고리 비어있는 경우 기타생활잡화로 카테고리 입력  
스스, 쿠팡, 토스는 제외
3. 확장정보 Sheet 카테고리값 삭제  
11번가, 스텔, 쿠팡, 토스, 올웨이즈
4. 확장정보 Sheet 카테고리값 매칭카테고리값으로 변경  
옥션, 지마켓, 토스스토어만
5. 스텔, 쿠팡, 토스의 경우 카테고리 비어 있는것도 삭제  
그 외 마켓은 대표이미지, 이미지1, 상세설명, 요약정보상품군코드 비어 있는 경우 삭제
6. 상품가격변경(마켓수수료+내마진+할인율)1000원이하, 5천원이하, 25000원이하 마진 다르게  
1000원이하는 10원단위로, 그이상은 100원단위로 반올림
7. 원산지수정  
기타(상세설명참조)->기타/상세설명참조  
기타->기타/상세설명참조  
여주군->여주시



오스트레일리아->호주

타이완->대만

8. 이미지1을 이미지2-5까지 붙여넣기

옥션, 지마켓의 경우 이미지1만 나두고 전부 삭제

9. 상세페이지에 상품명, W코드 넣기

10. 선택사항 옵션명에서 필수선택이 2번인것들 필수선택 색상으로 변경

size, 사이즈, 크기->사이즈

컬러, 칼라, color->색상

11. 요약정보상품군코드 전부35로 변경

12. 재고수량 999로 변경

13. 배송비마진반영

14. 배송비 100원단위로 라운드업

15. 배송비란 헤더값에 배송비 입력

16. 배송비별로 폴더구분

17. 삭제코드에 있는 코드의 경우 행삭제

- 11번가추가

원산지수정

수입/아시아/대만->수입/아시아/중국

수입/아시아/홍콩->수입/아시아/중국

수입/오세아니아/호주->수입/오세아니아/뉴질랜드

- 톱스토어 추가

브랜드, 모델명, 제조사 15글자 이내로 변경

브랜드, 모델명, 제조사 소호물, 티맥스, 공개불가 변경

- 스마트스토어 추가

검색어(태그)란에 키워드없음 삭제

선택사항옵션명이 필수선택인 경우 선택사항타입 독립형으로 변경

선택사항옵션명이 필수선택 삭제

- 올웨이즈 추가

상품명에서 '섹시', '망사', '조루', '~' 삭제

- 옵션, 지마켓 추가

K열 헤더값 '원산지 유형'으로 변경

## 10. 이미 사업을 시작한 분들을 위한 지재권

사업을 시작하기전 막연한 불안감으로 지재권을 걱정하는 것과 실제로 사업을 시작한 이후에 직접 겪게 되는 문제점은 다를 것입니다.

지재권에 대한 기본 설명은 무료전자책에서 이미 다루었기 때문에 이번 장에서는 실질적인 부분에 대해서 이야기 해보고자 합니다.

지재권으로 인한 문제가 발생하게 되면 제조사 또는 공급사에서 지재권 관련 메일이나 문자를 보내 오는 경우가 있고, 마켓에서 연락이 오는 경우, 또는 대리인인 법무법인에서 연락오는 경우가 있습니다.

대부분 메일이나 문자로 연락이 오기 때문에 메일과 문자는 잘 확인하셔야 합니다.

사업자를 등록하고 마켓을 셋팅하는 과정에서 이메일주소는 항상 자주 사용하는 이메일로 설정해서 마켓이나 공급사에서 오는 연락을 받지 못하는 경우가 없게 하셔야 합니다.

지재권이 문제가 되는 경우 처음부터 바로 고소나 고발을 진행하는 경우는 거의 없습니다.

대부분 지재권이 있으니 소명하라고 하거나 상품을 판매하지 말라고 합니다.

대부분 공급사에 해당제품에 대한 지재권을 이야기 하면 정식 유통 입증이 불가한 경우가 많기는 하나 우선적으로 공급사에 내용을 전달하고 정식 유통 제품인 경우 공급사에게 자료를 받아서 전달하면 되고, 이런 자료가 존재하지 않거나 공급사도 모르고 올린 제품인 경우 판매공급사나 제조사에서 온것이든 대리인인 법무법인에서 온것이든, 위탁판매 셀러로서 오픈마켓이라는 도매사이트를 통해서 상품을 등록하고 있으며, 지재권이 있는 제품인지 모르고 등록하였고, 판매이력이 없으며, 상품을 삭제처리 하였다고 보내면 이걸 가지고 문제 삼지 않습니다.

마켓에서 소명이 오는 경우에도 위와 동일한 방식으로 처리하시면 됩니다.

마켓의 경우 지재권이 아닌 KC인증이나 정품소명을 하라는 이메일이 오는 경우도 종종 있을텐데 이또한 위와 같은 방법으로 처리하시면 됩니다.

KC인증이나 정품소명의 경우는 공급사에서 자료를 제공해 주는 케이스가 많기 때문에 먼저 공급사

에 전달하고 공급사에서 자료를 받도록 합니다.

이 외에도 마켓에서 여러 연락을 받게 됩니다.

지재권과는 다른 부분이지만, 생활화학제품 미인증, 재료의 원산지등 많은 내용의 문자와 메일을 받게 되는데 톱스토어의 경우 현재까지는 모든 내용을 무시하셔도 됩니다.

톱스토어의 경우 긴급알림으로 내용전달이 오고 처리하지 않으면 마켓에서 상품을 판매중지 또는 삭제 처리 하기 때문에 굳이 신경쓰지 않아도 됩니다.

주의하여야 할 마켓은 11번가, 스마트스토어, 쿠팡정도인데 11번가의 경우 미성년자 구매불가상품이나 호신용제품, 구슬, 비비탄 같은 위험 제품에 민감하기 때문에 이런 제품에 대해서는 빠르게 조치하여야 합니다.

상품DB를 생성시에 모두 걸러낼수 있으면 좋겠지만, 100%걸러내는 건 현실적으로 어렵기 때문에 상품이 등록되었을 때 문자, 전화, 이메일로 11번가에서 연락이 오는 경우 연락을 잘받고 처리만 빠르게 한다면 크게 문제가 되지는 않습니다.

옥션, 지마켓의 경우는 문의하기로 내용이 오기 때문에 샵마인에서 문의하기만 잘 확인하시고 문제 되는 상품이 있다고 문의하거나 긴급알림으로 오는 경우 해당 제품을 삭제 처리 하시면 됩니다.

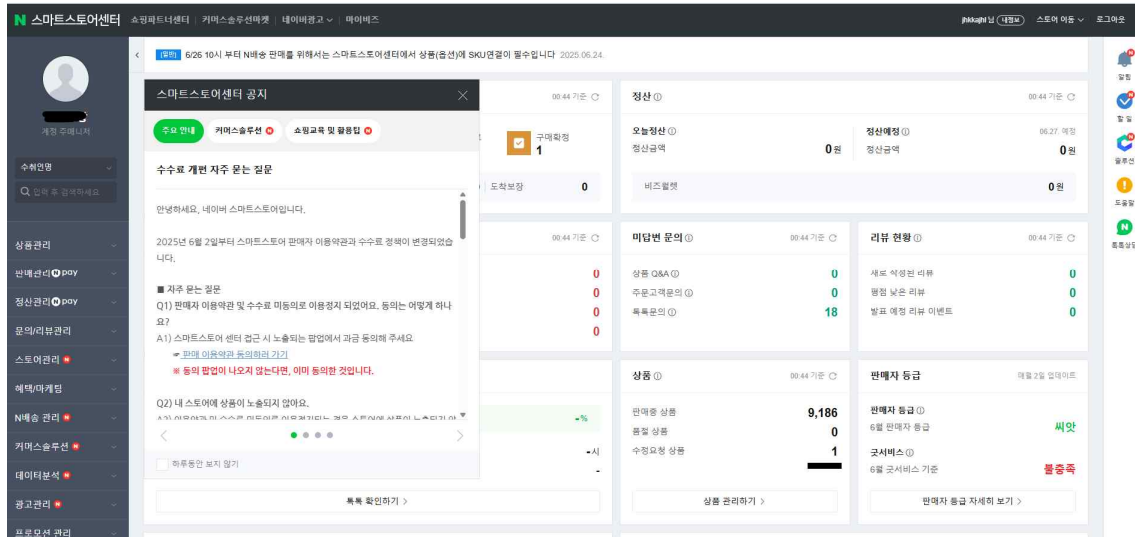
신경을 써야 하고 답장으로 소명을 해야 하는 마켓은 스마트스토어와 쿠팡입니다.

해당 마켓들은 판매가 잘되는 마켓인 만큼 관리를 잘 하셔야 합니다.

메일은 항상 신경써서 확인하고 메일이 오는 즉시 소명날짜가 되기전에 빠르게 소명을 진행하여야 합니다.

기간이 지나고 나면 소명을 해도 잘 풀어주지 않기 때문에 기간내에 소명을 진행하는 것이 중요합니다.

스마트스토어의 경우 아래 사진과 같이 판매자센터에 접속시 수정요청 상품에 1개라도 있는 경우 확인해서 삭제처리 하여야 합니다.



대부분 판매자들이 이부분을 잘 관리하지 못해서 주의, 경고 단계로 넘어가게 됩니다.

소명외에도 이부분은 주1-2회 정도 확인하여 상품을 삭제 처리 하셔야 합니다.

이 단계에서 상품을 삭제처리 하면 클린위반현황으로 넘어가는 건들을 최소화 할수 있기 때문입니다.

대량등록이라고 해서 마켓을 관리하지 않고 메뉴를 몰라도 되는 것이 아닙니다.

많은 판매자분들이 쉽고 편한 길만을 찾으려고 하는데 대량등록도 기본적인 마켓관리와 주문수집, CS는 잘해야 하는 부분이고 이런 부분들이 지켜지지 않기 때문에 위탁판매, 대량등록을 마켓에서 좋아하지 않는 경향이 나타나게 됩니다.

지재권도 중요하지만, 이런 부분들도 중요하기 때문에 잘 지키셔서 마켓이 정지되거나 상품의 노출이 중지되는 경우가 없으시기 바랍니다.

## 11. 이미 사업을 시작한 분들을 위한 세금신고

사업을 시작하기전에는 막연한 걱정과 불안이지만, 실제로 사업을 시작하게 되면 세금신고는 현실이 됩니다.

대부분 개인사업자분들이 많기 때문에 개인사업자를 기준으로 설명드리도록 하겠습니다.

개인사업자는 간이사업자와 일반사업자로 구분되는데 간이사업자의 매출기준은 해마다 높아지고 있습니다.

아무래도 물가상승과 GDP의 상승을 반영하기 때문일 것입니다.

개인사업자의 경우 신고하는 세금은 부가가치세와 종합소득세 2가지를 납부하게 되는데 부가가치세의 경우 간이사업자는 1년에 한번 1월에 신고를 하고 일반사업자의 경우 1년에 두 번 7월과 1월에 신고를 하게 됩니다.

부가가치세는 기본적으로 형태가 있는 물건이던 무형의 서비스이던 무조건 붙는다고 보시면 됩니다.

물론, 면세에 해당하는 제품이나 서비스도 존재하지만, 대부분의 경우는 면세가 아니므로 보편적인 경우를 이야기 하도록 하겠습니다.

우리가 납부하게 되는 부가세는 제품의 구매시 붙어있는 세금, 제품 판매시 즉, 매출에 붙어있는 세금을 계산해서 대한 부가세가 아니라 순이익에 대한 부가세를 납부하게 됩니다.

우리가 제품을 구매할 때, 즉 매입의 경우에도 부가세가 포함되어 있고 제품을 판매할 때, 즉 매출의 경우에도 부가세는 포함되어 있습니다.

부가가치세의 기본 공식은 매출세액-매입세액 이지만, 우리가 쉽게 이해하기 위해서 매출에서 매입을 뺀 금액, 즉 순이익에 대해서 부가세를 납부하는 것이라고 이해하시면 됩니다.

그렇기 때문에 매입자료를 최대한 많이 모으고 매출을 누락시킨다면 부가세는 당연히 줄어들게 됩니다.

그러나 가라계산서를 발행하지 않는 이상 매입을 늘릴수는 없고, 모든 마켓에서 매출은 전산으로 신

고가 되기 때문에 임의로 누락시킬수도 없습니다.

부가세에 있어서 세무사가 해줄수 있는 부분은 현금이나 카드로 제품을 구매했을 때 매입자료의 누락이 되지 않도록 통장거래내역이나 카드사용내역을 확인해서 매입자료를 최대한 빠트리지 않도록 하고 사업을 운영하기 위해 발생하는 비용을 잘 확인해서 매입자료에 넣는 것과 장부의 정리 및 보관을 하는 부분입니다.

일정 매출이 되면 복식부기 의무 대상이 되는데 사업자별로 마켓별로 모든 매입과 매출을 세부적으로 장부를 작성해야 합니다.

이런 부분을 특별한 지식이 없는 우리가 하기에는 어렵기 때문에 세무사에 기장을 맡기게 되는데 우리같은 다중사업자의 경우 세무사에서조차 반기지 않고 우리는 세무사에 맡기길 꺼려하게 됩니다.

사업자가 여러개이기 때문에 세무사에서는 비용을 더 받으려고 하고 우리의 입장은 어쨌든 한사람의 명의이니 한 개의 사업자로 봐야 하는거 아닌가?라는 생각으로 싸게 하려고 하기 때문입니다.

세무사의 입장에서는 그만큼 업무량이 많기 때문에 돈을 더 받아야 하는게 맞고, 우리 입장에서는 한 개나 열 개나 자료는 어차피 마켓이나 통장, 카드사등에서 제공하는데 하는일이 먼가?라는 생각으로 비용을 줄이려고만 합니다.

한달에 몇백만원씩 버는데 2-30만원 정도 비용이면 주고 맡기는게 당연한 것이 아닌가?라고 할수도 있지만, 매달 2-30만원의 세무사 비용으로 1년에 두 번 납부하는 부가세를 그만큼 덜 낼수 있느냐라고 했을 때 그런 일은 없기 때문에 비용이 더욱 아깝게 느껴집니다.

그러나 문제는 종합소득세와 연관이 되기 때문인데, 부가세를 세무사에 맡기지 않은 상황에서 종합소득세만 위임을 할 경우 대부분의 세무사에서 맡지 않으려고 하거나 비용을 비싸게 책정하게 됩니다.

사업을 시작한지 얼마되지 않았거나 복식부기 대상이 아니라면 월기장과 관계없이 종합소득세만 신고를 해주는 세무사도 많겠지만, 저처럼 몇 년차가 되고 매출이 어느정도 있어서 복식부기 대상이 되어 버리면 월기장을 맡기지 않은 상황에서 종합소득세만 위임을 하려고 하지 않게 됩니다.

장부를 정리해서 가지고 있어야 하는데 없다면 예전 자료들을 전부 확인해서 새롭게 장부를 정리하고 보관해야 하기 때문에 일이 많고, 많은 일에 비해 비용은 어느정도 선이 정해져 있어서 과도하게

받을수도 없기 때문에 대부분의 세무사에서는 저같은 케이스의 경우는 안받으려고 합니다. 저의 경우를 예로 말씀드리면 부가세는 누가 해도 크게 차이가 없기 때문에 제가 직접 하고 있으며, 종합소득세는 위임을 하는데 아는 분이 세무사여서 개인적으로 친분이 있기 때문에 해주는 상황입니다.

물론 복식부기 대상이지만, 장부를 새롭게 다 작성해서 맞출수는 없고 복식부기 대상으로 신고를 하되 장부미비치로 가산세를 내고 신고를 합니다.

단순장부로 신고하거나 지금 가산세를 내고 신고하지 않으면 추후 더 불어나서 세무조사 받고 가산세 더 납부하는 경우가 발생하기 때문입니다.

이러한 방법으로 제가 직접 신고를 해도 되지만, 저의 경우는 대부분의 수익이 빚을 갚는데 사용되기 때문에 지출로 증빙이 어려워 실제 수익은 없는데 전산상으로는 마진에서 지출을 뺀 순수익이 5-6천이상으로 잡히기 때문에 인정가능한 수준의 지출을 세무사에서 알아서 해주기 때문에 비용을 주고 맡기고 있습니다.

여기서 말하는 지출은 매입이 아닙니다.

생활하는데 사용하는 비용을 이야기 합니다.

밥값, 주유비, 통신비, 카드값등 생활하는데 사용한 비용에 대한 증빙입니다.

이런 증빙으로 수익은 이만큼 이지만, 그중에서 얼마를 지출했고 나머지가 순수익이니 거기에 해당 하는 만큼 세금을 내는 것이 종합소득세입니다.

물론, 지출내역 외에도 기본적으로 인적공제나 몇가지 공제를 받을수 있는 항목들이 있는데 현재 저는 해당하는 공제가 전혀 없고 지출내역도 증빙이 불가능한 상황이라 무조건 세무사를 위임해야 하는 경우에 해당하는 것이고, 일반적으로는 종합소득세 또한 굳이 세무사를 위임하지 않고 홈택스나 SSEM같은 서비스를 이용해서 본인이 직접 하셔도 됩니다.

보편적인 경우라면 생활을 하면서 최소한 몇천만원 정도는 사용을 했을 것이고 증빙도 가능할 것이기 때문입니다.

이미 증빙이 가능한 지출내역이 몇천정도 되는데 세무사를 쓴다고 해서 거기에 더해서 지출내역을



몇천씩 더 만들어 줄수 있는 것은 아니기 때문에 보편적인 경우 세무사를 통해서 신고를 한다고 해도 크게 차이가 나지 않습니다.

종합소득세는 간이사업자, 일반사업자 관계없이 매년5월에 신고를 합니다.

간혹 간이사업자 분들은 부가세가 0원이니 신고를 안해도 되지 않나?라고 하시는 분들이 종종 계시는데 0원이던 환급이던 무조건 신고를 하셔야 합니다.

부가세는 특별한 계산이나 꼼수가 존재하지 않습니다.

영세율 적용이 가능한 항목이나 면세 항목이지만 의제매입세액공제 신청이 가능한 경우 이를 위한 증빙서류를 준비해서 제출하는 것이 전부입니다.

종합소득세 신고시에는 꼼수가 존재합니다.

일반인이 이런 꼼수를 적당히 할줄 모르기 때문에 세무사를 통해서 적당한 꼼수로 종합소득세를 낮출수 있습니다.

물론, 본인이 직접 신고할때나 세무사를 통해서 신고를 할 때 차이가 없는 경우도 많기 때문에 홈택스 또는 SSEM을 통해서 계산해 보시고 지출증빙이 너무 적어서 세금이 많이 나온다 싶은 경우에는 세무사를 위임하시기 바랍니다.

\*전자책을 보시고 바라는 점이나 후기등을 카페 게시판에 남겨주세요.

자체제작 매크로 또는 프로그램중 원하는 제품을 선물로 드립니다.

<https://cafe.naver.com/f-e/cafes/25893760/menus/265?viewType=L>

## 맺음말

해외구매대행, 개별등록, 로켓그로스, 유튜브, 블로그, AI등등...

그 어떤 일들도 하루아침에 하루1-2시간 만으로 쉽게 돈을 벌수는 없습니다.

지금도 수많은 강의들이 여러 방법으로 사람들을 현혹시키고 있지만, 정말 쉽고 편하게 ‘딸깍’, 하루 1-2시간만으로 돈을 벌수 있다면 결코 우리에게 내용이 공개되지 않을 것입니다.

저마다의 장단점과 그렇게 되기까지의 난이도가 있기 때문에 강의를 하고 여러분들에게 공개가 되고 있다는 점을 다시 한번 생각해 보셨으면 합니다.

제가 하는 대량등록도 하루아침에 월매출 4-5천을 달성하고 하루 1-2시간만 일할수 있는 것은 아닙니다.

그만큼 시간과 노력을 투자하셔야 성과를 이루고 시간을 단축할 수 있습니다.

그 모든 방법을 최대한 무료로 공개하고 있습니다.

언제부턴가 전자책과 교육영상을 최신화하고 다시 정리를 해야겠다고 생각하고 있었는데 어떠한 계기가 없는 이상 자꾸 미루고 나태해 지는 것 같아 엠링크를 계기로 새롭게 업데이트 하게 되었습니다.

매크로와 프로그램은 네비게이션 구매자 분들에게 제공되는 내용입니다.

전자책에서는 이론적인 내용들은 업데이트 되었으나 링크로 연결된 블로그 글이나 영상들은 기존 글들과 영상이 대다수 이지만 기존 영상이나 설명글들로도 모든 작업은 가능합니다. 최근 바뀐 내용의 글이나 영상이 필요한 부분은 새로운 영상이나 글들로 대체하였습니다.

전자책과 블로그, 유튜브 영상만으로도 얼마든지 혼자서 할수 있습니다.

다만, 글보다는 영상위주의 커리큘럼과 자동화매크로/프로그램이 필요하신분들, 혼자서 스스로 학습이 어려운 분들이나 전자책을 보면서 블로그와 유튜브를 오가야 하는 불편함과 오래된 글이나 영상이 아닌 최신 영상으로 공부하고 싶은 분들은 네비게이션을 구매해 주시면 됩니다.

## 국내위탁판매무가공대량등록-네비게이션을 달자.

왕초보부터 상급셀러까지 이용가능한 새로운 강의영상목록

1. 사업자 등록, 통신판매업 신고
  2. 다중사업자 셋팅
  3. 마켓 가입(주의 사항)
  4. 마켓 환경설정 및 메뉴
  5. 도매처 가입(오너클랜) 및 상품DB
  6. 공지사항 만들기(미리캔버스)
  7. 대량등록 상품판매 원리와 가공
  8. 가격, 배송비, 마진설정, 정산
  9. 주문수집 및 CS
  10. 매크로와 프로그램 설명서
  11. 이셀러스
  12. 플레이오토
  13. 엠링크
  14. 샵마인
  15. 저작권
  16. 세금신고
- \*\*매크로 및 프로그램 제공

구매링크(249000원)

<https://jhhulanol.cafe24.com/surl/P/50>

현금결제요청(20만원)

<https://open.kakao.com/me/jhhula>

## 1대1 개인과의 요청(소수 한정인원)

구매링크(120만원)

<https://jhhulanol.cafe24.com/surl/P/57>

현금결제요청(99만원)

<https://open.kakao.com/me/jhhula>

이 자료는 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 작성된 모든 내용의 권리는 작성자에게 있으며, 작성자의 동의 없는 사용이 금지됩니다.

본 자료의 일부 혹은 전체 내용을 무단으로 복제/배포하거나 2차적 저작물로 재편집하는 경우, 5년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금과 민사상 손해배상을 청구합니다.

※ 저작권법 제 30조(사적이용을 위한 복제)

공표된 저작물을 영리를 목적으로 하지 아니하고, 개인적으로 이용하거나 가정 및 이에 준하는 한정된 범위 안에서 이용하는 경우에는 그 이용자는 이를 복제할 수 있다. 다만, 공중의 사용에 제공하기 위하여 설치된 복사기기에 의한 복제는 그러지 아니하다.

※ 저작권법 제 136조(벌칙)의 ① 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 자는 5년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금에 처하거나 이를 병과할 수 있다.

지적재산권 및 이 법에 따라 보호되는 재산적 권리(제93조에 따른 권리는 제외한다)를 복제, 공연, 공중송신, 전시, 배포, 대여, 2차적 저작물 작성의 방법으로 침해한 자

※ 민법 제750조(불법행위의 내용)

고의 또는 과실로 인한 위법행위로 타인에게 손해를 가한 자는 그 손해를 배상할 책임이 있다.