



## 목차

0. 디지털 노마드를 꿈꾸는 당신에게.....	6
1. 말로만 들어 본 스마트 스토어 (30일 만들기) .....	7
1.1 온라인 시장을 진입하는 세가지 방법 .....	7
1.2 위탁(국내사입), 해외 구매대행, 병행수입의 장단점 .....	7
2. 떠먹여 주는 온라인 판매 기반 만들기 (1주차).....	14
2.1 사업자 등록하기.....	14
2.2 네이버 입점하기.....	16
2.3 통신판매업 신고하기 .....	17
2.4 사업자 통장 만들기.....	17
2.5 사업자 카드 국세청 등록하기 .....	18
3. 반드시 팔리는 주제 발굴법 (2주차) .....	18
3.1 어떤 것을 팔아야 할지 모르는 사람에 대한 해답 .....	18
3.2 빅데이터로 소싱하기 .....	19
3.3 키워드 경쟁강도 분석.....	25
3.4 상품 원가 측정 및 판매수익금 예측하기 .....	25

<b>4. 해외 구매대행이 정말 부업으로 맞나요? (2주차).....</b>	<b>26</b>
4.1 부업으로서 우리가 할 수 있는 시간투자.....	26
4.2 구매대행의 세가지 방향성과 장단점 : 수동, 반자동, 자동 .....	28
4.3 지적재산권 침해(소명서) .....	34
4.4 구매대행이 가능하고 병행수입이 불가능한 것들.....	36
4.5 국가기술표준원 살펴보기 .....	37
<b>5. 메리트 있는 상품 판매자 및 제작 공장 찾기 (2주차) .....</b>	<b>37</b>
5.1 물건을 수입하는 5가지 루트.....	38
5.2 각 루트의 장단점.....	38
5.3 루트 안에서 베스트 판매자 찾기.....	39
5.4 타오바오 가입하기 .....	40
5.5 배대지주소 선정 (해외구매대행) .....	41
5.6 외국어 1도 몰라도 되는 방법 .....	45
5.7 사이트에서 판매할 물건 찾기 .....	46
5.8 구매대행/병행수입 처음에 피해야 할 것 .....	47
<b>6. 상품 안전하게 수입하기 (3주차).....</b>	<b>48</b>
6.1 스트레스 1도없이 수입하기 (해외방문 NO).....	48
6.2 강사가 사용하는 업체 소개 (7개) .....	48
6.3 수입이 이루어 지는 시스템과 과정.....	49

<b>7. 인천세관 통과하기 (3주차).....</b>	<b>54</b>
7.1 내 물류의 흐름 체크.....	54
7.2 관부가세 및 통관비, 기타요금.....	55
<b>8. 직접 포장 NO. 집적 배송 NO. 투잡에 적합한 자동화 방식 (3주차).....</b>	<b>58</b>
8.1 택배의 수동화와 자동화.....	58
8.2 자동배송이 이루어지는 시스템과 과정 .....	61
8.3 강사가 사용해 본 업체 소개 (5개).....	62
8.4 내가 직접 업체를 뚫고 싶다면? .....	62
<b>9. 바퀴벌레도 팔 수 있다. 팔리는 제품 만들기. (4주차) .....</b>	<b>70</b>
9.1 포토샵 공부 NO. 포토샵 없이 상세페이지 똑딱하는 방법 .....	70
9.2 정말 중요한 나의 노출법 .....	71
9.3 8:2의 법칙.....	75
<b>10.스마트한 활용법 (4주차) .....</b>	<b>76</b>
10.1 럭키투데이 활용법 .....	76
10.2 스토어 추가개설 하기.....	76
10.3 스마트한 어플 활용법(핸드폰) .....	78
10.4 2시간을 2분으로 줄여주는 유용한 프로그램(PC) .....	81
10.5 고객센터에 내 번호 안남기기.....	83

11. Q&A.....	85
10.1 가장 많이 듣는 질문들.....	85
12. 글을 마치며 .....	88
[통계자료] .....	90

임호강사

## 0. 디지털 노마드를 꿈꾸는 당신에게

안녕하세요, 진심으로 강의하는 강사 임호입니다. 다양한 플랫폼에서 온, 오프라인 강의를 진행하다가 좀 더 많은 분들 과의 접점을 만들고 싶어 이렇게 전자책을 쓰게 되었습니다. 강의를 접하시는 분들이나 전자책을 읽고 계시는 여러분 모두 머리 한 구석에 같은 생각을 가지고 있을 것입니다.

'아.. 나도 회사 끝난 뒤 남은 2-3시간을 활용해서 부수입 50~100만원이라도 만들어 보고 싶다.'

저 또한 그러한 생각으로 다양한 부업에 도전했습니다.

주식, 비트코인, 에어비엔비, 경매, 세관공매 그리고 스마트스토어...

주식.. 마음 같지 않죠.. 노력과 상관없이 국제 정세에 따라 들쭉날쭉...

비트코인.. 다들 마음에 큰상처를 입고 접으셨을 것이라 생각합니다.

경매.. 2년 정도 하면서 2채 낙찰 받고 현재도 월세를 받고 있으나, 정권이 바뀔 때마다 나름 스트레스가 심한 것 같습니다.

에어비엔비.. 역시 2년 동안 2채 운영을 했었지만 내 집에서 남을 재우는 것이 정말 쉬운 것이 아니더라고요. 별의 별 일을 다 겪은 것 같습니다.

그렇게 하다가 시작한 것이 바로 이 스마트 스토어입니다. 제가 해본 모든 부업 중에 가장 부업에 적합하며 본업으로 하기에도 손색없는 사업이라고 생각합니다.

저는 CJ 제일X당에서 냉동식품 신제품 개발자였으며 약 4년 간 근무 후 현재는 제가 하는 모든 일을 그만두고 부업이었던 이 스마트스토어가 본업이 되어 디지털 노마드로서의 삶을 살아가기 위해 노력하고 있습니다.

시작이 반입니다. 현재 61기까지 약 1000여명의 수강생을 (20년10월22일 기준)

지도하고 함께 함으로써 회사를 그만둔 분도 계시고 저의 매출을 넘어선 분들도 계십니다. 여러분도 시작하셔서 경쟁자가 아닌 함께 걸어 나가는 온라인 동업자로서 이 시장을 여는 동반자가 되기를 기원합니다.

## 1. 말로만 들어본 스마트 스토어 (30일 만들기)

### 1.1) 온라인 시장을 진입하는 세가지 방법

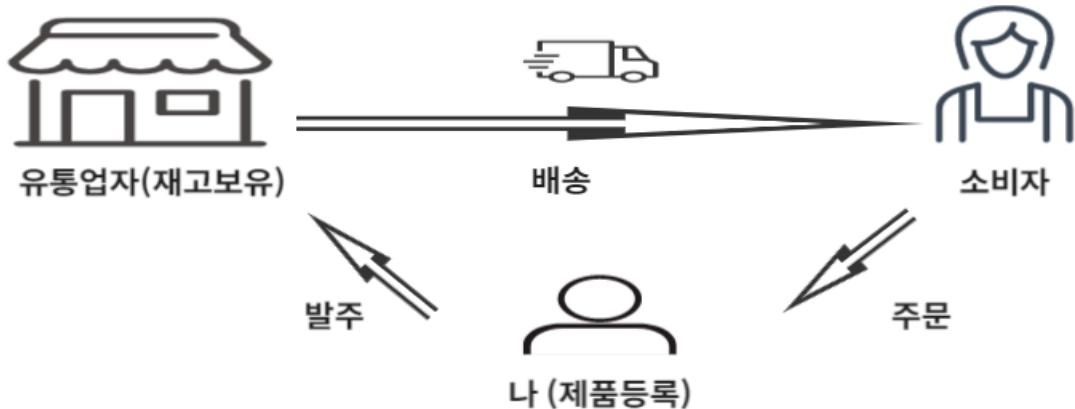
요즘 온라인 시장이 급부상하고 투잡에 대한 인기가 높아지면서 아마 이 글을 읽고 계신 여러분들도 “스마트스토어”라는 단어를 많이 들어봤을 것입니다. 여러분들은 이 사업을 시작하는 입장에서 단순히 스마트스토어라는 단어가 아니라 온라인 사업을 하는데 3가지 방향에 대한 장단점을 인지하시고 자신에게 맞는 것을 시작해야 합니다.

온라인 사업은 다음과 같이 크게 3가지로 나누어 집니다.

저는 아래의 3가지를 전부 진행하고 있으며, 제가 느끼는 입장에서 장단점을 말씀드리고 부업으로서 과연 여러분께 맞는 것이 무언인지 제 생각을 전해드리겠습니다.

#### 1) 위탁

내가 물건을 사오거나 재고를 보유하고 있는 것이 아니라 대형 유통업자들의 상품을 대신 스토어나 다른 마켓에 올리고 주문이 들어오면 유통업자에게 손님에게 바로 직배송을 할 수 있도록 주문을 넣어 고객이 수령할 수 있도록 하는 시스템입니다.



언뜻 보기에는 내가 재고를 가지고 있지도 않고 배송도 직접 하지 않기 때문에 리스크가 없어 보입니다. '이 사업이 잘될지 망할지도 모르는데 처음에는 그냥 위탁으로 팔아보다가 잘 팔리면 다른 것 열심히 해봐야지!'라는 생각으로 온라인 시장을 처음 접하시는 70%는 이 위탁을 선택을 합니다.

하지만 저는 여러분이 처음 시작하시는 입장에서 위탁은 절대 반대입니다. 이유는 국내 시장의 중간 역할을 하기 때문에 마진율이 너무 낮습니다. 위탁의 평균 마진율은 약 10%, 만원짜리를 판매하였을 때 여러분이 얻는 수익은 천원입니다. 즉, 하루에 10개씩 한달 내내 300개를 팔아야 30만원이라는 순수익이 남으며 여기서 세금 및 네이버 수수료를 감안하면 굉장히 작은 마진율이 남게 됩니다. 초보자에게 한 달에 300개의 판매는 굉장히 큰 판매 수량입니다. 지금 강의를 듣는 여러분들은 분명 마음 속에 '나 정말 열심히 해봐야지!'하는 불씨가 있을 것입니다. 하지만 여러분들이 퇴근 후 하루에 2-3시간을 투자해서 3달을 열심히 투자하였는데 잘해야 10~30만원의 이익밖에 얻지 못한다면 여러분의 그 불씨는 식어 버릴 것이며 '이 시장은 뜬구름만 잡는'

시장이었구나' 라고 생각하시고 사업을 접게 되실 것입니다.

현재 여러분의 타오르는 열정을 절대 이 좁은 시장에 투자하지 않는 것을 추천 드립니다.

## 2) 해외 구매대행

많은 유튜버 및 강사님들이 이러한 홍보문구로 해외 구매대행을 소개합니다.

"돈을 한 푼도 들이지 않아도, 내가 재고를 가지고 있지 않아도, 내가 포장을 하지 않아도, 내가 배송을 하지 않아도 고객에게 상품이 배송되며 이익이 창출되는 사업" 여러분은 어떻게 생각하시나요? 이러한 사업이 정말 있을까요?  
이 질문에 대한 답변은 "YES"입니다.

해외 구매대행업은

**첫째.** 해외 판매자의 물건을 내가 스토어 및 다른 마켓에 올립니다.

**둘째.** 고객에게 주문이 들어오면 저는 중국판매자 (중국이 원가가 싸므로 중국으로 예를 들겠습니다.)에게 물건을 시킵니다.

**셋째.** 중국 판매자는 직접 포장으로 하고 소비자에게 직배송으로 물건을 보냅니다.

**넷째.** 소비자가 구매확정을 누르면 저에게 수익금이 들어옵니다.



위탁보다는 많은 제품을 보유하고 있고 공급자가 적다는 점에서 약 10-30%정도의 마진율을 가지고 있으며 홍보 문구 그대로 내가 재고가 없어도, 포장 및 배송을 하지 않아도 이루어질 수 있는 사업입니다. 하지만 이것은 너무 장점만 부각되어 있습니다. (마진율은 업자마다 다릅니다)

## 2.1) 해외 구매대행업의 단점 4가지.

**첫째.** 내가 팔고 싶은 제품을 올립니다. 상세페이지 및 썸네일 사진을 올려야 하는데 그 사진을 어디서 가져와야 할까요?

☞ 모든 사진은 중국 판매자에게 요청해야 합니다. 때문에 같은 상품에 대해서 모든 국내 판매자의 사진은 유사할 수밖에 없습니다. 왜? 중국판매자가 각 판매자들을 위해 다른 사진을 주는 것이 아니라 같은 사진을 주기 때문입니다. 유사한 썸네일과 상세페이지로 남들과는 차별화되는 제품정보를 만들기가 어렵습니다.

**둘째.** 고객의 주문이 들어왔습니다. 저는 중국판매자에게 주문을 넣어야 합니다. 중국에서 소비자에게 가는데 걸리는 시간은 몇 일일까요?

☞ 중국에서 한국까지 제품이 도착하는데 걸리는 시간은 약 2-3주입니다.

그래서 모든 해외구매대행 판매자는 이렇게 써 놓을 수 밖에 없습니다.

#### 해외직배송 상품안내

이 상품은 해외에서 국내로 배송되는 상품으로 배송/반품/교환이 일반 국내배송 상품과 다를 수 있습니다.

##### 배송 정보

해외직배송 상품은 주문완료 후 국가별로 5일~15일 (주말/휴일 제외) 정도의 배송기간이 소요될 수 있습니다.  
판매자 사정 및 도서산간 지역의 경우 배송이 더 지연될 수 있습니다.

**셋째.** 소비자가 물건을 받았습니다. 제품 문의 전화가 왔네요. 여러분은 그 제품문의 CS에 대해 응대할 수 있을까요?

☞ 제품에 대한 응대가 어렵습니다. 왜냐하면 여러분은 여러분이 판매한 물건을 한번도 본적이 없습니다. 오히려 물건을 받은 소비자보다 물건에 대하여 모르는 경우가 있어 CS가 어렵습니다.

**넷째.** 소비자가 제품이 마음에 안든다고 합니다. 반품해 달래요. 반품을 하려면 해외에 다시 보내야 하는데 보낼 수 있을까요?

☞ 다시 배 태워서 물건을 반품하는 일은 많이 없습니다. 보통 자신의 집으로 반품시켜 반품을 떠안습니다. 그렇기 때문에 많은 해외구매대행 업자들은 자신이 손해를 보지 않기 위해서 아래와 같은 문구를 넣습니다.

#### 반품/교환 정보

단순 변심에 의한 교환/반품은 왕복 해외배송비 등 제반 비용이 구매자에게 부과되오니 반드시 확인하세요.

반품배송비: 편도 50,000원(최초 배송비 무료인 경우 100,000원 부과)

교환배송비: 100,000원

반품 시 먼저 판매자와 연락하셔서 반품 사유, 택배사, 배송비 등을 협의하신 후 상품을 반품하시기 바랍니다.

보다 자세한 반품/교환 안내는 "반품/교환정보"에서 확인해주세요.

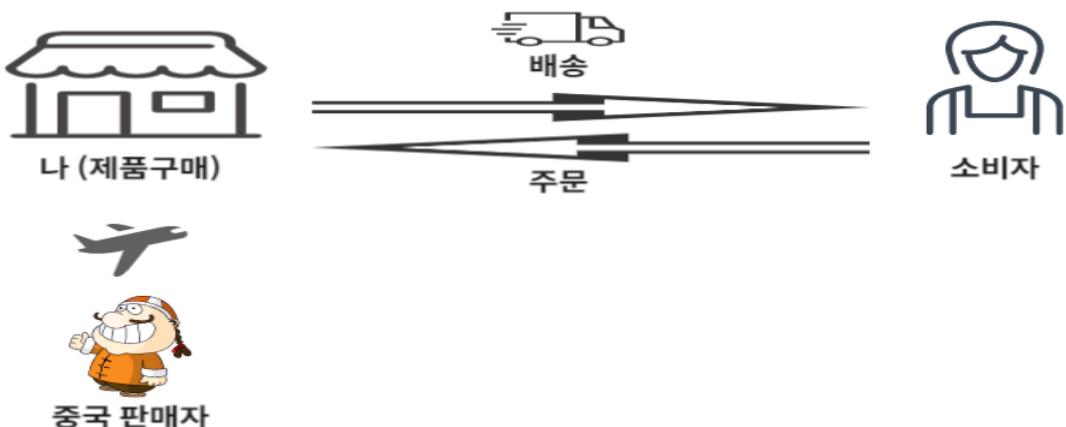
반품비가 5만원.. 고객의 항의전화는 정말 상상도 하기 싫습니다.

저도 해외구매대행업을 하고 있으며 절대 나쁜 사업이라는 뜻이 아닙니다. 다만, 우리는 이 사업의 장, 단점을 확연히 인지하고 장점은 키우고, 단점은 보완해가며 사업의 영역을 넓혀 가시면 됩니다.

이 전자책에서는 재고없는 해외 구매대행을 스타트로 해외 구매대행의 단점을 병행수입으로 보완하는 법들을 배우실 것입니다.

### 3) 병행수입

세번째는 병행수입이라는 사업입니다. 해외구매대행과 가장 큰 차이점은 재고를 가지고 시작해야 한다는 점입니다.



병행수입이란 중국 판매자 혹은 공장에서 제품을 일정량 미리 구입한 뒤 재고를 지니고 있는 상태에서 소비자에게 주문이 들어오면 발송을 합니다.

### 3.1) 병행 수입의 단점(?) 2가지.

**첫째.** 재고가 있어야 하고 재고가 있으려면 투자를 해야 한다.

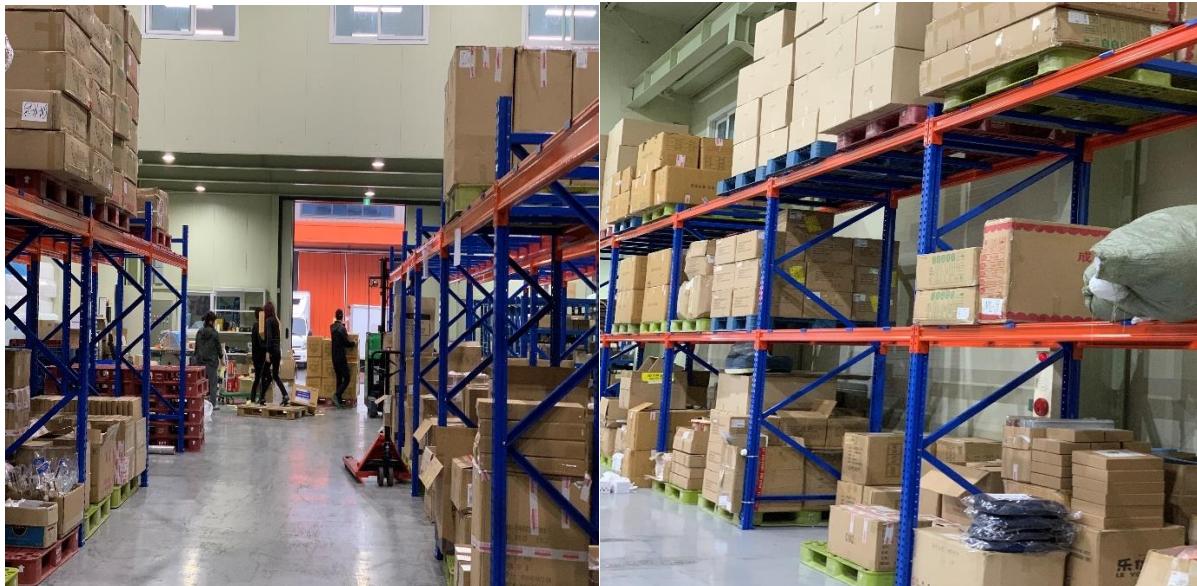
투자금에 대한 리스크가 여러분들이 병행수입이라는 사업이 꺼려 지시는 가장 큰 이유일 것입니다. 만약 여러분이 고양이 장난감을 판다고 가정했을 때 중국 판매자 혹은 공장에서 납품 받는데 최소 수량을 몇 개나 시켜야 중국에서 보내줄 것이라고 생각하시나요?

100개? 500개? 1,000개? 너무 많은 투자금이 예상되며 부담되실 것입니다.

☞ 하지만 현재 대부분의 중국판매자 및 공장에서는 90%이상이 단, 3개만 발주해도 수령이 가능합니다. 고양이 장난감의 원가가 만원이라고 가정하였을 때 원가 3만원 + 운송료 + 관부가세만 내시면 얼마든지 이 사업을 시작해 보실 수가 있습니다. 여러분들이 하나의 사업을 시작하시면 단돈 10만원 이내의 투자는 저는 절대 리스크가 아니라고 생각합니다.

**둘째.** 제품의 크기가 작으면 집에 보관하고 팔아도 되지만 제품의 크기가 크다면 창고 계약이 필요할 것이고, 그렇다면 월세가 지출되므로 리스크가 되지 않을까?

저는 현재 천안과 인천에 2개의 창고를 운영하고 있으며 각 창고에 약 3,000개와 3,000개, 총 6,000개의 재고를 운영하고 있습니다.



위 창고의 한달 월세는 얼마일까요?

☞ 한달 6,000개 운영 기준 제가 창고의 월세는 약 50만원입니다. 저 또한 리스크가 싫기 때문에 처음에는 3개로 시작해서 제품이 팔리는 양에 따라서 점점 물량을 늘려왔습니다. 저 정도의 물건을 운영하는데 월세 50만원은 절대 리스크가 아니라고 생각합니다. 여러분의 경우 물건이 소량이라면 한달 약 15,000원으로도 창고 운영이 가능합니다.

이러한 이유로 저는 위의 병행수입의 단점을 단점이라고 생각하지 않습니다. 그렇다면 병행수입의 장점은 어떤 것이 있을까요?

### 3.2) 병행수입의 장점

**첫째.** 제품을 보유하고 있기 때문에 나만의 센스가 담긴 썸네일 및 상세페이지를 꾸며 타경쟁자와 다른 어필을 할 수 있다.

**둘째.** 소비자에게 주문이 들어오면 CJ대한통운, 한진택배 등등 국내 택배를

이용하여 즉시 발송이 가능하며, 고객은 영업일 기준 1-2일 내에 택배를 받아볼 수 있다. (그럼에도 불구하고 고객에게 받는 CS의 70%는 "언제와요..?")

**셋째.** 제품을 보유하고 있기 때문에 고객이 상품 문의 CS가 왔을 때 바로 응대가 가능하다.

**넷째.** 고객이 반품을 요청하였을 때 집 혹은 창고로 3,000원 이하의 금액으로 반품이 가능하다.

모든 사업에는 각자의 특성과 장단점이 있습니다. 제가 3가지를 사업을 모두 진행해보면서 저 스스로가 느낌 장단점을 추려보았으며 개인적으로는 여러분들이 부업으로 하는 입장이시라면 1. 해외구매대행 > 2. 병행수입 > 3. 국내사업 혹은 위탁의 순서대로 진행해 보시는 것을 추천 드립니다. 해외 구매대행을 통해서 적은 자본금 혹은 무자본금으로 이 사업이 정말 되는 사업인지 안되는 사업인지 느껴 보시길 바랍니다.

세가지 사업의 장단점을 잘 활용하는 방법은 먼저, 해외 구매대행은 재고가 없는 사업이기 때문에 다양한 제품들을 부담없이 올려 각 제품의 판매 현황을 알 수 있습니다. 그 중에 잘 팔리는 제품을 병행수입을 통해서 더 저렴한 가격에 수입하시면서 적은 리스크로 훨씬 큰 마진을 남기실 수 있으실 것입니다.

이 전자책은 해외 구매대행업의 장점은 잘 살리고 단점을 보완해 나가면서 여러분이 이 사업을 진행하 실 수 있도록 준비하였습니다. 해외구매대행으로 시작하여 병행수입까지 여러분들이 매 주차 스텝으로 스마트스토어를 운영하 실 수 있는 과정을 담았습니다.

## 2. 떠먹여 주는 온라인 판매 기반 만들기 (1주차)

### 2.1) 사업자 등록하기

많은 분들이 사업자 내는 것에 대한 두려움을 가지고 있습니다. 한번도 해보지 않은 영역에 대한 두려움이라는 것은 잘 알고 있습니다. 하지만 너무 걱정하지 않으셔도 됩니다. 사업자를 내는 데 드는 비용은 0원, 폐업하는데 드는 비용도 0원, 사업자를 내는데 투자하는 시간은 자택에서 단, 5분입니다.

☞ 국세청 홈택스 접속 [www.hometax.go.kr](http://www.hometax.go.kr)

국세청 홈택스 > 신청/제출 > 사업자등록 및 신청/정정 클릭

The screenshot shows the HomeTax website interface. At the top, there are navigation links: 조회/발급, 민원증명, 신청/제출, 신고/납부, 상담/제보, and 세무대리인. Below this, a blue header bar has '신청/제출' on the left and '사업자등록신청/정정 등' on the right. The main content area is titled '신청/제출' with a mail icon. It contains several sections: '신청/제출 이용시간' (Operating hours), '신청/제출 이용절차' (Procedure), and '연말정산' (Year-end Settlement). On the right side, there's a sidebar titled '과세자료제출' (Tax Filing Materials Submission) with a list of documents like '일용근로소득 지급명세서' and '사업장재 공자 등의 과세자료'. In the center, under '신청/제출 이용절차', there are three numbered steps: 01 흠택스 로그인, 02 신청/제출 대상선택 신청/제출 진행, and 03 신청/제출 결과확인. The fourth option, '사업자등록 신청/정정 등' (Business Registration and Declaration), is highlighted with a red box and a checkmark. To its right, another red box highlights the '근로소득 간이지급명세서' (Simplified Income Tax Return for Wage Income) link.

#### ● 해외구매대행

업태: 소매업 / 업종: 통신판매업-해외직구대행업 (업종코드 525105/20년07월

개정)

#### ● 병행수입

업태: 소매업 / 업종: 전자상거래 (업종코드 525101)

사업자 등록 시 선택 사항 : 간이사업자 or 일반사업자

간이사업자의 경우 연 매출 4800만원 이하에 대해서는 부가세 면제를 받을 수가 있습니다. 따라서 간이 사업자의 경우 1년에 1번만 세금 신고를 하면 되며, 일반사업자의 경우 1년에 2번을 해야 합니다. 이미 일반 사업자를 가지고 계신 분은 자동으로 일반 사업자로 전환이 됩니다.

(코로나로 인하여 현재는 7,000이상으로 개정\_2020년 기준)

위 선택 후 여러분의 개인 정보를 입력하시면 담당 공무원의 역량에 따라 1-2일 뒤에 승인되며 집 안의 프린터로도 출력이 가능합니다.

사업자 등록신청(개인) 개인사업자등록을 신청하는 민원입니다.

① 인적사항 입력

② 기본경보

• 상호명(단체명)	<input type="text"/>	사업장전화번호	<input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>
• 주민등록번호		자택전화번호	<input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>
• 성명(대표자)		팩스번호	<input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>
휴대전화번호	선택 <input type="button" value="▼"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>	국세경보문자수신동의	<input type="radio"/> 동의함 <input type="radio"/> 동의하지않음
전자메일주소	<input type="text"/> @ <input type="text"/>	국세경보이메일수신동의	<input type="radio"/> 동의함 <input type="radio"/> 동의하지않음



③ 사업장(단체) 소재지

• 주소지 동일 여부

예  부

• 기본주소

우편번호	<input type="text"/> 주소검색
도로명주소	<input type="text"/>
지번주소	<input type="text"/>
건물명	<input type="text"/> 동 <input type="text"/> 층 <input type="text"/> 호 <input type="text"/>
기타주소	<input type="text"/>

④ 업종 선택

전체업종 내려받기

선택 업종구분 업종코드

업태명

업종명

산업분류코드

제출서류

⑤ 사업장정보 추가입력

상호명은 전혀 고민하실 필요가 없습니다. 사업자의 상호명과 스마트 스토어의 이름은 같지 않아도 됩니다. 또한 스마트 스토어의 이름은 1회에 한에 변경이 가능합니다.

사업장 소재지는 집으로 하실 경우에는 내 주민등록이 전입신고 된 주소지로 하시면 됩니다. 내가 월세 살고 있다면 월세계약서, 전세 살고 있다면 전세계약서, 부모님과 같이 살고 있다면 부모님 계약서를 첨부하시면 됩니다. 만약 네이버 상에 나의 집소지를 노출시키기 싫으시다면 "소호사무실"을 계약하여 주소지를 빌려 쓸 수도 있습니다. (월 약 33,000원 정도)

업종코드목록조회

\* 업종코드 전부 또는 일부를 입력하거나 업종의 주요 키워드를 입력하시고 조회를 클릭하세요.

★ 귀속연도	2020	업종코드	525105	업종
--------	------	------	--------	----

**조회하기**

- 업종코드목록 (해당 업종을 더블 클릭하여 선택하세요)

귀속연도	업종코드	업태명	세분류명	세세분류명	적용별위 및 기준
2019					

조회건수 10 건 확인

총 1건(1/1)

**닫기**

## 2.2) 네이버 입점하기

사업자 승인이 떨어졌다면 발급받은 사업자 번호를 가지고 스마트스토어 입점 신청이 가능해집니다.

- ☞ 네이버 스마트스토어센터 [sell.smartstore.naver.com](http://sell.smartstore.naver.com)
- ☞ 판매자 가입하기 > 개인정보 입력 > 사업자 번호 및 업태/업종 입력
  - 해외구매대행 : 업태: 소매업 / 업종: 통신판매업-해외직구대행업
  - 병행수입 : 업태: 소매업 / 업종: 전자상거래
- ☞ 통신판매업 신고 번호는 지금 입력하지 않습니다.
- ☞ 사업자 통장은 통장 발급 후 입력합니다.

우리는 이 홈페이지를 이용하여 통신판매업을 신청할 수 있습니다.

### 2.3) 통신판매업 신고하기

통신판매업 신고 역시 인터넷으로 가능합니다.

☞ 정부민원포털 민원 24 <http://www.minwon.go.kr/>

or 네이버에 “통신판매업 신고”입력

통신판매업 신고 후 약 3-4일 뒤에 관할 구청에서 수령 가능하며, 수령 시 관할

구청마다 요청 서류가 다르기 때문에 사업자 통장 및 신분증을 소지하고 가시는

것이 좋습니다.

통신판매업 수령 후에는 네이버 판매자 센터에 재접속하여 사본파일을 입력합니다.

#### **2.4) 사업자통장 만들기**

사업자 통장은 사업용도로 입출금을 사용하기 위하여 필요합니다.

각자 본업에 바쁘신 분들이기에 비대면 통장 개설도 가능하니 참고 바랍니다.

직접 은행 방문의 경우 사업자 등록증 소재지 근처의 은행을 방문해야만 통장개설이 가능합니다. 은행에서 사업자 카드를 추천해 주는데 이는 혜택이 별로 없으니 따로 발급하도록 합니다.

#### **2.5) 사업자 카드 등록하기**

해외에서 물건을 가져오는데 유용한 카드들이 있습니다. 가xxx벌, 하XG카드 등 다양한 카드들이 있으나 전자책에서 특정카드를 언급하기에는 어려움이 있으니 따로 알려드리도록 하겠습니다.

사업자 카드는 국세청에 등록 후 사업에 필요한 용도에 사용한 부분에 대해서는 환급을 받도록 합니다.

**조회/발급**

세금의 신고/납부, 과세자료제출, 전자세금계산서 관리 및 일반 조회 서비스에 이르는 업무의 조회와 발급이 가능합니다.

- 신고된 내용의 조회는 관할세무서의 자료처리와 서면신고분의 전산 입력 내용을 바탕으로 합니다.
- 납부된 내용의 조회는 최근 5년 이내의 납부 내용으로 은행 납부 및 기타 모든 방법으로 납부된 내역을 확인하실 수 있습니다.

**근로장려금 · 자녀장려금**

- 주택 등 기준시가 조회
- 승용차 가액 조회
- 현지접수창구 조회

**국세 환급금 찾기**

**전자(세금)계산서**

전자(세금)계산서 XML원본보기

- 발급
- 목록조회
- 합계표 및 통계 조회
- 사용자유형별 조회권한 관리
- 주민번호수취분전한 및 조회
- 발급보류/예정목록 조회
- 거래처 및 품목관리
- 매일발송목록 조회 및 재발송
- 수신전용메일 신청
- 제3자 발급사실 조회

**알려드립니다.**

전자(세금)계산서는 반드시 거래시기가 속하는 달의 다음 달 10일까지 발급해야 합니다. (10일이 휴일인 경우 다음날로 연장됩니다.)  
발급 및 전송기한 안내보기

**현금영수증**

- 현금영수증 조회
- 현금영수증 수정
- 현금영수증 발급수단
- 사업용신용카드
- 화물운전자복지카드
- 납세관리인 조회 서비스
- 현금영수증 인터넷 발급 안내

**연말정산**

연말정산 간소화

**편리한 연말정산**

**세무대리정보**

- 나의세무대리 수임 등의
- 나의신고대리 수임 등의
- 나의세무대리인 조회
- 발급원 증명정보
- 나의세무대리인 해임
- 신고대리 정보이력 조회

**세금 신고 납부**

- 양도소득세 종합안내
- 부가가치세 매입자납부특례조회
- 부가가치세 신고도움 서비스
- 증서에서 결정정보 조회
- 상속 증여재산 평가하기
- 세금신고결과조회
- 부가세에정 고지 세액조회
- 신용카드 매출자로조회
- 현지기업고유번호 조회
- 납부내역 조회

**기타 조회**

- 세금포인트
- 과세유형전환
- 사업용개과신고현황
- 주류면허상태
- 기준 단순 경비율(업종코드)
- 근로소득간이세액표
- 종교인소득간이세액표
- 불복청구진행상황
- 불복청구사건열람자료
- 과세자료조회
- 지급보증 정상가격 조회
- 환급금 상세 조회
- 납세관리인 위임자 조회
- 서면(방문, 우편 등) 겸수현황조회
- 전통시장 정보 조회
- 기준시가 조회

**연부연납**

☞ 국세청 홈택스 접속 [www.hometax.go.kr](http://www.hometax.go.kr)

국세청 홈택스 > 조회/발급 > 사업자신용카드 > 사업용 신용카드 등록

### 3. 반드시 팔리는 주제 발굴 법 (2주차)

#### 3.1) 어떤 것을 팔아야 할지 모르는 사람에 대한 해답

누군가는 '어떤 물건을 팔아야 하겠다.'라는 생각이 있는 반면 '누군가는 무엇을 팔아야 할지 모르겠다'라고 생각하는 분들이 있을 것입니다. 우리는 물건을 팔고자 할 때 단순히 내가 팔고 싶은 물건을

나: "친구야, 너라면 이 물건을 사겠니?"

친구: "아니? 안 살것 같은데?"

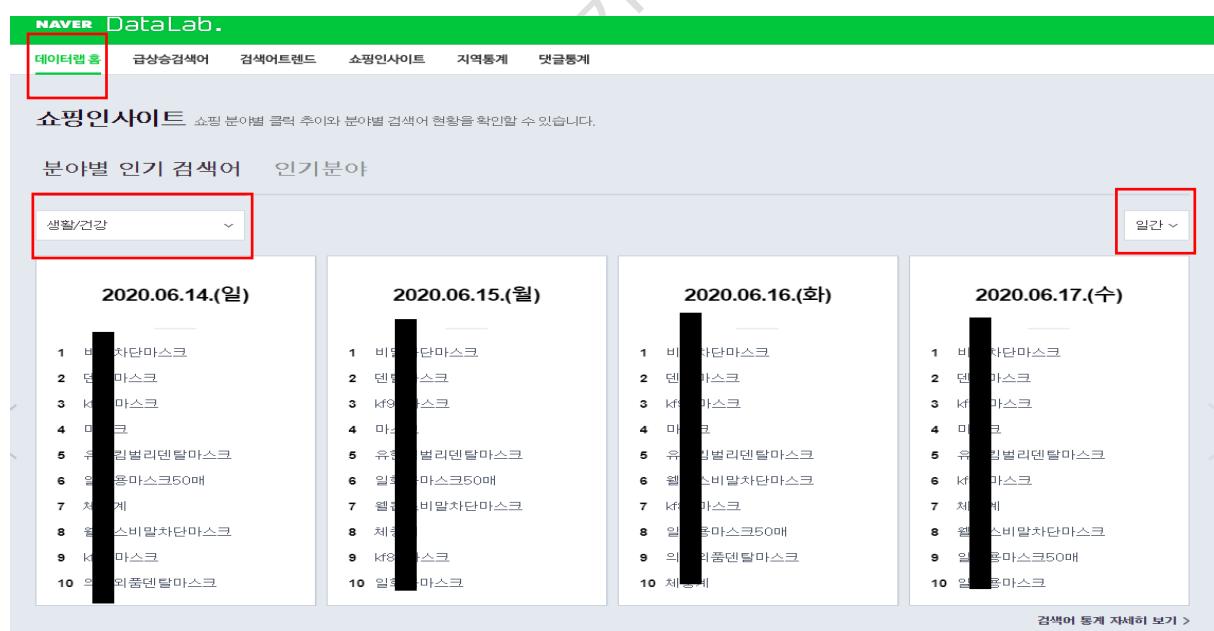
나: '아.. 이 물건은 안팔리겠구나.' 라고 생각하시고 포기를 하시면 안됩니다.

기본적으로는 자신이 팔고 싶은 물건을 소신있게 파는 것이 맞지만, 처음 시작하는 입장에서 물건을 수입해오는 것에 두려움이 있다면 그 두려움을 이겨내기 위하여 친구의 의견이 아닌 빅데이터를 기반하여 고객의 수요를 파악한 뒤 수입하는 것을 추천드립니다.

### 3.2) 빅데이터로 소싱하기

☞ 네이버 데이터랩: [datalab.naver.com](http://datalab.naver.com)

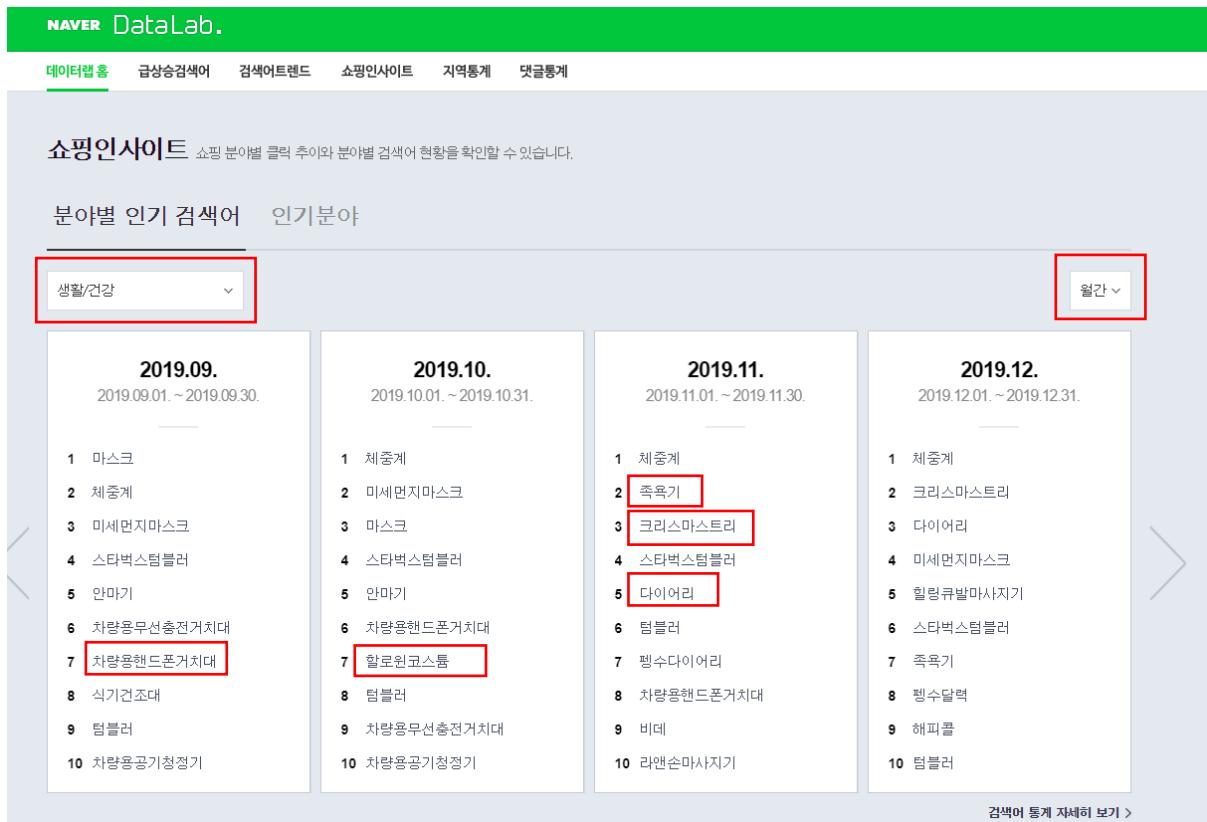
네이버 데이터 랩이란 네이버의 검색 트렌드 및 급상승 검색어 이력, 쇼핑 카테고리별 검색 트렌드 제공하는 사이트로서 내가 원하는 상품이 아닌 고객이 원하는 상품군이 무엇인지를 카테고리 별로 분류해서 검색이 가능합니다.



(2020년.6월.18일 네이버 데이터랩 자료)

위 자료를 보면 내가 예를 들어 "생활용품"을 판매하고 싶다고 가정하였을 때 카테고리를 "생활건강"에 맞추어 최근 사람들이 "생활건강" 카테고리에서 어떤 상품을 찾고 있는지를 한 눈에 볼 수 있습니다. 당연히, 최근에는

코로나의 영향으로 사람들이 검색하는 모든 순위가 "마스크"입니다. 최근의 데이터는 코로나라는 이슈로 특이 케이스이니 일자별이 아닌 월간으로 데이터를 한 번 보겠습니다.



(2020년 6월 18일 네이버 데이터랩 자료)

코로나가 발생하기 전의 12월 이전의 데이터를 월간 데이터를 한번 보겠습니다.

9월의 인기검색 "1. 마스크"는 중국 미세먼지 이슈가 반영된 키워드입니다. 우리는 생활용품을 판매한다고 가정했을 때 위 데이터를 통해서 "7. 차량용 핸드폰 거치대"를 사람들이 많이 검색하고 있음을 알 수 있습니다.

10월의 인기검색 "7. 할로윈코스튬"은 10월의 마지막인 할로윈데이가

반영되어 만들어진 키워드입니다. 이렇게 우리는 네이버 데이터 랩을 통해서 각각의 이슈에 따라 사람들의 관심사가 무엇인지 분석이 가능합니다.

11월의 인기검색 "2. 족욕기"를 보면 저는 개인적으로 족욕기를 한번도 사용해 본 적이 없고 족욕기를 파는지도 몰랐지만 나 개인이 아닌 다른 사람들은 족욕기를 11월의 키워드 2등에 올려 놓을 만큼 많이 찾아보고 있다는 것을 알 수 있습니다.

11월의 인기검색 "3. 트리스마스트리"를 보면 저는 개인적으로 크리스마스 트리를 12월 25일 당일에는 구매를 하지만 누군가는 크리스마스트리를 11월부터 구매하기 위해 키워드를 검색한다는 것을 알 수 있으며, 이를 통해 우리는 크리스마스 트리를 판매하고 싶다면 10월부터 판매준비를 해야 한다는 것을 알 수 있습니다.

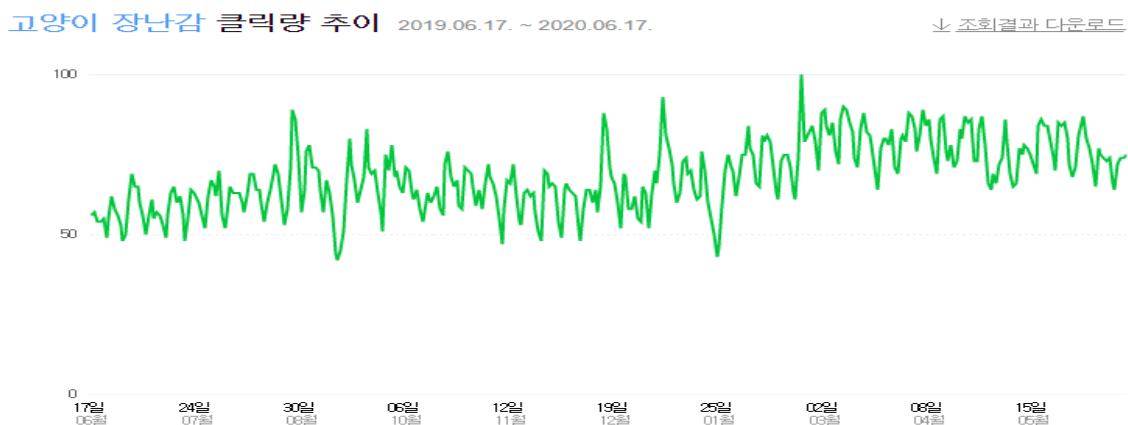
11월의 인기검색 "5. 다이어리" 역시 마찬가지로 누군가는 다음 해의 다이어리를 올해 11월부터 구매한다는 트렌드를 파악할 수 있습니다.

여기까지 큰 틀에서 파악했다면 우리는 더 나아가 네이버 데이터 랩의 쇼핑인사이트를 통해서 4단계 아래의 카테고리까지 데이터 조회가 가능합니다.

The screenshot shows the NAVER DataLab interface for Shopping Insights. At the top, there are tabs: 데이터랩 홈, 급상승검색어, 검색어트렌드, **쇼핑인사이트** (highlighted with a red box), 지역통계, and 댓글통계. Below the tabs, there are two main sections: '분야 통계' and '검색어 통계'. Under '분야' (Category), a breadcrumb navigation shows: 생활/건강 > 반려동물 > 고양이 장난감 > 4분류. This entire breadcrumb path is highlighted with a large red box. Below the breadcrumb, there are date range filters: 기간 (기간, 1개월, 3개월, 1년, 직접입력, 2019 06 17 - 2020 06 17). To the right of the date range, it says '2017년 0월부터 조회할 수 있습니다.' (Available from January 2017). Further down, there are filters for 기기별 (Device) and 성별 (Gender). At the bottom right is a blue button labeled '조회하기' (Search).

만약 여러분이 고양이 용품을 팔고 싶다고 가정해보겠습니다.

위 그림 대로 총 4단계까지 카테고리 설정이 가능하며 기간, 기기, 성별, 연령층 선택을 통하여 내가 타겟팅 한 고객층이 원하는 수요를 찾아 낼 수 있습니다.



그래프를 보면 반려동물 시장은 점점 증가하고 있음을 알 수가 있습니다. 현재는 애견 MRI센터도 설립이 되었고 애견, 애묘 보험까지 나온 상황이기 때문에 반려동물 시장은 점점 커지고 있는 시장 중의 하나입니다. 사이트의 오른 쪽을 보면 우리가 방금 검색한 "고양이 장난감"에 대해서 1년 동안 사람들이 어떤 키워드를 검색했는지 TOP 500위의 데이터를 살펴볼 수 있습니다.

## 고양이 장난감 인기검색어

2019.06.17. ~ 2020.06.17.

TOP 500	1/25	< >
1 고양이장난감		
2 고양이스크래쳐		
3 고양이스크래쳐		
4 스크래쳐		
5 고양이터널		
6 수직스크래쳐		
7 고양이자동장난감		
8 움직이는고양이장난감		
9 고양이먹이퍼즐		
10 고양이낚시대		
11 고양이수직스크래쳐		
12 고양이스크래쳐		
13 스크래쳐		
14 가[REDACTED]스크래쳐		
15 고양이레이저저		
16 춤추는생선		
17 미묘스크래쳐		
18 캐[REDACTED]마		
19 펫터널		
20 뇌[REDACTED]스크래쳐		

1등은 당연히 "고양이 장난감"입니다. 1등 아래의 키워드를 살펴보면 여러분이 스크래쳐가 무슨 제품인지는 몰라도 스크래쳐가 순위의 대부분을 차지하고 있음을 파악할 수 있습니다.

스크래쳐는 고양이들이 이빨 및 발톱이 간지러워 집 안의 쇼파나 침대를 뜯는 것을 방지하기 위하여 집사들이 사다 놓는 제품입니다. 고양이들이 침대나 쇼파 대신 스크래쳐를 발톱으로 긁으면 곧 스크래쳐는 망가지고 다시 구매를 해줘야 하는 소모성 제품이기 때문에 많은 판매가 이루어지고 있습니다.

우리는 이러한 데이터를 통해서 우리가 고양이 대해 아무 것도 알지 못해도 판매할 수 있는 제품을 유추하여 찾아낼 수 있습니다.

### 3.3) 키워드 경쟁강도 분석

이렇게 우리가 네이버데이터 랩을 통해서 현재의 트렌드 및 고객이 클릭하는 검색어 등을 통하여 내가 판매하고 싶은 제품의 카테고리를 찾아냈다면 그 제품을 팔기 위해서 어떤 키워드로 시장에 도전할 것인지를 정해야 합니다.

특정 키워드에 대한 분석은 아래의 사이트에서 가능합니다.

☞ 아이템 스카우트의 활용법 <https://itemscout.io>

아이템 스카우트는 내가 원하는 키워드를 입력하면 한달 간 그 키워드를 검색한 고객 수, 그 키워드로 상품을 팔고 있는 경쟁자의 수, 경쟁강도를 분석하여 내가 원하는 경쟁강도의 시장을 들어 갈 수 있도록 해줍니다.



예를 들어 네이버 데이터랩에서 찾은 고양이 스크래쳐라는 키워드로 검색을 해본다면, 우리는 해당 키워드에 대해서 한달 간 총 검색수, 상품수, 경쟁강도를 알아 낼 수 있습니다.

키워드	총 검색수	상품수	경쟁강도
고양이스크래쳐	12,310	352,344	28.62

(2020년 6월19일 기준 Item scout 자료)

고양이 스크래쳐를 팔기 위하여 누군가에게는 경쟁강도 28:1의 시장이 만만해 보일 수도 있고, 누군가에게는 너무 경쟁이 치열하다고 판단이 될 수도 있을 것입니다. 만약 28:1이 너무 경쟁강도가 높다고 생각된다면 우리는 고양이 스크래쳐를 팔지 않는 것이 아니라 고양이 스크래쳐에 대해서 경쟁강도가 낮은

시장을 진입하면 됩니다.

- 15 고양이레이저 아까 찾아본 네이버 데이터 랩에서 17등에
- 16 춤추는생선 "미묘스크래쳐"라는 키워드가 있습니다.
- 17 미묘스크래쳐 대부분의 집냥이들은 똥냥이지만 고양이를
- 18 피아 키우는 집사들의 눈에는 그저 이뻐보이는
- 19 캣터널 고양이 일 수 있습니다.
- 20 스크래쳐 그런 집사들이 스크래쳐를 구매 위하여 검색을 할 때 "미묘스크래쳐"라는 단어를 사용해서 검색을 하기 때문에 1년간 고양이 장난감에 대한 top500 중 당당히 17등을 하고 있는 것입니다.

저는 Top500 중에 17등도 굉장히 높은 비중이라고 생각합니다. 우리는 이것을 확인 한 뒤 다시 아이템 스카우트에서 "미묘스크래쳐라는"단어로 검색을 해볼 수 있습니다.

키워드	총 검색수	상품수	경쟁강도
미묘스크래쳐	820	1,639	2.00

한달 간 검색 수는 820건, 상품 수(경쟁자) 1639명, 경쟁강도 2대1인 이 시장은 어떠신가요? '이정도는 해볼 만한데?' 라고 생각이 드실겁니다. 우리는 아이템 스카우트를 통해서 자신에게 맞는 키워드를 검색하여 자신의 원하는 시장으로 진입할 수가 있습니다. 경쟁강도가 높은 시장이 무조건 나쁘고, 낮은 시장은 좋은 것도 아닙니다. 경쟁강도에 따라 해당 제품의 수익도 비례하기 때문입니다. 각자의 성향에 맞는 시장을 찾아 제품을 판매하시면 됩니다.

### 3.4) 상품 원가 측정 및 판매수익금 예측하기

제품의 원가는 단순히 제품 자체의 원가 뿐만이 아니라 추가로 다양한 비용이 붙어 아래와 같이 측정됩니다.

- 해외 구매대행

제품 구매원가+ 중국내 배송비+ 해운비+ 관부가세 및 기타 통관비

중국 환율은 매일 170~178원 사이로 변동되고 있고, 배송비는 제품의 무게 및 부피에 따라 차이가 납니다. 또한 중국 업체의 위치에 따라서도 비용이 다르기 때문에 정확한 원가측정은 물건을 받아보아야 가능합니다. 하지만 사업을 진행하시다 보면 대충의 부피와 무게에 따라 어느 정도의 원가를 유추 가능하실 것입니다. 가볍고 부피가 작은 물건은 5,000-7,000원에서 엄청 크고 무거운 제품은 20,000~50,000원까지 다양한 배송비가 나옵니다. 개인적으로는 너무 무겁거나 부피가 크지 않다면 평균 환율 175원과 해운비 6,500원 정도로 계산합니다. (해외구매대행은 자가사용목적 150불 미만은 관세 미부과)

- 병행수입

제품 구매원가+ 구매수수료+ 중국내 배송비+ 해운비+ 관부가세 및 기타 통관비

역시나 중국 환율은 매일 170~178원 사이로 변동되고 있고, 배송비는 제품의 무게 및 부피에 따라 차이가 납니다. 또한 중국 업체의 위치에 따라서도 비용이

다르기 때문에 정확한 원가측정은 물건을 받아보아야 가능합니다. 하지만 대략적인 원가 측정을 하고 싶다면 제품의 구매 원가\*270을 한다면 대략적인 원가를 유추할 수 있습니다.

예를 들어 내가 판매하고자 한 제품의 구매원가가 20위안이라고 가정한다면 그 제품의 원가는 270을 곱한 5,400원 정도로 유추할 수 있으며 내가 10,000원에 판매할 예정이라면 1개를 팔았을 때 4,600원의 이익이 생기며 마진율이 46%가 되는 것입니다. 우리는 이렇게 내가 판매하고자 하는 제품의 판매 수익률을 미리 예측해 보고 수입할 수 있습니다.

#### 4. 해외 구매대행이 정말 부업으로 맞나요? (2주차)

##### 4.1) 부업으로서 우리가 할 수 있는 시간투자

여러분은 부업으로서 과연 얼마만의 시간을 투자하실 수 있나요? 제가 처음에 구매대행이란 사업을 시작했을 때했던 고민 중의 하나는 바로 이것이었습니다.

“구매대행은 재고가 없어도 되는 사업이니 난 퇴근하고 나면 집에서 하루 종일 물건만 올리게 될 것이고.. 결국은 내 시간 투자가 매출과 직결되고.. 과연 이것이 내가 부업으로서 할 수 있는 사업이 맞을까? 단순 노가다는 아닐까?”라는 생각이었습니다.



## 시간투자가 곧 매출이다 구매대행의 오류와 악순환



여러분은 이부분에 대해서 어떻게 생각하시나요?

여러분이 생각하시는 하루에 내가 부업으로서 투자할 수 있는 시간은 몇 시간이신가요? 2시간? 4시간? 8시간?

개인적인 생각으로 부업은 절대 본업에 영향을 끼치면 안된다고 생각합니다. 만약 부업이 본업에 영향을 끼친다면 여러분들은 그 부업을 오래 하지 못하고 그만두실 것입니다. 그래서 우리는 부업으로서 만약 이 사업을 시작하신다면 하루 2-3시간 정도의 투자만을 하셔야 한다고 생각합니다.



이 강의를 통해서 시간을 최대한 아낄 수 있는 다양한 프로그램 및 어플을 소개해 드림으로써 진정한 부업으로서 이 사업을 영위하실 수 있는 방법들을 알려드리도록 하겠습니다.

#### 4.2) 구매대행의 세가지 방향성과 장단점

우리가 스마트스토어를 할 수 있는 방법이 위탁, 병행수입, 해외구매대행으로 세가지로 나뉜다고 한다면 해외구매대행을 할 수 있는 방법 또한 “수동”, “반자동”, “자동” 이렇게 세가지로 나뉘어 집니다. 각 방향성의 장단점을 파악하시고 본인의 성향에 맞는 방향성을 선택하신 뒤 진행하시면 될 것 같습니다.

“수동”

수동의 경우 말 그대로 각 마켓에 직접 제품을 올리시는 것입니다.

수동의 가장 큰 장점은 말 그대로 투자금이 한 푼도 들지 않습니다. 또한 내가 직접 올리다 보니 중국어 상세페이지도 직접 어플 등을 이용해서 한국어로 번역해서 수도 있기 때문에 소비자가 보다 보기 편한 상세페이지를 만드실 수 있습니다. 또한 내가 인스타 그램이나 페이스 북, 유튜브 등을 통해서 최근 인기 있는 제품을 직접 찾아 올릴 수 있기 때문에 인기있는 상품들로 내 스마트 스토어를 꾸미실 수 있습니다.

수동의 단점은 각 마켓에 직접 올리다 보니 그만큼 시간 투자가 필요합니다. 여러분은 처음에 제품 등록을 한 번도 안해보셨기 때문에 스토어에 제품 하나를 등록하시는데 걸리는 시간은 1시간 남짓일 것입니다. 등록에 익숙해진다면 제품등록을 하나 하는데 걸리는 시간은 약 15분 정도입니다. 하지만 우리는 제품을 스토어에만 올리시는 것이 아니라 쿠팡, 위메프, 인터파크, 옥션, 지마켓 등 다양한 마켓에 올리셔야 그만큼 매출이 늘기 때문에 대표적인 6대마켓에 제품을 1개 올리는데 걸리는 시간은 제품 한 개 기준 15분씩 6대마켓에 올린다면 약 90분을 소요하셔야 할 것입니다. 하루에 3시간을 투자할 경우 하루 2개 제품을 6대 마켓에 올릴 수 있으며 한달이면 약 60개의 제품이 등록 가능합니다. 수동의 유일한 단점은 이렇게 내 시간을 투자해서 제품을 올리고 어느 정도의 제품으로 내 홈페이지를 구축할 때까지 인내의 시간을 가지셔야 합니다.

## “반자동”

해외 구매대행업은 다양한 프로그램들이 있습니다. 이러한 프로그램을 사용하여 우리는 시간을 절약할 수가 있습니다. 해당 전자책에서는 제가 그동안 사용해본 프로그램들 중에 가성비 제일 괜찮다고 생각되는 프로그램들에 대해 정리 하였습니다. 프로그램 명칭은 메일을 통해서 공유 드리도록 하겠습니다.

반자동은 반자동 프로그램을 사용하여 제품등록 시간을 굉장히 줄일 수 있습니다.

#### 통합 설정

수집 URL: [https://detail.tmall.com/item.htm?id=624336467551&ali\\_refid=a3\\_430009\\_10061325390146N:bStCjpXIZdyzwB/Y1+BsA==:ae9ab20debc81d6f1fe4ab632ec09e](https://detail.tmall.com/item.htm?id=624336467551&ali_refid=a3_430009_10061325390146N:bStCjpXIZdyzwB/Y1+BsA==:ae9ab20debc81d6f1fe4ab632ec09e) 상품 수집

수집 URL 칸에 내가 수집하고자 하는 상품의 "URL"을 복사하고 붙여넣기 하신 뒤에 상품 수집을 클릭하시면 프로그램이 자동으로 해당 상세페이지를 자동으로 복사해 옵니다. 상세페이지 및 옵션, 가격, 제목 등을 복사해 오는데 걸리는 시간은 약 30초 안쪽입니다.

카테고리: 가구/인테리어 >> 소파 >> 안락/1인소파

KC인증:  관리코드: 624336467551

제품공시: 가구(침대/소파/싱크대/DIY제품)

상품명: 北欧ins椅子网红椅 奶茶店休闲桌椅组合现代简约创意梳妆美甲凳子  
 상품이름은 처음과 같을 수 없습니다.  
 상품명은 50바이트 초과시 옥/지, 인터파크 끌려서 적용

47 Byte

번역 상품명:

일반가  프로모션가

업로드 가격: 151 원본 가격: 151.2 계산

상품 가격은 100원 단위로 입력되어야합니다.

쿠팡 배송일: 7 일

배송비 무료  배송비 유료

기본: 10,000 원 교환: 60,000 원 반품: 30,000 원

메인 이미지:   
 추가 변경 삭제  
 URL: [http://img.alicdn.com/imgextra/i1/2208644123061/O1CN01o6Uxmb1YTyyHlvsu8\\_Ii0-item\\_pic.jpg](http://img.alicdn.com/imgextra/i1/2208644123061/O1CN01o6Uxmb1YTyyHlvsu8_Ii0-item_pic.jpg)

상단 이미지: <http://a-helper.com/user/image/work/200601101420top.jpg>

하단 이미지: <http://a-helper.com/user/image/work/200601101420Bottom.jpg>

옵션 만들기

업로드 가격을 설정해주시면 활성화 됩니다.

스펙 설정

검색 키워드 설정

상세 페이지 설정

복사된 상세페이지의 상품명을 원하는 이름으로 바꿔주고 가격, 키워드 등을 설정하신 뒤 업로드를 누르시면 스토어, 11번가, 옥션, 지마켓, 인터파크, 쿠팡 등 대표적인 6대 마켓에 자동으로 물건이 업로드가 됩니다.

프로그램 사용에 익숙해 지신다면 제품 하나를 6대 마켓에 올리는데 걸리는 시간은 5분 이내입니다. 하루에 3시간을 투자한다면 하루에 약 30개씩 한달이면 900개의 상품이 6대마켓에 등록이 가능합니다. 또한 프로그램을 사용하시다가 그만 사용하시고 싶다면 그동안 판매자가 올린 제품들에 대해서는 사후관리가 가능합니다.

반자동 프로그램의 단점은 매달 프로그램 사용비가 듣다는 점입니다. 위에서 설명드린 프로그램의 경우 월 사용료가 25만원이 소요됩니다. 하지만 아껴주는 시간을 생각한다면 투자할 만한 금액이라고 생각합니다. 또한 반자동 프로그램의

경우 직접 올려야하기 때문에 하루에 2-3시간 정도의 투자하셔서 나만의 스토어를 꾸미셔야 합니다.

## “자동”

자동 프로그램은 말 그대로 모든 과정을 자동화 시킬 수 있습니다. 6대 마켓에 물건이 자동으로 올라 갑니다. 자동으로 올라가는 물건의 양은 상상을 추월합니다. 네이버 스토어의 경우 1주일 안에 1만개, 쿠팡은 하루에 100개 이상, 지마켓 옥션은 1주일 뒤면 2,000개 이상의 물건이 올라갑니다. 시간이 지나면 지날수록 내가 팔고 있는 물건이 무엇인지도 모를 정도로 많은 양의 물건이 업로드 됩니다. 이렇게 물건이 많아지면 그에 따른 고객의 CS도 같이 증가하게 됩니다. 자동 프로그램의 가장 큰 장점 중의 하나는 모든 CS를 관리해준다는 점입니다. 반품, 환불, 교환 등 모든 CS를 관리해 주기 때문에 고객에게 전화 한통 받지 않아도 됩니다. 많은 물품이 대량으로 올라가기 때문에 단기간 내에 매출을 맛보실 수 있습니다. 매일 매출이 들어오면 업체로부터 위챗을 통하여 무엇이 팔렸는지 엑셀로 정리되서 공유되며 여러분은 그 파일을 정리해서 매출관리를 하시면 됩니다.

오픈마켓이 오픈마켓ID 환율	오픈마켓판매가	오픈마켓수수료율	셀러정산금액	007배송납품가	셀러수익 계산식	셀러수익	셀러수익%-관부가세제외 판매가대비	묶음값	배송지
Smartstore wickedmanc	172	49550	4.90%	47108	37102 47108-37102	10006	20.20%	1 Weihai	
11st manbacksui	172	211800	11.70%	186996	139104 186996-139104	47892 29.6%,tax:49818		2 Weihai	
Coupang manmulsanç	172	138600	9.70%	125209	96198 125209-96198	29011	20.90%	1 Weihai	
11st manbacksui	172	32300	13.00%	28088	21326 28088-21326	6762	20.90%	1 Weihai	
Smartstore wickedmanc	172	43980	3.90%	42260	32968 42260-32968	9292	21.10%	2 Weihai	
Smartstore wickedmanc	172	27140	2.70%	26406	20886 26406-20886	5520	20.30%	1 Weihai	
Coupang manmulsanç	172	39600	8.80%	36109	27557 36109-27557	8552	21.60%	1 Weihai	

위 엑셀 파일 관리에 필요한 하루 투자시간은 약 2분입니다.

자동 프로그램의 단점은 먼저 투자비가 든다는 점입니다. 프로그램 설치비가 50만원이며 설치 이후 매월 사용료로 15만원의 비용이 소요됩니다.

(업체마다 프로그램마다 가격은 상이합니다. 어디는 100.. 어디는 300.. . 제가 쓰는 프로그램 기준입니다.)

그리고 자동프로그램의 경우 모든 CS를 대신 관리해주기 때문에 반자동 프로그램이나 수동과 함께 공유해서 운영을 하실 수가 없습니다. 즉 다른 사업자와 다른 스마트 스토어가 필요하시 때문에 자동과 반자동을 함께하고자 하신다면 사업자를 2개를 개설하셔야 합니다. 수동과 반자동은 하나의 사업자로 운영이 가능하지만 자동은 별도의 사업자가 필요합니다. 수동+반자동+자동을 전부 다하고 싶은 분은 총 2개의 사업자가 필요합니다. 또한 자동 프로그램은 내가 올리는 것이 아니라 남이 올려주는 것이기 때문에 프로그램 사용을 중단한다면 모든 제품이 삭제됩니다. (중간 훌딩은 가능합니다.)이 부분 유념하셔서 본인의 성향에 맞는 방향성을 선택하시면 됩니다.



## 수동

장점- 상세페이지 어필 가능 / 직접 소싱 후 인기 상품 배치  
투자비 제로  
단점- 시간 투자 / 필요한 것- 인내

## 반자동 (투자비 25)

장점- 자동으로 상세페이지 복사 가능 / 취소 후 지속 관리 가능  
한번만 지정하면 6대 마켓 자동 등록  
(스토어, 11번가, 옥션, 지마켓, 인터파크, 쿠팡)  
단점- 비용 투자 / 필요한 것- 하루 2시간

## 자동 [투자비 50/15\_3개월]

장점- 6대 마켓 자동 등록  
[네이버 하루 만개/ 쿠팡 200-300개 /지마켓, 옥션 |주 5천개]  
자동 모든 CS관리 / 투자 시간 하루 2분 / 일주일 내 무조건 매출 발생  
단점- 비용 투자 / 다른 제품과 공유 불가 / 취소 후 상품 삭제

저의 경우는 이 세가지의 장단점을 활용하여 세가지를 전부 운영을 하고 있습니다.

먼저 자동프로그램을 통해 무작위 상품군을 올리면서 내 소싱법이 아닌 고객들이 원하는 상품군의 파악이 가능합니다. 제가 자동프로그램을 사용하면서 팔아본 특이한 제품은 해루질 세트, A4용지, 4B연필 등이 있습니다. 저는 A4용지를 도대체 왜 중국에서 시키는지 이해도 안가고, 해루질이 무엇인지도 잘 몰랐지만 자동프로그램은 수만개의 상품이 무작위로 올라가기 때문에 내생각이 들어간 상품이 아닌 말 그대로 정말 다양한 상품들이 올라가고 그 중에 소비자들이 무엇을 찾는지 데이터 확보가 가능합니다. 이렇게 소비자가 원하는

팔리는 제품군을 확인하셨다면 반자동 프로그램을 통해서 해당 카테고리의 유사 상품군을 빠른 속도로 다양하게 업로드 합니다. 또한 아이템 스카우트나 인스타, 페북을 통해 제 소싱법으로 확인한 인기 상품들을 수동으로 올립니다.

위 세가지를 바탕으로 나만의 스토어 방향성을 체득하실 수 있습니다.

#### 4.3) 지적재산권 침해(소명서)

우리는 구매대행업을 하다보면 불가피하게 지적재산권 침해를 할 수도 있습니다. 이것은 고의보다는 나도 모르게 하는 경우가 많습니다. 저의 경우도 올해에만 지적재산권 침해를 자도 모르게 4건을 하였으며 해당업체들로 부터 신고를 받았습니다. 하지만 너무 걱정하지 마시고 이에 대한 대응법을 인지하시면 될 것 같습니다.

안녕하세요.  
쿠팡 IPR부서입니다.

당사로 아래와 같은 지식재산권 침해 신고가 접수되어

담당자님께 소명 요청 드립니다.

- ▣ 신고인 : 아디다스코리아
- ▣ 보유 권리 (\*권리 등록 사항은 <http://kportal.kipris.or.kr>에서 확인 가능)
  - 상표권 제 40-0809509호 / ADIDAS THE BRAND WITH THE 3 STRIPES (삼선줄을 상표로 등록)
  - 상표권 제 40-0809508호
  - 상표권 제 40-0019959호
- 그 외 adidas, SPLY-350, boost, 부스트 등
- ▣ 신고사유 : 상표권 침해 제품 또는 3 STRIPES 상표권 침해 (의류 등 패션잡화 상품에 상품 3선 줄 사용)
- ▣ 쿠팡 상품번호 :

증빙서류 제출로 신고인의 권리를 확인하였으며 신고인으로부터 접수된 신고서를 첨부하여 드리오니,  
상기 상품이 해당 지식재산권과 관련하여 정당한 권리에 의한 상품임을 소명하고자 하는 경우 지재권 소명서와 증빙서류를 접수하여 주시기 바랍니다.

해당 메일 계정은 수신이 불가하오니 아래 발송처로 '아디다스 삼선줄 소명, 아디다스 상표권 침해 소명' 등에 메일 제목으로 소명을 접수 해주시기 바랍니다.  
(○○○ 업체소명, 소명합니다 등 인식 불가 X)  
▣ 회신기한 : 2020년 6월 12일 11:00  
▣ 발송처 : [cm112@coupang.com](mailto:cm112@coupang.com)

- ▣ 필수 접수서류
- 1. 쿠팡 양식의 소명서
- 2. 사업자등록증 사본 (개인일 경우 주민번호 뒷자리 마스킹 처리 후 신본증 사본 접수)
- 3. 동등한 권리권자임을 증빙하는 서류 또는 권리권자의 상품을 판매하는 경우 (취급 방식에 따라 수입신고필증/거래명세서/인보이스 등)
- 4. 진정상품 소명 시 제품 내 위조방지라벨 촬영하여 제품모델별 제출

위 내용은 제가 아디다스 코리아로부터 쿠팡에게 받은 신고입니다. 제가 파는 제품 중에 상품명에 "삼선줄"이라는 단어를 사용한 상품명이 있었습니다. 해당 단어는 아디다스 코리아에서 상표권을 등록한 단어였습니다. 여러분은 아이다스 코리아가 "삼선줄"이라는 단어에 상표권을 등록하신 사실을 아셨나요?

아마 이 사실을 알고 있는 일반인은 아무도 없을 것입니다. 저 또한 그랬습니다. 올해에만 아이다스 코리아로부터 유사한 신고를 두번 당했으며 이에 대해 다음과 같이 소명하였습니다.

### 지식재산권 침해 소명서

#### 1. 판매자 정보

- 1) 쿠팡 판매자 ID :
- 2) 판매자명(또는 대리인명)
- 2) 주소 :
- 3) 전화번호
- 4) 메일주소:

#### 2. 소명대상 상품번호

#### 3. 지재권 침해 소명사항

중국사이트

<https://item.taobao.com/>

8

해당상품 중국판매자 url 입니다

대량등록을 하면서 검수를 하다가 실수로 빠진거 같습니다

다시는 등록안되게 처리하겠습니다. 죄송합니다. 상품 삭제 하였습니다.

이렇게 소명한 뒤 해당 제품의 단어 삭제 후 넘어갔습니다.

또 다른 경우엔 제가 고양이나 강아지 애견띠를 판매하고 있는데 이 상품명 안에 "어부바"라는 단어가 들어가 있습니다. 아기띠처럼 생겨 어부바라는 단어를 넣어 상품명을 만들었으나 약 6개월 뒤 저는 이 "어부바"라는 단어로 지식재산권

침해 신고를 받았습니다. 누군가가 상표권을 등록해 놓은 상태였습니다. 역시 소명서 작성 후 해당 단어를 삭제하였습니다. 또 다른 경우는 요가링을 팔고 있는데 중심을 잡아주는 단어의 의미로 “코어링”이라는 단어로 상품명을 만들었으나 역시나 상표권의 이유로 삭제하게 되었습니다. 저도 마찬가지고 여러분 또한 어떠한 단어가 상표권이 등록되어 있는지 일일이 파악은 불가능 할 것입니다. 해당 건으로 신고를 받으셨다면 위대로 소명하시면 되지만 가끔 이를 악의적으로 활용하여 합의금을 요구하는 경우도 있습니다. 이럴 때는 판단을 하셔야 합니다. 합의금을 물어줄 것인가, 악의적인 행동에 대해 법적으로 맞설 것인가. 기본적으로는 상표권을 침해하지 않는 것이 맞습니다.

#### 4.4) 구매대행이 가능하고 병행수입이 불가능한 것들

병행수입에 비해 구매대행은 인증에 대해 비교적 쉽게 넘어 갈 수 있습니다. 이를 활용해 우리는 다양한 제품을 인증비를 지출하지 않고 판매할 수 있습니다.

구매대행은 소비자의 직구를 대행하는 것으로서

- ① 해외 판매자로부터 소비자에게 직접 배송.

구매대행업자는 제품에 KC마크가 붙었는지 여부를 파악하기 곤란합니다.

- ② 해외 시장에서 KC마크가 붙은 제품이 거의 유통되지 않는다는 점

➤ 때문에 위해도가 낮은 일부 품목에 대해 KC마크가 없더라도 구매대행을 허용합니다.

반면 병행수입은

- ① 재고를 보유하고 있어 KC마크가 붙었는지 여부를 판매 전에 확인이 가능합니다.
- ② 통신판매업자는 '판매업자'로서 소비자안전 보호 의무를 오프라인상의 판매업자와 달리 보아야 할 이유가 없기 때문입니다.
  - 「전기용품 및 생활용품 안전관리법」상 안전관리대상 제품은 KC마크 표시가 있어야만 판매가 가능합니다.

#### 4.5) 국가기술표준원 살펴보기

2018년 7월 1일 기준으로 해외 구매대행업자를 위하여 정책이 완화되었으며 국가기술표준원쉽게 홈페이지([www.kats.go.kr](http://www.kats.go.kr)) → 정책 → 제품안전 → 안전기준열람 → 품목별 안전기준 다운로드를 통해서 확인하실 수 있습니다



위해도를 기준으로 위해도가 낮은 제품군에 대해서는 인증을 받지 않아도 해외구매대행을 하실 수 있습니다.

## 5. 메리트 있는 상품 판매자 찾기 (3주차)

구매대행의 방향성을 정하시고, 내가 무엇을 팔지를 정하셨다면 이제 우리는 해당 제품의 판매자를 찾아야 합니다. 우리는 중국 사이트의 "타오바오"를 통해서 제품 판매자를 찾아보도록 하겠습니다.

### 5.1) 물건을 수입하는 5가지 루트

우리가 중국에서 물건을 수입하는 루트는 다음과 같습니다.

☞ 이우시장, 타오바오, 알리익스프레스, 알리바바, 1688

각 루트마다 장단점이 있으며 역시 본인에게 맞는 곳에서 수입을 진행하시면 됩니다.

구매대행에 적합한 시장은 타오바오나 알리 익스프레스입니다.

### 5.2) 각 루트의 장단점

☞ 이우시장: 중국 내수 및 수출을 위한 시장입니다. 도매 및 소매로 이루어지며 가끔 덤팡제품이 나올 때는 가격이 다른 곳에 비해 월등히 싸니다. 단점은 판매자가 영어를 잘 못하는 경우가 많으며 소량은 잘 판매하지 않기 때문에 대량구매로 보통 이용합니다. 또한 이우시장의 대부분의 제품은 1688에 올라와 있습니다.

☞ 알리익스프레스 [www.aliexpress.com](http://www.aliexpress.com)

: 소매로 이루어지며 수출을 위한 시장입니다. 직구로 바로 배송 하여 한국까지

받아 볼 수 있지만 가격에 대한 메리트는 크게 없습니다.

☞ 알리바바 [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)

: 도매 및 소매로 이루어지며 수출용으로 소량도 주문이 가능합니다. 홈페이지 자체가 영어로 되어 있어 보기가 편리합니다.

☞ 타오바오 <https://world.taobao.com>

: 중국 내수용으로 소매로 이루어져 있습니다. 제품 1개도 구매가 가능하며 배송대행업체의 배송대행을 통하여 수입이 가능합니다.

☞ 1688 <https://s.1688.com>

: 알리바바의 중국 내수용이라고 생각하시면 됩니다. 홈페이지가 중문으로 되어 있고 도매 및 소매로 이루어집니다. 보통 3개 이상 주문 시 주문이 가능하고 가격적인 면이 가장 유리합니다. 결제를 위해선 중국통장이 필요하기 때문에 배송대행업체의 구매대행을 통하여 수입합니다.

저는 해외구매대행은 타오바오를 통해서, 병행수입은 1688을 통해서 수입하는 것을 추천 드립니다. 타오바오는 1개도 결제가 가능하고 본인의 사업자 카드로 직접결제가 가능합니다. 병행수입에서 타오바오는 1개도 결제가 가능하기 때문에 샘플용으로 사용하시면 좋습니다. 1688은 가격이 아주 저렴하기 때문에 본격적으로 주문 시 이용하시면 좋습니다. 두 사이트 모두 크롬으로 접속할 경우 자동 번역이 되기 때문에 편하게 사이트 이용이 가능합니다.

### 5.3) 루트 안에서 베스트 판매자 찾기

각각의 사이트에 접속하면 같은 물건을 파는 다양한 판매자를 접할 수 있습니다. 우리나라의 네이버 스마트스토어처럼 판매자마다 각각의 등급이 있기 때문에 우리는 다음과 같이 판매자의 등급을 보고 신뢰할 만한 판매자인지 아닌지 판단을 할 수 있습니다.

거래 메달   
공급 수준 

#### 5.4) 타오바오 가입하기

<https://world.taobao.com/>

뒤에 좀 더 다양한 판매 루트들이 소개되지만 타오바오가 접근성이 제일 쉽고 타사이트에 비해 원가가 저렴하기 때문에 대표적으로 타오바오의 가입 방법부터 설명을 드리도록 하겠습니다.

**淘宝网** 账户登录  
[Taobao.com](http://Taobao.com)



The screenshot shows the Taobao login interface. It features a red header bar with the Taobao logo and a search bar. Below the header, there are two login options: '密码登录' (Password Login) and '短信登录' (SMS Login). A QR code is displayed next to the SMS login option. The main form has fields for '用户名' (Username) containing 'wic' and '密码' (Password) containing '.....'. A large orange '登录' (Login) button is at the bottom. Below the button, there are links for '忘记密码' (Forgot Password), '忘记用户名' (Forgot Username), and '免费注册' (Free Registration).

우리는 먼저 타오바오에 가입을 해야 합니다. 위의 빨간색 사각형 내의 버튼을

누르고 개인 정보를 입력하시면 가입하실 수 있습니다.

1 사용자 이름 설정      2 계정 정보 입력      3 등록 성공

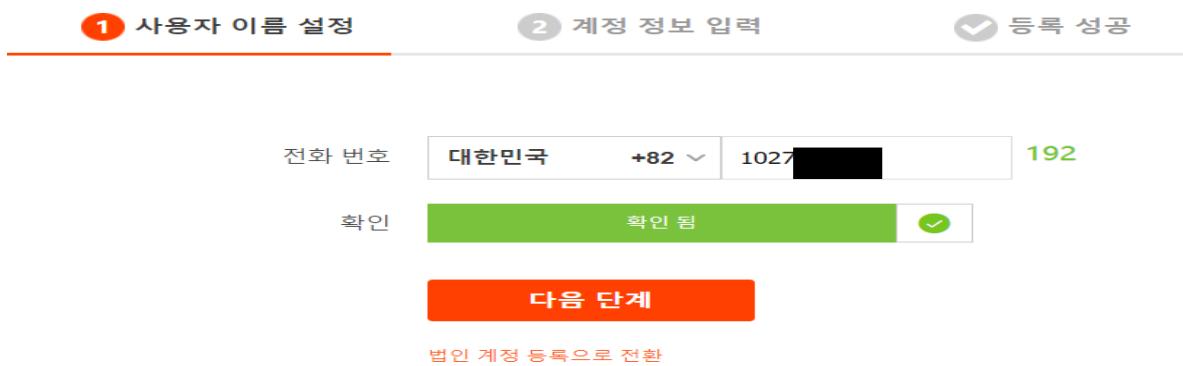
---

전화 번호      대한민국      +82      1027 [REDACTED] 192

확인      확인됨

다음 단계

법인 계정 등록으로 전환



가입은 굉장히 간단하지만 우리가 해외구매대행을 하면서 한가지 수정해야 할 사항이 있습니다. 바로 나의 주소를 변경해야 합니다. 이유는 우리는 중국 판매자에게서 소비자로 직송으로 제품을 보내는 것이 아니라 중국 배송대행업체를 사용하여 중국 배송대행 업체의 창고로 물건을 보낼 것입니다. 그리고 창고에서 검수 과정을 통하여 소비자에게 제대로 된 물건이 갈수 있도록 할 것입니다. 해외에서 오는 상품이기 때문에 검수의 과정이 필수적입니다. 위와 같은 이유로 내가 선정한 배송대행업체의 주소지를 나의 타오바오 주소지로 변경 설정해야합니다.

## 5.5) 배대지 주소 설정 (해외구매대행)



위의 계정관리를 클릭합니다

### 계정 관리

보안 설정  
개인 정보  
개인 성장 정보  
Alipay 바인딩 설정  
Weibo 바인딩 설정  
개인 거래 정보  
배송 주소  
Want Want 웹 버전  
신청 승인

크롬으로 접속하시면 이와 같이 해석된 한글로 보는

것이 가능합니다. 계정관리의 "개인 거래 정보"에 들어가셔서 해당 주소지를 배송대행업체 창고 주소지로 변경하시면 됩니다. 배송대행업체의 창고 주소지는 각 배송대행업체의 사이트에 기재되어 있습니다.

실제 이름 :  실명과 유효한 이름을 입력하십시오.

로그인 이메일 주소 : \*\*\*\*

성별: \*  남성  여자  기밀

생신:  년  달  일

개인 위치 : \*   지방   시티   지역

주소:   실제적이고 유효한 정보를 입력하십시오

우편 번호:

유선 전화 :  -  -  지역 번호 전화 번호 확장을   
다.

유선 전화 :  거래 담당자  거래 담당자가 아님

이렇게 배송대행업체의 주소지를 넣었다면 앞으로 우리가 배송대행 업체에 신청서를 작성하여 소비자의 주소지로 소비자가 구매한 물건을 보내실 수 있습니다.

## 배송대행 신청서

배송대행 신청

총 > 배송대행 > 배송대행 신청

### 배송대행 신청서

\* 서비스 신청 유의사항

주의사항을 모두 숙지하였으며, 위 약관에 동의합니다.

**STEP 01 배송을 받을 물류센터를 선택해주세요.**

위해(해운)

\* 파미루에서는 합 배송, 단독배송 관련 없이 하나의 신청서로 배송신청이 모두 완료됩니다.

**STEP 02 수입방식을 선택해주세요.**

개인전자상거래

**STEP 03 받는 사람 정보를 입력해주세요.**

받는 사람

한글  주소록 가져오기  
영문  \*사업자 영문명은 반드시 고쳐주세요 (한글발음나는대로 입력시 통관지연)

받는 사람 정보

개인통관고유번호 (추천)  사업자등록번호

주소 및 연락처

연락처  -  -   
우편번호  우편번호 검색  
주소   
상세주소   
\* 도로명 주소를 써주세요. 지번 주소 기재 시 통관/세관에서 오류로 분류시켜 통관지연이 될 수 있습니다

직접기재

배송 요청사항

\* 국내 배송기사 분께 전달하고자 하는 요청사항을 남겨주세요(예: 부재 시 휴대폰으로 연락주세요.)

일반적으로는 위해(해운)으로 보내시면 됩니다. 받는 사람의 정보에 고객정보를 기재하시고 고객의 개인통관고유 번호를 요청하여 입력하시면 됩니다. 위 사항은 네이버나 타 오픈마켓에 주문이 들어온다면 해당 마켓의 정보에서 확인이 가능합니다.

여기까지 작성은 하셨다면 이제 우리는 타오바오에서 고객이 주문한 제품을 해당 판매자에게 우리가 직접 결제를 한 뒤 결제내역을 복사하여 배송대행 신청서에 기입을 하시면 됩니다.

## STEP 04

## 상품 정보를 입력해 주세요

상품#1

장바구니&amp;주문복사 재고불러오기 상품복사 + 상품추가 - 상품삭제

트래킹번호  
Tracking No.

申通快遞▼

 트래킹 번호 나중에 입력

오더번호

이미지 URL  
(입력해주세요)

이미지등록

\* 통관품목

== 1차카테고리 ==▼

품목은 정확하게 선택해주세요(세관신고)▼

카테고리에 없는 품목은 직접 영문명 상세기재 바랍니다.

\* 상품명(영문)

\* 정확한 작성을 해주셔야 통관지연을 막을 수 있습니다. (대표품목, 특수문자, 한글 입력 금지)

\* 단가

단가 0  X 수량 1 

\* 옵션

색상  사이즈 

\* 상품URL

\*검수가 필요하신 분들은 정확한 URL주소를 넣어주세요

\* 이미지URL

주황색 버튼으로 되어있는 "장바구니&주문복사"를 클릭하고 내가 주문한 구매내역에 가서 구매내역을 마우스 드래그를 통해 복사한 뒤 붙여넣기 합니다.

<input type="checkbox"/> 2020-08-27 订单号: 1208713539675533724	 一线红人旗...					
 网红椅子北欧现代简约餐厅餐椅创意休闲椅化妆椅铁艺彩色凳子 [交易快照] 颜色分类: 45坐高黑色绒布坐垫   正	¥386.00	2	退款/退换货 投诉商家 运费险已出单	¥336.00 (含运费: ¥0.00)	卖家已发货 订单详情 	还剩5天23时  确认收货  申请开票
增值服务: 家装三年质保	¥0.00	2				
保险服务	¥0.00					

STEP 05 요청사항을 입력해 주세요	
검수옵션	<input type="checkbox"/> 기본검수 (무료) <input type="checkbox"/> 착동검수 (3,000 원)
제거옵션	<input type="checkbox"/> 신발의류박스 제거 (무료) <input type="checkbox"/> 택배박스 제거 (무료)
포장옵션	<input type="checkbox"/> 플러그 (500 원) <input type="checkbox"/> 특수포장(별도청구) (3,000 원) <input type="checkbox"/> 한박스 포장 (무료)
기타옵션	<input type="checkbox"/> 간이통관수수료(사업자필수) (3,000 원) <input type="checkbox"/> 원산지(별도청구) (100 원) <input type="checkbox"/> 멀티박스 (3,000 원) <input type="checkbox"/> 부피무게 (5,000 원) <input type="checkbox"/> 도서산간 (3,000 원)
물류 요청사항	<input type="text"/>

내가 원하는 검수 품목에 따라 체크를 하시면 되지만 기본적으로 기본 검수(무료)를 사용하셔도 무방합니다. 또한 중국 전자제품 구매 시 코드가 다른 제품이 있다면 포장옵션의 플로그를 선택하시면 전환코드까지 넣어서 소비자에게 배송이 됩니다.

## 5.6) 외국어 1도 몰라도 되는 방법

우리는 중국 판매자와 구매, 가격홍정, 오발송, 미배송 등 소통을 위해서 알리왕왕이라는 메신저를 이용합니다.

☞ 알리왕왕 다운로드 <https://wangwang.taobao.com>

또한 중국 판매자 중에는 영어를 할 수 있는 사람도 있고, 하지 못하는 사람도 있기 때문에 우리는 "파파고"라는 사이트를 통해서 소통할 수 있습니다.

☞ 파파고 사이트 [papago.naver.com](http://papago.naver.com)

한글입력 -> 중국어 번역은 번역이 자연스럽게 되지 않을 수도 있기 때문에

한글입력 -> 영어 번역 -> 중국어(간체) 번역으로 진행하면 의사소통을 원활히 할 수 있습니다.

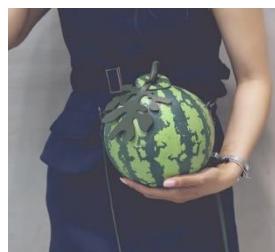
한국어 ▼ ⇔ 중국어(간체) ▼

번역할 내용을 입력하세요.

### 5.7) 사이트에서 판매할 물건 찾기

각 사이트는 파파고를 이용하여 내가 팔고 싶은 물건의 단어를 중국어(간체)로 바꾼 뒤 창에 입력하면 됩니다. 예를 들어 빨래건조대를 판매하고 싶다면 파파고로 번역한 “晾衣架”를 입력합니다.

단어 입력으로 찾는 것



외에 사진 파일로도 물건을 찾을

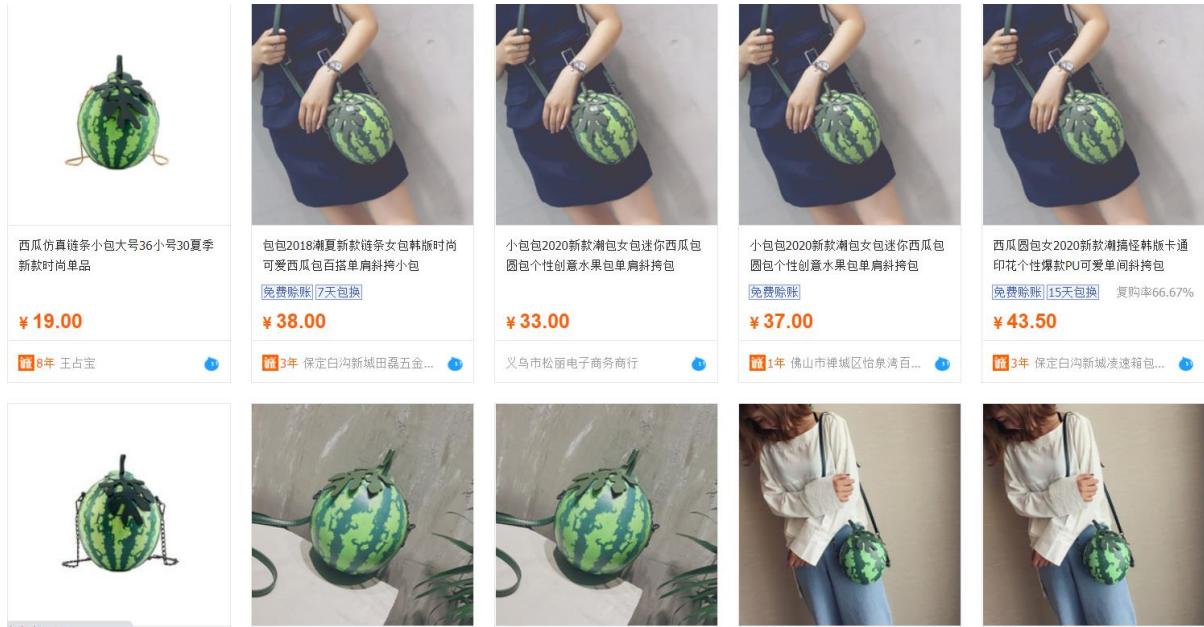
수 있습니다.

검색 할 단어를 입력하십시오



검색창에 있는 카메라 버튼을 누른 뒤 사진파일을 넣어주면 해당 사진과 유사한 제품들을 찾아줍니다. 이 기능은 내가 다른 사람이 판매하는 물건을 수입하고 싶을 때 그 사람의 썸네일을 캡쳐 한 뒤 타오바오나 1688의 카메라 버튼에 사진파일을 넣어 중국 판매자를 찾을 수가 있습니다.

예를 들어 카메라 버튼을 누르고 해당 사진을 넣는다면



이렇게 다양한 판매자를 찾을 수가 있습니다.

### 5.8) 구매대행/ 병행수입 처음에 피해야 할 것

구매대행이든 병행수입이던 따로 신고절차가 있거나 음식, 입에 닿는 것, 어린이 제품 등은 복잡하니 처음에는 피하시는 것을 추천 드립니다. (전안법, 어린이 관련 자료는 추가 자료로 첨부 드리겠습니다.)

또한 병행수입을 하는 제품 중에 KC 인증을 받아야 하는 것들이 있습니다.

대표적으로 의약 외품, 건강기능식품, 전자제품, 음식, 입에 닿는 것(ex. 빨대, 컵), 어린이제품이 이에 속합니다. 인증비 또한 천차만별이기 때문에 처음에는 피하시는 것을 권유 드립니다. 처음에는 병행수입의 로직을 파악하는 것에 집중하시고 병행수입의 로직을 파악하셨다면 인증제품에도 도전해 보시는 것을 추천 드립니다.

## 6. 상품 안전하게 수입하기 (3주차)

### 6.1) 스트레스 1도 없이 수입하기 (해외방문 NO)

#### ☞ 중국 배송대행업체의 활용 (배대지)

우리는 중국 배송대행업체를 활용하여 중국에 직접 가지 않고도 물건을 안전하게 수입할 수 있습니다. 중국 배송대행업체는 아래 두가지 역할을 해줍니다.

: 배송대행의 역할) 우리가 중국 판매자에게 직접 결제를 했을 경우 중국 판매자의 물건을 자신들의 창고에 대신 받아주고 한국까지 안전하게 물건을 배송해주는 역할을 합니다. (타오바오 사용 시)

: 구매대행의 역할) 중국 판매자에게 우리 대신 우리가 원하는 제품을 구매해주고 한국까지 안전하게 물건을 배송하는 역할을 합니다. (1688 사용 시)  
(여기서 구매대행의 역할이란 해외구매대행이 아니라 병행수입시 우리의 물건을 대신 구매해준다라는 의미의 구매대행의 표현입니다.)

프리X이나, 0X7, 레드 포X트, 온X사, 스마X차이나 등등 다양한 배송대행업체가 있으며 각 배송대행업체마다 단가 및 창고에 위치가 다르기 때문에 자신에게 맞는 업체를 선택하여 주문을 진행하면 됩니다.

### 6.2) 강사가 사용하는 업체 소개 (7개)

프리X이나, 0X7, 레드 포X트, 온X사, 스마X차이나, 금X물류, 파X루 등을 사용해 보았으며 각 업체 별로 장단점이 있습니다. 기재한 업체들은 사용해 본 업체

중에 일을 어느정도 잘 처리하는 업체들을 기재하였으며 업체명을 전자책으로  
거론하긴 어려워 차후 메신저를 통해서 업체명 공유 드리도록 하겠습니다.

### 6.3) 수입이 이루어 지는 시스템과 과정

모든 배송대행업체는 아래의 로직을 기반으로 운영됩니다. 수입을 하는 방법은  
배송대행 및 구매대행이 있습니다.

배송대행은 말 그대로 배송을 대행해주는 것으로 우리가 직접 타오바오에서  
결제를 하고 배송대행 업체의 창고로 배송 받은 뒤 인천세관으로 안전하게  
보내는 것입니다.

해외 구매대행의 경우 내가 결제한 뒤 대신 국내고객에게 배송만 해주는  
배송대행 시스템을 사용합니다.

구매 대행은 1688과 같이 우리가 직접 결제하지 못하는 사이트에 대해서  
구매를 대신해주고 배송대행 업체의 창고로 배송 받은 뒤 인천세관으로 안전하게  
보내는 것입니다. 병행수입 할 때 사용합니다.

## ☞ 배송대행 시 (해외구매대행시 사용)

나의 배송현황

배송대행	구매대행	리턴관리	입/출고	오류
접수대기 0	구매견적 0	리턴신청 0	입고완료 0	오류입고 0
접수신청 0	결제대기 0	결제대기 0	결제대기 0	오류무시 0
	결제완료 0	결제완료 0	결제완료 0	출고보류 0
	구매완료 0	리턴완료 0	출고대기 0	신청취소 0
			출고완료 13	

접수대기 및 접수 신청 : 사이트에서 수입할 물건을 결제를 한 뒤 내가 거래하고 싶은 대행업체의 창고 주소를 입력합니다. 그리고 해당 대행업체의 사이트에서 접수 신청을 진행합니다.

입고완료 : 중국 판매자가 보낸 물건이 대행업체 창고에 도착하면 입고완료에 숫자가 표기 됩니다.

결제대기 : 대행업체에서 인천세관까지 보내는데 드는 해운비에 대한 결제대기가 됩니다.

결제완료 : 해당 금액을 결제하시면 결제완료가 됩니다.

출고대기 : 해운으로 보내기 전 출고대기 상태가 됩니다.

출고완료 : 해운으로 물건을 보내면 출고완료가 되며 해당 물건은 인천세관에 도착하게 됩니다. 담당 관세사는 주로 대행업체에서 정해주어 통관을 도와주게 됩니다.

## ☞ 구매대행 시 (병행수입시 사용)

### 나의 배송현황

 구매대행	 리턴관리	 입/출고	 오류
구매견적	리턴신청	입고완료	오류입고
결제대기	결제대기	검수완료	오류무시
결제완료	결제완료	결제대기	출고보류
구매완료	리턴완료	결제완료	신청취소
		출고대기	
		출고완료	
		배송완료	
			0
			0
			0
			0
			12

구매견적 : 우리가 구매하고자 하는 제품을 파일로 정리해서 배송대행 업체에 보내줍니다. 배송대행업체는 제품원가+중국 내 배송비+구매대행 수수료(약 5~11%)를 포함하여 구매 견적을 내어줍니다.

결제대기 : 제품원가+중국 내 배송비+구매대행 수수료(약 5~11%)에 대한 결제대기 상태가 됩니다. 구매대행 수수료는 배송대행업체마다 상이합니다.

결제완료 : 1차 결제를 완료하면 결제완료 상태가 됩니다.

구매완료 : 결제 완료 후 배송대행업체는 각 중국 판매자들에게 자신들의 창고로 우리가 원하는 물품들을 구매하기 시작합니다. 구매가 완료될 때마다 구매완료 칸에 완료 숫자가 기재됩니다.

입고완료 : 중국판매자가 보낸 물건들이 배송대행업체의 창고로 도착하여 입고가 완료 될 때 마다 숫자가 기재됩니다.

검수완료 : 배송대행업체에서는 입고된 물건들에 문제가 있는지 검수를 해줍니다. 검수 후 이상이 없으면 검수완료가 되며, 문제가 있을 경우 리턴 신청의 카테고리로 넘어갑니다.

**결제대기** : 물건들이 검수 완료되면 해운을 통하여 인천 세관에 안전하게 보내줍니다. 이때 관세사는 배송대행업체에서 선정해 주며 물건이 세관에 도착 후 해운비에 대한 결제요청을 합니다.

**결제완료** : 해운비를 결제 완료하면 출고완료 및 배송완료로 기재되며 배송대행업체의 역할이 마무리됩니다.

**리턴관리 및 오류입고** : 제품에 문제가 있거나 수량이 틀린 경우 진행 됩니다. 배송대행업체에서는 사용자의 요청에 따라 해당 제품을 환불 혹은 재배송을 진행해줍니다.

### ● 해외구매대행의 경우

물건올림 > 고객주문 > 내가 해외판매자에게 결제 > 해외판매자가 내가 정한 배대지로 배송 > 내가 정한 배대지에 신청서 작성 > 배대지가 물건을 받고 검수 > 고객에게 배송

### ● 병행수입의 경우

내가 해외판매자에게 미리 재고 주문 > 배대지 통해서 한국이송 > 우리 집이나 창고에 보관 > 물건 올림 > 고객 주문 > 배송

위의 시스템으로 이루어 집니다. 두가지 시스템 모두 고객이 주문 확정을 누르시면 정산금이 마켓 정책에 따라 여러분의 통장으로 입금됩니다.

## **현재까지 여러분은**

- 1. 빅데이터를 통해 고객이 원하는 물건을 찾고,**
- 2. 해당 중국 판매자를 찾아서,**
- 3. 배대지를 통해 한국까지 안전하게 들여온 뒤,**
- 4. 구매대행의 경우 고객에게 안전하게 배송되고,**
- 5. 고객이 구매확정을 누르면 수익금 발생.**

**까지 되게 하는 시스템을 배우셨습니다.**

해외구매대행업을 하시다 보면 이런 생각이 드실 것입니다. “분명히 내 제품 중에 한달에 많이 팔리는 제품이 있고, 이 제품들을 한방에 수입해서 더 저렴한 단가로 가지고 온다면, 마진율도 늘 것이고, 한달에 몇 개가 팔리는지 알기 때문에 리스크도 적어 재고 부담이 없지 않을까?”

이런 생각이 드신다면 새로 병행수입 사업자를 내서 위의 방법대로 해당제품을 진행하시면 됩니다. 하지만 우리는 디지털 노마드의 꿈으로 살기위해 우리가 그 제품들을 일일이 직접 포장하고 배송할 수는 없습니다. 지금부터는 국내 사입 제품의 물류 자동화하는 방법에 대해서 설명해 보겠습니다.

병행수입으로서 물건을 배송 시킬 때는 배송지를 집 혹은 계약한 삼자물류센터(창고)로 지정하시면 됩니다. 처음에 시작하시는 분들은 물건이 소량이라 대부분 집으로 배송 시키는 경우가 많습니다. 하지만 배송을 시키실 때 물건의 부피를 잘 생각하고 보내지 않는다면 큰 낭패를 보실 수 있습니다. 아래

사진은 저희 수강생 분께서 첫 투자로 약 250만원의 물건을 시키고 대행업체로부터 14박스가 배송될 것이라고 전달받은 후 배송 받은 모습입니다. 대륙의 박스는 우리가 생각하는 라면박스가 아닙니다.



대행업체의 입장에서도 해운비가 부피에 따라 부과되기 때문에 해운비를 적게 부과하기 위해서 물건을 최대한 꽉꽉 눌러 배송을 시키기 때문에 박스의 크기는 우리가 상상하는 것보다 큽니다.

## 7. 인천세관 통과하기 (3주차)

### 7.1) 내 물류의 흐름 체크

☞ <https://unipass.customs.go.kr/csp/index.do>

대행업체에서 받은 운송장번호를 화물진정보의 M B/L – H B/L에 입력하시면  
물류의 위치를 파악할 수 있습니다.

주문정보	등록일 처리일	상품가격	상품명	결제금액/운송장번호	상태
27105   위해(해운) 배송대행   단독배송	2020.05.21 2020.05.25		ORNAMENT 1	배송비용(완료) 6026388108254	<input type="button" value="통관조회"/>



## 7.2) 관부가세 및 통관비, 기타요금

세관에서 우리가 내야 될 금액은 관세, 부가세, 통관수수료, 국내 택배비입니다. 또한 이때 대행업체에게 BL서류비 및 해운비를 납부하게 됩니다. 물건이 세관을 통과하면 BL서류, 해상운임료 서류, 수입신고 필증, 통관 예산경비 청구서를 받을 수 있습니다.

Shipper SHENZHEN BUILDE CLOTHING INDUSTRIAL CO., LTD. SHENZHEN CITY, FUTIAN DISTRICT YUANMING STREET NO. 100, FLOOR 10, ROOM 1001, 518001 CHINA		Consignee MANNES-SAGE WILHELM-STR. 17, 8154 MUNICH, GERMANY TEL: +49 89 9238 8734	
Notify party NAME AS CONSIGNEE			
Place of storage WEIHAI, CHN	Port of loading WEIHAI, CHN	Party to contact for cargo release	
Our name NAME: INCOTERMS INCOTERMS: EXCISEIN	Our address No. 100, FLOOR 10, ROOM 1001, 518001 CHINA	Final destination for the Merchant's reference only	
Port of discharge INCHON, CHN	Place of delivery INCHON, CHN		
Container No. / Seal No. / Mark Container No.: 40GP C/N: 123456 TEL: 02-12-3456-7890 FAX: 02-12-3456-7895		Number and kind of package/description of goods TUTNS SAID TO CONTAIN 4 PAPER BAGS WALKING STICKS ETC. ETC.	Gross weight 1.0000M
<b>ORIGINAL</b>			
*Final number of Containers or other packagings or units received by the Carrier (checkmark)		<b>SURRENDER</b> SITC WH	
Freight and charges Date		Received from LADEN ON BOARD THE VESSEL	Rate per Prepaid Collect
Exchange rate W/V Total prepaid in Yen No. of original Bills/L.		Payable at Place and date of issue WEIHAI, FEB. 24, 2020	
IN WITNESS WHEREOF these 3 original Bills of Lading have been signed by authorized agents of both parties, one of which being accomplished the place shall be WEIHAI, CHINA WH NHP LOGISTICS CO., LTD. AS CARRIER			

### INVOICE

REF NO.	SMART-200316	INVOICE DATE	3/16/2020
H.B/L NO.	NHFPXJ200007	INVOICE NO.	
SHIPPER	ARRIVAL DATE		
VSU/VOY.	Hansung Incheon	PORT OF LOADING	WEIHAI, CHINA
PACKAGE	20CT	PLACE OF DELIVERY	INCHON KOREA
G.W/T / CBM	310kg / 3.9CBM	R.TON	3.9
INCOTERMS	PP FREIGHT	CONTAINER	LCL
DESCRIPTION	CUR/PER RATE	AMT	EX RATE AMOUNT (KRW) VAT
항수물품	KRW B/L	60,000	3.90 234,000
기타수수료	KRW B/L	15,000	1.00 15,000
운송료(국내 운송료)	CNY B/L	2 176	89.00 31,580
운송료(국际 운송료)	CNY B/L	1,00	110,000
TOTAL		390,680	
		TOTAL: (KRW) 390,680	429,748 세금과 상여 납입 금액
REMARK			
REMARK			



## 수 입 신 고 필 증

卷八

발행 번호 : 202000856830(2020.01.22) 서명자 : 00-12 신고번호 : 11218-20-50371W Page : 1/4  
- 신고내용은 정확한 원본을 기록한 경우에만 유통·판매되는 소프트웨어 내용은 정확하고 충분하여 신고자의 신뢰를 확보합니다.  
<https://www.kisa.or.kr>에서 확인하실 수 있습니다.  
- 신고내용은 정확한 원본을 기록한 경우에만 유통·판매되는 소프트웨어 내용이 사실과 다른 때는 신고자가 또는 수출입주자가 책임을 질 수 있습니다.  
- 신고자는 소프트웨어의 정밀도·정확도·신뢰성을 확보하는 신고를 당부드립니다.  
- 솔직한 소프트웨어의 정밀도·정확도·신뢰성을 확보하는 신고를 당부드립니다.

첫 거래의 경우 아래와 같은 위임장을 작성하게 되니 참고하시길 바랍니다.

위 임 장

ㅋ 위임하는 사람 (대표자)	상호		사업자등록번호	
	대표자명		주민등록번호	
	전화번호		H.P.	
위 임 사 항	통관고유부호의 신규신청 [ 0 ]			※ 통관고유부호 신규, 변경 신청만 해당
	통관고유부호의 변경신청 [ ]			위 신청자 본인은 이 건 신청내역의 정확한 검증을 위하여 관세청
	통관고유부호의 지위승계신청 [ ]			담당공무원이 「전자정부법」
	해외거래처부호의 신규신청 [ ]			제36조에 따른 행정정보 공동이용 등을 통하여 본인의 주민등록등본,
	해외거래처부호의 변경신청 [ ]			사업자 등록증, 법인등기부등본을 열람하는 데 동의합니다. [V ]

위 대표자는 아래의 위임받은 사람에게 위임사항에 관한 일체의 권리와 의무를 위임합니다.

2010

대표자 (인)

세 관 장 귀 하

위임받은 사람 (관세사)	관세사 상호	
	관세사 성명	
	주민등록번호	
	전화번호	

## 8. 직접 포장 NO. 집적 배송 NO. 투잡에 적합한 자동화 방식 (3주차)

### 8.1) 택배의 수동화와 자동화

택배를 보내는 방식으로는 직접 포장을 하고 배송하는 방식과 삼자물류센터를 통하여 자동으로 재고보관, 포장, 배송을 대행시키는 방식으로 2가지로 나누어집니다. 개인적으로는 처음 한달은 직접 포장을 하고 편의점택배로 배송을 보냄으로써 택배 로직의 밑바닥을 경험해보는 것을 추천 드립니다. 여러분이 사장님인 입장에서 직접 포장도 해보고 배송도 시켜 봐야 후에 삼자물류센터를 이용해서도 어떻게 택배가 흘러가는지를 파악할 수가 있다고 생각합니다. 택배봉투(폴리백)의 단가는 얼마이고, 박스는 A형~E형으로 나누어지고 각 형의 사이즈는 어떻게 다르고, 기사님이 언제 수거해가시고, 반품은 어떻게 되는지를 경험 해보셨으면 좋겠습니다.

#### ☞ 택배의 수동화

택배를 직접 보내는 경우는 우리는 간편하게 편의점 택배를 이용하여 보낼 수 있습니다. 어디든 편의점(GS, CU 등)은 있기 때문에 집 근처에 있는 편의점을 이용하시면 됩니다. 사업자로 해당 사이트에 가입할 경우 약 2,600원 정도의 택배비로 고객에게 배송이 가능합니다. 사업자로 가입하지 않으면 약 3,200원의

택배기가 드니 사업자 회원 가입을 추천 드립니다. (제품의 부피 및 무게에 따라 배송비는 차이가 있습니다.)

우체국 택배의 경우 편의점 택배보다 비용이 비싸기 때문에 비추천드립니다. 제품 포장을 위해서는 택배봉투(폴리백), 뽁뽁이, 박스 등이 필요합니다. 박스 같은 경우는 단가가 비싸기 때문에 택배봉투(폴리백)으로 보내시는 것을 추천드립니다. 택배봉투 및 박스는 어디서든 손쉽게 구매가 가능합니다. 보통 100장을 한 묶음으로 판매하오니 60\*40cm정도의 택배봉투(폴리백)를 구매하시면 다양한 제품에 응용하여 포장을 하실 수 있습니다. 수강생 분 중의 한 분은 택배를 보내실 때 박스를 편의점에서 물건을 정리하고 남아 버리는 박스를 이용하시는 분이 있습니다.

이러한 쪽지와 함께..

"저희 업체는 친환경 기업으로 택배상자를 재활용합니다.^^"

아직까지 박스로 인한 클레임은 받아본 적이 없으시다고 하니 나름 꿀팁 인 것 같습니다.

박스몰 [www.boxmall.net](http://www.boxmall.net)

CU 편의점 택배 [www.cupost.co.kr](http://www.cupost.co.kr)

GS 편의점 택배 [www.cvsnet.co.kr](http://www.cvsnet.co.kr)

저의 경우 GS 편의점 택배를 사용하고 있는데 사용방법은 아래와 같습니다.



사이트 접속 후 택배예약을 클릭합니다.

## 물품정보

물품선택	품목선택	▼
물품가액	0	만원 *만원 단위로 입력해 주세요.
등록정보	등록정보	* 예약을 식별할 수 있는 명칭을 설정하십시오. 예) 친구 선물

물품 정보를 입력합니다. 물품 가액은 차후 택배가 분실되거나 파손될 경우 우리가 배상 받을 금액입니다. 물론 주문 들어온 주문서를 바탕으로 물품 가액을 확인 후 배상해줍니다.

완충제로 포장이 되어 있어야 파손 시 배상을 해주기 때문에 포장 시에는 빽빽이를 사용하실 것을 추천 드립니다. 또한 유리상품류, 액체류(샴푸, 화장품류), 낚시대, 골프채, 운송장보다 크기가 작은 상품들은 배송이 되지 않습니다.

물품 가액이 50 만원을 초과시 고가 할증운임 2,000 원이 추가되며 100 만원 이상은 접수 불가합니다. 또한 권역에 따른 배송비 산정은 물품을 발송하는 편의점의 위치 기준합니다. (보내는 분 주소기준이 아님)

받는 분 \* + \*는 필수입력입니다.

이름 \*

연락처 \*

추가 연락처

주소 \*  주소 검색

배송요청사항

지불방법 \* 선불 ▼

이전 예약하기

받는 분에 고객정보를 입력 후 예약하기 버튼을 누르면 택배가 예약되고 포장한 제품을 근처 아무 GS편의점 가져다 놓으시면 됩니다. 편의점의 위치에 따라 약 5시경 기사님이 수거하신 후 배송이 이루어 집니다. 상단의 대량발송을 클릭하시면 대량 발송이 가능한 엑셀 양식을 다운받으실 수 있으며 보다 빠르게 많은 제품을 예약하실 수 있습니다. 제품을 편의점에 맡기면 운송장 스티커가 발부되며 해당 운송장 번호를 주문이 들어온 각 마켓에 입력을 하면 "배송 중"으로 변하게 됩니다. 배송된 제품은 택배사의 사정과 배송지역에 따라 영업일 기준 약 1-2일이면 배송이 완료됩니다.

#### ☞ 택배의 자동화

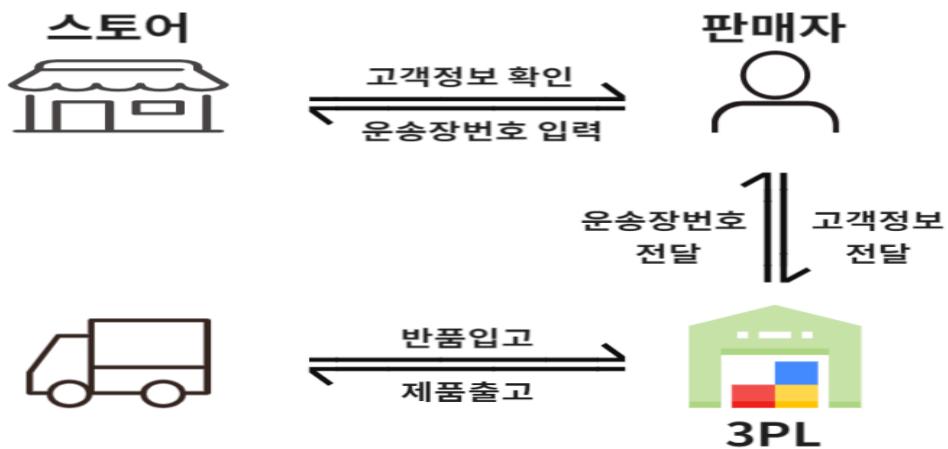
우리는 디지털 노마드에 한걸음 다가가기 위해서 포장 및 배송을 자동화 시키는

것이 옳습니다. 이를 위해선 3PL업체(Third Party Logistics) 삼자물류센터와 계약을 진행해야 합니다.

3자 물류란 물류에 관련된 부분을 물류 전문업체에 아웃소싱 하는 것을 말합니다. 이를 통하여 우리는 포장 및 배송하는 시간을 단축시키고 물류 비용을 절감시킴으로써 물류에 들어갈 비용과 노력을 다른 곳에 투자하여 제품의 서칭 및 소비자 CS를 강화 시킬 수 있습니다. 삼자물류센터는 우리의 제품을 보관 및 포장, 배송 등의 업무를 맡아주며 반품 또한 받아줍니다.

## 8.2) 자동배송이 이루어지는 시스템과 과정

각 마켓 별로 주문이 들어오면 고객 정보가 사이트에 뜨게 됩니다. 우리는 오후 3시쯤 (3PL업체 별로 시간은 상이합니다) 고객의 정보를 취합하여 업체가 요구하는 양식에 맞추어 엑셀파일 혹은 업체 사이트에 주문 들어온 정보를 입력하여 전달합니다. 업체는 해당 정보에 따라 고객에게 여러분의 제품을 배송하고 운송장 번호를 전달하여 줍니다. 우리는 그 운송장번호를 받고 각 마켓별로 입력을 해주면 “배송중”으로 바뀌게 됩니다. 3PL업체 별로 계약한 택배회사가 다르기 때문에 계약된 택배회사로 입력을 해주시면 됩니다.



### 8.3) 강사가 사용해본 업체 소개 (5개)

개XX고, 다다X로벌, 하나X, 포X베, 스마X차이나 외에도 다양한 업체와 업무를 진행해보았습니다. 역시 각 업체 별로 장단점이 있습니다. 기재한 업체들은 여러분이 초심자로서 사용하시기에 나쁘지 않다고 생각합니다. 업체명을 전자책으로 거론하기 어려워 차후 구글을 통해서 업체명 공유드리도록 하겠습니다.

### 8.4) 내가 직접 업체를 뽑고 싶다면?

제가 추천 드린 업체 외에도 여러분이 직접 업체를 컨택 할 줄 알아야 합니다. 여러분들의 사업이고 여러분의 상황에 맞는 업체를 찾는 것이 가장 중요하기 때문입니다. “셀러오션”이라는 수많은 3PL업체들이 모여 있는 네이버 까페가 있습니다. 해당 까페에 가입 후 “3PL업체를 찾습니다.”라는 게시글 하나만 남기면 수많은 업체에게 쪽지와 메일을 받으실 것입니다. 우리는 좋은 업체를 컨택하기 위해서 3PL업체에서 사용하는 용어들을 이해하고 계약하기 전에

다음과 같은 사항들을 꼭 체크하셔야 합니다. 계약서 곳곳에 여러분이 알지 못하는 단어들로 함정이 숨어 있을 수 있습니다.

☞ 셀러오션 까페 <https://cafe.naver.com/soho>

☞ 3PL 업체 컨택 시 CHECK 사항

: 위치 / 상하차비 / 검수비 / 택배비 / 인건비 / 출하비 / 양품비 / 합포비 / 보관비 / 포장비 / 품목관리비

위치 : 3PL의 위치에 따라 물건 입고 시 세관에서 배송되는 물건의 국내 택배비의 차이가 생깁니다. 집 근처에 위치하고 있으면 문제 발생 시 방문이 편하며 지역이 멀면 멀수록 보관비(월세)가 저렴합니다.

상하차비 : 세관에서 배송된 물건을 내리는데 드는 비용입니다. 물건양에 따라 천차만별이기 때문에 그때 그때 달라집니다. 하지만 물건을 정리하는 것이 절대 쉬운 것이 아니므로 저는 이 부분은 절대 아깝지 않다고 생각합니다.



검수비 : 업체별로 검수비가 있는 업체와 없는 업체가 있지만 대부분의 업체는 검수비가 있습니다. 입고된 물건의 수량을 파악하고 창고에 정리하는데 부과하는 비용입니다. 업체별로 상이하지만 보통 개당 100원 ~ 200원 정도의 금액을 부과합니다.

택배비 : 택배를 한 개 보내는데 들어가는 비용입니다. 역시나 업체별로 상이하며 제품의 크기나 무게에 따라서도 차이가 있습니다. 1,800원 ~ 3,200원 정도로 차이가 큽니다.

인건비 : 택배에 사람이 제품을 넣어 포장하는데 추가되는 비용입니다. 업체마다 다르며 0~500원까지 차이가 있습니다.

출하비 : 제품이 출고되는데 붙는 비용입니다. 있는 업체가 있고 없는 업체가 있으며 보통 100원 정도입니다.

양품비 : 제품을 양품 하는데 추가되는 비용입니다. 제품을 원하는 형태로 포장하거나 OPP 비닐로 추가 포장을 요청할 때 부과되는 비용입니다. 0 ~ 500원까지 다양합니다.

합포비 : 고객이 하나의 물건을 2개 이상 구매할 때도 있고 다양한 물건을 한번에 배송요청을 할 때도 있습니다. 합포장에 대한 비용이며 제품 한 개 당 100 ~ 200원의 추가 비용이 듭니다. 역시나 무료인 업체도 있습니다.

보관비 : 간단히 창고를 이용하는 한달 월세라고 생각하시면 됩니다. 평당 혹은 파레트당 보관비를 부과합니다. 3PL업체의 위치에 따라 비용의 차이가 크며 0원 ~ 30,000원까지 다양합니다. 일부 업체의 경우 소량 무료를 제공하여 신입 셀러들을 위하여 2 ~ 3파레트 정도를 무료로 제공하는 경우도 있습니다.

포장비 : 제품 포장 시 사용되는 빽빽이, 택배봉투, 박스비에 대한 것들입니다.

원가로 공급하는 업체도 있고 마진을 붙혀 제공하는 업체도 있습니다.

품목관리비 : 일부 업체의 경우 전산시스템으로 재고를 관리하고 배송 현황에 대해서 시스템으로 제공하는 업체들이 있습니다. 보통은 무료이지만 한 품목당 관리비를 부가하여 비용을 청구하는 업체들도 있습니다.

업체의 계약서에는 위의 항목이 다 기재되지 않은 경우가 많습니다. 꼭 위 항목들에 대해서 전부 체크하시고 여러분의 물건에 맞는 좋은 업체를 선정하여 계약하시길 바랍니다.

저의 경우도 안정된 업체를 찾기 전까지는 많은 과정이 있었습니다. 처음 계약한 업체는 일 처리도 깔끔하고 아주 좋은 업체였습니다. 보통의 3PL업체는 이런 식으로 여러분의 물건을 관리합니다.



택배를 보내는데 소요되는 비용도 2,600원으로 편의점과 같아 아주 만족하며 사용을 하였지만 한 가지 안타까웠던 점은 검수비(100원)이 있었습니다. 대부분의

업체가 검수비가 있기 때문에 검수비가 있는 업체가 절대 나쁜 업체는 아니지만 제가 한달에 수백개를 수입하는 제품 중에 원가가 150원인 제품이 있었습니다. 원가가 150원인데 검수비가 해당 100원인 것에 아쉬움이 있어 해당 제품에 대해서는 로스를 감수하겠으니 검수를 진행하지 않을 것을 요청 드렸으나 검수는 회사의 내규이기 때문에 그럴 수 없다는 답변을 받았습니다.

검수비로 나가는 돈이 상당하여 검수비가 없는 업체를 찾아 이동하였습니다. 두번째 업체는 장점은 제 물건 수량 3,000개 기준으로 한달에 12만원으로 보관비(월세)가 저렴했고, 택배를 보내는데 드는 총 비용이 2,100원으로 택배비 또한 굉장히 저렴했습니다. 저는 소비자에게 택배비를 3,000원으로 설정하였기 때문에 제품 한 개 출고당 택배 마진이 900원이 발생하였습니다. 그리고 검수비 또한 없었습니다. 이렇게 여러모로 저렴하였지만 결국은 두번째 업체와도 인연이 오래가지 않았습니다. 믿기지 않으시겠지만 두번째 업체에서 제 물건들이 정리되어 있는 모습입니다.



3PL 업체마다 물건을 관리하는 방식이 상이하오니 꼭 방문을 해보셔서 점검해야 합니다. 제품 관리가 이렇게 되다 보니 오배송 횟수가 잣아지고 심지어는 업체에서 제 물건이 무엇이 어디에 있는지 모르는 상황까지 발생하게 되었습니다. 잣은 오배송에 스트레스가 심하여 결국은 세번째 업체로 이전하게 되었습니다.

세번째 업체는 파주에 있는 업체였습니다. 가장 큰 장점은 제 물건 수량 3,000개 기준으로 한달에 6만원으로 보관비(월세)가 굉장히 저렴했고, 택배를 보내는데 드는 총 비용이 2,700원으로 나쁘지 않았습니다. 보관 및 정리도 깔끔하여 해당 부분에 대해서는 마찰이 없었습니다. 하지만 가장 큰 단점 하나 때문에 이 업체 또한 나오게 되었습니다. 가장 큰 단점은 반품이 너무 오래 걸린다는 것이었습니다. 업체의 실수로 제품이 사이즈가 다른 것으로 출고가 되었고 고객이 교환요청을 하였습니다. 제가 교환이 이루어지지 않자 업체에 요청한 대화 내용입니다.

#### 요청내용

2019-11-12 14:22:08

공급사에서 반품입고 확인이 안되고 있습니다.

바나나ぬ술집 방석추가 (옐로우 L) (1개)

바나나ぬ술술집 방석추가 (핑크 L) (1개)

하나는 방석 없는 제품으로 나가고

하나는 사이즈가 다른걸로 나갔대요

교환 신청했는데 이루어지지 않고있는듯 합니다 확인해주세요

| 2019-11-12 18:34:21

해당건 확인 후 내용 남기겠습니다.

이거 잘못나간건데 고객님이 환불 요청 하셨습니다.

잘못나간건이니

배송비 및 반품비 다시 페이백 부탁드리고

고객님께서는 기사님이 수거해 가셨다는데

에 입고되어있는지 확인해주세요

다시 입고되어있다면 재고 잡아주세요

2019-11-20 15:02:08

지금 반품 요청한지 8일 되었습니다. 아직도 안왔나요? 언제  
쯤 오는지라도 알려주세요

2019-11-20 16:20:40

해당건 아직 반품 입고가 안되었습니다. 이번주내로 확인되  
실 예정입니다.



2019-11-22 13:42:50

오늘이 이번주 마지막 날입니다 언제 확인이 될까요?

2019-11-22 14:17:47

고객님건 반품 입고 확인되었습니다.

2019-11-22 14:30:48

재고는 언제 잡아주시나요? 주문건과 다른 품목이 나가서 확  
인하고 잡아야해요 방석있는제품인지 아닌지랄 / 싸이즈요

2019-11-22 15:12:42

금일의 경우 담당자분의 부재로 다음주 출으로 잡아드려야  
하는 점 양해 부탁드립니다.

2019-11-26 07:40:52

이번주 내로 언제 재고가 잡힐까요? 재고 잡을때 꼭 어떤  
사이즈고 종류가 무엇인지 확인하고 잡아주세요

2019-11-26 16:00:05

해당건 현장 담당자분께 전달드렸습니다. 재고로 잡히면 답  
변 남겨드리겠습니다.

2019-11-27 08:15:23

그러니까 언제 잡힐까요? 11월 8일에 반품 신청된 건입니다.  
내일이면 반품 하나 잡는데 20일째예요 - 고객님한테 매일  
같이 전화옵니다. 저도 응대를 할 수있게 언제 잡힐지 날짜  
를 말씀해주세요 저도 확인이 되야 환불을 해드리죠/

2019-11-27 09:49:43

해당건 오늘 재고로 잡아주신다고 하십니다. 감사합니다.

2019-11-28 10:48:21

어제 잡아 주신다고 했는데 안잡아주셨습니다 확인 부탁드  
립니다

2019-11-28 11:09:21

해당건 현당측 담당자분께 전달은 드렸으나 처리가 늦어진  
것 같습니다. 다시 한 번더 전달드리도록 하겠습니다.

2019-11-28 14:19:05

계속 전달만되고 일이 진행 안되고 있습니다. 현재 입고된지 8일동안 그대로입니다. 도대체 언제까지 기다리나요? 저거 제품 두개 확인하는데 1분도 안걸립니다

| 2019-11-28 15:15:11

해당건 재고로 잡아드렸습니다.

2019-11-29 11:05:26

전산상 재고 그대로입니다 확인해주세요

2019-11-29 11:49:40

확인해보니 아직 재고 수정이 안된거 같습니다. 빠른시간 내로 재고수정해드리겠습니다. 감사합니다.

위 내용은 제가 겪은 실제 내용을 캡쳐하여 놓은 것입니다. 11월 10일경에 신청한 반품이 12월 초에 완료되었습니다. 이렇게 점점 보살이 되어가면서 다른 업체를 찾아 떠났습니다. 물건이 많아지면 업체를 이동할 때마다 운송비가 많이 부과되기 때문에 여러분께서는 처음에 좋은 업체를 잘 컨택하시길 응원하겠습니다.

. 다음으로 이동한 업체는 드디어 정착을 할 수 있었습니다. 천안에 있는 업체로 택배를 보내는데 드는 총 비용이 2,900원으로 택배비는 기존 업체들보다는 비쌌지만 무료 전산시스템의 사용과 철저한 물건관리 등이 스트레스가 없는 것이 무엇보다 좋았습니다. 우리는 어짜피 고객에게 3,000원의 택배비를 받기 때문에 가격보다는 커뮤니케이션이 잘 되는 3PL 업체를 선택하는 것을 추천 드립니다.

이렇게 본인에게 맞는 3PL 업체를 선정한다면 디지털 노마드로서 병행수입의 하나의 로직이 이루어집니다. 중국에 믿을 만한 배송대행업체와 한국에 3PL 업체만 잘 선정한다면 내가 포장을 하지 않아도 배송을 하지 않아도 노트북만 있으면 언제 어디서든 일처리가 가능하게 할 수 있습니다. 이제부터는 다양한 프로그램들과 어플 등을 통하여 좀 더 편안하게 스토어를 관리할 수 있는 방법에 대해서 설명 드리겠습니다.

## 9. 바퀴벌레도 팔 수 있다. 팔리는 제품 만들기. (4주차)

### 9.1) 포토샵 공부 NO. 포토샵 없이 상세페이지 뚝딱하는 방법

보다 나은 상세페이지를 만들기 위해서 많은 분들이 포토샵을 공부하려고 하십니다.

물론 포토샵을 잘 한다면 상세페이지를 수월하게 만드실 수 있겠지만 개인적으로 생각하기엔 병행수입보다 포토샵이 더 어렵습니다. 2주간 포토샵을 열심히 공부하였으나 '이건 아니다'라는 생각이 들어 과감히 포기하였습니다. 여러분은 굳이 포토샵 공부를 하지 않아도 됩니다. 다양한 프로그램들로 손쉽게 상세페이지 및 썸네일 제작이 가능하며 무료인 툴들도 많이 있습니다. 대표적인 두 사이트를 소개해 드리겠습니다.

☞ 망고보드 <https://www.mangoboard.net/>

☞ 미리캔버스 <https://www.miricanvas.com/>

상세페이지를 만들 때 디자인 소스를 찾고 어울리는 폰트를 넣어보는 등 많은 시간을 소비하지만 위 사이트를 이용하면 각종 템플릿과 폰트를 상업적으로

이용할 수 있게 해주어 그림판같이 손쉽게 상세페이지를 만들 수 있게 해줍니다.

## 9.2) 정말 중요한 나의 노출법

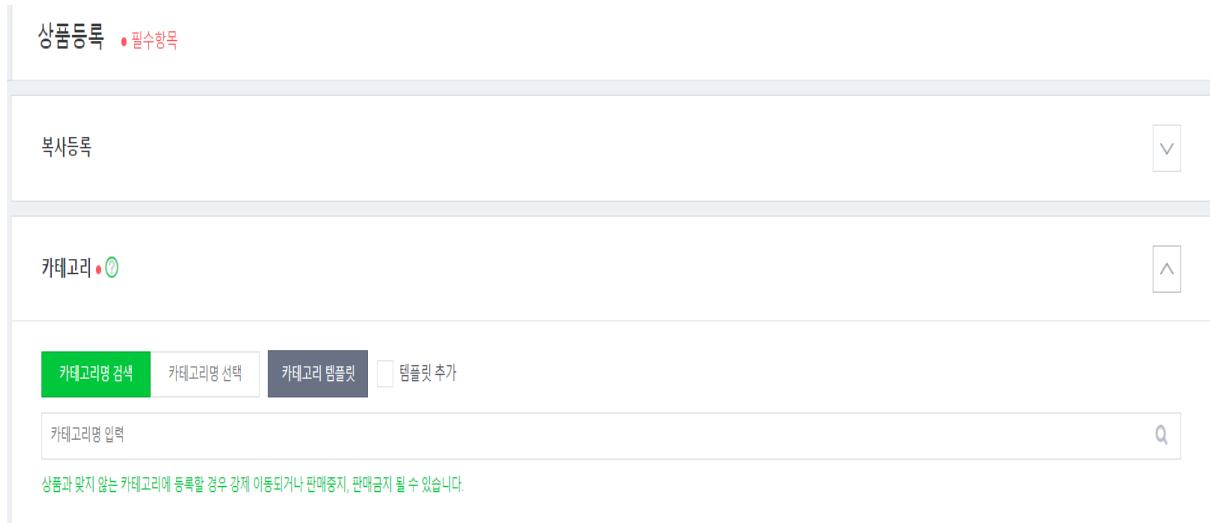
많은 유튜버나 강사분들은 자신만의 상품 노출법을 가지고 있습니다. 저는 부업으로 이 일을 시작하였을 때 하루에 투자할 수 있는 시간 2시간이라는 한정된 시간 안에서 어느 부분에 집중적으로 투자를 해야 할지를 고민하였습니다. 과연 여러분은 상품의 노출과 매출을 위해서 여러분이 부업으로 쓸 수 있는 2시간을 다음 중 어디에 투자하시겠습니까?

☞ 키워드, 상품명, 디자인, 사진, 독창성, 상세페이지, 카테고리, 기능, 다양한 마켓 상품등록

모두 다 열심히 하고 잘하면 좋겠지만 대부분이 본업이 아닌 부업으로서 이 사업을 시작하시는 입장이기 때문에 한정된 시간 안에서 어디에 포커스를 맞출 것인지 선택하여야 합니다. 각자가 자신이 지향하는 바가 다르기 때문에 방향성이 다를 것입니다.

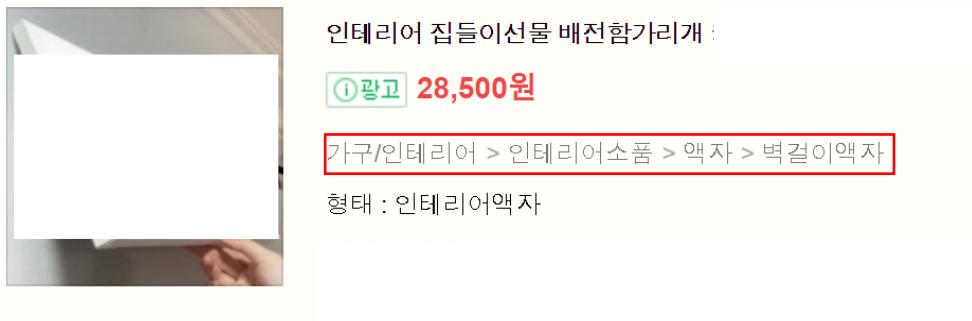
저는 다음의 8가지 중에서 카테고리와 상품명 선정 그리고 다양한 마켓 상품 등록에 가장 많은 시간을 할애합니다. 사람마다 중요하게 생각하는 부분이 다르지만 제가 중요하게 생각하는 것과 그러한 이유를 나열해 보겠습니다  
첫번째, 제가 카테고리를 가장 중요하게 생각하는 이유는 바로 네이버 스마트스토어의 상품등록을 클릭하시면 상품등록의 필수 항목 중에 가장 먼저 선정해야 하는 것이 카테고리이기 때문입니다. 네이버 같은 대기업의 개발자들은

그날 기분에 따라 카테고리를 가장 상단에 배치한 것이 아닐 것입니다. 카테고리가 가장 상단에 배치되기 까지는 수많은 담당자들의 결제를 거쳐 이루어졌을 것입니다.

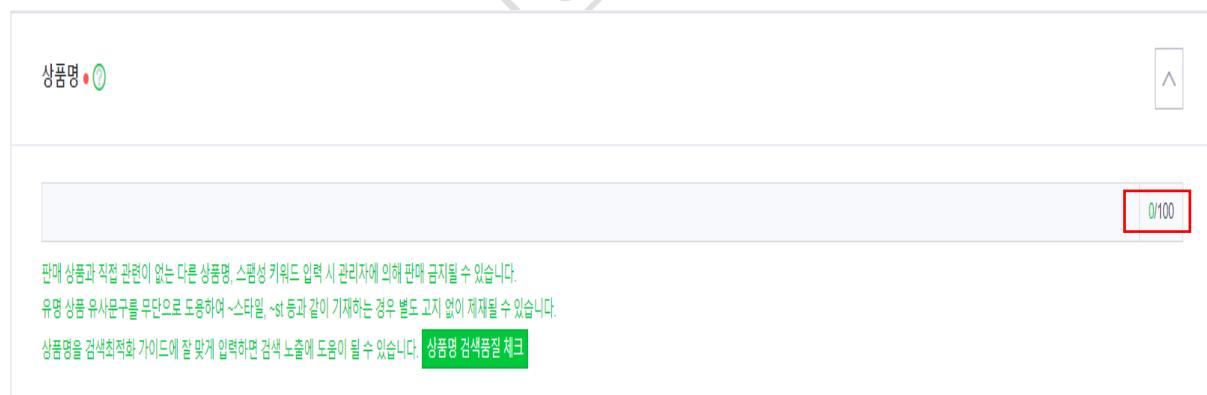


'카테고리를 그냥 맞게 잘 입력하면 되는 것 아닌가?'라고 생각되실 수도 있겠지만 상품등록을 하다 보면 은근히 헷갈리는 카테고리가 많이 있습니다. 저도 상품을 등록할 때 카테고리의 선정을 잘못하였더니 아예 노출이 되지 않은 경우가 있었습니다. 제가 생각하는 카테고리를 입력하는 것이 아니라 네이버가 선정한 카테고리를 입력해야 합니다. 그렇다면 우리는 네이버가 원하는 카테고리를 어떻게 알 수 있을까요? 바로 다른 메인 판매자들이 설정한 카테고리를 참고하시면 됩니다.

아래의 배전함 가리개의 카테고리는 벽걸이 액자라는 카테고리입니다. 이렇게 우리는 헷갈리는 카테고리에 대해서 이미 판매를 하고 있는 다른 판매자들의 카테고리를 보고 참고할 수 있습니다.



두번째로, 상품명을 중요하게 생각하는 이유는 바로 제품의 노출은 상품명이 결정하기 때문입니다. 상품명은 카테고리 다음으로 상품등록의 필수항목 중 두번째에 위치해 있습니다. 또한 상품명의 글자 수는 최대 100자까지 입력할 수 있도록 설정되어 있습니다. 상식적으로 생각해볼 때 우리가 생각하는 상품명의 적정 글자수는 10자 정도라고 생각합니다. 근데 왜 네이버는 상품명을 100자까지 입력할 수 있도록 해놓았을까요?



이유는 고객이 검색하는 단어가 상품명에 포함되어 있어야 그 제품이 노출되기 때문에 최대한 많은 글자 수를 입력할 수 있게 해 놓은 것입니다. 제가 인테리어 액자를 판매하고 있고 상품명을 "집들이 선물에 좋은 인테리어 액자"라고 정했다고 가정해보겠습니다. 고객이 인테리어 액자를 구매하고 싶어 네이버에 "인테리어 액자"를 입력했다면

제 상품명에 인테리어 액자라는 단어가 들어 있기 때문에 노출이 될 것입니다.

'인테리어 액자' 상품 [6,855,130건](#)

(20년6월23일 네이버 검색 기준 데이터)

문제는 인테리어 액자라는 단어를 넣어 상품을 등록한 경쟁자의 수는 6,85만건이 되어 너무 많다는 것입니다. 등록 상품 건수가 너무 많아 내 제품이 잘 노출되지 않을 수 있습니다.

하지만 만약 고객이 인테리어 액자를 구매하고 싶어 "집들이 선물 액자"라는 단어를 입력했다면 제 상품명에는 집들이 선물 액자라는 단어가 들어 있기 때문에 다음과 같이 노출됩니다.

'집들이 선물 액자' 상품 [83,705건](#)

(20년6월23일 네이버 검색 기준 데이터)

게다가 경쟁자의 수가 약 8만 3천건으로 확 줄어 인테리어 액자라는 단어보다 노출도가 높아집니다. 우리는 상품명에 고객이 상품 검색을 위해 입력할 것이라 예상되는 최대한의 많은 단어를 입력하여 고객에게 노출될 가능성을 높혀야 합니다. 키워드 같은 경우는 내 상품의 구매가 많이 이루어졌고 리뷰가 많이 쌓였다면 키워드에 인한 노출도도 향상하지만 우리의 대부분의 제품은 힘이 없는 신규등록 제품이기 때문에 노출도는 키워드보다는 제목에 영향을 많이 받습니다.

세번째로 중요하게 생각하는 것은 다양한 마켓 상품등록을 하는 것입니다.

스토어 외에도 티몬, 쿠팡, 위메프, 인터파크, 옥션, 지마켓, 도매꾹, 11번가, 카카오 스토어 등 다양한 오픈마켓이 있습니다. 우리는 최대한 많은 마켓에 반드시 입점하고 상품을 올려야 합니다. 1개의 매장에서 물건을 파는 것과 10개의 매장에서 물건을 파는 것은 매출이 차이가 분명이 있을 것입니다. 무엇보다 우리가 많은 마켓에 가입을 해야 하는 이유는 바로 노출도 때문입니다. 고객이 물건을 검색할 때 대부분 네이버라는 사이트에서 검색을 합니다. 네이버는 네이버 스마트스토어의 제품뿐만 아니라 기타 다른 오픈마켓의 제품들도 끌어와 노출을 시켜줍니다. 물론 네이버 스마트스토어는 네이버에서 만든 것이기 때문에 우리가 제품 등록 시 올린 사진 및 동영상, 문구 등에 점수를 매겨 몇 페이지에 노출시킬지를 평가합니다. 하지만 다른 오픈마켓에 올려진 제품을 끌어올 때는 과연 무엇으로 평가하여 상품의 노출 순위를 정할까요? 네이버과 다른 오픈 마켓은 전혀 다른 회사이기 때문에 내분의 정보에 관해서는 네이버가 점수를 부여해 노출도를 선정할 수 없습니다. 네이버가 볼 수 있는 부분은 유일하게 해당 제품의 상품명입니다. 때문에 상품명만 가지고 점수를 부여 받아 노출을 시킬 수가 있습니다. 이것이 상품명이 중요하다고 말하는 이유입니다.

저는 한정된 시간 내에서 최대한 매출을 내기 위하여 위 세가지에 집중하였고 제품의 대부분이 첫번째 페이지나 두번째 페이지에 위치할 수 있도록 노출시켰습니다.

### 9.3) 8:2의 법칙

우리가 어떠한 상품을 구매하고자 할 때 많은 사람이 검색하는 대형 키워드를 상품명으로 등록했을 경우 수많은 경쟁자들 때문에 우리 제품은 네이버 쇼핑의 70페이지쯤에 노출이 되어 사람들의 구매가 이루어지지 않을 수 있습니다. 실제로 5만명이 검색하는 상품을 예로 들었을 때 네이버 쇼핑의 첫번째 페이지는 5만명이 볼 것이고, 두번째 페이지는 그 20%인 1만명, 세번째 페이지는 그 20%인 2천명, 네번째 페이지는 그 20%인 400명, 다섯번 째 페이지 이후는 거의 사람들이 보지 않을 것입니다. 그렇기 때문에 우리는 초반에 상품명에 대형 키워드가 아닌 중소형 키워드를 공략하여 우리의 제품을 노출시켜야 합니다. 보다 적은 경쟁자를 가진 키워드를 찾아내어 소비자들에게 노출될 수 있도록 해야 합니다. 해당 키워드를 찾는 방법은 앞서 언급한 아이템 스카우트라는 사이트를 통해서 경쟁강도를 분석할 수 있습니다.

## 10. 스마트한 활용법 (4주차)

### 10.1) 럭키투데이 활용법

럭키투데이는 판매자가 상품을 직접 선정하고 등록 프로모션을 할 수 있는 '오픈플랫폼' 서비스입니다. 자신의 스마트 스토어의 매력적인 상품을 고객에게 특가로 제공하는 서비스로서 상품 선정부터 등록까지 판매활동 전방을 판매자가 직접 참여할 수 있습니다. 동일기간 1개의 상품만 진행이 되기 때문에 각 스토어의 메인 상품으로 하는 경우가 많으며 이러한 럭키투데이를 살펴봄으로써 다른 스토어의 핵심 상품을 파악해 볼 수 있습니다.

제안 등록 및 진행 안내

↳ 럭키투데이 가이드 다운로드

- 제안을 등록하면 '검수대기'로 심사 중 상태가 되고, 심사가 완료되면 '검수완료'로 변경됩니다.
- 검수 완료된 건은 상품관리에서 제안가와 동일하게 가격을 세팅해주세요.
- 동일기간 내 최대 1개 상품까지 진행이 가능합니다.
- 진행 이력이 있는 상품은 진행 종료일 30일 이후 다시 진행 가능합니다.
- 월 반려 이력 2회 누적 시 30일간 등록이 정지됩니다.

제안 등록하기

## 10.2) 스토어 추가개설 하기

스마트스토어는 동일 사업자 번호로 추가로 3개까지 운영할 수 있습니다.

하지만 무조건 추가개설 할 수 있는 것은 아닙니다. 스마트스토어에서 기준 한 조건을 만족해야 개설이 가능합니다.

### ☞ 파워등급 이상

: 최근 3개월 총매출액 기준 금액 (800만원) 이상

산정 기준 : 최근 3개월 누적 데이터, 구매확정 기준

(부정거래, 직권취소 및 배송비 제외)

등급 업데이트 주기 : 매월 2일

(예) 10월 등급 산정 기준: 7월~9월 총 3개월 누적 데이터 (월:1일~말일)

플래티넘과 프리미엄은 거래규모 및 굿서비스 조건까지 충족 시 부여되며,

굿서비스 조건 불 충족 시 빅파워로 부여됩니다

새싹 및 씨앗 등급은 네이버 쇼핑 및 스마트스토어 사이트에서도 등급명 및 아이콘이 노출되지 않습니다

등급표기		필수조건		
등급명	아이콘 노출	판매건수	판매금액	굿서비스
플래티넘		100,000건 이상	100억원 이상	조건 충족
프리미엄		2,000건 이상	6억원 이상	조건 충족
빅파워		500건 이상	4천만 이상	-
파워		300건 이상	800만원 이상	-
새싹	-	100건 이상	200만원 이상	
씨앗	-	100건 미만	200만원 미만	

#### ☞ 굿서비스 조건 충족

	기준	상세
	구매만족	리뷰 평점 4.5 이상
	빠른배송	영업일 2일 이내 배송완료가 전체 배송건수의 80% 이상
	CS응답	고객문의 1일 이내 응답이 90% 이상 (판매자 문의 기준, 상품 문의 제외)
	판매건수	최소 판매건수 20건 이상 (구매확정 상품주문번호 기준, 직권취소 제외)

: 최근 3개월 판매만족도 기준 4.5점 이상 / 산정 기간 : 최근 1개월 데이터

굿서비스 업데이트 주기 : 매월 2일

☞ 회원 가입일자

회원 가입일로부터 6개월 이상

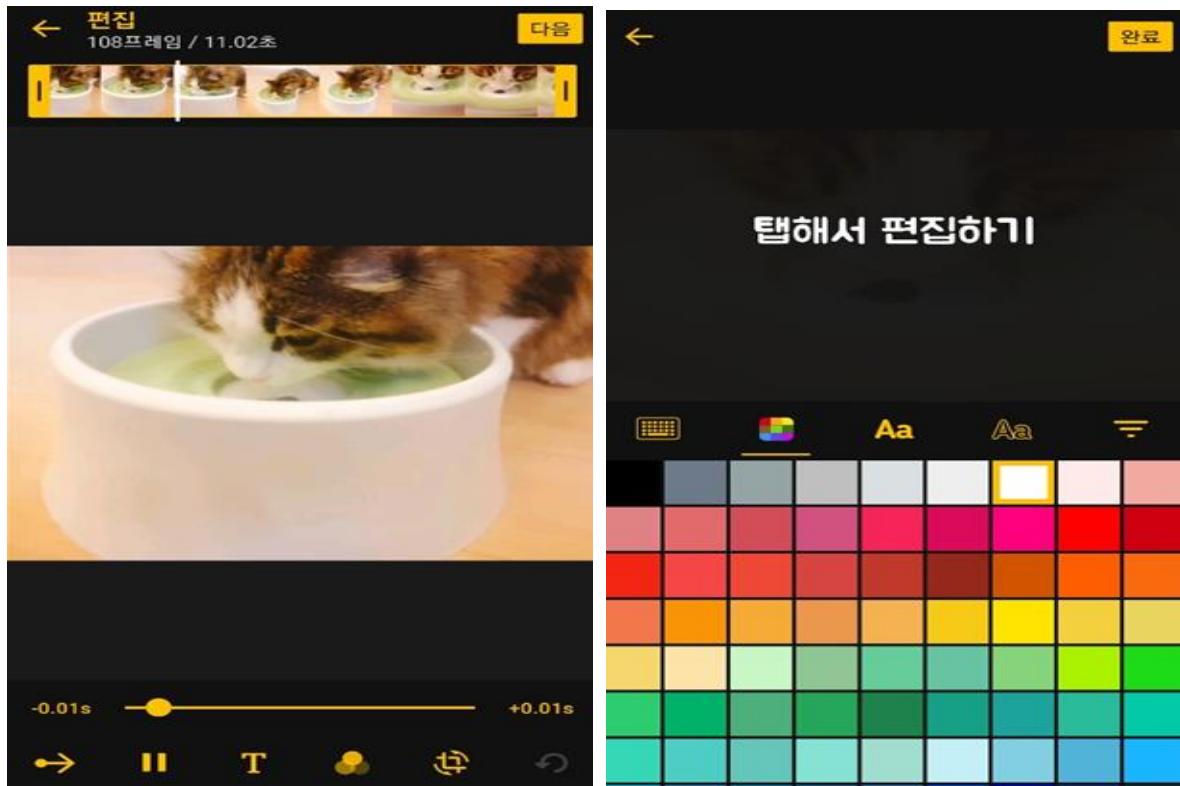
☞ 징계여부

이용정지 횟수 기준치 이상

### 10.3) 스마트한 어플 활용법 (모바일)

☞ IMG PLAY

고객이 쇼핑을 하면서 동영상을 따로 클릭하지 않아도 움짤(GIF)를 이용하여 제품의 움직이는 영상을 볼 수 있게 할 수 있는 기능을 가지고 있습니다. IMG PLAY라는 로고를 사용 시 무료로 사용할 수 있으며 다양한 필터로 내 입맛에 맞게 꾸밀 수가 있습니다.



#### ☞ 스마트 스토어 쇼핑몰 키워드 순위

내 상품이 내가 지정한 키워드에 대해서 네이버 상에 몇 번째 페이지 몇 번째 순위에 노출되어 있는지 파악해 줍니다. 내 상품의 노출 순위를 파악함으로써 상세페이지 변경 시 노출에 어떤 영향을 끼치는지 알 수 있습니다. 또한 여러가지 키워드 검색이 가능하며 데이터 랩을 통해 현재 핫한 트렌드를 분석할 수 있습니다.

퀵서치

기타

모두  
삭제

키워드를 입력하세요

검색

광고제외

검색 범위 50 페이지

수집된 상품이 없습니다.

**키워드 검색**

스마트스토어 키워드 검색을 도와주는 키워드도구

**데이터랩**

지금 트랜드는 뭘까? 현재 핫한 데이터가 원지 분석해보세요.

**광고제거**

광고 때문에 불편하셨나요?

**커뮤니티**

판매자 분들의 소통의 창구! 서로 유용한 정보를 얻고 친분을 쌓아보세요!

홈

2/2

퀵서치

기타

## ☞ 셀로

내가 가입된 스토어 및 다양한 오픈마켓 들에 신규 주문, 배송현황, 교환 및 반품, 고객문의까지 모든 마켓이 한번에 관리가 가능합니다. 무료로 사용이 가능하며 전체적인 주문 파악이 가능합니다.

판매처	신규/확인	취소/반품/교환	문의
10.	0 0	0 0 0	0
11.	0 0	0 1 0	0
12.	0 30	0 0 0	0
13.	0 3	0 0 0	0
14.	0 1	0 0 0	0
15.	0 0	0 0 0	0
16.	1 1	0 0 0	0
17.	0 0	0 0 0	0
18.	0 1	0 0 0	0
19.	0 0	0 0 0	1
20.	0 13	0 0 0	2
21.	0 1	0 0 0	0
	1 52	0 1 0	2

#### ☞ 네이버 톡톡 파트너

핸드폰으로 고객문의에 대한 응대를 간편하게 할 수 있습니다. 직장인이라 전화를 잘 받지 못하는 분들에게 강추 드립니다.

N 톡톡관리

전체 진행중 45 보류 0

어제

추가상품에 비닐이라고 기재되어잇습니다^^

어제

네~

어제

앗 감사합니다

어제

네 알겠습니다

w 6월 19일  
물 배출구도 함께 문의드렸는데 그거는 답이 없으셔서...

Pj 6월 17일  
금일출고되어 저녁에 운송장 확인 가능하십니다~

e 6월 17일  
배송문의  
네감사합니다^^

히 6월 17일  
네~~^^

윤 6월 17일  
배송문의  
도착예정입니다^^

#### 10.4) 2시간을 2분으로 줄여주는 유용한 프로그램 (PC)

☞ 이지위너 <https://www.easywinner.co.kr>

우리는 다양한 마켓에 입점하고 우리의 제품을 마켓별로 올려 판매경로를 넓혀야 합니다. 하지만 부업으로서 모든 마켓에 물건을 올리기에는 너무 많은 시간이 소요됩니다. 이지위너라는 프로그램은 내가 입점한 모든 마켓에 상세페이지를 자동으로 등록해주는 프로그램입니다. 물론 마켓 한 건당 50원 비용이 소요됩니다. 하지만 여러분의 시간을 현저히 줄여주는 프로그램이기 때문에 사용하시기에 굉장히 유용합니다.

제품을 올린 뒤에는 전체 마켓에 대한 상품 수량 및 가격 변경 등 제품 관리도 가능합니다.

쇼핑몰 (아이디)	쇼핑몰 상품코드	상품명	판매상태 [일괄수정]	판매가	공급원가	마진율
Gmarker	1826594675 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	24900	9450	62
AUCTION	B864157013 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	19900	9450	52
W 티켓2.0	1124986510 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	19900	9450	52
11번가	2898601441 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	19900	9450	52
11번가	2898595978 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	22900	9450	58
coupang	10783272529 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	19900	9450	52
store	63129354 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a> [store.kakao.com/mann]		판매중	19900	9450	52
TMON	3763682106 <a href="#">쇼핑몰 바로가기</a>		판매중	19900	9450	52

☞ 샵마인 <http://www.shopmine.co.kr>

컴퓨터로 내가 가입된 스토어 및 다양한 오픈마켓 들에 신규 주문, 배송현황, 교환 및 반품, 고객문의까지 모든 마켓이 한번에 관리가 가능합니다. 주문 수집까지는 무료로 진행되며 월비용을 지불하시면 송장전송의 기능이 추가됩니다. 3PL 업체에 전달하는 제품의 정보와 3PL 업체에서 받게 되는 운송장 정보를 각 마켓에 클릭 한번으로 전송이 가능합니다.

☞ 뒷배경 날리기 <https://www.remove.bg/ko>

깔끔한 썸네일을 원할 경우 제품 사진 외에 뒷배경을 흰 바탕으로 만들어 주는 사이트입니다. 포토샵의 누끼따기를 사용하면 같은 효과가 나지만 누끼따기의

경우 직접 클릭을 해야 하는 번거로움이 있기 때문에 위 사이트를 유용하게 사용할 수 있습니다.



☞ 제품의 인증(KC인증 등) 필요여부 확인

국가기술표준원에 문의 [www.kats.go.kr](http://www.kats.go.kr)

인증표준 콜센터 전화번호 : 1381

## 10.5) 고객센터에 내 번호 안남기기

스토어에는 고객응대 번호가 필요하지만 CS를 위해서 핸드폰을 하나 더 만들기에는 부담스럽고 내 번호를 인터넷 상에 노출시키기에는 꺼려지는 경우가 있을 것입니다. 우리는 해당 서비스 이용으로 전화번호 노출에 대한 걱정을 없앨 수 있습니다.

- 아톡씨서비스

: <http://atalk.co.kr>

이용 시 프로모션 코드에 **limho(소문자)**를 입력하시면 수강색 혜택으로  
**'1개월 기간연장'**을 해드리며 저도 일정 혜택을 받습니다.

## 핸드폰번호를 CS 번호로 사용한다면?

개인정보 노출 우려

업무와 사생활 분리의 어려움

개인 판매자 이미지

혼자 스마트스토어 운영 시 핸드폰 번호를 CS번호로 사용하는 경우가 많습니다.

이때 온라인에 개인정보가 노출되고, 밤낮없는 전화로 업무와 사생활을 분리할 수 없다는 단점이 있죠.

또한, 핸드폰번호가 대표번호인 경우 소비자로 하여금 전문 판매업체의 이미지를 주지 못합니다.

이러한 단점을 해소하기 위해 네이버 비즈넘버, 투폰, 통신사 듀얼넘버 서비스를 이용하는 분들이 늘어나고 있습니다.

### 비즈넘버

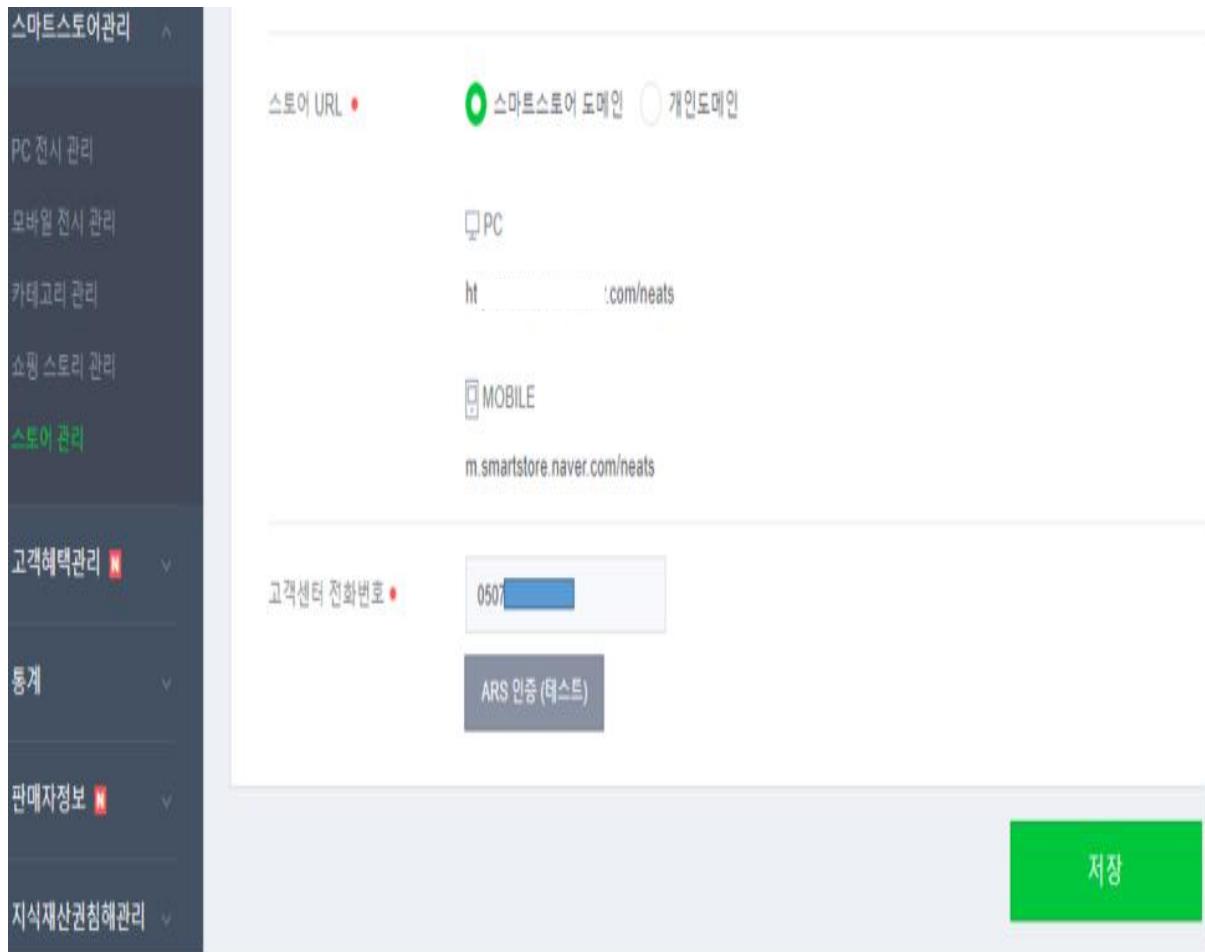
### 아톡

불가	전화·문자 발신	가능
전화 수신 후 안내멘트	수신전화 구분	전화 수신 화면
전화 차단/무음모드 불가	업무 외 시간	전화 차단/무음모드 가능
불가	통화 녹음	가능
적용 불가	컬러링	적용 가능
미 지원	멀티 디바이스	지원 (휴대폰, 태블릿, PC)
불가	해외 사용	가능
0507-0000-0000	서비스 번호	070-0000-0000

완료하였으면 스마트스토어 판매자 센터에서 해당 번호로 변경이 가능합니다.

☞ 스마트 스토어 판매자 센터 <https://sell.smartstore.naver.com>

스마트 스토어 관리 > 스토어 관리 > 고객센터 전화번호 > 저장



## 10. Q&A

### 10.1 가장 많이 듣는 질문들

☞ 처음에 얼마를 투자해야 하나요?

: 강의를 하다 보면 듣는 질문 중의 하나가 바로 이것입니다. 저 같은 경우는

제 첫 투자금은 10만원 이내였습니다. 전에 제가 자동차 핸들커버를 구매해야 할 일이 있었습니다. 인터넷으로 알아보니 보통 약 25,000원의 가격에 판매자들이 판매를 하고 있었습니다. 스마트스토어 관심이 있었을 때였기 때문에 중국 1688에 동일 제품을 알아보니 5개를 주문하면 배송이 가능하였고, 1개당 원가는 약 7,500원 정도였습니다. 무작정 사업자를 내고 경험이라고 생각하고 자동차 핸들커버 5개를 수입하였습니다. 그 당시 제가 수입한 제품 중의 하나입니다.



제 홈페이지에는 다른 제품은 아무 것도 없고 이 제품 하나만 덩그러니 있었습니다. 포토샵도 할 줄 몰랐고 상세페이지지도 꾸밀 줄 몰랐기 때문에 어설픈 포토샵 실력으로 차량 마크만 간신히 지웠으며 카메라도 없어서 핸드폰 카메라로 제품을 촬영하여 차량 계기판에 불빛이 보이는 채로 홈페이지에 올려 놨습니다. 그리고 까맣게 잊은 채 저는 제 삶을 살고 있었습니다. 2주 뒤 알림과 함께 첫

주문이 발생하였습니다. 그 순간 '홈페이지에 이렇게 내가 대충 올린 제품도 팔리는데 내가 좀더 시간을 투자하여 열심히 공들여 이 사업을 한다면 더 많은 매출이 일어나지 않을까?'라는 생각이 들었고 그 뒤 2번째 소싱부터는 약 70만원을 투자하여 본격적으로 이 사업을 시작하였습니다.

#### ☞ 진짜 매출이 나나요?

여러분 마음 속의 가장 큰 두려움은 '과연 이게 팔릴까?'라는 두려움일 것입니다. 저희 수강생 분들이 무엇을 수입할지에 대한 고민을 가장 오래하고 계신 것 같습니다. 누군가는 나와 취향이 같은 사람이 있다고 생각합니다. 막연한 두려움을 버리시고 시작하시는 것이 좋다고 생각합니다. 저희 수강생 분들이 저에게 보낸 가장 최근의 메시지들을 모아 봤습니다. (20년 6월 23일 기준) 한달이 안되신 초보분부터 6개월차에 매출 천만원이 넘으신 분까지 다양한 분들이 계십니다.



우선 시작이 반이라고 생각합니다. 사업에 대한 막연한 두려움은 걷어 내시고 실행해보세요. 다양한 프로그램과 수많은 인터넷 정보들이 여러분의 어렵게만 생각하시는 수입과 사업을 손쉽게 풀어 낼 수 있도록 도와줄 것입니다. 지금 이

전자책을 보고 공부하시는 여러분의 열정을 응원 드립니다.

## 11. 글을 마치며..

긴 글 읽어 주셔서 감사합니다. 제가 아는 부분과 경험을 최대한 여러분이 알기 쉽게 풀어내고 싶었는데 여러분에게 잘 받아들여졌으면 좋겠습니다. 단순히 글만 읽고는 이해가 안가시는 부분도 많이 있으실 것이고 사업을 하시다 보면 다양한 궁금증 또한 생기실 것입니다. 저의 전자책에서는 이런 분들을 위해서 실시간 온라인 화상채팅을 통하여 한달에 2회씩 질의응답 시간을 가지고 있습니다. 이 시간을 활용하여 여러분의 궁금증을 해소하고 여러분의 디지털 노마드의 인생에 한 걸음 한 걸음 다가가실 수 있기를 바랍니다. 처음에 진심으로 강의하는 강사라고 소개 드렸는데 제 진심이 잘 전달되었을까 모르겠네요. 여러분이 지금은 초보 셀러지만 향후 이 온라인 산업을 함께 걸어 나가는 사업의 동반자가 될 수 있기를 응원합니다. 그럼 여기까지 진심으로 강의하는 강사 임호였습니다. 감사합니다.

### \* 질의응답시간 하루를 제공합니다.

전자책 구매 후 다음달 오후 8 시에 40 분간 실시간 질의 응답이 이루어 집니다. 만약 8 월 7 일에 문자를 받으셨다면 8 월 16 일 혹은 한달 뒤인 9 월 16 일 중 원하시는 날짜에 그룹 대 1로 진행 됩니다.

내용이 이해가 안되거나 사업을 하시면서 어려운 점들은 참석하셔서 많은 질문 해주세요

질의응답 URL

<https://docs.google.com/document/d/1z9dSVYCejYIz2fdJABkuCNGuPqD0zzBXwSmvTSrccQ/edit?usp=sharing>

\* 리뷰를 작성해시고 이메일을 보내주시면([wickedmandoo@naver.com](mailto:wickedmandoo@naver.com))

제목을 “ 클래스 101 수강생입니다.” 라고 보내주셔야 합니다.

추가로,

1. 해외 구매대행 추천카드 목록
2. 전안법 안전관리대상 및 구매대행 특례 제품 세부품목
3. 어린이제품 가이드라인\_2015.2.공고
4. 070 번호 아톡 서비스소개\_결제시 한달 무료
5. 전기용품 및 생활용품 안전관리법 가이드북

를 보내 드리겠습니다.^^

또한

베스트 리뷰 3분을 뽑고 있습니다.

진심을 담아주신 리뷰를 써주신 베스트 리뷰 3분에게는

직접 강의를 들으실 수 있도록

탈잉 강의를 공유 드리도록 하겠습니다.

(92000원 상당)

☞ 탈잉 온,오프라인 구매대행&병행수입 강의

<https://taling.me/Talent/Detail/14180>

- ☞ 이 자료는 네이버에서 제공한 넥슨Lv1고딕글꼴이 적용되어 있습니다.
- ☞ 이 자료는 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 작성된 모든 내용의 권리는 작성자에게 있으며, 저작자의 승인이 없는 모든 사용이 금지됩니다. 이 자료의 일부 혹은 전체 내용을 무단으로 복제, 배포, 2차적 저작물을 작성할 경우 5년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금과 민사상 손해배상을 청구합니다.

#### [통계자료]

##### 데이터

- 국세청 홈택스 [www.hometax.go.kr](http://www.hometax.go.kr)
- 네이버 스마트스토어센터 [sell.smartstore.naver.com](http://sell.smartstore.naver.com)
- 정부민원포털 민원24 <http://www.minwon.go.kr>
- 네이버 데이터랩: [datalab.naver.com](http://datalab.naver.com)
- 아이템 스카우트의 활용법 <https://itemscout.io>
- 알리익스프레스 [www.aliexpress.com](http://www.aliexpress.com)
- 알리바바 [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)
- 타오바오 <https://world.taobao.com>
- 1688 <https://s.1688.com>
- 알리왕왕 <https://wangwang.taobao.com>
- 파파고 [papago.naver.com](http://papago.naver.com)
- 4세대 종합 정보망 서비스 <https://unipass.customs.go.kr/csp/index.do>
- 박스몰 [www.boxmall.net](http://www.boxmall.net)

- CU 편의점 택배 [www.cupost.co.kr](http://www.cupost.co.kr)
- GS 편의점 택배 [www.cvsnet.co.kr](http://www.cvsnet.co.kr)
- 셀러오션 까페 <https://cafe.naver.com/soho>
- 망고보드 <https://www.mangoboard.net/>
- 미리캔버스 <https://www.miricanvas.com/>
- 셀러 등급표 <https://sell.smartstore.naver.com/#/seller/grade>
- 셀로 <https://www.sello.co.kr>
- 네이버 톡톡 파트너 <https://talk.naver.com/ct/wcbgqj>
- 이지위너 <https://www.easywinner.co.kr>
- 샵마인 <http://www.shopmine.co.kr>
- 뒷배경 날리기 <https://www.remove.bg/ko>
- 국가기술표준원 [www.kats.go.kr](http://www.kats.go.kr)
- 네이버 플레이스 장소 등록 <https://smartplace.naver.com/>
- 스마트 스토어 판매자 센터 <https://sell.smartstore.naver.com>