

<다롱> sns 에서 소싱 => 월매출 3000 인데 수익률 40 ~ 50 %

어떤 상품을 많이 올려야 하는가?

=>최신성 상품 (타오바오X, 네이버 쇼핑 O)

AND 조건

1) **2개월 미만의 신상품**

2) **5 ~ 10개가 팔린 상품,**

3) **트래픽** : 네이버 데이터랩 - 쇼핑인사이트(2017년부터 데이터 제공)

- '가전제품'과 같이 하나의 카테고리를 정하고, 내가 만약에 3월달에 팔려야 할 것을 지금 올리겠다고 하면

2018년 3월, 2019년 3월, 2020년 3월에 1 ~ 50위까지 대형 키워드를 정리

=>사람들이 제일 많이 찾는 키워드들

=>잘하는 셀러들은 이러한 흐름을 읽어서 미리 올려놓았다.

=>따라서 이러한 잘하는 셀러들이 미리 올려놓은 상품들을 바탕으로 트래픽을 미리 읽어서 해당 월에 키워드가 어떤것이 나올줄 알고 미리 상품을 올릴 수 있다

=>위와 같은 방법대로하면, 하루에 15개이상 판매가 가능하다.

=>사람들이 매년 찾는 키워드는 80~90%가 유사하다. 나머지 10%는 우리가 예측하기 어렵다(코로나)

=>즉, 어린이날, 여름휴가, 크리스마스과 같이 매년 특정한 날짜에 비슷하게 팔리는 상품들이 존재한다는 의미이다.

=>대형 키워드를 주로하고, 중소형 키워드를 살짝만 섞어라. 새로 올리는 신규 상품에 대한 랭킹 지수를 더 많이 준다.

=>최신형 키워드는 도매업자가 진입하기 전이기 때문에 비교적 괜찮다.

=>추가적으로, 상품상세페이지를 하나하나 이쁘게 할 필요없고 그대로 가져 와도 된다. 그렇지 않으면, 시간과 노력이 많이 드는 것에 비해서 매출이 실망적이다.

중요하지만 그냥 지나치는 이야기들

-내가 팔고 싶은 것이 아니라, 사람들이 찾는 상품을 소싱해야 한다.

그러나, 초보셀러들은 하다보면 자신이 관심있는 것만 찾게 된다.

-**온라인 사업은 무조건 데이터에 기반**한다.

-즉, **데이터를 바탕으로 하고 한 발 빠른 소싱이 가장 중요**하다.

-미국의 아마존에서 잘팔리고 있는 데이터를 미래에 사용하는 것도 괜찮다.

-직구 카페에서 내가 관심을 가지고 있는 상품 리뷰를 쓰는 것도 괜찮다 => 트래픽 유발 목적

-병행수입을 바로 준비하기에는 부담이 많지만, 위탁을 먼저 노리면 된다.

위탁상품도 결국은 병수제품이다. 병수업자가 위탁해서 들어와서 위탁사이트에 올린것이 위탁 상품이다. 따라서, 위탁상품 1개를 들여와서 먼저 1페이지에 1등을 노려서 판매, 리뷰를 쌓는 것이 훗날에 병수에 있어서 리스크도 줄이고 잘할 수 있는 초석을 쌓는 일이다.

-위탁으로 하다가 해당 제품이 잘팔리면 굳이 위탁사이트에서 살 필요가 없다. 이 때가 병행 수입을 진행할 수 있는 단계이다.

-**스토어에 유입수를 높이는 방법**은 유입수를 끄는 상품을 옵션으로 묶어서 단가를 경쟁사들보다 좀 싸게 한다. 즉, 미끼상품으로 해서 유입을 일으키고 상품수 등록을 사전에 철저하게 해서 팔릴만한 상품을 많이 구비해 놓는것이다.

-사실 **이런 내용을 내 것으로 만들면 거의 전부**고 **약간의 배짱**이 필요하다.

