**리스팅은 기본작업…..그러나,**

**(\*) 입문셀러 나 초보셀러는…판매되기 가 매우 어려우나, “비법” 이 있습니다 ! (걱정하지 마시고….)**

* **“대량등록” 절 대 금 지 ! (\*\*폭망의 지름길)**
* **싱글리스팅 원칙….그러나, ONE Click 의 싱글리스팅**

**(\*) 싱글리스팅 이지만, “재고보유의 판매” 와 는 다른 개념으로 하여야 함….(왜냐하면, 드랍쉬핑판매자는….”시간 = 돈” 이기 때문 임)**

* **벌크리스팅 (수십개를 한번에 하는 리스팅으로 max. 50 ~ 60 아이템)은, 별도의 전략으로 초보셀러부터 하여야 하기에….M1 Class에는 안 가르쳐 줄 것 임.**

**—---------------------------------------------------------------------------**

**“리스크를 모르는 것 이 문제” 이지….리스크가 무엇인지를 알고 대비를 하면, “오히려 기회” 가 됨.**

**—---------------------------------------------------------------------------**

****

(\*) 일부러 해외의 자료로 설명 드립니다…

1. **Low Margins**

[**The average profit margin for dropshipping**](https://dodropshipping.com/dropshipping-profit-margin/) **is currently around 20%, and this is only if you have a good grip on your overheads. Your two largest overheads will be your product costs and your ad spend, both of which will likely increase in line with the competition.**

**[번역기] 직송의 평균 이익률은 현재 약 20%이며, 이는 간접비를 잘 파악하고 있는 경우에만 해당됩니다. 가장 큰 두 가지 간접비는 제품 비용과 광고 지출이며, 둘 다 경쟁에 따라 증가할 가능성이 높습니다.**

1. **Competition**

**We have already touched on this bit;** [**competition**](https://dodropshipping.com/beat-the-competition-of-your-dropshipping-store/) **is one of the biggest challenges you will encounter in dropshipping.**

**The recent huge influx in dropshippers over the last few years is largely due to the combination of the current financial climate and the few barriers to getting into it.**

**[번역기] 지난 몇 년 동안 직송업자가 엄청나게 유입된 것은 주로 현재의 금융 환경과 이에 진입하는 데 필요한 몇 가지 장벽이 결합되었기 때문입니다.**

1. **Loss of quality control**
2. **Shipping costs**
3. **Shipping times**

**Once you have this information, ensure this is very transparent** [**in your shipping policy**](https://dodropshipping.com/how-to-create-a-dropshipping-shipping-policy/) **and also that you have** [**an order tracking app**](https://dodropshipping.com/best-shopify-apps-for-dropshipping-beginners/#7_Fewer_people_asking_where_their_order_is) **plugged into your store.**

1. **Returns**

**The average return rate with ecommerce stores is 20%. The reason to return may be due to a poor quality product, incorrect size, or even just buyer's remorse.**

**Regardless of the reason for the return, how you handle this directly reflects your business's image. Because of this, you have the opportunity to convert your shoppers into repeat customers if handled right.**

**Having a crystal clear and water-tight returns policy is key here whilst ensuring you are adhering to local online retail laws. Just because you write something into your returns policy, it doesn't mean it is legally binding.**

**[번역기] 전자상거래 매장의 평균 반품률은 20%입니다. 반품 사유는 제품 품질이 좋지 않거나, 사이즈가 잘못되었거나, 구매자의 변심일 수도 있습니다. 반품 사유와 관계없이 반품 처리 방법은 귀하의 비즈니스 이미지를 직접적으로 반영합니다. 따라서 올바르게 처리하면 쇼핑객을 단골 고객으로 전환할 수 있는 기회가 있습니다. 현지 온라인 소매법을 준수하는 동시에 명확하고 빈틈없는 반품 정책을 갖는 것이 중요합니다. 반품 정책에 무언가를 기재한다고 해서 그것이 법적 구속력을 갖는다는 의미는 아닙니다.**

**(\*) 저의 경우…..평균 3.5% 이하로 유지 (순간적으로…..Lowest : 2.7%, Highest : 7% 정도)**

1. **Scammers**

**The advice we will offer on this is to be on your guard at all times, always deal within secure platforms and ask as many questions as possible. If it sounds too good to be true, then it probably is.**

**[번역기] 이에 대해 우리가 제공할 조언은 항상 경계하고, 항상 안전한 플랫폼 내에서 거래하고, 가능한 한 많은 질문을 하라는 것입니다. 사실이라고 하기에는 너무 좋게 들린다면 아마도 그럴 것입니다.**

**(\*) 제가 입문셀러한테….상품의 공급선을 안 알려 드리는 이유 이기도 합니다. 아직, “옥석 구분이 안 되는 입문셀러 나 초보셀러” 들은 낭패를 보실 위험성이 크기 때문에…ㅜㅜ**

1. **Stock availability**

**(\*) AutoDS 구독 시, 400 listings를 해야 하는 이유**

1. **Taxes**

**(\*) 쇼피파이를 사용하는 모델 경우 이며….오픈마켓은, 플랫폼에서 “선징수” 를 하기에….개인셀러는 신경 안 써도 됨. Tax 관련하여….”Walmart” 에 어카운트를 오픈 하려면 ITIN 이 있어야 함.**

****

1. **Payment gateway**

**(\*) 이 article은 쇼피파이에서의 개인쇼핑몰 경우를 다루고 있음.**

**참고로….드랍쉬핑하는 5가지 방법 중에서, 제가 하는 “쇼피파이 Hub 모델” 은….paypal을 사용하는데, transaction fee 가 2% 입니다.**

# **Conclusion**

**Whilst starting dropshipping may appear on the surface to be an easy business model, it doesn't come without risk. It has also become progressively harder to squeeze yourself into a market that isn't already saturated.**

**[번역기] 직송을 시작하는 것이 표면적으로는 쉬운 비즈니스 모델로 보일 수 있지만 위험이 따르는 것은 아닙니다. 또한 아직 포화되지 않은 시장에 진출하는 것도 점점 더 어려워지고 있습니다.**

**Some of the risks we went through are completely out of your control; all you can really do is expect them and know what to do when they happen. However, most of them can be mitigated and even removed completely with careful planning.**

**[번역기] 우리가 겪은 위험 중 일부는 완전히 통제할 수 없습니다. 당신이 정말로 할 수 있는 일은 그것을 기대하고 그런 일이 일어났을 때 무엇을 해야 하는지 아는 것뿐입니다. 그러나 대부분은 신중한 계획을 통해 완화할 수 있으며 완전히 제거할 수도 있습니다.**

**Remember that each risk you will encounter, so will your competitors; how you handle them is what can make you stand out from the others. This is how you turn a risk into an opportunity for success.**

[번역기] **귀하가 직면하게 될 각 위험은 귀하의 경쟁사도 마찬가지라는 점을 기억하십시오.** 당신이 그것을 다루는 방법은 당신을 다른 사람들보다 돋보이게 만들 수 있습니다. 이것이 바로 **위험을 성공의 기회로** 바꾸는 방법입니다.