

알파팀 보충학습강의 #1 (2024.3.23 토요일 1pm)

- 온라인비즈니스에 “첫 걸음”

----- (introduction)

알파팀의 1년 여정을 시작하기 전에 드리고 싶은 말씀

저는....잘 몰라서 틀린 것 이 있을 지언정, 거짓말 이나 과대표장의 강의는 안 합 니 다.
저는...성격이 급해서, 정해진 시간 안 에 많은 이야기를 하려다 보니...허가 꼬일때가 있습니다.
저는...단어 선택이 아름답지 못하고, 말 하는 것 이 “직선적” 이라..가끔 오해도 불러일으킵니다.
저는....입문셀러의 눈높이에 최대한 맞추려고 노력하나, 잘 안될 때 가 많을 것 임. (질문하시길).
저는...신의 와 약속을 중요하게 생각합니다.
저는...모든 것을 “long-term”의 시각으로 보지, 숏게임은 절대 안 합 니 다...등

알파팀의 강의를, 입문셀러를 “중수셀러” 로 만드는 과정이지만,

사업가 가 하는 강의 이기 때문에...비즈니스에 대한 이야기 가 많이 들어갈 것 이고, 셀러 가 아닌...”사업가의 눈” 으로 보기 때문에...Short-term의 게임을 하시고자 하면, 강의 들으시는 분들이...저의 강의를 참조하여 자체적으로 개발 하셔야 합니다....등

저의 프로파일을 소개 드리는 이유는, “저의 강의에 대한 신뢰도” 를 높이는 목적 일 뿐 입니다. (**해외온라인셀러 라기 보다는, 오랜 해외비즈니스 경험으로 강의를 한 다는 것 이지요)



- I am 비플랜 (Jay B. Plan)
- Keywords 기획총 마케터
- Likes 비즈니스모델 그리기
- Dislikes 영업 (정말 싫음)
- Wishlist 디지털노마드

▪ Etc

학력 : 연세대학교 전기공학과, 아주대학교 경영대학원 석사

직장 1 : D그룹 (컴퓨터개발실, 프랑스주재원, 본사수출부장)

직장 2 : H그룹 (마케팅본부장, 중국사업부장)

개인사업 1 : 말레이시아 6년 (정수기판매 및 렌탈사업)

개인사업 2 : 현재 Marketing Agency 대표

해외온라인판매 (**국내판매 경험 없음)

- 현업 셀러 : 이베이 2014년, 아마존 2016년, etsy 2017년

- 드랍쉬핑판매 : 코로나로 인하여 2020년 시작, 현재 전업셀러

칼럼니스트 : (드랍쉬핑비즈니스에 대하여 집중적으로 글을 쓰고 있음)

- 네이버프리미엄유료콘텐츠 스튜디오 : 드랍쉬핑판매의 정석 채널 운용 중

- 크몽에서 만, eBook 출간

- 뉴스레터발행 : 매주 월, 목요일

- 블로그에 "유튜브 옥석가리기" 학습지 : 매주 화, 금요일

- 해외플랫폼에 Wrting : 미디엄, 검로드

강의 (전문강사 아님)

- 네이버프리미엄 구독자 대상으로, 비정기적 특강

- 2024.3.6 부터 32강으로, 드랍쉬핑판매의 전싸이를 전수 : 알파팀

-----{본 강의 시작}

1. 온라인비즈니스의 Principal (기본 원리)

- 오프라인비즈니스 대비 최대 강점 : 시 공간의 제약이 없음 (ex, 온라인학원 대비 오프라인학원)
- 적은 “투자” 로 큰 돈을 만들 수 있다....등

(*) 2000년 초에 인터넷에 접속은 “전화 모뎀” 10원으로....오늘 날 180 여개 기업을 거느린 대기업이 되었음.

2. 입문셀러 나 초보셀러가 “독학” 을 하면 안 되는 이유? 그러면, “홀로서기” 는 언제 부터?

- 시행착오에 따른, 시간 과 돈 낭비
- 고수한테 배우면서, 자생력을 길러야 ...온갖 외풍에 버틸 수 있음

(*) 온라인비즈니스는, 버티는 사람이 이기는 게임. (Why? 1) Google의 크롤링 2) 오프라인사업 과 달리....온라인비즈니스의 원리를 깨우치면, 개인이라도 신규 Job의 창출이 가능함. (돌아가실 때 까지 할 수 있는 일을 무궁무진하게 만들 수 있음) 3) more 수많은 이유

-----온라인비즈니스를 하기 위한
“공구리 치기”

3. 온라인비즈니스 공부의 시작은 “구글링”

- 효과적인 구글링의 방법은? (노하우) : not 단어

(*) 모르는 것 이 있거나, 새로운 일을 시작하고자 하면...무조건 “구글링” 부터. (챗봇에 물어보는 것 은 답 이 아님)

- 검색결과 나오는 수많은 자료 들 중, “찐” 자료 선별하는 **비법** (옥석가리기) : 옥석가리기가 되면, 중수셀러의 레벨이 된 것 임.

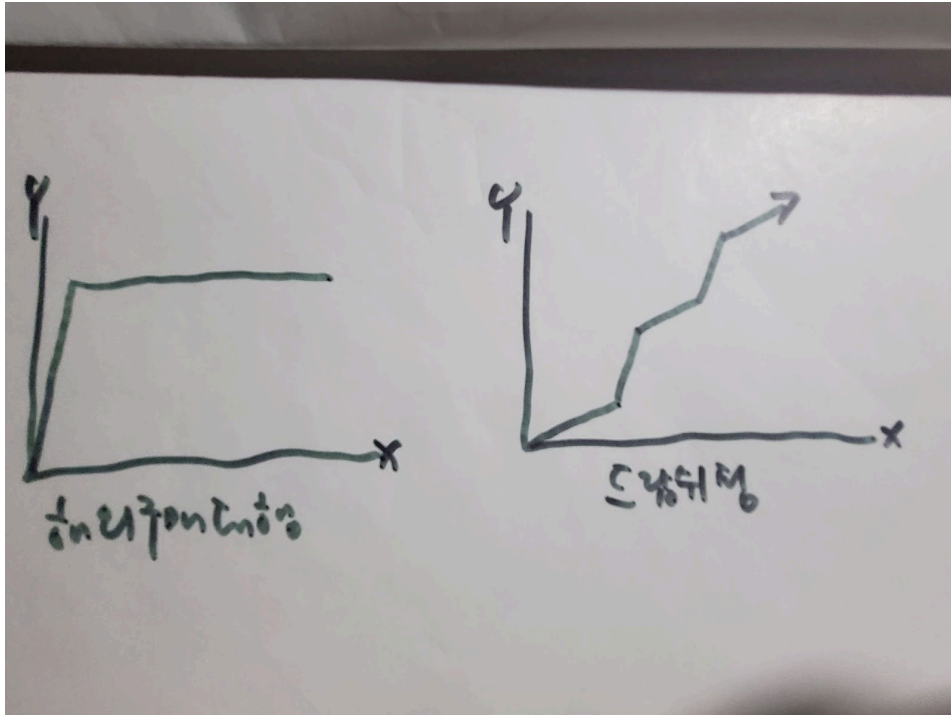
4. 온라인비즈니스에 필수 기본소양 중 하나 인 “image 핸들링”

- 셀러라면, 포토샵은 하지말 것 -. 포토스케이프, 캔바...등
- 이미지호스팅서버의 활용 (photoshop)

5. “북마크” 는 내 재산
6. 툴(Tool) 활용은 업무의 performance를 올리고, 매출에 직결 됨
7. Chrome webstore에는, 무료 소프트웨어 가 널려 있음
8. Data “백업(Backup)” 은 필수 업무 중 하나
 - 백업장소를 찾으면....구글 workspace 보다는, iDrive
 - 백업의 sync. 기능을 사용하면, 컴의 속도가 느려짐

-----오늘 부터 셀러 시작 !

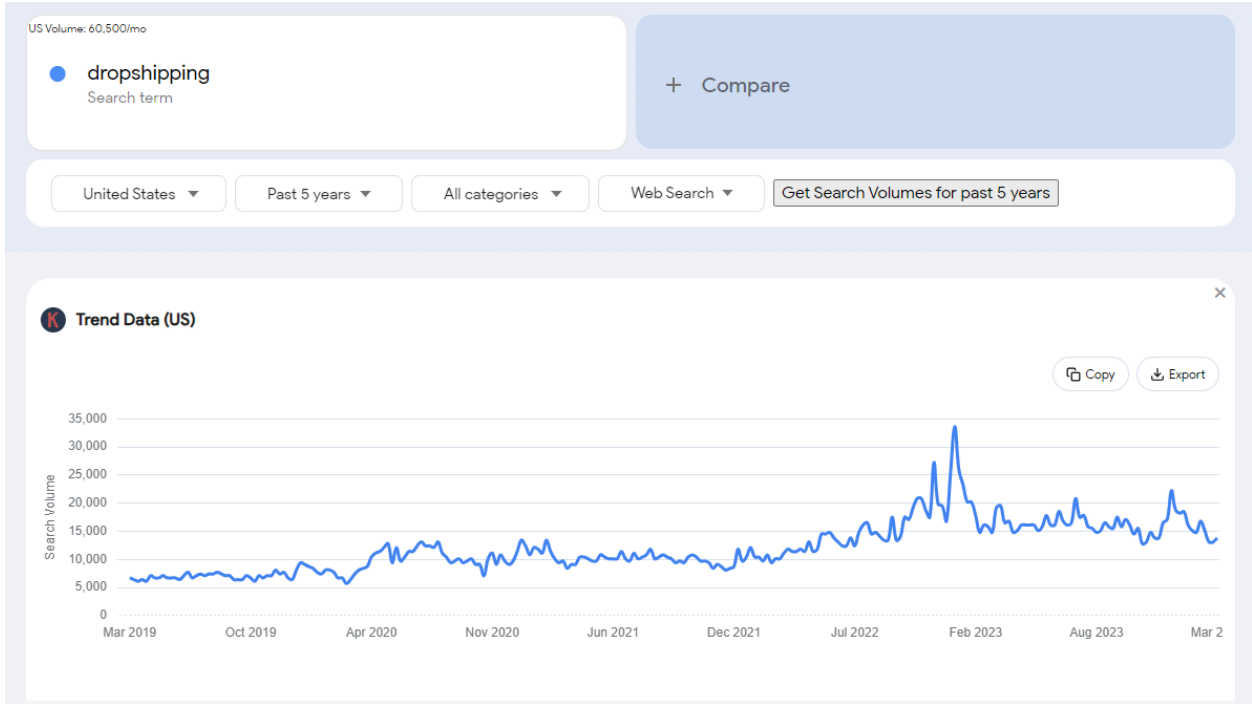
9. 판매할 상품을 잘 고르는...”아이템을 보는 눈” 이 란 ?
 - 상품을 보는 순간, 내 머리속에서는 계산을 함
 - 봄, 여름, 가을, 겨울...의 최소 1년은 지나야 함. (판매경험이 매우 중요)
10. 재고판매 대비 무재고판매 비교
 - 무재고판매를 해야 하는 이유는, 백가지 도 더 있음 (**각자 찾아 보시길...)
11. 무재고판매의 3가지 방법 비교
 - 위탁판매
 - 해외구매대행
 - 드랍쉬핑판매



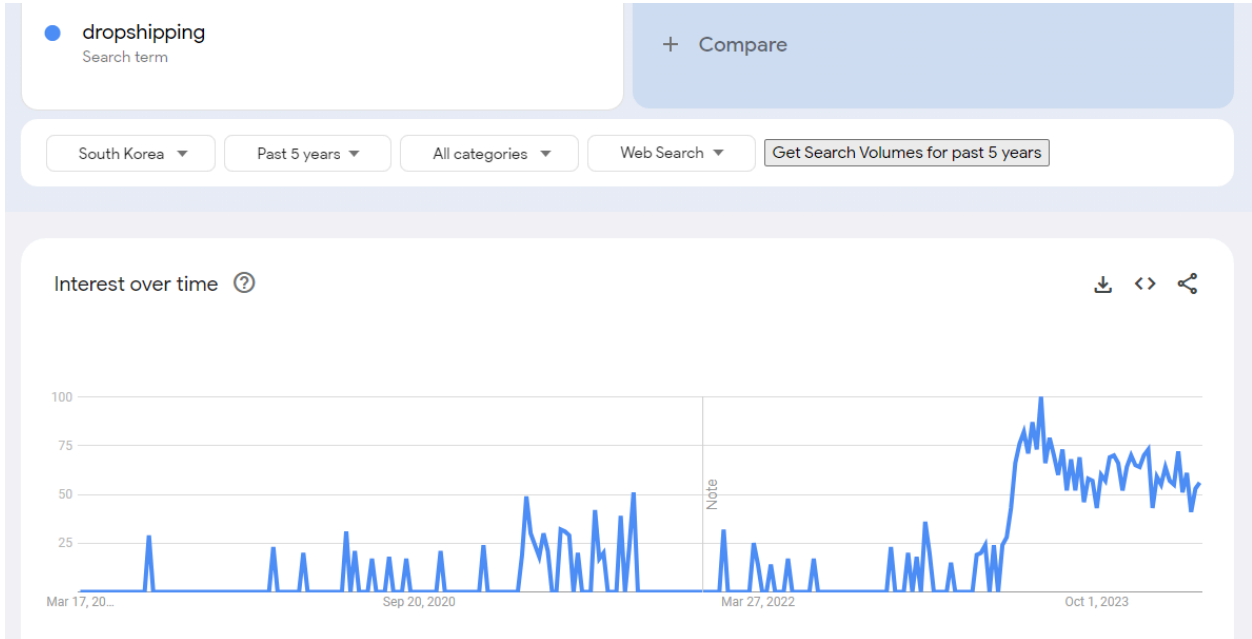
(*) 구글트렌드 로 본 드랍쉬핑 그래프

미국 : 지난 5년간 그래프 (2020년 코로나 부터 이상향 곡선)

- 미국만 해도...CAGR은 23.5%



한국 : Peak는 2023년6월 중순



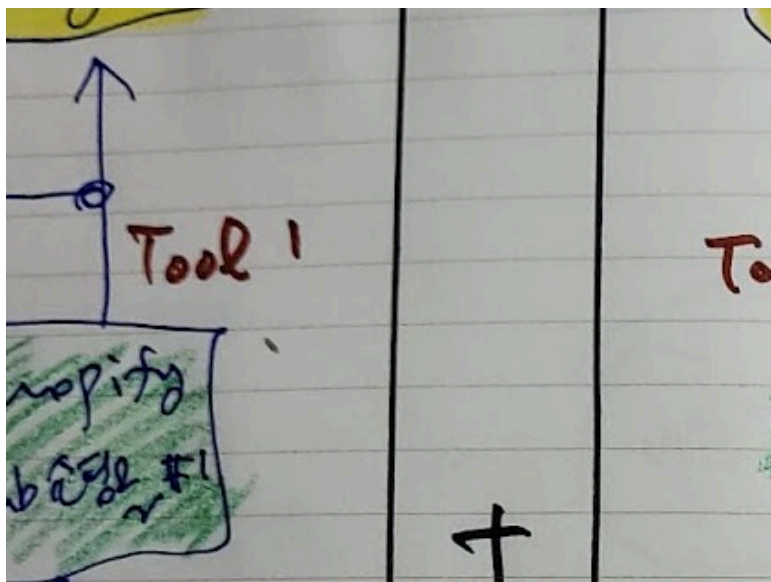
(* Global dropshipping industry size : 2030년 U\$1.5경

Google search results for "global dropshipping industry size?". The search bar shows the query and search button. Below the search bar, it indicates "Volume: 0/mo | CPC: \$0.00 | Competition: 0". Navigation tabs include All, Images, News, Videos, Shopping, and More. The results section shows "About 540,000 results (2.31 seconds)". An AI overview section states: "The global dropshipping market was valued at \$225.99 billion in 2022, and is expected to reach \$287.36 billion in 2023. The market is also expected to grow at a compound annual growth rate (CAGR) of 23.5% from 2023 to 2030."

(*) 드랍shipping판매로 언제부터 얼마나 돈을 벌 수 있을까?

- 언제부터 : 본인의 경력, 열정, 절박함, 노력...의 정도에 따라서 다름. (as far as I know, 2017년에 8개월 만에 100만불 Profit 만드신 분 - 100만불 매출이 아님.)
- 얼마나 : 무한대 (**쇼피파이쇼핑몰로, 연매출 천만불 하는 개인셀러는...Pet Industry에서...)

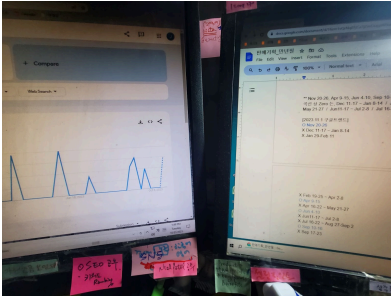
(*) 비플랜의 비금



- 알파팀에 Tip : long-term으로 모든 것을 생각하시고, 드랍쉬핑판매로 각 Seller별로 매출 시작의 시점이 다를 것 이나....(일반적으로) 6개월 안에는 매출이 미미하다..라고 생각하는 것 이 “정신건강에 좋음”
 (*) 조급한 마음을 갖지 말고, 버티면...”꿈 이 이루어짐”

----- (강의 마무리)

12. Seller의 작업환경



또는 28”모니터, “not 노트북”

(*) 드랍쉬핑판매는 “디지털노마드” 를 할 수 있지만, 해외구매대행은 할 수 가 없다. 그 이유는, 프리미엄에 올려 놓았음.

- 드랍쉬핑판매는 “조준 사격” 이 가능. 해외구매대행의 판매방법은....”따발총 쏘기”

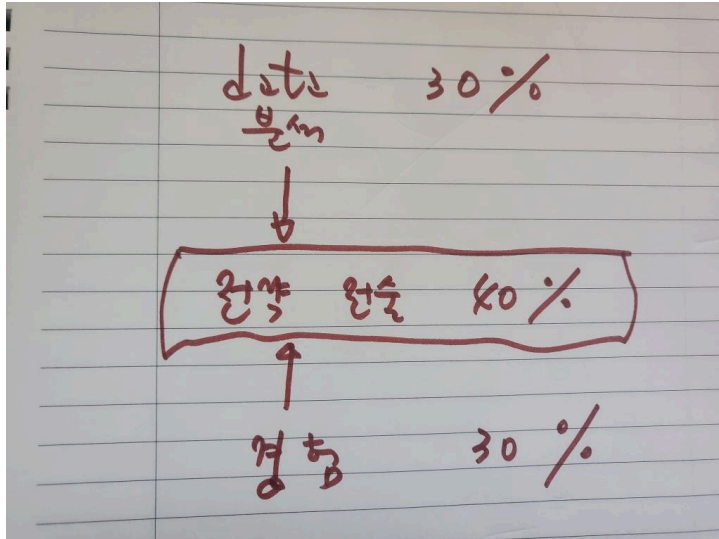
13. 입문셀러 나 초보셀러 도 이제는 “기회” 가 있음 (기존셀러 대비 하여...성공확률 경쟁력)

- 과거 : 0 ~ 30%
- 현재 : 0 ~ 70%

Why?

- 답...은, “data”
- IT.....등 의 발달로, “경험에 의존하던 판매” 는 이제 의미가 없어지고 있음

- Plus “챗봇” 같은 AI...로 인해서, tool을 잘 쓰는 사람이 winner



14. **드랍쉬핑판매의 “Vision”** : 판매 -> 비즈니스로 업그레이드 되어야 함.

- 컨셉을 완전히 이해하면, 각종 사업에 활용이 무한대
- 예 (3+3+3 -> 3x3x3)
드랍쉬핑판매+콘텐츠판매+어필리에이트마케팅인컴

15. Q&A

할 이야기는 많지만.....”알파팀” 교육 과정 중 에,
틈틈히 계속 하겠습니다....^^