



2024년 해외구매대행 진짜 현실을 알려드립니다. Q&A 답변 | 해외 구매 대행, 스마트스토어



돈버는 기술, 마브사끼
92K subscribers

Subscribe

104



Share

Download



4.9K views 1 day ago #부업 #직장인부업 #구매대행소싱

안녕하세요 마브사끼입니다.

요즘 정말 수많은 분들이 구매대행을 부업으로 하려고 하시는데요, 유튜브나 각종 채널은 보면 구매대행을 너무 쉽게 바라보시는 경향이 있어서 Q&A 형식으로 콘텐츠를 만들어봤습니다. 해외 구매대행은 쉽다면 쉽지만 어렵다면 엄청 어려울 수도 있습니다. 시작 하 ...more

<https://www.youtube.com/watch?v=CeA5-K8aerY>

24분 짜리로 좀 기네요....그러나

(3:31) 저는 구매대행을 해 보지를 않았지만, 여기까지 들어 보니...정 말 로, 하면 안 되겠습니다. 우선...드랍쉬핑판매와 비교해서, 몇가지 중요 포인트를 말씀 드리면

- 프로그램 이용료 월30만원+ 그리고, 많은 수익을 내기 위해서 사업자등록증이 여러개 필요하다....는 것 은 영어로 “불췌” 입니다.
- **낚시대를 여러개 던지면**, 거기에서 수익만 나오나요? 저작권 침해 같은 리스크는 매니징을 전혀 안 하고서 하는 사업인데....ㅏㅏ
- 게다가, **드랍쉬핑판매는 월3만원 정도로 시작할 수있고....정말로 한푼도 안 들이고 하는 방법도 있습니다.** 그리고, 구매대행처럼 프로그램 제공 업체가 증발해 버리면, “장사 땡” 이지요. 드랍쉬핑판매는...public에 나와 있는 솔루션을 사용하기에, 업체가 사라져 버리는 일 같은 것은 1,000% 없습니다.

- 이 외에도, 드랍shipping 과 구매대행을 비교해서 설명하려면....몇시간 걸리지만, 여기는 강의 장소가 아니니까....π

(7:12) 하루에 몇시간 일 하는지 에 대한 반박도 하고 싶지만, **드랍shipping판매에 비교해서 엄청난 시간이 소요된다** 라고 저는 말씀 드릴 수 있고, 순마진이 구매대행으로 20 ~ 30% 남는다는 고 짓 말. (왜 거짓말 일 까 요? **오늘의 첫번째 문제 입니다....**)

=> (해설답안)

우선.....판매가 - 상품구매가를 우리는, Gross Profit (A) 이라고 부릅니다. (A) - 경비 (B) 를 뺀 금액을....일반적으로 “net Profit (D)” 이라고 부릅니다. 회사의 경우에는, “영업이익” 이 될 것이고....개인셀러의 경우에는, 거의 “순이익” 개념이 되겠지요.

% (percentage) 로 하는 마진율은, 일반적으로 “숫자의 장난” 이라고 이야기 할 수 있습니다. 예를 들어 보죠. 똑같이...마진율이 50% 라고 하면,

- 판매가 가 10불인 상품의 순마진은 5불이고
- 판매가 가 100불 인 상품의 순마진은 50불 입니다.

판매가 range 가 얼마이든, 중요한 것 은....”얼마나 남느냐” 아니겠습니까....(5불 남느냐...50불 남느냐....의)

여기서 일단, 20 ~ 30% 라는 퍼센테이지의 숫자는 의미가 없음을 알 았습니다. 그러나...일반적으로 이야기를 해 보죠.

대부분의 “개인셀러” 들은.....training 이 안 되어 있는 관계로, “판매가 - 상품구매가 - 운송비 = x마진 (E)” 정도를...순마진으로 생각합니다. 그러나...다른 경비를 고려하지 않더라도, 중요하게 고려해야 할 것 들이 있습니다만, 3가지 만 생각 해 보지요.

- 오더캔슬 및 환불율 : 평균 15% 정도라 고 들었습니다.
- 환차손 : 환차익을 보면 다행이겠으나....사업은 worst case 로 하는 것 이니, 3.5% 정도는 계산을 해야 합니다.
- 구매대행의 프로그램사용비 : 다른 비용은 “변동비” 라고 치지요. 그러나....구매대행을 위한 기본 프로그램은, 고정비 입니다. 매출이 일어나든...안 일어나든. 그것이 30만원 이라고 마브사끼는 이야기 합니다. 그러면....상품리스팅 만개 기준으로 하여서....eCommerce의 평균구매전환율 1.35% 를 적용하여 보지요. 그러면, 만개를 리스팅 하여서, 135개 에서 매출이 일어납니다. (30만원 나누기 135 = 2,222원)

판매가 range에 따라 다르겠으나....계산을 쉽게 하기 위해서, 상품리스팅 가격을 22,222원 으로 하지요. 그러면....여기에서만 마진이 10% 까 집 니 다.

결산은...월말에 해 보아야 하는 것 이지만, 이런 단순 “산수(계산)” 으로도....20~30% 마진율 - (환불율은 이미 적용되었다고 보고, 환차손 3.5% + 10%) 하면.....남는 게 있을 까요?

Tip : 초보셀러들은....”고정비” 를 최소로 하는 비즈니스모델을 해야 합니다. 그래야, 실패해도....경제적으로 타격을 덜 받습니다. 게다가, 짝퉁천국인 중국에서 허접한 물건을 가져다가 판매하는데....오더캔슬 및 환불율에 대한 고려를 안 하고, 시작을 한다면....”100% 실패하는 게임이 아니 겠 습 니 까?

-----첫번째 문제 답의 끝

(8:03) “사람마다 다르다” 라는 말은 맞습니다. 그러나, 설명이 잘못 되었습니다....(왜 설명이 잘못되었을까요? 이것이 **두번째 문제**)

=> (해설답안)

사람마다 다르다...라는 말은 맞지요. 그 사람이 가진 “경력, 머리 회전력, 열정, 절박함으로 인한 노력...등 등” 으로 인해서...그러나, 이 분이 듣는 사람들을 호도 시키는 것 이 있습니다.

“저를 포함한 다른 강사님 들은...월 천만원을 만드는 것 이 어렵지 않다...”
이것은....이 분이, 자기가 “하수” 임 을 이야기 하거나...뉘시질 하는 것 입니다. (자기 강의 구매하라고...)

환경이 계속 변하고, 게다가 고객들의 입맛이 하루가 멀다 하고 바뀌는데.....그것을 어떻게 따라 갑니까? **현업셀러 가 아 닌 강사의 강의를 듣지 말라...**고 제가 누누히 강조하는 이야기 가 이것 입니다. Old knowledge(구닥다리 지식) 을 가지고 울거 먹는 사람의 강의를...아무것도 모르시는 입문자 들이 들었을 때...”신박해 보이겠지요” 그러나....강의 후에, 실전 판매 들어가면....바로 “낭떠러지 입니다”

- 지금 당장, 알리 와 테무의 한국 침공으로 가장 큰 타격 입는 분 들이....해외구매대행을 업 으로 하는 셀러 아닙니까?

더욱이....이 강사가, 이런 말을 하면 안 되는 것 이....

구매대행으로 판매하는 플랫폼 이 어디인가요? 오픈마켓 아닙니까....!
자기 개인쇼핑몰 이 아닌데....오픈마켓에서, 예를 들어 지금처럼 “네이버 와 쿠팡이 시장점유율 가지고 전쟁을 벌이는 판” 에, 시장점유율을 늘리기 위해서....로직(logic) 을 바꾸어 버리는데...속절없이 당 하는 사람들은, 개인셀러 아닙니까.

그런데....자기 나 다른 강사 들은, 쉽게 천만원을 번다....

이것은....나가도 너무 나 간 것 입 니 다.

-----두번째 문제 답의 끝

(10:08) 구매대행업무를 폼하 하는 것은 아니지만...6개월 정도 걸린다면, 드랍쉬핑판매의 중수셀러가 되는데 1년 걸리는 것을...구독자 분 들은 억셉트(accept) 하 셔 야 겠 습 니 다.

(10:54) 쏘싱을 중국에서 하는군요. (이 강사 도...) 짝퉁 천국에다가, 해외의 수많은 드랍쉬핑판매자를 포함하여...국내에서 “다들 중국에서 쏘싱” 한 다고 하는데...처음부터 안 되는 게임 이네요. 이러면, 뺑아리 개인셀러는....클 수가 없지요...ㅜㅜ (그럼...어디서 쏘싱을 해야 할 까요? 이것이, **세번째 문제**)

=> (해설답안)

이것에 관련한 글은...프리미엄에 올려 드렸으니....pass

-----세번째 문제 답의 끝

(12:53) 100만원을 벌고자 하면 쉽다. 거짓말! (반박하기도 싫습니다....ㅜㅜ)

(13:09) 낚시질 시작하네요....유튜브 하는 강사들이 다 그렇지요, 뭐.

(14:12) 구매대행하면 디지털노마드 할 수 있다는 말 도 거짓말. 국내마켓판매 인데...C/S를 전화로 하지요. 대부분. 해외판매처럼, “메세징 으로 하나요? (읽고 쓰기만 하면 되는)

(14:23) 정말 두 눈 뜨고 못 들어 주겠네. 컴퓨터 도 모르는 강사가 아는 척 하다니. RAM 이 중요하다 는 것 은 맞는 말 이지만....해외에 나가서, 와이파이를 쓸 것 인데...(돈이 많이 드는 전용hub를 가져 간다해도) 해당국의 인터넷 인프라 가 안되면...가당키나한 말인가요? 디지털노마드는...미국만 가나요? (난, 말레이시아에 인터넷사업하려고 들어갔다가, 정수기렌탈 사업을 해야 했던 사람인데.....) - 참고로 저는 개인컴퓨터 설계자 출신 입니다.

(15:32) 디지털노마드를 할 수는 있지만, 현실적으로는 어렵다 라고 발 빼는군요....(드랍쉬핑판매는 디지털노마드 할 수 있다고, 제가 10,000% 포장 합니다.)

(17:14) **구매대행의 엄청난 취약점이 여기에 있었군요.** “가격 변동 이나 재고 변동” 을 일일이 체크 할 수 없다. (하긴 100만개 상품을 올렸는데, 프로그램으로 변동 체크가 안 되면...폭파 당 하겠지요.) 드랍쉬핑은, 공급처의 재고 와 가격변동에 대해서, 프로그램상에서 “동기화” 되는 것 이 기본 입니다. 그래서...고객주문을 받고서 낭패를 보는 일 이 1도 없습니다.

(17:58) 정말 마브사끼 한테...욕 해주고 싶습니다. 왜 상품의 quality 나 고객의 변심에 대한 이야기는 안 하지요? 재고가 없어서...같은 것을 파고들어서, 구매대행을 한 다 고 라....(한심한 강사)

(20:47) 결국 구매대행은....순마진을 25% 장사가 아니고, “쩐 띠 기” 장사 이군요....(방어는 무뎌....TT)

(21:20) 그러니까....알리 나 테무 가 물류센터를 짓기 전 까지는 괜찮다. 이 뜻은, 2~3년 후면 구매대행업은 한국에서 사라진다...의 뜻 이네요. (드랍쉬핑판매는 하고자 하면, 판매자가 죽기 전까지 할 수 있음을 제가 100,000% 보증 합니다.)

(22:59) 이제 유튜브 가 거의 끝날 때 되었으니, 끝까지 들어 보겠지만...정말 큰일 낼 강사이네. “크무비 전략” ????? (벼랑에서 뛰어내리는 전략 입니다. 왜? 이것이 **네번째 문제**)

=> (해설답안)

제가 큰 일 낼 강사라고 이야기 하는 것은....”이 전략은, experienced seller도 구사하기 힘든 전략” 이기 때문입니다. 그런 것을, 입문셀러 나 초보셀러에게 비법이라고 가르치는 것 부터가 잘못 되었습니다. 드랍쉬핑판매를 가르치는 일부 강사도 이런 것을 이야기 합니다.

- 부피가 많이 나가거나
- 무겁거나
- 냉장 보관을 해야 하는 등....의 특수 창고가 필요한 아이템 이거나
- 고가상품 (보석 이나 비싼 시계 같은) 을 하라고...

드랍쉬핑을 이야기 하는 시간이 아니기에 건너뛰고, 구매대행으로만 이야기를 해 보죠.

드랍쉬핑 과 달리, 중국에서 구매해오는 구매대행은.....한국까지의 배송에 “시간이 걸립니다” 따라서....고객이 변심을 하여서, 배송 중에 오더를 캔슬하는 일 이 왕왕 있을 것 입니다. 이럴 때, 배로 태워 왔을 것 인데 (비행기로 하면 부피 무게 때문에 운송비 과다 라 안 하겠지요), 해상에서 돌려 보내나요?

그리고....한국에 도착해서, 세관창고에서의 보관비 부터 시작해서....내륙운송비 등은 어떻게 하고요? (**기간이 길어지면 길어질 수록, 나의 자금 이나 cashflow 에도 영향을 받겠지요**)

Worst case에 이 상품이 “하자 상품” 이에요. (**중국 배대지에서 검수하고 한국으로 보낸 다 고 하여도....검수하는 조선족을 100% 믿을 수 있나요?)

그러면....이 물건을 폐기처분하여야 하는데...버리는 데 돈 안 듭니까?등등 이유는 수십가지 도 더 딸 수 있지만, 이 만 멈추고.....!

“크무비” 로 하면, 경쟁강도 가 덜 하겠지만, 마진을 좀 더 먹었다 해도....전체적으로 보아서 “남는 게임” 일까요? 이 리스크를 매니징 하면서 사업은 하는 것 인가요?

아무리, 리스크가 크면 내가 먹는 것 도 더 크다고 하지만.....”리스크를 매니징 안 하는 상태에서 고위험 상품에 투자 하는 것 은사업가 로서의 자질이 의심 스러운 것 입니다.

저는...이 강사를 만나본 적도 없고, 강의를 들어 본 적도 없지만...이 유튜브 하나만
들어보아도, 수준을 알겠네요.

PS : 구독자가 92,000명+ 이다....(이래서 한국의 이커머스가 발전을 못 하는 것 일까?)

해설답안은 여기가 끝입니다.

해외구매대행을 해 보지는 않았지만, 강사의 이야기를 들어
보니....흰히 보입니다. 바닥이.....(온라인비즈니스의
원리를 깨우치면, 아무리 새로운 Job 이라도 조금만
하면...금방 됩니다.)

이 문제의 해답풀이...는, 월구독자 (4 weeks 단위 이쥬)
에게만 갑니다. 해답을 원하시면 inus2016@gmail.com
으로 구독자가 생각하는, 제가 낸 문제에 대한 답을 보내
주세요....

한달에 8번 이렇게 문제를 풀면....온라인비즈니스를
하는데, 실력을 키우실 수 있다고 말씀 드리고 싶습니다.

2024.3.22 비플랜