

(작성일 : 2024.4.23)

아래는....이 유튜버를 소개하는 목적으로 들으려 했지만, 앞단에 잠깐 들으면서 다른 생각이 들어서...우리의 드랍쉬핑판매에 활용을 하기 위한..저의 메모 입니다.

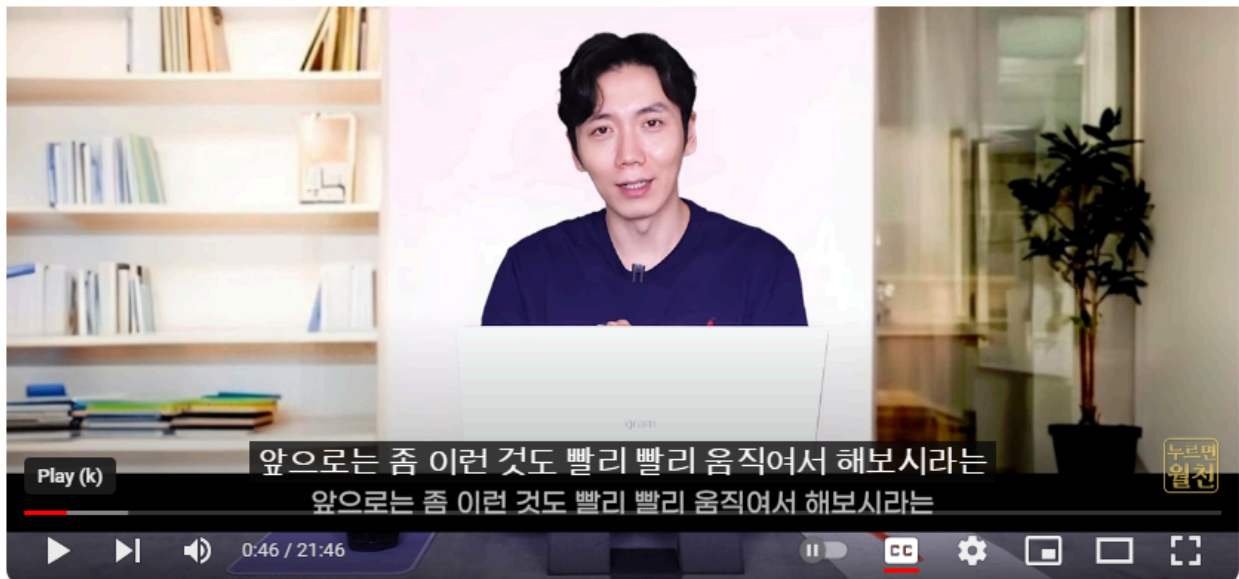
즉, 비즈니스모델을 설계하는....저의 작업정도 입니다.

따라서....제가 여기서 쓰는 글은, 구독자 들에게 들려 주기 보다는, 내 Biz. 에 어떻게 활용할 까를 고민하는 독백의 글 정도 라고 이해하시면 됩니다.

알리와 테무 때문에 망한다고?

“국내 위탁판매 하는 셀러” 인데....코로나 이전에 유튜브에서 가끔 보면서, 괜찮다고 느꼈던 사람인데....어느 순간 부터...유튜브 방송을 많이 찍는 것을, 아니....유튜버로 적극적으로 나서는 것을 보면서 “셀러가 왜지?” 했는데.....어느 순간부터 “순수했던 사람이 변했다” 는 느낌이 듭니다.

옛날에 보았을 때는 연매출이 7억 이라고 하면서 순수하게 했던...그러나 지금은 연매출이 40억 이라고 하면서...적극적으로 유튜브에.....Why?



알리익스프레스 때문에 망한다고? 나는 알리에서 돈 버는데?



민군
46.4K subscribers

Subscribe

272



Share

Download



<https://www.youtube.com/watch?v=1J2N1jk4Jck>

(1:10) ...전세계 사람들이 내 제품을 볼 수 있다....는 말에 뭔가 비즈니스적으로 걸린다고 해야 하나....하여간, 더 들어 보아야 합니다

(3:10) **알리익스프레스의 “적극적인 한국셀러 공략”** 입니다. 자금 문제가 없으니..... (**AppScenic 이 할 수 있을까? Felix 는 1년 작업에 될지 안될지 모르겠는데.....이것을 어떻게 Biz.에 활용하고 organizing 하나?.....머리를 굴려야 하는데.....π)

+++++[AppScenic Biz. 로 가서, 내 메모]

AppScenic Biz. 는 포기 하고, 알리익스프레스에 한국업체들이 입점하는 것을 보면서

한국 공급처 --> 알리익스프레스 플랫폼 --> DSers --> Shopify 쇼핑몰

로 가는 것 이, 나 와 알파팀의 시간 과 노력을 절약하면서, 최대의 효율(?) 을 얻는 방법 일 것 같다는 생각. AppScenic 에 한국업체들을 입점 시키는 노력을 해야 하나? 에 의구심이. Felix 가 기대가 큰데...이걸 어떻게 둘 다 를 만족시키나? (생각 해 보아야 겠습니다.)

그런데....한국 공급처 들이 드랍쉬핑을 해줄까?
민군이 전세계에 우리를 알린다...언급은, **알리익스프레스 플랫폼은.....해외셀러들이 사입보다는 드랍쉬핑판매로 이용할 것 이 거의 100% 인데.....**

타켓은, 한국상품을 알파팀이 드랍쉬핑판매의 공급처 로 하는 것 인데...

- 단기적으로는...알리익스프레스 플랫폼
- 그리고...Shopee / Kotra 가 지금 하려고 하는 것이 있으니...Shopee도 알파팀의 공급처 로 만들면서

 **shopify** app store

Q ≡



OneCart: Sync Shopee & Lazada
5.0 ★ (6) • Free plan available
Sync inventory, manage orders, & sell on multiple channels



Shopee & Lazada Sync | OMNA.io
4.2 ★ (3) • Free plan available
Sync Inventory & Orders With Shopee

- AppScenic은, 장기적으로 보아서...한국 공급처 들을 **검증된 곳 만 하나씩 하나씩** 입점시키는 식으로...(AppScenic 이 Qoo10 지원하게 하는 것 은 포기해야 겠다)

+++++

(7:35) 민군이 매출 7억 할 때는 한국상품 위주 였다고 알고 있었는데....지금은 중국업체가 주요한 쏘싱처 인 것 같습니다.

(10:29) 맞습니다....해외플랫폼에 정보입력할 때, 꼼꼼히 하셔야 합니다. 해외는, 정보가 조금이라도 일치하지 않으면 수정시키는데 또는 그 플랫폼에 입점하는데 매우 시간을 많이 지체하게 됩니다.

(11:55) **알리익스프레스 플랫폼에 입점하는 것에 대한 유튜브 방송**

이군요....이 방송은.

플랫폼에 3천개 까지만 상품을 등록할 수 있다.....(내가 드는 의문은, 이것은....한국의 생산자가 알리익스프레스에 입점하는 것을 이야기 하는 것이고, 유통셀러는 알리익스프레스에 입점할 이유가 있을까요?)

(12:44) 중국에 법인을 만들면...알리플랫폼에 상품을 무제한 올릴 수 있다.....(이 얘기는 뭐지? 한국생산자가 한국상품을 알리플랫폼에 입점하는 것이 아니고.....중국에 가서, 중국의 생산자에게서 상품을 공급받아서 알리플랫폼에 입점시키라는 이야기 인데.....**돈 없는 개인셀러가 가능한 일인가?** 민군도 변했군!)

(14:04) 선부른 판단인가? (여기서 짜증이 나기 시작하는 이유는....왜, 한국의 유튜버나 강사들은 상품 등록이나 사이트구축까지....만 이야기 하고 끝내냐는 것이죠. 정작 중요한 것은...비즈니스를 전체적으로 보아서, how to sell....그리고, 판매하고 난 뒤에 뒷감당과 C/S 부분인데....민군까지도 이러나?)

플랫폼에 입점만 하면, “감나무에서 꽃감이 떨어지기만을 기다리는 것” 인가? 그리고, 주문을 받으면 배송을 어떻게 해 줄 것인가? 그리고, 바이어가 환불을 요구하면 어떻게 처리해 줄 것인가...가 정작 중요한 것인데.....TT

(14:43) 아~ **아직, 한국상품을 알리익스프레스 플랫폼에 등록시키는 솔루션이 없군요.**

그러니까...일일이 수작업을 해야 하네요. 그리고, 솔루션이 나와도....common solution 이 아닐 것이고, 개인 또는 소규모의 회사가 개발한 것이니...구독 비용이 비싸겠네요.(해외솔루션 들 처럼...한달에 몇만원으로 될 것이 아니네요)

(15:03) 이걸 또 무슨 이야기?

한국에서 위탁판매하는 셀러들 대상의 방송인 듯 하네요.

그러면, 중국상품 --> 한국의 위탁판매용 공급처 (예, 도매점) --> 다시, 중국플랫폼인 알리익스프레스에 리스팅 한다....

이건...썸.....**이래서 가격경쟁력이 있을까?** 동일 상품을 copy 해서 판매하는 중국에 위치한 중국셀러들이 엄청 많은데.....(비즈니스 적으로 생각하고 지금 방송하고 있는 것 인가? 민군도 지금 낚시질 하는 건가?)

(17:36) **Qoo10 여기가 여기에서 나오는데** 잘, 들어 보아야 겠습니다.

Qoo10 은 쇼피처럼, 국내집하지 로 만 보내면....Qoo10 이 배송해 주는군요.

난, 여기에서 불만 인 것이...유튜버들이 “사업성” 에 대한 이야기는 안 해 준 다는 것 이죠. Qoo10 은 지금 한달결제로 바뀌어서, 그것도 불만인데...그나마 한달결제도 제대로 안 해준다고....(검색해 보면) 불만이 매우 높던데.....(사업하는 사람 입장에서, 자금회전이 제대로 안 되는데, 굳이 여기에 입점할 필요가 있을까요? 그것도 자기 상품이 아니고...남의 상품인데)

+++++AppScenic Biz에 대한 메모

한국 상품생산업체들을 앱소닉에 입점 시키고, 주문오면 배송은...한국의 3rd party 배송업체에서 배송하는 방식으로 가야 겠네요....

+++++

한국마켓에 판매가 자꾸 어려워지니까... 해외판매로 탈출구를 찾게 되는, 그런 것 에 대한 이야기를 하는 것 입니다. 그러나, 드랍쉬핑판매를 하는 셀러의 입장에서...이런, 역주로 꿰맞추기 식의 판매에 시간 낭비를 하고 싶지 않다는 생각입니다.

나는...한국상품의 생산자 들을 판매중개플랫폼에 입점시키는 뭔가 “신박한 아이디어가 있나” 해서 들어 보았는데...오늘, (믿었던) 민군 한테까지 대단한 실망.

역시....한국내수마켓은, 비전이 안 보이고...해외판매로 가야 하는데, 한국의 대형 내지는 고수판매자들이 중국소싱 과 중국업체 밖에 모르니...우물안 개구리 식 으로, 그 사고방식에 갇혀서 나오지를 못 하네요....TT

[총평] 드랍쉬핑은, 해외의 대형 솔루션 업체들이 준비하기에....다양한 솔루션을 내가 골라 쓸 수 있는데 반해서, 민군의 이 방송을 들어보니....더욱 더 한국마켓에 판매하는 셀러는 탈출구를 해외판매로 찾으려 애 쓰는 듯 한데, 드랍쉬핑같은 쉬운 길을 놓아 두고, 역주로 꿰어 맞추는...그것도 지금 없는 솔루션을 애 타게 기다리는 모습이 안쓰럽다고 해야 하나...하여간 그렇습니다. (한국마켓의 현실에 대해서, 오늘 확실히 알게 해주는...사업차원에서 저에게는 유익한 방송 이었습니다.)