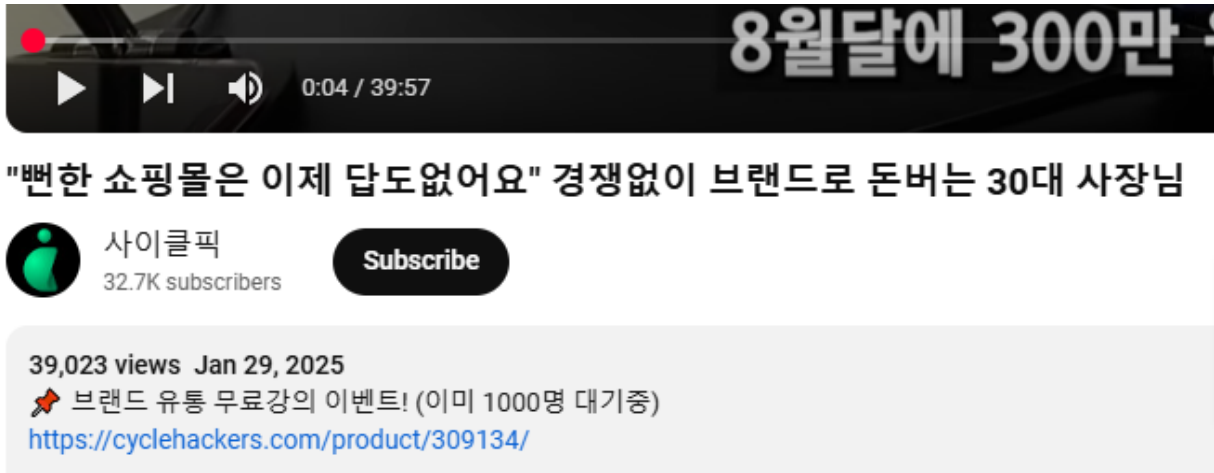


<https://www.youtube.com/watch?v=SxsZQzJPBGo>



8월달에 300만

0:04 / 39:57

"뻔한 쇼핑몰은 이제 답도없어요" 경쟁없이 브랜드로 돈버는 30대 사장님

사이클픽
32.7K subscribers

Subscribe

39,023 views Jan 29, 2025

📌 브랜드 유통 무료강의 이벤트! (이미 1000명 대기중)

<https://cyclehackers.com/product/309134/>

Summary 및 Check Points 를 먼저 이야기 하면,

1. 브랜드정책은, 업체 마다 상이 하기에...일률적으로 이야기 못 합니다. 이 유튜브영상은, **브랜드 업체가 자기의 브랜드를 관리 안 하거나 Retail shop에서도 판매가 가능하게 하기에...그 "정책" 을 이용해서 판매** 하는 것 입니다. 하지만...예를 들어서, "구찌 나 에르메스...같은 브랜드를 보조" 개인셀러가 쿠팡에서 팔수 있을까요? 불 가 합니다.
2. 이 유튜브영상의 판매는..."소싱 과 자금운영" 이...key 입니다. 무재고 판매가 아니고..."**사입판매**" 이기에...판매상품 선정을 잘 못 하면...자금압박은 물론, "악성채고" 가 발생하여...회사는 큰 타격을 받을 겁니다. (**이 말은, 데이터분석에 의한 "아이템 선정" 을 초보셀러들이 가능할까 하는 것 입니다.)
3. 따라서...(쿠팡에 판매하는) **자금운영**이, 그리고 Cashflow managing 을 잘 못 하면...이것은, 한방에 날라갈 수 있는 위험한 사업입니다. (멈출수 없는 달리는 자전거 같다고나 할까....이 사업구조는, 단기적으로 할 수 있을지 몰라도...long-run 하기에는 위험할 것 같습니다...)
4. "쿠팡" 에서의 매출 비중이 얼마인지 모르겠으나, worst case 에 대비하는 포트폴리오를 안 가지고 간다면, 매우 위험한 사업방식 입니다. 쿠팡과 항상 좋은 관계를 맺는 것 이 아니기에, 그리고...소싱처 와 문제가 생기면...사업자체가 통째로 날라갈 수 있습니다. (채고사입 과 자금압박에 대한 부담 때문에...)
5. 브랜드상품은...짜퉁 사기 리스크 있기에, 이 분은 백화점 매장 이나 벤더사 같은 믿을만한 업체에서만 사업을 한다고 합니다. 구매처 소싱이 쉽지는 않을 것 같습니다

6. 이 셀러는...데이터분석에 의한, “소품종 다량판매 전략” 을 구사하고 있습니다. 수년 간 온라인에서 판매한 경험이 있기에 가능한 일 입니다. 해외판매 나 국내판매 나 이커머스의 테크닉은 공통적인 부분이 많은데, 이 분 이 이렇게 큰 매출을 일으킬 수 있는 것은....”데이터를 분석해서, 그 곳에 적절한 광고를 치기” 의 테크닉을 구사하기 때문입니다. (초보셀러는 따라할 수 없습니다.)
7. 이 셀러가, 큰 매출을 하면서도...여유있는 시간을 가질 수 있는 것은, 쿠팡의 fulfillment 서비스 때문입니다. 저는 국내판매 를 안 하기에, 비용이 얼마나 드는지 모르겠으나...아마존의 FBA 판매를 하였던 아마존셀러의 경험으로 볼 때 비용부담이 만만치 않을 것 입니다.

다음은....., 들으면서 세부적으로 썼던 메모 입니다.

(0:18) 해외의 유명브랜드를 판권계약 없이, 개인셀러가 할 수 있을까? (가 나는 의문)

(1:02) 저 재고를 보면서, “창고 운용 과 재고관리 (프로그램으로 하는 것 같지도 않은데...)” 그리고...1인이 하루에 포장을 몇개 나 할 수 있을까? 그리고, 배송처리하는데 걸리는 시간은? (**체력적으로 무리가 가는 일 이다)

(1:14) 백만원만 벌자 하고 시작했는데...시작하자마자 1억원 이 넘었다...(내 상식으로는 불가능하다. 1억판매가, 무슨 구멍가게에서 해서 되는 일 인가?)

(2:14) 스마트스토어에서는 불가능데, 쿠팡에서 하니...big 매출이 가능하다. C/S 도 쿠팡에서 해주니까....(라는 말을 듣고 저는 무엇을 생각할 까요? 아, 아마존의 FBA 방식인가?)

우선...자금 운영부터 말 하고 싶습니다.

* 쿠팡은 자금결제가 2달인데, 한달에 1억 매출을 한다고 치면...Cashflow 상 자금이 얼마나 있어야 할까요? (산수로만 해도 3억원 이 있어야 하는데...)

* C/S 를 쿠팡이 해주니까...편하다. (내 경우에는, 직원이 아무리 많아도...직접 C/S를 담당 합니다. 이유는....? 고객을 이해하는데 이것보다 더 좋은 방법은 없고, C/S는 내 “매출 과 손익” 에 직결되기 때문입니다.)

계속 들어보죠

(2:15) 쿠팡에서 해주니까...많은 일 이 줄었다...(는 것은, **쿠팡이 아마존의 FBA 따라하기** 를 하는 것 이군요)

(2:37) 온라인에서...여러 유명 브랜드 들을 팔고 있다.

***그런데, 난 아이템이 맘에 안 듭니다. “신발” 은...사이즈 문제, 발의 외형 문제로 인해서 return 이 제법 될 것 인데....

(5:39) **처음에 판매시작을 “0”원으로 했다는 것은 거의 사기(?) 에 가까운 말 입니다.**

- 스마트스토어에 짝퉁으로 4개월 묶인돈 4천여 만원이 있다고 했고
- 그래서, 신용카드 한도 “천만원” 으로 시작했으니...**자금 천만원으로 시작한 것 입니다.** -> 신용카드 한도 1억원 -> 2억원 -> 신용보증재단의 대출로 하여서, financing 을 계속할 수 밖에 없었겠지요. 쿠팡의 결제일이 “두달” 이니...그리고, “선정산” 이라는 미명하에...자기돈에 대해서 이자 내고 빌리는 꼴 이니...**이런 사업 운영은 “달리는 자전거” 와 같습니다.** 매출 만 크고, 손익이 문제가 있을 것 같습니다.(달리기를 멈추면, 무너지는 아주 위험한 형태 입니다.)

(8:16) 판매마진이 17%~18% 정도 되고, 광고비 등 빼면 12%~13% 정도 라고 이야기 함.

(판매 volume 이 크면, 그 1% 의 amount 도 크겠죠. 그러나, 마진 계산을 어떻게 하는지 모르겠네요...return/refund 계산도 하는지?

또한...유명브랜드 상품의 (net)마진율이, 12% 밖에 안 나온다는 것은...브랜드 상품의 정상적인 유통채널이 아니라는 생각이 듭니다. (**이 분의 사업구조를 알 수 없으니...개인적인 의견 입니다.)

(8:29) 하루 순 수익이 100만원 이상이 나온다고 하는데...net마진율 12% 를 거꾸로 역산 하면, 하루 매출이 천만원 정도 일 것 인데....이 분이 아까, 하루 매출이 1400 ~ 1500만원 이라 했는데....1400만원 x 12% 만 해도, 거의 170만원 이죠. (**시비 거는 것은 아니고, 일단 약간의 과장이 들어갔다고는 봐야겠죠)

(9:01) 무재고판매가 아니고, **사입판매** 맞네요. 샀을 때 가 9만여원 이고, 판매를 14만 여원에 한다...하는 것 을 보니. (외형적인 모습만 보지 말고, 언제사서 언제 팔았냐가 중요합니다. “현금이 재고에 묶여서 잠겨 있었다면...” 회사로서는 위험하죠. 자금 면 이나, 경비, 그리고 마진을 책정 등 에서...)

(9:14) **일반인도 유명브랜드 상품을 저렴하게 살 수 있다**....루트를 몰라서 그런다 (그런가요? 저는, 국내판매를 안 해서 모릅니다.)

(9:58) 일반 상품은 하나 팔면 몇천원 남는데, 브랜드 상품은 2~3만원 남는다고 합니다. 그러면, 3만원 남는다고 치고...아까, Gross Profit 을 17% 라고 하죠. 그러면...판매가는, 176천원 이 되어야 합니다...(= 3만원 / 0.17%)

제가 왜 자꾸, 이런 계산을 하나 하면, 이 분이 말하는 것 이 진짜 인지...아니면, “낙시” 인 지를 판가름 해보려 하는 것 입니다.

(12:44) 일반 상품이었던...매출 신장이 이렇게 빨리 될수 없었다. 브랜드 상품이기에, 검색량이 일단 많아서...(이것은 새겨서 들을 만 합니다. 개인이 유명브랜드 판매에 문제가 없는지 가 확인이 된다면...)

(14:43) 브랜드 상품을 팔아야 큰매출이 빨리 나온다....그런데, “방법” 들을 모르고 있기에, 경쟁강도는 세지가 않다....고 합니다. (**수강생 들 이야기 하는 것은...이 사람도 결국, 강의를 팔기위한 유튜브방송 이라고 볼 수 밖에...π)

(15:25) 판매플랫폼에서 경쟁셀러들의 동향을 보면서...틈새를 찾는 것 은 좋은 전략 이나, “로켓배송” 을 선전하는 낙시방송 이라고...제가 느껴지는 것 은 왜 일까요?

(16:00) 지금 이 분이 이야기 하시는 것 을 잘 들어 보세요....(이 분은, 판매플랫폼의 특성을 잘 알고 있고, 데이터분석에 의한 판매를 하지요. 그리고, 그 곳에 “광고” 를 치고....결국엔 그곳에 “덧을 놓는 것” 입니다. 이것은...고수셀러 들이 하는 방식 중 의 하나인데....초보셀러들은 이것을 배워야 합니다. 큰 매출을 하려면...)

(16:56) 광고비의 비중이 전체 매출의 2% ~ 3% 라고 합니다. (그러면...또 계산을 해보죠. 3개월에 4억5천 이니...월 1억5천만원의 매출 입니다. 그러면, 1억5천 x 2% = 3백만원. 광고비 로 이 정도의 금액이면 충분한가요? 저는, 국내판매를 안 해봐서 모릅니다.)

아까...Gross Profit 을 max 18% 잡고, net margin을 12% 로 잡으면...expenses 가 6% 이고, 광고비 2% 빼면...4% 남고, 매출 1억5천에 대해서 적용하면 6백만원 인데....이것으로, 쿠팡수수료, 쿠팡의 Fulfillment 서비스비용, 포장자재비, 사무실 운영, 직원도 있는데...등 을 이 월6백만원으로 카바할 수 있는가요? (글쎄요...저는, 뭔가...전체적으로 “아귀” 가 안 맞는 느낌 이 듭니다.)

(17:45) **썸네일 사진의 중요성**.....(동감 입니다. 그렇다면...이 분은, 이 물량을 소화 하려면, “다량 소품종의 판매 전략” 을 하시는 거네요.....시간투입 과 물리적인 행동 들을 볼 때....)

(21:23) 이 분의 소싱처는 주로, 백화점 이군요. **거래처를 트는 소싱방법은, 영업기밀** 이라고 함.

30~40% 할인을 받고 대량으로 구매한 다는데...백화점에서, 잘 나가는 상품을 줄 리 없겠죠. 자기네가 과다재고가 생기지 않으면...(그렇다면...백화점의 이월상품 이나 과다재고 상품을 사다가 판매하는 것 일 것 같습니다.)

(23:20) 아웃렛에 없는 상품 위주로 사업을 한다....(아웃렛에 있는 상품은 인기없는 상품 이라고 합니다.)

(27:05) 한달에 한, 두개 씩은 상품을 추가하려고 한다...(그러니까...이 분은, 다시 말 하지만....다품종 소량판매 가 아니고...소품종 다량판매 를 사업전략으로 취하고 있는 것 입니다.)

(28:55) 이 분은...시간을 여유롭게 사용할 수 있는 것은, 이미 자기의 판매시스템이 셋팅 되어서, 안정적으로 돌아가고 있고...(automated 일 것 같습니다), 여기서 더 벌겠다는 욕심이 없기 때문인 것 같습니다.

(31:48) 제 강의를 들으신분은 아시겠지만, 구매자는 항상 “가격비교 후 구매” 하는 사람만 있는게 아닙니다. 가격비교 안 하고 사던데서 사는...그러니까, “습관적으로 구매” 하는 사람들이 더 많습니다. 이 분은...이것을 알고 있기에, 이런 말을 하고 있는 거지요.

(33:02) 스마트스토어 할 때는...하루 8시간 씩 포장해야 했기에 힘들었는데, 쿠팡을 하니깐...시간이 남는다. (**아마존의 FBA방식으로 가니까...) <----- **결국**, 자금 싸움 입니다. 그리고...아이템을 보는 눈 도 있어야 하고, 자기의 qualified 된 소싱처 도 있어야 하고....(입문셀러 들에게는...이런 유튜브영상을 보면 헛바람 만 들 것 같습니다. 이 분은...이 분야에서 최소한 경력이 몇년은 되어서 시작한 분 같습니다. 더욱이, 전업셀러 하기 전에 IT회사에서 배너디자인을 했었다니...남들보다 조금 더 빠르게 갈 수 있었던 것 이지요. 광고치는 방법 도 알 것 이고...

(34:09) 쿠팡 과 네이버의 비교를 하는데...판매면 에서이지, 셀러의 자금운용 면 에서는 ?

그리고...이 분 이야기를 들어보면, 스마트스토어 셀러가 얼마나 스트레스 받는지 알겠네요. 그래서, 쿠팡이 국내에서 1위로 계속 가고, 네이버는...사업구조를 바꿀 수 밖에 없었던 거군요. (네이버가 얼마전에 로직을 완전히 바꾸면서, Customization 과 Personalization 을 셀러들이 하게 유도한)

결론 을 말씀 드리면...브랜드 상품을 구매하기 위한...거래처를 뚫어야 하는 어려움 이 있을 것이고, 한번에 대량구매를 해야 하기에, 자금 규모 나 악성재고의 리스크를 매니징 하는 대안 도 가지고 해야 합니다. (판매처 에서...내가 판매할 상품을 고르는 “안목” 도 있어야 하고, 데이터 분석해서 “딴” 을 놓는 광고도 쳐야 하고....)

즉, 이 말은...경험도 없는, 초보셀러가 도전하기에는 어렵다 하는 것 이 저의 소견이자 결론 입니다. (특히, Cashflow 및 자금 운영을 잘 해야 할 것인데...)

첨언 : 이 유튜브방송을 보면서 초보셀러들에게, 다시한번 권하고 싶은 생각이 드는 것은...판매의 자기 노하우를 만들어서, 그 노하우를..."강의로 판매"하는 일도 같이 하시라는 것입니다. (판매자로서만 100% 자기의 시간을 사용하는 것은, 돈벌 기회가 더 있는데....좀 아깝다는 생각이 듭니다.)

- 끝 -