

실전 드림슈이핑 판매 시리즈

[1권 : Overview]



i m

POSSIBLE



목차

Prologue	2
Chapter 1 : 시작하기 전에	
- 나는 왜, 드랍쉬핑판매자 가 되었나	3
- 드랍쉬핑판매란?	4
- 왜 드랍쉬핑판매자의 80% 가 초기에 실패를 경험하는가?	7
- 드랍쉬핑판매로 돈을 벌 수 있을까요?	7
- 온라인판매에 (방금)입문한 사람도 드랍쉬핑판매에 문제가 없을까?	9
- 영어를 못해도 해외판매를 할 수 있을까요?	12
- 해외온라인판매를 하시고자 하면, 시작은 미국에서	13
- 개인쇼핑몰 과 오픈마켓플레이스를 다시 한번 비교 정리	14
Chapter 2 : 각 판매방식의 차이점 비교	
- 해외구매대행 과 해외드랍쉬핑판매의 차이점	15
- 사입판매 (재고판매) 와 드랍쉬핑판매의 차이점	15
- 국내위탁판매 와 해외드랍쉬핑판매의 차이점	17
- 드랍쉬핑판매의 장점 과 단점	17
Chapter 3 : 드랍쉬핑판매 방법의 대분류	
- 쇼피파이 플랫폼에서 제작한, 개인쇼핑몰에서 드랍쉬핑판매	20
- 3rd Party 솔루션을 활용하여 드랍쉬핑판매	20
- 쇼피파이 플랫폼을 Hub로 이용하여, 이베이에서 드랍쉬핑판매	21
Chapter 4 : 드랍쉬핑판매의 가치를 새삼 느낀 날	23
Chapter 5 : 드랍쉬핑판매 와 어필리에이트마케팅	25
Chapter 6 : 해외판매 와 디지털노마드 의 꿈	27
결언 1 : 비즈니스의 확장성	28
결언 2 : 초보셀러에게 드리고 싶은 글	29
부록 : World Top 온라인마켓플레이스 (2023년)	32
저자소개	36

Prologue

드랍쉬핑판매의 역사는....해외는, 30 여 전의 카다로그 판매방식을 기원으로 합니다. 해외의 셀러들에게 보편화 되고 유명세를 타기 시작한 것은 2016년 경 부터 입니다.

캐나다의 솔루션 판매회사인 “쇼피파이” 도 덩달아 유명해 지기 시작했습니다. 유명해진 이유는, 다른 솔루션플랫폼이 따라 할 수 없는...., 셀러들에게 편리한 app.이 8,000 여개 있으며 쇼피파이플랫폼으로 만든 개인쇼핑몰을 사고파는 장터도 제공하기 때문입니다. (상장기업으로....현재 주가는 U\$55.98 / 2015년5월 IPO 당시 한 주당 가격 U\$17)

한국에서는, 드랍쉬핑판매 하면....쇼피파이 부터 떠 올립니다. 하지만, 쇼피파이 플랫폼으로 만든, 나의 개인쇼핑몰에서 드랍쉬핑판매로 상품을 판매하는 것은 초보셀러에게 쉽지 않은 일 입니다. 제일 큰 문제가 트래픽(traffic) 을 만들기가 매우 어렵다는 것이죠. 그래서 인지....한국에서는, 드랍쉬핑판매가 아직 보편화 되지 않고 있는 것 같습니다.

따라서, 우리에게 좀 더 익숙한....오픈마켓플레이스 에서의 드랍쉬핑판매를 타겟으로 하여, 드랍쉬핑판매를 어떻게 하는지, 현업셀러인 저의 실전 노하우를 나누고자 합니다.

2023년 현재, 10년차 이베이셀러 로서....코로나 때문에 해외배송길이 막히는 바람에, 드랍쉬핑판매에 입문을 하여 현업 전업셀러로 활동을 하고 있지만, 쇼피파이플랫폼을 Hub로 활용하여 이베이 아마존 같은 해외의 오픈마켓플레이스에서 판매하는 솔루션을 자체적으로 만들 수 밖에 없었습니다. 물론, 이 솔루션은 제가 처음 개발한 것이 아니고...해외의 많은 셀러들이 이 방식으로도 판매를 하고 있기에....그동안의 저의 오랜 비즈니스 경험을 더해서 adaptation을 했다고 해야 할까요....(하여간 그렇습니다)



이 자료는 Google Docs에서 제공한 Arial 글꼴로 작성되었습니다.

이 자료는 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 작성된 모든 내용의 권리는 작성자에게 있으며, 저작자의 승인이 없는 모든 사용이 금지됩니다.

이 자료의 일부 혹은 전체 내용을 무단으로 복제,배포, 2차적 저작물을 작성할 경우 5년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금과 민사상 손해배상을 청구합니다.

Chapter 1 : 시작하기 전에

나는 왜, 드랍쉬핑판매자 가 되었나....

어느 날 인가.... 생각을 해 보았습니다.

난, 왜 드랍쉬핑판매를 하느냐고....., 난....뭐라 대답할 거냐고.

- 1) 스마트스토어 나 해외구매대행 같이, 한 업무만 안 해도 되고.....다양한 비즈니스 모델을 그릴수 있다. (다양한 비즈니스모델이란, 다양한 수익원을 의미합니다)
- 2) 쿠팡의 상품수가 3백만개로 알고 있습니다. 이베이 / 아마존 / 알리익스프레스만 더 해도 20억개 가량이 됩니다. 드랍쉬핑판매를 하면서 수많은 상품을 접해 보니.....한국에 직구 판매할때 유리하겠다.
- 3) affiliate marketing.....제휴마케팅 이라고 하지요. 한국의 제한적인 몇개 업체 수 에 비해서, 드랍쉬핑판매를 위해 접하는 업체 수만 해도 (내 경우만) 수백개가 넘는 다는 거. - 이 업무를 전업으로 한다면...그 resources(리소스) 는 무한 하다.
- 4) 화룡점정. 개인셀러로서 내가 하고 싶은 비지니스는 “솔루션판매” 입니다. 께 당 수백 ~ 수천만원을 호가 하는 비즈니스 솔루션을... 오랜 경험으로 (특별히) 드랍쉬핑판매에대한 솔루션을 무제한 만들 수 있다.....등.

그러나....제일 큰 이유는 이것 이었습니다. “나의 비즈니스가 확대, 발전 가능성 이 있음” 이.....더 높은 길을 걸어야 하는 것이.....잘 먹고, 잘 사는 길이 라는 것.

어떤 비즈니스의 확장 가능성이 있느냐고 물으신다면....

제가 만약 드랍쉬핑판매를 안 했다면...그것도 해외마켓을 대상으로 하는 셀러가 아니었다면

- 국내의 한정된 마켓에 갇혀서, chicken game만을 해야 했을 것 입니다.
- 제가 만약에 "전업블로거" 였다면....Income은 "광고주 한테서 받는 돈 과 교육사업" 이 main income 이었을 것입니다.
- 제가 만약에 한국콘텐츠마켓에 뛰어 들었다면, 한글이 읽히는 "국내" + "일부 재외동포" 의 한정된 모수에 기반하여 구매전환율을 뽑았겠지요. 모수 가....max. 해야 "몇천만" 을 가지고 계산 했을겁니다.

- 제가 affiliate 마케팅도 국내에 한정해서 했다면, 쿠팡 / 네이버 / 구글 이 main 수입원 이었겠지요

제가, 해외마켓 대상으로 드랍쉬핑판매를 했기에....저는 무궁무진한, 마켓을 develop 할 수 있고...., 콘텐츠판매 도, 저의 구매전환율이 낮아도 걱정 안 했을 것 입니다. (해외의 경우인 모수가 1억 하고, 국내 경우인 모수가 1천만은 10배의 차이가 나지요)

해외판매를 했기에, 저는 무궁무진한 소재를 가지고 있습니다. 시간이 없어서 글을 못 쓸 정도로 소재는 무궁무진 합니다. 특별히, 소재 개발하려는 노력을 할 필요가 없습니다. 어필리에이트마케팅 만 해도, 해외의 리소스 / 솔루션 업체....등 등 무궁무진한 이 곳들이 99% 어필리에이트 프로그램 (또는 Referral 이라고 합니다) 을 제공합니다.

제가, 국내판매를 포기하였기에 그렇지만.....드랍쉬핑판매의 아이템을 찾다보면....한국에 가져다 팔 면 좋겠다는 아이템이 너무도 많습니다.

당장 내게 닥친 현실문제로 이야기 하면.....

- 1) 코로나로 인한 해외배송길이 막히어 시작을 하였지만
- 2) 한국발 배송은 경쟁력이 없습니다. (해외판매는 현재, 배송스피드 경쟁 중 입니다)
- 3) 포장 과 배송에 귀한 시간을 낭비할 필요가 없습니다.
- 4) 비즈니스의 확장성 (회사 규모의 확대 및 신규 비즈니스 진입) 이 무한 합니다...등

이것이...제가 드랍쉬핑판매의 전업셀러 인 이유 입니다...

드랍쉬핑판매 란 ?

우선 "드랍쉬핑" 의 정의 부터 내려보겠습니다.

한국에서는 "무재고 판매" 라고 들 합니다.....맞습니다.

하지만, 이 말은 많은 함축적 의미를 내포해야 합니다.

아래와 같이...(구글에서 찾아 보면)

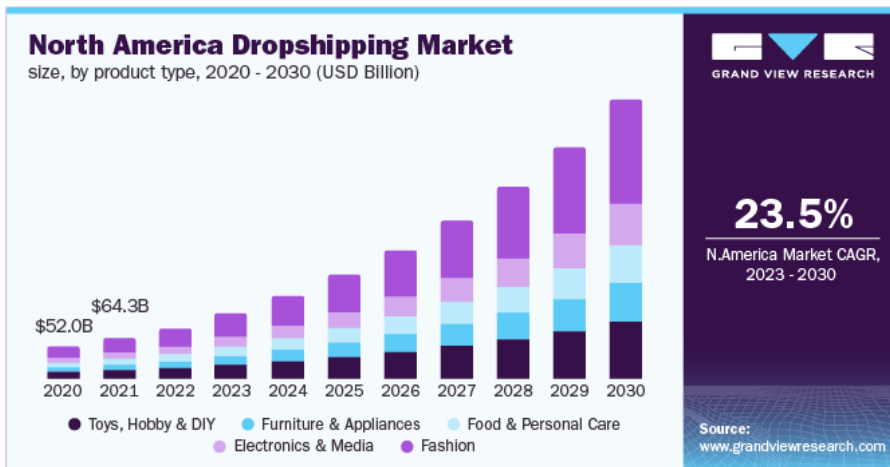
What business category is dropshipping?

Dropshipping is an order fulfillment option that allows **ecommerce businesses** to outsource the processes of procuring, storing, and shipping products to a third party—typically a supplier.

드랍쉬핑판매는, 해외에서는 2016년 경 부터 활성화가 되어 있습니다. 국내에서는 아직도 많은 분들이 모르시는데....드랍쉬핑Industry의 사이즈가 엄청납니다.

Google search results for "size of dropshipping industry". The search bar shows the query and navigation icons. Below the search bar are filters for News, Pdf, Images, Videos, Shopping, Books, Maps, Flights, and Finance. The results section shows "About 3,360,000 results (0.40 seconds)". A snippet states: "Snapshot. The global Dropshipping Market was valued at USD 221.3 Billion in 2022 and is projected to reach a value of USD 931.9 Billion by 2030 at a CAGR (Compound Annual Growth Rate) of 22.8% between 2023 and 2030."

향후, 미국 시장에서의 전망은 이렇습니다. [Source : Grandview 리서치 회사]



구글에서 검색을 하여보았습니다. 그리고, 객관성을 위하여 제가 번역을 안 하고, 번역기로 번역한 것을 그대로 실었습니다.

Dropshipping – A Profitable Business Model

The dropshipping business model allows new entrepreneurs to basically start their businesses without a dime in their pockets. This unique opportunity does put your skills in marketing products and building customer loyalty to the test quite aggressively.

Though because of this simplicity, you also get a lot of competition with other dropshipping businesses looking to establish themselves in the market. You also have to accept the thin margins that you will get because of all the effort put in by the third-party supplier.

Though if you are able to offer products of great quality and market them well, then you should have no problem turning them into a profitable business. Despite [dropshipping](#) being around for so many years, there are still new businesses that have become wildly successful in the market.

Dropshipping 비즈니스 모델을 통해 새로운 기업가는 기본적으로 주머니에 한푼도 없이 비즈니스를 시작할 수 있습니다. 이 독특한 기회는 제품 마케팅 및 테스트에 대한 고객 충성도 구축에 대한 귀하의 기술을 상당히 적극적으로 활용합니다.

이러한 단순성 때문에 시장에서 자리를 잡으려는 다른 직송 업체와 많은 경쟁을 벌이기도 합니다. 또한 제3자 공급업체가 투입한 모든 노력으로 인해 얻게 될 희박한 마진을 받아들여야 합니다.

훌륭한 품질의 제품을 제공하고 잘 마케팅할 수 있다면 수익성 있는 사업으로 전환하는데 아무런 문제가 없을 것입니다. 수년 동안 생산자 직송이 있었지만 시장에서 큰 성공을 거둔 새로운 비즈니스가 여전히 있습니다..

왜 드랍shipping판매자의 80% 가 초기에 실패를 경험하는가 ?

왜 실패 하는지를 알며는, 어떻게 하면 성공하는 지도 알게 되겠지요...

아래의 해외셀러가 이야기 하는 실패의 원인은, 쇼피파이 플랫폼에서 만든 개인쇼핑몰에서 드랍shipping판매의 경우를 이야기 하는 것이고, 제가 말하고자 하는....이베이 나 아마존 같은 오픈마켓 에서의 드랍shipping판매는 몇개 항목의 삭제 와 추가 언급 되어야 합니다.

- i. Selecting the Wrong Niche
- ii. Lack of Patience and Persistence
- iii. Lack of Investment/Resources
- iv. Selection of Wrong Platform
- v. Bad Customer Support
- vi. Delayed Shipping
- vii. Inconsistency in Managing Business
- viii. Unattractive Website Design

드랍shipping판매로 돈을 벌 수 있을까요?

드랍shipping판매가, 이제 온라인판매를 시작하는 초보셀러들에게 솔루션 임 을, 그리고....기존의 셀러도 재고를 가지고 판매하기 보다는 좀 더 flexible 하게 움직일 수 있는 무재고판매를 권유하기는 하는데....과연 드랍shipping판매로 돈을 벌 수 있는지를....객관적으로 볼 필요가 있습니다. 그래서....구글에서 검색을 해 보았습니다. (저의 경우 만을 가지고 이야기 하는것은 객관성이 떨어짐으로....)

드랍shipping판매로, 한달에 만불 (천만원) 의 profit을 낼 수 있을까요?

Can you make 10000 by dropshipping?

If you are hoping to make \$10,000 a month in profit, you will need to partner with reliable companies who are producing and dropshipping high-quality products. They are much more likely to work with you if your business is legitimate and comes across as professional and serious.

한 달에 \$10,000의 수익을 내고 싶다면 고품질 제품을 생산하고 직송하는 신뢰할 수 있는 회사와 협력해야 합니다. 귀하의 비즈니스가 합법적이고 전문적이고 진지한 것처럼 보이는 경우 그들은 귀하와 함께 일할 가능성이 훨씬 더 높습니다..

결론적으로 말해서....드랍shipping판매로 한 달에 만불을 버는 것은 그렇게 어려운 일이 아닙니다. 그러나...전제 조건이 있지요. 그 수 많은 Supplier (공급처) 중에서, 나의 비즈니스에 도움이 되는, 믿을만한 공급처 의 선정 문제.

한국의 “위탁판매” 가, 구매대행 보다는 드랍shipping판매에 더 가깝습니다. 하지만, 한국에서는 공급업체가 “major 7개” 업체 정도로 매우 제한 적이죠.

하지만, 해외에는, 한국의 공급업체 수는 비교가 안 될 정도로 공급업체 (manufacturer, 중개업체mall) 이 셀 수도 없을 정도로 많습니다. 내가 판매할 수 있는 상품 또한 무궁무진 합니다. - 한국에서 처럼, 동일한 상품을 차별화 만들기 위해서 애쓰는, chicken game을 할 필요가 없습니다. 내 상품이 경쟁력이 없다면, 안 팔린다면.... 버리고, 다른 것으로 즉시 교체 하면 됩니다.

드랍shipping판매에서의 성공을 얼마 기준으로 보는 지는 모르겠으나...구글 검색 결과는 10% ~ 20% 라고 합니다. 그리고....더 중요한 것은, 드랍shipping판매를 해 보겠다고 생각했으면.....3개월 정도의 공부가 선행 되어야 한 다는 것 입니다. 공부없이, 개념의 정립없이 바로 판매에 들어가면.....3개월 안에 포기할 확률이 거의 100% 라고 해도 과언이 아닙니다.

What is the success rate of dropshipping?

around 10-20%

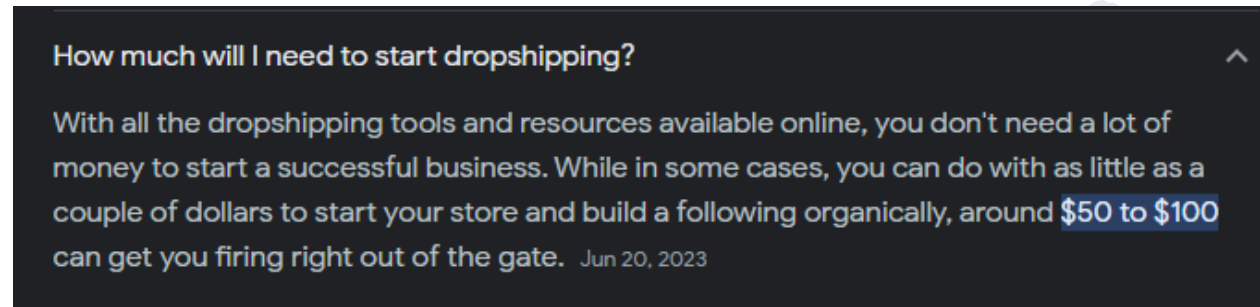
While there are no official figures, industry experts estimate that around **10-20%** of dropshipping businesses succeed.

Apr 25, 2023

온라인판매에 (방금)입문한 사람도 드랍쉬핑판매에 문제가 없을까요?

온라인판매를 시작하면서....드랍쉬핑판매를 고려하실 수 있습니다. 왜냐하면, 검색해보니...초기 비용이 적게 든다고 하길래.....

이런 질문도 가끔 받지요...."이제 막, 판매를 시작했는데....드랍쉬핑판매를 해도 문제 없을까요?" 그리고, "돈은, 얼마나 있어야 하나요?"



구글 검색을 하면, 이렇게 나오지만....실제로 판매의 규모가 커질 수록 돈은 더 많이 듭니다. 그러나, 고정비 성격이 아닌...변동비로 생각 할 수 있으니, 조금은 안심 하셔도 됩니다.

다시, 처음 질문으로 돌아가서.....초보자 도 드랍쉬핑판매를 할 수 있을까요?

저의 답은 이렇습니다. "어디에서 판매 하실것이냐에 따라 다릅니다."

무슨 이야기 인 가 하니....

쇼핑몰에서의 판매는 크게 두가지로 나눕니다.

- 개인쇼핑몰 : 쇼피파이 나 빅커머스, Wix 등의 플랫폼에서 만든 내 쇼핑몰
- 오픈마켓 : 이베이, 아마존 같은 곳 이죠

결론 부터 말씀 드리면, "쇼피파이플랫폼으로 만든 나의 개인쇼핑몰"은 전혀 문제 될 것이 없습니다. 내 쇼핑몰 이니까...누가 뭐라 안 하죠 (내 상품이 판매되기 위해서는, 오픈마켓 경우 보다도 매우 많이 힘들고, 많은 노력과 비용이 수반되어야 하기는 합니다만)

하지만, 오픈마켓에 드랍쉬핑판매는 상황이 다릅니다.

드랍쉬핑판매가 illegal(법 위반) 이라던지, 남에게 숨기고 해야 할 부끄러운 것이 전혀 아닙니다.

오히려....초보셀러에게는, 재고없이 판매할 수 있으니...이 것 보다 더 좋은 판매방편이 없습니다. 하지만, 드랍쉬핑판매에 대해서 제대로 알고 하셔야 문제에 닥쳤을 때 당황하지 않게 됩니다.

사입판매가 되었던, 구매대행 이 되었던....어느 판매 방법이나 Risk 가 없을 수가 없습니다. 드랍쉬핑판매 도 당연히 Risk 가 있습니다. (어떤 문제가 생기는 지를 알고 가면, 한결 편하겠죠)

구글링을 하든지, 솔루션 판매회사 이든지....그들이 내는 자료를 보면....초보셀러 들도 드랍쉬핑판매를 하라고 꼬십니다. 저는 꼬신다는 표현 밖에 못 하겠는데.....그들은 이것으로 돈을 버는 것이니, 당연히 그리해야 겠지요.

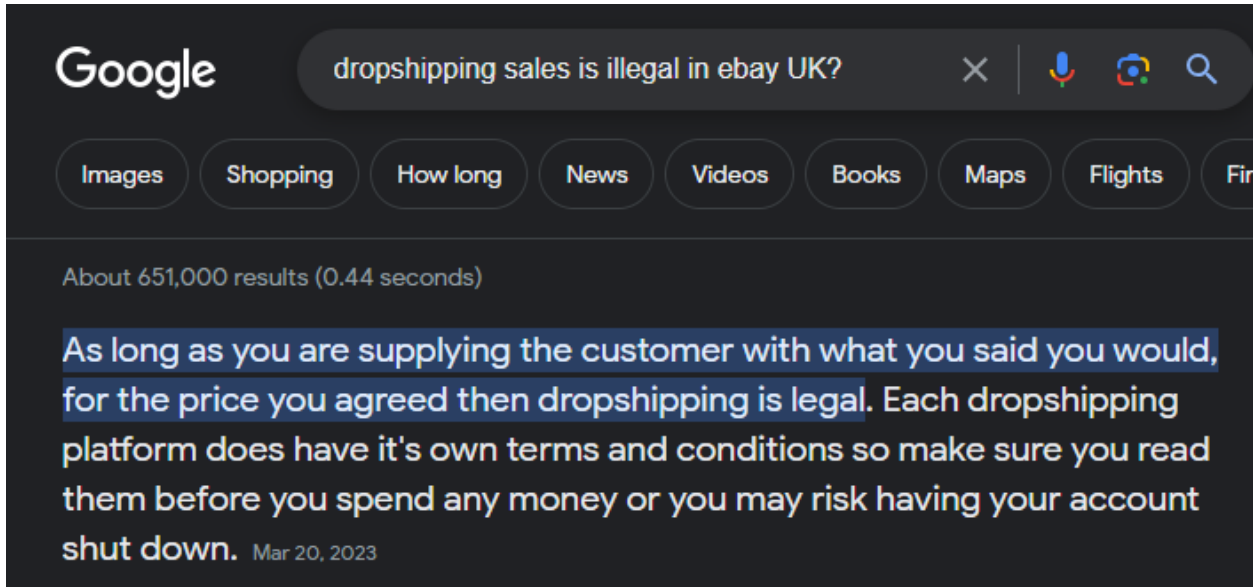
제가 경험한 바로는.....오픈마켓플레이스 별로 상황이 다릅니다. 따라서, 일률적으로 적용할 수 없습니다만, 제가 이베이셀러 이기에....이베이에서의 예(example) 로 말씀을 드리겠습니다.

전, 이베이닷컴이 주 판매 지역이기에 호주 와 영국은 이름만 걸어 놓고 코로나 발생한 2020년 이후에는 판매를 거의 진행하지 않았었습니다. 최근에, 호주 와 영국으로 판매를 확장 하고자 하는데 셀링리밋이 적어서 올려 달라고 했더니.....호주는, 일정금액을 올려 주었습니다.

영국은, "너 드랍쉬핑판매한 이력이 있던데.....우리 컴퓨터시스템에서 셀링리밋 못 올리게 막아 놓았네. 일반 판매로 퍼포먼스를 보인 후에 다시 요청 하면....셀링리밋 올려 줄꺼야 " 하더군요.

그런데, 저는 영국에서 실제로 드랍쉬핑판매를 한 적이 없습니다. 코로나 이전에....일반판매를 했었지요. 그러다가, 해외배송길이 막히면서, 영국에 드랍쉬핑판매 시도를 한번 했는데....바로 Red flag 가 오더라고요. 그래서 영국 판매를 그동안 안 했습니다. 그 것이 영국의 컴퓨터시스템에는 수년이 지났는데도 기록이 남아 있었던 것입니다.

이베이의 Policy에는 드랍쉬핑판매가 적법하다고 분명히 적혀 있습니다. (다만, retailer 간의 거래는 금지사항 입니다.) 구글링을 해 볼까요?



그래서....eBay.com 에 문의를 하였습니다. (C/S팀 과 대화를 하였습니다)

결론적으로, eBay.com 및 몇개국의 다른 이베이 사이트에서는 초보자도 드랍shipping 판매가 가능합니다. 그러나, eBay 호주 와 eBay 영국은 안 됩니다.

그 이유는, "이베이에는 발송지 명기 (Item location)의 정책" 이 있는데, 셀러들이 잘 지키지를 않아서 eBay.com은 이 정책을 포기하였다고 합니다. 반면에, 이베이 호주 와 이베이 영국은 아직도 이 정책을 준수하고 있고요.

이, "Item location" 명기의 정책은, 고객들에게 "물건의 선적지가 어디인지를 명확하게 알려주기 위한 서비스" 라고 합니다. 아래에, 이베이 CS팀과의 채팅중 일부 스크립트를 참조하시기 바랍니다.

11:14:06 UTC Nibedita

| Previously, we used to have this service in all countries however recently we have stopped this service in certain countries.

11:14:26 UTC Nibedita

| This is because, the Item Location should be accurate and should be provided to buyer correctly.

11:14:38 UTC Nibedita

| Sellers were not following these policies.

11:07:47 UTC pramis
| May I know why in UK?

11:08:54 UTC Nibedita
| In mots of the cases, what happens that the item is not in the seller's inventory and that causes a confusion to the buyer regarding item's location.

11:09:08 UTC Nibedita
| most*

영어를 못 해도 해외판매를 할 수 있을까요?

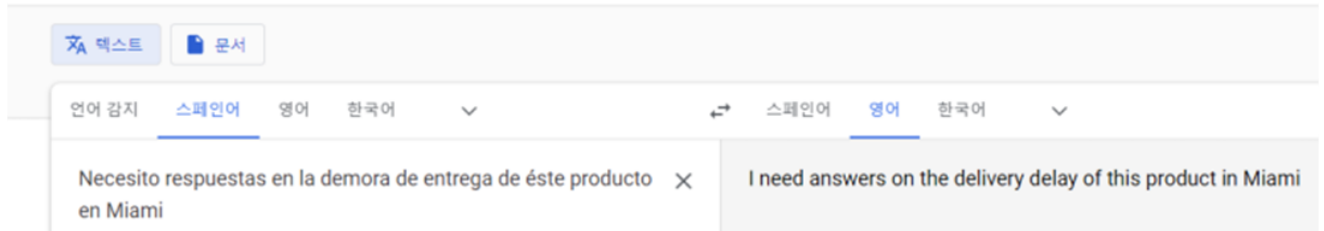


결론부터 얘기하면, 10 여년 전만해도 영어가 안되면 많이 힘들었지요... 하지만, 지금은 세상이 너무도 좋아졌습니다. 번역기만 있으면 영어가 안되도 해외판매를 못 할 이유가 없는 세상입니다. (듣기나 말하기는.... 해외온라인판매에 100% 없습니다. 모든 업무 처리를 읽고/쓰기로 해결 합니다.)

Reading(읽기) 만 조금 되면 남보다 정보처리 속도가 더 빨라지고 이해도가 높아진다는 것이지, Reading 역시 번역기를 쓰면 거의 다 해결됩니다. 번역기도 지금은 종류가 엄청 많습니다. 웹페이지를 통째로 번역해주는 것 부터 시작해서, 필요한 일부분만 마우스로 드래그(Drag) 하면 그 부분만 번역해 주는 번역기 ...등

Writing (쓰기) 도 번역기를 쓰면 됩니다. 고객과의 교신은, 모든 오픈마켓플레이스는 자체에 내장되어 있는 message 기능으로 100% 진행하기에, 번역기로 다 해결됩니다. - 다만, C/S팀과 채팅을 해야 할 경우가 어쩌다 있을수 있는데, 번역기를 쓰면 속도가 좀 문제되겠지만, 상담원에게 양해 구하면....대부분 친절하게 기다려 줍니다. 한, 예를 들어 보겠습니다.

저는, 스페인어를 할 줄 모릅니다.
오늘 받은 고객의 메시지를 번역기를 사용해서 영어로 번역해 보니....



자기가 주문한 물건이 언제 마이애미 에 도착하는 가 하는 겁니다.

번역기 이용하여 트래킹한 결과를 "스페인어" 로 보내주었지요....

해외온라인판매를 하시고자 하면, 시작은 미국에서

미국은, 작년 Cyber Monday(2022.11.28) 하루에만 매출이 113억달러 였다고 합니다. 15조원이죠. 작년 동기 대비 5.8% 증가했다고 합니다. 블랙프라이데이(11월25일) 까지 합치면, 5일간 매출이 325억불, .42조원 이라고.....

전세계의 각 나라들이 경기가 어렵다고 소비자들은 쇼핑을 줄인다고들 하는데, 미국은 물가 상승율이 8% 니 어쩌구 하면서도...소비가 줄었다는 것이 이 정도 입니다. Black Friday에서 오프라인매장의 매출은 기대치 만큼 안 나왔는데, 온라인쇼핑몰만 매출이 늘었다고 합니다. 주요 9개국의 시장조사 결과는, 미국을 제외한.... 나머지 8개국은 소비자들이 쇼핑을 줄일 계획이라고 하였었습니다.

아무리 세계경제가 난리법석이고, 러시아가 미사일 쏘아대고 해도....소비의 양극화니 어쩌구 해도, 아마존이 만명을 해고하고....애플주가가 어땡고, 난리여도....미국 소비자들은 그냥 그냥 먹고 삽니다. 그런데, 그냥 그냥 먹고 사는 것이, 우리가 생각하는 그런 정도가 아닙니다. 우리가 볼때는 "등 따시고, 배부른...

미국시장이 전세계 상품의 각축장이 될 수 밖에 없는 이유이지요. 경기변동이나, 세계 경제가 어땡고...해도, 크게 문제가 없는 곳이니까. (**3억명 인구의 나라인데, GDP가 작년에 약69,000불로 알고 있습니다. 인구 천만명 이상의 나라에서는 전세계 1등이죠.)

우리나라의 2021년도 1인당 국민소득(GNI) 은 3만5천불 이라고 알고 있습니다. GNI = GDP + alpha 이니....미국의 GNI 는 GDP 69천불 보다 더 많겠지요.

인도네시아의 인구가 1억9천만명이라고 오래 전에 제가 알던 숫자입니다만, 1인당 GDP가 4,300불 조금 못 미치는 것으로 알고 있습니다. 미국의 GDP 69천불과 비교하여 어느 market에서 나의 판매, 매출 가능성을 더 기대할 수 있을까요?

개인쇼핑몰 과 오픈마켓플레이스를 다시 한번 비교 정리

우선, 용어정리부터 해보겠습니다.

- 오픈마켓 : 해외의 경우 아마존이나 이베이, 국내의 경우 쿠팡 네이버 11번가 처럼 이미 차려진 장터에 내 물건 가지고 가서 판매하면 되는 곳 입니다.
- 개인쇼핑몰 : 말 그대로, 쇼핑몰의 주인이 나 이지요. 그래서, 물건을 팔기위한 장터를 내가 만들어야 합니다.

인터넷쇼핑몰 하신다는 분들은, 오픈마켓에서의 판매가 대부분입니다. 오픈마켓들은 거의 모두 셀러에게 판매수수료를 부과합니다. 그런데, 이 판매수수료를 안내도 되는 개인쇼핑몰을 왜 많이 들 안 하실까요?

개인쇼핑몰 구축이 어렵다고 생각하시는 것도 있지만, 가장 큰 것은 개인쇼핑몰에서 나의 Traffic(트래픽)을 만들기가 쉽지 않으며 많은 돈이 들기 때문 입니다. 고객이 일단, store에 들어오거나, 지나가거나...하여튼, (오프라인이 되었던, 온라인이 되었던) 사람들이 있어야 상품 display를 바꾼다던지, 훗날 상품을 전시한다던지, 70% 할인해서 판다던지 하는 행위를 하지요.

실제로 저의 경험으로 보면, 쇼피파이플랫폼으로 만든 나의 개인쇼핑몰은, 하루에 100명이 들어 오기도 힘듭니다. 대부분의 셀러들이 Facebook 광고를 합니다. 많은 돈을 들여서...그러나, Niche market을 찾고, 효율적인 마케팅을 해야 겨우 성공할 수 있는 곳이 개인쇼핑몰 입니다. 많은 시간이 필요하지요. 이런 노하우를 습득 하려면....

하지만....오픈마켓플레이스는, 당장 이라도 판매를 시작할 수 있습니다. 오픈마켓플레이스는 기본적으로 Traffic이 주어집니다. 아마존이나 이베이 처럼 대형장터는 한달에도 수십억명이 방문 합니다. 어떻게해서라도 매출을 만들 수 있으니, 개인쇼핑몰과 달리 내 매출을 올리는 것만 고민하면됩니다.

그런데, 오픈마켓플레이스에서의 문제는 판매수수료를 내야 하는 것도 있지만, 빈번한 판매장터 규칙의 변경으로 셀러들이 매출 부진을 겪게 되거나, worst case엔 영업정지 시켜 버린다는 거지요. 개인쇼핑몰은, 주인이 나이기에 영업정지 같은 것은 없겠지요. 내가 쇼핑몰을 폐쇄하지 않는 한.

Chapter 2 : 각 판매방식의 차이점 비교

해외구매대행 과 해외드랍쉬핑판매의 차이점

저는 **구매대행업무**를 해보지 않았기에 잘 모르지만, 해외 구매사이트 이용 및 카드 결제 등의 문제로 직접 구매가 어려운 분들을 대신해서, (회사 또는 개인) Seller가 해외 쇼핑몰에서의 구매부터 배송까지 대행해 드리는 서비스라고 알고 있습니다.

제가, 아이포터의 홈페이지에서 관련 서비스 flow를 잠깐 차용하였습니다.

구매대행 이용방법



해외구매대행은 “대량등록” 이 기본 되어야 한다고 알고 있습니다. 그러나....이것은 매우 위험한 방법입니다. 아직도 “저작권 침해” 의 리스크에 대해서 둔감하신 분들이 많은데, 저작권 침해 문제는 심각하게 대처 하셔야 합니다.

해외구매대행 과 해외드랍쉬핑판매의 가장 큰 차이점은, 타겟하는 마켓이 다르다는 것입니다. 국내마켓 이냐, 해외마켓 이냐 이지요. 해외마켓을 타겟으로 하는 해외드랍쉬핑판매의 경우는....아래에서 장,단점 비교로 좀 더 설명 드리겠습니다.

사입판매(재고판매) 와 드랍쉬핑판매의 차이점

사입판매 또는 재고판매는, 기존의 판매처 가 있는 상태에서 하시는 것이 그나마 안전합니다. 나의 재고가 약성재고로 변하는 순간....셀러는 위험에 처해지게 됩니다. 재고판매 나 드랍쉬핑판매...모두 Risk 는 있습니다. Risk 가 없으면, 그 것은 사업이

아니죠. 어느 경우의 판매방법 이나, Risk를 managing 할 수 있으면 문제가 안 됩니다만....

재고판매 와 드랍쉬핑판매를 숫자로 비교하여 보겠습니다.

1) (해외)재고판매 : 실제로 어느 분이 운영하는 (작은)회사의 수년 전 예 입니다.

- 공장 : 월 5만장 생산 능력
- 판매 : 월 3만장
- 판매처 : 여러 오픈마켓
- 상시 재고 보유 : 최소 10만장 (품목이 여러가지 이여서 입니다)
- 공장 제외, 영업관련 직원수 : 5명

월 판매액 : 평균 2만원/장 -> 월 매출 6억원

원재료비 율 : 30% 내외 -> 월 재료비 총액은, 약 2억원

영업이익 1 : 매출 600,000천원 - 재료비 200,000천원 - 판매관리비 120,000천원 -
영업외비용 (반품, 환차손 제외) 60,000천원 = 220,000천원

반품율 : 5% -> 30,000천원

환차손 : 3.5% -> 21,000천원

영업이익 2 = 169,000천원

1억7천만원 정도 남은 것 처럼 보이지요....

(부가세는 + - 해서 zero라고 가정하여) 여기에서, tax 빼야 하고....알게 모르게 깨지는
돈이 있을 것이고.....그러면, 집에 얼마를 가져 갔을까요?

이 1억7천은, 공장의 인건비 및 생산비 + 공장 관리비 + 재고평가 손실....등 도 안 들어
갔습니다.

한달에....한 5천만원 정도 집에 가져 갔을까요....

하지만....직원들 때문에 골머리 썩고, 판매가 부진 한 달은 매출 6억도 못 하니....집에 돈
한푼 못 가져 간 달도 있었습니다....TT

2) 해외드랍shipping판매의 경우

- 지금은, 순수판매 와 다른 성격의 온라인비지니스 로도 돈을 벌기에....그리고, 시점에 따라서 계산이 다를 것이기에....지금의 현실 하고는 좀 안 맞을 수도 있습니다 만
- 공장 필요없고, 재고 보유 필요 없고, 직원은 VA (Virtual Assistant) 활용하고....경비를 최소화 하여
- 매출은 (당연히)줄었지요. 월 매출 2억원 정도
- 영업이익율 (반품 및 환차손 제외까지 포함하여) : 약10% -> 월 2천만원이 순수익
- 직원들 때문에, 회사 운영에 골 머리 썩을 일 없고....난, 상품기획 과 쏘싱처 발굴....그리고 판매전략 만 짜면 됩니다. (영업 과 쏘싱 업무를 도와주는 VA가 골치씩이면....바로 교체 하면 되고, 배송은 쏘싱한 곳에서 다 해주기에....)

국내위탁판매 와 해외드랍shipping판매의 차이점

“무재고 판매” 라는 것 만 같을 뿐, 많은 부분이 다릅니다.

우선, 타켓하는 시장이 틀리죠. 위탁판매는 국내시장이 타켓 이고, 드랍shipping판매는 해외시장이 타켓 입니다. 공급업체 와 상품 수 또한, 엄청난 차이가 있습니다. 국내는, 메이저 7개 업체 정도, 그리고 해외에서 가져온다 해도...대부분이 중국 입니다.

드랍shipping판매는....미국 local 만 해도, wholesaler (도매상) 이 800곳 plus 입니다. 쿠팡에 올라와 있는 상품이 3백만개 정도 되는 것으로 알고 있습니다. 미국에는, 상품 수 1백만개 이상의 도매상이 즐비 합니다. 더욱이, 미국 외 지역으로 넓히면.... 재고를 보유하고 있는 생산업체나 중개업체 와 내가 판매할 수 있는 상품 수는 무한 합니다.

드랍shipping판매의 장점 과 단점

"비지니스" 라는 단어가 앞에 붙으면.....일단은, 리스크(Risk) 가 있다고 생각하셔야 합니다.

드랍shipping판매도 리스크가 없을 수가 없지요.

하지만, 그 리스크를 매니징 할 수 있으면.....리스크는 더 이상 존재 하지 않습니다.

드랍쉬핑판매도 단점 때문에....리스크가 생깁니다.

장점은 대충 많이 들 알고 계시지만, 단점은 몇가지 만 아시고 자세히 모르실 것 같아서 요약해 봅니다.

eBay.com 에 드랍쉬핑으로 판매하는 경우를 예로 들어서 설명드리겠습니다.



1) 장점

- Free organic traffic (이것은 이베이에서 판매를 하기 때문이고, 쇼피파이 플랫폼에서 만든 개인쇼핑몰에서 드랍쉬핑판매를 한 다면....나 스스로 트래픽을 만들어야 하기에 돈 이 많 이 듭니다. (없는, 트래픽을 내가 창조 해야 하기에....))
- Easy to start : 쉽지요. 하지만....개념도 없이 공부도 안 하고 들어가면, 통계적으로 80% ~ 90% 가 3개월 이내에 실패 한 다고 나와 있습니다.
- Zero upfront investment : 이것은 "무재고 판매" 라는 뜻 입니다.
- Promoted listings : 이것은, 이베이 내부에 장착되어 있는 마케팅 툴 입니다.

2) 단점

- 경쟁이 심하다 (누구나 쉽게 시작할 수 있으니....당연하겠지요)
- Limited customization options (이것은, 소중한 업체의 상품을 그대로 가져다가 벌크 리스팅 하기에 나오는 문제 이지요. 이것을 극복하는 것이, 셀러 각자 들 만의 노하우 입니다)
- Selling limits : 이것은, 이베이마켓플레이스 에서의 판매 경우 입니다.

이것은 일반적으로 이야기 되는 단점 이고....제가 드랍쉬퍼(Dropshipper) 로서 현장에서 경험한 다른 유형의 단점 들과 그 Risk. 그리고, 그 리스크를 해결 하는 방법은...2권 부터 에서 자세히 다룰 것 입니다.

(* 구글에서 검색해 보시기 바랍니다..... Wei Linchao 씨 가 쓴 article 입니다.



Wei Linchao

Dropship and Logistics
Specialist, the founder of

Who are The Richest Dropshippers?

1. 1: Andreas & Alexander

1.1. Lessons Learned

- 1.1.1. >: Choose Your Niche Carefully
- 1.1.2. >: You Don't Have to Invent
- 1.1.3. >: Gain a Better Understanding of the Marketing Methods You are Using
- 1.1.4. >: Spend Enough Time and Money on Your Business

2. 2: Harry Coleman

2.1. Lessons Learned

- 2.1.1. >: Find a Winning Product(s)
- 2.1.2. >: Launch a Niche Store within Your General Store
- 2.1.3. >: Craft Great Ad Copy
- 2.1.4. >: Don't Get Distracted

3. 3: Cole Turner

3.1. Lessons Learned

- 3.1.1. >: Establish a Long-Term Brand
- 3.1.2. >: Scale Facebook Ads
- 3.1.3. >: Improve Customer Service

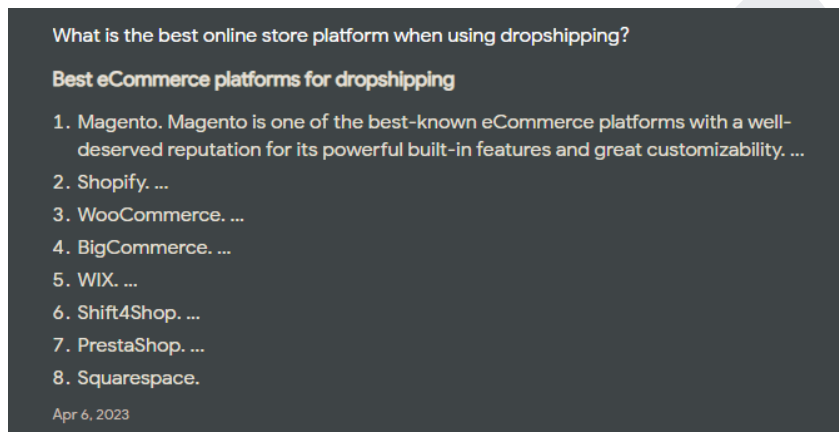
4. 4: Pierre Emmanuel

Chapter 3 : 드랍쉬핑판매 방법의 대분류

쇼피파이 플랫폼으로 제작한, (나의)개인쇼핑몰에서 드랍쉬핑판매

드랍쉬핑판매 하면, 대부분의 한국셀러들은 쇼피파이를 떠올리시지요. 그러나, 정확히 이야기 하면...쇼피파이에서 드랍쉬핑을 하는 것이 아니고, **“쇼피파이플랫폼으로 만든, 나의 개인쇼핑몰에서 드랍쉬핑판매”** 를 하는 것 입니다.

쇼피파이 같은 이런 플랫폼은 다른 것들도 많이 있습니다. 다만, 쇼피파이의 app. 이 8,000 여개 가 있고, 내 쇼핑몰을 더 이상 하기 싫어지면...다른 사람에게 판매할 수 있는 거래장터가 활성화 되어 있기에....대부분 들이 쇼피파이를 생각하시는 것 이지요.



써드파티 (3rd Party) 솔루션을 활용하여 드랍쉬핑판매

AutoDS, Yaballe...등등 이 3rd party solution을 사용하여, 이베이 나 아마존, 페이스북 쇼피파이의 내 개인쇼핑몰 등 여러 곳에서 드랍쉬핑판매 할 수 있는 여러 3rd Party 솔루션을 제공하는 회사 들이 있는데.....자세한 것은, 2권에서 다루기로 하고...

그 보다는, 드랍쉬핑 초보셀러들이 실전 연습하기 좋은 3곳을 추천 드리겠습니다.

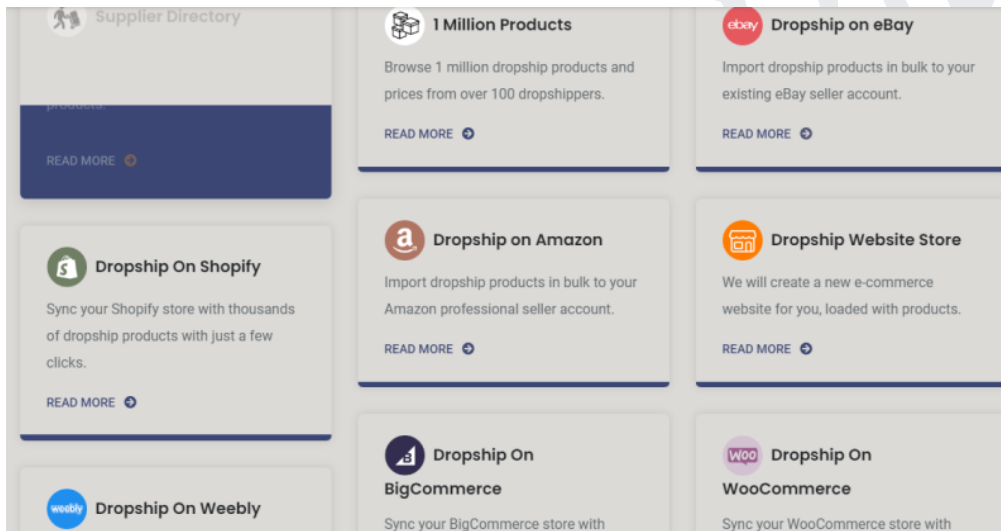
1) AutoDS는 많이 알고 계실 것이니...여기에서는 가능한, 판매처만 말씀 드리겠습니다

- eBay
- Amazon
- Shopify

- Facebook
- Wix
- Woocommerce
- Etsy (엣시)

2) Wholesale2B (미국회사) : www.wholesale2b.com

- 이 곳은 솔루션이 아주 쉽게 되어 있어서 초보드랍shipping셀러도 무난하게 판매해 보실 수 있습니다. 다만, 유료라서, 마켓플레이스 별 비용이 다릅니다.
- 전, 개인적으로 별로입니다. 초보시절에 잠깐 사용해 보고는 사용 안 합니다.
- 우리나라, 도매쪽 처럼 중개 사이트입니다. 상품이 백만개 있다고 하지만...재고 보유는 안 하죠 (쏘싱처 중에는 자기 창고를 운영하는 대형 업체 들도 많습니다)
- 캡처가 다 안되어서....아래의 메인 외에, Ecwid / Wish / Facebook / Opencart / Magento / Bonanza 에서도 판매를 하게 해줍니다.



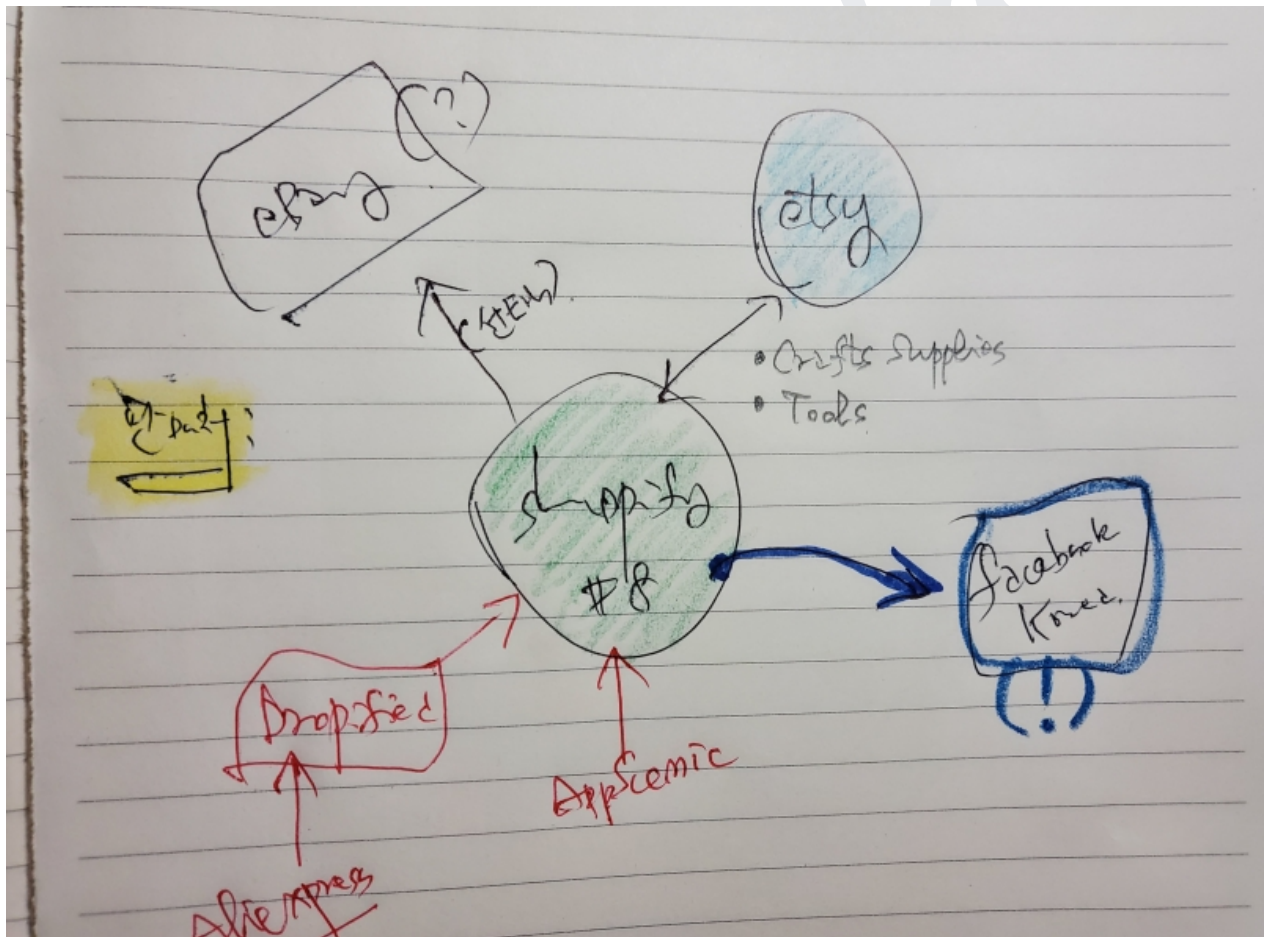
3) CJDropshipping (중국회사) : www.cjdropshipping.com

- 이곳도 사용하기 쉽게 되어 있습니다. 무료라는 장점이 있으나....저는 뻘찌.
- 중국회사 라서 배송 기간이 깁니다. 만약 빠른 배송을 원 한다면, 배송비가 매우 비싸고요. 전, 여기 때문에 이베이에서 Top Rated Seller 에서 쫓겨 났고, 고객한테서 negative feedback 받은 적도 있습니다.
- 미국에 드랍shipping판매 하시려면, 고려 안 하시는 것을 추천(?) 드립니다. - 판매연습만 조금 해 보신 후에.
- 이곳을 이용하여 판매가 가능한 곳은, 쇼피파이 / 틱톡 / 우커머스 / 이베이 / 엣시 / Wix / 라자다 / 쇼피 등 이 있습니다.

쇼피파이 플랫폼을 Hub로 이용하여, 이베이 같은 오픈마켓플레이스에서 드랍쉬핑판매

아래 판매 모델은, 옛시(etsy) 와 페이스북(facebook shop) 에서의 판매가 타켓 입니다. (판매처는 이베이, 아마존 말고도....판매처 와 연결할 수 있는 쇼피파이 app.이 있다면, 어느 곳에나 적용이 가능합니다)

이 모델은, 월 매출 1억 아니라....10억도, 아니 그 이상도 가능하게 합니다.
하지만...그것의 상세한 내용은 저의 필살기 이니....이 정도로 만 언급 드림을 양해바랍니다.



Chapter 4 : 드랍쉬핑판매의 가치를 새삼 느낀 날

2014년에 이베이셀러로 출발하여 온라인판매라는 일을 시작하였지만, 2020년 초에 코로나가 발행하기 이전에는....저 역시 드랍쉬핑판매라는 것을 들어 본 적이 없습니다.

코로나로 인하여, 해외배송편이 다 막히면서....회사는 위기에 처했고, **살아 갈 방안을 찾다 보니** 드랍쉬핑판매 라는 판매방식이 있다는 것을 알게 된 것입니다. (중략)

오늘 오랫동안 이런 작업(?)을 하였지요....



이게 무언가 하니.....(정말 몇년 만에 해 보는 일입니다만....) 택배박스를 오려서 부피무게를 맞추는 것입니다. 저의 매출 중에서 한국발 발송은 5% 도 안됩니다. 그나마 다시 시작한 것도 얼마 되지 않습니다. 드랍쉬핑판매에 바이럴마케팅을 어떻게 접목시킬까 연구하느라고.....(코로나 이전 에는 이런 작업을 엄청 했었죠. 한 사람의 월급이 만들어졌으니....)

그러나....시간 소비 와 효율에 대한 생각이, 그 당시에는 너무도 짧았습니다. **지금 드랍쉬핑판매 위주로 판매를 진행하다 보니 느끼는 것일 까요?**

EMS 나 DHL 같은 것들은 택배박스로 된 포장 만 접수를 합니다.

따라서 부피무게에 엄청 신경을 써야 하는데 (*나누기 5000하는 곳도 있고, 6000하는 곳도 있으니 조심 하시길...) 저는, 최적화 된 사이즈로 net weight 0.5Kg / 부피무게 0.5kg 의 택배박스를 찾아서 사용하여 왔는데, 마침 영국가는 발송 하나에 택배박스가 떨어 진 겁니다. 그래서, 그 위의 부피무게 0.75Kg 박스를 오려서.....0.5Kg에 맞추는 작업이었지요. (실무게가 470g 이므로)

운송비 차액, 단 돈 3000원을 줄이기 위해서 한 것인데.... 자르면서 여러가지 생각이 들었습니다. 그리고, 드랍쉬핑판매의 가치(Value) 를 새삼 느끼게 되었습니다.

일반배송판매방식과 달리, 드랍쉬핑판매는 이런 일을 할 필요가 없습니다.

한국발 배송으로 드랍쉬핑판매를 하시는...쇼피파이 강사를 본 적이 있습니다. 제 3국 무역같은 이런 방식은 해외셀러들의 “스피드경쟁” 에 뒤쳐질 뿐 아니라....경쟁이 심한 오픈마켓에서 주문을 받을 경우가 매우 힘듭니다. 기본적으로....해외드랍쉬핑판매를 하는 저의 컨셉(concept) 은, “Local의 상품공급업체가 Local의 고객에게 배송을 하는 것” 입니다.

난, “상품기획 / 쏘싱/ 마케팅 / Customer service” 만 신경 쓰면 됩니다. 시간이 오래 걸리는, 어떻게 보면 1차원 적인 작업은 쏘싱한 업체에서 알아서 다 해주니까요....(그래서, 드랍쉬핑판매를 하게 되면 디지털노마드 도 꿈꾸어 볼 수 있습니다.)

지금도 있는지 모르겠지만....네덜란드에 “필립스” 라는 유명 가전회사가 있었습니다. 이 회사는 상품기획과 마케팅 만 하고..., 다른 모든 것을 외주용역처리 (**전문 용어로는 “아웃소싱” 이라고 합니다.) 하여....회사 자체는 적은 인원으로 가볍게 가지만, 엄청나게 큰 매출을 만들었죠. 저도 직장생활 시작을 퍼스널컴퓨터 개발/생산 회사에서 시작을 하였기에....아웃소싱(Out-sourcing) 이라는 단어는 귀따갑게 들어서 너무도 익숙한 단어입니다.

지난, 수년간 드랍쉬핑판매의 실전경험을 하고 있기에....이것이, 위의 아웃소싱과 유사하다는 생각이 새삼들었습니다. 현재 처럼, 외부환경이 급격하게 변화하고 대처하기 위해 발빠르게 움직이기 위해서는.....최상의 방법이라고 생각합니다.

Chapter 5 : 드랍쉬핑판매 와 어필리에이트마케팅

저는, 드랍쉬핑판매의 전도사는 아닙니다.

다만....이렇게 어려운 경기 하에서.....살아남기 위한 좋은 대안이라고 말씀 드리는 것이지요.

드랍쉬핑판매를 하면서, 얻게 되는 부수입은 여러가지가 있지만....그 중에서 Passive Income 관련하여, 잠시 글을 쓸까합니다.

Passive Income이 무엇인지...잘 아시지요.

내가 잠을 자고 있는 동안에도, 돈이 들어 온다는....반가운 얘기 이지요.

하지만, 이것을 하기 위해서는 씨시스템을 만들어야 합니다. 그리 어렵지 않습니다.

하지만, 이 씨시스템을 만들기 전에....먼저 준비해야 할 것이 "리소스" 입니다.

남이 잘 모르는(?) 리소스를 가지고 있다면, 더 많은 돈을 벌 수 있습니다.

예를 들어, 한국에는 쿠팡파트너스....같은 제휴프로그램이 몇개 있습니다. (네이버 뭐더라.....네이버 광고 관련해서도 있지요. 구글 애드워즈 도 있고.)

그런데, 블로그 하시는 분들이 (교육사업을 제외한 상태에서는) 주 수입원이 "광고 유치" 와 "제휴 프로그램" 에서 얻는 것이 다 보니 국내에서는 이 수입이 짹짹하다는 것을 아시는 분이 많아지면서....경쟁이 치열해지고, 업체에서 나한테 입금 시켜주는 수수료(?)도 점차 줄어 듭니다. 당연하겠지요. 몇개의 한정된 업체에서 제공하는 이 시장은, 풍선과 같아서...한 쪽을 누르면, 다른 쪽이 튀어 나올 것이기에....

해외는, 무궁무진한.....업체들이 있습니다.

아마존, 이베이 같은 마켓플레이스 부터 시작해서....솔루션제공 업체, 도매상, 아이템 공급업체, DB파는 업체, 교육기관, 리서치 업체.....등등 (시간이 없어서 다 못할 지경이지요.)

어필리에이트 마케팅이란 것이, 나의 홍보채널에 업체의 상품을 연결해 놓고....그 상품을 누군가 구매를 하면, 나한테 소정의 수수료를 지불하는 씨시스템 입니다. 따라서, 한번 만들어 놓으면.....계속 돈이 들어 오겠지요. 하지만....리소스가 적으면 수입은 자연 감소할 것입니다.

이베이, 아마존, 알리익스프레스는 이미 국내에 많이 알려져 있습니다.

어필리에이트 마케팅에 뛰어드신 분들은....모두 다 하십니다.

역시 경쟁이 치열해 지겠지요. 더 화려한(?) 홍보를 하시는 분의
사이트로....잠재구매고객들이 몰려 갈테니....

Seller 라면, 콘텐츠 판매자 라면, 블로거 라면.....모든 사람들이 차별화를 부르짖습니다.

하지만, 누구나 알고 있는 사이트의 상품을 홍보해 봐야 그 효율은 내 생각만큼 안 나올
겁니다.

드랍쉬핑판매를 하게 되면, 자연스럽게 만나게 될 수많은 업체가 있습니다.

굳이....찾으러 다닐 필요도 없고, (소위) 노가다 할 필요도 없습니다.

드랍쉬핑판매 하면서....맘에 들면, 내 홍보채널에 올려 놓고...링크만 걸어 놓으면....그게
마치, 국민연금 처럼, 나한테 돈이 되서 돌아 옵니다.

해외에는 솔루션도 많습니다.

예를 하나 들어 보지요.

전, 드랍쉬핑판매를 하면서.....이베이, 아마존, 옛시 같은 오픈마켓위주의 장사를 하지만,
쇼피파이 store를 꼭 2개 만듭니다. 하나는, hub 역할, 다른 하나는 Niche 마켓 공략용

Hub역할 하는 쇼피파이 스토어는 affiliate에도 관여합니다.

예를 들어 루트가 이렇게 되지요...(쇼피파이 app. 중의 하나인 spreadr ->
쇼피파이쇼핑몰 -> 페이스북 -> 나의 별도 홍보채널) - spreadr은 아마존상품 4억개를
모두 공짜로, 대량으로 내 쇼피파이쇼핑몰로 가져다 줍니다. 쇼피파이가 상품을
10만개인가 밖에 수용을 못해서 탈이지요....ㅋ)

온라인비지니스는, 쇼핑몰에서의 판매만 있는게 아닙니다.

무궁무진하게 new job 창출이 가능하다고 말씀드려왔는데....안 믿으실 까요?

Chapter 6 : 해외판매 와 디지털노마드 의 꿈

(*) 혹시, 디지털노마드 가 무엇인지...모르시는 분이 계실까봐...."디지털노마드" 란, 옛날의 유목민 처럼....노트북 하나 들고, 전세계를 유람(?) 하며....일하며/인생을 즐기며 사는 분들을 이야기 합니다. 저의 로망이기도 하지요

해외에서는 굉장히 일상화 된 일 입니다. 미국 사람들의 선호도 1위가 어딘지 아세요? 태국의 치앙마이 입니다. 왜냐하면, 인터넷으로 일하기 위한 인프라 가 다 갖추어 있고...물가 싸고, security 괜찮고, 해산물을 비롯한 다양한 음식도 즐길 수 있으니...

며칠 전에 유튜브에서 "민군" 님을 보면서...."디지털노마드 그거 되겠어요? 열심히 일 하고, 유럽가서 폭 쉬고 와서 다시 일 하는게 낫지..." 하는 얘기를 듣고는, 저는 그게 왜 안되지 ? 하는 의구심을 가지고 있다가 갑자기 깨달았습니다.

아! 이 분은 해외판매를 안 해 보신분 이구 나....하고.

제가 지금 10년차 이베이셀러 이지만, 지난 10년 동안 해외의 고객들하고 통화 할 일이 한번도 없었거든요. 심지어는, 이베이 C/S팀 하고도 채팅으로 했으니까....

아! 이것이 큰 차이를 만들었습니다.

한국내 판매는, C/S를 전화로 받지만....해외비즈니스는 읽고/쓰기로 모든 것을 해결 합니다. 아마존 고객은 굉장히 tough 합니다. 좋은 리뷰도 잘 안 써주고...그나마 써주는 비율이 이베이의 1/3 이나 될까요? 그런데도, 아마존 고객한테서 전화 받을 일이 100% 없습니다. 빈번한 return/환불 이런 것도 다 글로써 해결 합니다.

그래서....

해외판매자는 디지털노마드를 할 수 있는 겁니다.

한국발 배송은, 조금 힘들수도 있겠네요...포장 하고 발송해야 하니까.

하지만, 저 처럼 드랍쉬핑판매자는 전혀 문제 없습니다. 난, 주문 받아서, 내 공급처에 넘겨 주면....그 친구들이 나머지는 알아서 다 해주니까. C/S 경우도 메세지 나 이메일로 다 해결 하니....해외에 나가서도 전혀 문제 안 되지요.

결언 1 : 비즈니스의 확장성

제가 드랍쉬핑판매를 하는 이유는 “비즈니스의 확장성” 때문이 주요한 이유입니다.

제가, 네이버프리미엄스튜디오에 드랍쉬핑판매에 관한 채널을 운영하면서, 썼던 글 들 중에 하나 입니다. 간단하지만, 드랍쉬핑판매로 성공하고자 하면....이것을 알아야 하는 것이 기본 인데....한국셀러들은, 드랍쉬핑판매 하면 “우선, 쇼피파이를 떠 올리고” plus 해서 “무재고 판매 이기에 좋다 “ 정도 로만 알고 계십니다.

- 가성비 좋은 item과
- fulfillment에 문제없는 supplier와
- 각 업무 별 tool의 활용이 핵심포인트

1권을 마치기 전에, 드랍쉬핑판매 성공의 10계명 (American Express 신용카드사의 포스팅) 을 인용 합니다.

1. Don't try to compete on Price alone
2. Don't sell the same thing as everyone else
3. Do focus on Niche merchandise
4. Do case in on Seasonal merchandise
5. Do offer product bundles
6. Do sell what you know
7. Do try different marketplaces
8. Do provide Superior customer service
9. Do experiment with shipping rates
10. Do optimize your product descriptions

이 10계명들이 반영된....저의 드랍쉬핑비즈니스 실전판매의 경험은 향후 2권, 3권...계속하여 소재(?) 가 떨어질 때까지 말씀 드릴 것 입니다. 그래서, 책을 쓰면서....씨리즈 라는 단어를 붙여 보았습니다.

결언 2 : 초보셀러에게 드리고 싶은 글

이곳은 블로그 도 아닌데....이 글을 쓸까 말까 많이 망설였습니다.

그러나....초보셀러에게 드랍쉬핑판매를 권하려니, 판매처 이야기 가 우선 되어야 하는데....판매처 도 없는 셀러를 생각하니 가슴이 많이 답답해 왔습니다. 그래서....이 글을 쓰고자 마음 먹었습니다.

회사가 아닌....개인셀러의 입장에서 이야기를 하겠습니다. (초보셀러 분들은 대부분이 개인셀러 이실테니까요)

결론부터 이야기 하면...초보셀러에게는, 최소 3개월의 기간이 필요합니다. 그리고, 드랍쉬핑판매를 하는 방법은 두가지가 있습니다. 알리익스프레스 가 익숙하실 터이니....공급처를 알리익스프레스 로 가정하겠습니다.

1) Shopify를 Hub 로 하는 쇼핑몰을 만들어서 eBay.com 에서 판매하는 방법

2) AutoDS 라는 3rd Party tool을 사용하여 eBay.com 에서 판매하는 방법

Shopify가 되었던, AutoDS가 되었던....이베이 말고, 다른 오픈마켓도 지원하는 솔루션들이 탑재 되어 있음으로 이베이를 예로 든 것이고,

3개월은 이베이의 씨시스템을 공부하고 셀링리밋의 허들(Hurdle) 에서 벗어나는데 필요한 최소한의 시간 이기 때문입니다. - 그러나, 다른 오픈마켓도 그 씨시스템을 파악하려면...그 정도의 시간은 필요합니다.

마음들이 많이 조급하실 줄 잘 압니다. (저도 그랬었으니까....)

다른 사람들이 월 매출 몇 억을 찍었느니...한 달에 몇 천을 버느니...하는 방송(?) 을 보면, 나 혼자 만이 헤매는 것 같고, 괜히 억울한(?) 생각이 드실 겁니다.

그러나.....우리는, 결과 만을 보고 말 하고 있음을....., 그 과정이 어떠했는가는 알아 볼 생각도 안 하고 있음을 아셔야 한다고 생각합니다. 모든 일에는 과정 이라는 것이 있습니다. 아무리 잘 나가는 사람도, 자고 일어 나니 똑딱 된 것이 아니고....피눈물 나는 과정이 있었고, 실패를 딛고 일어 선 것이지요.

“식객”이라는 드라마를 보면....조상 대대로 내려 오던 “씨간장”이라는 것이 있습니다. 그것이 오늘 날 “운암정의 맛”을 만든 비법이라고.....(모든 것에는 숙성을 하는 기간이 필요하지요)

판매도 마찬가지입니다.

그것이 쇼핑몰에서의 상품 판매가 되었던, 아니면 블로거 이거나....디지털콘텐츠를 판매하시는 분이거나, 어느 정도의 과정과 시간을 거쳐서 Income이 발생하기 시작한 것입니다.

또한, 어느 형태의 판매가 되었던 간에....“고객의 성향”을 파악하는 것이 중요하지요. 그래야, 전략과 전술이 나오니까요....

코로나가 터지고 나서, 국내 시장에서의 판매를 해보겠다고....스마트스토어를 공부한 적이 있었습니다. 그리고 넥스트엔진이라는 솔루션을 사용했지요. 최소 구독 금액이 월 5만원/500리스팅 짜리. 스마트스토어에만 올리면...11번가 G마켓 등 다른 오픈마켓에 자동으로 내 리스팅을 뿌려 주는 솔루션.

한 톨도 못 팔았습니다. 스마트스토어의 고객 성향이 다르고, 11번가의 고객 성향이 다르기 때문이죠.....

드랍쉬핑판매를 공부하시겠다고 구독하시는 초보셀러에게 여쭙어 보고 싶은 것은, 어느 마켓에서 판매할 지를 결정하셨는 가 하는 것입니다.

해외에 있는 수백개나 되는 오픈마켓에서도 제가 미국만을 고집하는 이유는, “제가 가진 자원으로 최대의 효과를 거둘 수 있는 곳이 이곳”이라는 판단에서입니다.

말레이시아에서 만 6년 몇 개월을 사업해 본 저에게는....동남아시아는 고려 대상이 아니었습니다. 저의 판매 국가는 미국, 호주, 영국이 main이고 Canada도 조금 하고 있습니다. (모두 영어권 이죠)

미국만 해도, 마켓이 많습니다. 주요한 곳으로는.....이베이 / 아마존 / 오티 / 위시 / 타켓 / 월마트 / 보난자그리고, SNS마켓으로 가서 Facebook, Tiktok 까지.

해외에서는, 이베이에 리스팅 한 것을 타 오픈마켓에 일괄적으로 뿌려 주는 솔루션을 본 기억이 없습니다. 제가 고수가 아니기에, 모르는 것일 수도 있습니다.

그러나....저의 main market 인 이베이 와 아마존 만 해도....그 특성이 다르기에, 공유될 수 있는 프로그램들이 하나도 없습니다. 아마존의 경우만 해도, 미국 / 호주 / 일본 을 해 보았습니다. 호주 / 일본은 정리한 상태 입니다. 미국 과 너무도 다른....그냥, 아마존 이라는 타이틀이 앞에 서는 것 일 뿐 다른 오픈마켓 입니다.

제가 이베이를 권유하는 이유는....여기 저기 해 보아도, 개인셀러에게 이 만한 마켓이 없기 때문입니다. Seller protection 도 잘 되어 있고, 조금만 문제 생겨도 C/S팀에 채팅 걸면.....바로 바로 해결 해주고. (아마존 과는 차원이 다른 서비스를 받습니다.) 그리고, 향후 내 비즈니스를 키우기 위해 서도. (영어로는 Scratch 에서 시작하여 Scale ...)

전, 이베이 계정을 4개 운영합니다. 미국에 2개, 호주에 1개, 영국에 1개.....(계정을 더 늘릴 수도 있지만, 의미가 없기에 안 늘립니다) - 카테고리를 달리 하면, 한 국가에서 multi-account를 운영하셔도 됩니다.

두서없이 이야기가 너무 길어진 것 같아서 죄송스럽습니다만....하고 싶었던 이야기는 이것입니다.

"막연히 드랍쉬핑판매가 괜찮을 것 같아서 공부하시는 것이 아니고.....분명한 목적이 있어야 한다는 것 입니다."

드랍쉬핑판매는 내가 가는 길에...하나의 방편 일 뿐 전부가 아닙니다. 만약에 내가 가고자 하는 길에 드랍쉬핑판매가 어울리지 않는다고 생각하면, 과감히 버려야 합니다. 이용할 만한 가치가 있다면....계획을 세우셔야 합니다.









어디에서 어떻게 판매를 해서 돈을 벌 것 인지.....



드랍쉬핑판매를 지원하는, 해외의 공급처 와 판매할 아이템....그리고 솔루션들은 널려 있기에 걱정 안 하셔도 됩니다.


부록 : World's Top Online Marketplaces (2023년)









전세계에는 이렇게 많은, 대형 온라인마켓플레이스 들이 즐비 합니다.
국내의 좁은 시장에서 벗어나 더 넓은 세계를 보시라고 일부러 실었습니다.
















[출처 : Webretailer.com]

#	TYPE	NAME	REGION/COUNTRY	PRODUCT CATEGORY	VISITS/MONTH
1		Amazon	Global	General	4.79B
2		eBay	Global	General	1.21B
3		Rakuten	Global	General	563.37M
4		Shopee	Southeast Asia	General	559.59M
5		AliExpress	Global	General	525.45M
6		Etsy	Global	Arts, Crafts & Gifts	447.31M
7		Walmart	North America	General	407.61M
8		Mercado Libre	Latin America	General	362.90M

9		Wildberries	Russia	General	342.85M
10		Ozon	Russia	General	316M
11		Taobao	China	General	303.43M
12		Pinduoduo	China	General	227.66M
13		Lazada	Southeast Asia	General	211.72M
14		Allegro	Poland	General	198.62M
15		Flipkart	India	General	161.10M
16		Target	USA, Australia	General	158.40M
17		Zalando	Europe	Fashion	149.32M
18		JD.com	China	General	143.36M
19		Trendyol	Turkey	General	138.10M
20		Mercari	Japan, Bulgaria	General	125.55M
21		Wayfair	North America, Europe	Homewares	124.79M
22		Coupang	South Korea	General	115M

23		Tokopedia	Indonesia	General	108.10M
24		Vinted	Global	Fashion	86.87M
25		Tmall	China	General	82.71M
26		Hepsiburada	Turkey	General	80.80M
27		ASOS	Global	Fashion	70.85M

28		Myntra	India	Fashion	62M
29		Poshmark	Global / USA	Fashion	61.37M
30		bol.com	Netherlands	General	59.10M
31		Kaufland	Germany, Europe	General	58.81M
32		OTTO	Germany, Netherlands	General	56M
33		Falabella	Chile	General	53.99M
34		eMAG	Eastern Europe	General	48.32M
35		Casas Bahia	Brazil	General	47.50M

36		Discogs	Global / USA	Music	45.10M
37		ZOZOTOWN	Japan	Fashion	42.70M
38		Americanas	Brazil	General	41.92M
39		Decathlon	Europe	Sports	40.50M
40		Marktplaats	Netherlands	General	40.50M
41		Gmarket	Global	General	38.60M
42		ManoMano	Europe	Homewares	36.70M
43		Fnac	Europe	General	36.48M
44		Cdiscount.com	France	General	32.20M
45		Extra	Brazil	General	30.70M
46		StockX	Global / USA	Fashion	30.32M
47		n11	Turkey	General	29.80M
48		Bandcamp	Global	Music	29.20M
49		Farfetch	Global	Fashion	29.10M
50		Meesho	India	General	28.91M

저자 소개 [Nickname : 비플랜]



저술한 책 들 [필명 : 윈드리버]

환경이 변하였기에.....다 내렸습니다만.....

- 드랍쉬핑판매 시작하며 (2020년 ~ 2021년) 실전 경험
- 이베이 초보셀러를 위한 드랍쉬핑판매 강의
- 초보이베이셀러를 위한 Tip 38강
- 이베이 초보셀러 실전 가이드
- 이베이 고객응대를 위하여 내가 사용하는 영어표현
- 나의 블로그 글(2022년9월28일 시작 후 2달) 모음