

## BA팀 커리큘럼 및 1강 스크립트

### (\* ) 클래스 시작 전, 한달 간의 의도적인 공백(?) 을 둔 이유

- “강의쇼핑” 걸러내기
- 생각할 시간 (Orientation, 커리큘럼 설명) : “처음 하는건, 다 어렵다.”
- **이론 공부는 최소 1~2달 필요함**
- **이베이플랫폼의 최근 경계심** (\*\*Orientation 에서 강의했던 내용 참조)

- **근래에 들은 소문은**...드랍쉬핑판매를 하는 newbie 의 대량유입으로 이베이장터에 문제가 생기기 시작해서, 신규 계정 오픈에 대해서 tight 하게 “시스템” 이 관리하는 프로그램이 추가 되었다는 이야기. (\*\*미국주부 도 이런 이야기를 들어서, 이베이매니저 에게 알아본 적 있다는 유튜브 영상을 본 적 있음) - 이베이의 첫번째 priority 는, “건전한 장터” 만들기.

- **따라서.....**이베이의 정책을 준수하면서, 정상적인 activity (예를 들어서, 신규계정 오픈 하자마자, 갑자기 한달에 몇천불 판매는 의심을 사게 됨) 를 보여주고, 계정 오픈 후, **최소한 90 (?) days** 는 조심하여 운행해야 함.
  - 참고로, 이베이는...문제 발생시, warning message를 먼저 주고...”소명” 할 기회를 주는 반면에, 아마존은...아무리 “대형 셀러” 라 하여도...정책 위반에 대해서 바로 kick-out...

- ---> “소문이 사실이든 아니든” **조심해서 나쁠 것 은 없다.**

### (\* ) Top Rated Seller requirements

Top Rated seller requirements	
Seller performance evaluation	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Cases closed without seller resolution:</b> No more than 2 (or 0.3% of transactions)</li><li>● <b>Transaction defect rate:</b> No more than 0.5%, associated with no more than 3 different buyers</li><li>● <b>Late shipment rate:</b> No more than 5 (or 3% of transactions)</li><li>● <b>Upload tracking:</b> At least 95% of transaction have tracking uploaded within handling time and validated by carrier</li></ul>
Selling activity	<ul style="list-style-type: none"><li>● Your eBay account has been active for at least 90 days</li><li>● You have at least 100 transactions and \$1,000 in sales with US buyers over the past 12 months</li><li>● You're complying with eBay's <a href="#">Selling practices policy</a>.</li></ul>

# 1. 클래스 시작 전, 온라인비즈니스 관련 몇가지 check points

- 온라인비즈니스의 **Principal** 몇가지
  - 시공간 제약이 없다
  - 작은 돈으로 큰 돈을 만들기 가능 (예 : 전화걸기 10원 - - > 카카오그룹 180 여개 회사)
  - 한계효용체감의 법칙이 적용되지 않는 사업 : 이론적으로는 무한카피해도 원가추가는 빵
  - 온라인판매는 한 뿌리에서 나왔기에, 플랫폼 이 다르다고 해도 Principal 은 동일. (달라 보이는 것은, Culture 와 해당플랫폼이 환경에 맞추어서 작은 “변형” 을 했기 때문)
- 온라인비즈니스로 돈 버는 방법은 널려 있음. (\*\*걸음걸음이 다 돈 벌이)
  - 관심을 가지면 돈 버는 방법이 눈에 보임 -> 창작 (예, 유튜브학습지 : 월5만원 x 100명) based on “**실력 과 unique contents**”
- Seller가 사용하는 영어는, “용어” 때문에 외계어 처럼 들립니다.
- Writing 툴 의 중요성
  - Konglish 를 쓰지 말자
- **비즈니스는 모수 가 큰 곳 에서**...해야 합니다.
  - 외풍에 견디는 자생력
- “드랍쉬핑” 은...비즈니스를 하기 위한, “하나의 Tool 일 뿐” 이며, 드랍쉬핑판매를 전체로 생각하면 안 됨. (또한, 이커머스에서 판매의 6가지 방법 중 하나 일 뿐)

---

## \*\* System 이란 무엇일까요?

A system is a group of interacting or interrelated elements that **act according to a set of rules to form a unified whole**. A system, surrounded and influenced by its environment, is described by its boundaries, structure and purpose and is expressed in its functioning.

[번역기] 시스템은 통일된 전체를 형성하기 위해 **일련의 규칙에 따라 작동하는 상호 작용하거나 상호 연관된 요소의 그룹**입니다. 환경에 둘러싸여 영향을 받는 시스템은 경계, 구조 및 목적으로 설명되며 기능으로 표현됩니다.....(\*\*번역한, 한국어말 이 더 어려워...ㅏㅏ) 예를 들면,

- 이베이시스템
  - 내 판매시스템
  - “Automated & passive 시스템” 을 만들어야 돈 을 많이 벌 수 있음
-

## 2. 온라인비즈니스를 위한, 기본 Tool 몇가지 를 압시다.

- 구글검색 과 네이버검색은, 결과 가 다르다!
  - 네이버검색 **금지**
  - 검색은, 단어가 아닌 “문장” 으로 검색 (\*\*query 라고 함)
- 모르는 것 은 무조건, “구글링”
  - 그러나, 초보자는 “옥석가리기” 가 안되는 문제 < - - **우선 해결 방안은?**
  - 2024년 봄 OpenAI 가 ChatGPT 발표 후...해외이커머스는 전쟁 중 (\*\*GPT-4o 등 의 도움을 받으심을 권하지만, 100% 의존은 말자.)

(\*) (링크) [프롬프트를 잘 사용하여야 합니다.](#)

- 북마크...는, 내 재산
- Google Trends 와 “마켓사이즈 & CAGR” 은, 판매 나 비즈니스 나...”기본 중 기본”
- Tool 을 많이 알고, 잘 쓰는 사람은 온라인에서 금방 부자가 되지만....입문자는, 무조건 “무료 툴” 을 씁시다. - - > (링크) [Chrome Web Store](#)
  - 100% 다 알고 판매하는 판매자는 없음
  - Performance 올리기
  - 업무처리 시간절약 등 때문에, 툴 사용은 필수

## 3. 이커머스의 6가지 판매 방법

- 재고판매
  - 사업판매 : 초보셀러는 절대 금지...Why?
  - Reselling
- 무재고 판매
  - 위탁판매
  - 해외구매대행
  - 드랍shipping판매
  - Online Arbitrage (\*\*소개 안 하려다가....)

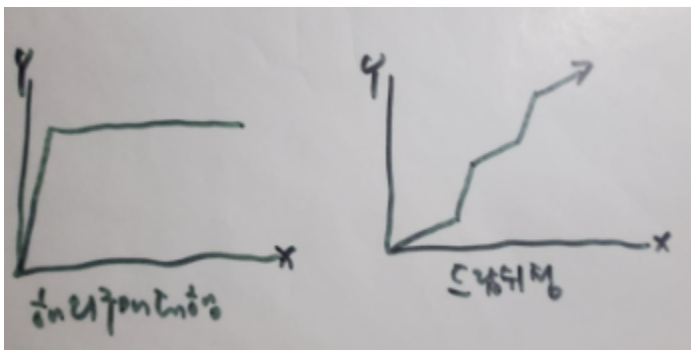
Online arbitrage is a business model where you buy products at a lower price from one online retailer and resell them on another online marketplace (like Amazon, eBay, or Facebook Marketplace) at a higher price, profiting from the price difference.

**Example:**

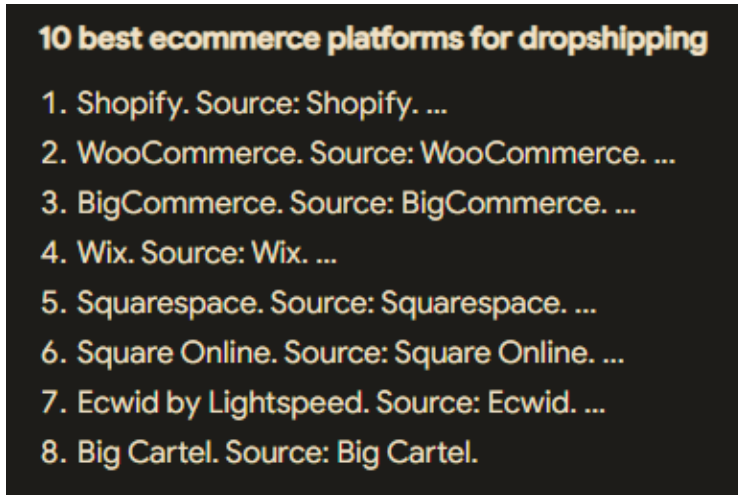
You find a book on eBay for \$5, and it's selling for \$10 on Amazon. You buy it on eBay and resell it on Amazon, making a \$5 profit.

4. 해외구매대행 과 드랍쉬핑판매 의 차이점은 100가지도 넘지만...

구분	해외구매대행	드랍쉬핑판매
타켓마켓	한국 내수	해외마켓 (이라고 우선합니다)
C/S 및 A/S	이메일 또는 유선	100% 메세징 (또는 이메일)
디지털노마드	불가	가능
솔루션 및 Supplier	특정 업체에 종속	레고블럭 처럼, 나 만의 시스템 구축
리스팅방법	대량등록인한저작권리스크	싱글리스팅 (and/or 벌크리스팅)
리턴/환불율	평균 15%	내 경험상 2.7% (중국경우 7%)
시스템습득기간	단기 (1~3개월)	최소 2개월 ~ 4개월 이 평균
매출한계	있음	없음




5. 드랍shipping판매는 이베이 나 쇼피파이에서 만 하는 것 이 아닙니다...



## 6. “Shopify 관련 드랍shipping판매” 의 5가지 방법

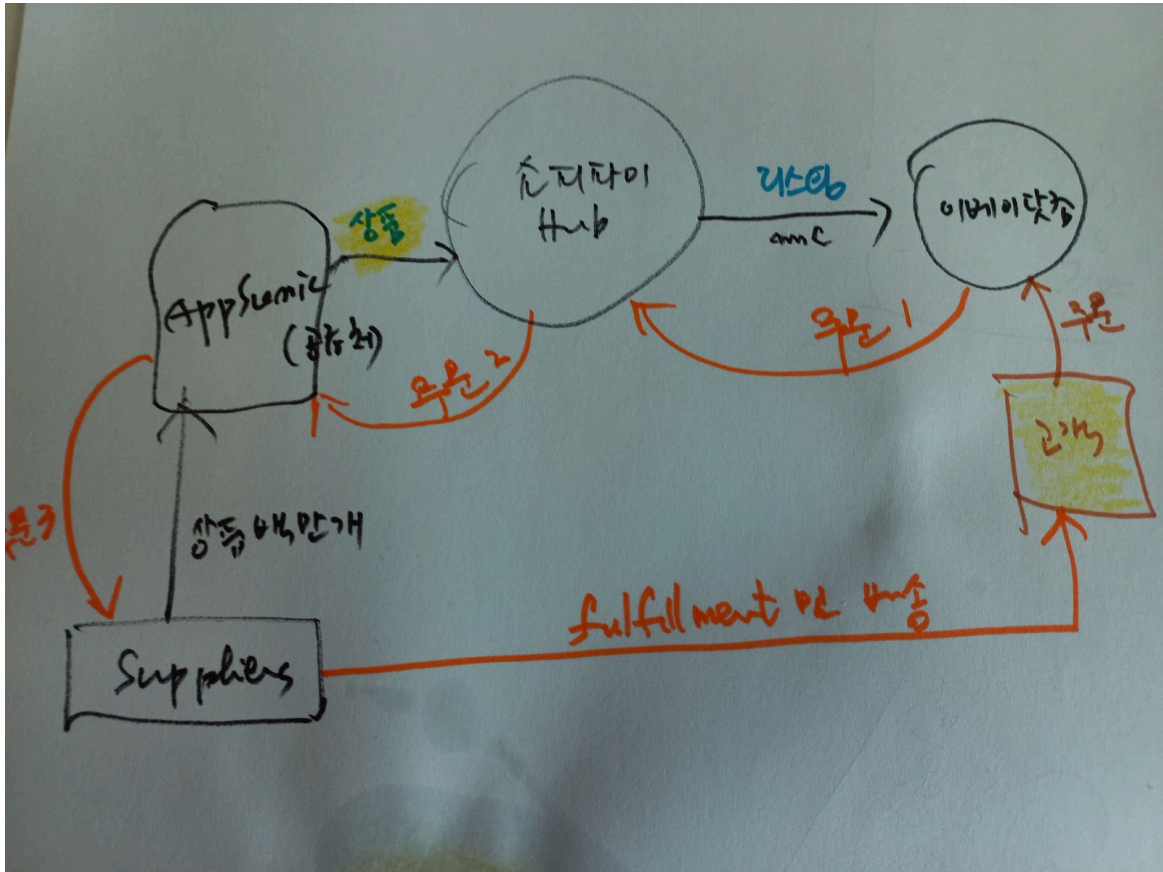
- Shopify platform에서 만든 개인쇼핑몰
- 오픈마켓(예, 이베이 아마존...등) 이 나 Shopify 가 integrated 된 Suppliers
- 3rd Party solution provider (예, AutoDS, Yaballe 등)
- B2B Suppliers platform (CJDropshipping, AppScenix, Wholesale2B 등 다수) 통한 드랍shipping판매

Some of the top B2B online marketplaces for dropshipping include:

- eWorldTrade: A leading B2B marketplace that connects millions of buyers and suppliers worldwide
- Alibaba: One of the largest and best B2B ecommerce platforms, connecting buyers and sellers worldwide
- SaleHoo: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Worldwide Brands: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Wholesale 2b: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Spocket: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Adobe Commerce (Magento): A top B2B online marketplace for dropshipping
- Oberlo: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Importify: A top B2B online marketplace for dropshipping
- Inventory source: A top B2B online marketplace for dropshipping 

- **Shopify Hub쇼핑몰** (\*\*구글링에는 이런 용어 없음)

- 쇼피파이의 여러 기능 중, 오픈마켓 판매 관련 최소의 기능만 활용
- 확장성, 효율성 이 주요한 운용 목적
- **BA팀이 사용할 드랍쉬핑판매 방법**



(\*) 시작 단계에서의 월비용 (\*\*오더 없다고 가정하는 worst case 의 첫 3개월) < --- 고정비

- AppScenic : 5,000 Products 경우, 59불 (\*\*4월말 까지 프로모션 - - > 41.3불)
- 쇼피파이 : 첫 3개월은 1불 - - > 25불
- Marketplace Connect : 첫 오더 50개 까지 Zero
- 이베이닷컴 스토어 구입 : 27.95불 또는 21.95불 / 1,000 zero insertion fee
- Total : 64.25불 (\*\*AppScenic 에서 한단계 낮추어서 구독하면, 월비용 50불 정도)

(\*) 월비용 Zero 로 하는 드랍쉬핑판매 시스템 : CJDropshipping ~ 이베이닷컴

**비교** : 해외구매대행 경우, 월고정비 “설치비 + 20만원~30만원 정도”

## 7. 드랍shipping판매의 Risk

What is the hardest thing about dropshipping?

**For dropshipping, the 10 most prominent dropshipping challenges are:**

- Difficult To Build Brand Awareness.
- Finding Reliable Suppliers.
- Long Shipping Times & Delays.
- Running Out Of Stock.
- Sudden Product Price Changes.
- Supplier Account Locks.
- Sourcing High-Quality Products.
- Customer Product Returns.

(\*) 해외자료는 대부분이, 쇼피파이에 기반한 것 들 이기에...필터링해서 보아야 함

## 8. What is the point of dropshipping...그리고, 단계적으로 큰 돈버는 공식은....

What is the point of dropshipping?

Dropshipping is a low-risk business model that **allows you to sell products to your customers without incurring huge running costs like a wholesaler would have**. Because of these lower costs, it is easier to become profitable with dropshipping a lot faster than other business models.

[번역기] Dropshipping은 위험이 낮은 비즈니스 모델로 도매 업체와 같이 엄청난 운영 비용을 발생시키지 않고 고객에게 제품을 판매 할 수 있습니다. **이러한 비용이 낮기 때문에 다른 비즈니스 모델보다 훨씬 빨리** 하락하면 **수익성이 높아집니다.**

### (\*) 큰 돈 버는 공식

- 1단계 : 이베이 드랍쉬핑판매로 컨셉잡기 (쇼피파이 허브모델)
  - 2단계 : 쇼피파이 허브모델(A) 로, cash-cow 만들기
  - 3단계 : 오픈마켓에서의 드랍쉬핑판매 확장 으로 big cash-making 계속
  - 4단계 : 쇼피파이 드랍쉬핑판매(B) 시작 (첫 스토어는, 매출 발생에 6개월 ~ 1년 잡음)
  - 5단계 : A 에서 만든 cash 로, B 에서 paid-traffic 만들기 (\*\*한국셀러는 영어 와 문화차이 로 organic traffic 기대 하기는 많이 어려움)
  - 6단계 : 쇼피파이 스토어 수 를 늘림 (VA활용한 판매 시스템 만들기)
  - 7단계 : 쇼피파이 “스토어판매” 비즈니스로 “뭉돈” 만들기
- 

## 9. BA팀의 목표

- 첫번째 가....”드랍쉬핑판매의 컨셉 이해” 및 판매시스템에 “익숙” 해 짐
- 두번째 가...판매의 다양한 경험 체험 (매출 이나 손익에 연연해 하지 말자)
- 세번째....Selling limit 까지 올리면 “금상첨화”
  - 이베이에서 (판매 전) 최초 셀링리미트 받은 후, “한국이베이 판매자지원센터” 에 green channel 신청하는 것 을 잊지 마시길

---

## 스크립트 작성 은 해당 강의 일 오전

--> 강의 시작 전 파일공유로 미리 배포

---

**2강** : 2025.4.17 9pm [드랍쉬핑판매 시스템 구축]

**3강** : 2025.4.24 [판매시스템 구축 및 운용 숙달, 그리고 첫 리스팅]



**4강** : 2025.5.8

[베스트셀링 아이템 찾기]

**5강** : 2025.5.15

[C/S 업무의 중요성]

**6강** : 2025.5.22

[드랍shipping판매를 위한 tool 의 구체적인 활용방법]

**7강** : 2025.5.29 종강....

[입문셀러의 판매전략]