

강의 내용

Section 1 : Introduction

1. Course Introduction
2. 이 강좌에서 배울 내용

Section 2 : Getting Started

3. 드랍shipping판매란 무엇인가?
4. 드랍shipping판매는 위법인가?
5. 이커머스의 6가지 판매방법
6. 해외구매대행과 드랍shipping판매의 차이점
7. 드랍shipping판매의 6가지 방법
8. 드랍shipping판매의 리스크
9. 초보셀러들의 Common mistake to avoid
10. 이베이드랍shipping판매란 무엇인가?
11. 강의에서 사용할 드랍shipping판매의 구성도

Section 3 : 드랍shipping판매 시작 전, 판매 준비

12. 이베이계정은 “구매자 계정”으로
13. 셀러계정은 Individual 계정으로 하고 auction 판매로 시작
14. 입문셀러가 단기간에 큰 매출은, “계정제한”의 위험성 이유

Section 4 : 입문셀러를 위한, 드랍shipping판매시스템 구축

15. 드랍shipping판매를 위한 3요소 및 선정이유
16. Shopify Hub. 시스템이란? 그리고 why?
17. 드랍shipping판매를 위한 이베이닷컴 셋팅
18. 공급처인 AppScenic.com 셋팅
19. 자동리스트링 Tool인, Marketplace Connect 셋팅
20. Item location과 Shipping Policy

Section 5 : Getting Your First Sale

21. 입문셀러는 판매나 매출이 안 나오는 것이 당연함
22. 판매시스템 구축 후 첫 리스팅
23. ctr분석과 첫판매의 기쁨
24. eBay Hub > Traffic > Pageview 및 ctr 분석

Section 6 : Selling Items 찾기

- 25. Products research 방법들
- 26. 초보셀러를 위한, 셀링아이템 찾기 quick solution
- 27. 베스트셀링아이템 찾기 비법

Section 7: C/S 업무의 중요성

- 28. Order 받기 전 고객의 문의 처리
- 29. Order 받은 후, 기본적으로 해야 할 3가지 message 보내기
- 30. Dispute 발생에 대한 처리
- 31. How to handle returns /refunds

Section 8 : 입문셀러의 드랍shipping판매 전략

- 32. 입문초기에 단기간에 큰 매출은, 계정제한 의 리스크 있음
- 33. 이베이 셀링리미트 올리기
- 34. 이베이스토어 구축
- 35. Best Match
- 36. 판매가 뚝뚝판매 전략
- 37. 이베이 내 Integrated Promotion 전략
- 38. 2-Top 전략
- 39. 1/10 전략

Section 9 : Seller's Performance 관리

Seller level (Region: US)		>
Current seller level	Above Standard	
<hr/>		
If we evaluated you today	Above Standard	
<hr/>		
Transaction defect rate	0.00%	
<hr/>		
Late shipment rate	0.00%	
<hr/>		
Tracking uploaded on time and validated	3	
<hr/>		
Cases closed without seller resolution	0.00%	
<hr/>		
Next evaluation Aug 20		

