

온라인으로 미국 시장에서 사업하기

시리즈 1 드랍shipping(Dropshipping)

이준희



Hello and Welcome!

안녕하세요 여러분.

제 소개부터 드립니다. 제 이름은 이준희이며, 온라인 창업으로 미국 시장에서 돈을 벌고자 노력하고 있는 1인 창업자입니다. 제가 처음 온라인 사업을 시작했을 때, 참으로 막막했던 기억이 납니다. 무엇을 시작해야 할지, 어떻게 진행해야 할지, 어떤 사람에게 배워야 할지 등을 전혀 알 수 없었던 탓입니다. 특히, 저는 한국에 살고 있지만, 미국 시장에서 돈을 버는 사업을 하고 싶었기 때문에 더욱 어떤 사업을 해야 할지 고민이 많았습니다. 그래서 여러 가지 사업 모델을 찾아서 공부했고, 그 중 몇 가지 사업에 실제로 도전하고 있습니다.

저처럼 온라인으로 돈을 버는 방법에 대해서 궁금하신 분들이 많으실 겁니다. 그런 분들을 위해서 이 전자책 시리즈를 만들었습니다. 이 시리즈를 통해 미국 밖에서 미국 시장을 겨냥해서 온라인으로 돈을 버는 방법을 소개할 것입니다. 엄청나게 대단한 정보가 들어있는 것은 아니지만, 사업 시작 단계에 있는 분들에게 좋은 초심자 가이드가 되었으면 합니다.

SERIES -1

Dropshipping



드랍shipping(Dropshipping)이란 무엇인가?

‘드랍shipping’이란 온라인으로 상품을 판매하면서, 판매자가 실제 재고를 보관하지 않고 주문을 처리하는 방식입니다.

‘드랍shipping’과 일반적인 온라인 판매의 가장 큰 차이는 판매자가 재고를 보유하지 않고, 중개자 역할만 한다는 것입니다. 대신 판매자는 주문을 처리하기 위해서 제 3자(일반적으로 제조업체, 도매업체 등)와 계약을 진행해야 합니다. 물론, 특정 웹사이트를 이용하면, 계약 없이도 진행할 수 있습니다.

드랍shipping을 통해 사업을 진행하면, 판매자는 배송 및 주문 처리와 관련하여 직접적인 책임을 지지 않습니다. 대신 판매를 늘릴 수 있는 마케팅에 집중해야 합니다.

(국내 '위탁 판매'와 유사한 사업 모델입니다.)

드랍shipping 사업은 어떻게 작동하나요?

그림을 통해 설명해 드리겠습니다.

미국에서 고객에게 \$50에 판매되는 상품 A (상품 공급가는 \$30)가 있다고 가정합니다. 고객은 여러분에게 \$50을 지불하고 물건을 구입할 것입니다. 그러면 여러분은 고객의 구매 정보를 제 3자(제조업체 또는 도매업체)에게 전달합니다. 그 과정에서 상품 A의 공급가인 \$30을 제 3자에게 결제합니다. 이후 제 3자가 구매자의 주소로 직접 상품을 배송합니다. 따라서 판매자는 상품 A의 소비자 가격(\$50)에서 공급가(\$30)를 뺀 \$20 만큼의 수익을 올릴 수 있습니다.

(물론, 이 과정에서 발생하는 부가적인 비용이나 수수료는 제외하였습니다.)



- 1 고객은 여러분의 스토어에서 상품 A를 구매합니다. (\$50)
- 2 여러분은 제 3자에게 상품 구매 정보를 전달합니다. (상품의 공급가는 \$30)
- 3 제 3자가 직접 고객에게 상품을 배송합니다.

이 과정에서 여러분은 \$20 수익을 얻습니다.

Dropshipping

장점

모든 사업이 그렇듯 이 사업 모델도 장단점이 분명히 존재합니다. 먼저 장점부터 설명해보겠습니다.

1. 적은 자본으로 시작 가능합니다.

드랍쉬핑의 가장 큰 장점은 재고 구매에 큰 비용을 투자하지 않아도 된다는 것입니다. 일반적인 온라인 판매는 재고 구매에 초기 비용이 들어가므로, 초심자에게 부담스러운 경우가 많습니다.

하지만, 드랍쉬핑 모델을 사용하면 고객이 상품을 구매하지 않는 한 판매자가 재고를 미리 구매하여 준비할 필요가 없습니다. 따라서 재고 구매에 비용을 투입하지 않아도, 판매를 시작할 수 있습니다. 즉, 아주 적은 돈으로도 수십 ~ 수백 가지 상품을 판매해볼 수 있습니다.



*Keep your face
Always Toward
the Sunshine*

*And, Shadows will
Fall Behind You.*

- Walt Whitman

2. 전 세계 어디에서나 가능합니다

드랍쉬핑 사업 모델에서 판매자는 재고 관리와 상품 배송에 참여하지 않습니다. 따라서 전 세계 어디서나 인터넷과 PC만 있으면 이 사업을 할 수 있습니다.

판매자는 오직 고객 및 제3자와의 소통과 제품의 온라인 마케팅에만 집중하면 됩니다.

(드랍쉬핑 사업을 통해 큰돈을 벌고 있는 사업가들은 매년 다른 국가로 여행하면서 이 사업을 진행하고 있습니다!)



Concentrate all your thoughts upon the work in hand.

The sun's rays do not burn until brought to a focus

*- Alexander
Graham Bell*

3. 판매 제품 선택의 제한이 없습니다.

말씀드렸던 것처럼, 드랍쉬핑 사업 모델에서 판매자는 재고를 구입하지 않아도 됩니다. 계약한 제3자(공급업체 또는 도매업체)의 상품 자료를 받아서 본인 스토어에 상품을 올리기만 하면 됩니다.

그러니 물건이 비싸든, 부피가 크든 상관없습니다. 즉, 어떤 카테고리의 상품이라도 자유롭게 판매해 볼 수 있습니다. 예를 들어, 가구같이 큰 물건도 자유롭게 팔아볼 수 있습니다.

4. 제품 테스트가 빠르고 쉽습니다.

일반적인 온라인 판매는 재고를 확보하기 위해서 많은 시간을 투자해야 하는 경우가 많습니다. 이 과정에서 어떤 상품은 재고를 자신의 창고에 보유하기까지 한 달 이상이 걸립니다.

하지만, 드랍쉬핑 모델에서는 팔고자 하는 상품의 공급 업체만 찾는다면, 하루 만에 상품을 올려 판매하면서 쉽게 제품 테스트를 해볼 수 있습니다.



*Life is like riding a
bicycle.*

*To keep your balance
you must keep moving*

- Albert Einstein

Dropshipping 단점

이번에는 단점을 설명해보겠습니다.

1. 일반적으로 마진이 적습니다.

드랍쉬핑 사업 모델은 시작하기가 쉽고, 초기 투자비용이 적습니다. 따라서 경쟁이 치열합니다. 같은 상품을 파는 판매자가 많다 보니, 판매 시 얻을 수 있는 개당 마진이 적습니다. 다만, 투자에 대한 위험이 거의 없기에 적은 마진으로도 운영할 이유는 충분합니다.

마진을 늘리기 위해서 차별화된 브랜드를 만들거나 새로운 마케팅을 시도해볼 수 있습니다. 마진을 늘리는 방법에 대해서는 여러 유튜버가 자신만의 다양한 방법을 소개하고 있습니다. 따라서 유튜브를 통해 다양한 방법을 배우고, 실행해보시길 추천드립니다.

(제 전자책에서 추천 유튜버도 소개합니다. 그러니 끝까지 읽어주세요!)



*If you really
want to do something,
you'll find a way.*

*If you don't,
you'll find an excuse*

- Jim Rohn

Dropshipping 단점



*Failure is simply
the opportunity to
begin again,*

*this time more
intelligently*

- Henry Ford

2. 배송 관련 문제가 많습니다.

드랍쉬핑 사업을 하는 많은 사업자가 가장 많이 찾는 제 3자(제조업체 또는 도매 업체)는 대부분 중국에 있습니다. 중국에서 미국으로 상품을 배송해야 하므로, 국제 배송 간 문제가 종종 있습니다. 당연히 배송 기간도 문제가 됩니다. 보통 3 ~ 5주 가량이 소요됩니다. 이는 미국 고객이 상품을 구매하는데 큰 단점으로 작용하기도 합니다.

하지만, 제 3자가 항상 중국에만 있는 것은 아닙니다. 그리고 중국에 있더라도 미국까지 14일 이내, 또는 더 빠른 배송을 책임지는 중국 업체들도 있습니다. 따라서 판매자는 좋은 제 3자를 찾아서 계약하는 것이 중요합니다.

(제 전자책 19pg에서 좋은 제 3자를 찾을 수 있는 사이트도 소개하고 있습니다.)

Dropshipping 단점



*Every strike
brings me closer to the
next home run.*

- Babe Ruth

3.

믿을 수 있는 공급 업체 찾기의 어려움

믿을 수 있는 제 3자 업체를 찾기가 쉽지 않습니다. 배송 중 파손, 오 배송, 낮은 제품 품질 등의 문제가 발생했을 때, 이를 해결하려고 적극 노력하는 업체는 당연히 많지 않습니다.

이 문제로 인해, 이 사업을 접는 사업자도 많습니다. 그 이유는 문제가 발생했을 때, 고객이 불만을 토로하는 대상은 판매자인 여러분이기 때문입니다. 따라서 믿을 수 있는 공급 업체를 찾는 것은 판매자에게 가장 중요한 문제 중 하나입니다.

다행히도 이 부분 역시 많은 유튜버가 소재로 다루고 있습니다. 그리고 어떤 유튜버는 자신의 강의를 수강하면, 자신의 파트너 업체를 수강생들에게 직접 연결해주기도 합니다.

Dropshipping 사업을 시작하는 방법은?

드랍 쉬핑 사업을 시작하는 방법은 크게 두 가지입니다. 자신의 쇼핑몰을 직접 개설하여 판매하거나, 해외 유명 마켓플레이스에 입점하는 것입니다. 그리고 두 방법은 각각 장단점이 존재합니다.

1. 직접 쇼핑몰 개설하여 운영

쇼핑몰을 직접 개설해야 한다면, 어렵게 느껴지시는 분이 많으실 겁니다. 하지만 너무 걱정하지 마세요. 쇼핑몰 개설을 쉽게 할 수 있는 대표적인 사이트 2곳을 소개해 드리겠습니다. 이 업체를 통해 쇼핑몰을 만든다면, 누구나 쉽고 빠르게 쇼핑몰을 개설할 수 있습니다. 아래 링크를 클릭하여 더 많은 정보를 얻으시길 바랍니다.

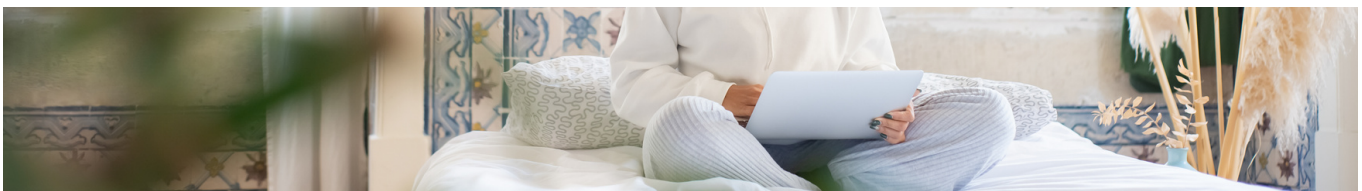
Shopify [CLICK HERE](#)

- 1) 쇼피파이 공식 소개 - <https://youtu.be/GtDPjIUToKU>
- 2) 쇼피파이 쇼핑몰 만들기 추천 가이드
- <https://youtu.be/u-Qfdn44rB4>

Wix [CLICK HERE](#)

- 1) Wix 소개 - <https://youtu.be/rxN8Iuo28oQ>
- 2) Wix 쇼핑몰 만들기 추천 가이드
- <https://youtu.be/y-wEiWAecFc>

위 2개 업체 이외에 Wordpress([wordpress.com](https://www.wordpress.com))도 추천합니다.



Dropshipping 사업을 시작하는 방법은?

직접 쇼핑몰 개설하여 운영하는 방법의 장단점

장점

- 1) 개별 상품 판매 수수료가 낮습니다.
- 2) 필요에 따라 여러 개의 쇼핑몰을 개설하여 운영할 수 있습니다.
- 3) 다루고자 하는 상품의 제한이 없습니다.
- 4) 브랜드 스토어 구축에 용이합니다.

단점

- 1) 쇼핑몰 제작 및 운영을 위한 월간 이용료가 있습니다.
- 2) 쇼핑몰 제작을 위한 노력과 시간이 들어갑니다.
- 3) 결제 게이트웨이 (ex. Paypal)의 수수료가 있습니다.
- 4) 쇼핑몰 유입 트래픽을 늘리기 위해서 직접 마케팅을 해야 합니다.



Dropshipping 사업을 시작하는 방법은?

2. 유명 마켓플레이스 입점

직접 쇼핑몰을 개설하여 운영하는 것이 어렵게 느껴진다면, 유명한 마켓 플레이스에 입점하는 것을 고려해도 좋습니다. 대표적인 마켓플레이스로는 eBay, Etsy 등이 있습니다.

eBay [CLICK HERE](#)

- 1) eBay 소개 - <https://youtu.be/bIKTCdJHC8c>
- 2) eBay 입점 가이드 - <https://www.ebay.com/si/sell>

Etsy [CLICK HERE](#)

- 1) Etsy 소개 - <https://youtu.be/CA0g-LcKeSE>
- 2) Etsy 입점 가이드 - <https://www.etsy.com/sell>

*글을 쓰는 시점에 Etsy는 한국인 판매자의 입점을 잠시 중단하였습니다.



Dropshipping 사업을 시작하는 방법은?

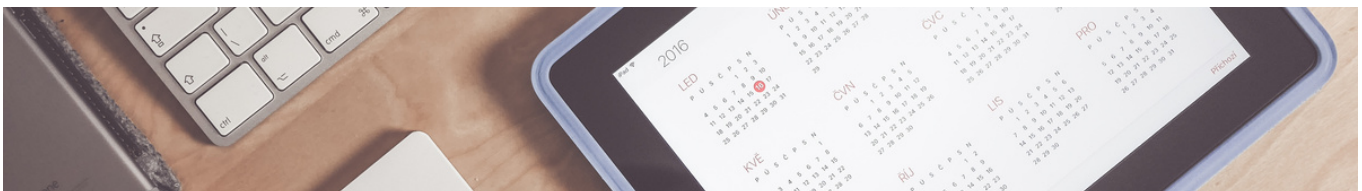
마켓 플레이스에 입점하여 판매하는 방법의 장단점

장점

- 1) 유입 트래픽을 늘리려고 따로 노력할 필요가 없습니다.
이미 많은 고객이 내부에 존재합니다.
- 2) 계정만 만들면 바로 상품을 판매할 수 있습니다.
(쇼핑몰 구축 단계가 필요하지 않습니다)
- 3) 해당 마켓플레이스 관리자로부터 여러 도움을 받을 수 있습니다.

단점

- 1) 상품 개당 판매 수수료가 높습니다.
- 2) 마켓플레이스 자체 가이드라인을 준수해야만 합니다.
(배송 기간, 고객 응대 방식 등)
- 3) 브랜드 스토어 구축이 어렵습니다.



BEST

Dropshipping Youtube

제 스스로 드랍쉬핑을 공부하면서 봤던 유튜브 채널 중에 몇 개를 추천합니다.

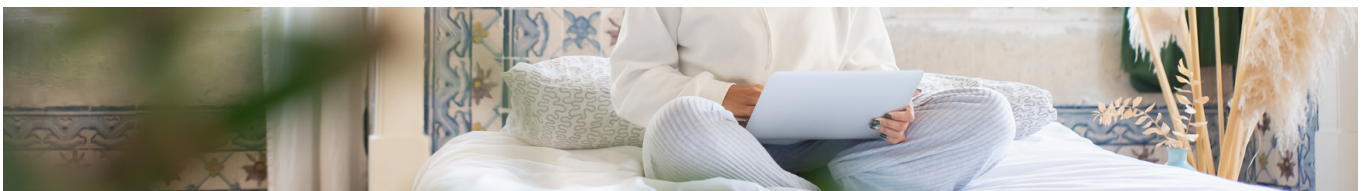
선정 기준은 유튜버가 자신의 사업 관련해서 매출 자료와 같은 객관적인 자료를 공개한 적이 있는지, 드랍쉬핑 사업에 대해서 꾸준히 정보를 올려 왔는지, 남들과 차별화된 정보를 제공하는지 등입니다. 각각의 유튜브 채널마다 많은 양의 노하우가 있으니 꼼꼼히 살펴보시길 바랍니다.

다만, 아쉽게도 모두 영문 채널입니다. 하지만 언어 문제는 사업에서 겪게 될 문제의 극히 작은 부분입니다. 자막을 켜고 보시거나, 반복해서 다시 보시길 추천해 드립니다. 유튜버의 화면을 보고 따라 하는 것만으로도 많은 것을 배울 수 있습니다.

보다 적극적으로 유튜버에게 질문을 남길 수도 있습니다.

(클릭시 자동으로 유튜브 채널로 연결됩니다.)

*숫자는 추천 순위가 아닙니다.



1.

Wholesale Ted [CLICK HERE](#)

초보자 추천 영상

1) What You NEED To Know Before Dropshipping

: https://www.youtube.com/watch?v=u48w9isa_k4

2) COMPLETE Shopify Tutorial For Beginners (UPDATED 2022)

: <https://www.youtube.com/watch?v=EwEIBdBov-Q>

3) TUTORIAL: How to Create a Wix Store Step-By-Step (How to Sell on Wix)

: <https://www.youtube.com/watch?v=YKw9iMkUXDI>

2.

Paul J Lipsky [CLICK HERE](#)

추천 영상

1) How to Dropship on eBay as a Complete Beginner in 2022

: <https://www.youtube.com/watch?v=SchNK73oODg>

2) How to Dropship on eBay As A Complete Beginner in 2021 (Step-by-Step)!

: <https://www.youtube.com/watch?v=A24fWjGDrGo>

3.

Bryan Guerra

[CLICK HERE](#)

추천 영상

1) How to Dropship on Etsy

: <https://www.youtube.com/watch?v=Dxz7396SKvc>

2) These 7 Sites Pay the Most to Dropshippers in 2022

: <https://www.youtube.com/watch?v=hmcbhwp1pKI>

4.

Ac Hampton

[CLICK HERE](#)

추천 영상

1) How To Start Dropshipping on Shopify in 2022 (FOR BEGINNERS)

: <https://www.youtube.com/watch?v=eakAKPHIq6I>

2) EASIEST WAY To Find Winning Products In 15 Minutes | Shopify Dropshipping

: <https://www.youtube.com/watch?v=SSy9WjMTRBY>

5.

Jordan Welch [CLICK HERE](#)

추천 영상

1) Easiest Way To Start Dropshipping From Scratch (Exactly What I Did)

: <https://www.youtube.com/watch?v=pEOUTjfh5xg>

2) 5 Dropshipping Products That Will Make Millions!

: <https://www.youtube.com/watch?v=nPayWgm214o>

6.

THE ECOM KING [CLICK HERE](#)

추천 영상

1) How We Take Beginners From \$0-\$10K In 7 Days Shopify Dropshipping

: <https://www.youtube.com/watch?v=2CxhCosAdiQ>

2) FREE Shopify Dropshipping Course | COMPLETE A 2 BLUEPRINT 2022

: <https://www.youtube.com/watch?v=UrHmQHrIzT4>

7.

Davie Fogarty

[CLICK HERE](#)

추천영상

1) How I Find Products To Make A Winning Brand in 2022| Ecom
Fundamentals E02

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

2) Watch Me Build A Million Dollar Brand | Beginner Episode

: <https://www.youtube.com/watch?v=S2ufdGHvxdM>

좋은 제 3자 업체를 찾을 수 있는 곳

위에서 추천드린 유튜버 뿐 아니라, 많은 유튜브 채널에서 추천하는 드랍shipping 사업의 제 3자 업체가 모여있는 사이트입니다. 해당 사이트를 통해서 많은 종류의 상품을 발굴하고, 판매해볼 수 있습니다. (사이트 이름 클릭시 자동으로 연결됩니다.)

- 1- CJDropshipping
- 2- Aliexpress
- 3- Sourcinbox
- 4- Spocket
- 5- Zendrop
- 6- Dropship.me
- 7- Yakkyofy
8. Salehoo
9. Wholesale2B

*구글에서 직접 'Dropshipping'을 검색해서 업체를 찾는 방법도 있습니다.
(ex. Costway - 인테리어 용품 관련 전문 공급업체)

드랍shipping 관련 전문 강의 추천

드랍shipping을 보다 전문적으로 배우고 싶다면 아래 강의를 추천합니다. 선정 기준은 초보자에게 합리적인 가격인지와 믿을 수 있는 강사인지 여부입니다. 제가 추천하는 강의의 강사는 대부분 자신의 유튜브를 운영하고 있습니다. 유튜브를 미리 검색해보시고 강의 스타일과 어떤 정보를 나눠주는지 파악하신 후에 강의 수강 여부를 결정하시길 바랍니다.

(강의 옆 버튼 클릭시 자동으로 연결됩니다.)

1.

UDEMY - [CLICK HERE](#)

초보자에게 가장 적합한 강의 사이트입니다. 온라인 비즈니스에 대한 거의 모든 강의를 모여있습니다. 게다가 다른 강의에 비하여 상당히 저렴합니다. 강의를 결제하시기 전에, 미리보기 영상과 리뷰를 꼭 확인하시기 바랍니다. 강의료는 각 강의마다 다릅니다.

(저렴한 강의는 2만원이면 들을 수 있습니다!)

2.

THE ECOMM CLUBHOUSE - [CLICK HERE](#)

월간 이용료 : \$67

드랍shipping 관련 전문 강의 추천

3.

ecom ELITES - [CLICK HERE](#)

STANDARD 과정: \$197 (1회 결제)

ULTIMATE 과정: \$297 (1회 결제)

4.

DROPSHIPPING UNIVERSITY - [CLICK HERE](#)

희망 마켓플레이스에 따라 강의 과정이 여러 개가 있습니다.

(ex. Amazon, eBay, Facebook, Wholesale)

가격은 과정에 따라 \$249 , \$497 , \$697 등으로 나뉘져 있습니다.

(1회 결제)

Thank you!

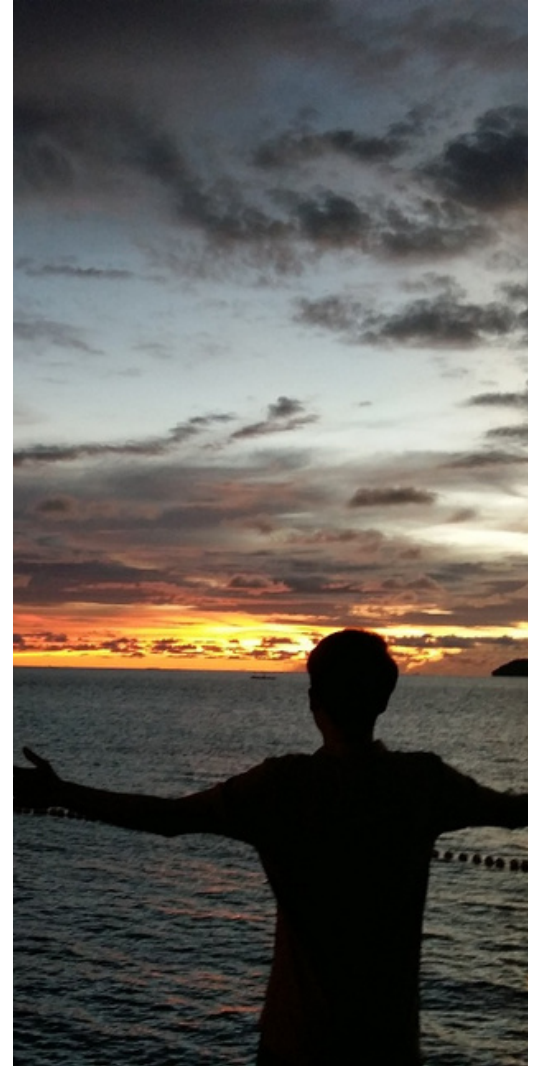
제 전자책을 끝까지 읽어주셔서 감사합니다. 제 전자책의 내용이 조금이나마 여러분이 사업을 시작하는데 도움이 되었으면 합니다.

혹시 질문이 있으시다면, 브런치에 댓글을 남겨주세요. 제가 알고 있는 내용이라면 답변을 드리도록 하겠습니다.

(<https://brunch.co.kr/@thomas2015>)

그리고 여러분이 저에게 도움을 주고 싶으시다면, 이 전자책의 링크들을 통해서 각 사이트를 가입하시거나 강의를 수강해주시길 바랍니다.

그것만으로도 제가 이 전자책 시리즈를 만들고, 무료로 나눠드리는데 큰 원동력이 됩니다.



저의 다른 시리즈도 읽고 싶으시다면, 브런치를 방문해주세요 :))

〈SNS 계정〉

[Pinterest](#)

[Tiktok](#)

[Brunch](#)