

[리얼 셀러 창업기]

쿠팡에서 3개월, 월 천 만들기

₩10,000,000



coupang marketplace

Prologue

“

다들 돈 벌기 쉽다는데,
나도 어디 한번 해봐?

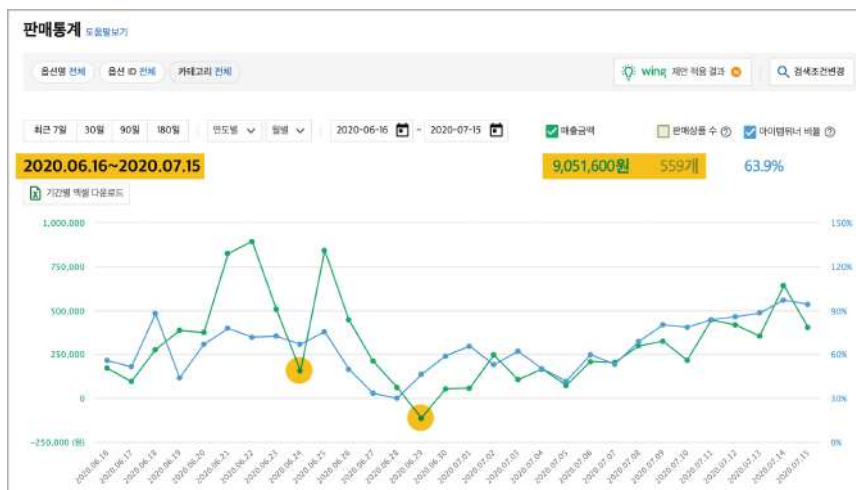
”

월 천 만 원 매출을 3개월 안에 해보기로 작정하고 쿠팡에 스토어를 열었습니다.

완전 초보 무자본 방구석 창업으로 희망차게 시작했지만 세상에 쉽고 즐겁기만 한 일이 있을까요.

‘그만둘까?’하는 순간들도 있었고, 첫 매출이 나던 날의 짜릿함도 있었죠.

창업 3개월 안으로 월 천 만 원 매출이 목표였는데, 3개월 진입하면서 목표했던 9백 만 원 매출 달성했습니다.



쿠팡 오픈 마켓 창업 3개월 차 매출

만 3개월 동안 빠르게 많은 걸 시도해 보면서 깨달은 점들이 많습니다. 때려 치우고 싶었던 순간들과 그런 고비를 넘기면서 배운 것들을 정리하려고 합니다.

이 체험기로 어떤 일이 닥칠 수 있는지 미리 알아보고, 비슷한 경험을 하게 되었을 때 좀 더 준비된 자세로 담대하게 넘길 수 있기를 바라면서 체험기를 공유합니다.

목차

- 1화. 창업할 ‘돈’이 없어도 된다?!
- 2화. 3일이면 충분한 쿠팡 마켓플레이스 입점
- 3화. 상품 등록하기 전 꼭 알아야할 체크 포인트
- 4화. 도대체 마진이 얼마데? 팔리는 가격
- 5화. 더 이상 팔 게 없다? 경쟁력 있는 아이템 찾기

1화. 창업할 ‘돈’이 없어도 된다?!

“돈은 좀 더 벌어야겠는데 그러나 가진 돈마저 날릴까 겁나고”

카페 창업한다고 신나게 시작했다가 돈 날리고 폐업한 친구 주위에 꼭 있지? 나이 들면 아무 것도 안하고 집에 있는 게 돈 버는 거라는 얘기도 들어봤지? 돈을 벌기 위해 가장 중요한 건 돈을 잃지 않는 거야. 그런데 그게 가능할까?

돈 없이 무자본으로 시작할 수 있는 창업아이템이 있어. 재능 없이도 할 수 있고, 저질 체력도 가능해. **그게 오픈 마켓 창업이야.**

무자본 쇼핑몰 창업이 가능한 위탁판매로 시작했다

팔아야 될 물건이 없어도 팔 수 있는 방법, 위탁 배송이라고 들어봤어?

● 위탁배송이란?

보통 쇼핑몰 한다 생각하면 100만 원이라도 자금을 마련해서 어디 찾아가서 물건 떼 오고 창고 없으니까 일단 방에 쌓아두었다가 주문 들어오면 택배 박스 포장해서 택배 보내고 이렇게 생각하잖아.

위탁 배송은 상품을 갖고 있을 필요가 없어. 도매 사이트 가서 적당한 제품을 찾아서 거기에 있는 상품 이미지 그대로 오픈 마켓에다 올려. 가격은 내가 정하고, 주문이 들어오면 그대로 도매 사이트 들어가서 거기 있는 제품을 주문하는 거야. 배송지는 나에게 주문한 소비자의 주소를 넣는 거지.

처음 들어봤을 때 ‘뭐 이런 쉬운 돈벌이가 있나’ 했지. 자본금도 없고 아이템도 아직 없었던 내게 안성맞춤인 방법. 이걸로 선택했어

위탁 배송 시스템 장단점

장점은 당연히 ‘돈이 안 든다’야. 돈이 안 들어가니까 너무 고민할 필요도 없지. 물건을 사서 쟁여 놓을 필요도 없고 심지어 제품 포장도 할 필요가 없다고.

단점은 뭐냐 하면 ‘돈을 쉽게 못 번다’야. 위탁배송으로 돈 벌기는 진짜 어려워.

왜냐하면 위탁배송 제품은 쇼핑몰 들어가면 우르르 있어. 가격도 심지어, 어떨 때는 도매 사이트의 도매가보다 더 싸. 안 팔리는 건 아닌데 많이 팔긴 힘들어.

위탁배송은 창업 초기 단계에서 유통을 공부하는 단계라고 봐야 해. 돈 안 쓰고 배우는 거지. 주 방 한번 안 들어가 보고 식당 차리는 사람은 없잖아.

쇼핑몰 창업, 유튜브에 보면 관련 정보 많잖아? 그런데 그걸로 다 배웠다고 생각하지 마.

실제로 해보면 당연히 듣는 거랑 달라. 힘들었던 거는 생략하고 결과만, 그리고 그 결과로 가는 지름길만 얘기하는 거야.

좋은 정보들이지만 쇼핑몰 해보면서 배워야 하는 것들이 있는데, 위탁 배송이 정말 도움이 되지.

돈 안 들이고 유통 공부를 하는 거야.

처음 위탁 판매로 시작하면서 이런 것들을 배울 수 있어야 해.

1. 판매할 아이템을 고르는 기준들
2. 배송 과정에서 생기는 문제들, 택배사랑 확인해서 문제 해결하는 방법
3. 반품, 교환 등의 고객 관리 방법
4. 쿠팡 쇼핑몰에 올라온 똑같은 제품 중에서 내 제품을 돋보이게 하는 방법
5. 유통 마진 계산하는 방법
6. 여러 가지 소싱 채널들
7. 가격비교 전쟁에서 살아남는 방법
8. 제조사, 수입사에 유통 오래 한 사람처럼 얘기하는 법
9. 앞으로 절대 손해 안 보고 장사하는 법

이런 것들을 위탁 판매로 배우는 거야. 그리고 당연히 다음 유자본 창업 단계로 넘어가야지.



초보판매자를 위한TIP!

위탁 판매 아이템을 찾을 도매 사이트를 어떻게 찾을까?

포털에서 ‘위탁판매’, ‘도매’ 등을 검색해볼 것! 어떤 상품들이 있는지 잘 보고, 판매하려는 쿠팡에서 어떤 상품이 인기인지도 함께 볼 것.

2화. 3일이면 충분한 쿠팡 마켓플레이스 입점

마음 먹었으면 일단 시작해. 쇼핑몰 창업은 하면서 배우면 된다고. 딱 3일이면 서류 준비부터 입점까지 가능해.

쿠팡에 입점하기 위해 꼭 필요한 서류는 이 세 가지야.

- 1) 사업자 등록증 사본 1부
- 2) 통신판매업 신고증 사본 1부
- 3) 구매안전서비스 이용 확인증 사본 1부

1) 사업자 등록(세무서, 또는 홈택스)

홈택스에서 사업자 등록 또는 직접 세무서로 가서 사업자 등록을 하면 10분 만에 나와.

내가 신청한 업종 코드는 525101 도매 및 소매업, 전자상거래업

*나중에 뭘 하게 될지 모르니까 '47419 기타 의복 소매업'도 추가해도 좋은 것은 포인트.

동대문 제품을 사입 할 때 사업자 등록증에 의복 도매/소매업이 안 찍혀 있으면 회원가입을 안 시켜주는 곳도 있으니까!

2) 사업용 은행 계좌 열고 구매안전서비스가입

사업자등록증이 나오면 은행에서 사업자용 계좌를 열어야 해. 은행 창구로 가서 사업자용 계좌를 열고,

온라인 banking으로 들어가서 구매안전서비스에 가입하고 구매안전서비스 확인증을 출력해.

은행에서 받은 구매 안전 서비스 확인증을 쿠팡에 등록하면

쿠팡에서 다시 쿠팡 명의의 구매 안전 서비스 확인증 출력이 가능해.

3) 통신판매업신고

사업자 등록증과 구매안전서비스 확인증이 나오면, 통신판매업 신고는 민원 24사이트에 접속해서 온라인으로 하면 돼.

여기서 쇼핑몰 주소를 넣으라고 하는데 자기 쇼핑몰이 없으면, 쿠팡(www.coupang.com)을 그냥 넣으면 되고,

자사 온라인몰이 아니라 쿠팡 주소를 넣으면 은행에서 발급한 구매안전서비스 확인증이 아니라 쿠팡에서 발급한 구매안전서비스 확인증을 첨부해야 해.

[\[참고\] 온라인쇼핑몰창업자라면 알아야 할 통신판매업신고!](#)



초보판매자를 위한 TIP! 간이과세제와 일반과세자

처음 시작하는 판매자는 세금 부담이 상대적으로 적은 간이과세자를 선택할 수 있지만, 연간 매출액이 4,800만원이 넘어가면 일반과세자로 바뀌어야 하니 주의할 것.

3화. 상품 등록하기 전 꼭 알아야할 체크 포인트

사실 나는 쿠팡하고 스마트스토어, 두 개를 시작했다가 지금은 쿠팡만 집중하고 있어.
왜? 쿠팡이 바로 팔리더라고.

입점은 어디서? 쿠팡 마켓플레이스 판매자 커뮤니티 (<http://marketplace.coupang.com>)



여기서 [입점 시작하기] 누르면 되는데, 앞에서 준비한 사업자등록증, 통신판매업신고증이 있으면 입점은 5분이면 끝나. 진짜야. 입점할 때 필요한 정보는 아래와 같아.

1. 사업자 등록증의 사업자 등록번호, 상호명, 대표자 성명
'사업자 등록증'과 똑같이 입력할 수 있도록 할것!

2. 정산 계좌 정보

: '입점 후 등록하기'를 선택하면 나중에 등록해도 됨!

3. 입점 담당자 이름과 휴대전화 번호

: 나중에 쿠팡에서 오는 꿀 정보를 받을 곳이니, 실제 사용하는 연락처로 등록하자.

4. 판매자 계정 정보

: 판매관리 시스템에 로그인할 때 쓸 아이디와 비밀번호

자세한 건, 쿠팡에서 설명한 입점 방법을 천천히 읽어볼 것: [쿠팡 입점하기](#)

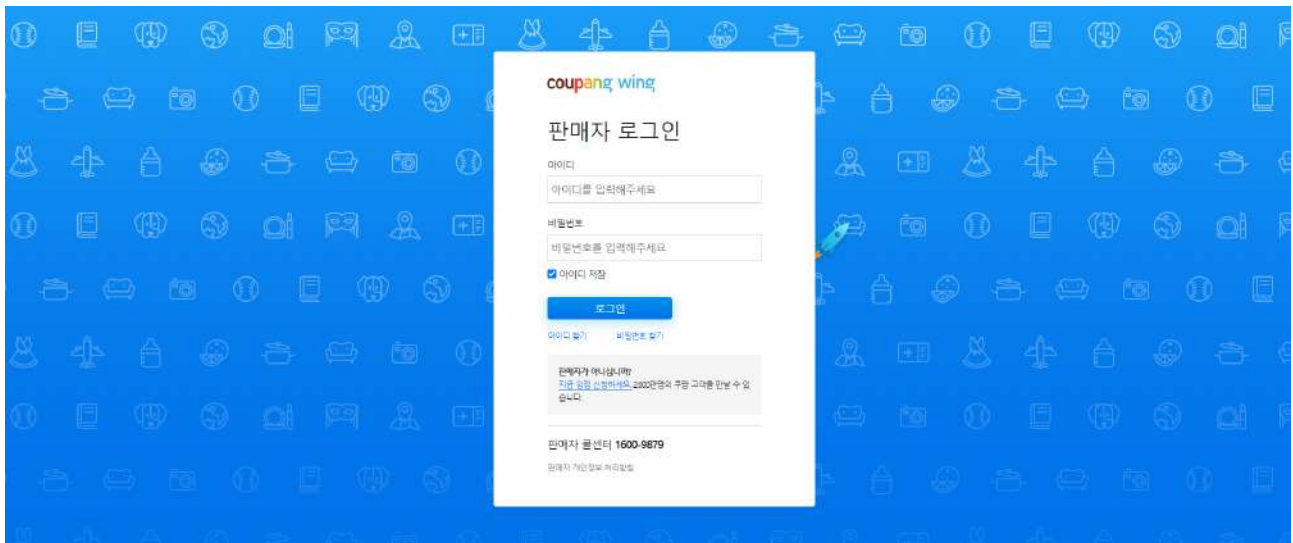
자, 이제 상품을 등록하자

상품 등록이 매출에 진짜로 영향을 미쳐. 쿠팡에선 등록만 잘해 놓으면 아무것도 안해도 물건이 일단 팔려.

하지만 많이 팔려면 뭔가 좀 더 해야지.

[쿠팡 판매관리시스템 WING\(https://wing.coupang.com/\)](https://wing.coupang.com/)

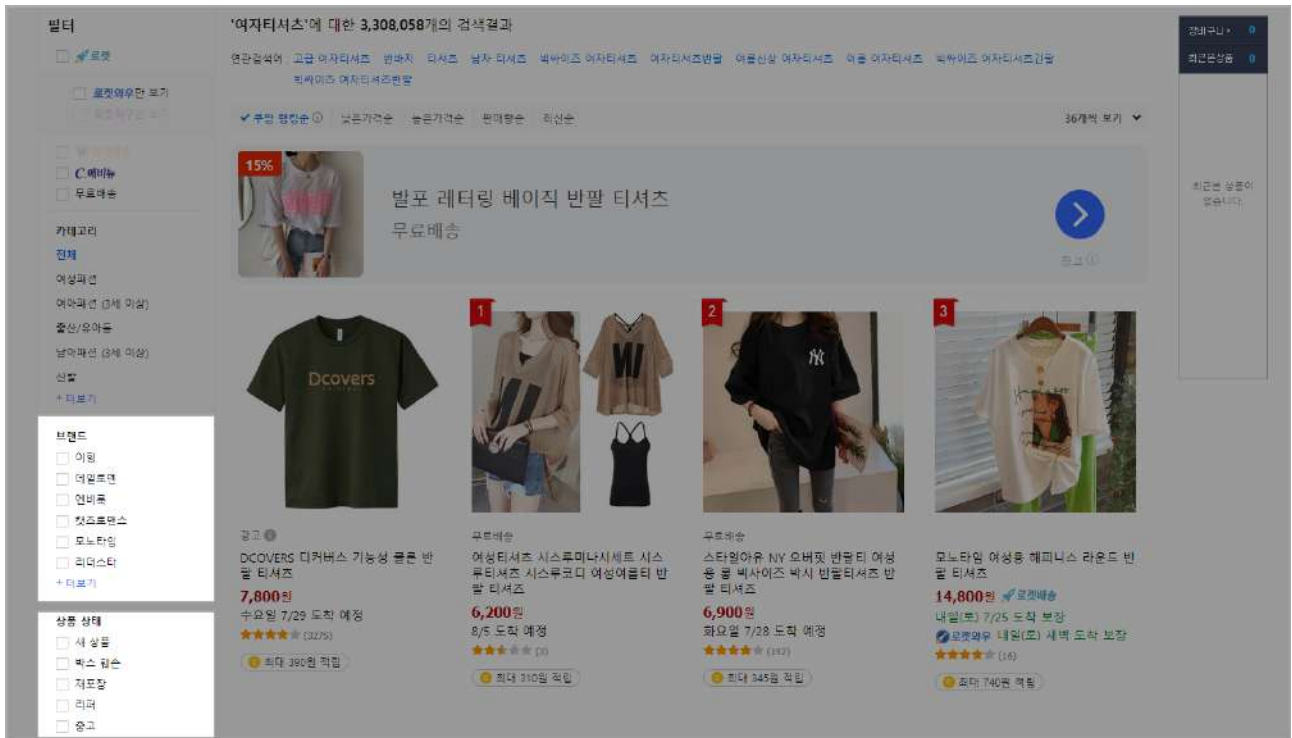
여기서 상품등록을 할 수 있어!



상품을 등록할 때, 잘 팔리게 하려면 기억해야 할 것들이야. 이 것들은 정말 '기본'이니 꼭 명심할 것.

1. 구매/검색 옵션

옵션을 설정해두면 나중에 소비자들이 쿠팡 앱에서 구매 시 조건을 집어넣어서 물건을 고르는데 그 때 조건에 따라 노출돼.



2. 검색어

검색어 넣는 방법 영상 꼭 챙겨보자. 검색어 10개 이상한 걸로 낭비하지 말고, 진짜 먹히는 검색어 설정할 것.

[\[판매자 아카데미\] 알아서 매출이 올라가는 상품등록법\(2\) 검색어](#)

3. 가격 설정

할인율이 중요한데 쿠팡 상품등록 시 '정상가'랑 '옵션판매가'를 설정할 수 있어.

'정상가'는 원래 상품의 판매가고, '옵션판매가'는 쿠팡에서 내가 얼마에 팔지야.

쿠팡에서 저가로 팔 수록, 할인율이 높아지겠지?

옵션 목록(총 0개) *								
삭제	옵션 판매가	할인 기준가	재고수량	선택목록 일괄수정				
☐	옵션명	옵션 판매가 * ①	정상가 ②	재고수량 * ③	판매자 상품코드 ④	모델 번호 ⑤	표준상품코드 ⑥	삭제
데이터가 존재하지 않습니다.								

실제로 판매자한테는 이렇게 보일거야!



전기 토스트기

★★★★★ 34개 상품평

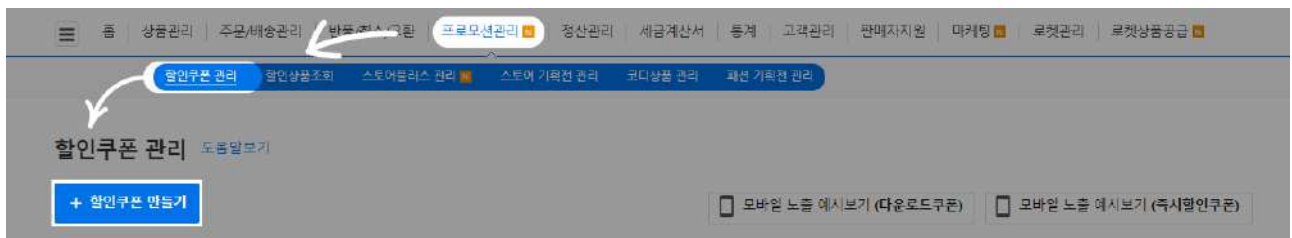
정상가 대비 판매가 할인율

29% ~~36,900원~~ **정상가**

25,900원 옵션판매가

4. 할인쿠폰

쿠팡 WING에서 프로모션 관리 들어가면 할인쿠폰 관리라고 있고 여기서 할인쿠폰을 만들어서 붙일 수 있어.



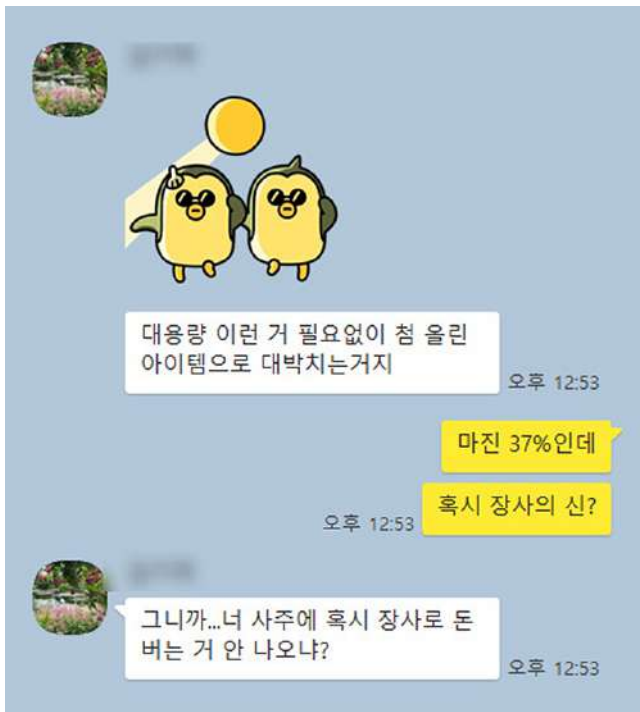
이거 하고 나면 어 왜 팔리지 하는데 물건이 팔려! 놀라운 경험을 하게 될거야. 처음 시작한 초보 판매자의 아이템이 상위에 노출되기는 힘들잖아. 그런데 검색어를 잘 넣으면. 예를 들어 파는 상품이 '서큐레이터'라면 '탁상용 서큐레이터'라든지, '저소음 서큐레이터'라든지 검색어를 잘 설정하면 내 상품도 앞에 뜨더라고.

그리고 아래쪽에 '할인가에 구매하세요'라는 코너가 있는데, 할인쿠폰을 붙였더니 여기에 상품이 보이더라고!
(아마 상품이나 검색어마다 다르겠지만, 할인쿠폰이 이렇게 유용하다는 것.)

4화. 도대체 마진이 얼마데? 팔리는 가격

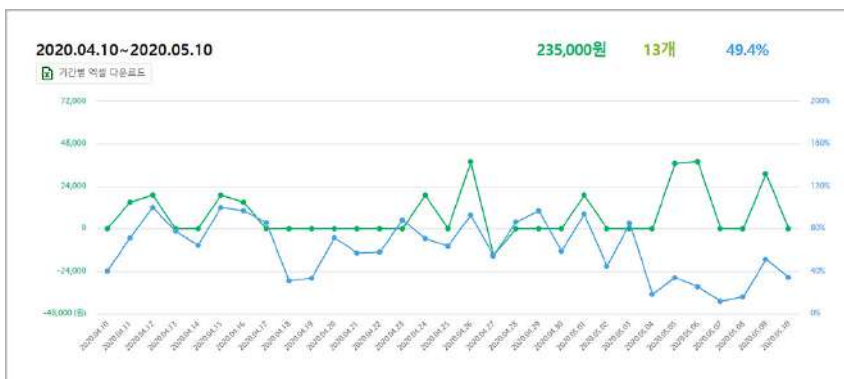
2020년 4월 10일 밤에 상품 등록 한 개 했어. 금요일이었어. 일단 가격을 높게 넣어뒀지.

왜? 아직 마음의 준비가 안되었었거든. 판매자로서의 마음의 준비가 안됐거든. 그냥 상품 등록만 해둔 건데 그런데 그 다음 날 토요일 아침에 보니 그게 하나 팔린 거야!



장사 천재인 건 아닐까? 내가 바로 지니어스...?

그렇게 시작된 판매 여정. 부끄럽지만 첫 한 달의 매출은 이래. 총 13개 팔았고 매출액은 235,000 원이야.



쿠팡 WING 매출 통계 화면

첫 한 달 판매가 어땠는지 복기해보자

- 1.아이템 개수는 총 네 개야. 조명 2종류. 폼롤러 하나. 요가매트 하나.
- 2.그중에서 조명 한 아이템이 8개가 팔렸고 나머지는 한 달 동안 1~2개씩.
- 3.위탁판매니까 무재고 무자본이야.도매 사이트에서는 신용카드로 결제했어.

매출이 겨우 이거였던 가장 큰 이유.한 달 동안 겨우 아이템 네 개 찾아서 올렸네.

그러니까 처음에 시작할 때 아이템 일단 왕왕 올려볼 것.내가 임의로 ‘이게 팔리겠지’해서 몇 개만 올리지 말것.

실제로 고객이 될 살지는 아.무.도.모.른.다

[함께 읽어보기] 절대 실패하지 않는 아이템 정하는 방법이 있다?

가격을 결정하는 공식

판매의 결정타는 뭐니뭐니해도 가격.예를 들어 매입가가 6,500원인데 가격을 12,000원으로 판매를 한다고 해볼게.

엄청 많이 남는 것 같잖아. 거의 두배 장사?

일단 배송비를 보자. 무료배송으로 할게. 당연히 무료 배송으로 해야 더 잘 팔리니까. 거기에 플랫폼 수수료를 제하고 일반 과세자의 경우 부가세 제하면 15% 남지? 6,500원에 사서 12,000원에 팔아도 **1,600원 남는다는 결론.**

매입가	배송비	판매가	플랫폼 수수료		프로모션 즉시 할인	매출이익	부가세	부가세 제외		투자 금액(매입가) 대비 ROI
		무료배송기준						매출 이익	이익률	
6500	2500	12000	10.0%	1,200	0	1,800	180	1,620	15%	28%

부가세 신경 안 써도 되는 간이과세라고 많이 다르지도 않아. 1,800원 남는 거니까.

매입가	배송비	판매가	플랫폼 수수료		프로모션	매출이익	이익률	투자 금액(매입가) 대비
		무료배송기준			즉시 할인			ROI
6500	2500	12000	10.0%	1,200	0	1,800	15.0%	27.7%

거의 두 배 남겠지 생각하고 팔다가 나중에 남는 게 별로 없고 거기다 부가세 내고 나니까 한 푼도 안 남아 이러면

맥 빠지겠지? 그러니까 물건 팔 때 얼마나 남는지 정확히 알아두자.

저기에 프로모션 할인 쿠폰 붙이면 그것도 집어넣어서 계산하고.

그렇다면 마진을 얼마나 남겨야 하나?

두 가지 생각을 해야 해.

1. 장사를 시작할 때도 사업계획이란 게 필요해.

우리가 첫 3개월 동안 위탁 판매를 할 때는 이 3개월 동안 위탁판매로 이익을 남기는 게 목표가 아냐. 판매와 유통, 소싱을 다 배우는 거라고. 과정이라고 생각해. ‘꼴랑 이거 벌려고...’이럼 안돼.

2. ‘팔릴 만한 상품을 찾는 게 위탁 판매의 목표’

아까도 말했듯이 고객이 뭘 살지는 진짜 아무도 몰라. 그러니까 제발 팔아보자. 많이 남길 생각하지 않고 죄다 팔아보면, 뭘가 팔리는지 보일거고 사람들이 얼마에 사는지도 보일거야. 그럼 그 가격으로 역산해서 생산가는 얼마로 해야할지 이런 계획을 세워야해!

"꼴랑 이거 벌어?"

이런 마음이 들 수 있지. 이 단계를 넘는 방법은 전략적 사고야.

1단계. 유통과 판매, 소싱을 배운다.

2단계. 매출을 더 키워서 판매 스킬에 자신을 갖는다

3단계. 영업 이익으로 충분한 월 수익을 만들자.

그리고 매달 세부 목표를 정해. **월간 목표는 두 가지로 정해야 해. <결과>와 <과정>**

결과 목표는 “매출 전월 대비 200% 상승” 이렇게, 아니면 금액으로 “3개월 차에 월 천만 원 달성하기”.

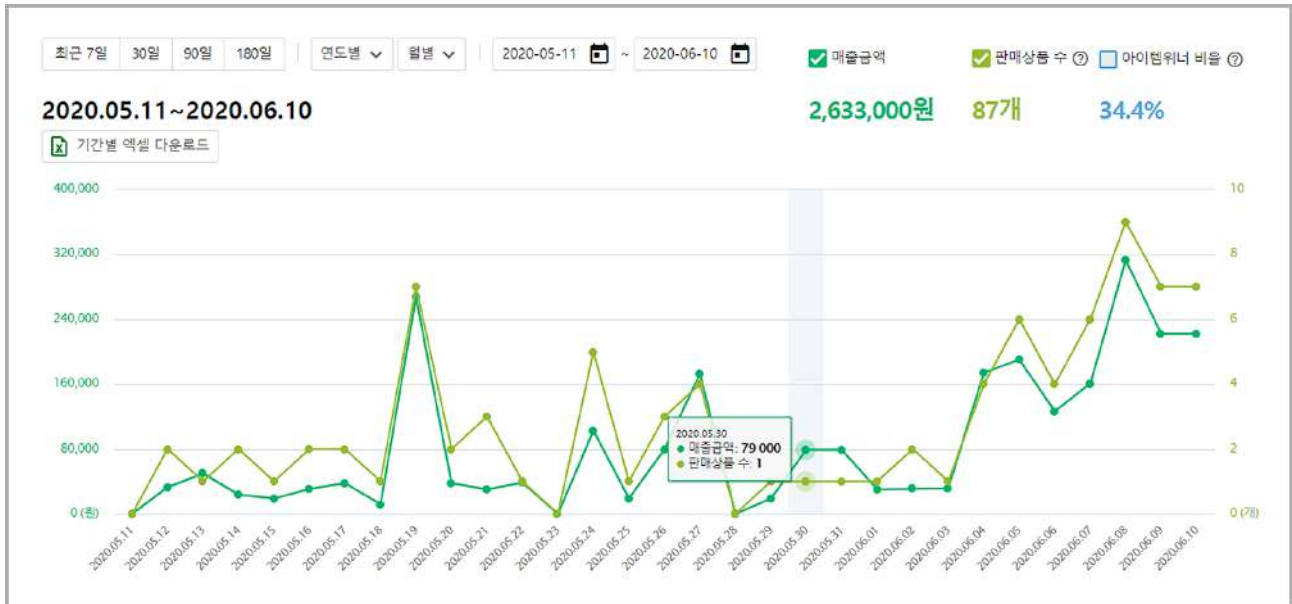
과정 목표는, 이 결과 목표를 달성하기 위해서 내가 뭘 해야하는지 액션 아이템이야. 예를 들면,

- i) 매주 2개의 신규 상품 등록
- ii) 매 월 한 건의 사입할 만한 아이템 찾고 제조사/수입사 컨택해서 최저 단가 확인
- iii) 해외 B2B 물에서 관심 상품 찾아보기.
- iv) 경쟁사가 어떤 상품 올리나 모니터링하기

잊지 말자. 첫 술에 배 부를 순 없다. 하지만 쿠팡에서는 첫 술이 일단 빨리 온다는 것.

5화. 더 이상 팔 게 없다? 경쟁력있는 아이템 찾기

첫 달 매출 235,000원 (판매 개수 총 11개)에 비하면 2개월차 매출은 좀 늘었지. 2,600,000을 찍었어.



쿠팡에서 판매할 때 기억해야 할 것이 ‘아이템 경쟁력’이야. 왜냐면 쿠팡은 아이템 마켓, 즉 같은 물건을 팔 때 제일 좋은 판매자 상품을 먼저 보여주거든.



[\[꼭 읽어보기\] 쿠팡 마켓플레이스 필승법: ‘아이템’이 전부다](#)

아이템 위너가 아직 익숙하지 않은 판매자도 있을 거야. 그러니 아래 영상을 꼭 참고하자.

[\[판매자 아카데미\] 쿠팡은 아이터마켓! 아이터위너가 되는 방법](#)

아이템위너, 특히 초보에게 좋은 이유

아이템위너가 되면 그 아이템에 달려있는 구매평을 내가 다 활용할 수 있어. 그니까 처음에 시작하는 판매자도, 완전 초보도 좋은 아이템이면 팔리겠지.

기득권자인 기존의 판매자들이 꽉 잡고 있는 생태계에 초보 신규 셀러가 들어갔을 때도 살아남을 수 있어!

내가 어떻게 해서든 더 저렴한 가격에 소싱을 해올 수 있고

더 좋게 팔 수만 있으면 아이템위너 시스템은 신규 진입자에게 기회를 주는 거지!



초보판매자를 위한, 이 고개 넘는 TIP!

기초! 판매자 아카데미

단순히 '시작하면 어떻게든 되겠지, 하는 것 보다

쿠팡이 제공하는 판매자 아카데미를 한 번 보는 게 좋아.

[판매자 아카데미 유튜브 채널 바로가기](#)

“

마치며...

”

이렇게 시작한 쿠팡 3달째에 진입하면서 드디어 월 천만원에 가까워졌습니다. 오픈마켓은 하나도 모르고, 심지어 N잡러였던 초보 판매자가 이정도 매출을 달성할 수 있다면. 누구나 할 수 있다는 거죠!



판매자로 등록하고, 입점하고, 상품등록. 그리고 가격과 배송 등 혜택으로 아이템위너까지 되었다면

이제 쿠팡에서 돈 벌 기본 준비는 끝났다고 보면 됩니다.

이후 얼마나 빨리 매출이 오르는지는 마케팅 툴, 기획전, 광고 등을 판매 전략에 맞게 잘 사용하는데 달려쥬.

쿠팡이 제공하는 다양한 판매 전략은 판매자 커뮤니티에 잘 나와있으니 꼭 확인하시고,

쿠팡에서 보내는 메일도 수시로 확인해주세요.