



amazon.com



# 인터넷 장터 창업

성 승환

Broadband Media, Inc. 대표

scott.seong@edula.com



# 목차

---

- 개요
- 창업 준비
- 이베이 장터
- 아마존 장터
- **Other** 장터들
- 단독 쇼핑몰 - 야후, 아마존
- 기타 - 질문과 답변

# 인터넷 쇼핑몰의 종류

## 입점형

입점형 온라인 쇼핑몰이란 쇼핑몰을 운영하는 사업자가 별도로 존재하고, 제품을 판매하고자 하는 판매자가 쇼핑몰에 입점을 하여 제품을 판매하는 형태의 쇼핑몰을 말한다. 제품이 판매되었을 경우 판매자는 쇼핑몰 사업자에게 일정한 판매 수수료를 지급하고 쇼핑몰 사업자는 쇼핑몰의 마케팅과 운영을 책임지게 되는 방식이 일반적이다. 판매자는 판매 수익이 줄어들다는 점과 제품 등록에 있어 제약이 있는 단점이 있지만 온라인 쇼핑몰 운영과 마케팅에 대한 부담이 없고, 판매에만 집중할 수 있는 장점이 있다.

## 전문몰

전문몰이란 특정 제품만 전문적으로 판매하는 온라인 쇼핑몰을 말한다. 종합몰에 비해 규모가 상대적으로 적을 수 있으나, 특정 제품에 대한 고객 커뮤니티를 중점적으로 활성화시킬 수 있는 장점이 있고, 니만의 단골 고객 확보, 메니아 층을 대상으로 한 마케팅 등 집중 마케팅 및 고객 확보가 가능하다는 장점이 있다. 소규모 온라인 쇼핑몰 사업자들이 전문몰의 성격을 띄고 있는 경우가 대부분이다.

## 종합몰

종합몰이란 다양한 종류의 제품을 모두 판매하는 형식의 온라인 쇼핑몰로 주로 입점 형태의 구조를 가지고 있는 경우가 많다. 제품의 종류에 따라 카테고리로 구분하여 수 많은 제품들을 한 번에 쇼핑할 수 있다는 장점을 가지고 있으며, 여러 제품의 가격 비교 또한 쉽게 할 수 있다. 또한 사업자의 규모가 크기 때문에 거래에 있어 안정성 및 신뢰성을 더 높일 수 있다는 장점이 있다. 다만 특정 제품만을 봤을 때 전문몰보다 제품의 종류가 적을 수 있으며 전문몰과 가격 비교를 통해 구매를 결정하기를 바란다.

## 독립형

독립형 온라인 쇼핑몰이란 제품 판매자가 직접 인터넷 주소(도메인)를 구매하고 온라인 쇼핑몰 웹사이트를 구축한 후 본인의 브랜드로 제품을 판매하는 형태를 말한다. 독립형 온라인 쇼핑몰은 판매자의 의도대로 쇼핑몰을 구축, 운영할 수 있다는 점과 입점형에 비해 제품 마진이 높다는 장점이 있으나, 온라인 쇼핑몰 웹사이트의 직접 구축에 대한 비용이 많이 들고 마케팅 비용 또한 많이 들어간다는 단점이 있다.



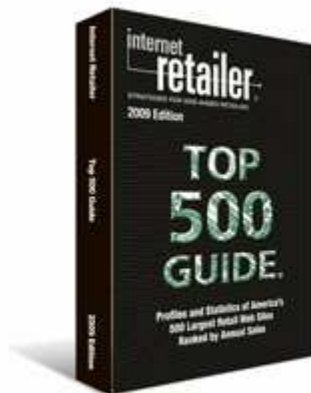
# 인터넷 장터(마켓플레이스)

---

- 대형 인터넷 쇼핑몰에 입주하여 물건을 파는 것
- 단독형 쇼핑몰을 구축하는 것 보다 쉽게 시작할 수 있다
- 이베이, 아마존, 크렉스 리스트 한국에선 G마켓, 옥션 등등
- 월마트 장터 – Not yet available
- 그외 Buy.com, Newegg.com, GrabCart, eCrater, 등등

# America's Top Marketplaces

- 아마존: Founded 1994, Launched 1995  
1st Net Profit of \$5M in 4Q2001 over \$2B Sales
- In 2009, \$1.13B Income with over \$24.5B Sales
- 12/15/2008 – 6.3M Orders/day, 72.9 Orders/second
- 이베이: 9/1995 AuctionWeb 으로 창업
- In 2009, \$2.39B income over \$8.7B in revenue



America's Top Ten Retail Businesses					
Rank	Company	Web Sales Volume	Rank	Company	Web Sales Volume
1	Amazon.com Inc.	\$19.2 B	6	OfficeMax Inc.	\$3.1 B
2	Staples Inc.	\$7.7 B	7	Sears Holding Corp.	\$2.7 B
3	Dell Inc.	\$4.8 B	8	CDW Corp.	\$2.6 B
4	Office Depot Inc.	\$4.8 B	9	Newegg.com	\$2.1 B
5	Apple Inc.	\$3.6 B	10	Best Buy	\$2.0 B



# 인터넷 장터 성공 조건

---

- 좋은 아이템 선정
- 목 좋은 장소-(노출 : 마케팅)
- 인테리어-(상품페이지 : 사진, 포토샵)
- 장사 경험-  
(고객응대, 운영능력, 단골 확보)
- 광고 분석 및 대응
- 마인드(열정 : 열심히)

# 장터 창업 준비





# 비즈니스 장터창업 준비

---

- 회사 설립, EIN Number, Reseller Certificate
- 사업 계획서
- 아이템 선정 (시장조사/아이템분석)
- 인터넷 장터 선정
- 광고, 마케팅, 운영-경영전략수립
- Execution





## 회사 설립

---

- File your business with your State  
Incorporate, LLC, Sole Proprietorship  
<http://www.cyberdriveillinois.com/>
- Obtain Tax ID (EIN), or use SSN  
<http://www.irs.gov>
- Obtain State Resale or Reseller Tax ID
- Open a Business Bank Account
- Open a Paypal or Merchant Account



# 사업 계획서

---

- 사업 설명 및 시장 조사 (경쟁자 현황)
- 사업 비용 및 자금 조달
- 쇼핑몰 구축 및 콘텐츠 계획 (상품정보, 사진 및 기타 정보)
- 마케팅 (홍보 및 광고 계획, 검색엔진 최적화, 블로그)
- 사업 운영 (아이템 선정 및 가격 전략, 유통 계획, 고객 서비스)
- 재정 및 사업 전망



# 사업 설명 및 시장 조사

---

- 아이템 선정
- 경쟁자 파악 (구글이나 야후로 검색)  
**Benchmarking**
- 시장 조사 (On Going)

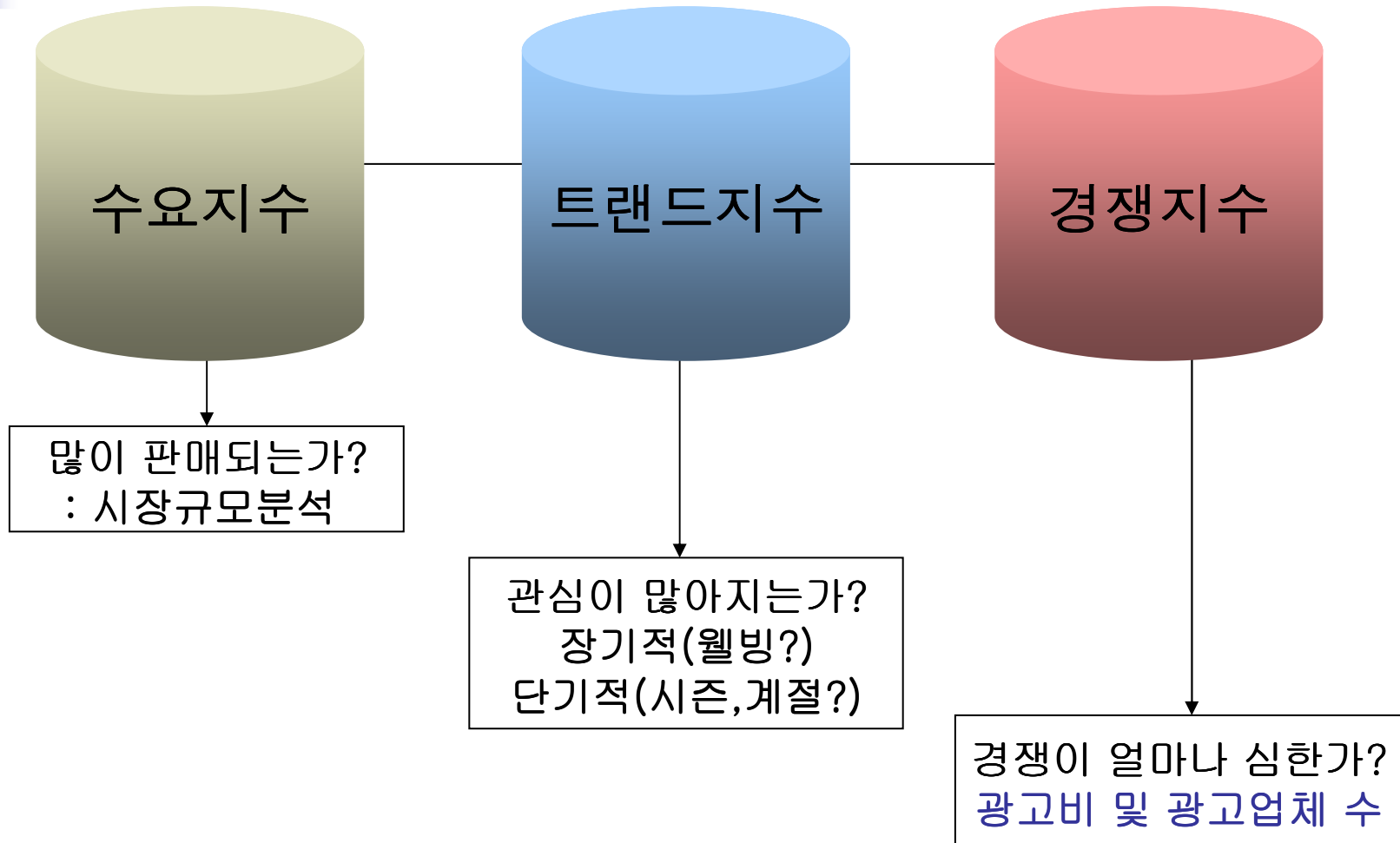


## 아이템 선정

---

- Industry – 본인이 관심있는 분야
- Item Cost
- Dropship vs. Warehousing
- 제조 업체와 직접 거래하거나 도매 업체와 거래. **Middle Man** 은 **AVOID!**
- 인터넷 쇼핑몰을 성패는 아이템 경쟁력에 달려 있다.

# 아이템 분석 (상품 기획)





# Product Sourcing

---

- Dropshipping
- Wholesaling
- Liquidation/Overstock Sourcing
- Importing
- 적절한 아이템 조달을 위해선 위에 Sourcing 방식들을 밸런스있게 사용
- 적절한 Sourcing 을 위해서 Wholesale Directory, Dropship Directory 를 이용하거나 Industry Tradeshow 에 참석하는 방법이 있다.



# 인테리어

---

- 상품 제목
- 상품 설명
- 상품 그림 및 리뷰
- 고객 서비스를 크게 줄일 수 있는 요소



# Dropship vs. In-House

---

- Dropship 이란 무엇인가?
- Dropship 장점과 단점
- Dropship 을 해서 수익을 낼수 있을까?
- Warehousing 장점과 단점
- Hybrid



# 이베이 장터



개인 창업 – Used 물건 판매

비즈니스 창업 – Used & New 판매



# 이베이 회사소개

---

- 1995년에 Pierre Omidyar 이 AuctionWeb 으로 시작
- 1996년에 캘리포니아 에서 회사 설립
- 1998년에 델라웨어 회사로 재설립
- 1998년 2M 사용자에서 2005년 181M 사용자로 증가.  
현재 dir 80M Active 사용자
- 마켓 플레이스 – 전자상 거래, 옥션 방식과 Fixed-Price 방식 지원
- 페이팔페이먼트 – Send & receive payments by using email address



# 이베이 장터 서비스

---

- Feedback Forum: Comment & Star rating system
- SafeHarbor Program: Resolve user disputes and responds to reports of misconduct
- eBay Buyer Protection: \$200 이하의 Claim 환불
- Known for selling Used Goods
- Moving to Fixed Pricing Model



# 이베이 옥션

Choose from 3 subscription levels to fit your business:

START YOUR BUSINESS  
**Basic Store** \$15.95/mo

- An easy-to-create, customizable storefront
- Sales and marketing tools

ACCELERATE SALES  
**Premium Store** \$49.95/mo

- Advanced sales and marketing tools
- Increased customization
- Access to 24/7 customer support
- Robust analytics and reporting

MAXIMIZE EXPOSURE  
**Anchor Store** \$299.95/mo

- Maximum visibility
- Access to 24/7 customer support
- Expanded sales and marketing capabilities for high-volume sales
- More customization for a truly professional look
- Advanced analytics and reporting

- 옥션 스타일 리스팅
- Listing Fee + ~5% 수수료



# Paypal (페이팔)

---

- Payment Platform
- Uses email address to send and receive payments.
- Buyer Protection Program - \$1,000
- Seller Protection Program - \$5,000/yr
- 20M Business accounts & 80M Personal accounts



# Exercise

---

- 이베이 어카운트 만들기
- 물건 올리기
- 사진 찍어 올리기
- 이베이 스토어 만들기

# 아마존 장터





# 아마존 장터

---

- 아마존에서 물건 판매
- 월 \$40 기본료
- 무제한 물건 등록
- 판매가의 ~15% 수수료 (케테고리 별로 약간의 차이 있음)
- 크래딧 카드는 아마존에서 대행함으로 수수료나 Fraud 문제 없음





## 아마존 성공 조건

---

- Featured Merchant 되기
- Buy Box 이기기
- Reconciling Inventory
- Resolve A-Z Claims
- Keeping up with Seller Performance
- Obtaining positive feedback
- 3<sup>rd</sup> party Tools



## 아마존 팁

---

- Sales Rank 로 아이템 찾기
- Movers & Shakers 로 Hot 아이템 찾기



# Fulfillment by Amazon

## Inventory Storage

This fee is assessed to every unit for as long as it's in the fulfillment center.

### Monthly Storage (per cubic foot)

January through September	\$0.45 / cubic foot <sup>1</sup> per month
October through December	\$0.60 / cubic foot <sup>1</sup> per month

## Amazon.com Fulfillment

Use this table if the order was placed through Amazon.com<sup>2</sup>

The total fee to process a fulfillment order = Order Handling + Pick & Pack + Weight Handling.<sup>5</sup>

	Media	Non-Media	Oversize
<b>A</b> Order Handling			
Per Order <sup>3</sup>	N/A	\$1.00	N/A
<b>B</b> Pick & Pack (per unit)			
Units priced under \$25	\$0.50	\$0.75	\$3.00
Units priced \$25 or greater	\$1.00	\$1.00	\$3.00
<b>C</b> Weight Handling			
Per pound	\$0.40	\$0.40	\$0.40

# FBA - 계속

## Multi-Channel Fulfillment

Use this table for non-Amazon.com fulfillment orders.<sup>3</sup>

The total fee to process a fulfillment order = Pick & Pack + Shipping Method + Shipping Weight<sup>6</sup>

	Media	Non-Media	Oversize
<b>D</b> Pick & Pack <sup>4</sup>			
Per Unit	\$0.60	\$0.75	\$3.00
<b>E</b> Shipping Method (per order)			
Standard	\$1.90	\$4.75	\$7.00
Expedited (Two-Day)	\$7.40	\$7.75	\$10.00
Priority (Next-Day)	\$14.40	\$14.75	\$17.00
	Standard	Expedited Two-Day	Priority Next-Day
<b>F</b> Shipping Weight (per pound <sup>5</sup> )			
1-15 Pounds	\$0.45	\$0.55	\$1.50
Each Additional lb, up to 70lbs	\$0.45	\$0.70	\$1.75
Each Additional lb, up to 150lbs	\$0.45	\$0.85	\$2.00



## Miscellaneous 장터

Craigslist, Buy.com,  
Newegg.com, Walmart



# Craigslist

---

- Started in 1995
- Classified Advertisement
- FREE to local users except for Job Listings
- 37<sup>th</sup> place in web traffic per Alexa.com on 1/8/2010.
- Good for items selling locally

The logo graphic consists of a vertical black line intersected by a horizontal black line. To the left of the intersection, there are three overlapping squares: a yellow one at the top, a red one in the middle, and a blue one at the bottom. The text 'Buy.com' is positioned to the right of the vertical line.

# Buy.com

---

- Similar to Amazon Marketplace
- 8 ~15% commission (케테고리별로 약간의 차이 있음)

The logo graphic consists of a vertical black line intersected by a horizontal black line. To the left of the intersection, there are three overlapping squares: a yellow one at the top, a red one in the middle, and a blue one at the bottom. The word "Walmart" is written in a blue, sans-serif font to the right of the vertical line.

# Walmart

---

- 8/31/2009 시작
- Only available to CSN Stores, eBags, and Pro Team
- Coming Soon to other merchants





# Others

---

- Neweggmall
- GrabCart
- eCrater
- Etc.



# 입주형 단독 쇼핑몰



아마존 웹스토어

야후 스토어



# 아마존 웹스토어

Choose From Two Options:

## WebStore by Amazon

One month FREE Trial\*

 SIGN UP NOW

**\$59.99 / Month**  
7% Commission

### WebStore Features Include:

- ▶ Millions of Amazon.com shoppers pre-registered to checkout
- ▶ Amazon's [A-to-Z Guarantee](#) on all purchases - protecting buyers and sellers
- ▶ Amazon's proven marketing techniques  
Product reviews, Best sellers
- ▶ Drive traffic by automatic submission to search engines
- ▶ No setup/listing fee
- ▶ Earn additional revenue by selling Amazon products
- ▶ Create multiple WebStores under one account

[See how it works](#)

## Selling on Amazon.com AND WebStore by Amazon

<sup>\*\*\*</sup>  
**NEW!** One month FREE Trial\*

 SIGN UP NOW

**\$99.98 / Month**  
7% Commission on WebStore Sales  
[Variable Commission](#) on Amazon Sales

### WebStore Features PLUS:

- ▶ Earn additional revenue by selling inventory on Amazon.com from the same account
- ▶ Exposure for your brand to millions of Amazon.com shoppers
- ▶ Automatic link back to your WebStore from your Amazon [At-A-Glance](#) page
- ▶ Unified interface to manage inventory, orders and customers for both Amazon.com and WebStore

[Learn More](#)



# 야후 스토어

	<b>Starter</b> <a href="#">Sign Up</a>	<b>Standard</b> <a href="#">Sign Up</a>	<b>Professional</b> <a href="#">Sign Up</a>
<a href="#">Monthly price</a>	\$39.95/month	\$129.95/month	\$299.95/month
<a href="#">One-time setup fee</a>	\$50	\$50	\$50
<a href="#">Transaction fee</a>	1.5%	1.0%	0.75%
Recommended plan if you expect sales of:	Less than \$18K/mo.	\$18K to \$68K/mo.	More than \$68K/mo.
Maximum number of products you can sell	50,000	50,000	50,000



# 야후 스토어 (계속)

## How much should I expect to pay each month?

Your total cost per month will include your plan's monthly fee and transaction fees based on your total monthly sales. Here are a few examples:

Total Monthly Cost* if you have sales of	<b>Starter Plan</b>	<b>Standard Plan</b>	<b>Professional Plan</b>
\$0	\$39.95	\$129.95	\$299.95
\$100	\$41.45	\$130.95	\$300.70
\$1,000	\$54.95	\$139.95	\$307.45
\$5,000	\$114.95	\$179.95	\$337.45
\$10,000	\$189.95	\$229.95	\$374.95
\$50,000	\$789.95	\$629.95	\$674.95
\$100,000	\$1,539.95	\$1,129.95	\$1,049.95

\* These examples exclude the one-time setup fee of \$50 and fees paid directly to your [merchant account provider](#) or PayPal for transaction processing. There is no gateway fee for Yahoo! Merchant Solutions customers.



## 페이먼트 옵션

---

- 크래딧 카드사용을 위해서는 머첸트 어카운트가 필요하다 (VISA, Master)
- Discover, American Express 머첸트 어카운트는 별도로 구입
- Paypal (Ebay Company)
- Google Checkout
- Amazon Checkout
- 외, Check, Money Order, PO, 등등...



# 페이먼트 게이트웨이

---

- Authorize.net
- Paypal
- Google Checkout
- 2Checkout
- Bluepay
- CDGCommerce
- Worldpay 등등...

# 고객 서비스

## 철저한 고객관리 및 A/S

주말 및 공휴일에도 지속적으로 제공되는 1:1 고객 서비스



인터넷 쇼핑몰의 특성인 24시간 운영에 따른  
쇼핑몰 운영자의 문의에 대해 주말에도 게시판을  
통해 담당자가 직접 응대, 처리함

상담 전문팀 구성으로 1:1 고객 응대

10명의 전문 운영, 상담 요원이 각각의 쇼핑몰에 쇼핑몰 구축, 운영에 대한 지속적인 서비스를 실시





## 물류 및 고객 관리

---

- 재구매 유도를 위한 이벤트 및 프로모션, 쿠폰, 이메일
- 차별화를 해라  
정확한 배송 정보, **Order Status**, 멀티 미디어 기능 추가
- 고객관리, **DB** 관리, 구매관리, **Feedback**



# Fulfillment

---

- Dropshipping
- Warehousing, Fulfillment Center
- Dealing with backorders
- UPS (No PO Box Delivery)
- FedEx (No PO Box Delivery)
- USPS
- DHL (Fading Out)



## 반품 및 환불

---

- Factory Defect
- Shipping Damage
- Description Mismatch
- Delivery Timeline Miss
- Dealing with difficult Customers
- Obtain RMA Request, Restocking Fee



# 기타 - 질문과 답변

---

