

교육 과정 소개서.

해외소싱으로 온라인 커머스 정복하기 올인원 패키지 Online

안내.

해당 교육 과정 소개서는 모든 강의 영상이 촬영하기 전 작성되었습니다.
아래 각 오픈 일정에 따라 공개됩니다.

- 1차 : 2020년 8월 31일
- 2차 : 2020년 9월 28일
- 3차 : 2020년 10월 12일

최근 수정일자 2020년 8월 12일



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://www.fastcampus.co.kr/ (슬러그)
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	약 10시간 내외 (* 사전 판매 중인 강의는 시간이 상이 할 수 있습니다.)
문의	강의 관련 전화 문의: 02-568-9886 수료증 및 행정 문의: 02-501-9396 / help.online@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대에 나의 스케줄대로 수강
원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생



강의목표

- 국내 이커머스 경쟁 상황 조사방법부터 좋은 사업 아이템을 발견법 및 브랜딩 및 매니지먼트까지, 대형 기업들을 이길 수 있는 나만의 창업 전략을 세우는 법을 알 수 있다.
- 리스크를 최소화 할 수 있는 단계별 전략을 통해 실제로 시장 조사 및 상품을 선정하고 알리바바, 1688에서 직접 상품을 구매한 후 판매할 수 있는 쇼핑물을 찾는 테스트를 진행한다.
- 테스트 후 업체 선정 및 상품 상황별 통관 방법, 물류업체 선정 및 3PL 업체 선정하는 기준 등 해외 소싱 실전을 위한 실무를 진행합니다. 뿐만아니라 개인이나 중소기업이 처한 환경에서 최적의 소싱처 선별방법 및 소싱 협상 등 어디서도 볼 수 없는 강사님만의 실무 노하우 또한 함께 알 수 있다.

강의요약

- 재 온라인 커머스 시장 현황과 환경의 변화가 어떤 방향으로 진행되고 있는지 알 수 있다.
- 온라인 커머스 창업에 앞서 알아야하는 포지셔닝, 브랜드 전략, 비용 구조 등 창업의 전략을 수립할 수 있다.
- 리스크를 최소화하는 해외 소싱 단계 전략을 통해 실제 상품 시장 조사 및 테스트 상품을 선정하고 그 상품 에 맞는 적합한 판매 채널을 찾을 수 있다.
- 내 상황에 맞는 상품을 가져올 수 있는 최적의 해외 소싱처를 선별할 수 있다.
- 해외 소싱을 통해 성공적인 온라인 비즈니스를 시작할 수 있도록 한다.



강사

이종구

과목

- 해외소싱으로 온라인 커머스 정복하기

약력

- 현) 코즈니 앳 홈 (Kosney at home) Founder/CEO
- 전) 티켓몬스터 Vice President, 상품본부장
- 전) SK 네트워크 최연소 상무
- 전) GS 리테일 MD본부 이사
- [저서]경제 경영 베스트셀러 해외소싱 마스터



CURRICULUM

01.

온라인 커머스 창업,

과연 해 볼만 한
싸움인가?

왜 해외소싱이
반드시 필요한가?

파트별 수강시간 : 01:30:00

01. Introduction : 이 강의를 통해 무엇을 배울 수 있을까?
02. 개인에게 유리해진 온라인 영업 환경의 변화
03. 유통의 필수 조건 3가지(상품성, 독점성, 지속성)와 해외소싱 & 포지셔닝의 중요성
04. 해외 소싱 환경의 변화
05. 무자본, 소자본 창업? 온라인 비즈니스에 대한 잘못된 이해와 정보의 폐쇄성
06. 현재 기업과의 전쟁에서 승리하고 있는 개인셀러들

CURRICULUM

02.

이기는 창업의 전략 (포지셔닝/브랜딩/ 소싱/매니지먼트)

파트별 수강시간 : 01:00:00

01. 상품선정의 원칙, 포지셔닝이 필요한 이유
02. 장사의 핵심인 포지셔닝을 이해해야 한다, 그래야 교집합 상품을 찾을 수 있다
03. 교집합을 키우는 방법 ; 인사이트/시장조사/소싱처조사
04. 브랜드를 제대로 이해해야 한다
05. 오늘날 워킹하는 브랜딩이란



CURRICULUM

03. 초보 셀러들을 위한 실패 없는 해외소싱 전략 세우기

파트별 수강시간 : 02:00:00

01. 해외소싱처 옵션 설명, 소싱처별 특징과 상품 가격
02. 팔리는 상품 구성의 기본 '구색 상품'과 '매출 상품'
03. 리스크를 최소화 하는 해외 소싱 단계 전략
04. 시장조사 방법과 예시
05. 해외 무역 사이트 1688, 알리바바를 활용한 상품 서칭과 이용 방법 (실습)
06. 사례로 배우는 상품에 적합한 쇼핑몰 만들기 (스마트 스토어/ 개인쇼핑몰)
07. 무역박람회 견학을 통한 상품 및 소싱처 정보 찾기
08. 도매 시장 견학 겸 테스트 상품 구매하기
09. 1688/알리바바에서 상품 구매해서 테스트 해보기 (실습)
10. 해외소싱 창업, 전업으로 뛰어들 것인가? 부업으로 할 수 있는 것인가? 실제 업무 내용과 소요 시간에 대해서

CURRICULUM

04. 최적의 소싱처를 선별하기 위한 해외 소싱 실무

파트별 수강시간 : 03:00:00

01. 잘 팔린 상품 실제 공장에서 주문할 때 꼭 알아야 할 내용들, 챙겨야 할 내용들
02. 내 상황에 맞는 MOQ와 적절한 구매 가격
03. 무역박람회, 전시장, 로컬 도매시장에서 좋은 소싱처 고르는 방법 어떤 종류의 소싱처인지 알아 보는 방법
04. 상품 구매 시, 협상하는 방법 (해야 할 말, 하면 안되는 말, 가격 협상 등)
05. 고급 스킬 1 : 원재로 구매해서 공장보다 더 싸게 만드는 방법
06. 고급 스킬 2 : 내 디자인으로 대량 생산하는 방법
07. 해외에서 구매한 상품들을 국내로 어떻게 들여 오는가? (도매상일 경우, 공장일 경우, 도매 시장일 경우)
08. 구매대행업체, 관세사에게 일을 맡기기 전, 알아야 할 통관 항목과 비용
09. 가장 두려워하는 부분, 인증
10. 물류업체 선정, 3PL 비용 정리와 선정하는 방법
11. 본격적으로 들여온 상품은 어디서 파는 것이 좋은가?
12. 장사를 해서 돈을 번다는 의미는 무엇인가? 매출, 비용, 상품원가, 수익 구조에 대한 이해



CURRICULUM

05.

강사님의 노하우를 담은 100개의 핵심 해외 소싱 정보 공개

파트별 수강시간 : 01:00:00

- | |
|---|
| 01. 상품 정보 수집을 위한 카테고리별 무역박람회 |
| 02. 그리고, 나라별 꼭 가볼만 한 도매 시장 |
| 03. 중국 그리고 인도, 베트남, 말레이시아 등 나라별로 경쟁력 강한 품목들 |
| 04. 주요 핵심 공장 리스트 공개 |

CURRICULUM

06.

강의를 마무리하며, 장사를 처음 시작한 사람들에게 강사님의 제언

파트별 수강시간 : 03:00:00

- | |
|-------------------------------|
| 01. 장사의 역할과 장사의 힘 |
| 02. 비즈니스 성공의 원리 |
| 03. 내가 재미있지 않으면 절대로 오래 가지 못한다 |

[올인원 패키지 : 해외소싱으로 온라인 커머스 정복하기] 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 사전 판매중인 강의입니다. 해당 교육과정소개서가 변경되거나 내용 추가가 될 수 있습니다.

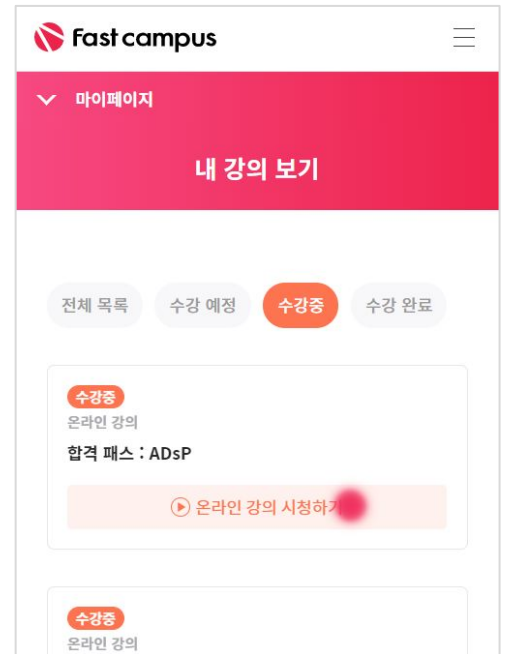
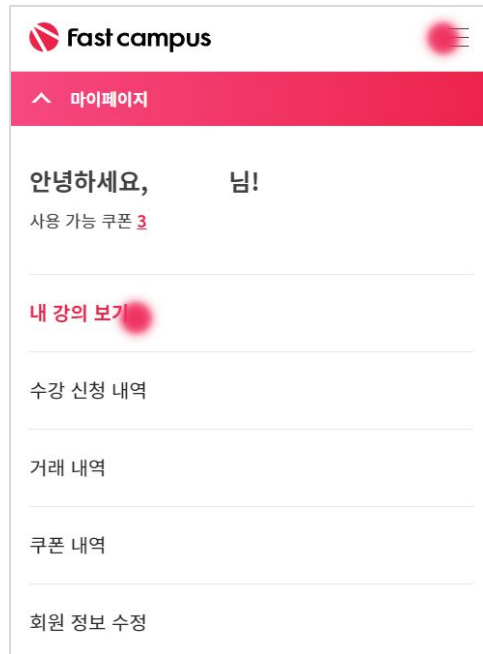


주의사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 **아이디 공유를 금지**하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어 있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 미만, 5강 미만 수강 시	100% 환불 가능
수강 시작 후 7일 이상, 5강 이상 수강 시	수강기간인 1개월(30일) 대비 잔여일에 대해 학원법 환불규정에 따라 환불 가능

- 보다 자세한 환불 규정은 패스트캠퍼스 취소/환불 정책 또는 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.