

교육 과정 소개서.

조MD의 스마트스토어 순수익으로 월급 뛰어넘기



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/ent_online_chomd
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	10시간 20분
문의	고객지원 : 02-501-9396 강의 관련 문의: help.online@fastcampus.co.kr 수료증 및 행정 문의: help@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대 에 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

- 아무리 노력해도 스마트스토어 순수익이 오르지 않는 분
시간과 비용만 늘어나고 순수익은 그대로인 셀러에게 추천드립니다.
- 방향성에 혼란을 느끼는 분
여러분들의 잘못된 편견과 지식을 바로 잡고, 올바른 정보와 지식을 통해 스마트스토어의 사업의 방향성을 잡아드립니다.
- 장기적으로 꾸준한 순수익의 스마트스토어를 희망하는 분
연금같은 부업을 시작하고 싶은 분이라면 반드시 들어야합니다.
- 스마트스토어 N잡에 관심이 있는 분
시간적/금전적 비용을 줄여주는, 부업 맞춤형 커리큘럼과 혜택으로 여러분들의 고민을 없애드립니다.

강의요약

- 알짜배기 데이터 활용법을 통해, 감으로 판단하면서 낭비하는 금전적, 시간적 비용을 줄여드립니다.
- MD의 관점에서 순수익을 극대화할 수 있는 상품 등록 전략과 마케팅 비법을 100% 전수
- 조 MD만의 남다른 소싱 전략과 상품 등록 전략
똑같이 보이는 스마트스토어 세팅 방식에도 전략이 있다! 스마트스토어 세팅에서부터 소싱, 상품등록까지 조MD만의 전략 공개
- 오랜 경험에서 나온 데이터 활용법과 영업 비밀 노하우를 단 하나도 빠짐없이 100% 담은 스마트스토어 매출 비법 PDF 3종 제공



강사

조MD

과목

- 조MD의 스마트스토어 순수익으로 월급 뛰어넘기

약력

- 현)스마트스토어 컨설팅 회사 Green Egg 대표
 - 전)리빙브랜드 C사 온라인 사업팀 MD
 - 전)CJ올리브영 영업부 Store Manager
 - 전)롯데백화점 여성의류팀 Sales person
-



CURRICULUM

01.

OT:
오리엔테이션

파트별 수강시간 : 00:10:17

Introduction
CH01_01.조MD 강사소개
CH01_02.강의 소개

CURRICULUM

02.

확률 높은 매출을
만들어내는
MD가
생각하는 법

파트별 수강시간 : 01:29:59

CH01. 남들보다 확실한 매출을 만드는 데이터 마인드
CH01_01.아이템 스카우트의 기본 활용법 & 키워드 이해하기
CH01_02.검색 수를 통한 시장 예측하기
CH01_03.상품 등록할 우선순위 정하기
CH01_04.카테고리의 브랜드 점유율
CH01_05.카테고리 선정 시 고려사항
CH02. 온라인몰 경영자 마인드셋하기
CH02_01.오프라인과 온라인의 차이
CH02_02.셀러가 보는 상품명과 썸네일



CURRICULUM

03.

**조MD만의
남다른 소싱
전략부터 순수익
극대화 상품 등록
전략**

파트별 수강시간 : 05:58:12

CH01. 시작이 반이다. 스마트스토어 개설하기
CH01_01.조MD와 함께 보는 스마트 스토어 개설하기
CH01_02.운영에 꼭 필요한 네이버 애널리틱스네이버톡톡 연동하기
CH02. 누구보다 소싱 성공의 확률이 높은 조MD만의 전략
CH02_01.초보셀러도 쉽게 이해하는 유통의 단계와 소싱의 종류
CH02_02.조MD가 추천하는 상품소싱 하는 법
CH02_03.소싱 성공률 높이는 대표 마인드
CH02_04.남들보다 유리한 소싱 전략 TIP
CH02_05.조MD가 거래처와 커뮤니케이션하는 법
CH03. 순수익을 극대화시키는 최적화 상품등록 전략
CH03_01.내가 판매할 카테고리 정하기
CH03_02.start 상품명과 after 상품명
CH03_03.마진최적화를 위한 판매가 설정
CH03_04. 고객들이 많이 사게 만드는 옵션 세팅 법
CH03_05. 고객이 클릭할 수밖에 없는 썸네일
CH03_06. 동영상은 선택이 아닌, 이제는 필수 요건
CH03_07. 상품을 구매하게 만드는 상세페이지 전략
CH03_08. 너무나 편한 상세설명 사용법
CH03_09. 기타 내용 확인하기
CH03_10. 상품등록 A to Z
CH04. 투잡하기 좋은 세상? 배송시스템 이해하기
CH04_01. 택배 계약 3PL 활용하기
CH04_02. 배송 필수 설정 TIP
CH05. 판매부터 반품까지 이해하기
CH05_01. 상품 판매시 판매자 관리 시뮬레이션
CH05_02. 교환 반품 처리
CH06. 판매정산부터 온라인 고객 응대하기 TIP
CH06_01. 네이버 정산 알아보기
CH06_02. 온라인 판매 간단한 세무 상식 알아보기
CH06_03. 온라인 고객 응대하는 법



CURRICULUM

04.

**광고대행사보다
더 효율적인
순수익 극대화
광고 운영 전략**

파트별 수강시간 : 02:01:37

CH01. 네이버 키워드 광고 1000% 활용법과 광고 운영 자동화
CH01_01. 네이버 광고 운영 구조 알아보기
CH01_02. ROAS수치의 이해
CH01_03. 마진율과 광고효율
CH01_04. CPC광고의 이해
CH01_05.네이버 키워드 광고 100% 활용법
CH01_06. 광고 운영 필수 전략
CH01_07. 네이버 광고 효율 극대화 전략
CH02. 조MD의 효율적인 광고 운영 비밀 공식
CH02_01. 조MD만의 광고운영 TIP
CH02_02. 조MD가 모든 광고를 대하는 자세
CH02_03. 마케팅의 이해와 전략

CURRICULUM

05.

**조MD 전략
총정리 및 자주
나오는 질문**

파트별 수강시간 : 00:40:30

조MD 전략 총정리 및 자주 나오는 질문
CH01_01. 조MD의 매출을 만들어내는 과정 총정리
CH01_02. 조MD가 제공하는 파일 설명
CH01_03.자주 나오는 질문 LIST
CH01_04. 마지막으로 하고 싶은 말



주의 사항

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

수강 방법

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



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.