

첫 달 안에 매출 만드는 일본구매대행

소자본으로 7일 안에 시작하고 30일 안에 첫 주문을 목표로 하는 실전 가이드

무재고 구매대행 · 소호무역 · 자체 사이트 운영
AI 마케팅 · 30일 실행표 · 실전 프롬프트 12선

김병철 | 이커머스 비즈니스맨

2026 실전 개정판 · 출간 편집본

출간 및 이용 안내

저자 김병철 | 발행 바이커머스 아카데미 | 2026 실전 개정판

이 책의 저작권은 저자에게 있다. 개인 학습을 위한 출력은 가능하지만 무단 복제·배포·재판매·온라인 공유·강의자료 전환은 허용되지 않는다.

이 책은 사업 실행을 돕는 교육 자료이며 수익을 보장하지 않는다. 세무·통관·인증·플랫폼 정책은 품목과 시점에 따라 바뀔 수 있으므로 실행 전에 반드시 공식 기관과 전문가에게 최신 기준을 확인한다.

법률·세무·통관 관련 내용은 2026년 8월 공개된 공식 안내를 기준으로 점검했다.

이 책의 사용법

이 책은 처음부터 끝까지 읽는 설명서인 동시에 바로 작성하는 실행 워크북이다. 각 장의 '실행 과제'를 끝낸 뒤 다음 장으로 넘어가면 30일 동안 사업 가설을 검증할 수 있다.

- 읽기만 하지 말고 후보 상품, 가격, 고객 질문을 직접 기록한다.
- 통관·세무·인증은 품목과 시점에 따라 달라지므로 공식 경로에서 다시 확인한다.
- AI가 만든 문장은 초안으로 사용하고 가격·재고·규격·권리는 사람이 검증한다.
- 첫 목표는 큰 매출이 아니라 반복 가능한 한 건의 주문 경험을 만드는 것이다.

차례

시작하기 전에

1장. 일본구매대행은 상품이 아니라 '과정'을 파는 사업이다

2장. 돈이 남는 수익 구조부터 설계하라

3장. 시작 전에 갖춰야 할 최소 세팅

4장. 팔릴 가능성이 있는 일본 상품을 찾는 법

5장. 환율과 배송비를 견디는 판매가격 만들기

6장. 고객이 이해하고 검색엔진이 찾는 상품 등록

7장. 첫 주문부터 배송 완료까지 운영하는 법

8장. AI로 블로그와 SNS 마케팅을 한 번에 운영한다

9장. CS를 비용이 아니라 재구매 장치로 만든다

10장. 30일 안에 첫 주문을 목표로 하는 실행계획

실제 운영 사례 삽입용 기록지

부록 A. 마진 계산 워크시트

부록 B. 상품 조사표

부록 C. 상품 등록 체크리스트

부록 D. 주문·배송·CS 체크리스트

부록 E. 30일 실행표

부록 F. 실전용 AI 프롬프트 12선

부록 G. 최신 정보를 확인할 공식 경로

맺음말. 상품 한 개가 아니라 운영 자산을 쌓아라

저자 소개

시작하기 전에

이 책은 누구를 위한 책인가

이 책은 일본구매대행을 처음 검토하는 사람, 스마트스토어·쿠팡 등에서 새로운 상품군을 찾는 판매자, 이미 해외구매대행을 하고 있지만 일본 소싱과 운영 자동화를 붙이고 싶은 1인 사업자를 위해 썼다. 일본어를 유창하게 하거나 큰 자본을 보유한 사람만을 위한 책이 아니다. 작은 범위에서 검증하고, 주문과 배송의 흐름을 익히고, 잘되는 카테고리에 집중해 사업을 키우려는 사람을 위한 실행 안내서다.

일본구매대행은 '일본에서 물건을 싸게 찾아 한국에 비싸게 파는 일'로만 보면 오래가기 어렵다. 실제 사업은 상품 조사, 판매 가능 여부 확인, 가격 계산, 상품 등록, 주문 확인, 일본 현지 구매, 검수, 합배송, 국제배송, 통관 안내, 고객응대가 연결된 과정이다. 이 과정이 흔들리지 않아야 매출이 늘어도 버틸 수 있다.

이 책에서 얻을 수 있는 결과

- 나에게 맞는 일본구매대행 시작 방식을 선택한다.
- 첫 카테고리 및 첫 20개 후보 상품을 선정한다.
- 비용을 빠뜨리지 않는 판매가격 계산표를 만든다.
- 첫 상품 등록부터 배송 완료까지의 운영 순서를 이해한다.
- 블로그·인스타그램·스레드·유튜브 쇼츠용 콘텐츠를 AI로 재가공한다.
- 30일 동안 무엇을 해야 하는지 매일 확인할 수 있다.

이 책은 '30일이면 누구나 돈을 번다'고 약속하지 않는다. 상품과 채널, 실행량, 시장 상황에 따라 결과는 달라진다. 대신 30일 안에 사업 가설을 검증하고 첫 주문 가능성을 높이는 데 필요한 행동을 구체적으로 제시한다.

바이커머스의 3단계 성장 경로

단계	방식	핵심 목표	적합한 사람
1단계	소싱형 일본구매대행	상품은 직접 찾고 일본 입고·검수·합배송은 현지 인프라 이용	초보자, 1인 셀러
2단계	카테고리형 소호무역	검증된 상품을 소량 매입해 마진과 배송속도 개선	경험이 쌓인 셀러
3단계	심사제 전문 파트너	독립 카테고리 브랜드와 운영 시스템을 구축	반복 판매를 검증한 전문 사업자

처음부터 일본 사업자와 창고, 자체 사이트를 모두 준비할 필요는 없다. 1단계에서는 상품 소싱과 국내 판매에 집중하고 일본 현지 입고·검수·합배송은 바이커머스 인프라를 이용한다. 반복 주문이 확인된 카테고리만 2단계의 카테고리 소량 매입형 소호무역으로 옮긴다. 3단계는 누구에게나 판매하는 공개형 상품이 아니다. 반복 매출, 전문 카테고리, 운영자금과 기존 사업 충돌 여부를 확인한 사업자만 심사제 파트너로 확장한다. AI 마케팅은 별도의 4단계가 아니라 모든 단계에서 조사·등록·홍보·고객응대를 빠르게 만드는 공통 도구다.

법률·세무·인증에 관한 안내

이 책은 실무 교육 자료이며 법률·세무·관세 자문을 대신하지 않는다. 판매 가능 여부, 수입요건, 세금, 표시사항, KC 관련 의무는 품목·용도·판매방식에 따라 달라질 수 있다. 특히 식품, 화장품, 의약품·의료기기, 전기용품, 어린이제품, 생활화학제품, 무선기기, 브랜드 권리와 관련된 상품은 판매 전에 최신 공식 기준과 전문가 의견을 확인해야 한다.

1장. 일본구매대행은 상품이 아니라 '과정'을 파는 사업이다

구매대행의 본질

고객이 구매대행 사업자에게 돈을 지불하는 이유는 일본 상품을 대신 클릭해 주기 때문만이 아니다. 고객은 일본어 장벽, 결제 제한, 일본 내 배송, 판매자와의 의사소통, 검수, 국제배송, 통관 과정의 번거로움을 줄이기 위해 비용을 지불한다. 따라서 경쟁력은 단순히 '더 싼 가격'이 아니라 다음 네 가지의 합으로 만들어진다.

1. 고객이 찾기 어려운 상품을 발견하는 능력
2. 전체 비용과 예상 일정을 명확하게 설명하는 능력
3. 일본 현지 구매·검수·배송을 안정적으로 처리하는 능력
4. 문제가 생겼을 때 빠르고 일관되게 안내하는 능력

상품은 바뀌지만 이 네 가지 능력은 남는다. 그래서 일본구매대행을 오래 운영하려면 인기상품 목록보다 운영 기준과 시스템을 먼저 갖춰야 한다.

세 가지 시작 방식

1단계: 소싱형 구매대행과 현지 물류

고객 주문이 들어온 뒤 일본 판매처에서 상품을 구매한다. 판매자는 상품 조사와 국내 판매채널 운영에 집중하고, 일본 현지 입고·검수·합배송은 전문 인프라를 이용할 수 있다. 재고 부담이 작고 다양한 상품을 테스트할 수 있다는 장점이 있지만 일본 판매처의 품질, 가격 변동, 배송 지연에는 영향을 받는다. 초보자는 먼저 이 방식으로 시장과 운영 흐름을 익히는 것이 안전하다.

2단계: 소량 매입형 소호무역

판매 기록이 생긴 상품이나 자신이 잘 아는 카테고리를 소량으로 매입한다. 국내 재고가 있으면 배송이 빨라지고 묶음 구매로 원가를 낮출 수 있다. 그러나 판매 예측을 틀리면 재고가 남는다. '좋아 보이는 상품'이 아니라 실제 클릭·문의·주문 데이터가 있는 상품부터 소량 매입해야 한다.

3단계: 심사제 전문 파트너 사업

반복 판매와 운영 능력을 증명한 사업자는 별도 심사를 거쳐 독립 카테고리 브랜드와 전문물을 구축할 수 있다. 프로셀 같은 검증된 쇼핑물 솔루션을 기술 기반으로 활용하고, 바이커머스는 교육·세팅·일본 현지 구매·검수·물류·운영대행을 연결한다. 기존 운영 브랜드를 그대로 복제하거나 기존 고객과 같은 상품으로 경쟁하게 만드는 모델은 피한다. 3단계는 높은 책임과 운영 지원이 필요한 만큼 고가의 별도 계약 상품으로 운영한다.

초보자가 자주 하는 세 가지 착각

- 일본에서 싸면 한국에서 반드시 팔린다: 수요, 국내 경쟁가격, 배송비를 함께 봐야 한다.
- 상품을 많이 등록하면 매출이 난다: 수요가 있는 상품을 정확하게 설명하고 노출해야 한다.
- 주문 후에 배송을 알아보면 된다: 구매 전부터 금지·제한 품목, 크기, 무게, 파손 위험을 확인해야 한다.

1장 실행 과제

종이에 다음 문장을 완성한다. “나는 _____ 고객에게, 일본의 _____ 카테고리 상품을, _____ 문제를 해결하는 방식으로 제공한다.” 고객과 카테고리를 한 번에 넓게 잡지 말고 처음 30일 동안 검증할 한 가지 조합만 정한다.

2장. 돈이 남는 수익 구조부터 설계하라

매출보다 중요한 정산 후 이익

구매대행 초보자는 일본 판매가와 한국 판매가의 차이를 마진으로 착각하기 쉽다. 실제 이익을 계산하려면 일본 상품가격뿐 아니라 환율, 일본 내 배송비, 구매·결제 관련 비용, 검수·합배송 비용, 국제배송비, 오픈마켓 수수료, 국내 배송비, 광고비, 반품·파손 충당금까지 고려해야 한다.

예상 이익 = 한국 판매가 - 상품 원가 - 일본 내 비용 - 국제배송·통관 관련 비용 - 판매채널 수수료 - 국내 비용 - 위험 충당금

세금 처리와 구매대행 매출 인식 방식은 사업 형태와 거래 구조에 따라 달라질 수 있으므로 세무 전문가와 최신 국세청 안내를 확인한다.

가격표에 반드시 들어갈 항목

구분	확인할 내용	자주 빠뜨리는 비용
일본 구매	상품가, 소비세 포함 여부, 결제 가능 여부	판매처 수수료, 송금·결제비
일본 내 이동	판매자→현지 창고	지역별 배송비, 여러 판매자의 중복 배송
현지 작업	입고, 검수, 사진, 합배송	특수 포장, 보관료
국제 이동	무게·부피·운송방식	부피무게, 보험, 도서산간
국내 판매	오픈마켓 수수료, 광고	쿠폰 분담, 결제수수료, 반품
위험	환율·가격 변동, 파손, 품질	재구매 비용, 고객 보상

숫자로 보는 간단한 예시

가상의 상품이 8,000엔이고 적용 환율을 100엔당 950원으로 잡으면 상품 원가는 76,000원이다. 일본 내 배송 8,000원, 현지 처리 3,000원, 국제배송 배분액 14,000원, 판매채널·결제 비용 12,000원, 위험 충당금 5,000원을 더하면 총비용은 118,000원이다. 판매가가 139,000원이라면 예상 이익은 21,000원, 판매가 대비 약 15.1%다.

환율이 오르거나 국제배송 배분액이 늘면 이익은 빠르게 줄어든다. 그래서 상품 등록 시점의 환율을 그대로 쓰기보다 작은 환율 버퍼를 두고, 무게가 확인되지 않은 상품은 보수적으로 계산한다.

마진율과 회전율을 같이 보라

마진율이 높은 상품이 항상 좋은 상품은 아니다. 한 달에 한 번 팔려 5만 원이 남는 상품과 일주일에 다섯 번 팔려 1만5천 원이 남는 상품은 운영 가치가 다르다. 다음 네 지표를 함께 본다.

- 건당 예상 이익
- 한 달 예상 주문 수
- 주문 처리에 필요한 시간

- 반품·파손·문의 위험

반복 작업이 많은 상품은 겉보기 마진이 높아도 실제 시간당 이익이 낮다. 반대로 규격과 설명이 명확하고 재구매가 쉬운 상품은 마진이 조금 낮아도 자동화하기 좋다.

2장 실행 과제

후보 상품 세 개를 골라 낙관·기준·보수의 세 가지 환율과 배송비 조건으로 계산한다. 보수 조건에서도 목표 이익이 남지 않는 상품은 등록하지 않는다. 초기에는 '판매가를 먼저 정하고 비용을 끼워 맞추는 방식'을 금지한다.

이제 읽기보다 실행할 차례입니다.

미리보기에서는 사업 구조와 수익 계산의 핵심을 공개했습니다.
전체 36페이지 출간본에는 상품 조사, 등록, 배송, CS, AI 마케팅,
30일 실행표와 실전 프롬프트가 이어집니다.

NEXT STEP

buycommerce.kr/ebook