

문서번호: MKI 제 19-17호

2019. 4. 12

수 신 : 대표이사




참 조 :

제 목 : **성공하는 온/오프라인 유통 창업을 위한 '제1기 알리바바 수입소싱 종합반'**

1. 귀사(하)의 발전과 번영을 기원합니다.

2. 본 과정은 한국수입협회, 셀러노트와 매경교육센터가 공동으로 온/오프라인 유통 창업을 위한 알리바바 수입소싱 종합반을 개설합니다. 관심있는 많은 분들의 참여 바랍니다.

아 래

교육대상	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 상품소싱에 어려움을 느끼는 사업자/예비창업자</li> <li>▶ 해외공장에서 상품을 직수입하려는 사업자</li> </ul>
교육목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 온/오프라인 유통(커머스) 창업자가 갖는 상품소싱에 대한 갈등을 해소</li> <li>▶ 진입장벽이 높은 무역/물류/통관을 '알리바바 전자상거래 플랫폼'을 활용해 이해하기 쉽게 습득 및 즉시 활용</li> </ul>
교육특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>한국수입협회, 셀러노트 공동 주관</b></li> <li>▶ 국내 유통되어 있는 대부분의 상품을 '알리바바 플랫폼'을 통해 절반도 안되는 가격으로 도소매 수입 소싱</li> <li>▶ 수입 무역 外 통관/물류에 대한 전반적인 이해도 제고. 물류사/관세사와 업무 협의 시 꼭 알아야 할 사항과 비용을 절감할 수 있는 방안 안내</li> <li>▶ <b>한국수입협회 정회원 무료등록</b></li> </ul>
교육일정 및 장소	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일정 : 2019년 5월 12일 ~ 6월 2일 매주 일요일 1시 ~ 6시 // 총 20H</li> <li>• 장소 : 매경교육센터 (충무로역 7번출구, 매경미디어센터 별관 11층)</li> </ul>
교육비용 신청방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 200만원(교재비 등 제반 경비 포함 / VAT 없음)</li> <li>• 입금계좌 : 우리은행 1005-902-894548 / 예금주: (주)매경비즈</li> <li>• 신청방법 : 참가신청서 작성한 후 이메일로 발송(선착순 마감)</li> </ul>
문의&신청	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 이승한 연구원 [Tel]: 02-2000-5449 [Fax]: 02-2000-5425 [E-mail]: h77an@mkinternet.com</li> </ul>
주최/주관	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>MK 교육센터</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>KOIMA 한국수입협회</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>SELLER NOTE</p> </div> </div>

**매경미디어그룹 · (주)매경비즈**

직인  
생략

# 제 1 기 「알리바바 수입소싱 종합반」 커리큘럼

일시	강의 내용
<p>5/12 (일) 13:00~18:00 (1주차)</p>	<p>오리엔테이션 프로그램 및 교육생 소개</p>
	<p><b>1. 무역 조건(incoterms). 왜 알리바바를 이해하는데 필요한가?</b>  <b>수출자와 수입자의 업무 범위를 정하는 인코텀즈(incoterms)</b>                      - 실무에서 사용되는 인코텀즈 6가지 소개 / - 구매 대행사 없이 직수입이 가능한 무역 조건 안내</p> <p><b>2. 구매 가격/견적서에 영향을 끼치는 인코텀즈(incoterms)</b>                      - FOB PRICE란 무엇을 의미하는가?</p> <p><b>3. 인코텀즈로 바라보는 중국 타 전자상거래의 비즈니스 구조 차이점</b>                      - 1688.com / Aliexpress / Taobao</p> <p><b>4. 알리바바 회원가입 프로세스 (실습)</b></p> <p><b>5. 알리바바 수입 프로세스 첫 단계: 검색부터 수출자 문의까지</b>                      - 상품 검색 시 반드시 체크: 거래 약속(Trade assurance)/검증된 업체(Verified supplier)                      - 상세페이지에서 꼭 확인해야 할 사항 / - 알리바바의 처음이자 끝. 메시지 센터(Message center)                      - 희망 상품 3가지 문의(실습)</p>
	<p><b>6. 판매자와 꼭 나누어야 할 대화 1: 수량/가격/인코텀즈</b>                      - 샘플 거래 유도하는 방법 / - 순수한 상품의 원가만을 물어보는 방법                      - 대량 거래를 대비한 수량 별 가격 확인 / - 수출자와 수입자의 업무 범위 정하기                      - 물류비 확인하기</p> <p><b>7. 수출자(판매자)대화 유형별 정리</b>                      - 수입자(구매자) 샘플 가격 인하 요청 - 수출자(수락)                      - 수입자(구매자) 샘플 가격 인하 요청 - 수출자(거부) - 수출자 설득                      - 수입자(구매자) 샘플 소량 구매 요청 - 수출자(거부) - 수출자 설득 / - 실습</p>
	<p><b>8. 수출자와 꼭 나누어야 할 대화 2: 배송 방법 및 물류</b>                      - 항공/해상(LCL) 운송 특징 및 배송 소요 예상 시간                      - 항공/해상(LCL) 물류 비용 계산 방법                      - 해상(FCL) 운송의 특징 및 배송 소요 예상 시간                      - 해상(FCL) 물류 비용 계산 방법                      - THC, WFG, SEAL CHARGE 등 부대 비용에 대한 이해                      - 포워더와 배송대행사의 차이점</p> <p><b>9. 실습 - 물류비 계산하기</b>                      - 상해 공장 -&gt; 인천공항 항공 운임 계산하기                      - 홍콩항 -&gt; 평택항 해상 LCL 운임 계산하기                      - 천진항 -&gt; 인천항 해상 FCL 운임 계산하기</p>

## ■ 제1기 「알리바바 수입소싱 종합반」 커리큘럼

일시	강의 내용
<p><b>5/12 (일)</b> <b>13:00~18:00</b> <b>(1주차)</b></p>	<p><b>10. 수출자와 꼭 나누어야 할 대화 2: 배송 방법 및 물류</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 항공/해상(LCL) 운송 특징 및 배송 소요 예상 시간</li> <li>- 항공/해상(LCL) 물류 비용 계산 방법</li> <li>- 해상(FCL) 운송의 특징 및 배송 소요 예상 시간</li> <li>- 해상(FCL) 물류 비용 계산 방법</li> <li>- THC, WFG, SEAL CHARGE 등 부대 비용에 대한 이해</li> <li>- 포워더와 배송대행사의 차이점</li> </ul> <p><b>11. 실습 - 물류비 계산하기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상해 공장 -&gt; 인천공항 항공 운임 계산하기</li> <li>- 홍콩항 -&gt; 평택항 해상 LCL 운임 계산하기</li> <li>- 천진항 -&gt; 인천항 해상 FCL 운임 계산하기</li> </ul>
<p><b>5/19 (일)</b> <b>13:00~18:00</b> <b>(2주차)</b></p>	<p><b>1. 수입 프로세스 리뷰(Review) - 이전 학습 내용 간략 복습</b></p> <p><b>2. 수출자(판매자) 대화 유형별 정리</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 수출자(판매자)가 지나친 물류비를 요구할 경우 - 수입자 거부 - 운송 방법 변경</li> <li>- 수출자(판매자)가 지나친 물류비를 요구할 경우 - 수입자 거부 - 운송비 세부내역 확인</li> <li>- 수출자(판매자)가 지나친 물류비를 요구할 경우 - 수입자 거부 - 운송사 변경 요청</li> </ul> <p><b>3. 수출자/관세사와 꼭 나누어야 할 대화 3: 관부가세 확인을 위한 HS-CODE, 수입통관</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 직수입 진행 시, 관세사 업무 협조 시점 안내</li> <li>- 관부가세를 체크하는 방법: 1) 관세청 홈페이지, 2) 관세사 협업</li> <li>- 수입통관 가능 여부 체크하는 방법 // 수입 관세사 지정하는 방법 소개</li> <li>- 관세사 지정하지 않을 경우, 발생할 수 있는 문제점 2가지 안내 (인증 및 등록 이슈, 잘못된 관세 계산)</li> <li>- 원산지 라벨 중요성과 처리하는 3가지 방법 안내</li> </ul> <p><b>4. 관세사 대화 유형별 정리</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 관세사와 커뮤니케이션 하는 방법 시뮬레이션</li> </ul>
	<p><b>5. 관세사 커리큘럼(2시간)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상품별 수입요건 및 처리방법, 원산지 라벨 등</li> </ul>
	<p><b>6. 변리사 커리큘럼(2시간)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상표 등록 요건, 상표 출원 비용 및 등록 시간, 상표 출원 효과, 상표권 권리, 상표 사용 의미, 상표 동일/유사여부 판단 기준, 상표권 침해 시 대응 방안, 분쟁 사례</li> </ul>

## 제1기 「알리바바 수입소싱 종합반」 커리큘럼

일시	강의 내용
<p>5/26 (일) 13:00~18:00 (3주차)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 수입 프로세스 리뷰(Review) - 이전 학습 내용 간략 복습</li> <li>2. 수출자/관세사와 꼭 나누어야 할 대화 4: 관세 절감 혜택을 위한 원산지 증명서             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 수출자로부터 원산지 증명서 발급 방법</li> <li>- 원산지 증명서를 통해 관세 혜택 받는 프로세스</li> </ul> </li> <li>3. 결제 수단 2가지: 페이팔(Paypal), 트레이드어슈런스(Trade assurance)             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 회원가입 및 결제 수수료, 방법 안내</li> </ul> </li> <li>4. 사후 관리             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 트래킹 넘버(운송장)를 활용한 배송 현황 파악하기: 항공/해상 CASE별</li> <li>- 오발송/하자 시 컴플레인 &amp; 클레임 처리하기</li> </ul> </li> </ol> <hr/> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. 중국 창고를 활용한 구매 방법 소개             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 배송 대행사를 활용한 중국 창고 활용 방법 안내</li> <li>- 배송 대행사 활용 시 사용해야 하는 무역조건(인코텀즈) 안내</li> <li>- 물류비를 절감할 수 있는 합배송 방법 안내</li> <li>- 합배송 상품, 사업자 정상 통관 프로세스 안내</li> </ul> </li> <li>6. 구매대행 판매 방법             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 구매대행 및 배송대행의 정의 및 차이점</li> <li>- 인증 및 등록에서 자유로운 구매대행 판매 방법 안내</li> <li>- 재고 등록 및 구매자에게 다이렉트 발송 방법 안내</li> </ul> </li> <li>7. 직수입 KC인증 직접 취득 방법 안내             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 안전인증/안전확인/공급자적합성 차이점 안내</li> <li>- 일부 전파 상품 대행사가 아닌, 직접 취득하는 방법 소개</li> <li>- 방송통신기자재 면허 등록 // 전파 기관 KC 인증 등록 안내</li> <li>- 취득한 KC 인증 넘버로 수입 통관하는 방법 안내</li> </ul> </li> <li>8. 실습             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 합배송 재고등록 및 배송신청</li> <li>- 구매대행 판매 재고등록 및 배송신청</li> </ul> </li> </ol>

## 제1기 「알리바바 수입소싱 종합반」 커리큘럼

일시	강의 내용
<b>6/2 (일)</b> <b>13:00~18:00</b> <b>(5주차)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 수입 프로세스 리뷰(Review) - 이전 학습 내용 간략 복습</li> <li>2. 다양한 수입 구매 방법 소개(인코텀즈 C조건) <ul style="list-style-type: none"> <li>- C조건으로 설정된 경우, 수입자 업무 프로세스</li> <li>- 수입통관을 위한 3가지 필수 서류 (C/I, P/L, B/L)</li> <li>- 관세 혜택을 위한 원산지 증명서 처리</li> <li>- 수입지 포워드 지정 및 업무 프로세스</li> <li>- 인코텀즈 C조건 거래 시, 수출자/관세사와의 대화 프로세스 시뮬레이션</li> </ul> </li> <li>3. 다양한 수입 구매 방법 소개(인코텀즈 F조건) <ul style="list-style-type: none"> <li>- FOB 조건으로 수입 시, 수입자의 업무 프로세스</li> <li>- FCA 조건으로 수입 시, 수입자의 업무 프로세스</li> <li>- 인코텀즈 FOB, FCA 거래 시, 수출자/관세사와의 대화 프로세스 시뮬레이션</li> </ul> </li> <li>4. 검역 대상 상품(식품 용기 등) 직수입 방법 안내 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 알리바바 수출자에게 문의해야 할 필수사항 안내</li> <li>- 해외 제조사 등록 방법 안내</li> <li>- 정밀 검사 실적 기준: 100kg</li> <li>- 검역 대행업체 및 관세사와의 업무 프로세스</li> </ul> </li> <li>5. 수강생 개별 수입 프로세스 총 검토(사전 신청자에 한함)</li> <li>6. 판매 극대화 전략 안내 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 리스크 최소화 판매 방법 (위탁판매)</li> <li>- 알리바바를 활용한 아마존FBA(글로벌 판매)</li> <li>- OEM 로고 부착 판매 방식</li> <li>- 키워드 도구를 통해 상품 선택 감 익히기</li> <li>- 네이버 블로그 상위 노출 방법</li> <li>- 페이스북/인스타그램 SNS 광고 기초 안내</li> </ul> </li> </ol>

\* 상기 교육내용은 보다 나은 강의 제공을 위해 변경이 될 수 있으며, 강사의 일정에 따라서도 다소 상이할 수 있습니다.