

기술과 경영 · 팀 프로젝트 제안

중국에서 떼와서 직접 팔아보기

7명이 소싱부터 판매, 세금 신고까지 — 한 학기 동안 진짜 매출을 만들어 봅니다

1688 공급처 → 통관 → 온라인·교내 판매 → 고객

보고서 대신, 영수증으로 증명하는 경영

수업에서 배우는 원가·마케팅·조직 이론을 실제 돈이 오가는 구조에서 직접 확인합니다

7명

한 회사처럼

사업·소싱·세무·마케팅·영업·개발로
나눠 실제 회사 조직을 흉내 냅니다

12주

한 학기 안에

아이템 선정부터 결산까지 수업
일정에 맞춰 끝냅니다

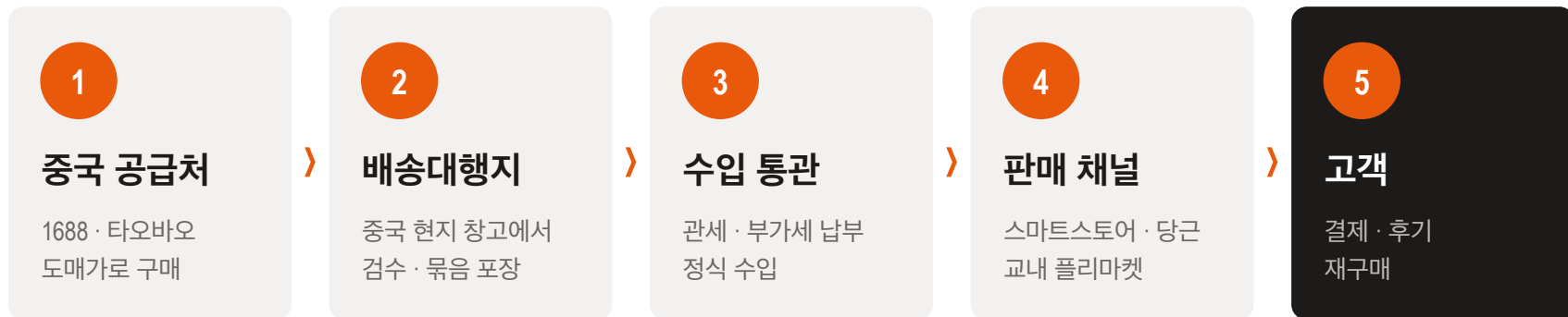
1건+

실제 판매

모르는 사람이 우리 제품에 돈을 내는
순간을 목표로 합니다

돈과 물건이 흐르는 길은 다섯 칸

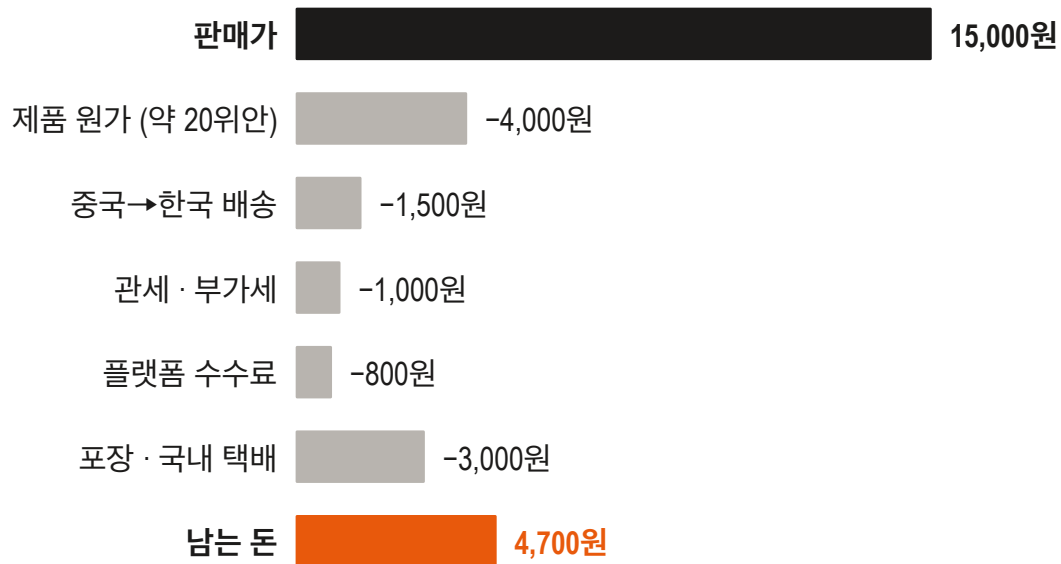
물건은 왼쪽에서 오른쪽으로, 돈은 오른쪽에서 왼쪽으로



우리 이익 = 판매가 - (제품 원가 + 국제 배송 + 세금 + 플랫폼 수수료 + 포장·택배)

하나 팔면 얼마 남을까

15,000원짜리 생활 소품 1개 기준 예시 — 실제 숫자는 아이টে임을 정한 뒤 소싱 담당이 다시 계산



개당 이익

4,700원

이익률 약 31%

50개 팔면
약 23만 원

환율 1위안 ≈ 190원 가정. 관세율·배송비는 품목과 무게에 따라 달라집니다.

무엇을 팔까

처음 해보는 팀에게 맞는 아이템은 "작고, 가볍고, 인증이 필요 없는 것"

O 이런 걸 고른다

- 손바닥 크기, 가볍고 잘 안 깨진다
- 판매가 1만~3만 원대
- 인증·허가가 필요 없다
- 대학생인 우리가 직접 써보고 싶다
- 예: 데스크 정리함, 폰 거치대, 파우치

X 이걸 피한다

- 어린이 제품 — 별도 안전 인증 필수
- 전기·배터리 제품 — KC 인증 대상
- 식품·화장품·의약품 — 수입 신고·허가
- 브랜드 카피·캐릭터 — 상표권 침해
- 가구처럼 부피 큰 물건 — 배송비 폭탄

시작 전에 꼭 확인할 법 5가지

학생 프로젝트라도 반복해서 팔고 돈을 벌면 사업입니다

- | | | |
|---|------------|--|
| 1 | 사업자등록 | 대표 1명 명의로 간이과세자 등록 (홈택스·무료), 수익 배분은 문서로 약속 |
| 2 | 통신판매업 신고 | 온라인 판매 시 원칙적으로 필요 — 간이과세자 면제 여부와 입점 채널 요건 확인 |
| 3 | 정식 수입 통관 | 개인 직구(면세)로 들어온 물건을 되파는 건 관세법 위반. 판매용은 관세·부가세 내고 수입 |
| 4 | 제품 인증 · 표시 | KC 인증 대상 품목인지 확인. 원산지(Made in China)·수입자 표시 부착 |
| 5 | 세금 신고 · 장부 | 간이과세자 부가세는 다음 해 1월, 종합소득세는 5월. 모든 매입·매출 영수증 보관 |

구체적인 기준은 12-13쪽에 정리했습니다.

7명, 이렇게 나눈다

분야마다 책임자 1명 — 결정은 담당자가, 돈 쓰는 결정만 전원이

사업 총괄

1명

아이템 결정 진행, 손익·예산, 일정, 발표

소싱 · 무역

1명

공급처 찾기, 샘플, 배송대행, 통관, 원가

세무 · 법무

1명

사업자·신고, 인증 확인, 장부, 세금

마케팅

2명

콘텐츠·SNS 담당, 상세페이지·광고 담당

영업 · CS

1명

판매 채널 입점, 오프라인 판매, 고객 응대

개발 · 데이터

1명

주문·재고 시트, 가격 조사, 매출 대시보드

분야별 할 일 ① 사업 · 소싱 · 세무

돈과 물건, 규칙을 책임지는 세 자리

사업 총괄 (PM)

- 아이템 후보 비교표 만들고 결정 회의 진행
- 손익 계산표 · 공동 자금 관리
- 주간 회의와 12주 일정 관리
- 수업 보고서 · 최종 발표 총괄

결과물 사업계획서, 손익표

소싱 · 무역

- 1688 · 타오바오 공급처 3곳 이상 비교
- 샘플 주문, 품질 · 사진과 실물 비교
- 배송대행지 선택, 통관 진행
- 개당 원가(물류 · 세금 포함) 계산

결과물 공급처 비교표, 입고 재고

세무 · 법무

- 사업자등록 · 통신판매업 신고
- KC 인증 · 원산지 · 상표권 확인
- 매입 · 매출 장부, 영수증 보관
- 수익 배분 규칙 문서화, 세금 신고

결과물 법 체크리스트, 장부

분야별 할 일 ② 마케팅 · 영업 · 개발

사게 만들고, 팔고, 숫자로 보는 세 자리

마케팅 (2명)

- 콘텐츠: 제품 촬영, 인스타 릴스 · 에브리타임 홍보
- 상세페이지: 판매 문구 · 이미지 제작
- 소액 광고로 문구 A/B 테스트
- 어떤 글에서 주문이 왔는지 기록

결과물 상세페이지, 홍보 콘텐츠

영업 · CS

- 스마트스토어 · 당근 등 판매 채널 개설
- 교내 폴리마켓 · 지인 대상 직접 판매
- 문의 · 교환 · 반품 응대
- 구매 고객 후기 받기

결과물 판매 채널, 고객 응대 기록

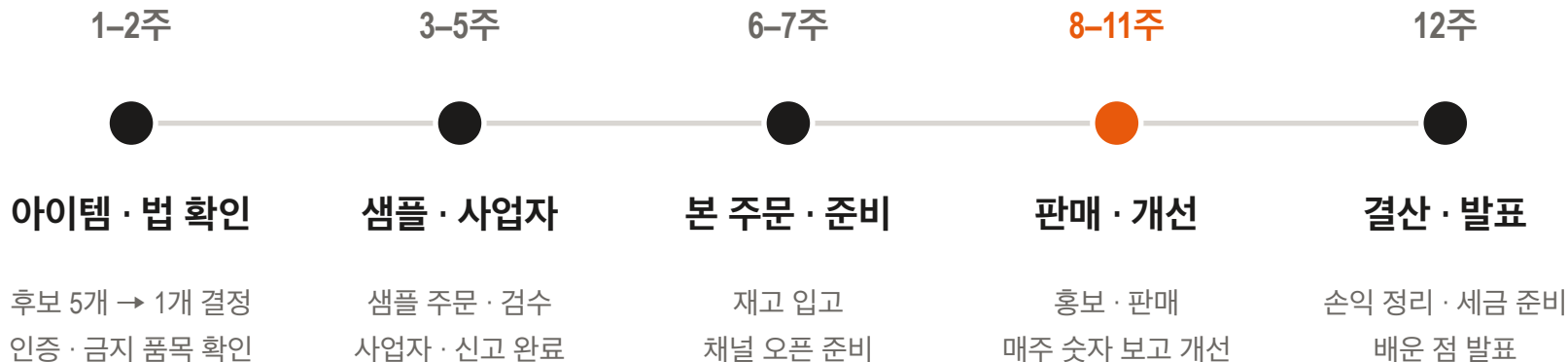
개발 · 데이터

- 주문 · 재고 관리 구글 시트 자동화
- 경쟁 상품 가격 수집 스크립트
- 필요 시 랜딩페이지 · 주문 폼
- 주간 매출 · 방문 대시보드

결과물 주문 시트, 매출 대시보드

12주 일정

중국 배송에 1~2주가 걸리므로 샘플 주문을 최대한 앞당깁니다



매주 회의에서 각 담당이 숫자 하나씩 보고: 원가 · 방문 수 · 문의 수 · 판매 수 · 남은 돈

하면서 꼭 알아야 할 실무 6가지

처음 해보는 팀이 가장 많이 틀리는 곳

01

원가는 물건값이 아니다

관세 = (물건값 + 운임) × 관세율
부가세 = (위 금액 + 관세) × 10%

02

샘플 먼저, 본 주문은 나중

최소주문수량(MOQ)·사진과 실물 차이를
샘플 2~3개로 먼저 확인

03

배송비는 부피로 매겨진다

가벼워도 크면 비싸다 — 부피무게
가로×세로×높이 ÷ 6,000 (업체마다 다름)

04

돈은 먼저 나가고 늦게 들어온다

물건값·배송비는 선결제, 판매 대금은
구매확정 뒤 정산 — 현금 흐름 계획 필수

05

불량은 반드시 생긴다

배송대행지 검수 옵션 활용,
불량률 5~10%를 원가에 미리 반영

06

환율과 결제 수수료

위안화 환율·해외 결제 수수료로
원가가 몇 %씩 흔들린다

법적으로 지켜야 할 것 ① 시작 · 수입

물건을 들여오기 전까지 — 세무 · 법무 담당이 체크리스트로 관리

	지켜야 할 내용	근거 법
1 사업자등록	사업 시작일부터 20일 안에 신청. 연 매출 1억 400만 원 미만이면 간이과세자	부가가치세법
2 통신판매업 신고	온라인 판매 전 시·군·구에 신고. 직전 연도 거래 50회 미만이거나 간이과세자면 면제	전자상거래법
3 통관고유부호	판매용 수입은 사업자 명의 통관고유부호로 정식 수입신고 (관세청 유니패스)	관세법
4 직구 되팔기 금지	개인 사용 목적으로 면세(150달러 이하) 받은 물건을 파는 건 처벌 대상	관세법
5 KC 인증	전기·생활용품은 인증 대상인지 조회, 만 13세 이하 어린이 제품은 인증 필수	전기생활용품안전법 어린이제품안전특별법
6 원산지 표시	제품이나 포장에 "Made in China" 등 원산지를 알아보기 쉽게 표시	대외무역법

KC 인증 대상 여부는 제품안전정보센터(safetykorea.kr), 통관은 관세청 125 상담센터에서 확인할 수 있습니다.

법적으로 지켜야 할 것 ② 판매 · 세금

팔기 시작한 뒤부터 — 영업 · 마케팅 · 세무 담당이 함께 지킨다

	지켜야 할 내용	근거 법
1 상품 정보 표시	상세페이지에 판매자 정보와 제조국 · 수입자 · 소재 등 상품 정보를 빠짐없이 표시	전자상거래법
2 교환 · 환불	받은 날부터 7일 안에는 청약철회 가능. 물건을 돌려받고 3영업일 안에 환불	전자상거래법
3 광고 문구	근거 없는 "최저가 · 최고" · 효능 과장 금지. 대가를 준 후기는 광고라고 표시	표시광고법
4 상표 · 저작권	브랜드 로고 · 캐릭터 제품 판매 금지. 다른 판매자의 사진 · 상세페이지 무단 사용 금지	상표법 · 저작권법
5 고객 개인정보	주문자 이름 · 주소 · 연락처는 배송 목적에만 사용, 공유 시트는 담당자만 접근	개인정보보호법
6 세금 · 장부	간이과세자 부가세는 다음 해 1월 신고(연 매출 4,800만 원 미만은 납부 면제) 종합소득세 5월 · 영수증과 장부 5년 보관	부가가치세법 소득세법 · 국세기본법

수익은 대표 명의의 소득으로 신고됩니다. 7명에게 어떻게 나눌지는 시작 전에 문서로 합의해 둡니다.

이걸 통해 우리가 얻어가는 것

성적보다 오래 남는 것 — 실제로 돈이 오간 기록

사업 총괄

원가 · 마진 · 현금 흐름을 실제 숫자로
계산하고 결정해 본 경험

소싱 · 무역

해외 공급처와 협상하고 물류 · 통관을 끝까지
진행해 본 경험

세무 · 법무

사업자등록부터 세금 신고까지 한 사이클을
직접 처리한 경험

마케팅

어떤 문구 · 채널이 실제 주문으로 이어지는지
확인한 데이터

영업 · CS

모르는 고객에게 팔고 문의 · 불만을 해결해
본 경험

개발 · 데이터

실제 운영에 쓰인 자동화 · 대시보드 —
포트폴리오로 남는 결과물

수업

가치사슬 · 4P · 손익분기점을
우리 숫자로 발표

이력

매출 증빙과 12주 기록이 남는
창업 · 취업 포트폴리오

사람

7명이 역할을 나눠 실제로 굴러 본 협업 경험

우리의 목표

1개

제품을 정식으로 들여오고

1건

모르는 사람에게 팔고

1원

이라도 흑자로 끝낸다

실패하더라도 어디서 막혔는지 숫자로 기록해 발표합니다.