

고득점 IPI 셀러 스토리

5. 고득점 IPI 셀러 스토리	1
5.1 <u>셀러 관점의 재고 관리</u>	2
5.2 <u>셀러 스토리 공유</u>	3
5.3 <u>신규 셀러를 위한 조언</u>	12

5.1 셀러 관점의 재고 관리

재고 상태 및 상품 가격 관리는 언제나 아마존 셀러들의 최우선 과제였습니다. 초기 상품 선택부터 재고 입고를 위한 상품 배송, 그리고 상품을 아마존 주문 처리 센터로 보내는 과정에 이르기까지, 신중한 결정들이 이루어집니다. 재고 퍼포먼스 지수(IPI) 점수가 높은 숙련된 셀러들은 재고를 어떻게 관리할까요? 이들의 생각을 들어보겠습니다.

“

재고 관리 또는 공급망 관리는 공급업체 및 생산에서 물류 및 세관, 마지막으로 해외 셀링 플랜에 이르는 일련의 준비 과정입니다. 공급망이 제대로 처리되지 않으면 회사 전체의 운영에 영향을 미칩니다. 비싼 가격의 대형 상품의 경우 재고 적체가 발생할 수 있습니다. 또한 생산 및 주기가 길면 해외 자본의 비중이 상대적으로 높아져 회사 전체의 운영에 영향을 미칩니다.

”



Boss Wu



Judy

“

재고 관리는 재고 퍼포먼스 지수 (IPI)에 초점을 맞추며, 셀러가 무제한 보관 용량을 확보하기 위해서는 목표 점수를 달성해야 합니다. 그렇지 않으면 FBA 주문 처리 센터의 보관 공간이 제한되어 셀링 플랜에 중대한 영향을 미치게 됩니다. 모든 셀러가 IPI 점수에 주의를 기울이셨으면 합니다.

”

“

전통적인 해외 무역 방식에 익숙한 셀러들은, 기존의 재고 관리 습관 때문에 재고 관리를 간과하기 매우 쉽습니다. 서너 달의 재고는 부담이 없다고 생각할 수도 있습니다. 하지만 **재고 관리의 핵심은 재고 회전율입니다. 핵심은 판매율 향상과 더불어 공급망과 물류망을 관리하는 것입니다.** 첫째, 공급망이 튼튼하고 안정적으로 재고를 공급할 수 있어야 합니다. 둘째, 재고량을 적정 수량에 맞게 조정해야 합니다. 마지막은 회전율로, 흔히 FBA 재고 회전율이라고 불리는 것입니다. 판매율이 우수하다는 것은 매년 동일한 투자로 더 많은 수익을 창출하고, 재고 수익을 극대화하고, 재고 적체의 위험을 크게 줄일 수 있다는 것을 의미합니다.

”



Mr. Han



Elva

“

재고 관리가 부실하면 셀러는 매출이 높더라도 재고가 현금 흐름을 압박하는 문제에 직면하게 됩니다. 따라서 판매 중인 모든 상품의 재고를 적정 수준으로 유지하는 것이 중요합니다. 재고 관리는 셀러 자신의 현금 흐름 및 현금 회전을 문제와 관련이 있습니다.

”

“

재고 관리의 기본은 셀러 센트럴의 IPI 점수를 언제나 참조하는 것입니다. 첫째, 초과 재고의 비율과 판매율에 주의를 기울이고 신중하게 상품을 선택하며 효과적인 마케팅을 수행합니다. 둘째, 문제 있는 재고는 보통 셀러가 리스팅을 삭제했지만 고객이 상품을 반품한 상황에서 발생합니다. 이 경우 셀러는 재고를 처분해야 합니다.

”



Mr.
Dai

5.2 셀러 스토리 공유

아마존은 재고 관리에서 탁월한 퍼포먼스를 거둔 셀러 5명을 초대하여 재고, 공급망 및 퍼스트 마일 물류 관리 최적화 방법, FBA IPI 점수 향상 방법, 성수기 전후의 재고 관리 방법을 알아보겠습니다.

5.2.1 대형 상품 및 비수기 상품 셀러

대형 상품은 가격이 비싸고 배송 비용이 많이 소요되며 보관 공간을 많이 차지할 뿐 아니라 생산 주기도 길다. 따라서 이러한 상품의 재고 관리는 언제나 많은 셀러들에게 어려운 과제였습니다. 아마존은 비수기 대형 상품의 판매 경험이 풍부한 두 셀러를 인터뷰하여 재고 관리에 대한 경험을 들어보았습니다.

첫 번째 셀러는 북미 마켓플레이스에서 대형 전자 상품을 판매하는 Boss Wu입니다. 시즌 상품은 아니지만 재고 수량 관리가 어렵다는 점, 목표에 맞춰 IPI 점수를 개선하기가 어렵다는 점, 성수기에 맞춰 생산 및 운송 주기를 조정하는 방법에 대해 혼란이 있었습니다. 이제 해당 셀러의 해결책을 살펴보겠습니다.

• Boss Wu



Q1 재고 수량은 어떻게 결정하나요?

A1 “비교적 성숙도가 높은 기존 대형 상품의 경우, 회사 내부 재고 회전율 계산 공식에 따라 주문 및 배송 수량을 결정합니다. 예를 들어, 당사의 재고-매출 비율은 **(FBA 재고 + 운송 중 재고 - 공장 재고) ÷ 지난 30일간 판매량** 으로 계산합니다.

● 해상 운송이 가능한 대형 품목의 경우 2~3의 값이 보다 안정적입니다. 예를 들어 계수가 2로 계산되면 이 재고는 약 2개월에 한 번씩 회전하는 것입니다. 이에 따라, 3가지 재고(FBA 재고, 운송 중 재고, 공장 재고)의 재고 수량을 합산하여 발송 수량과 일치시킵니다.

● 또한 상품의 성숙도도 주문 수에 영향을 미칩니다. 저희는 신상품 입고에 공격적인 태도로 임하며, 첫 배송을 위해 대량의 재고를 준비합니다. 기존 상품을 판매할 때는 보다 보수적으로 접근합니다. 계정 위험으로 상품이 처분되는 등 통제할 수 없는 요인이 발생하지 않도록 경계하고 있기 때문에 위험을 줄이기 위해 기존 상품을 소량으로 자주 배송합니다.”



Q2 목표 지향적으로 FBA IPI 점수를 향상시키는 방법은 무엇인가요?

A2 “대형 상품의 경우 핵심은 재고 회전율을 파악하는 것입니다. 예를 들어, 배송 주기의 경우 업계 표준이 허용한다면 1년에 5~6회 배송하는 것이 좋습니다. 하지만 현재 1년에 세 번만 배송할 수 있다면 재고 회전율에 개선의 여지가 있는 것으로, 모든 측면을 고려하여 개선해야 할 부분을 찾아야 합니다.

● 결국 공급망에서 물류망에 이르기까지 재고 회전율을 개선하는 것이 핵심입니다. 생산 속도, 물류 주기, 재고 발송 속도를 파악하고 소량으로 자주 발송하는 것이 좋습니다.”

Q3 성수기 전후에 재고를 어떻게 관리하나요?

A3 “셀러는 하반기 생산 및 셀링 플랜을 미리 수립한 후, 필요에 따라 생산량을 조정하고 물류 및 운송 방법을 민첩하게 활용하며 해외 창고 회전율을 활용해야 합니다.”

두 번째 셀러인 Judy 역시 북미 마켓플레이스에서 연중 내내 영업하며 비수기 상품을 전문으로 판매합니다. Boss Wu와 마찬가지로 Judy 역시 재고 및 운송 주기와 재고 관리를 매우 중요하게 생각합니다. Judy의 경험에 대해 들어보겠습니다.

Q1 재고 수량은 어떻게 결정하나요?



“일반적으로 저희는 180일치 총 재고를 기준으로 주문합니다. **‘재고 보충 수량 = 180일 총 재고 수량 - 현재 재고 수량 - FBA 재고 수량 - 해외 창고 재고 - 운송 중 수량’**이라는 공식에 따라 재고를 예측합니다. 대형 상품의 생산 주기가 길다는 것은 판매량의 변화가 전체 공급망에 큰 영향을 미친다는 것을 의미합니다. 따라서 초기 일정을 수립한 후 매주 판매량 변화를 검토하여 필요한 경우 공급망을 신속하게 변경합니다. 판매량이 좋으면 공장에 생산을 앞당기도록 요청합니다. 판매가 부진하면 배송 횟수를 줄이도록 요청합니다.”

Q2 목표 지향적으로 FBA IPI 점수를 향상시키는 방법은 무엇인가요?



“딜, 쿠폰과 같은 프로모션들을 활용합니다. 리스팅을 개선하고 광고를 사용하여 노출을 늘립니다. 아마존 비즈니스 대량 할인을 적절히 활용하여 할인 혜택을 결합하는 것도 좋습니다. 이러한 모든 방법을 활용하여 초과 재고를 줄이고 판매율을 높일 수 있으며, 필요에 따라 아마존 도구 및 서비스를 사용하여 IPI 점수를 개선할 수 있습니다.”



Q3 성수기 전후에 재고를 어떻게 관리하나요?



다른 마켓플레이스에서도 상품을 판매하여 기존 재고를 적절히 소진하고, 각 마켓플레이스에 따라 판매 속도를 조정합니다. 기존 성수기 기간의 퍼포먼스 지표 따라 상품을 미리 준비하여 배송하고, 재고 배송 및 판매 속도를 계획합니다.

5.2.2 대형 상품 및 시즌 상품 셀러

대형 시즌 상품을 전문으로 취급하는 셀러의 경우 재고 관리의 중요성의 과소평가해서는 안 됩니다. 또한, 시즌 상품을 취급하는 셀러는 재고 회전율을 더욱 중요하게 생각해야 합니다. 안정적인 공급망과 물류 체인은 셀러가 안심하고 재고를 확보하기 위한 핵심적인 요소입니다. 또한 시즌 상품의 경우 신상품 판매가 기대에 미치지 못해 초과 재고가 발생하는 것을 방지하기 위해 철저한 시장 조사가 필요합니다. 대형 완구를 전문으로 취급하는 Mr. Han의 경험을 알아보겠습니다.

• Mr. Han

- □ ×

Q1 재고 수량은 어떻게 결정하나요?

A1 완구 신상품의 경우 시장 조사를 바탕으로 입고 수량을 정하고, **1차 판매량이 목표를 달성했는지 여부에 따라** 2차 재고 보충 입고 수량을 결정합니다.

- “신상품의 경우 시장 조사를 바탕으로 주문 수량을 예측합니다. 또한 판매 목표를 설정하여 일일 주문량을 확인합니다. 신상품이 일정 기간 동안 판매 목표를 달성하지 못하면 해당 상품은 실패한 것으로 결론을 내리고 공장에 추가 주문을 하지 않습니다. 완구 신상품의 경우 시장 조사를 바탕으로 입고 수량을 정하고, 1차 판매량이 목표를 달성했는지 여부에 따라 2차 재고 보충 입고 수량을 결정합니다.”

Q2 적합한 공급망은 선택하는 방법은 무엇인가요?

A2 생산 품질이 우수하고 물류 준비 계획에 맞춰 빠르게 조정할 수 있도록 **직접 설정한 공급망을 선택**합니다.

- “주문한 상품은 반드시 벤더의 공장에서 생산해야 합니다. 공장에서 생산을 아웃소싱하면 해결하기 어려운 문제가 발생하기 쉽습니다. 저희는 새로운 공급업체를 최소 **4번** 이상 테스트합니다. 보통, 첫 번째와 두 번째 배송까지는 문제가 발생하지 않기 때문입니다. 방심하는 순간 세 번째 또는 네 번째 배송에서 문제가 발생할 수 있습니다. 해외 무역을 하는지, 주요 브랜드의 **ODM/OEM** 경험이 있는지와 같은 일반적인 고려 사항 외에도 공장 관리, 조립 라인, 직원 관리, 제품 품질, 화재 예방, 위생 상태 등을 살펴봅니다. 공장의 구내 식당 규모와 관리 수준까지 살펴보고 공장을 심층적으로 파악한 후에 주문 여부를 결정합니다.”



• Mr. Han

- □ ×

Q3 적합한 물류 수단을 선택하는 방법은 무엇인가요?

A3 분할 선하 증권을 사용하는 배송사를 선택하고 **해상, 항공, 특급 배송 등 필요에 따라 다양한 운송 수단을 이용합니다.**

- 성숙하고 신뢰할 수 있으며 규정을 준수하는 퍼스트 마일 물류 서비스 제공업체를 선택하고, 컨테이너를 통합하고, 분할 선하 증권을 사용합니다.
“해상 운송을 예로 들면, 때로 컨테이너를 결합하는 방법을 선택합니다. 규정을 준수하는 물류 서비스 제공업체는 별도의 보고를 위해 분할 선하 증권을 사용합니다. 컨테이너의 일부 상품에 문제가 있어도 다른 상품의 수거에는 영향을 미치지 않습니다.
그러나 일부 서비스 제공업체는 비용 절감하기 위해 분할되지 않은 선하 증권만 작성합니다. 해당 경우에는, 컨테이너의 일부 상품에 문제가 있는 경우, 통합 컨테이너를 사용하는 다른 셀러가 상품을 수거할 수 없습니다.”
- 재고 회전율에 주의를 기울이고 해상, 항공, 국제 특급 배송 등 다양한 물류 방법을 조율하여 지속적 배송을 보장합니다.
“대형 상품의 크기 때문에 일반적으로 첫 번째 배송은 주로 해상으로 이루어집니다. 긴급 보충이 필요한 경우에는 항공 화물과 국제 특급 배송을 이용할 수 있습니다. 일반적으로 30일 분량을 준비하여 해상으로 배송하지만, 4주 단위로 재입고를 위해 상품을 보내야 하고, 실제 배송은 매주 이루어집니다. 따라서 재고 부족의 위험을 축소할 수 있도록 재고를 면밀히 모니터링하고 물류 일정을 결정합니다.”

Q4 목표 지향적으로 FBA IPI 점수를 향상시키는 방법은 무엇인가요?

A4 **초기에 주문량을 정확하게 예측하고, 그 이후에 효과적인 마케팅을 수행합니다.** 비수기에는 초과 재고를 해외 창고로 옮겨 재고 과잉 상황을 방지합니다.

- “시즌별 상품 주문량을 정확하게 예측하면 장기적 초과 재고의 위험을 줄일 수 있습니다. 비수기의 주문량은 이전 성수기의 1/3 수준이라면 운송 수단에 따라 한 달 치 재고를 준비할 수 있습니다. 시즌 상품의 비수기 재고량도 퍼스트 마일 운송의 적시성과 연계해야 합니다. 물류에 2주밖에 걸리지 않는다면 2주 분량의 재고만 예치하면 됩니다. 재고 과잉 문제가 해결되지 않으면 셀러는 FBA 창고에서 해외 창고로 상품을 이동하는 과감한 결정을 내려야 합니다. IPI 점수에 영향을 미치는 갑작스러운 개선 조치를 취할 경우 다양한 데이터 중 하나만 최적화되는 경우가 많으며, 우수한 재고 관리에 의한 높은 판매율과 높은 투자 수익률을 달성하기 위해서는 장기적 유지 관리가 필요합니다.”

Q5 성수기 전후에 재고를 어떻게 관리하나요?

A5 상품 재입고 주문을 미리 예약하고, 생산 및 배송 계획을 실시간으로 조정하며, **소량 배송을 자주 실시합니다.**

- “통제할 수 없는 문제가 발생하면 인바운드 및 배송 시간을 예측하기 어려울 수 있습니다. 저희는 상품을 세분화하고, 모든 노드의 재고 배송 일정을 조정하고, 소량 배송을 자주 진행합니다. 성수기에 대비하기 위해 상품의 재고가 FBA 인바운드 마감 시간 이전에 확보되어 있어야 합니다. 이러한 방식으로 물류 공급망의 파트너는 창고 입고 시간 노드를 기반으로 생산 및 배송 계획을 추진합니다.”



5.2.3 다양한 ASIN 및 시즌 상품 판매

Elva는 수영복을 전문으로 취급하고 있으며 시즌 상품을 판매합니다. ASIN이 너무 많다는 문제에 직면해 있으며, 선택하고 보유할 상품 수를 결정하는 방법을 고민하고 성수기 동안 인기 상품의 재고를 확보하는 방법을 고려해야 합니다. 많은 셀러가 같은 고민을 하고 있을 것입니다. Elva의 재고 관리 방법을 살펴보겠습니다.



Q1 재고 수량은 어떻게 결정하나요?

계절적 특성이 뚜렷하고 ASIN 수가 많은 상품의 경우 **작년 같은 기간의 판매량과 동종업체의 유사 상품 판매율 데이터를 참고하여 주문할 상품 수를 결정합니다.**

- “수영복 주문은 2월부터 증가하기 시작하므로 2월 중순부터는 이전 셀링 플랜에 따라 월별 판매량을 기준으로 일일 판매량을 역산하고 재고를 입고합니다. 3월부터 4~5월까지의 6월과 7월의 판매 성수기에 맞춰 2개월간의 판매량을 기준으로 추가 재고를 입고합니다. 8월부터는 예상되는 수요 감소에 대응하기 위해 15일 또는 10일 판매량을 기준으로 재입고를 시행합니다.”



Q2 적합한 물류 수단을 선택하는 방법은 무엇인가요?

상품의 다양한 생산 주기에 따라 **다양한 퍼스트마일 운송 방법을 선택합니다.**

- 성숙도가 높은 시즌 상품의 경우 퍼스트 마일 운송 방법은 일반적으로 해상 운송입니다.
“이전 판매 경험은 판매 속도를 보다 정확하게 예측하는 데 도움이 됩니다. 하지만 성수기에는 재고가 항상 부족하기 때문에 긴급한 재입고가 필요할 경우 항공 화물을 이용하기도 합니다.”
- 판매가 증가하는 시기에는 신상품을 소량씩 항공으로 배송하여 시장 반응을 더 빠르게 테스트할 수 있습니다.
“초기 단계는 대부분 테스트용이며 개별 SKU의 수량은 많지 않습니다. 상품 테스트 기간 동안 방문자 수와 트래픽의 변화를 주시하고 광고 데이터를 통해 상품의 시장 잠재력을 평가해야 합니다. 판매 전망이 좋은 상품은 조기의 2차 재입고를 위해 항공 운송이 필요할 수 있습니다.
이후에는 항공과 해상 운송을 조합하여 예비 재입고 계획을 완료할 수 있습니다. 필요에 따라 생산 계획을 조정하기 위해 공급망을 조정하는 것도 필요합니다. 신상품의 트래픽이 증가하는 시기에는 일반적으로 재입고가 대량으로 이루어집니다.”



Q3 목표 지향적으로 FBA IPI 점수를 향상시키는 방법은 무엇인가요?

ASIN이 많은 시즌 상품의 경우 **판매 전환율을 개선하고 판매율을 향상하는 것이 핵심입니다.** 동시에 항공편을 통해 재입고를 진행하여 품질 사태를 방지합니다.

- “판매 및 재고의 속도를 추적하고 가능한 빨리 상품을 매진시킨다면 IPI 점수를 걱정할 필요가 없습니다. 프로모션이나 클리어런스 할인으로 초과 재고를 처리합니다. 시급한 경우에는 인기 상품을 항공으로 재입고하여 품질이 발생하지 않도록 합니다.”



5.2.4 비시즌성 표준 상품 셀러

표준 상품의 경우 상품 판매 상황, 시장 상황 변화 등에 따라 물류 방식을 비교적 유연하게 선택할 수 있습니다. 그러나 비시즌성 상품은 상품 수와 배송 수량 측면에서 어려움이 있습니다. 더 적은 수량을 더 자주 배송하면 셀러가 재고를 관리하고 초과 재고를 방지할 수 있으며 재고 판매율에도 도움이 됩니다. 다음으로 스마트 홈 상품을 전문으로 취급하는 셀러가 공유하는 사례를 살펴보겠습니다.



Q1 재고 수량은 어떻게 결정하나요?

완전히 새로운 상품의 경우 시장 조사를 통해 첫 번째 배송 수량을 결정합니다. 이후 판매량에 따라 점차 수량을 늘려나갑니다.

- “우리는 2주마다 한 달 치 수량을 하나의 SKU로 배송하기 때문에 통제할 수 없는 요소가 크게 줄어듭니다. 예를 들어 신상품은 두 가지 측면을 고려해야 합니다. 완전히 새로운 상품이라면 사전 시장 조사가 필요합니다. SKU당 100개를 보내 상품을 테스트합니다. 판매량이 입고량의 1/3에 도달하면 택배로 2~3회 재입고하는 특급 배송을 이용합니다. 판매가 안정되고 향후 판매량을 예측할 수 있을 때까지 기다렸다가 배송비가 저렴한 방식으로 전환합니다. 기존 상품을 개선할 때는 첫 번째 배치에 300~500개씩 배송합니다. 첫 번째 배치의 상품이 적절하게 판매되면 해상 운송을 통해 재입고를 진행합니다.”

Q2 적합한 물류 수단을 선택하는 방법은 무엇인가요?

안전한 재고를 유지하고, 정기적으로 재고 비율을 확인하고, **퍼스트 마일 물류 방법을 유연하게 선택합니다.**

- “신상품의 경우 보통 처음에는 특급 배송이나 항공 운송을 이용합니다. 상품 판매가 비교적 안정적일 경우 물류 비용을 줄이기 위해 배송비가 저렴한 방법을 사용합니다. 성수기에 판매량이 급격히 증가해 재고가 부족할 때는 신속한 특급 배송을 이용합니다. 따라서 재고에 따라 물류 방식을 필요에 적합하게 조정해야 합니다.”



Q3 목표 지향적으로 FBA IPI 점수를 향상시키는 방법은 무엇인가요?

상품 선택과 마케팅을 보다 효과적으로 진행하고 퍼스트 마일 물류에 대해서는 **소량의 입고를 자주 진행합니다.**

- “시장 조사를 통해 신중하게 상품을 선택하고 마케팅을 진행하여 상품 노출과 전환이 잘 이루어지도록 하면 상품의 판매가 부진한 상황을 방지할 수 있습니다. 예를 들어, 해상 운송의 경우 보통 한 달 분량의 상품을 배송한 후 배송 빈도를 늘립니다. 그러면 운송 중 통제할 수 없는 요인에 의한 위험을 줄일 수 있습니다.”



Q4 성수기 전후에 재고를 어떻게 관리하나요?

- “성수기 수요를 충족하기 위해 재고 발송량을 늘립니다. 일반적으로 성수기에는 평소 대비 3~5배의 물량을 준비합니다. 퍼스트 마일 물류의 경우, 리스크를 최소화하기 위해 아마존의 국가 간 주문 처리 서비스를 활용합니다. 그 외 다른 퍼스트 마일 물류 옵션도 사용합니다.”



5.3 신규 셀러를 위한 조언

앞에서 만나본 5명의 셀러는 여러 유형의 상품들을 다루며, 다양한 셀러에게 적용할 수 있는, 재고 관리의 어려움을 극복하는 실질적 방법들을 안내했습니다. 신규 셀러의 경우 장기적으로 재고를 잘 관리하면 전반적인 수익성을 개선하는 데 도움이 될 수 있습니다. 상품 유형을 불문하고 아마존은 다음과 같은 방법을 권장합니다.

- 데이터 분석을 수행하고 사전에 운영 계획을 수립합니다.
- 상품 유형에 따라 신뢰할 수 있는 공급 및 물류 체인을 선택합니다.
- 재고 퍼포먼스 지표를 실시간으로 모니터링하여 장기적으로 IPI 점수를 높게 유지합니다.

- **비시즌성 대형 상품의 경우, 상품 선정 조사와 실시간 재고 퍼포먼스 모니터링은 필수적입니다.**



Boss Wu

“ 셀러는 아마존 계정 보안에 주의를 기울이고 규칙과 규정을 준수해야 합니다. 판매 제품의 포지셔닝과 재정 상황에 따라 셀링 플랜, 재고 비축 계획, 물류 계획을 수립하세요. ”



Judy

“ 상품 선택 단계에서 효과적인 시장 조사를 실시하세요. 소량 배치를 사용하여 FBA 테스트를 진행합니다. 재고 관리는 항상 셀러 센트럴 지표를 따라야 하므로 매주 퍼포먼스를 확인하고 알림(빨간색 태그는 위험 표시)에 따라 지표를 최적화합니다. ”

- **대형 계절성 상품의 경우 초반에는 안정적인 공급망으로 시작한 다음 판매율을 높이고 해외 창고를 사용하여 운송합니다.**



Mr. Han

“ 특히 판매율에 주의를 기울여야 합니다. 신상품의 경우 항공 배송이 가능한 상품을 선택하는 것이 가장 좋습니다. 대형 상품의 해외 운송 지원을 위해 해외 창고를 선택하고 고품질의 공급망과 협력하세요. ”

- 시즌 상품의 경우 사전에 운영 계획을 수립하는 것이 핵심입니다.



Elva

“

계절성이 있고 ASIN이 많은 상품의 경우 데이터를 면밀히 분석하는 것이 중요합니다. 시장 수요를 파악하는 것이 핵심이므로 판매 및 입고 속도를 파악하고 필요에 따라 조정할 수 있습니다.

”

- 라이프스타일 상품의 경우 실시간으로 IPI를 모니터링하고 판매 상황을 분석하여 필요에 따라 재고량과 물류 방식을 조정합니다.



Mr. Dai

“

국제 특급 배송, 해상 운송, 항공 운송 등 다양한 물류 방식을 활용하고자 할 경우 아마존 국가 간 주문 처리를 이용하는 것을 권장합니다. 판매량 변화를 주시하고 필요에 따라 재고량을 조정하세요. 셀러 센트럴의 재고 관리 퍼포먼스 지표를 주시합니다. 상품 판매율을 높이려면 상품 선택과 마케팅에 주의를 기울이세요.

”