

왜 아마존 글로벌셀링인가요?

아마존 글로벌셀링을 해야하는 이유 #1

3억 명 이상의 구매 고객 & 1.5억 명 이상의 프라임 회원

아마존은 미국, 일본, 영국, 독일, 프랑스, 이탈리아, 스페인 등 12개의 주요 국가에서 1위(순방문자수 기준)를 하고 있습니다. 뿐만 아니라 180개 이상의 국가에서 3억 명 이상의 구매 고객을 보유하고 있습니다.



주요 12개국
순방문자수 1위



180개 이상의 국가,
3억 명 이상의 구매 고객

(출처: Alexa.com)

2019년 기준 아마존의 충성 고객인 프라임 회원은 전 세계 1.5억 명을 돌파하였으며, 약 50억 개의 상품이 프라임 회원들에게 배송되었습니다. 또한 아마존 프라임은 이제 이틀 내 무료배송에서 1일/당일 배송으로 진화하고 있습니다.



1.5억 명의
프라임 회원



50억 개의
프라임 배송

(출처: Amazon IR, 2019 Q4)

아마존 글로벌셀링을 해야하는 이유 #2

FBA(Fulfillment by Amazon) 서비스 & 아마존 광고 솔루션

아마존의 FBA (Fulfillment by Amazon) 서비스는 판매자들이 제품과 고객에만 집중할 수 있도록 아마존이 상품 재고 관리, 이틀 내 배송, 배송 과정의 고객 서비스, 반품 및 환불을 모두 처리하는 서비스입니다.



fulfillment by amazon



Sponsored Products (키워드 광고), Sponsored Brands (브랜드 배너 광고) 등 강력한 아마존 광고 솔루션을 통해 아마존의 고객들에게 여러분의 브랜드를 효과적으로 알릴 수 있습니다.



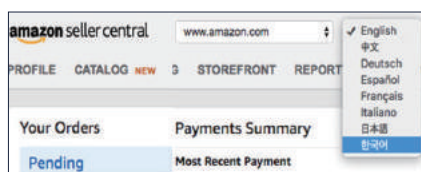
amazon advertising



아마존 글로벌셀링을 해야하는 이유 #3

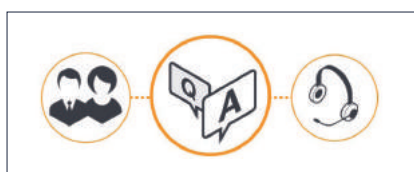
한국 기업을 위한 현지화

1. 셀러 센트럴 한글 지원



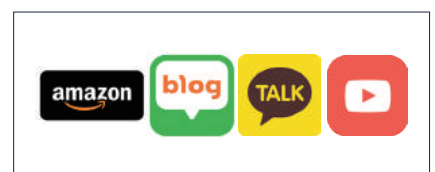
한국 기업/셀러를 위해 셀러 센트럴(판매자 관리 페이지)에서 한글을 지원합니다.

2. 셀링 파트너 서포트팀의 한국어 지원



아마존 글로벌셀링 중 문제가 생기면 언제든지 한국인 직원을 통해 상담 받을 수 있습니다.

3. 다양한 정보 및 교육자료



아마존 글로벌셀링의 공식 웹사이트, 블로그, 카카오톡, 유튜브 등을 통해 글로벌셀링에 필수적인 다양하고 중요한 정보와 교육자료를 제공하고 있습니다.

어떤 **아마존 글로벌셀링** 성공사례가 있나요?

슈피겐

2004년 50만원으로 회사를 설립하여 2018년 2,600억 매출을 달성했습니다.
그 중 아마존을 통한 매출이 2,000억 정도 되었습니다.

아마존은 무엇을 사려고 하면 그 제품만 정확하게 보이고 리뷰도 쉽게 바로 볼 수 있어서 아마존에서 검색하는 비중이 올라갔습니다. 그래서 회사를 아마존 중심으로 조직을 변경하였습니다.



슈피겐 코리아 김대영 대표 | 스마트폰 액세서리

코스알엑스

아마존을 단일 판매 채널로 인식하기보다는 미국 내 전략적 통합 마케팅 채널로 바라보고 있습니다.

아마존이라는 새로운 D2C(Direct to Customer) 플랫폼을 통해 올바른 브랜드 스토리를 전달하고, 고객들과 소통하며 전문적이면서 친숙한 브랜드가 되기 위해 노력하고 있습니다.



코스알엑스 이종성 과장 | 화장품

핑크퐁

아마존에서 판매 성과를 낸 것이 라이선싱 업체나 다른 리테일러들과의 사업을 확장하는데 많은 도움이 되었습니다.

기존 업체들은 디지털 상에서 유명한 캐릭터에 투자하는 것을 망설였는데, 아마존에서 하루 1,000권 이상 판매를 달성한 결과를 보여주니 핑크퐁이 가진 가능성과 가치에 대해 확신을 갖게 되었습니다.



핑크퐁 이규빈 부장 | 캐릭터 상품

아마존 입점 및 판매 절차

입점 및 판매 절차

