시장 진출

한국 반려동물 시장 진출

한국 진출이 들일 만한 일인지 판단 중인 브랜드를 위해 썼습니다. 어떤 채널이 있는지, 가격대가 채널을 어떻게 결정하는지, 국내 유통사가 실제로 무엇을 하는지.

채널은 네 갈래

국내 유통은 하나의 시장이 아닙니다. 오픈마켓에서 잘 되는 제품이 전문몰에서 안 되고 대형마트에서는 검토조차 안 되는 일이 흔한데, 이유는 제품 자체보다 가격과 포장인 경우가 많습니다.

오픈마켓	노출 폭이 가장 넓고 가격 경쟁이 가장 심합니다. 마진보다 물량이 중요한 재구매 품목에 맞습니다.
펫 전문몰	모수는 작지만 구매 의도가 높습니다. 고양이 제품을 찾아 들어온 사람들이라 브랜드 이야기가 읽힙니다.
편집몰	디자인이 판매를 이끄는 플랫폼입니다. 오픈마켓에서는 버티기 어려운 가격대가 여기서는 성립합니다.
오프라인 리테일	대형마트 체인과 펫 코너입니다. 리드타임이 가장 길고 서류 요구가 가장 많으며, 입점 후 되돌리기가 가장 어렵습니다.

국내 유통사가 하는 일

브랜드가 포워더만 지정해 직접 판매할 수도 있습니다. 그때 비는 부분이 국내 자격과 관계가 필요한 일들입니다 — 수입자 명의, 규제 신고, 한글 표시사항, 채널 계정, 그리고 국내 업무시간에 바이어에게 답할 사람.

- **수입자 명의.** 등록과 신고는 브랜드가 아니라 수입자가 보유합니다.
- **규제 경로.** 사료와 가구는 다른 법을 따르며, 이걸 잘못 잡으면 항구에서 발견됩니다.
- **한글 표시사항.** 채널 출고 전에 부착합니다.
- **채널 계정과 입점.** 플랫폼마다 자체 심사를 거칩니다.
- **표현 검토.** 해외에서 평범한 문구가 국내 포장에서는 못 쓰이는 경우가 있습니다.

국내 파트너를 판단하는 법

브랜드로부터 "제대로 일하는 유통사와 메일만 전달하는 사람을 어떻게 구분하느냐"는 질문을 받습니다. 저희를 포함해 국내 누구에게든 던져볼 만한 질문들입니다.

- 이 제품이 국내에서 어떤 법의 적용을 받는지 물어보세요. 해본 곳은 얼버무리지 않고 경로를 말합니다.
- 서류를 보기 *전에* 일정을 물어보세요. 그 단계에서 자신 있게 나오는 숫자는 추정입니다.
- 접근 가능한 채널이 아니라 *실제로 입점해 본* 채널을 물어보세요.
- 계약도 없는 단계에서 특정 브랜드의 독점권을 주장하는 곳은 주의하시기 바랍니다.
- 무엇을 하지 *않는지* 물어보세요. 범위가 분명한 파트너가 책임을 묻기도 쉽습니다.

> 저희 기준을 밝혀두면 — 고양이 제품만 다루고, 어떤 브랜드에 대해서도 총판·독점 권리를 보유하고 있지 않으며, 일정은 제품 서류를 확인한 뒤에 드립니다.

현실적인 진행 순서

01 **서류와 샘플**

사양, 원료 또는 소재, 원산지, 박스 규격, 수출 가격.

02 **경로 및 판매가 검토**

어떤 법이 적용되는지, 그리고 운임·관세·채널 수수료를 반영했을 때 국내 판매가가 얼마가 되는지. 여기서 끝나는 제품도 있고, 그것도 유효한 결론입니다.

03 **서면 조건 합의**

공급가, 최소 수량, 인도 조건.

04 **신고 및 표시사항**

수입신고, 해당 시 검역, 출고 전 한글 표시사항 부착.

05 **채널 하나부터**

동시에 전부 입점하면 어느 곳에서도 배우는 것이 없습니다. 한 채널이 읽을 수 있는 결과를 내고, 그 결과가 다음 채널을 결정합니다.

> **참고** 이 사이트에는 판매 예측치, 목표 물량, 런칭 일정을 싣지 않습니다. 제품마다 달라지는 내용이라, 모든 브랜드에게 보여주는 페이지가 아니라 해당 제품을 위해 쓴 제안서에 들어가야 합니다.

필인 제이에이치씨 — 고양이용품 전문 수입·유통

대표자 **권혁진** · 사업자등록번호 707-11-02726

전화 +82 70-4581-4211 · Email sales@fillinjhc.com · 개인정보처리방침