

## 신규 점주님이 가장 자주 묻는 질문

신규 상담 시 점주님들께서 가장 자주 문의하시는 내용을 정리했습니다. 상담 전 한 번 읽어보시면 더 충실한 상담이 가능합니다.

### SECTION 01 사업자 · 수익 구조

#### Q. 왜 사업자를 30개, 50개씩 내야 하나요?

온라인 판매의 핵심은 결국 **'압도적인 노출'**입니다. 오픈마켓들이 대량 등록과 입점 개수를 점차 제한하는 추세라, 기회가 열려 있을 때 **다점포 모델을 선택**해 수익을 극대화하는 전략입니다. 추후 정책이 바뀌어도 이미 확보한 사업자들은 타격 없는 든든한 방어막이 됩니다. 국내 1·2위 비상주 사무실 업체 제휴로 주소지당 신규 연 11.5만~12.5만 원(모델별 상이) / 연장 연 10만 원의 합리적 비용으로 세팅합니다.

#### Q. 지금 시작하는 게 늦지 않았나요?

오히려 **지금 이 마지막 골든타임**입니다. 일부 오픈마켓은 이미 1인 다사업자 입점 제한을 시작했습니다. 규제가 완전히 닫히기 전에 자리를 잡아둔 점주님과 그렇지 못한 분의 격차는 앞으로 더 벌어집니다.

#### Q. 평균 월 수익 250만 원, 진짜인가요?

기존 점주님 데이터 기준 **평균 매출 250만 원, 마진율 약 53.7%** 수준입니다. 세팅 첫 1~2개월은 매출이 적고 평균 4개월차부터 안정화됩니다. 팜플렛의 **165.8%(2년차 기준 · 1년차 72.8%)는 매출이 아닌 투자 대비 수익률**이며, 성실하게 시스템을 따라오신 분 중 마이너스 사례는 없습니다. 다만 매출은 시장 상황·노력도·운영 협조 정도에 따라 달라질 수 있어 예상 수익으로 안내드립니다.

#### Q. 초기 투자 비용은 정확히 얼마가 드나요?

**가맹비·보증금은 전혀 없습니다.** 50개 사업자 모델 기준 연간 고정비용은 다음과 같습니다.

- 비상주 사무실 임대차 비용 (50개): **575만 원**
- 통신판매면허세: **0원** (간이과세자 면제 · 신고만 진행)
- 상품 유지·관리 서버 비용 (연 1회): **25만 원**
- (희망자 한정) 초기 1회 위탁 세팅비: **150만 원**

위탁 세팅비는 임대차 계약·사업자등록·통신판매업 신고·오픈마켓 가입 및 기본 설정을 일괄 위임 시 발생합니다. **총 약 750만 원으로 시작, 연장 시 연 525만 원**으로 유지 가능하며, 투자 대비 평균 회수 기간은 약 7~8개월로 예상됩니다.

#### Q. 수익 분배는 어떻게 이뤄지나요?

매출 이익금 기준 **본사(상품 등록·관리) 40% · 위탁 운영 20% · 점주님 40%**로 분배됩니다 (계약서 제5조). 판매 정산금은 본사 계좌를 거치지 않고 **먼저 점주님 계좌로 직접 수령**한 후, 익월 매출보고서 검토 후 수수료를 본사 계좌로 입금해주시면 됩니다.

#### Q. 사업자 개수에 비하면 매출이 적은 것 아닌가요?

맞습니다, 그리고 그것이 이 사업의 설계입니다.

① 오프라인 매장은 사업자 1개에 약 5억 원이 들지만, WF는 약 750만 원으로 사업자 50개를 운영합니다 — **사업자 1개당 약 15만 원**입니다. 게다가 아무 것도 하지 않아도 연금처럼 쌓이는 부업형 수익 구조라, **투자비용 대비 수익률(1년차 60~72.8%, 2년차 최대 165.8%)**로 보면 이런 장사는 어디에도 없습니다.

② 사업자를 보유하는 것 자체가 자산입니다 — **정책자금·대출 등에 활용**할 수 있습니다.

③ 지금이 시작점입니다. 운영 경험은 8년, 프랜차이즈업은 이제 1년차 — 본사가 살아남기 위해서라도 소싱처 확대·역직구·브랜드(PL) 상품 개발로 매출 증대에 전력을 다할 수밖에 없습니다. **지금 수준이 미니멈입니다.**

④ 초기 확장 단계라 수수료율도 점주님께 유리하게 설정되어 있습니다. 규모가 커지면 조정될 예정이므로 **지금 합류가 가장 유리합니다.**

#### ★ 핵심 한 줄

오프라인 창업(약 5억 원)의 약 1.5% 수준인 750만 원으로 시작 — 평균 회수 기간 약 7~8개월, 초기 투자 부담 대비 회수율이 가장 큰 강점입니다.

## SECTION 02 사업자 · 법적 리스크

**Q. 세금 폭탄이나 법적 문제는 없나요?**

해외직구대행업은 일반 도소매업과 부가세 구조가 다릅니다. 매출 전체가 아닌 [ **매출 - 마켓 수수료 - 제품값 - 해외 배송비 = 구매대행 수수료** ] 의 **10%만 부가세로 납부**해 사실상 부담이 거의 없습니다. 간이과세자는 연 매출 4,800만 원 미만이면 부가세 납부 면제(신고는 필요), 연 매출 1억 400만 원 미만까지 간이과세가 유지되어 1.5~4%의 낮은 세율이 적용됩니다. 기존 점주님 중 세금 문제가 발생한 분은 없으며, 희망자에 한해 WF 제휴 세무사가 간이과세 연 1회·일반과세 연 2회 부가세 신고를 합리적 비용으로 대행합니다.

**Q. 지재권 분쟁이나 짝퉁 신고가 들어오면 어떻게 하나요?**

WF는 8년간의 대응 노하우로 위험 상품을 사전 필터링합니다. 계약서에 명시된 대로 **지재권·디자인권 침해 등 합의금 및 민·형사상 문제는 본사가 책임집니다**. 점주님은 매출 보고와 자금 관리만 하시면 됩니다. 단, 문제 발생 시 지체 없이 본사에 통보해주셔야 하며, 업무 소홀이나 연락 지연·누락으로 인한 피해는 본사가 책임지지 않습니다 (계약서 제12조).

**Q. 제가 모르는 사이에 이상한 상품이 올라가지 않나요?**

매출 보고 시스템과 **실시간 모니터링 권한**이 점주님께 제공됩니다. 어떤 사업자로 어떤 상품이 얼마에 팔리는지 언제든 확인 가능합니다.

**Q. 중도 폐업하고 싶을 때 위약금이 있나요?**

**위약금은 없습니다**. 원하시는 시점에 자유롭게 종료하실 수 있습니다. 다만 점주님 사유(단순 번심 등)로 해지하시는 경우 기납부 초기 비용(비상주 임대차·서버·세팅비 등)은 환불되지 않습니다 (계약서 제15조). 반대로 본사 귀책으로 해지될 경우 잔여 일수만큼 일할 계산해 환불해드립니다 (제15조 2항). 사업자·매출·정산이 모두 점주님 명의로 인계와 정리는 깔끔하게 진행됩니다.

**Q. 반품이나 재고 손실이 발생하면 누가 부담하나요?**

계약서 제6조에 따라 **본사 40% / 위탁 운영 20% / 점주 40%**로 부담합니다. **점주님께만 손실이 전가되지 않는 구조**입니다. 반품·재고 소유권은 희망 시 점주님께 귀속(보관·처분 책임 포함)되며, 희망하지 않으시면 본사가 일괄 처리합니다.

**★ 핵심 한 줄**

리스크는 본사가, 매출은 점주님이. 지재권 분쟁은 본사 책임, 반품 손실은 60% 본사 측 부담, 세무는 제휴 세무사로 — 점주님 혼자 짚어지는 위험은 없습니다.

## SECTION 03 운영 · 시스템

**Q. 직장인입니다. 제가 직접 처리해야 하는 업무가 많나요?**

**아니요, 아무것도 하지 않으셔도 됩니다.** 본업이 있으시거나 컴퓨터가 미숙하신 분, 노후 대비를 원하시는 분을 위해 만들어진 모델입니다. 상품 소싱·자동 번역·상품 등록·주문 처리·CS·물류까지 A to Z를 본사가 처리하고, 점주님은 쾌적하게 자금 관리만 챙겨주시면 됩니다.

**Q. 50개 사업자를 동시 관리, 정말 가능한가요?**

현재 WF는 **40개 대리점 × 관리 사업자 1,680개(누적 2,000개+), 일 700건+ 주문**을 자동화 시스템으로 운영 중입니다. AI 기반 주문·물류·CS 자동화로 사업자 수가 늘어도 처리 품질이 떨어지지 않습니다.

**Q. 쿠팡 60일 정산, 카드값 등 현금 흐름이 막히지 않을까요?**

점주님들이 직접 운영 시 가장 답답해하시는 포인트입니다. 그래서 WF는 쿠팡 정산 예정 금액을 **신청 당일 즉시 송금하는 선정산 서비스**를 제공합니다. 심사·담보가 없고 신용 점수에도 영향이 없어, 자금 압박에서 해방되어 매출 확장에만 집중하실 수 있습니다.

**Q. 오픈마켓 정책이 또 바뀌면 어떻게 되나요?**

오픈마켓 정책 변경·국가 정책 변화·천재지변 등 불가항력적 외부 요인으로 인한 손실은 본사가 책임지지 않습니다 (계약서 제11조·제19조) — 어떤 운영대행사도 마찬가지인 통제 불가 영역입니다. 다만 WF는 그러한 변수에 대비해 **역직구(쇼피·아마존·라쿠텐) 확장을 이미 진행 중**이며, 쇼피는 입점 완료 상태입니다. 정책 변화가 발생해도 50개 분산 사업자와 다채널 확장 구조 덕분에 단일 채널 의존 사업자 대비 충격을 크게 줄일 수 있습니다.

**Q. 환율 변동이 심한데, 직구 대행업에 타격은 없나요?**

WF는 이 변동성을 오히려 기회로 삼고 있습니다. 중국 단일 시장에 의존하지 않고 **미국·유럽·일본(라쿠텐·야후 등)으로 소싱처를 확대**해 리스크를 분산했고, 환율 상승 시 오히려 유리한 쇼피(Shopee) 기반 국내→해외 역직구 채널을 입점 완료하여 **환율 변수에 양방향으로 대응하는 구조**를 구축하고 있습니다.

**★ 핵심 한 줄**

점주님은 자금 관리만, 나머지는 WF 시스템이. 1,680개 사업자와 일 700건+ 주문을 AI 자동화로 처리 — 본업이 있어도, 컴퓨터가 미숙해도 50개 사업체 사장님이 가능합니다.

## SECTION 04 비교 · 선택

## Q. 왜 WF를 선택해야 하나요?

WF GROUP은 다음 4가지 차별점을 모두 갖추고 있습니다.

- ① **8년 운영의 노하우** — 2019년부터 8년간 운영하며 누적 사업자 2,000개 이상, 누적 상품 등록 약 5,120만 건의 데이터를 축적했습니다. 어떤 상품이 어느 마켓에서 어떤 시기에 잘 팔리는지에 대한 검증된 의사결정 기반을 확보하고 있습니다.
- ② **AI 자동화 시스템** — 별도의 IT 외주 없이 전 직원이 AI 도구를 활용해 직접 시스템을 개발합니다. 일 700건+ 주문을 누락 없이 처리하며, 주문·물류·CS·번역·상품 등록까지 모든 영역이 자동화되어 있습니다.
- ③ **튼튼한 비즈니스 백업 시스템** — 세무법인·제휴 변호사·제휴 금융사(선정산)·비상주 사무실 업계 1·2위 등 운영의 핵심 영역에서 업계 최상위 전문가와 공식 제휴를 맺고 있습니다.
- ④ **따라올 수 없는 업로드 기술** — 대리점 1개당 평균 150만 건의 상품 등록 노하우. AI 자동 번역과 자체 개발 등록 시스템으로 압도적인 노출량을 확보합니다. **1~2년 안에 80%가 폐업하는 업계에서 살아남은 회사의 8년치 시행착오를 점주님은 0원에 사시는 셈입니다.**

## Q. 이렇게 좋은 사업이면 본사가 직접 다 하지, 왜 점주님을 모집하나요?

구조적으로 불가능하기 때문입니다. 두 가지 이유가 있습니다.

- ① **명义的 한계** — 오픈마켓마다 상품 업로드 제한이 있어 노출량을 키우려면 다수의 사업자가 필요한데, 한 명의 명의로 낼 수 있는 사업자 수는 100개 이상이 현실적으로 불가능합니다. 즉 이 사업은 **함께할 점주님이 있어야만 커질 수 있는 구조**입니다.
  - ② **리스크 분산** — 설령 한 명의로 다수 사업자를 냈더라도, 정책 변경이나 패널티로 퇴점당하면 사업 전체가 한 번에 멈춥니다. 여러 점주님께 분산되어 있어야 본사도 점주님도 안전합니다.
- 본사는 시스템과 수수료로, 점주님은 매출이익으로 — **서로의 역할이 분명한 상생 구조**입니다.

더 궁금한 점은  
상담에서 답해드립니다.

주식회사 더블유에프그룹  
wfgroupcoltd.co.kr · @kfamousitem  
wfgroupcoltd@gmail.com  
경기도 화성시 동탄영천로131, 코너원빌딩 530호