계약 전에 확인할 물류의 기준

3PL 완전 해부

비용부터 입고·보관·출고까지
한 권으로 살펴보는 3PL 운영 가이드

01 입고

02 보관

03 출고

04 계약

목차

1. 내가 3PL을 쓰면 한달에 비용이 얼마나 나올까?
2. 어떤 3PL을 골라야 하나요?
3. 3PL 입점계약
    a. 퇴점시 위약금 및 그에 준하는 비용 존재여부
    b. 할인을 되물어줘야하는 경우
    c. 보관비를 추가로 납부해야 하는 경우
    d. 3PL을 처음부터 잘 고르면 좋은 이유?
    e. 만약 내가 월 100건 미만이라면?
    f. Q&A (자주 묻는 질문)
4. 입고비
    a. 복잡한 입고비용
    b. 상하차 비용
    c. 재고 검사 비용
    d. 입고비 견적 계산해보기
    e. 입고비 특약 및 최종 결론
5. 보관비
    a. 다 SKU 보관비 주의사항
    b. 냉동보관 / 브랜드 보관 / 화재보험
6. 출고
    a. 출고비, 박스비, 인건비 구성
    b. 합포장(동종/이종) 비용
    c. 추가 작업 비용 (커스텀 작업)
    d. 로켓그로스 입고 및 팔레트/이동전표
7. WMS 프로그램 선택 기준
8. 실제 비용 청구 사례 및 소액화주 입점 가능 여부
9. 마치며

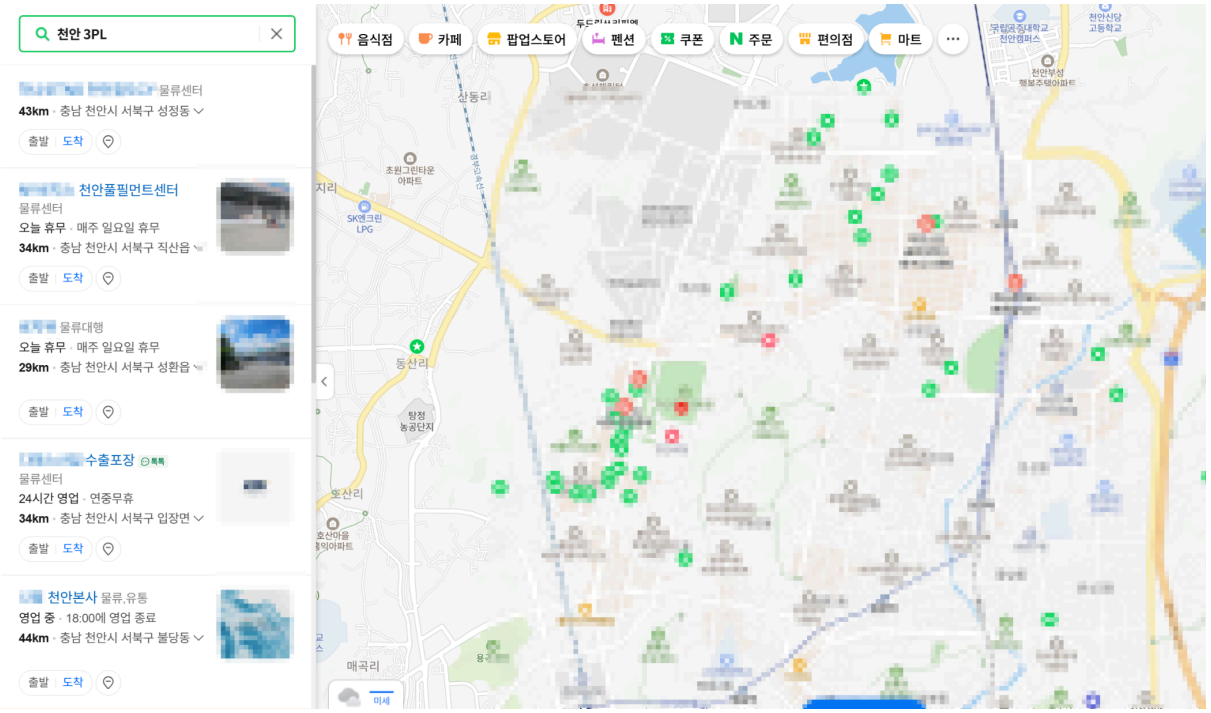
내가 3PL을 쓰면 한달에 비용이 얼마나 나올까?

먼저 실망감을 드릴 수 있을 것 같은데요. 솔직하게 말씀드려서 견적을 정확하게 알 수는 없습니다. 물류라는 것이 워낙 케이스가 다양하다보니 실제로 했을때와 다른 부분이 존재하는건 어쩔 수 없는 것 같습니다. 다만 대략적으로 예측은 해볼 수 있습니다. 여러 가지 케이스들을 책에 기재해놓았습니다. 참고하셔서 진행하시면 훨씬 더 운용에 수월하실 것 같습니다.

제가 이걸 쓰기 전까지 핵심만 쓸지 아니면 길게 왜 그런 생각을 하게 됐고 어떤 배경을 갖고 있는지를 다 기술할 지 고민이 많았습니다. 실제로 보여드렸을때 심화적이란 내용도 많았구요. 굳이 3PL을 사용하는데 공부를 해야할까? 하는 생각이 있는 것도 사실입니다. 저도 업체를 선택할 때 굳이 요금제를 공부하려고 하진 않으니까요. 하지만 그런 분들도 계시고 자세하게 파악하는 걸 좋아하시는 분들은 분명히 좋아하실 것이기 때문에 일단 다 적어보겠습니다.

제가 처음 3PL을 접했던 건 23년도로 기억합니다. 당시 저는 구매대행을 접고 사입으로 호기롭게 도전했었습니다. 첫 사입 금액은 2~3000만원 정도로 기억합니다. 제가 처음할 땐 전화로 발품을 팔았습니다. 당시 저는 천안에 거주중이어서 집 주변에 가까운 곳으로 전화했습니다.

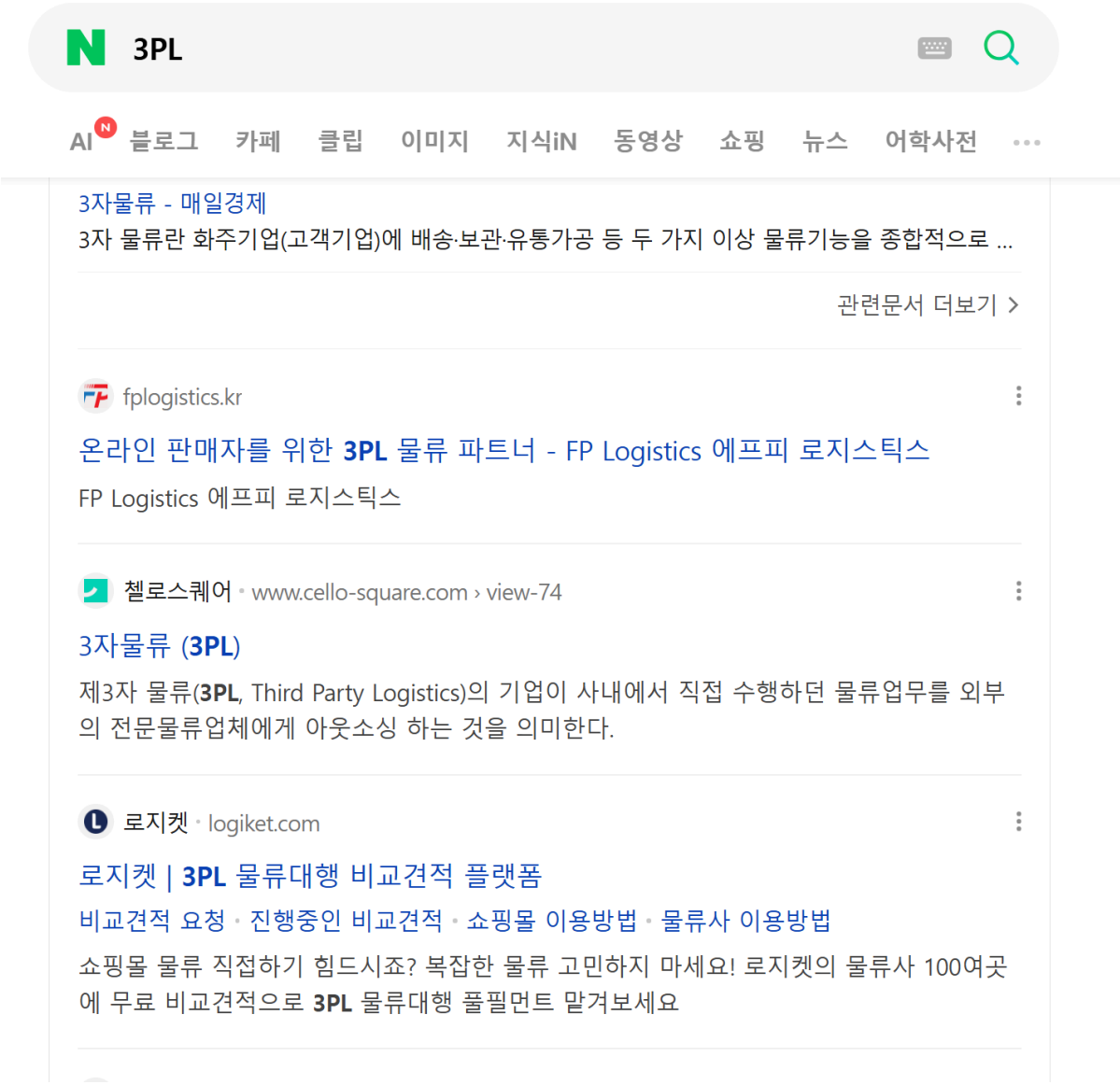
하나씩 하나씩 모아서 폴더에 모아뒀었는데 지금도 그때 받았던 견적들을 가지고 있습니다. 검색할 땐 네이버지도에 3PL을 검색한 후 하나씩 전화를 돌리는 방식을 사용했었습니다. 이 사진은 제가 방금 검색해본 것인데 새삼 추억이 돋네요.



안타깝게도 전화를 했을때 받는 경우는 그리 많지 않았습니다. 지금도 비슷할 것입니다.

지금이야, 저도 물류사를 운영하다보니 바빠서 그런거구나 .. 혹은 그런 컨셉이 아닌 특화된 B2B 3PL이구나 라는걸 이해하지만 서도 그 당시엔 그런 사실을 몰랐습니다.

그래서 연락이 가능한 대형 3PL로 눈을 돌렸습니다. 저는 지금도 새롭게 시작하는 일이라면 일단 대형사를 먼저 검색해보는 편인데 그 이유는 시스템이 어느정도는 나와 있어서 이 업종의 대략적인 기준점을 파악하기 쉽기 때문입니다. 그 당시엔 이런 사실들을 몰랐고, 있어보이고 광고도 크게 하기에 대형사에 연락을 했습니다.



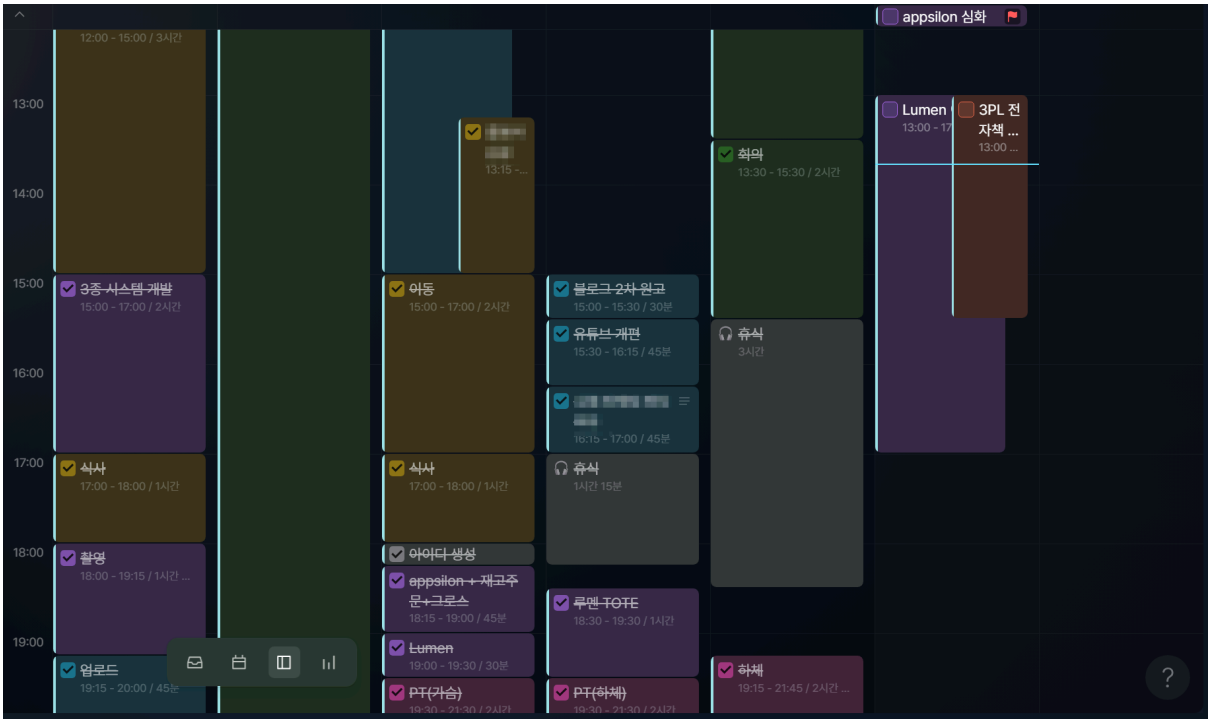
연락 가능한 3PL은 어떻게 찾을 수 있을까요? 검색해보면 됩니다. 네이버 상단에 검색을 해보시면 많이 나오는 게 3PL 입니다. 대형물류사라면 우리나라에선 P사, W사 등등이 있습니다. 조금 더 깊게 들어가볼까요? 반도체 전문 3PL도 존재합니다.

우리는 온라인쇼핑몰만 해서 3PL이라고 하면 말 그대로 택배발송이구나 하는데, 조금 더 B2B의 세계로 들어오게 되면 반도체 부터 시작해서 전문적인 3PL로 세분화가 됩니다. 아마 제가 모르는 부분들도 더 많으리라 생각하네요.

이쯤에서 3PL이 무엇인지에 대한 정의부터 한번 짚고 넘어가겠습니다. **third party logistics 어려운 용어는 차치하고 쉽게 말하면 택배 및 보관을 대신 해주는 업체라고 보시면 됩니다.** 보통 써드파티 물류라고 하는데 핸드폰 앱 개발하시는 분들은 써드파티 앱이란 표현을 한번쯤은 들어보셨을 것입니다. 그런 느낌이라고 봐주시면 이해가 더 빠르실 것입니다. 더 직관적으로 말씀드리면, 물건 보관 입고 출고를 대신해주는 회사다 라고 봐주시면 됩니다.

그래서 그게 나랑 무슨 상관이냐, 뭐가 좋은거냐?

3PL을 쓰게 되는 메리트는 간단합니다. **출고시간에 얽매이지 않고 내 시간을 가질 수 있다** 입니다. 온라인 셀러를 하게 되면 필연적으로 출고를 하게 됩니다. 매일매일 해야하기 때문에 시간을 비울 수가 없습니다. 보통 픽업시간에 따라 다르긴 하지만 택배기사님들이 물건을 가지러 오는 시간은 저녁 5~8시 부근입니다. 그러면 그 전에 준비를 해야합니다. 거의 오후 1시 부터는 출고현장에 묶여 있어야 합니다. 매일매일을 특정 시간대에 붙잡혀 있는건 꽤나 힘든 일입니다. 하지만 3PL을 사용하게 되면 그 시간을 내가 마음에 대로 사용할 수 있습니다.



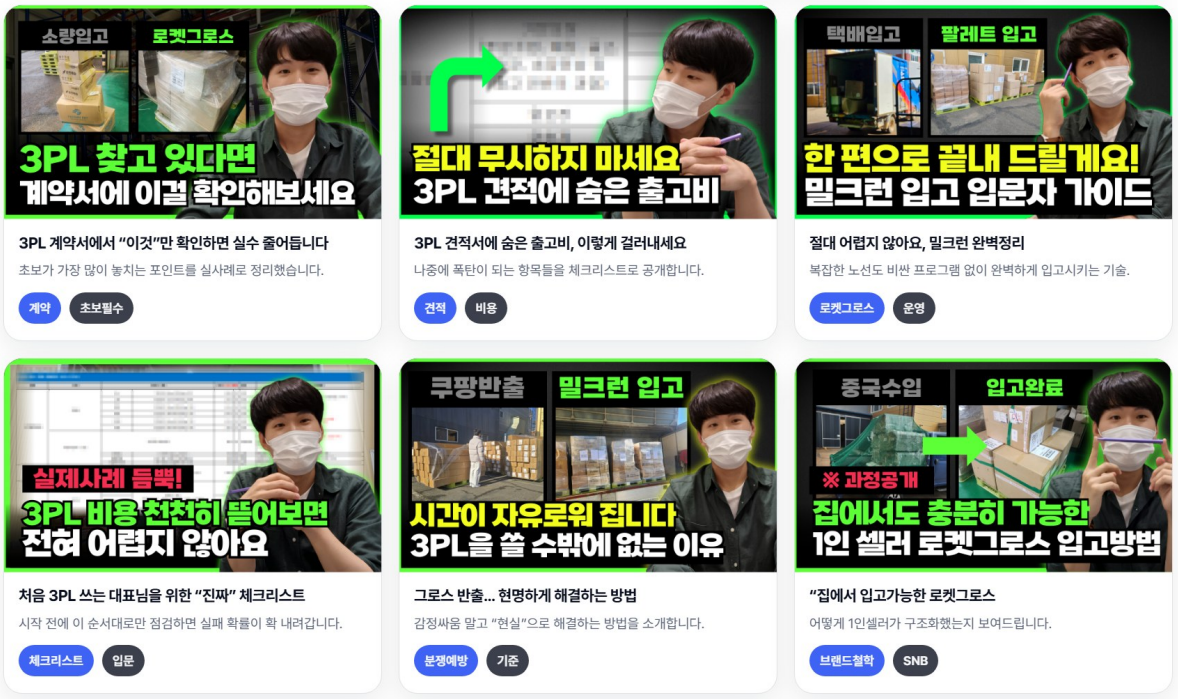
이것은 제 시간표입니다. 잘보면 13~19:00시까지 출고(현장)이 안 잡혀있습니다. 남는 시간에 PT하면서 육체적인 건강도 챙기고 생각정리 및 독서 시간까지 풍부하게 가져갈 수 있습니다. 3PL을 사용하게 되면 그 시간을 누군가 돈 주고 대신해준다는 엄청난 메리트를 갖게 됩니다. 개인적으로 디지털노마드라는 말에는 회의적인 생각이 있지만 그것만큼은 인정합니다. 3PL의 존재로 인해서 디지털노마드에 가장 가까운 건 직업을 하나 뽑자면 그건 온라인 셀러입니다.

그밖에도 여러 메리트가 있습니다. 택배계약은 필연적으로 출고량에 따라 단가가 변동됩니다. 그런데 매일 물량을 유지한다는 건 꽤 어려운 일입니다. 이제 시작하는 출고량 10건 미만은 더더욱이요.
그래서 계약을 유지하기가 어려운데 3PL을 사용하게 되면 이런 부분에서도 자유롭습니다.

그런데 반대로 말하면 만약에 현장에서 일하는게 즐겁고 굳이 택배포장시간보다 비용 지출에 더 민감하시다면 직접 하시는 게 낫습니다. 그로 인해서 얻는 장점도 있습니다. 하지만 시간이 귀하다면, 조금 더 확언을 드리면 3PL을 쓰는게 거의 대부분의 경우에 낫다고 봅니다. 왜냐하면 30대 넘어가면 안 바쁜 사람은 없기 때문이고 봄가을은 그렇다쳐도 여름 겨울에 현장에서 택배포장하면 매운맛이기 때문입니다.

어떤 3PL을 골라야 하나요?

제가 3PL 관련 영상을 올린지 1년이 지난 시점입니다. 유튜버 입장에선 조회수가 안 되다보니 3PL 관련 영상을 잘 올리려 하지 않습니다. 실제로 **3PL** 검색해보면 제 영상이 상단에 굉장히 많은 걸 알 수 있습니다. 요즘 같이 경제가 어렵고 고환율 시대에서 3PL 창업은 무덤이라고 불리는 정도라 **지금도 정보가 거의 없는 상황입니다.** 그래서 거의 저만 업로드한다고 보셔도 무방합니다. 그런데 이런 질문을 하실 수 있습니다.



그건 네가 3PL 창업 했으니까, 홍보하려고 그런거 아니냐?

네, 그 말씀이 맞습니다. 그것과는 별개로

정보가 거의 전무하다는 문제는 제가 창업하기 이전부터 이미 말씀드린 적이 있습니다.

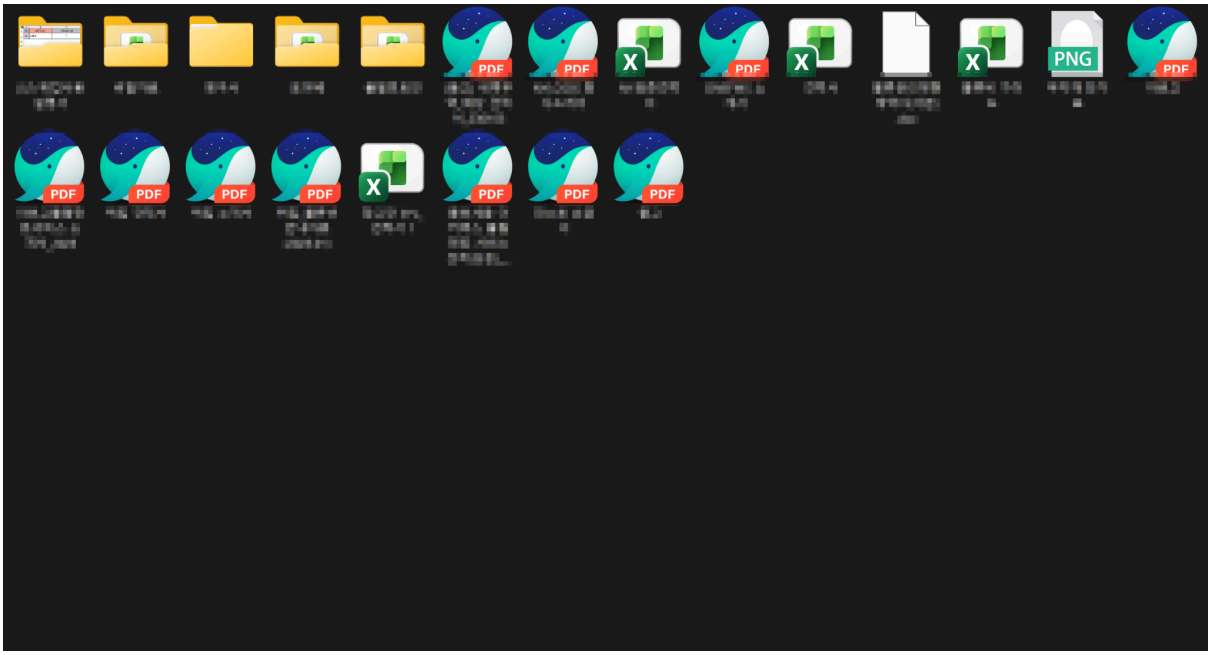


업로드 시기는 23년도 7월쯤이네요. 그 당시에 저는 유튜브를 접고 판매에만 집중하려고 했었는데

다시 복귀했었을 때의 시점이네요. 대략 조회수 4000, 3500회가 집계가 되었는데,

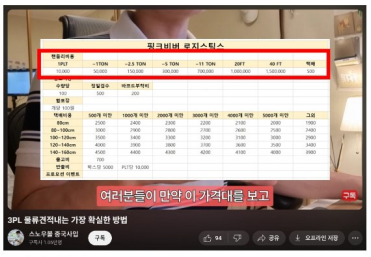
지금은 촬영퀄리티가 좋지 않아서 비공개한 영상입니다.

영상을 그당시에 찍었던 이유는 정보가 없어도 너무 없었기 때문입니다. 저는 제 돈 써서 직접 어떤 게 문제인지를 몸으로 확인했던 케이스인데, 여러분들은 그러지 않길 바라시는 마음으로 가견적서도 만들어서 정보를 공유드렸던 기억이 납니다. 그래서 3PL을 홍보하시거나 촬영하신 분들 중에서 저만큼 오랫동안 고객으로서 사용해보고 견적도 많이 받아본 분은 없다고 자신합니다.





그 당시 영상 ①



그 당시 영상 ②



그 당시 영상 ③

네, 이쯤에서 제 이야기는 접어두고 이 책의 목적을 분명하고자 합니다. 읽으시는 분들이 내가 얼마를 내야하고 어떤 항목들을 대비해야 하는지 '**대략적으로**' 라도 이해를 하시는 것입니다. 수능시험을 보는게 아니기 때문에 정말 딥하게 공부하자는 게 아니라 큼지막한 비용 항목들은 알고 가자는 취지라고 봐주시면 될 것 같습니다. 또, 창업하고 나서 운영을 하면서 이 비용이 왜 필요하고 그때 당시에 왜 이런 비용이 생겼는 지도 복합적으로 이해하게 되었습니다. 즉, 이 책은 제가 23년부터 쌓아온 3~4년간의 기록과 생각을 담아온 책입니다. 그 모든 걸 함축 할 순 없겠지만 알고 계셔야 하는 내용들만 최대한 정리하면서 진행하겠습니다.

3PL 입점계약

3PL은 크게 3가지가 주축으로 이뤄집니다. 입고/보관/출고입니다. 그런데 저는 여기에 한 가지를 더 추가하고자 합니당. 바로 '**계약**' 입니다. 제가 실제로 겪은 사건사고도 있고 지인에게 들은 케이스도 있기 때문에 한번은 언급하고 넘어가고자 합니다. 결론적으로는 이 책에서 다룰 4가지 주축은 계약까지 4개가 되겠네요.

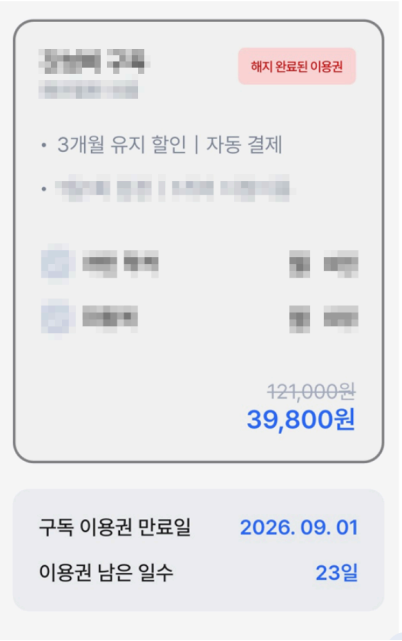
보통 3PL에 연락을 하면 거의 99% 이상 확률로 계약서를 작성합니다. 수기로 작성하는 경우도 있고 전자서명계약서로 작성하는 경우도 있습니다. 일단 계약서는 대체로 안 읽으실 걸 알고 있습니다. 왜냐하면 저도 잘 안 읽습니다.

대부분은 당연한 내용들이 주를 이루기 때문입니다. 기본 조항이 문제가 되었다면 진작에 망했을 것입니다. 이것 때문에 문제 되는 경우를 거의 못 봤습니다. 다만, 추후에 사용자 입장에서 문제가 될만한 건 2개가 있습니다. 이 부분들만 알아보셔도 계약할땐 큰 문제가 없습니다.

1) 퇴점시 위약금 및 그에 준하는 비용 존재여부

어떤 업체라도 입점하실 때 카카오톡이나 전화로 상담할 것입니다. 제 개인적으로 전화, 카카오톡이든 큰 상관은 없지만 카카오톡이 조금 더 났다고 봅니다. 왜냐하면 서면으로 남기는 것이 서로에게 좋기 때문입니다. 따라서 해당 내용은 계약서 보지 마시고 매니저에게 물어보시는게 났습니다. 이 말뜻은, **퇴점할 경우 어떤 패널티를 물어야하는가?**와 직결됩니다. 이게 무슨 말인지 조금 더 쉽게 케이스 별로 말씀드리겠습니다.

할인을 되물어줘야하는 경우



보통 입점하실 때 **oo이벤트** 하는 경우가 많습니다. 이를 테면 이벤트 기간 동안 입점비용을 깍아준다거나 입점시 비용 50원 할인 등이 있습니다.

만약 x개월 내 퇴점시 이 비용을 취소해야하는지 여부만 확인하시면 됩니다. 조금 더 직관적으로 쉽게 말씀드리면 **3개월은 반드시 유지해야한다.** 같은 조건이 있습니다.

아래 사진을 봐주시면 이해가 더 빠르실 것입니다.
이 조건이 있는지만 확인 하시면 됩니다.

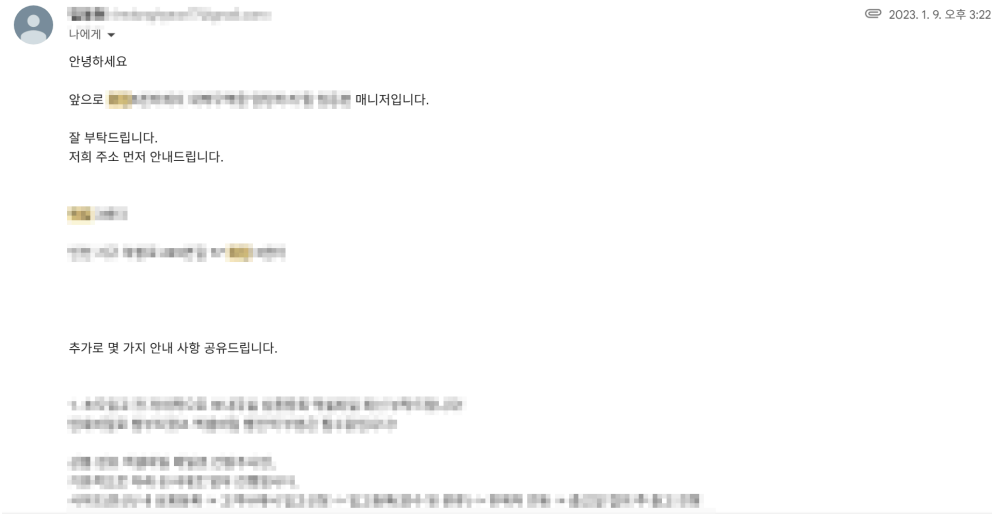
혹은 입고를 무료로 한 뒤에 퇴점시 입고비용까지 부담을 하는 경우도 있습니다.
즉, 들어오는 건 쉽게 하되 나갈 때 비용을 높게하는 경우입니다.

2) 보관비를 추가로 납부해야 하는 경우

물건을 보내면 보관을 해야합니다. 따라서 보관비가 발생합니다. 보관비를 0원으로 할 수는 없습니다. 이건 마치 오피스텔 임대를 하고 월세를 안 받는 것과 같습니다. 그런데 현실에선 그런 일이 일어날 수 없습니다. 만약 안 받는다면 다른 비용이 있는지를 물어보시는게 좋습니다. **보관비는 반드시 발생하는 비용이라고 보시면 될 것 같습니다.**

다만 이 보관비가 퇴점할 때 문제가 되는 경우가 있습니다. 이건 실제 저의 경우입니다. 예를 들어서, 7월 31일 퇴점한다고 해봅시다. 그러면 보통은 1~2주일 전에 담당매니저 혹은 카카오톡에 의사를 표시합니다. 왜냐하면 보통 이전을 할 때 한 달전에 미리 계약을 하는 경우는 그리 없기 때문입니다. 이렇게 보시면 됩니다. 음식점을 두 달전에 예약을 한다 .. 왠만한 맛집이 아니면 그런 경우는 거의 없습니다.

그런데 계약서에 퇴점 2달 전 통보해야한다는 조항같은게 있는 경우가 있습니다. 그러면 1~2주일전에 통보를 하면 내가 보관비를 남은 1~2개월분을 추가로 납부해야합니다. 계약서에 적혀있는 것이고 그것을 감당하는건 화주지만 퇴점할 때 의외로 이 부분이 중요한 부분입니다. 이런 건 실제로 겪어보기 전에는 알기 어려운 부분이라서 말씀드렸습니다. 저의 경우 2개월 분을 내기 어려워서 1개월분만 납부하는 걸로 하고 마무리했었습니다. 왜냐하면 저는 1달 이전부터 퇴점하겠다고 이야기를 했었는데 실제 완전퇴점을 결정했던 건 후의 일이라서 이야기가 되서 처리과정에서 불편함이 있었기 때문입니다. 그때 당시의 기록을 찾아보니 23년도 4월쯤에 퇴점했었네요.



3PL을 처음부터 잘 고르면 좋은 이유?

어떤 거든 마찬가지 입니다. 이혼할 걸 생각하고 결혼하는 경우가 없듯이 **3PL을 처음부터 잘 선택하시면 좋은 이유가 퇴점이 어렵기 때문입니다.** 일단 위에 2가지 조항은 퇴점시에 발생하는 문제입니다. 이 절차가 꽤 복잡하고 분쟁도 많습니다. 위에 내용은 차치하고 나머지만 언급드리면,

1) **보통 1~2주일 전에 출고가 정지된다**.
   이말은 스토어 판매를 중지해야한다는 뜻이어서 이 기간 동안 판매량이 0이 된다.
2) **수량에 대한 이슈가 발생한다.** 보낸 사람이 10개 보냈다고 받는 사람이 5개라고 해보자.
   그러면 이 문제를 어떻게 해결해야할까? 출고하고 받는 모든 과정을 CCTV를 촬영한다는 건 비현실적이고 촬영을 한다고해도 그정도로까지 확대가 안 된다.

안 발생하면 다행이겠지만 저도 발생했습니다. 이리저리 오고가는 과정에서 누락되거나 한 것 같은데 사람이 하는 일이다 보니 재고가 누락되는 경우가 꽤 발생합니다. 이런 경우 해결이 거의 불가능합니다. 보낸 사람은 보냈다고 하고 받는 사람은 못 받았다고 합니다. 저의 경우 사업상 손실로 감안했습니다. 지금도 해결이 어려운 난제라고 생각합니다.

만약 내가 월 100건 미만이라면?

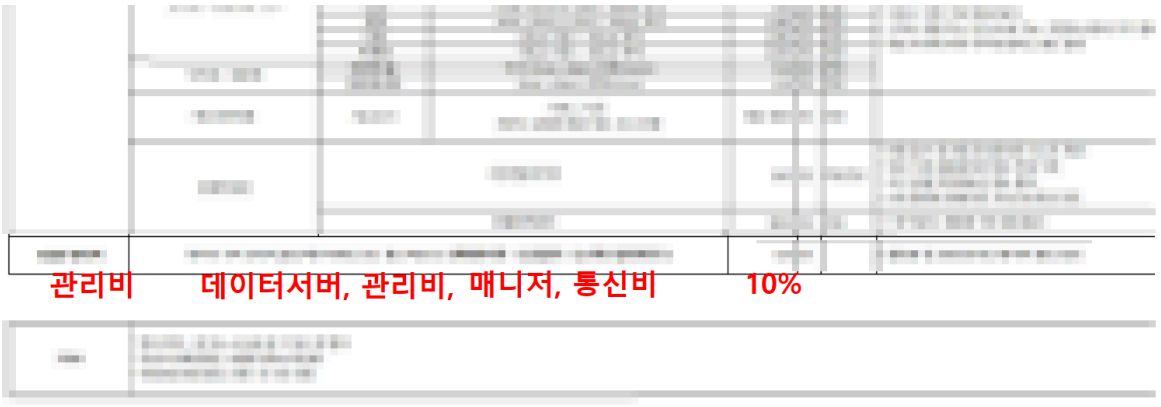
추후 파트에서 기재할 예정이었지만 여기서 언급하고 가겠습니다. 보통 월 100건 출고량 미만이신 분들은 내가 과연 3PL을 사용할 수 있을까?로 고민합니다. 이 질문에 답은 '**그렇다**' 입니다. 하지만 여기에는 몇 가지 전제 조건이 필요합니다. 전자책에서는 유튜브에서 이야기하기 어려울 정도로 긴 내용들을 설명드리겠습니다.

1) 3PL 입장에서 월 100건 미만은 어떤 입장일까요?

조금 현실적인 이야기를 해보겠습니다. 이 책을 읽으신 분들도 자기사업하는 분들이시니 사업적인 이야기입니다. 알아두시면 쇼핑몰을 보는 부분에도 도움 되실 것입니다. 일단 월 100건 미만은 돈이 안될 가능성이 매우 높습니다. 왜냐하면 택배 출고비용으로 마진을 창출해야하는데 월 100건 미만은 사실상 보관만 하기 때문입니다.

요즘 부동산 비쌉니다. 그런데 출고없이 보관만한다면 단가를 맞추기 어렵습니다. 결정적으로 직원 식대나 유지비용면에서 '**어렵다**'라고 보는 쪽이 조금 더 타당하다고 생각합니다. 여기에 더 현실적인 부분도 있는 것이, 3PL은 택배사와 계약단가 협상을 위해 출고량이 많이 필요합니다. 그런데 자리만 차지하고 출고량이 없다면 3PL입장에서는 반기기 어려운 것이 사실입니다.

그래서 다음과 같은 정책들이 생긴 것입니다. "**월 500건 미만시 매월 50,000원 관리비발생**" 입니다. 즉, 출고비가 발생하지 않는 대신 고정비용이 발생하지 않는 다는 것입니다. 개인적으론 한 개 업체가 친화적이지 않기 보다는 구조적인 문제가 조금 더 큰 포인트라고 보고 있습니다. 저도 직접 운영을 해보니 처음엔 이해가 안 갔는데 왜 그런 비용이 생겼는지 이해하게 됐습니다.



혹은 이 부분을 '**프로그램비**' '**일반관리비**' 등으로 분류해서 비용이 청구되는 경우가 있습니다. 별도 협의라고 적어놓는 것이 대부분이 SKU가 많으면 관리가 어렵기에 기하급수적으로 올라갑니다.
그래서 박리다매는 3PL을 이용하기 정말 어렵습니다. 위 사진은 제가 예전에 받았었던 견적서 중 한 개를 일부만 발췌한 것인데 지금도 크게 다른 것 같진 않습니다. 많을 때는 10%의 추가금을 요구하는 경우도 있었습니다.

만약 현재 월 100건 미만의 소량화주시라면 **'고정비'가 보관비 이외에 발생하는 게 있나요?** 라고 물어보시는게 빠릅니다. 이를 테면 **프로그램비용은 및 일반서비스 비용은 얼마인가요?** 라고 물어보시면 조금 더 직접적입니다. SNB의 경우 보관비를 제외한 나머지비용은 받고 있지 않습니다. 여러 가지 이유가 있는데요. 공동구매나 SNS플레이 하시는 분들은 물량이 특정 날짜에 몰리는 경우도 많고 화주마다 패턴이 다양하기 때문입니다.

계약단계 정리

여태까지 내용을 정리해보면 다음 3가지를 보시면 좋습니다.

1) **퇴점시 이벤트 비용반환여부**
2) **퇴점시 보관비 추가청구여부**
3) **월 100건 미만시 고정비용**

제가 겪어온 사례들에선 계약하기전에 3가지만 확인하시면 무난 했습니다. 최근에는 셀러들도 많이생겼고 제가 활동을 시작하던 22~23년도에는 3PL 이란 것도 크게 활성화 되지 않은 상태라서 운영업체가 그리 많지 않았습니다. 지금은 0건도 입점이 가능한 곳도 꽤나 보이는 상태입니다.

제가 창업하기 전에 주변 지인분들이 3PL 계약서 갖고 오셔서 한 번쯤 봐달라고 하는 경우가 있었습니다. 저는 대략적인 비용견적을 아니까 그 부분에 대해서 코멘트를 해드렸고, 특히 1번의 변주인 입고비용을 무료로 하는 대신 퇴점비용을 높여서 역으로 나갈때 돈을 받는 경우에 대해서도 말씀드리고 합니다. 반대로 위 3가지에 대해서 투명하게 오픈한다면 정말 좋은 업체일 확률이 높다고 생각합니다.

따라서, 위에 입점계약을 진행하시기 전에 3가지를 보시면 될 것 같고 가능하면 카카오톡&이메일로 주고받으시는게 훨씬 더 났다는 점을 말씀드립니다. 마지막으로 **정말 많은 분들이 물어보시는 Q&A**로 정리하겠습니다.

Q. 저는 경기도에 거주 중인데 경기도에 있는 3PL을 골라야하나요?

아뇨. 막상 운영하다보면 3PL을 가는 경우는 1년에 1~2번입니다. 초반에는 궁금해서 찾아가지만 나중에 바쁘기도 하고 귀찮아서 안 가게 됩니다. 만약에 자주 갈 예정 이라면 개인적으로 3PL을 쓸 이유가 없다는 게 생각입니다. 외주업체를 써서 그만큼 비용을 지불하는 대신 시간을 사는 것인데, 시간을 또 쓰는건 얻는 것(시간)과 주는 것(돈)이 안 맞다고 생각하기 때문입니다. 개인적으로 경기도권이면 괜찮다고 봅니다. 인천 내부면 좋겠으나 인천 내부에서 이동해도 1시간이고 타지로 가도 1시간이 걸리는 기현상(흔히 마의 1시간 30분이라고 하시더군요)이 일어나기 때문에 동탄권역까진 큰 문제가 없지 않나.. 라는 생각을 갖고 있습니다.

Q. 별도 특약은 어느정도 범위까지 적용이 되나요?

특약이란 개념이 있습니다. 즉, 업체별로 적용되는 단가 혹은 계약조항에 뭔가를 추가하는 것입니다. **결론부터 말씀드리면 거의 대부분의 경우 특약을 달기 어렵습니다.** 왜냐하면 서로 주고 받는게 비즈니스인데, 소량의 경우 '**준다**.'를 거의 할 수 없기 때문입니다.

이렇게 보시면 조금 더 빠릅니다. 쿠팡에서 1개 주문하는 사람한테 흥정 해주는 경우는 거의 없습니다. 그러나 1만개 산다면 이야기는 다릅니다. 즉, 가격협상력은 내가 물량을 몇 건 월마다 내보낼 수 있느냐?에 달라서 소량이라면 특약은 고민하지 마시고 나중에 고려 하셔도 될 것 같습니다. 보통은 물량 1000~2000건 당 출고비 100원씩 인하 정책이 진행되는 편입니다.

Q. 첫 계약 추천 3PL?

당연하겠지만 최대한 많은 견적을 받아보시는 게 맞지 싶습니다. 그러나 너무 많으면 결단만 느려지므로 **저는 3개 정도만 찾아보시는 게 적당하다고 봅니다.** 지면이 남기에 다른 이야기 약간 하겠습니다. 저는 얼마전에 코성형 수술을 받았고 결혼정보회사도 등록했었습니다. 한 개는 제 인생에 남을만큼 만족한 소비였고 다른 한 개는 지금도 반성하는 투자였습니다.

전자는 코성형이었고 후자는 결정사였습니다. 코성형을 할 때는 견적을 3군데 받았습니다. 즉, 그때 바로 하지않고 여러 가지 알아보고 직접 대면하면서 알아본 결과 선택했었습니다. 후자는 그날 바로

결제했었습니다. **구매 자체가 잘못된 결정은 아니었지만 구매과정 자체가 잘못된 케이스로** 복기 하고 있습니다.

결론적으로 3군데 정도는 둘러보되 견적 잘 내주고 CS응대 따뜻하게 해주고 합리적인 비용이라고 느껴진다면 3군데 정도 봤을때 결단해도 된다고 봅니다. 각자 살아오면서 몇 가지 기준들을 갖고 있을 것입니다. 저도 강의 등 500만원 400만원 큰 지출을 한번에 하면서 여러 케이스를 겪어와서 저만의 기준이 있지만 3군데 정도 둘러봤으면 결단을 내렸을때 크게 망하는 경우는 없었던 것 같습니다.]
그 이상을 본다면 너무 늦고 그 이하를 본다면 너무 빠르기 때문입니다.

입고비

본격적으로 입고비를 시작하겠습니다. 일단 입고비는 대체로 비슷합니다. 왜냐하면 입고 작업은 비슷하기 때문입니다. 일단 입고라는 작업이 뭐냐? 라고 하시면, 입고는 물건을 3PL에 보내는 작업입니다. 예를 들어서, 셀러(이하 화주)가 3PL창고에 택배로 A 제품 100개를 보낸다고 합시다. 그럼 A라는 상품을 3PL에서 받고 분류한 뒤 보관작업을 합니다. 이 과정을 총칭해서 입고라고 합니다.

일단 계약서를 작성하게 되면 보통은 '**전자서명 계약서**'를 작성합니다. 수기로 하는 경우도 있지만 거의 대부분은 전자서명계약서로 진행됩니다. 입점이 결정되면 이메일로 전자서명계약서가 오실 것입니다. 내용 쭉쭉 봐주신 다음에 서명해주시면 됩니다. 큰 어려움없이 진행되실 겁니다.



그 다음에는 카카오톡으로 연락이 오실 것입니다. 바로 "**상품등록**"을 하시라고. 즉, 입고할 물건들의 정보를 작성해달라는 뜻입니다. 이때 오는 방식이 크게 2가지인데, 아래 내용처럼 엑셀에 내용을 입력해달라는 방식이고 프로그램에 ID/PW 발급해드리고 입력해달라는 방식입니다. 어느 쪽이든 반드시 해야합니다.

추가로 몇 가지 안내 사항 공유드립니다.

1. 초도입고 전 저희쪽으로 보내주실 상품등록 엑셀파일 회신 부탁드립니다!
압축파일로 첨부드렸고 엑셀파일 빨간색 부분은 필수값입니다!

상품 정보 엑셀파일 메일로 전달주시면,
기본적으로 아래 순서대로 업무 진행됩니다.
사이트(전산) 내 상품등록 -> 고객사에서 입고신청 -> 입고등록(검수 및 분류) -> 판매처 연동 -> 출고일 협의 후 출고 진행



이때 이렇게 이미지와 옵션명을 작성하게 됩니다. 이건 3PL마다 스타일이 달라서 각각에 안내를 받으면 됩니다. **에스엔비의 경우 프로그램에 어떻게 입력하셔야 하는지 메뉴얼을 만들어뒀습니다.** 그거 따라가주시면 됩니다.

이 작업이 끝난 다음에 '**입고일정**' 을 확인하는 것입니다. 이건 매니저한테 말하는 경우가 있는데 대부분은 '전표'를 통해서 받습니다. **전표**란 그날 몇 개가 입고될 지 문서로써 알려주는 것입니다.

		상품이미지	상품코드	상품명	옵션	상태	로케이션	재고단위	바코드	재고수량	예정수량	작업수량	완료수량	메모	삭제	유통기한	가용재고	멀티로케이션	멀
1	☐			레인부츠_블		완료		[0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 나머지 : 2	S0010126	2	2	2	2 수정		삭제	미사용	2	DEF_1	
2	☐			레인부츠_블		완료		[0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 나머지 : 2	S0010126	2	2	2	2 수정		삭제	미사용	2	DEF_1	
3	☐			레인부츠_블		완료		[0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 나머지 : 2	S0010126	2	2	2	2 수정		삭제	미사용	2	DEF_1	
4	☐			레인부츠_블		완료		[0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 [0] : 0 나머지 : 2	S0010123	2	2	2	2 수정		삭제	미사용	2	DEF_1	

물류센터는 다양한 물건이 오게 됩니다. 또, 종류가 많다면 작업자는 헷갈릴 수 밖에 없습니다. 물건을 내가 받아서 분류해도 힘든데 난생처음 물건을 접하는 작업자들은 더 헷갈립니다.
그래서 전표를 만들어서 내용을 협의하게 됩니다. 이후 발생하는 작업비용을 납부하기만 하면 됩니다.
이게 입고의 사실상 A to Z 입니다.

자, 그러면 정리를 해보겠습니다.

입점 → 상품등록 → 입고전표 작성 → 일정협의

이 4가지 순서로 일정이 진행됩니다. 막상 보면 복잡해 보이는 데 실제로 해보면 **상품정보 사이트에 입력하고 입고가 어떤 게 되는지 알려주면 된다**입니다. 또, 사람이 하는 일이다보니 그 절차들을 생략하고 대화로 **"가능해요?" "ㅇㅋ"** 하는 경우도 있습니다. 이건 서로 합을 오래 맞췄기 때문에 가능한 부분이거나 정말 간단한 경우입니다. 일종의 척하면 척이란 느낌입니다. 왜냐하면 무슨 물건인지 작업자들이 알고 있는 경우도 있기 때문입니다. 대체로 입고 절차에서 나오는 질문은 크게 2가지 입니다. 만약 빠른 작업이 필요하거나 예외 사항이라면 담당채널이나 매니저에 필요하신 내용을 말씀해주시는 게 빠릅니다.

복잡한 입고비용

일단 입고비용 자체가 복잡합니다. 제가 3PL을 창업할 때 **심플한 3PL을 지향한다고 말하고 거기에 동의하는 직원들을 채용했었는데, 그건 지금도 유효합니다**. 입고비용뿐만 아니라 다른 것도 복잡해도 너무 복잡합니다. 그래서 일반적으로 어떤 비용들이 청구되는 건 50보 100보라서 이부분들만 말씀드리겠습니다.

일단 화주분(=입점자)께서 물건을 보내야겠죠? 보내는 방법은 크게 **2가지**입니다.
택배로 보내거나 **차량**으로 보내거나 둘 중에 하나입니다.

일단 택배로 보내는 경우입니다. 보통 택배는 한 건당 x500원 이런 식으로 비용을 청구합니다.
이건 꽤 직관적입니다. 말 그대로 택배를 보내면 되는 것이고 택배 10건이면 5,000원이 비용입니다.

상하차 비용

박스까지는 어찌저찌 정리되셨다면 '**차량**'으로 넘어갑시다. 상하차는 아래 처럼 차량이 오게 됩니다. 그리고 이 차량은 T 단위로 크기가 분류됩니다. **결론적으로 웬만한 경우 3.5T 미만으로 오게 됩니다.** 차량규격도 정해져 있는 편이라서 다음과 같은 분류가 일반적입니다. 실제로 쿠팡에서 밀크런 하시는 경우에도 비슷한 패턴입니다.

1 상하차비용

구분	내용	단가	비고
상하차 비용	1.5T 3.5T 5T 11T 20FT 40FT	**35,000** **80,000** **150,000** **250,000** **350,000** **500,000**	1.5T 이하는 35,000원 동일 반출 시 상하차비도 동일

대부분의 3PL도 이와 비슷할 것입니다. 이를 상하차비가 아니라 하역비라고 하시는 경우도 있는데 대체로 상하차비로 쓰는 경우가 많은 것 같습니다. 물건을 내릴때 사람이 필요한 경우라서 그 값이라고

보시면 될 것 같고, 물건을 차량으로 보내시기 전에 반드시 3PL에 입고일정을 협의해주셔야 합니다. 사람이 없게되면 물건을 못 내리기 때문입니다.

5T고 그 이상이 오는 경우는 거의 대부분 20FT, 40FT이거나 5T 장축인데 이정도까진 모르셔도 운영하시는 데 전혀 무리없다고 봅니다. 아래는 5T 상하차입니다. 이런 느낌으로 온다고 봐주시면 됩니다.





5T 이상이면 정갈하게 팔레트로 오는 게 대부분입니다. TV에서 보던 지붕이 열리면서 팔레트가 있는 경우도 대부분 이 윗 급입니다. **3PL 최대장점은 이런거 몰라도 된다는 것입니다**. 만약에 내가 해야하면 지게차 대여해야하고 공간 확보해야하고 보관 장소 물색해야합니다. 더군다나 저걸 나 혼자 내리라고 하면 봄가을은 몰라도 여름겨울은 정말 너무 힘듭니다. 차라리 돈을 주고 인부를 고용하는게 낫지 않나 .. ? 라는게 제가 가진 오랜 의문이었습니다.



3.5T이하로 화물운송되는 경우입니다. 이사 하실 때 많이 보셨을 것 같네요. 3PL에서는 이렇게 다양한 차량이 이동 됩니다. 그래서 입고를 하실 때 반드시 "**사전에**" 일정을 조율해주셔야 합니다. 왜냐하면 물건을 내릴 사람이 없으면 상하차가 진행이 안되기 때문입니다. **진행이 안되면 기사님이 그냥 가버립니다.** 농담이 아니라 진짜입니다. 그 반대로 상하차를 거부하는 경우도 발생합니다. 쿠팡에 차량입고해보신 분들은 아마 이런 경우 경험해보셨으리라 생각됩니다. 택배는 놓고 가시면 가지고 갈 수라도 있지만 상하차는 정말로 갑자기 오면 답이 안 나오게 됩니다.



추가로 3PL을 꼭 써야하는 이유 중에 하나로 **저는 '상하차'를 꼽습니다.**

이유는 2가지입니다.

일단 팔레트단위로 오게 되면 지게차를 렌탈해야합니다. 문제는 가정집 혹은 10평 규모 사무실에 팔레트를 둘 곳이 없습니다.

팔레트로 안오면 거의 99% 이상 박스로 오게 됩니다.

이를 보통 '**까대기**' 라는 은어를 사용하는데, 까대기로 오는 순간부터 앞길이 깜깜해집니다.

여름/겨울은 정말로 피하고 싶습니다. 이 글을 적는 바깥 온도가 39도입니다.

이 날씨에 야외에서 박스를 옮겨야한다?

물량이 많게 되면 야간에도 작업해야하는 건 슬픈 일 중 하나입니다.





풀컨테이너는 이런 느낌이라고 봐주시면 될 것 같습니다.

한번 도착하게 되면 하역하는데 꽤나 많은 시간이 필요합니다.

재고 검사 비용

상하차비용 뿐만아니라 재고검사비용이 필요합니다. 보통 수량당x100 ~ 150원로 계산합니다.

예를 들어 2000개를 입고하신다면 2000x150원입니다.

그런데 이 비용은 검사하는 난이도에 따라 다릅니다.

결론적으로 물건종류는 몇 개인지 등등에 따라서 난이도가 천차만별입니다.

예를 들어서 **1종류만 택배를 보낸다**. 그러면 분류가 할만합니다.

왜냐하면 물건 내용 신경쓰지 않고 수량만 세면 되니까요.

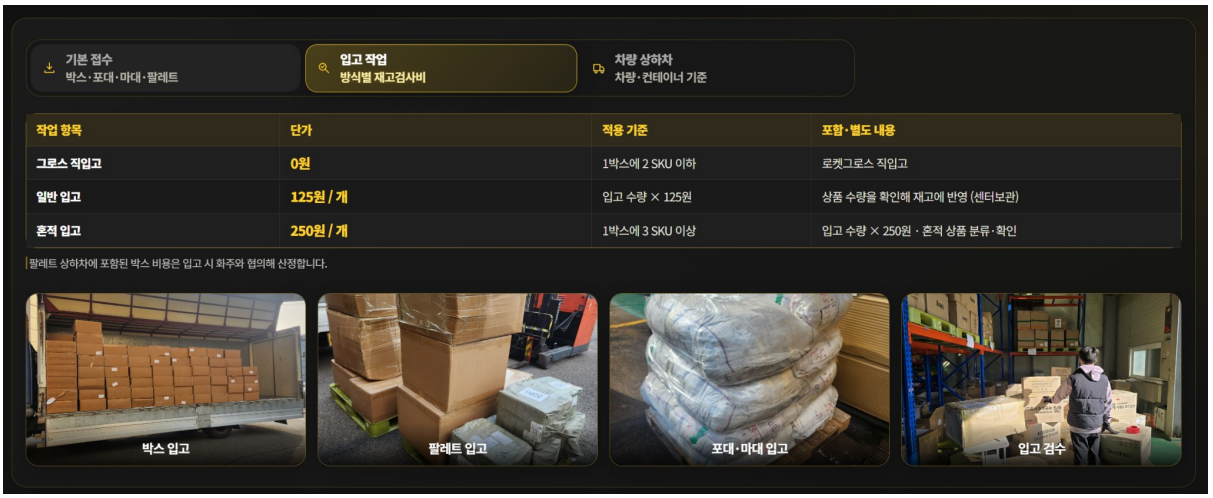
그래서 이 경우가 가장 기본값에 해당합니다.

그런데 만약에 1택배에 10종류가 들어가있다. 이러면 정말 힘들어집니다.

보통 물건의 종류를 SKU라고 부릅니다. 쉽게 말하면 stock keeping unit의 약자로 물건 종류라고 보시면 됩니다. 택배박스나 팔레트에 포함된 SKU가 많을수록 입고비용이 올라간다고 보시면됩니다.



보통 3 SKU 이상일시 250원으로 한다. 같은 규정이 있습니다. SNB의 경우 3 SKU 이상시 250원으로 하고 있습니다. 쿠팡 반출제품을 받는 경우에도 동일하게 적용됩니다.



그래서 3PL은 '**입고종류**'를 기준으로 했을때 크게 2종류로 나뉩니다.

1번은 의류특화 / 2번은 일반 3PL 입니다. 의류 특화는 대표적으로 지그재그가 있습니다. 입고시 분류비용만 보면 x2~3배는 됩니다. 소신발언을 하면, 이 비용이 비싸다고는 생각하진 않습니다. 직접 해보면 이정도 시간이 걸리긴 합니다. 특히나 **옷, 청바지, 악세사리, 슬리퍼** 같이 구분이 힘든 것들은 시간이 정말 많이 소모됩니다. 그래서 이런 제품군들은 이종 SKU로 분류되서 입고비가 더 발생하는게 일반적입니다. 특히 색상은 눈으로 바로 확인 가능하지만 사이즈는 그게 그거 같이 보여서 잘 모르겠는 경우가 더 많습니다.



그렇다면 실제로 견적을 계산해봅시다

입고를 2가지 종류로 한다고 말씀드렸습니다. 택배발송 or 상하차 둘중에 하나입니다.

그런데 여기서 현실적인 가격이야기로 돌아가겠습니다. 조금 더 복잡해집니다.

자, 다음 경우 그럼 계산을 어떻게 해야할까요?

> 5T 트럭에 박스 80개, 팔레트 1개, 포대 5개가 입고되었다. 수량은 100개 입고비용은?
> 박스 10개가 택배로 입고되었다. 수량은 1000개 입고비용은?
> 박스 3개가 경동택배로 입고되었다. 수량 20개 비용은?
> 2.5T 트럭에 팔레트 5개 박스10개 포대 3개가 입고되었다. 수량 300개 입고비용은?

결론적으로 **박스비 / 팔레트비 / 포대입고비 / 상하차비용** 다 따로인 경우가 많습니다.

그래서 계산할 때 헷갈립니다. 그리고 적용방식이 업체마다 달라서 이부분을 특정하긴 어렵습니다.

따라서 SNB 기준으로만 말씀을 드리겠습니다.

1번의 경우 5T 상하차비용 150,000+(125원x수량)

2번의 경우 SNB는 박스만 올 경우 택배 입고비 무료입니다. 따라서 (수량 1000개x125원)

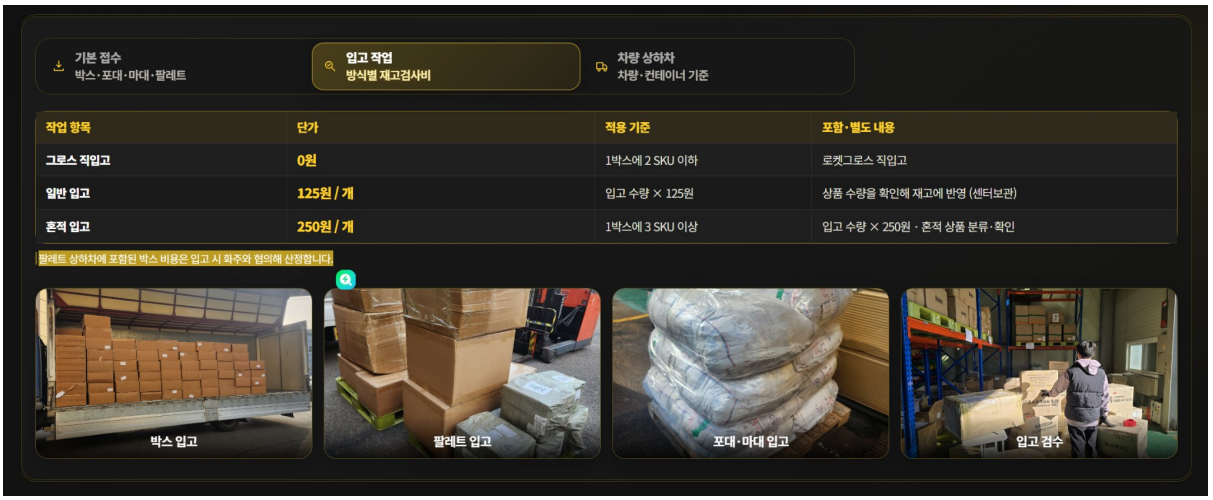
3번의 경우 경동택배도 박스이므로 택배 입고비 무료입니다. 따라서 (수량 20개x125원)

4번의 경우 2.5T 상하차비용 80,000원 + (수량 300개x125원) 입니다.

상하차에 포함된 박스나 팔레트 갯수에 따라 차등을 두지 않고 상하차비만 깔끔하게 받고 있습니다.

그러면 견적예측이 쉽기 때문입니다.

여기에 몇 가지 더 있습니다. 26년 10월 기준으로 에스엔비의 입고비는 다음과 같은 요금 구성을 따르고 있습니다. 즉, 각 케이스별로 나뉜 상태인데요.



예를 들어서 본인이 그로스만 입고 하시는 분이다. 그런데 이미 정리를 다 했다. 그러면 작업비는 0원이라고 보시면 됩니다. 그런데 만약에 박스를 정리해야한다. 그러면 인건비가 들겠죠?
만약에 위에 슬리퍼 사진처럼 3 SKU 이상인 경우 혼적입고로 분류됩니다.
즉, 수량 당 x250원이 되서 작업비가 발생합니다.

정리해보면 만약에 팔레트 형태로 깔끔하게 오는 경우가 있습니다. 그런 경우 굳이 수량을 셀 필요가 없습니다. 그래서 합의하에 작업비를 0원으로 입고합니다. 그런데 만약에 세야 한다. 그러면 작업비가 발생합니다. 그로스도 마찬가지입니다. 결론적으로 업체마다 다르지만 포대나 팔레트를 따로 받는 경우도 있습니다. 다만 최대치를 상정했을때 보통은 다음과 같습니다.

운송수단별 입고비 + 상하차비용 + 입고수량당 비용 = 총 입고비

라고 봐주시면 됩니다. SNB의 경우 상하차면 상하차비용만 받고 포대나 팔레트는 비용을 따로 두지 않고 운영중입니다. 왜냐고 물어보시면, 어차피 포대나 팔레트는 상하차로 오는 경우가 대다수라서 굳이 따로 가격표를 둬서 복잡하게 할 필요가 없었기 때문입니다. 택배 입고는 0원으로 무료로 받고 있습니다. 택배는 기사님이 두고 가시는 경우가 많아서 0원으로 해도 괜찮겠다고 생각하기 때문입니다. 어차피 내용물은 재고검사비에 포함되기 때문에 무료로 해도 된다고 생각했습니다.
나머지는 입고과정 중에 발생하는 대부분의 질문들에 대한 답변입니다.

입고비 특약

여기까지 따라오셨다면 꽤 복잡하다고 생각하실 것 같습니다. 그런데 .. 아직 더 남았습니다. 바로 입고 난이도에 따른 추가비용입니다. 이게 무슨 소리냐? 아까 박스만 있는 경우를 '**까대기**' 라는 은어로 말씀드렸습니다. 그런데 이런 경우를 생각해보죠 ..



2.5T 으로 차량이 왔습니다. 그런데 박스가 200개입니다. 이러면 사람이 몇 시간 동안 해야 정리가 될까요? 네, 까대기가 늘어날 수록 인건비가 기하급수적으로 올라갑니다. 그래서 입고하실 때 잘보면 입고난이도에 따라 추가비용이 발생한다는 특약 조건이 있습니다. 난이도에 따라서 금액을 더 받는 것이 저는 타당하다고 봅니다. 실제로 야외에서 내려보면 받을만 한 것 같습니다. 그런데 문제는 이게 기준점이 모호합니다. **어떤 작업을 과연 힘들다고 할 것인가?** 라는 질문에 봉착하게 됩니다. 아래 경우를 봅시다.

그래서 입고비 특약조건이 구체적인지 한번 확인해보시는게 좋습니다. SNB는 특약조건이 있었습니다. 50개 이상일경우 2만원씩 추가청구였습니다. 그런데 막상 운용해보니 너무 복잡해서 지금은 상하차비용만 받고 깔끔하게 마무리하는 걸로 조정이 되었습니다. 이 부분도 입고비에서 생각해보시면 좋을 것 같습니다. 까대기로 오는 특별한 경우는 꽤 많은 금액을 지불해야합니다.

입고비 최종 결론

정리해보면 아래와 같습니다.

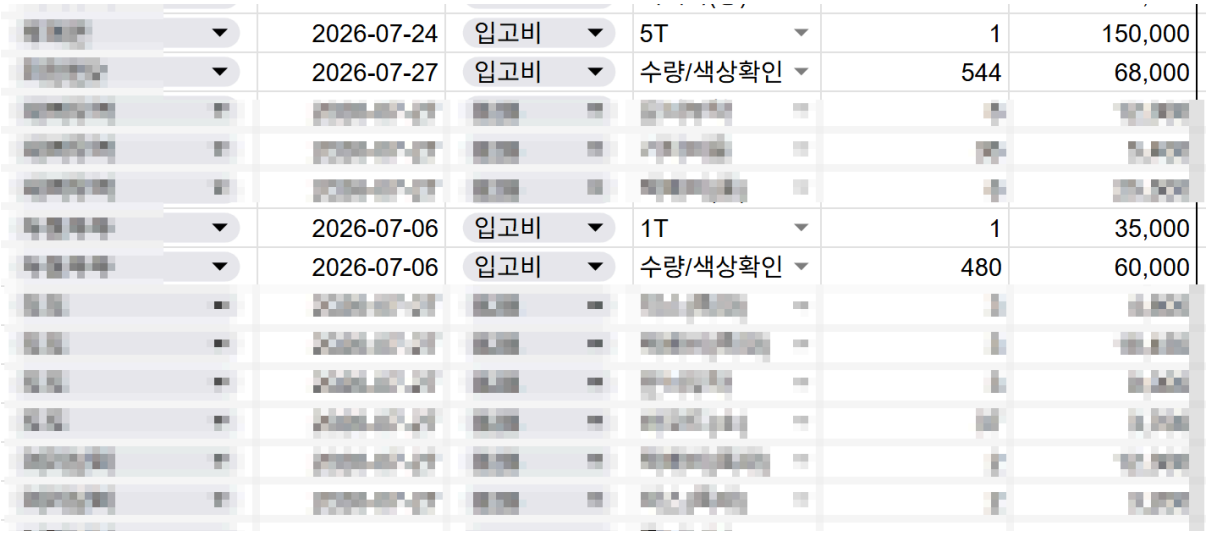
입고비

= 재고검수비(수량x100~500) + 상하차비(박스 or 상하차)

실제 케이스를 살펴볼까요? 아래는 **24일, 27일, 6일** 발생한 경우입니다.

SNB의 경우 상하차비 + 수량검수비 2개만 파악하고 있습니다.

수량의 경우 개당 125원x544여서 68,000원이 발생했고 5T의 경우 150,000원을 받고 있습니다.



[illegible]	2026-07-24	입고비	5T	1	150,000
[illegible]	2026-07-27	입고비	수량/색상확인	544	68,000
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	2026-07-06	입고비	1T	1	35,000
[illegible]	2026-07-06	입고비	수량/색상확인	480	60,000
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

그런데 입고수량비를 안 하는 경우도 있습니다. 아래 6월 2일 부터 발생한 건들은 악세사리 핀셋 같이 수량검사가 의미없는 경우입니다. 그런건 그냥 잃어버린 셈 치는게 더 낫습니다. 이런 경우 상호협의 하에 수량검수비를 생략하고 입고를 합니다. 그러면 발생하는 비용은 1T 상하차비용입니다.

	2026-06-02	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-02	입고비	기타비용	4	80,000
	2026-06-02	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-02	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-09	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-11	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-13	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-15	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-18	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-24	입고비	1T	1	35,000
	2026-06-24	입고비	화물	1	80,000

이정도면 입고하실 때 어떤 비용들이 발생하는 지 이해되셨을까요?

어려우시면 이것만 기억하시면 됩니다.

(수량x입고비) + (상하차비용) = 입고비용

SNB의 경우 특약조건 없이 크게는 위 2개로만 받고 있는 상황입니다. 추후에 정책적으로 어떻게 변경될 지 모르겠지만 최대한 직관적으로 이해될 수 있도록 하고 있습니다. 특히 로켓그로스만 운용하시는 분들은 박스로 보내서 토스하시는 경우가 많아서 박스로만 입고시키는 분들도 잘 이용하고 계십니다. 박스는 입고비가 0원이어서요.

보관비

이렇게 입고가 되었으면 보관비를 책정합니다. 보관비는 생각보다 직관적입니다. **그러나 의외로 가장 컴플레인이 많은게 보관비입니다**. 실제로 제가 업체에 가장 많은 컴플레인을 했던 부분이 보관비였습니다. 아까전에 제가 강아지옷을 판매했다고 말씀드렸습니다. 그래서 많을때는 SKU가 700개는 넘어갔었습니다. 그래서 당시 3PL 담당자 분께서 저한테 "**너희꺼는 돈은 안 되는데 관리가 너무 힘들다.**" 라고 하셨었습니다. 그 당시 저에겐 마음의 상처였지만 지금 돌이켜보니 이해가 됩니다. 저도 그랬을 것 같네요.

일단 보관을 할때는 팔레트 단위로 합니다. 이 팔레트는 1100x1100x1500이 일반적입니다.
이 사이즈를 외우실 필요는 없습니다. 왜냐하면 대부분의 팔레트 사이즈가 똑같기 때문입니다.
왜 똑같냐? 라고하면 팔레트가 그렇게 만들어져서 이걸 일반적으로 사용하기 때문입니다.



대부분의 물류센터에서 팔레트 사이즈를 이 기준으로 보관되도록 설계가 되었기 때문에 이 사이즈가 기본이라고 봐주셔도 무방합니다. 대체로 팔레트라고 하면 아래 같은 형태입니다. 그래서 견적서를 보면 보통 1 PLT를 기준으로 합니다. PLT라는 건 팔레트라는 뜻입니다.



진짜 복잡한건 SKU가 많은 경우

진짜 문제되는건 내가 갖고 있는 종류가 많은 경우입니다. 일반적으로 의류, 신발이 대부분입니다. 일단 1팔레트에 많은 종류를 다 보관하게 되면 분류를 못 합니다. **즉, 관리가 안 됩니다.**
한 팔레트에 20 SKU를 넣어놓으면 그게 뭐가 뭔지 알기가 너무 어렵습니다.

그래서 일반적으로 1 PLT에 혼적금지 라는 규정이 붙습니다. 혼적금지라는건 1 PLT당 1 SKU만 쌓는다는 뜻입니다. 그런데 .. 이 규정은 역설적으로 화주 입장에선 큰 부담으로 다가옵니다. 이를 테면 티셔츠 그레이/블랙/화이트 3 SKU가 있다고 합시다. 이 규정대로면 3 PLT를 써야합니다. 티셔츠 같은건 부피가 작고 3 SKU면 구분못할 정도는 아니라서 1 PLT에 포함해도 되는데 말이죠. 하지만

대형 3PL일 수록 이런 예외 케이스를 만들면 만들수록 관리인력이 많이 필요하고 그게 고스란히 부담으로 다가오게 되죠. SNB의 경우 5 SKU 혼적까지 허용하고 있습니다.

구분	단가	규격	비고
팔레트 보관(대형)	**1,000원/일**	1100×1100×1500mm	혼적수납 허용 최대 5 SKU까지 보관하지만 상황에 따라 추가조율
칸 보관(소형)	**1,000원/일**	29.5 X 45 X 16.5cm	30칸 기준으로 합니다. 즉, 30개당 일 1,000원입니다.

그래서 일반적으로 **랙보관**이라고 하는데 이것도 업체마다 용어가 다릅니다. 저는 SKU 보관방식이란 명칭으로 부르네요. 즉, 1 SKU를 보관할 수 있는 전용칸을 만들어서 보관비를 줄이는 방식입니다. 업체마다 이걸 어떻게 할 것인가가? 다 다릅니다. 회전식으로 하시는 분들도 계시고 긴 선반형태로 하시는 경우도 있구요.

저희의 경우 아래와 같은 플라스틱 칸으로 대체했습니다. 이유는 조금 더 직관적이고 객관적으로 규정할 수 있어서 예측이 쉽기 때문입니다. 30칸 대여를 기준으로 월 30,000원으로 규정하고 있습니다. 그래서 다 SKU하시는 분들은 이 부분을 염두해두시는게 좋습니다.



구분	단가	규격	비고
팔레트 보관(대형)	**1,000원/일**	1100×1100×1500mm	혼적수납 허용 최대 5 SKU까지 보관하지만 상황에 따라 추가조율
칸 보관(소형)	**1,000원/일**	29.5 X 45 X 16.5cm	30칸 기준으로 합니다. 즉, 30개당 일 1,000원입니다.

SNB의 경우 견적서를 보시면 칸 보관(소형)이라고 나와 있는게 여기에 보관한다는 뜻입니다. 일반적으로 의류나 악세사리 군들은 여기에 포함됩니다. 30개당 일 1000원이니 1개당 일 33원 (월 1000원)이라고 봐주시면 됩니다.

다 SKU라면 보관비를 꼭!

보관비는 의외로 이 내용이 끝입니다. 쉽지만 예측이 어려운 것도 보관인것 같습니다. 실제로 물건을 쌓는거랑 예측으로만 하는 거랑은 다르니까요. 입고랑 출고는 사실 어느정도 정해져 있습니다. 그런데 보관만큼은 예측이 어려운 것 같습니다. 특히나 의류 신발 같은 다SKU라면 더더욱이요.

그래서 어디든 견적서를 내실 때 입고하실 SKU를 최대한 정확하게 적어주시는게 낫습니다.

만약에 아까 예시로 들어드린 티셔츠처럼 PLT에 혼적해도 큰 무리가 없어보이는건 협의하시는게 좋습니다. 그래서 보관하실 때 혼적입고 가능여부를 확인해보시는게 훨씬 낫습니다. 보관비는 그 정도만 조심하시면 됩니다. 그밖에 퇴점할 때 보관비를 추가로 내야한다는 조항 같은게 있었는데 그부분은 계약하실 때 조심하셔야 하는 사항으로 말씀드렸습니다. 아래 내용들은 필요하신 분들은 위한 심화적인 부분입니다.

냉동보관

결론적으로 선택지가 많이 없습니다. 냉동보관 3PL은 국내에 몇 업체 안 됩니다. 바로 생각해봐도 난이도가 어려운 부분이 있습니다. 당연히 비용은 비쌉니다. 왜냐하면 인프라를 만들때 구축이 쉽지 않기 때문입니다. 국내에는 파스토, 아워박스 등이 존재합니다.

상온의 경우, 왠만하면 큰 변이가 일어나지 않습니다. 대체로 작업자들도 더워서 창고자체가 꽤 선선한 편으로 유지되는 경우가 많습니다. 특별히 변이가 엄청 많이 발생하는 경우를 많이 못 본 것 같네요. 상온보관 제품군은 3PL별로 큰 차이가 없다고 봅니다.

브랜드 보관

저희 회사는 브랜드 업체들이 정말 많이 들어옵니다. 그러면 필수적으로 물어보시는 게, 브랜드 제품 어떻게 보관해주시냐?인데요. 예를 들어서, 옷 같은 경우 시간이 지나면 변질 됩니다. 그래서 가능하면 보관이 용이한 장소에 보관을 하는 편입니다. 또, 습도에 대해서 신경 쓸 필요가 있는데 습하면 변성이 금방 일어나기 때문입니다. 그런데 이 정도는 왠만한 3PL에 입점하실 때는 대부분 다 요청사항으로 반영해주시는 편이라고 생각합니다.

화재보험

필수라고 생각하는 편입니다. 당연히 저희도 있고요. 입고파트에서 말씀드릴 부분이었는데 이는 심화파트에서 별도로 뽑아서 말씀드리겠습니다. 얼마 전 인천 쿠팡에서 큰 화재가 있었습니다. 제 기억엔 2일 이상 불난 큰 화재였습니다. 의외로 각종 문제로 인해서 화재사고가 발생합니다. 그래서 가능하다면 화재보험이 들어있는지 유무를 확인해보시면 큰 도움이 된다고 봅니다. 왠만한 3PL들은 기본적으로 구비하고 있는 부분입니다.

출고

가장 많은 분들이 물어보시는 포인트입니다. 그래서 출고비가 얼마냐? 규격화하기 가장 어렵지만 운영의 관점에서 분명하게 할 수 있는 건 있습니다. 일단 화주입장에서만 서술하겠습니다. 출고비 산정하실 때 알고 계셔야하는 부분을 말씀드리겠습니다.

1) **극소로 나가는 게 가장 유리합니다.**

일단 택배가 나갈 때는 삼변합을 기준으로 나가게 됩니다. 삼변합은 박스의 가로+세로+높이의 합을 뜻합니다. 일반적으로 80 / 100 / 120 / 140 / 160cm 로 나뉘게 됩니다. 각각 극소/소/중/대/특대라고 부르게 됩니다. 더 아래로 내려가는 경우도 있지만 대체로 80cm 미만을 극소형이라고 부르게 됩니다. 결론부터 말씀드리면 극소형으로 나가는 경우를 목표로 하시는게 좋습니다. 즉, 일반적으로 택배비라고 하면 80cm 이하 극소형을 뜻하는 경우가 대부분입니다.

80cm 이하에서만 나가면 유리한 이유는 일단 택배비가 제일 저렴합니다. 그리고 이 정도 사이즈 물건이 운용하기에 정말 편합니다. 제품이 크면 클 수록 출고하는데 수고가 많이 들어가서 가격이 비싸지게 됩니다. **만약에 갖고 계신 제품이 엄청 큰 제품이라면 입점하시기 전에 반드시 상담을 거쳐야하는 이유가 여기에 있습니다.** 보낼 수 있을지 없을 지도 모르는 상태이기 때문입니다.

출고비? 박스비? 인건비? 합포장?

일단 출고비도 종류가 굉장히 많습니다. 업체마다 다릅니다만, 기본 골자는 동일하다고 보고 있습니다.

보편적으로 들어가는 2가지 항목은 출고비와 박스비입니다.

출고비는 말 그대로 택배를 보낼 때 1건 당 얼마인가?

박스비는 말 그대로 택배를 보낼 때 사용하는 박스 1개당 얼마인가?

입니다. 일반적으로 위에서 말씀드렸던 5가지 사이즈에 대해서 견적을 줍니다.

즉, 화주가 내야하는 1건 출고당 비용의 기본공식은 **출고비 + 박스비** 입니다.

에스엔비의 경우에도 **박스비**와 **부자재** 비용을 별도로 나눠놨습니다.



부자재 예시1



부자재 예시2



부자재 예시3

배송 구분	규격	택배비	박스비	비고
극소	~80cm	**2,950원**	**300원**	80cm 이하면 극소형으로 분류
소	~100cm	**3,450원**	**500원**	-
중	~120cm	**4,250원**	**800원**	-
대	~140cm	**5,650원**	**1,200원**	-
특대	~160cm	**6,150원**	**1,600원**	-
이형	비규격	**협의**	**협의**	별도 협의 진행

인건비

거의 100% 확률로 3PL 관심 있으신 분들은 아마 네이버나 인스타그램 광고에 이런걸 보셨을 것입니다. **1건당 1,900원 이런 광고를요.** 틀린 말은 아니지만 맞는 말도 아니라고 생각합니다. 왜냐하면 결국 화주가 내야하는 전체 비용은 동일하기 때문입니다. 무슨 소리냐면,

택배비 + 출고비 + 인건비로 항목을 3개로 나눠놓는 경우가 이런 경우입니다.
예를 들어서 아래 경우처럼 포장 및 발송비용처럼 따로 800원을 나눠놓는 경우입니다.
이렇게 되면 2300+800이어서 결국 화주가 내는건 3,100이게 됩니다.
즉, 결과적으로는 평균적인 받는 비용인 것이죠.

극소	[illegible]	[illegible]
소형	[illegible]	[illegible]
중형	[illegible]	[illegible]
대형	[illegible]	[illegible]
대형2	[illegible]	[illegible]
이형	[illegible]	[illegible]
포장 및 발송비용		800

그러면 왜 3PL은 이렇게 나눠놓은 걸까요? 제가 처음에 3PL을 이용하는 입장이었을 때는 왜 이렇게 복잡하게 하는지 이해가 안 됐습니다. 그런데 운영을 해보니 알겠더군요. 결론적으로 인건비를 따로 빼놓는 것이 여러 가지 상황에 대처하기 쉽고 견적내기도 쉬운 편입니다. 일종의 구조적인 한계라고 봅니다. 그 대신 사전에 안내를 충분히 한다면 지금은 크게 상관이 없다는 게 제 생각입니다.

정리해보겠습니다.

결론적으로 1건 당 출고비가 얼마냐?를 계산하실 때는,

택배비 + 박스비 + 인건비(혹은 그에 준하는 비용)

이렇게 3가지를 확인해보시면 됩니다. 조금 더 직관적으로는 "**최종적으로 1건당 내야하는 비용**"을 알려달라고하시면 조금 더 직관적입니다. 어떻게 보면 당연한 이야기겠지만 일반적으로 견적을 안내받으실 때는 **VAT미포함 가격**입니다. 그런데 .. 이렇게해도 알 수 없는 비용이 존재하는 것이 출고비용의 어려운 점입니다.

합포장(동종)/(이종)

저희 직원분이 항상 저한테 하시는 말씀이 있습니다. 대표님, 합포장 너무 헷갈려요. 이해합니다.
하지만 반드시 알아야하는 부분이며 물량이 크면 클수록 이 비용이 엄청나게 많아집니다.
특히, 대량주문 건들이나 SKU가 많은 분들은 배보다 배꼽이 크다는 속담이
합포장을 두고 하는 말이란 걸 깨닫게 되실 겁니다.

일단 합포장이란 말부터 정의하겠습니다. 1박스에 N개 이상의 상품이 들어가는걸 합포장이라고 합니다. 예를 들어서 ABC라는 상품이 있다고 하겠습니다. 그러면 원래 1개가 들어가야하는 상황인데 BC가 함께 포함되는 것입니다. 그래서 3개가 합포장된 것입니다.

이때 동종과 이종이란 개념으로 구분이 됩니다. 이 또한 업체마다 다르지만 통상적으로 동종이라고 하면 같은 SKU를 뜻하고 이종이라 하면 다른 SKU를 뜻합니다. SKU는 사이즈, 크기, 색상 별로 다 다르게 구분된다고 보시면 됩니다. 예를 들어서 같은 티셔츠라도 S, M, L, XL이라면 4 SKU입니다.

예를 들어서 티셔츠 M 사이즈가 20개가 있다고하면 동종 SKU가 20개 담긴 것입니다.
반대로 M, L, XL 티셔츠 각 5개씩 포함되었다고하면 이종 SKU 10개(5+5)가 담긴 것입니다.

자.. 이때 합포장 가격을 받게 됩니다. 보통 동종은 100원 이종은 100원이거나 100/200 등 견적은 다양합니다. 계산하기 편하도록 각 100/200원이라고 하겠습니다.

Case 1)
같은 제품 20개가 담긴 경우
동종 SKU 20개이므로 19개에 대해선 **100x19= 1900원**이 추가.

Case 2)
다른 제품 2개가 각각 10개씩 담긴 경우
이 경우 동종 SKU 9개 + 이종 SKU 10개에 대해서 **50x9 + 100x10 = 1450원**이 청구됩니다.

이게 무슨 말 인지 이해되셨을까요? 그런데 여기서 보셔서 아시겠지만 각 업체별로 이종 동종을 가르는 기준들이 꽤 다릅니다. 2번 케이스를 보죠. 이종 동종을 구분해서 했지만 1개 이상 이종 SKU 합포장시 전부 다 이종 SKU로 계산하는 경우도 있습니다. 이경우 합포장 비용은 **100x19=1900원**이 되겠죠.

그런데 여기서 만약 다른 제품 3개가 섞이게 되면 어떤걸 기준으로 할 것인가?에 대한 문제가 발생합니다. 이게 헷갈린 이유가 여기에 있습니다. 이부분에 대한 예시는 생략하고 결론만 말씀드리겠습니다. 이유인 즉슨, 어떤 종류를 메인으로 잡을 것인가?의 문제에 직결합니다.

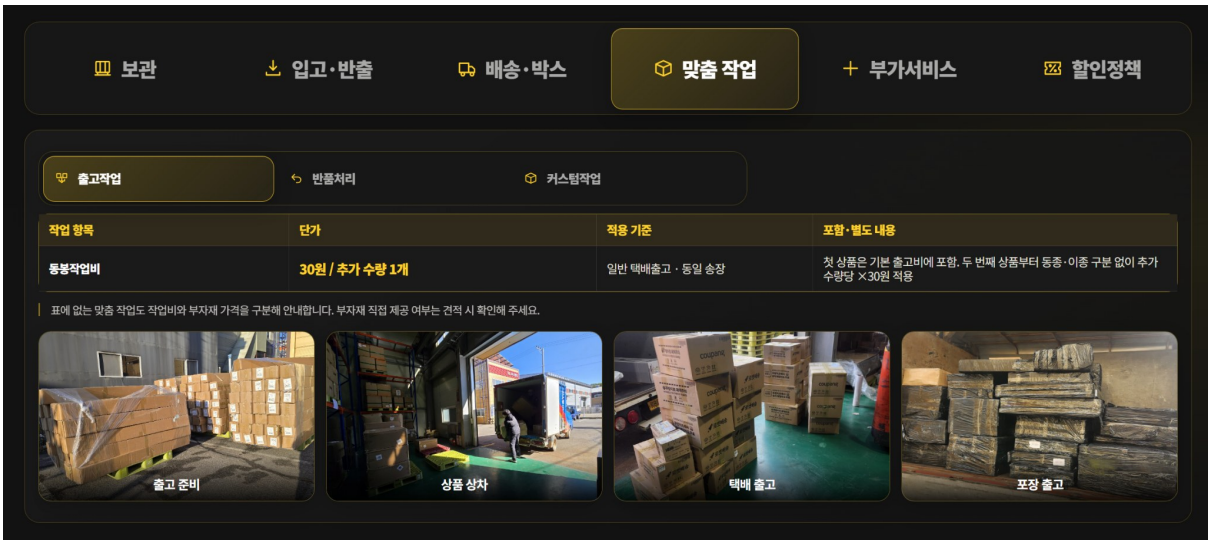
누구에게 가장 불리한가요?

제일 불리하신 분들은 필연적으로 합포장 수량이나 배송수량이 많은 분들입니다. 이를테면 일회용 용기가 있겠네요. 만약 50개입 도매로 잡는게 아니라면 한번 나갈때 200개 이렇게 나가니, 합포장비용만 2만원입니다.

또, 악세사리, 머리핀, 장난감 같은건 합배송으로 많이 나가는 품목군입니다. 따라서 이 경우에도 불리합니다. 박리다매라면 더더욱 불리합니다. 다이소를 떠올려보시면 좋을 것 같은것이 다이소에선 단품 구매하는 것보다 저렴하기 때문에 이것저것 구매하는 경우가 대부분입니다.
단품만 내보내시는 분이면 상관이 없지만 서도 , 그런게 아니라면 합포장 비용은 의외의 복병 NO 1이라고 해도 손색이 없을 만큼 비용이 꽤 커집니다. 물건을 찾고 검사하는데 들어가는 비용이라서 구조적으로 비용이 필요한 부분이라고 생각되긴 합니다만 계산이 복잡한 것도 한 몫합니다.

합포장 비용이 없는 경우?

간혹 있습니다. SNB는 합포장(동종)비용으로 통일된 상태입니다. 이는 수량검사 비용이라고 명칭을 바꿨습니다. 그쪽이 더 직관적이라고 판단을 했기 때문입니다.



저희의 경우 합포장을 이종동종 구분없이 1개당 30원씩 받고 있습니다. 수량검수 비용과 동일하다고 봐주시면 됩니다. 화주분들 입장에서는 거의 무조건 이득이라고 볼 수 있는 부분이라고 생각하고 있습니다. 객관적으로 최소 50원, 100원에 비하면요. 만약 0원에 준하는 곳을 발견하신다면 꽤 높은 확률로 괜찮은 곳을 만나셨다고 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

추가 작업 비용

굉장히 높은 확률로 커스텀을 염두해두실 것입니다. 커스텀이란 바코드를 붙인 다거나 스티커를 붙인다거나 아니면 동봉을 한다거나 그런 종류를 뜻합니다. **결론부터 말씀드리면 정말 왠만한 작업들은 거의 다 가능하다고 보셔도 됩니다**. 봉제를 한다거나 그런 것들은 어느정도 전문성이 필요한 수준이라면 다른 이야기겠지만, 그런게 아니라면 거의 대부분은 가능하다고 보셔도 좋습니다.




일반적으로 바코드는 100~150원 시작이라고 보시면 됩니다. 저희의 경우,
기본작업비+부자재비용으로 비용을 받고 있습니다. 기본작업비는 소/중/대 기준으로
100/200/300이고 각각은 사이즈 혹은 작업 난이도에 따라서 기본적으로 변경됩니다.
부자재의 경우 아래 내용을 파악해주시면 되고, 간혹 부자재를 직접 보내주시는 경우가 있습니다.
그런 경우 부자재 비용을 면제로 하고 기본작업비만 받게 됩니다.

보관 | 입고·반출 | 배송·박스 | 맞춤 작업 | 부가서비스 | 할인정책

출고작업 | 반품처리 | 커스텀작업

작업 항목	단가	적용 기준	포함·별도 내용
기본 포장 작업비	소 100원 / 중 200원 / 대 300원	출고 1건 · 작업 크기 기준	기본 작업비는 크기에 따라 적용 · 맞춤 작업은 별도
에어캡 부자재	100원 / 건	중형사이즈 작업비 적용	중형사이즈 작업비 선택 시 사용 건당 적용
OPP 부자재	100원 / 건	소: 약 20×30cm · 중: 약 35×50cm · 대: 그 이상	크기와 관계없이 사용 건당 100원
바코드 부자재	50원 / 건	소: 3×5cm · 중: 6×7cm · 대: 10×12cm	크기와 관계없이 부착 건당 50원

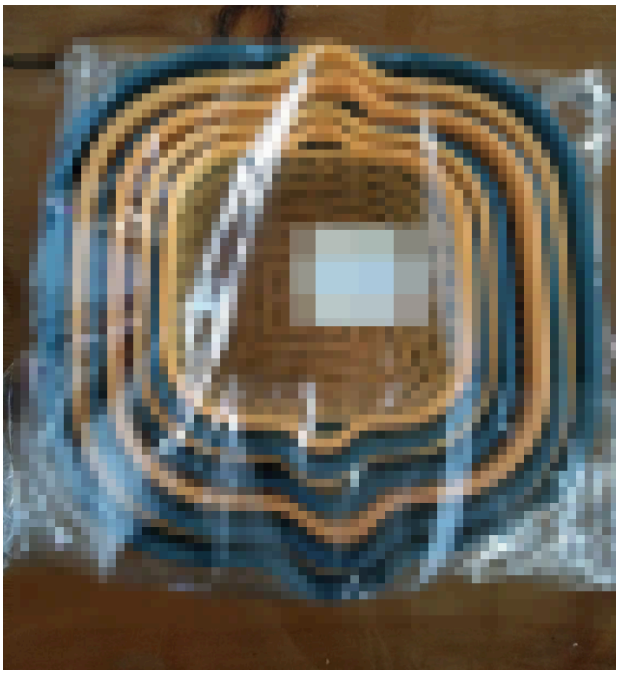
소형 작업 예: 기본 작업비 100원 + OPP 100원 + 바코드 50원 = 250원/건. 실제 사용한 항목만 적용하며 택배비·부가세는 별도입니다.

대부분은 opp에 여러 개를 합쳐달라고 하시거나 바코드를 붙이는 경우가 작업의 대부분입니다.

그래서 대체로 커스텀을 맡기시는 분들의 작업비용은 **200~400원** 사이가 가장 많습니다.

사진처럼 여러 빨래바구니를 합쳐달라고 하는 경우입니다.

그래서 커스텀 비용이 예측이 안 되면 왠만한 경우 200~400원 사이라고 보시는게 좋습니다.





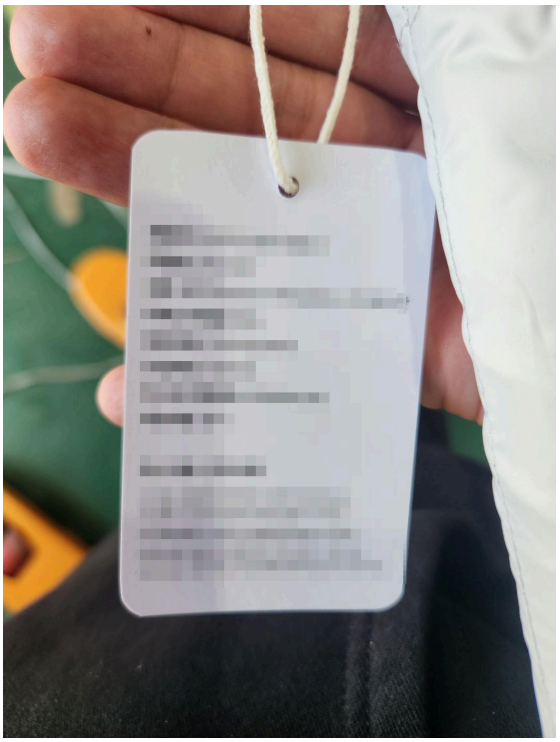
이런 경우도 있습니다. 있습니다. 택을 달아달라거나 혹은 봉제를 해달라는 경우입니다.

대체로 이런 것도 300~500원인데 봉제는 꽤 난이도가 있어서

최소 500원 스타트인 경우가 많습니다.

그런데 이게 더 나은 것이 어차피 원물공장에 맡기면 MOQ가 높아서 소량으로가져와서 따로 커스텀하는게 훨씬 더 났습니다. 제가 최대로 본 견적은 개당 2,500원이었습니다.





커스텀 작업이 이득인 이유

그런데 이거 왜 하는 걸까요? 바코드나 opp 씌우는 거나 그런건 누구나 할 수 있지만 제봉이나 이름을 주기하는 작업들은 못해도 1000원 2000원 들어가는 고가의 작업입니다. 그런데 진행하는 이유는, 상대적으로 적은 금액에 브랜딩 테스트가 가능하기 때문입니다.

일반적으로 로고를 예로 들겠습니다. 제품에 LOGO를 부착하기 위해서는, MOQ가 500 1000개는 됩니다. 적은 곳도 있겠습니다만 왠만하면 500개이상이라고 보는게 타당합니다. 그럼 개당 1000원이라고 가정을 해도 1,000,000원입니다. 이렇게 하느니 차라리 50개 정도 주문하고 2000원씩 커스텀한다 해도 150,000원이란 원가가 나옵니다. 즉, 원가가 말이 안되게 낮은 수준으로 테스트가 가능해집니다. 그게 커스텀이 유행하는 이유입니다. 그런데 이런건 작업난이도도 있고 인력적 한계도 있기 때문에 외주도급 업체에 맡기는 경우가 많습니다. 직접 찾으신다면 좋겠습니다만, 대행을 맡기는게 더 낫지 않나 하는 생각도 있습니다. 대행을 맡기면 어느정도 퀄리티가 보장된 업체들을 발굴할 수 있기 때문입니다. 그렇기 때문에 가능하다면 2000원 3000원 이상을 사용하는 것도 저는 이득이라고 보는 편입니다. 백만원 쓰는 것보단 십만원써서 망하는게 훨씬 이득이기 때문입니다.

로켓그로스 입고



아마 대부분은 로켓그로스 입고를 염두해두실 것입니다. 저도 그랬습니다.
로켓그로스 입고는 여기에 문서부착비 +3000원이 들어간다고 보시면 됩니다.

즉, 기본공식은 **입고비 + 출고비 + 문서부착비** 라고 봐주시면 됩니다. 그런데 대체로 거쳐가는 경우에는 입고비를 면제해주는 경우도 많이 생깁니다. 이부분은 현장작업자들과 논의를 거쳐야하는 부분이라서 기본공식 자체는 위 3가지라고 봐주시면 됩니다.

로켓그로스 뿐만 아니라 B2B로 출고되는 제품군들은 대체로 저 공식을 따르게 됩니다. 문서부착비를 SNB는 현재 3000원으로 받고 있는데 박스 1개당 이라고 봐주시면 됩니다. 이는 받는 사람 입장에서 생각해보면 당연한 것이, 하루에도 몇 백개 몇 천개가 오가는 택배가 뭐가 뭔지 받는 사람 입장에서는 알기가 너무 어렵습니다. 그래서 박스 1개당 문서 1개는 거의 필수조건이라서 박스 1개당이라고

봐주시면 됩니다. 그 밖에 팔레트로 납품하거나 차량으로 납품하는 경우도 있습니다. 팔레트는 1개당 35,000원 포장 및 이동전표까지 전부 다 발급됩니다. 이동전표라는 어려운 개념이 나오는데 화주분들은 이런 것까진 아실 필요는 없습니다. 간단히만 요약하면 팔레트는 AJ나 KPP라는 곳에서 빌려줍니다. 그럼 이 팔레트를 빌렸으니까 AJ나 KPP에 돌려줘야겠죠? 그런데 이 팔레트가 어디간지 알수가없습니다. 생각해보세요. 쿠팡에 간 내 팔레트가 어디있는지 어떻게 알 수 있을 까요? 그래서 이동전표라는 걸 끊습니다. 지금 빌려간 팔레트를 어디로 보냈다는 증표입니다. 이걸 통해서 위치를 추적하고 AJ KPP가 알아서 수거를 해가는 형식입니다.

이동전표를 안 해주는 경우

결론부터 말씀드리면 이동전표나 팔레트를 화주가 직접 빌려서 3PL에 넘겨줘야하는 경우가 있습니다. 이런 경우 안 쓰시는게 났다..라고 감히 말씀드립니다. 일단 이 과정이 말이 안되는 것이 팔레트를 빌리려면 최소 200만원이 계약금이 필요합니다. 팔레트를 빌려준 회사 입장에서는 먹튀의 가능성이 있어서 보증금을 달라고 하는데 이게 최소 200이고 팔레트 기본 발주량은 50개입니다. 그런데 한번 생각해보죠 팔레트 50개를 보관하면 보관비만 해도 상당하죠. 거기다 왔다갔다 차량에 하차비에 꽤 돈이 나가게 됩니다.



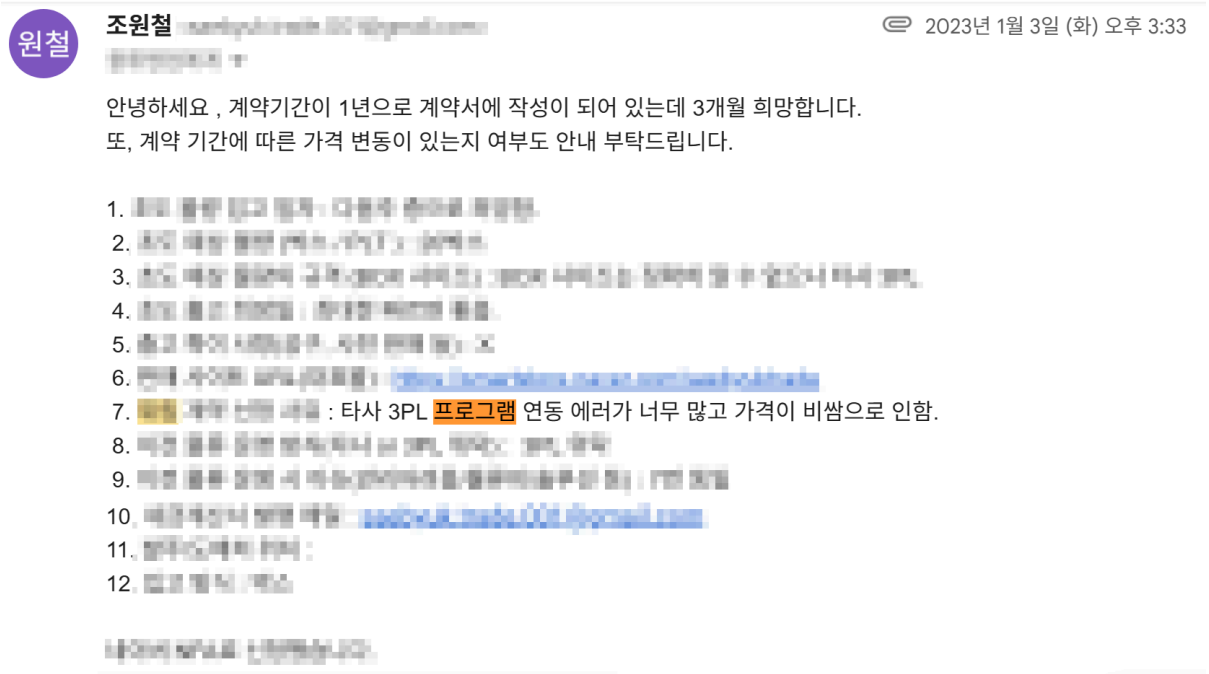
그래서 매달마다 50개를 유동성있게 움직이는 업체가 아니고서야 손해가 극심합니다. 그래서 제 경우에도 극 초반에는 팔레트 입고를 진행하지 않았습니다. 만약에 사용하고 계신 3PL에서 팔레트 대여를 직접해야한다면 팔레트 입고는 사실상 .. 어느정도 물량이 나오기 전까진 안 하셔도 된다고 보셔도 됩니다. 안 해도 큰 문제가 없는 것도 정설이고 어차피 모로가나 도로가나 입고만 되면 되기 때문에 박스로만 입고시켜도 무방합니다. 그런데 팔레트 입고만이 갖고 있는 장점이 있습니다.

1. **입고를 빨리 잡아준다.**
2. **박스로 보내기 애매한 것들을 보낼 수 있다.**

이정도로만 요약하면 될 것 같습니다. 2번은 대형물건들이 그렇습니다. 1건당 비용이 너무 커서 외려 팔레트로 보내는게 더 나은 경우입니다. 그런 경우를 제외하면 로켓 그로스로 보내는 것이 훨씬 더 나은 경우가 많습니다.

프로그램

초반기에 고정비 파트에서 비용을 말씀드렸습니다. 의외로 제가 처음에 옮긴 이유는 프로그램의 불편함 때문이었습니다. 23년 1월에 옮길 때 정말로 프로그램 연동 에러를 말했었습니다. 비용이야 그만큼 서비스를 해주는 곳이었다보니 괜찮았는데 그 서비스가 저한테는 크게 중요 하진 않았었습니다.



그럼 뭐가 문제였나? 연동마켓이 너무 적았습니다. 그 당시 스마트스토어만 연동이 가능했었습니다. 쿠팡은 안 되서 엑셀로 받아서 해야했는데 이게 너무 불편했습니다. 요즘 같은 시대에 주문수집 안 되면 상당히 불편한 부분 이었기 때문에 옮기게 됐었습니다. 거기다 추가비용이 50,000원이었는데 이 비용이 저는 아깝다고 느꼈었습니다. 왜냐하면 기능은 내가 원하는게 아닌데 비용은 내고 있었기 때문입니다.

그로부터 3년이 지난 시점 프로그램도 많이 발달했습니다. 지금은 쇼피 같은 곳도 WMS로 주문이 가능합니다. 메이크샵 아임웹 등은 말할 것도 없구요. 그게 아니라면 엑셀로 넣으면 되는데 1~2개라면 엑셀로 업로드하는게 쉽지만 마켓이 많다면 쉽지 않은게 사실이라고 생각합니다.

결론적입니다. 프로그램과 관련해서는 2가지만 물어보시면 됩니다.

1. **프로그램 비용이 드나요?**
2. **WMS로 판매하시는 판매처(예: 쿠팡) 주문수집 및 송장전송이 가능한가요?**

이렇게만 물어보시면 됩니다. 나머지 기능들은 대체로 비슷합니다. 제 개인적으로 발주예측이라던가 그런건 아직까진 실효성이 크게 있지 않다고 보는 편이고, 오히려 발주 및 매칭 편의성 등이 조금 더 중요하다고 봅니다.
만약 비용을 직접 낸다면 비용이 가장 중요하겠지만 요금 3PL은 프로그램을 무료로 해드리는 경우가 많아서요. 반대로 말하면 프로그램비가 있는 곳을 굳이 입점할 이유 또한 적습니다.

그런데 여기서 한 가지 짚고 넘어가야합니다. 의외로 프로그램은 우선순위가 굉장히 낮습니다. 정말입니다. **아이러니하게도 제가 가장 만족한 3PL은 프로그램이 최악이었습니다.** 자동주문 수집도 안 되고 상품등록한건 삭제도 안 되고 재고불일치도 너무 많았습니다. 그 당시 쓰던 프로그램이 'B'사였었는데 나중에 3PL을 창업할 때 실무이사님께서 그 회사 프로그램을 안다고 웃으시더군요.

그런데 저는 그곳을 족히 2년은 넘게 사용했습니다. 덕분에 저는 제 시간을 벌어낼 수 있었고 사업의 기반을 마련할 수 있었습니다. 그부분에 대해서 감사하다는 인사를 지금도 드리고 싶네요. 그럼 왜 그렇게 불편함에도 사용을 했느냐? 라고 물어보실 것 같습니다. 이유는 간단합니다.

CS가 정말 좋았습니다. 너무 만족스러웠습니다. 전화를 많이 하지 않았습니다. 카카오톡으로 대화했음에도 뭔가 저를 도와주려고 하시는 그런 마음이 느껴졌달까요? 물론 불만족 스러운 경우도 있었습니다. 재고불일치 라던가요. 그러나 10개중 10개가 만점이길 바라는건 비현실적인 바람인 것 같네요. 7:3만 되더라도 훌륭한 것 같습니다.

비용은 어떻게 청구되나요?

실제로 입점했을 경우 청구비용 사례를 살펴보겠습니다. 보통 월 1회 전달 비용에 대해서 청구를 합니다. 보통 25일 기준으로 청구를 하는 편인데 SNB의 경우 1~31일 한달 기준으로 정산을 합니다. 그렇게 해야 정산하기 편하기 때문입니다.

251226~260131

항목	계정과목	합계	12. 26	12. 27	12. 28	12. 29	12. 30	12. 31	1. 1	1. 2	1. 3	1. 4	1. 5	1. 6	1. 7
출고비	배송비	₩3,411,700													
출고비	박스비	₩463,050													
출고비	합포장(이종)	₩43,700													
출고비	합포장(동종)	₩70,110													
출고비	OPP포장	₩0													
출고비	에어캡	₩0													
출고비	반품양품화	₩0													
출고비	커스텀작업	₩52,800													
출고비	도서산간	₩24,000													
출고비	기타	₩0													
출고비	착불	₩19,400													
입고비	입고비	₩234,800													
입고비	B2B	₩379,200													
입고비	반품비	₩140,100													
보관비	보관비용	₩346,000													

총 출고량	정산금액	VAT	총 금액
1663	₩5,184,860	₩518,486	₩5,703,346

보통 청구서가 위 처럼 표시됩니다. 배송비 박스비 합포장 비용 등등등 .. 그 당시 합포장 비용은 없었습니다. 그 밖에 입고비 B2B 비용 등등 해당 달에 어떤걸 사용했는지 전부 나와 있습니다.

사업자	작업일	속성	항목	수량	비용
	2025-12-29	B2B	문서부착	1	₩ 2,000
	2025-12-29	B2B	박스(소)	1	₩ 500
	2025-12-29	B2B	바코드(소)	20	₩ 2,000
	2025-12-29	B2B	택배비(소)	1	₩ 3,450
	2026-01-04	입고비	2.5T	1	₩ 80,000
	2026-01-04	입고비	수량/색상확인	773	₩ 77,300
	2026-01-05	입고비	수량/색상확인	100	₩ 10,000
	2026-01-06	B2B	박스(소)	3	₩ 1,500
	2026-01-06	B2B	문서부착	3	₩ 6,000
	2026-01-06	B2B	바코드(소)	90	₩ 9,000
	2026-01-06	B2B	택배비(소)	1	₩ 3,450
	2026-01-07	B2B	문서부착	6	₩ 12,000
	2026-01-07	B2B	박스(소)	3	₩ 1,500
	2026-01-07	B2B	박스(대)	3	₩ 3,600
	2026-01-07	B2B	택배비(소)	3	₩ 10,350
	2026-01-07	B2B	택배비(대)	3	₩ 16,950
	2026-01-07	B2B	기타비용	30	₩ 4,500
	2026-01-07	B2B	바코드(소)	400	₩ 40,000
	2026-01-12	입고비	수량/색상확인	475	₩ 47,500
	2026-01-13	B2B	박스(소)	4	₩ 2,000
	2026-01-13	B2B	문서부착	4	₩ 8,000
	2026-01-13	B2B	택배비(소)	4	₩ 13,800
	2026-01-13	B2B	바코드(소)	110	₩ 11,000
	2026-01-16	B2B	박스(특대)	7	₩ 11,200
	2026-01-16	B2B	문서부착	7	₩ 14,000

이건 입고비입니다. 보통 입고비 뿐만 아니라 B2B 작업을 위해서 바코드를 붙이고 납품하는 경우가 있습니다.

잘보면 바코드 비용부터 문서부착비용 입고비 등이 적혀있습니다.

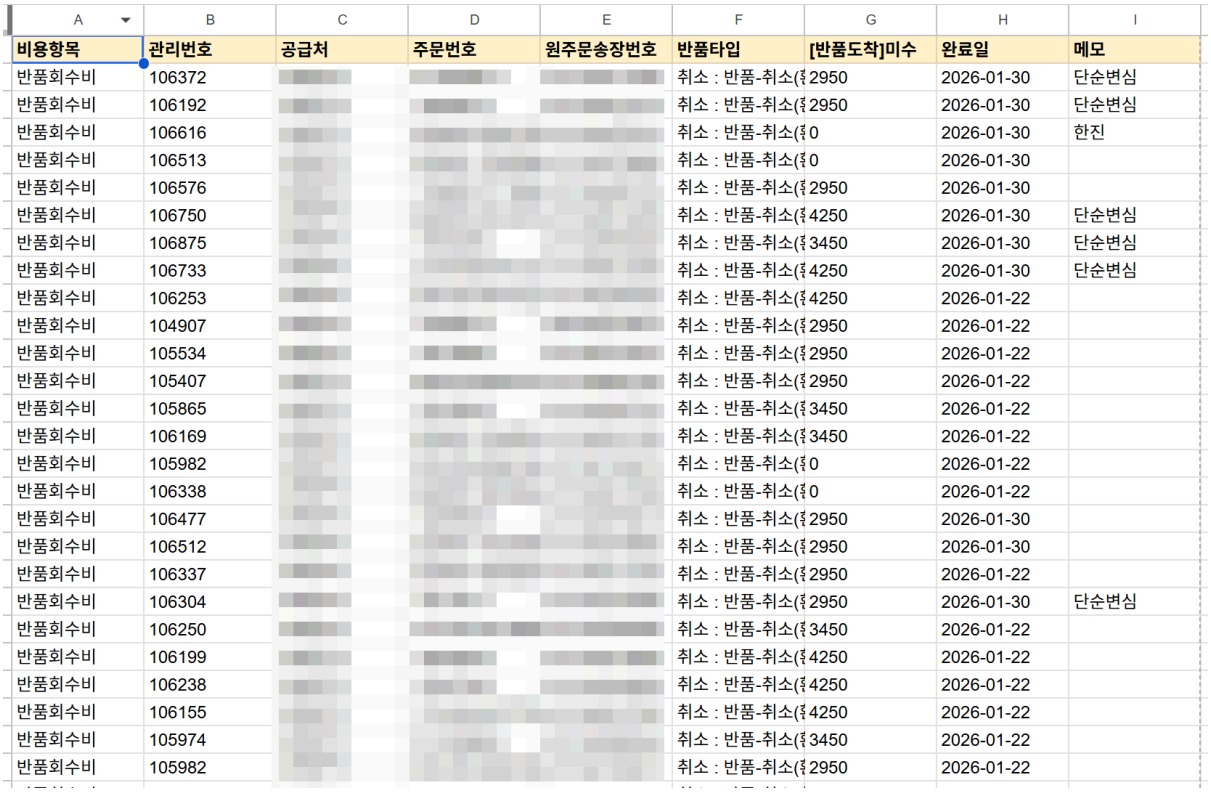
상세하게 내용을 적어서 청구드리기 때문에 이상이 있는 경우 문의해주시면 수정해드립니다.

A	B	C	D	E	F	G	H	I
사업자	입/출고일	보관방식	수량	무료일수	유료시작일	종료일	비고	금액
[redacted]	2025-12-26	팔레트	10	0	2025-12-26			310000
[redacted]	2026-01-06	팔레트	3	14	2026-01-20			36000
[redacted]	2026-01-28	팔레트	-1	0	2026-01-28	2026-01-28		0
[redacted]	2026-02-02	팔레트	4	14	2026-02-16		보류	0

보관비의 경우 이런 식으로 진행됩니다. 여태까지 보관된 팔레트 개수의 입출고로 카운팅합니다. 무료일수가 적용되면 적용해드리고 있습니다. 현재 이벤트로 입고하는 7일간은 무료 SNB 배송대행지를 이용하는 경우 14일 무료로 진행해드리고 있습니다. 향후 바뀔 수 있으니 고객센터에 이 부분을 문의 남겨주세요.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
관리번호	판매처	공급처명	택배사	송장번호	상품명	할당수량	수령인	도서지역	송장입력일	배송비	박스비	도서산간
105438		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105447		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	5650	1200	0
105429		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105436		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105433		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105440		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105443		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105446		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105430		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105432		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105448		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105449		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105451		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105452		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105454		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105458		[redacted]	롯데택배	[redacted]		11			2025. 12. 26	3450	500	0
105431		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	3450	500	0
105437		[redacted]	롯데택배	[redacted]		3			2025. 12. 26	3450	500	0
105434		[redacted]	롯데택배	[redacted]		4			2025. 12. 26	3450	500	0
105444		[redacted]	롯데택배	[redacted]		2			2025. 12. 26	3450	500	0
105476		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105473		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105445		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105450		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105472		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0
105459		[redacted]	롯데택배	[redacted]		1			2025. 12. 26	2950	250	0

출고내역도 마찬가지입니다. 송장번호 및 수량 어떤 항목에서 비용이 발생했는지 확인 가능합니다. 비용을 보면 극소형의 경우 배송비 2950원 박스비 250원해서 **진짜로 3200원**이 청구된걸 확인할 수 있습니다. 출고비파트에서 말씀드렸듯이 1900원 출고비 라는 게 총 출고비를 기준으로하면 동 떨어진 기준이라서 안내를 **총 출고비**로 해드리는게 낫다고 생각합니다. 커스텀 비용, 합포장 등 대부분의 비용은 출고비 항목에 포함되어 청구내용을 확인하시면 됩니다.



비용항목	관리번호	공급처	주문번호	원주문송장번호	반품타입	[반품도착]미수	완료일	메모
반품회수비	106372	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106192	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106616	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	0	2026-01-30	한진
반품회수비	106513	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	0	2026-01-30	
반품회수비	106576	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	
반품회수비	106750	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106875	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	3450	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106733	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106253	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-22	
반품회수비	104907	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-22	
반품회수비	105534	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-22	
반품회수비	105407	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-22	
반품회수비	105865	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	3450	2026-01-22	
반품회수비	106169	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	3450	2026-01-22	
반품회수비	105982	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	0	2026-01-22	
반품회수비	106338	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	0	2026-01-22	
반품회수비	106477	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	
반품회수비	106512	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	
반품회수비	106337	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-22	
반품회수비	106304	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-30	단순변심
반품회수비	106250	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	3450	2026-01-22	
반품회수비	106199	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-22	
반품회수비	106238	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-22	
반품회수비	106155	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	4250	2026-01-22	
반품회수비	105974	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	3450	2026-01-22	
반품회수비	105982	[redacted]	[redacted]	[redacted]	취소 : 반품-취소([redacted]	2950	2026-01-22	

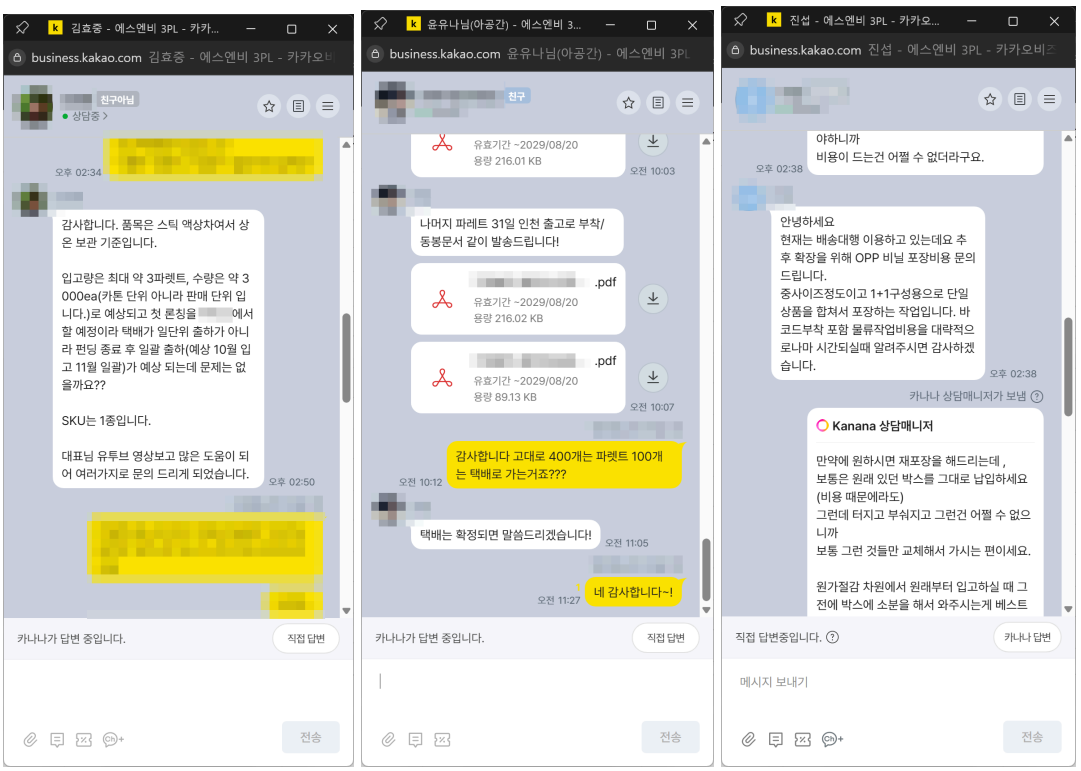
반품의 경우에도 확인 가능합니다. 자사에서 제공해드리는 WMS를 이용하시면 반품회수도 클릭 몇 번이면 해결되는데 이는 지급해드리는 매뉴얼로도 해결이 가능합니다. 반품비용도 출고비와 동일합니다. 다만 반품의 특성상 양품화(즉, 물건 검수)가 필요하기에 기본적으로 +500원이 추가로 되고 별도의 작업이 필요할 경우 +1000원이 된다고 봐주시면 됩니다.

정말 소액화주도 입점이 가능한가요?

A	H	I	J	K	L	M
사업자명	입고비	B2B	보관비	착불비	반품비	총액(VAT포함)
[redacted]	₩0	₩71,800	₩0	₩0	₩0	₩100,100
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩98,560
[redacted]	₩0	₩0	₩33,000	₩0	₩0	₩58,025
[redacted]	₩0	₩0	₩30,000	₩0	₩0	₩33,000
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩32,340
[redacted]	₩0	₩0	₩18,000	₩0	₩0	₩19,800
[redacted]	₩0	₩14,660	₩0	₩0	₩0	₩16,126
[redacted]	₩0	₩11,950	₩0	₩0	₩0	₩13,145
[redacted]	₩0	₩0	₩3,000	₩0	₩0	₩3,300
[redacted]	₩0	₩3,000	₩0	₩0	₩0	₩3,300
[redacted]	₩0	₩0	₩300	₩1,900	₩0	₩2,420
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0
[redacted]	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0	₩0

청구서를 잘 보시면 소액 2,400원만 청구되는 경우도 볼 수 있습니다. 보관비도 300원만 나오는 경우나 혹은 보관비가 아예 없고 출고비만 있는 경우도 확인이 가능합니다. 또 총액이 0원인 경우도 많습니다. 즉, 0원부터 많게는 몇 백만원까지 전부 다 입점 가능하시고 고정비용은 보관비를 제외하곤 없습니다.

그래서 공동구매나 커스텀 와디즈 제품군들 하시는 분들은 미리 입점해놓으시고 필요하실 때 사용하시곤 합니다. 부담없이 연락해주셔도 된다는 점이 이런 부분입니다. 실제로 대부분의 화주분들도 이런저런 문의를 많이 주고 계십니다.



마치며

이 글들을 모아 쓰기 까지 많은 고민이 있었습니다. 다양한 견적 사례집을 보여드리는 게 나을지 아니면 긴 개념서를 적는 게 나을지 고민이 됐었습니다. 제가 내린 결론은 여러 가지 견적 사례를 보여드리는 것보다 반드시 알고 계셔야 하는 비용들을 알려드리고 실제로 0건도 입점이 가능 하다는 것만 보여드려도 충분하다는 것이었습니다. 즉, 그 문턱이 생각보다 낮다는 것입니다.

물류견적이라는 게 실제로 해보기 전까진 알기 어려운 부분이 있습니다. 백문이 불여일견이란 말이 있듯이 물류는 대체적으로 그런 느낌이 더 강한것 같습니다. 아니, 어쩌면 적당히 알았으면 바로 시작하는게 목표를 이루는 가장 빠른 길이 아닌가? 라는 생각도 들기도 합니다. 내놓았을때 부끄럽지 않은 상품과 서비스라면 출시시기가 너무 늦었다는 말이 있듯이 바로 시작하는 게 답이 아닌가 합니다.

3PL의 문은 언제나 열려있습니다. 그건 저희 뿐만 아니라 다른 곳도 마찬가지입니다.
굳이 저희 한테 입점 안 하셔도 이정도만 알고 계셔도 왠만한 내용들은 해결하실 수 있다고 생각합니다. 실제로 제가 겪어오면서 느꼈던 부분들이기 때문입니다.

저는 입고비에 감각이 없어서 처음 입고비용으로 45만원 정도를 썼던 기억이 나네요. 지금 돌이켜보면 참 무모했다는 생각도 듭니다. 일단 지르고 봤었으니까요. 하지만 그 덕분에 많은 것을 알게 되었다는 생각도 많이 듭니다.

긴 글 읽어주셔서 감사합니다.
저희 홈페이지는 아래에 있습니다.

https://snb3pl.co.kr/#rates

보시는 분들의 건승을 기원합니다.
현장에서 뵙겠습니다. 감사합니다.