

미국주부 무료 자료 · AI 사업성 리포트 예시 · 2026년 10월 16일 기준

충전식 손난로 미국 드롭쉬핑, 해도 될까?

Rechargeable Hand Warmer Dropshipping · US · Winter 2026-27

미국주부 · Mompreneur Diary

결론: 보류 — 세 채널 모두 1개 팔 때마다 손해

- 1 **프롬프트 하나로** 사업 아이템 하나를 깊게 검토하는 리포트 만들기
- 2 **실제 예시** — 충전식 손난로를 미국에서 드롭쉬핑하면 돈이 남을까?
- 3 **복사해서 쓰는 프롬프트 3개 + 이 PDF를 직접 만드는 4단계**

아마존
-\$6.00
1개(2개 세트)당

쇼피파이 + 메타 광고
-\$35.20
1개(2개 세트)당

틱톡샵 (크리에이터)
-\$3.20
1개(2개 세트)당

예시 조건: 미국 메릴랜드주 거주(주마다 법이 달라 예시로 하나를 골랐어요) · 쓸 돈 \$2,000 · 주 10시간 · 온라인 판매 경험 조금 · 캔바
만든 방법: Claude + 웹 검색. 유료 사업 리서치 서비스 샘플의 틀을 참고해 직접 고친 프롬프트(v1)로 뽑고, 핵심 숫자는 사람이 원문과 대조했어요.
이 문서: ① 먼저 읽기 → ② 유료 샘플과 비교 → ③ 프롬프트를 고치니 달라진 점 → ④ 리포트 전체 → ⑤ 첫 버전 요약 → ⑥ 만드는 4단계 · 프롬프트 3개 · 확인하는 법 · 출처

무엇을 했나 — 3단계

① 유료 샘플 분석

월 \$59~99 하는 유료 사업 리서치 서비스의 무료 샘플 2편을 끝까지 읽고 **틀만** 뽑았어요.



② 프롬프트 v0 테스트

그 틀로 만든 첫 프롬프트를 충전식 손난로에 그대로 넣었어요. 웹 검색 51회, 약 5분 30초.



③ 고쳐서 v1 테스트

v0에서 찾은 약점 9개를 고쳐 다시 돌렸어요. 웹 검색 80회, 약 9분.

"사망 1건"이 무슨 뜻인가요?

네, **실제로 사람이 1명 숨졌다**는 뜻이에요. 미국 소비자제품안전위원회(CPSC) 리콜 공지에 따르면, OCOOPA 충전식 손난로와 관련해 2026년 2월 캘리포니아 산호세에서 **83세 소비자 1명이 사망**했어요. 같은 리콜 공지에 과열 신고 1,480건, 화재 15건, 화상 350건이 함께 적혀 있어요. 원인은 리튬이온 배터리 과열이에요.

원문 대조 완료 · CPSC 리콜 공지 2026-07-30 (약 150만 개 리콜)

이 리포트를 읽는 법

- **원문 대조** 표시는 제가 원문 페이지를 직접 열어 숫자를 맞춰 본 것이에요.
- **추정** 표시는 출처가 없어 계산이나 가정으로 채운 숫자예요. 결정하기 전에 직접 확인해야 해요.
- 아마존 가격 7개는 오늘 밤(10/16) 다시 열어 봤고, 리포트 값과 같았어요.
- **10/16 밤 2차 대조 결과**: 틀린 숫자 1개(메타 광고비 \$38.19 → 스포츠·아웃도어 \$44.53)를 고쳤고, 쇼피파이 손익이 -\$28.86 → **-\$35.20**로 바뀌었어요. 새로 확인된 사실 1개(아마존 리튬 배터리 보험 의무, 11/2부터)를 넣었어요.
- 공급처(알리익스프레스) 가격은 몇 시간 사이에 바뀌었어요. 6쪽 박스를 꼭 보세요.

한 줄로 요약하면

충전식 손난로는 **잘 팔리는 물건**이에요. 검색이 5년 새 약 4배로 늘었고, 10월에도 월 1만 개 넘게 팔리는 상품이 있어요. 하지만 **드롭shipping으로는 돈이 안 남고**(공급처 원가 ≈ 아마존 판매가), 올해 **리콜 2건 + 가짜 UL 마크 경고**가 나온 위험 품목이라 판매자가 사고 책임을 그대로 질 수 있어요.

무엇이 더 쓸모 있나

보통 월 \$59~99 하는 유료 사업 리서치 서비스의 무료 샘플 2편과, Claude로 뽑은 이 리포트(v1)를 같은 기준으로 비교했어요. 특정 회사를 평가하려는 게 아니라 "무엇을 기준으로 리포트를 봐야 하나"를 보여 드리려는 비교예요.

비교 항목	유료 샘플 2편	직접 뽑은 v1 (손난로)
주제	기업·산업용(B2B) 주제 — 사업체 인수, 규제 대응 소프트웨어	내가 고른 아이템 + 내 상황(지역·돈·시간)
분량	약 4,000단어 / 약 2,800단어	A4 약 8장
돈 숫자	0개 — 가격·마진·매출 없이 0~10 점수만	수십 개 — 시장가 9개, 원가, 수수료, 광고비, 손익분기
근거 수	3개 · 5개 (한 편은 출처 칸이 빈칸)	출처 32개, 대부분 날짜 표시
실제 상품·가격	없음	아마존 상품 링크·후기 수·가격, 공급처 실제 페이지
안전·법	규제 존재 여부만	리콜 2건, 가짜 UL 경고, 채널별 금지, 메릴랜드 법·판례
다음 할 일	1줄 (같은 문장이 3번 반복)	주별 실행표 + 이번 주 할 일 3개(시간 포함)
그만둘 조건	말로 4~5개	숫자로 5개 (예: 원가 \$14.79 넘으면 중단)
비용	월 \$59~99	Claude 구독 안에서, 1편 약 9분

유료 샘플이 잘한 점 (그래서 가져온 것)

- 응원 대신 먼저 깨뜨려 보기(반론 찾기)
- 손 댈 조건을 미리 적어 두기
- 모르는 것은 "모른다"라고 쓰기
- AI가 좋아지면 강해지나 약해지나 테스트
- 여러 아이템을 같은 기준으로 매주 순위 매기기 ← 프롬프트 한 번으로는 못 하는 부분

유료 샘플의 약점

- 숫자가 없어서 돈이 남는지 판단할 수 없음
- 근거가 적고 반복이 많음
- 1인 셀러·드롭쉬핑·소비자 상품 얘기 없음
- 영어 전용

판정

아이템 하나를 깊게 보는 리포트는 직접 뽑은 v1이 더 실용적이었어요. 돈 계산, 실제 상품, 안전 문제까지 나와서 바로 결정할 수 있어요. 유료 서비스의 진짜 값은 리포트 한 편보다 "어떤 아이템을 볼지 골라 주는 목록"에 있어요. 이 부분은 뒤에 넣은 후보 찾기 프롬프트로 어느 정도 대신할 수 있어요.

v0 → v1 : 규칙 몇 줄의 차이

v0의 약점	v1에서 고친 규칙	v1에서 실제로 나온 것
판매가 \$24.99를 근거 없이 가정	비슷한 상품 5개 이상의 가격표를 먼저 만들기	실제 상품 9개 가격·후기 수·링크
원가·배송비를 추정으로 채움	공급처 실제 상품 페이지에서 가져오기	알리 미국 창고 2개 세트 \$17.99, 무료 배송
채널을 하나만 봄 (쇼피파이+메타)	채널 2개 이상 나란히 + 손익분기 한 줄	아마존·쇼피파이·틱톡샵 3개 비교, 손익분기 숫자
리콜은 운 좋게 찾음	안전·규정 점검을 고정 단계로	가짜 UL 경고, 채널별 금지, 메릴랜드 법·판례
시즌 마감이 흩어져 있음	"팔 수 있는 기간" 칸	구글 트렌드로 11/9~1/25, 선물 마감 ≈ 12/12
출처 7개가 날짜 없음	날짜를 못 찾으면 "날짜 미상" 명시	날짜 표시가 규칙대로 붙음
위험 점수 방향이 헷갈림	"위험도(10 = 매우 위험)"로 고정	위험도 9
검색량 숫자를 못 구함	"내가 직접 확인할 것" 칸	키워드 플래너·CJ 견적·보험은 사람 몫으로 분리
어려운 용어(HTS, de minimis)	처음 나올 때 괄호로 쉬운 말	"소액 수입품 무관세 제도" 식으로 풀어 씀

결과는 이렇게 달라졌어요

v0

보류

- 판매가 \$24.99 추정
- 광고 전 1개당 남는 돈 \$10.81
- 메타 광고 판매 1건당 \$32~62 → **-\$21 ~ -\$51**
- 채널 1개, 리콜 3건, 엘니뇨(따뜻한 겨울) 예보
- 점수: 수요 4 · 수익성 1 · 위험 9

v1

보류

- 판매가 = 실제 시장가 범위 안 (\$19.99 / \$29.99)
- 공급처 원가 \$17.99 (실제 페이지)
- 아마존 **-\$6.00** · 쇼피파이 **-\$35.20** · 틱톡 **-\$3.20**
- 새로 찾음: 가짜 UL 마크, 검색량 4배, 판매 기간, 메릴랜드 법
- 점수: 수요 7 · 수익성 2 · 위험 9

왜 수요 점수가 4 → 7로 바뀌었나

v0는 "따뜻한 겨울 예보"만 보고 수요를 낮게 봤어요. v1은 구글 트렌드 5년치와 아마존 월 판매량을 직접 확인해서 "수요는 있다, 다만 돈이 안 남는다"로 정리했어요. 결론(보류)은 같지만 이유가 더 정확해졌어요.

1. 한 줄 결론: 보류

미국 창고에서 무료 배송해 주는 공급처 원가가 **2개 세트 \$17.99**인데, 아마존 상위 2개 세트는 **\$13.49~\$19.99**에 팔려요. 한 개 팔 때마다 손해이고, 올해 이 품목에서 **150만 개 리콜**과 **사망 1건**이 있었어요.

2. 왜 지금인가 — 최근 1년 사이 바뀐 것

좋은 쪽

- 미국 구글 검색량(시즌 합계) 2021-22 → 2025-26 약 **4.1배** (236 → 966)
- 아마존 1위 상품: 10월에도 "지난달 1만 개 이상 구매"
- HotHands 리콜(10/1)로 대형 브랜드 하나가 매대에서 빠짐

나쁜 쪽

- OCOOPA 150만 개 리콜 (7/30), 사망 1건
- 아마존 판매 A23 모델에 **가짜 UL 마크** (9/25)
- \$800 이하 소액 수입품 무관세 제도 종료 + 중국산 추가 관세 12.5% (7/24~)
- 7월 말·10월 초 검색 급증 = 리콜 뉴스 검색일 가능성 **추정**

3. 안전·규정 점검 — 올해 나온 리콜과 경고



오쿠파 충전식 손난로 (UT3053 외 6개 모델)

OCOOPA Rechargeable Hand Warmers

리콜 2026-07-30 약 150만 개 · 과열 1,480 · 화재 15 · 화상 350 · **사망 1** · \$15~60 · 아마존·월마트닷컴 판매

사진: CPSC(미국 정부 공개 자료) · 원문 대조

사진 없음 · 원문: UL Solutions 2026-09-25 공지

A23 충전식 손난로 — 가짜 UL 인증 마크

Model A23 Hand Warmers (Shenzhen Little Black Technology)

UL 경고 2026-09-25 아마존 판매. UL 시험을 받지 않았는데 UL 마크를 붙임. → 공급처가 보여 주는 인증 마크를 그대로 믿으면 안 됨

원문 대조



핫핸즈 충전식 손난로 (H163650)

HotHands Rechargeable Hand Warmer (Kobayashi)

리콜 2026-10-01 약 7.7만 개 · \$30~40 · 중국산 · 타깃·홈디포·아마존 판매

사진: CPSC(미국 정부 공개 자료) · 원문 대조



고비 히트 충전식 손난로 (UT3053)

Gobi Heat Rechargeable Hand Warmer

리콜 2026-10-01 약 5,500개 · \$20~40 · 모델 번호가 **OCOOPA** 리콜 모델과 같음 → 같은 설계를 여러 브랜드가 붙여 파는 정황

사진: CPSC(미국 정부 공개 자료) · 원문 대조 (v0에서 찾음)

판매 채널별 제한

채널	판단	이유
엣시	사실상 금지	직접 디자인하지 않은 물건의 드롭shipping·재판매 금지 (맞춤 각인 같은 주문 제작은 생산 협력사 허용)
아마존	조건부 (어려움)	송장·소포에 공급처 이름이 나오면 위반. 위험물 서류(SDS = 물질안전자료, UN38.3 = 리튬 배터리 운송 시험) 필요. 2026-11-02부터 리튬 배터리 상품은 매출과 상관없이 \$100만 한도 배상책임보험 의무 (아마존 9/3 공지, 새 상품·기존 상품 모두) ☒
틱톡샵	불명확	리튬 배터리 전자제품을 "서류 승인 필요" 품목으로 본다는 제3자 안내만 있음 (공식 문서 못 찾음)
쇼피파이	판매 가능	플랫폼 제한은 없음. 대신 책임이 전부 판매자

판매자가 지는 책임 — 메릴랜드 기준

메릴랜드 법(§ 5-405)은 포장을 뜯지 않고 판 소매상의 책임을 덜어 주지만, ① 수입했거나 제조사처럼 행세한(자기 브랜드를 붙인) 판매자는 "제조사"로 봐요. ② 제조사를 메릴랜드 법정에 세울 수 없으면(해외 공장 등) 이 면책 자체를 못 써요. (법 조문 원문 대조 ☒) 또 CPSC는 2024년 아마존(FBA)을 "유통업자"로 판단했고, 2025년 1월 명령으로 리콜 책임을 지웠어요 ☒. → 자체 브랜드로 드롭shipping하면 화상 소송을 그대로 받을 수 있어요.

4. 누가 돈 내나 · 언제 팔 수 있나

- 아이 야외 경기 보는 부모 (아마존 후기 "소프트볼·축구 부모들께 추천")
- 사냥·골프·캠핑하는 사람 (상위 상품 제목에 공통으로 들어간 단어)
- 크리스마스·스타킹 선물 사는 사람



구글 트렌드 2025-26 시즌 기준(원문 대조 ☒): 최고점은 12/7 주. 최고점의 30%를 넘는 기간은 11/9~12/28, 그리고 1월 하순(1/18~1/25)에 한 번 더. 배송 5~10일을 빼면 선물용으로 실제 팔 수 있는 기간은 **약 5주(11/9~12/12)** 추정

5. 지금 미국에서 얼마에 팔리나

상품 (한글 / 영문)	판매처	가격	후기
유니핸드 AI 스마트칩 충전식 손난로 2개 세트 UNIHAND AI Hand Warmers Rechargeable 2 Pack · B0CG65PYBV · 판매자 11명 더 · 지난달 1만 개 이상	아마존	\$17.99~19.99	9,507
폼퐁고 충전식 손난로 2개 세트 (20시간) POMPONGO Hand Warmers Rechargeable 2 Pack · B0CGHP95LB	아마존	\$16.99	2,436
핫닷 LED 온도 표시 충전식 손난로 2개 세트 Hotdot Rechargeable Hand Warmers 2 Pack, LED Display · B0FNNCKC3J	아마존	\$22.99	6,166
양면 발열 충전식 손난로 2개 세트 (노브랜드) Hand Warmers Rechargeable 2 Pack, Dual-Sided Heating · B0CDPTWT1M	아마존	\$29.99	3,159
가이아탑 자석 분리형 충전식 손난로 (1개) Gaiatop Electric Hand Warmer, Magnetic · B0DBLX2HS7	아마존	\$11.99	1,526
업그레이드 AI 충전식 손난로 2개 세트 (노브랜드) Upgraded Hand Warmers Rechargeable 2 Pack · B0FNK2YWL4	아마존	\$8.49	102
지포 히트뱅크 9s 충전식 손난로 Zippo HeatBank 9s Rechargeable Hand Warmer · B07Q6QM9D · 지난달 200개 이상	아마존	\$49.95	1,090
오쿠파 충전식 손난로 2개 세트 (리콜 뒤 신모델) OCOOPA Rechargeable Hand Warmers 2 Pack (new model)	아마존	\$32.99	3,259
오자크 트레일 충전식 손난로 5200mAh (월마트 자체 브랜드) Ozark Trail Rechargeable Hand Warmer · Slickdeals 2026-07-10	월마트	\$9.88 / 2개 \$17.78	미상

위 7개(아마존 상품 번호가 있는 것)는 2026-10-16 밤에 다시 열어 가격·후기 수를 확인했어요 . 가격은 매일 바뀌어요. 무브랜드 2개 세트 중심 가격은 \$13~20, 브랜드 제품은 \$33~50이에요.

양면 발열 충전식 손난로 2개 세트, 선물 포장 3종 (미국 창고 출고)
Rechargeable Hand Warmer 2 Pack, Double-Sided Heating · AliExpress 3256813234209641
v1이 원가 기준으로 쓴 공급처 상품: \$17.99, 무료 배송

⚠ 공급처 가격은 몇 시간 만에도 바뀌어요
v1을 돌릴 때 이 상품은 \$17.99였는데, 오늘 밤 다시 열어 보니 \$8.55 "얼리버드 딜, 1개 남음"으로 표시됐어요. v1은 이런 한정 가격을 일부러 빼고 계산했어요.

원가가 정말 \$10 근처로 꾸준히 나온다면 틱톡샵은 1개 당 +\$4.30까지 바뀌어요. 그래서 "그만둘 조건 2번(원가 \$14.79)"을 주문 전에 꼭 직접 확인해야 해요.

6. 2개 세트 1건 팔면 얼마 남나

항목	아마존 (판매자 배송)	쇼피파이 + 메타 광고	틱톡샵 (크리에이터)
판매가	\$19.99	\$29.99 (선물 포장)	\$19.99
원가 (미국 창고, 관세 포함)	\$17.99	\$17.99	\$17.99
배송비	\$0	\$0	\$0
채널 수수료	\$3.00 (15%)	\$1.17 (2.9%+30¢)	\$1.20 (6%)
광고비 (판매 1건당)	\$4.00 추정	\$44.53	\$3.00 (수수료 15%)
반품·불량	\$1.00	\$1.50	\$1.00
1개당 남는 돈	-\$6.00	-\$35.20	-\$3.20
월 고정비	\$39.99 (프로 플랜)	\$39 (베이직)	\$0

쇼피파이가 맞으려면

광고비 ≤ \$9.33

판매 1건당 (메타 스포츠·아웃도어 중앙값 \$44.53의 약 1/5)

틱톡샵이 맞으려면

원가 ≤ \$14.79

2개 세트 기준

아마존이 맞으려면

원가 ≤ \$12.99

+ 광고비 \$4 이하

아마존 광고비 \$4는 근거 자료를 못 찾은 추정(클릭당 \$1 × 전환 25% 가정)이에요. 메타 판매 1건당 \$44.53은 Triple Whale의 스포츠·아웃도어 중앙값(2025-08~2026-07, 원문 대조 ☒. 전 업종 중앙값은 \$38.99). v1 원본은 \$38.19라고 적었는데 원문과 달라서 고쳤어요. 참고로 v0가 쓴 메타 클릭당 \$0.87·전환율 2.7%(Webtonic)는 원문 대조 ☒.

7. 경쟁 · 8. 남은 틈 · 9. AI 테스트

경쟁

아마존 첫 화면 20개 이상이 "지난달 400~3,000개+ 구매". 월마트는 자체 브랜드 \$9.88. 아마존 상품은 2일 배송, 드롭shipping은 5~10일. 대체재: 일회용 핫팩 10쌍 \$7.48, 열선 장갑 \$90~99.

남은 틈

① "진짜 UL 인증 공개" 안전 제품 ② 회사 단체 선물(로고 인쇄, 알리바바 \$5.50~5.79·최소 50개) ③ 옛시 맞춤 각인. **세 곳 다 드롭shipping으로는 못 들어감** (재고·수입·인증 필요).

AI 테스트: 약해짐

AI로 상세페이지·광고 영상 만들기가 공짜에 가까워지면 같은 공장 물건 파는 판매자만 늘고 가격은 더 내려감. 진짜 병목(배터리 안전·책임·배송 속도)은 AI가 못 품.

10. 그래도 한다면: 틱톡샵만, 이렇게

주	할 일	돈
10/19~25	미국 창고 공급처 3곳 샘플 주문, UN38.3·FCC·UL 성적서 요청, 틱톡샵 가입·카테고리 승인 신청	샘플 \$60
10/26~11/1	샘플 3일 과충전·발열 시험, UL Product iQ에서 성적서 진위 조회, 상품 등록	\$0
11/2~15	크리에이터 20명에게 샘플 발송 (제휴 수수료 15%)	20개 × \$18 = \$360
11/16~12/12	주문 처리, 문의 응대, 반품	운영비
12/13 이후	선물 수요 끝 → 정리하고 종료	—

필요한 돈 약 \$450~700 + 보험료(미확인). 첫 매출까지 약 3~4주(11월 둘째 주) 추정

12. 그만둘 조건 (숫자로)

- 1. 공급처 3곳 중 UL 인증서가 UL Product iQ에서 조회되는 곳이 0곳
- 2. 미국 창고 2개 세트 실제 원가가 \$14.79 초과
- 3. 틱톡샵 카테고리 승인이 11/7까지 안 남
- 4. 샘플 20개 보낸 뒤 11/30까지 판매 30개 미만
- 5. 배상책임보험 견적이 연 \$1,000 초과

13. 시나리오 (11~12월, 월 순이익)

경우	월 순이익	가정
잘 될 때	+\$800~1,300	원가 \$10.49 유지, 영상 2~3개 터져 월 300개
보통	-\$200~+\$100	원가 \$14~15, 월 80개
안 될 때	-\$450~~\$700	쇼피파이+메타 월 \$500, 15건 판매

화상 사고 1건이면 표와 상관없이 소송 위험. 보험 없으면 손실 상한 없음.

15. 점수표 (0~10)

항목	점수
수요	7
남은 틈	2
AI에 유리	3
진입 쉬움	4
수익성	2
위험도 (10=매우 위험)	9
근거 확신도	6

11. 내가 틀렸다면 (센 반론)

- 1. \$10.49 원가가 꾸준하면 틱톡 1개당 +\$4.30, 영상 하나 터지면 12월 수백 개
- 2. HotHands가 빠져 매장 손님 일부가 온라인으로
- 3. 묶음 상품으로 주문 금액을 \$45로 올리면 광고비 여유가 2배 이상

14. 웹 검색으로는 못 구한 것 → 직접 확인

무엇을	어디서
11~12월 미국 월 검색량 (절대 숫자)	구글 키워드 플래너 — 트렌드는 상대값만 보여 줌
CJ 미국 창고 단가·배송비	CJ 로그인 후 검색 (로봇 확인 화면 때문에 못 열림) · Spocket·AutoDS
틱톡샵 미국 리튬 배터리 정책	Seller Center → Restricted Products Policy, 판매자 지원 채팅
배상책임보험 견적 (\$100만 한도)	Next Insurance · Hiscox · Insureon 온라인 견적
정확한 관세 분류·세율	CBP CROSS 검색, 관세사 (직접 수입할 때만)

16. 이번 주에 할 일 3개

- 1. 키워드 플래너 검색량 + 틱톡샵 리튬 배터리 정책 확인 (1시간)
- 2. 공급처 3곳에 UN38.3·UL 성적서 요청 → UL Product iQ로 진위 조회 (2시간, 답변 2~3일)
- 3. 배상책임보험 견적 2곳 (1시간) — 연 \$1,000 넘으면 그 자리에서 종료

v0 리포트는 이렇게 나왔어요

항목 (쇼피파이 + 메타)	1개당
판매가 추정	\$24.99
원가 추정 (판촉물 도매가 참고)	\$6.00
배송비 추정	\$5.00
관세 (2.7% + 12.5%)	\$0.91
결제 수수료	\$1.02
반품·불량 추정	\$1.25
광고 전 남는 돈	\$10.81
메타 광고 (판매 1건당)	\$32~62
최종	-\$21 ~ -\$51

v0가 잘한 것 · 못한 것

- 👍 프롬프트가 안 시켰는데도 리콜 3건과 같은 모델 번호 (UT3053)를 찾아냄
 - 👍 엘니뇨로 따뜻한 겨울 예보 → 수요 위험을 짚음
 - 💡 판매가·원가·배송비가 전부 추정
 - 💡 채널 하나만, 아마존 경험을 살리지 못함
 - 💡 시장 가격표 없이 2~3개 가격만
- 이 약점들이 3쪽 표의 "v1에서 고친 규칙"이 됐어요.

프롬프트 ①: 사업 후보 찾기

언제 쓰나

아직 뭘 팔지 모를 때 먼저 이걸로 후보 3개를 받고, 그중 하나를 프롬프트 ②에 넣으세요.

[내 정보] ← 이 부분만 내 것으로 바꾸세요

사는 곳: 미국 ○○주

쓸 수 있는 돈: \$2,000

일주일에 쓸 수 있는 시간: 10시간

할 줄 아는 것: 영어 보통, 캔바

관심 있는 일: 드롭shipping

[부탁]

내 정보에 맞는 사업 후보를 찾아 줘. 웹 검색을 꼭 써.

[순서]

1. 오늘 기준 최근 1년 안에 바뀐 것 5개를 찾아 줘 (기술·법·가격·사람들 습관). 각각 출처 링크와 날짜.

2. 그래서 "누구나 쉽게 하게 된 일"과 "아직 남이 쉽게 따라 하기 어려운 일"로 나눠 줘.

3. 따라 하기 어려운 쪽(그래서 경쟁이 덜한 쪽)에서, 내가 할 수 있는 사업 후보 10개를 뽑아 줘. 7개 이상은 내 관심 분야 안에서.

후보마다: 누가 돈을 내나 · 지금 실제로 팔리는 비슷한 상품 가격 1개 이상(링크) · 잘 팔리는 시기(근거 없으면 "확인 필요") · 걸리는 규정(리콜·인증·판매 금지) · AI가 좋아지면 유리한지 불리한지

4. AI가 그 일을 직접 대신하게 될 후보는 빼고, 남은 것 중 3개를 순위를 매겨 추천해 줘. 추천마다 이번 주에 할 일 1개.

[지킬 것]

- 표로 정리하고, 한국어로 써.

- 모르는 숫자는 지어내지 말고 "확인 필요"라고 써.

AI가 틀리는 곳, 사람이 확인하는 법

- 숫자는 원문을 열어서 확인하세요. 이 리포트도 원문과 대조하다가 광고비 숫자 1개가 틀린 걸 찾아 고쳤어요(\$38.19 → \$44.53).
- 출처 링크를 NotebookLM에 넣고 "이 리포트의 숫자가 출처에 실제로 있는지 표로 대조해 줘"라고 물어보세요. 없는 숫자는 지우세요.
- 공급처 가격은 주문 직전에 다시 보세요. 같은 상품이 몇 시간 만에 \$17.99 → \$8.55(1개 남은 한정가)로 바뀌었어요.
- 웹 검색으로 안 나오는 건 직접 확인하세요. 검색량 숫자(구글 키워드 플래너), 공급처 견적(로그인 필요), 보험료, 플랫폼 정책은 사람 몫이에요.
- "추정"이라고 적힌 칸부터 확인하세요. 결론이 그 칸에 달려 있는 경우가 많아요.

이 자료에 대해

법률·세무·투자 조언이 아니에요. 리포트의 숫자와 규정은 2026년 10월 16일 기준이고, 결정하기 전에 꼭 원문과 전문가에게 확인하세요.

프롬프트 ②: 사업성 리포트

쓰는 법

Claude에서 **웹 검색을 켜고** 아래를 통째로 붙여넣은 뒤, 맨 위 **[내 정보]**만 내 것으로 바꾸세요. 한 편에 5~10분 걸려요. 이 리포트는 Claude로 테스트했어요. 웹 검색이 되는 다른 AI에서도 쓸 수 있지만 결과는 다를 수 있어요.

[내 정보] ← 이 부분만 내 것으로 바꾸세요

아이템: 충전식 손난로

파는 방법: 드롭shipping (또는: 직접 만들어 팔기 / 있는 가게 사기)

고객·시기: 미국 고객, 2026년 11월~2027년 2월

사는 곳: 미국 ○○주

쓸 수 있는 돈: \$2,000

일주일에 쓸 수 있는 시간: 10시간

할 줄 아는 것: 영어 보통, 캔바

[부탁]

이 아이템이 돈이 되는지 검토해 줘. 응원하지 말고, 안 되는 이유부터 찾아 줘. 웹 검색을 꼭 써.

[지킬 것]

- 모든 숫자에 출처 번호를 붙이고, 맨 끝 출처 목록에 링크와 날짜를 적어. 날짜를 못 찾으면 "날짜 미상".
- 출처 없는 숫자는 "추정"이라고 쓰고, 왜 그렇게 추정했는지 한 줄 적어. 지어내지 마. 출처 있는 숫자로 계산한 값은 "계산"이라고 표시해.
- 가격은 지금 실제로 팔리는 비슷한 상품 5개 이상에서 가져와.
- 원가·배송비는 공급처(AliExpress, CJ, Alibaba, 미국 창고 공급처 등)의 실제 상품 페이지에서 찾아. 상품 페이지가 안 열리면 검색 결과 화면의 가격을 쓰고 "검색 화면 기준"이라고 적어. 그것도 안 되면 "못 열림".
- 같은 소식을 여러 기사가 반복하면 증거 1개로 세.
- 근거가 내 아이템에 직접 해당하는지, 비슷한 다른 제품 이야기인지 구분해서 써.
- 내 파는 방법이 어떤 판매 채널 규정과 안 맞으면 그 채널은 "안 맞음"이라고 쓰고, 어떻게 바꾸면 되는지 한 줄 적어. 돈 계산표에는 그렇게 바꾼 방식으로 넣어.
- 어려운 용어는 처음 나올 때 괄호로 쉬운 말을 붙여.
- 같은 말 반복 금지, 숫자 없는 칭찬 금지. 한국어로 써.

[이 순서로 써 줘]

- 한 줄 결론: 해 볼 만함 / 조건부 / 보류 + 이유 (숫자 포함)
- 최근 1년 사이 바뀐 것 (좋은 쪽·나쁜 쪽 둘 다)
- 안전·규정: 리콜 이력, 필요한 인증·시험서, 판매 채널(아마존·엡시·틱톡샵·쇼피파이)별 금지·제한, 판매자가 지는 책임
- 누가 사나, 왜 급한가, 팔 수 있는 기간 (시작·마감 날짜)
- 시장 가격표: 비슷한 상품 5개 이상 (상품명·판매처·가격·후기 수·링크)
- 돈 계산표: 판매 채널 2개 이상을 나란히
(판매가 · 원가 · 배송비 · 관세 · 수수료 · 판매 1건당 광고비 · 반품 · 1개당 남는 돈 · 월 고정비)
광고비는 채널마다 어떻게 계산했는지 한 줄씩 적어. 관세가 공급처 가격에 이미 들어 있는지 모르면 따로 넣고 "포함 여부 확인 필요"라고 적어.
+ "손해 안 보려면 무엇이 얼마여야 하나" 한 줄
- 경쟁: 이미 파는 곳 5개 이상(링크), 대체품, 큰 회사 자체 브랜드
- 남은 빈자리: 있다면 정확히 어디, 내 방식으로 들어갈 수 있나
- AI가 훨씬 좋아지고 싸지면 이 사업은 강해지나 약해지나, 왜
- 해 본다면: 주별 할 일, 필요한 돈, 첫 매출까지 걸리는 기간
- 내 결론이 틀렸다면: 가장 센 반대 의견 3개
- 그만둘 조건 3~5개 (숫자로)
- 잘 될 때 / 보통 / 안 될 때: 월 순이익 범위와 그 가정
- 내가 직접 확인할 것 5개 (웹 검색으로 못 찾은 것) + 어디서 확인하나
- 점수표 0~10 (이유 한 줄씩): 수요 · 빈자리 · AI에 유리 · 시작 쉬움 · 수익성 · 위험도(10 = 매우 위험) · 근거 확신도
- 이번 주 할 일 3개 (각각 걸리는 시간)
- 출처 목록 (번호 · 링크 · 날짜 · 무엇을 뒷받침하는지)

4단계면 끝나요

프롬프트를 복사 → 붙여넣기 → [내 정보]만 바꾸기. 이게 전부예요. Claude에서 웹 검색이 켜져 있지만 먼저 확인하세요.

① 후보 찾기

월 팔지 못할 때만 · 프롬프트 ①

② 리포트 뽑기

아이템 하나 깊게 · 프롬프트 ② · 5~10분

③ 숫자 확인

출처를 열어 대조 · 앞쪽 체크리스트

④ 보기 좋게

프롬프트 ③ → 인쇄 → PDF로 저장

3가지 아이템으로 테스트한 최종본

충전식 손난로 · 반려견 쿨링 매트 · 아기 실리콘 턱받이로 실제로 돌려 보고, AI가 헛갈려 한 문장을 고쳤어요. 세 번 모두 결론은 "보류"였고, 리콜·인증·판매 채널 금지 같은 위험을 먼저 찾아냈어요.

프롬프트 ③: 보기 좋게 정리하기

쓰는 법

리포트가 나온 **같은 대화창**에 이어서 붙여넣으세요. 문서가 나오면 **인쇄(Ctrl+P)** → **"PDF로 저장"**을 고르면 돼요.

방금 쓴 리포트를 보기 좋은 문서로 정리해 줘.

[지킬 것]

- 숫자, 출처 번호, 결론 문장은 한 글자도 바꾸지 마. 제목이나 짧은 안내 문구는 더해도 돼.
- 맨 위: 한 줄 결론 + 판매 채널별 "1개당 남는 돈"을 큰 숫자로.
- 표는 표로, 위험·리콜은 빨간 상자로, "추정"은 노란 표시로.
- A4로 인쇄했을 때 깔끔하게 나오게 만들어 줘 (인쇄 → PDF로 저장할 거야).
- 맨 끝에 출처 목록을 그대로 넣어.

참고

이 예시 PDF의 사진과 디자인은 미국주부가 따로 손봤어요. 프롬프트 ③만 써도 표와 색 상자가 들어간 깔끔한 문서는 나와요. 숫자와 결론은 프롬프트 ②에서 나온 그대로예요.

주요 출처 (v1 출처 32개 중 핵심)

출처	날짜	뒷받침하는 내용
CPSC — OCOOPA 리콜 공지	2026-07-30	150만 개, 과열 1,480·화재 15·화상 350·사망 1
CPSC — Kobayashi(HotHands) 리콜	2026-10-01	7.7만 개, \$30~40, 중국산
CPSC — Gobi Heat 리콜	2026-10-01	5,500개, 모델 UT3053
UL Solutions — A23 가짜 UL 마크 경고	2026-09-25	아마존 판매 모델, UL 시험 안 받음
Amazon 상품 페이지 7개	2026-10-16	가격·후기 수·월 구매량
AliExpress 미국 창고 검색·상품	2026-10-16	원가 \$17.99 (밤 재확인 시 \$8.55 한정가)
Google Trends (미국, 5년)	2026-10-16	시즌 합계 236 → 966 (약 4.1배), 최고점 2025-12-07
Etsy 도움말 — 드롭쉬핑·재판매 금지	날짜 미상	드롭쉬핑 금지(공예·파티 용품만 예외), 생산 협력사는 내 디자인·고객 맞출 일 때만
Amazon 판매 요금표 · 위험물 배송 가이드	날짜 미상	스포츠·아웃도어 수수료 15%, 프로 \$39.99 · SDS·UN38.3
Shopify 요금표	2026-10-16	베이직 월 결제 \$39 (연 결제 \$29), 2.9%+30¢
FastMoss — 틱톡샵 미국 비용	2026-06	수수료 6%, 스포츠·아웃도어 크리에이터 수수료 보통 1~20% (중양값 10%)
Triple Whale — 메타 광고 벤치마크	2025-08~2026-07 데이터	판매 1건 비용 중양값: 스포츠·아웃도어 \$44.53, 전 업종 \$38.99
Maryland 법 § 5-405	2026 법령	수입자·자체 브랜드 = 제조사, 해외 제조사면 면책 불가
아마존 보험 공지 (PPC Land 보도)	2026-09-03 공지	11/2부터 리튬 배터리 상품 \$100만 보험 의무
CPSC — 아마존 최종 명령	2025-01-17 (효력 1/26)	FBA 아마존 = 유통업자, 리콜 책임
Dorsey 관세 자료 · ShipperHQ	2026-07	중국산 Section 301 12.5% (7/24~, 기본 관세에 추가), 소액 면세 종료

아직 원문으로 확인하지 못한 것 (결정 전에 직접 확인)

오쿠파 신모델 \$32.99·후기 3,259 · 오자크 트레일 \$9.88(7월 할인 글 기준) · 알리바바 로고 인쇄 \$5.50~5.79 · 아마존 광고비 \$4(추정) · 반품률 5%(제3자 자료) · 틱톡샵 리튬 배터리 정책(공식 문서 없음) · 알리 공급처 원가(수시로 바뀜)

만든 날 2026-10-16 (미국 동부) · Claude + 웹 검색으로 생성, 핵심 숫자는 사람이 원문 대조 · 사진 출처: CPSC 리콜 공지(미국 정부 공개 자료) · 미국주부 무료 자료 · 법률·세무·투자 조언이 아니에요. 가격과 규정은 바뀌니 결정 전에 직접 확인하세요.