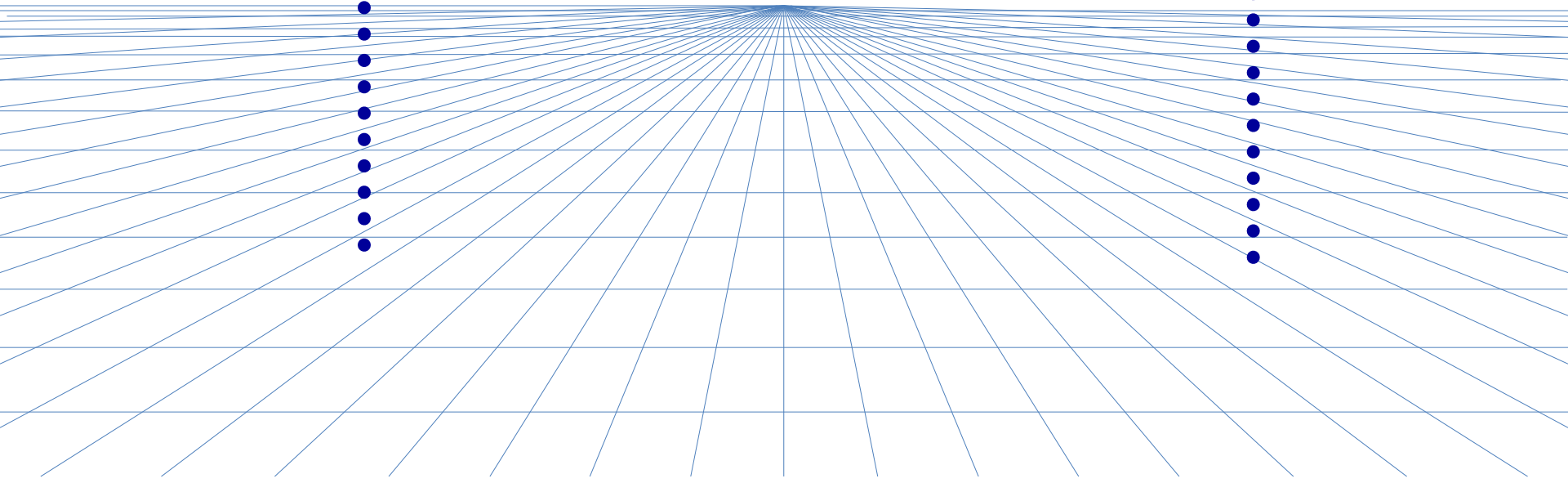


**Challenge towards the world**

**성공적인 해외마케팅 전략  
(실무중심)**



**- 현장실무 중심으로 -**



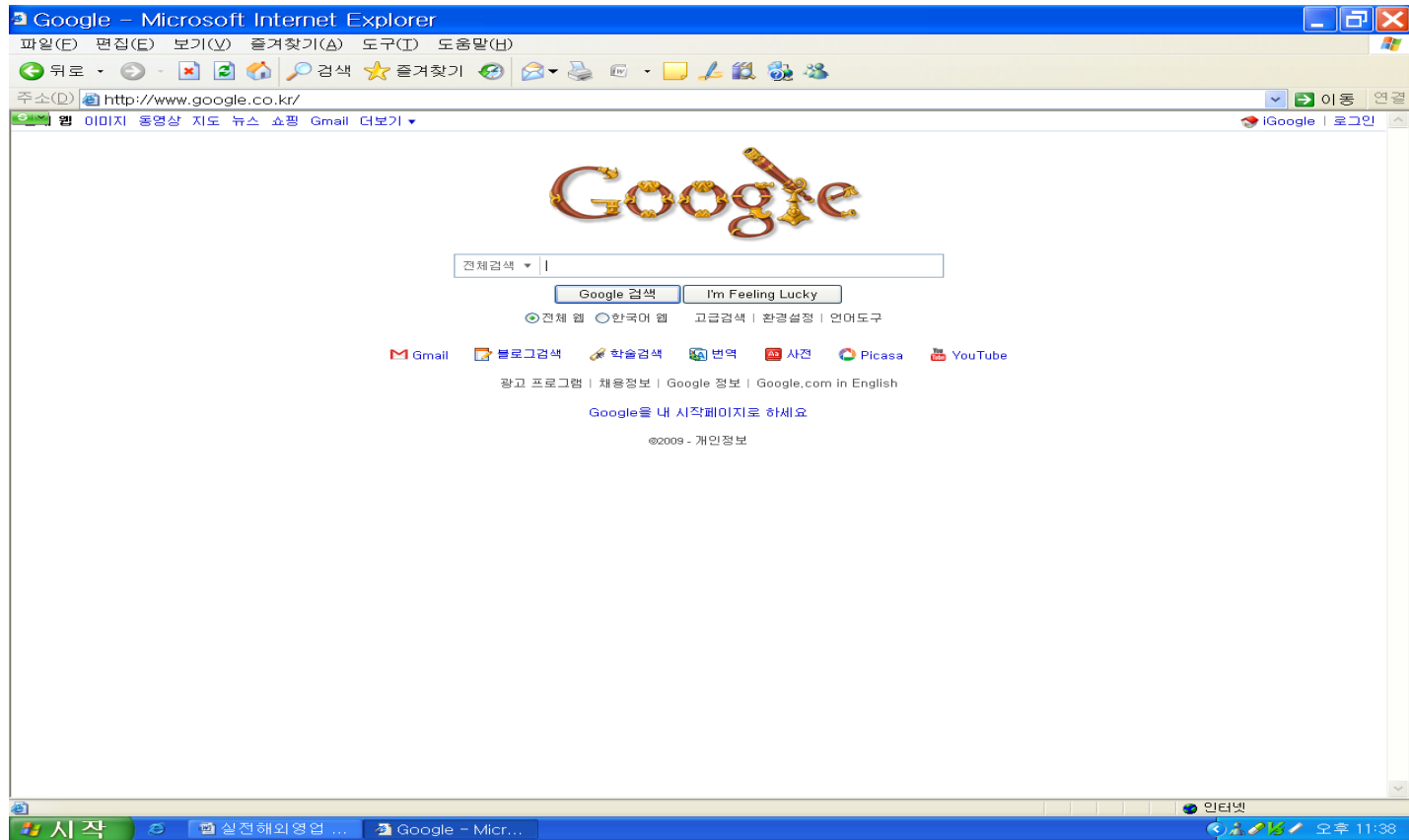


# 목차

1. 무역이란 무에서 유를 창조하는 것
2. 해외시장개척을 위해 갖추어야 할 것들
3. 수출가격책정
4. 실전 해외마케팅
  - 1) 온라인 마케팅
  - 2) SNS 마케팅
  - 3) 수출지원기관들의 수출지원사업 적극 활용.
  - 4) 아이템에 적합한 전문전시회 참가(가장 큰 효과)
5. 북미시장 대영유통망 소개
6. 수출서류작성/관리/메일교신 시 유의사항
7. 품질관리

# 1. 무역이란 무에서 유를 창조하는 것

Google.com 은 검색창 하나로 전세계 포털사이트들을 평정 - 무역에서도 인터넷 검색기  
술이 대단히 중요. KNOW-WHERE 역량을 강화





## 2. 해외시장개척을 위해 갖추어야 할 것들.

### 1) 전문적이고 수출지향적인 영문 웹사이트 구축

- ◆ 아이템 특성을 잘 살린 영문 웹사이트 구축.
- ◆ 과도한 플래시 효과는 자제(외국은 우리만큼 인터넷속도가 빠르지 않다.)
- ◆ 제작지원기관 : 중소기업진흥공단(고비즈), 대한상공회의소(코참비즈)

### 2) 영문 E-Catalogue 을 제작하여 웹사이트에 링크시켜 바이어들에게 전문적인 회사 이미지와 상품에 대한 보다 고급스러운 이미지 제공.

제품소개 메일 발송 시 주소를 명기하여 클릭하면 볼 수 있게 한다.

### 3) 회사에서 보유중인 CE, UL, ISO, RoHS, Patent 등 각종 인증서들을 스캔 하여 company profile에 배치하여 제품에 대한 신뢰감을 준다.



4) 회사소개서와 모델별 제품소개서(상세스펙)를 영문으로 작성한다.

5) 영문카다락을 제작한다. : 많은 중소기업들이 자체 영문웹사이트와 영문카다락을 제작하였으나 영문법에 맞지 않거나 외국인들이 봤을 때, 표현이 어색하고 잘 이해되지 않는 Konglish 인 경우가 많은 데, 반드시 유사한 제품을 취급하는 유럽 또는 미국업체들의 사이트를 참조하여 동종업계에서 널리 쓰이는 용어들로 통일하고, 외국인에게 감수를 받을 수 있으면 더욱 좋다. 번역업체에 의뢰하여 번역한 결과물들에 오류가 있음을 유념하여 그대로 써서는 안 된다. 문구 하나하나를 해외영업담당자 본인이 직접 체크하고 내용을 숙지한다.

6) 영문메뉴얼과 각종스티커 등을 국제기준에 맞게 제작한다. -매우 중요하지만 많은 중소기업들이 어설피게 대충 만드는 경향이 있음.

- HS CODE 확인방법 : 관세평가분류원(대전본청) Tel. 042)714-7530  
품목분류사전심사 신청제도  
신청방법 : 관세청홈페이지 상단 품목분류-품목분류사전심사

◆ **제대로 된 수출을 하고자 한다면 상기 사항들을 필수사항.**

7) 해외바이어와 신속하고 원활한 교신을 위해 Skype, WhatsApp, Wechat 앱을 자유자재로 사용할 수 있어야 한다.

## Skype

The screenshot displays the Skype application interface. On the left is a contact list with the following entries:

- Terence Um (온라인)
- Amir (For ever love)
- Angela Hu(KangSon) (wireless laser presenter, laser pen)
- Gilad Francis
- Henry of Besure Line in Korea... (Henry of Besure Line in Korea)
- Jane Xiao(King Bright) (my mobile phone no. has been c...)
- Mohammed Ramadan
- o\_lego** (waiting for sun shining) - This contact is selected and highlighted in blue.
- Ömer Ceylan
- Rana Usman
- Saeed Zeb Khan (Back To Home after Performing...)
- SKKhoo (沉着应战, 前瞻后进, 笑傲四海.)

The main chat window is open with the contact 'o\_lego' (waiting for sun shining | Moscow, 러시아). The chat history shows the following messages:

- o\_lego: Hello-- (오늘 오후 2:26)
- o\_lego: I sent the revised list of your choice by including mechanism and base information. Please check mail and feedback to me. (오후 2:27)
- o\_lego: HELLO I am still at home i will come to the office and check thanks (오후 2:35)
- o\_lego: Good morning. If you come to your office, please let me know. (오후 2:36)
- o\_lego: now it is 8.36 in Moscow (오후 2:36)
- o\_lego: Now it's 14:40 in Korea~^^ 6 hours difference~ (오후 2:36)

At the bottom of the chat window, there is a text input field with the placeholder '여기에 메시지 입력' and a row of icons for voice call, video call, share, and other functions.

# WhatsApp





## WhatsApp


휴대전화의 WhatsApp을 이용해 코드를 스캔하세요.

### 로그인 유지

모바일 데이터 사용을 줄이려면 휴대전화를 Wi-Fi에 연결하세요.

 안드로이드  
WhatsApp - 메뉴 - WhatsApp Web 열기

 아이폰  
WhatsApp - 설정 - WhatsApp Web 열기

 윈도우  
WhatsApp - 메뉴 - WhatsApp Web 열기

The image displays the WhatsApp mobile application interface. On the left is a contact list with the following entries:

- 새 메시지 알림 설정** (New message notification settings) - 데스크톱 알림 끄기 (Turn off desktop notifications)
- 검색 또는 새로운 대화 시작하기 (Search or start new chat)
- JOe** (2017.7.4) - I sent. Please check your mail.
- +971 50 631 5766** (2017.6.25) - Thanks for the message, and have a great tim...
- Waleed** (2017.6.13) - Please review the enclosed price list and ima...
- +971 55 642 9340** (2017.5.26) - I'll miss you~ Have a pleasant trip to your ho...
- +973 3638 3272** (2017.5.25) - Everything is fine. Thanks~^^
- +971 55 651 9872** (2017.5.20) - OK Thanks. I'll see you at INDEX.
- Majdy-KSA** (2017.5.17)
- +92 300 9429409** (2017.5.15) - By the way, I cannot see your website. http://...
- +20 128 622 0061** (2017.5.10) - OK. I'll wait for a good news~^^

On the right is a chat conversation with contact **+966 55 996 6712**. The messages are as follows:

- OK. Well noted of no need seat sliding.
- Lumbar supporter is height adjustable.
- I'll send the picture of bigger not covered wheels tomorrow. (2017.5.19)
- I can read your email but cannot reply at my home, and here feedback to you. Please kindly understand- (2017.5.11)
- Thanks. (2017.5.25)
- 수요일 (Sunday)
- Hi-
- Can you decide sea or air shipping of 6 samples today? (2017.5.7)
- It will be sea (2017.5.15)
- I will send u an email (2017.5.15)
- Once I reach my office (2017.5.15)
- OK, Thanks. (2017.5.15)
- To reduce carton box size, we'll send separated knock down packing. You can assemble back, seat, and mechanism with bolts and electric driver. Is it ok for you? (2017.5.19)
- OK. Well noted your voice message. (2017.5.29)

# WeChat



Scan to log in to WeChat

Log in on phone to use WeChat on Web

The screenshot displays the WeChat web interface. On the left is a dark sidebar with the user's name 'Terence Um' at the top. Below the name is a search bar and a list of contacts, including 'Hafeez sons', '文件传输助手', 'Sydney', 'MIAN PK', '김동수', 'Rocky', 'Herin Sugana', '010-8008-7373', 'Hyung Shin Kim', and 'saeed\_ofy'. The main area on the right shows a chat window with the contact 'Hafeez sons'. The chat history includes several messages: a green bubble from the user stating 'These days, our factory is crowded with the produced items with your order and you need to come to our factory for inspection as soon as possible.', a white bubble from the contact asking 'Please I need some times require', a green bubble from the user replying 'I hope you can check your schedule and let me know~^^', a white bubble from the contact saying 'Don't metter you packing my order', a white bubble from the user saying 'I m fully trust for you', and a white bubble from the contact saying 'Yes sure.'. A timestamp '16:43' is visible. At the bottom of the chat, there is a text input field with a 'Send' button and a note: 'Press Ctrl+Enter to start a new line'.





### 3. 수출가격 책정

- ◆ 회사정책과 제품성격에 따라 다르나, 일반적으로 제조원가에 30% 정도의 마진을 더한 가격으로 책정.  
FOB가격이 MSRP의 1/3가격이 나오면 대형유통망 진출 가능성이 높다.
- ◆ Alibaba 등 B2B E-MARKET을 활용하여 중국업체나 해외경쟁사 등의 수출가격정보를 획득하여 자사의 수출가격 책정에 참조한다.
- ◆ 가격조건은 Ex-Work와 FOB 2가지로 작성한다.  
FOB INCHEON으로 책정하였다면, FOB BUSAN으로 나갈 시 \$400 별도청구.
- ◆ 결제조건 : 일반적으로 아래조건으로 함.  
30% T/T before starting production, and 70% T/T before shipping
- ◆ Price List 작성시 참고사항
  - 바이어가 한 눈에 알아볼 수 있도록 모델명, 제품사진과 간단한 주요스펙과 가격을 넣어 엑셀파일로 간결하고 깔끔하게 작성한다.
  - 수출자 브랜드로 수출하는 경우에는 MSRP를 넣는다. 이는 바이어가 얼마정도의 마진을 붙여서 판매할 것인지의 참조가 된다.
- ◆ Herman Miller의 경우 바이어(Dealership)에게 MSRP를 결정해 주고 50%의 Sales Commission을 준다.

## 4. 실전 해외마케팅

### 1) 온라인 마케팅

#### ▶ 온라인 무역거래사이트의 종류

- ① [www.globalsources.com](http://www.globalsources.com) : 미주, 유럽 등 High-End마켓 공략시 효율적, Hong Kong-China Sourcing Fair 자체 진행, 인지도 높음. 카테고리별 자체 월간광고잡지 발행(전세계 주요바이어들, 특히 대형유통망 구매담당자 참조)
- ② 알리바바([www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)) : 세계최대 무역거래사이트, 저가 소싱에 적합.
- ③ EC21([www.ec21.com](http://www.ec21.com)) : 한국최대 E-market으로 알리바바의 1/7 정도규모. The European B2B search engine인 EUROPAGE를 신설.
- ④ EC플라자([www.ecplaza.net](http://www.ecplaza.net)) : EC21과 유사
- ⑤ TradeKorea(<http://www.tradekorea.com>) : 알리바바와 경쟁할 수 있도록 업그레йд 중인 무역협회에서 운영중인 E-market. 역량강화 필요.
- ⑥ [www.kompass.com](http://www.kompass.com) : 세계 최대 바이어 데이터베이스 검색 포털.

\* 상기 외에도 Global B2B 포털들이 많으나 인지도가 약하다.

[www.tradekey.com](http://www.tradekey.com)

[www.tradeindia.com](http://www.tradeindia.com)

[www.b2bmanufactures.com](http://www.b2bmanufactures.com)

[www.aaaoe.com](http://www.aaaoe.com)



## ▶ 온라인 무역거래사이트를 활용한 E-marketing

### ① 바이어가 찾아 오게 하는 방법

- 검색엔진 마케팅 : 검색포탈에서 바이어가 관련 아이টে을 검색 시 상위에 링크 되게 하는 온라인 마케팅 방식. ☞ 중기청 수출역량강화사업 활용
- 온라인 무역거래사이트 활용 : Alibaba, EC21, Tradekorea, etc.
- 주의사항: 스팸메일과 진성메일을 잘 구분하여 대응 ☞ 스팸메일 사례 참조.  
Assalam'alaykum

TO: PRESIDENT/CEO

Iraq Government Reconstruction and Rebuild of Iraq Programme is inviting your Company Cooperation in a Multi Billion Dollars Programme Worth of product Supplement on – Educational Stationery, Cutting Tools Machine, Pump & PVC, Light Fixtures, Electricity Appliances/Products, Building Material – Timber Wood – Construction Equipments and Machinery – Medical Equipment/Products – Food & Farm Equipments – Textile Apparel BedSheet– Engineering Equipments/Products – Chemicals Products – CCTV Security Systems and General Ship/Boat etc. kindly contact us by office Telephone Number or E-mail: iraqioffice@yahoo.com, for Supplement detailed discussion. I Need to get back to you with all Supplement details. Note that all payments would be made 100% upfront.

Regards,  
Mr. Osama alNujayfi



## ☪ 무역사기 방지대책

√ 인터넷의 개방성, 쉬운 접근성에 기인 → 사기에 쉽게 노출

√ 무역사기 유형

.소액결제 미끼형, 행방불명형, 책임전가형, 고의부도형

√ 무역사기사례 정보수집

.인터넷 검색을 통해 무역사기 수법을 숙지한다.

유형별 무역사기사례 정보제공 사이트 활용.

.한국수출보험공사 수출보험 활용([www.keic.or.kr](http://www.keic.or.kr))

√ 사기 Offer 판별요령

.완벽한 연락처 확인, 이메일주소 확인, 단순정보수집 바이어 경계,  
대량오더 제시 바이어 주의, 미사여구에 현혹하지 말 것, Letter of  
intent(interest) 제시 오퍼 무시, 잡제품 취급상 주의, 선불요청  
바이어 오퍼 주의



## ② 바이어를 찾아 가는 방법

- 온라인 무역거래사이트 활용 : Kompass, Globalsources, Yellowpage, etc.  
상기 사이트에서 검색한 바이어들에게 circular letter 메일을 발송하고 관심을 보이는 곳에는 E-catalogue, Company Profile, Price List, 제품상세소개서, Packing Details 등을 상대의 메일 내용에 따라 순차적으로 보내어 거래가 이루어질 수 있도록 집중한다.
- 1:1바이어 현지상담회 : 중기청을 비롯한 여러수출기관에서 공고가 뜰 때 신청.

## ③ 기타 활용용도

- 타 경쟁업체들의 수출가격과 정보를 획득하는 데 활용.
- 내수 or 수출용 부품의 수입선을 찾는 데 효율적으로 활용(수입업무)
- 자사가 수출하는 제품의 해외시장 동향을 수시로 파악.

## 2) SNS 마케팅

종류 : 사이월드, 페이스북, 블로그, 마이스페이스, 미투데이, 트위터,

세계 최대의 비즈니스 소셜 미디어 Linked in. ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com))

- 비즈니스 인맥 형성과 비즈니스 정보 교류 목적을 지니는 세계 최대 비즈니스 SNS
- 전 세계 200개국 약 9,000 만 명의 가입자, 월 3억 1천 이용자, 100만개 이상의 기업 프로필 보유,
- Fortune 500대 기업, 미국 주재 전 기업의 45%, 미국 화이트 칼라의 40% 가입자.
- 가입자의 48.3%가 Manager 급 이상, CEO 및 임원 등 Top Management 비즈니스 결정권자 75만명
- 제공 언어: 영어, 프랑스어, 독일어, 이탈리아어, 스페인어, 포르투갈어, 일본어, 한국어(2011년 12월1일)등 총16개 언어 지원.
- Linked in 가입 미국 B2B 사용자의 45%가 Linked in 을 통해 신규 바이어 유치
- SNS 최초 뉴욕증권거래소 상장



### ● 링크드인 개요

2002년	미국에서 설립
종업원수	1,000명
2010년 매출액	2억4,300만달러
2010년 순이익	1,540만달러

### ★ LinkedIn 해외 마케팅 방법

관련그룹가입 -> 그룹 내 잠재 바이어 검색 -> 대상잠재바이어/기업프로필분석  
-> 대상 바이어 네트워킹 신청 -> 인맥연결 승인 후 메시지 발송 ->  
사용자 커뮤니케이션 및 수출협의

세계 최대의 소셜 미디어 페이스북. ([www.facebook.com](http://www.facebook.com))

메신저 기능이 장점

The image shows a screenshot of a Facebook interface. At the top, there is a search bar with the text "궁금한 친구나 장소를 검색해보세요." and a search icon. The user's name "Terence Um" and navigation icons are visible. The main content is a post by "Emre Kiral" from 11 hours ago, featuring a white truck with the "emreKIRAL HOME & GARDEN & OFFICE" logo. Below the post, there are interaction buttons for "좋아요" (Like) and "댓글 달기" (Comment), and a notification that 43 people have liked it. A chat window is open on the right side, showing a conversation with "Assad Shalaby". The chat messages are:

- Assad Shalaby: Your chairs is different in quality .. But I want your support to offer us better prices .. As dawn chairs also better than yours
- Emre Kiral: I already gave you our best prices of Exclusive Distributors.
- Assad Shalaby: We're NO.1 seller in Korea because our price is the most comelative with good quality in the market

The right sidebar shows a list of friends and their last activity times, including Assad Shalaby (2시간), Ibrahim Küçük (1일), and others.



### 3) 수출지원기관들의 수출지원사업 적극 활용.

중소기업청, 중소기업진흥공단, 무역협회, 코트라 등 수출지원기관들의 다양한 수출지원제도를 적극 활용하여 해외마케팅 비용을 절감하고 여러 가지 도움을 받는다. 중소기업수출지원센터([www.exportcenter.go.kr](http://www.exportcenter.go.kr)) 적극활용

- ▶ 초보기업은 수출인큐베이터사업 활용.
- ▶ 수출역량강화사업([www.smba.go.kr](http://www.smba.go.kr)) 적극활용
- ▶ 해외민간네트워크지원사업 : 제안내용은 그럴싸 하나 실질적 도움이 못 되고 비용과 시간만 낭비하는 경우가 있으니 잘 판단하여 선택한다.
- ▶ 해외 현지방문 1:1 바이어 상담회 : 가장 효율적이며 적극 참여필요.
- ▶ 해외규격인증지원사업 : EU, UL, RoHS 등 인증이 필요할 경우 지원금을 활용하여 인증비용을 절감한다.
- ▶ 수출유망중소기업 지원사업 : 요건을 갖춰서 지정 받아 여러 혜택을 활용.
- ▶ 바이어 초청 국내 1:1 바이어상담회 : KOTRA/KITA에서 시행하고 있으나, 형식에 치우치는 경향이 있으므로 잘 선택해서 참가여부를 결정한다.
- ★ 상기 외 여러 지원사업들이 있는데, 자사사정에 따라 수출업무에 지장이 없는 선에서 적합한 사업들만 활용하되, 지원사업이 주가 되어서는 안 된다.





★ 해외 현지방문 1:1 바이어 상담회를 적극 활용한다.

▶ 1:1 바이어 현지상담회의 장점:

- 사전 바이어 매칭으로 target바이어를 만나 심도 있는 상담이 가능하다.
- 개별적으로 가서 만나면 바이어가 오더를 하고 싶어도 상호 신뢰성문제로 인해 결정을 미루거나 머뭇거리는 경우가 있으나, 중기청, 상대국 관계기관, KOTRA지사의 주선으로 만나므로 바이어에게 신뢰감을 줄 수 있다.

▶ 현지상담회에 가기 전에 준비해야 할 것들

- 사전에 target 바이어들과 제대로 매칭하여 깊이 있는 상담을 통해 실질적 오더를 확보할 수 있도록 사전미팅준비를 철저히 한다.
- 중기청에서 KOTRA와 연계하여 제공하는 바이어리스트를 비롯한 시장조사 자료를 토대로 출발 전 최소 10일 이전에 깊이 검토하고 바이어들에게 Company Profile, E-Catalogue, Price List 등을 E-mail로 보내서 미팅 전에 제품과 회사에 대해 충분히 검토할 수 있게 한다.
- 현지시장조사를 해 주는 코트라 담당자와 직접 연락하여 자사의 상세한 제품 정보와 세계시장에서 널리 쓰이는 제품의 Key Words와 HS CODE를 정확히 전달하여 최적의 바이어매칭리스트를 뽑아 내도록 한다.

이미 서로 모든 정보를 검토하고 만나므로 현지 상담회에서는 실질적 오더를 받을 가능성이 높다.



#### 4) 아이টে에 적합한 전문전시회 참가(가장 큰 효과)

가) 전시회 참가 목적 : 실질적 수출거래선 확보, 관심 품목의 상품동향파악, 경쟁국의 기술수준 및 선호도 파악 등

나) 전시사전 마케팅 및 효율적인 참가 방법

- ① 개별참가, 한국관 구성 단체참가
- ② 웹사이트에 1년간 전시참가계획을 메인페이지에 올려 놓는다.
- ③ 전시참가 2개월 전부터 메일 발송 시 하단에 임박한 전시내용을 명기한다.
- ④ 전시참가 1개월 쯤 전에, 기존 거래처에 전시초청메일을 발송한다.
- ⑤ 바이어들에게 배포할 카다록 과 간단한 브로슈어 준비
- ⑥ 바이어의 이목을 끌 수 있는 부스장식물과 스텐딩배너등을 제작
- ⑦ 스테이플, 테이프, 칼, 계산기 , 드라이브 등을 잘 준비
- ⑧ 전시할 샘플을 꼼꼼히 챙긴다.(hand carry or 사전 쉬핑)
- ⑨ 상담일지를 준비(100장 정도)

## 다) 부스 위치 및 디자인

- ◆ 위치 : 현관 입구의 앞/좌/우가 개방된 것이 가장 좋으며, 다음으로 코너의 2면이 트여 있어 바이어들의 동선에 노출되는 것이 좋고 3면이 막혀 있고 전면만 노출된 것은 피하는 것이 좋다.
- ◆ 디자인 : 상품특성에 맞는 디스플레이물을 준비하되 심플하고 세련된 느낌을 주는 것이 중요. 천으로 된 걸개물은 구겨져서 지저분해 보이므로 지양하고, 부스 전면과 안쪽 벽이 허전하지 않도록 사전에 광고업체와 잘 협의하여 제작한다.



\* 상기 부스는 2부스로서 3면이 트여 있어 어느 방향에서 지나가는 바이어라도 이목을 끌 수 있고, 깔끔하며 심플한 느낌으로 저렴하지만 큰 효과를 낼 수 있다.



## 라) 전시장에서 상담기법

- ▶ 바이어가 부스를 방문하면 친절하고 활기찬 태도로 먼저 명함을 교환하고 brochure를 건네며, 제품에 대한 핵심적인 특징을 간결하게 설명한다.
- ▶ 분위기를 주도하면서 주 취급 아이템과 business style이 무엇인지 질문하여 바이어 상담일지에 민첩하게 기록해 나간다.

### 가구제품관련 주요질문사항

- ① Home Furniture or Office Furniture
- ② Importer, Distributor, Wholesaler, Retailer, Design Company, Interior, Procurement, Project, Agent, etc.
- ③ 자체 showroom은 있는지? 있다면 규모/몇 개/어디?
- ④ 현재 주요수입국가는? 한국업체와 거래한 적 있는지?
- ⑤ 수입단가 level 은? 저가/중가/고가?
- ⑥ Exclusive Agent 원할 시, 조건제시 : 월간/년간 물량 guarantee 소비자 판매가격 결정권 누가 소유?, Agent에 대한 지원사항
- ⑦ 바이어국가에서 가장 큰 가구제품취급업체는? No.1, No.2, No.3, etc.



- ▶ 상담한 바이어 명함을 상담이 끝날 때 마다 바이어의 반응과 관심정도와 전문성에 따라 A, B, C 3가지 등급으로 분류하여 중요도를 파악해 둔다.
- ▶ 아무에게나 수출가격을 함부로 제시해서는 안 되며, 가격을 물어보면 일단 MSRP를 알려 주고 네고의 ROOM을 상당히 둔 FOB DEALER가격을 제시하고 수량에 따른 DC RATE를 제시하는 것이 이상적.
- ▶ 제시한 가격이 비싸다는 바이어의 반응에 대한 대응책 : 위축되지 말고, 대개 한국산은 중국산에 비해 50%에서 두 배 이상 비싸며 유럽(이태리, 독일), 미국산에 대비 60~90% 정도의 가격대가 일반적이므로 가격대비 품질우위성을 들어 합리적인 근거자료를 제시하여 바이어를 설득한다.
- ▶ 상담이 끝나면 동의를 얻어 같이 사진촬영을 하여 바이어를 기억한다.  
2장을 찍는다.(식별용1장-명함 보이게 촬영, 메일 발송용1장)





The 39<sup>th</sup> China International Furniture Fair (Guangzhou)

28. ~ 31. March, 2017 Stand No. : Hall10.3 Stand P01-08



SEATEK KOREA



Website : [www.myzari.co.kr](http://www.myzari.co.kr) E-mail : [trade@myzari.co.kr](mailto:trade@myzari.co.kr)

It was our great honor to have you visits us at CIFF. It was a very successful exhibition for us. I hope you enjoy of seeing our quality product. Below is some of the highlighted. If you have any question, please feel free to contact us. Our team is ready to server you.





22 ~ 25th May, 2017 Stand No. : Hall : Za'abeel2 Stand : ZD80



SEATEK KOREA

myzari 마이자리

Website : [www.myzari.co.kr](http://www.myzari.co.kr) E-mail : [trade@myzari.co.kr](mailto:trade@myzari.co.kr)

It was our great honor to have you visits us at INDEX. It was a very successful exhibition for us. I hope you enjoy of seeing our quality product. Below is some of the highlighted. If you have any question, please feel free to contact us. Our team is ready to server you.





◆ 가능하면 전시장에서 샘플을 팔지 말고, 마케팅테스트를 위해 반드시 필요하다고 판단되는 바이어에게는 소비자 가격의 80% 또는 DEALER가격의 1.5배를 곱하여 현금 판매한다. 전시참가 경비를 뺐기 위해 아무에게나 함부로 팔았다간 반드시 독이 되어 돌아 온다. 현지에 거래처가 있는 경우 그 거래처에 모두 판매하는 것이 가장 이상적.

#### 마) 전시 사후마케팅

◆ 귀국 후에는 방문했던 바이어들에게 FOLLOW-UP 메일을 최대한 빨리 발송하고 명함인식기를 이용하여 엑셀파일로 전시회바이어리스트를 작성하여 보관한다.

◆ 한 번 메일 보낸 후 답신이 없는 바이어는 포기하지 말고 1주일 단위로 내용을 보완하여 2차, 3차, 계속 관리하며 주기적으로 메일을 발송한다.

◆ 신모델이 나올 경우, 그림을 곁들인 상세스펙과 가격이 포함된 제품소개서를 database에 있는 모든 바이어에게 메일을 발송한다.

◆ 그 날 받은 바이어 inquiry메일은 그 날 바로 답신을 준다.  
조사해야 할 내용이 많은 경우도 다음날까지는 반드시 reply한다.

◆ MSN 또는 Skype로 서로 연결하여 실시간 교신으로 빠른 대응을 한다.

◆ 오더로 연결되면 바로 PI를 보내고, 바이어 confirm을 받은 후, 반드시 deposit 30%가 입금되면 생산현장에 생산지시서를 보낸다. 생산완료 후 잔금을 요청하고 잔금입금이 확인되면 선적을 진행한다.



## 5. 북미시장 대형유통망 소개

북미시장 대형 소매유통 체인들은 통상 미국/캐나다 소비자들의 약 90%이상이 1차적으로 이용하는 최대의 제품 구매채널로 각 제품 CATEGORY별로 전국적 규모의 CHAIN STORE들 (수십~수천 개의 CHAIN STORES)들을 보유하고 있으며, 각 CATEGORY별 주요 CHANNEL들의 매우 공격적인 점포 확장경쟁을 통하여 대량구매에 따른 가격 및 품질 경쟁력을 제품벤더들로부터 확보하고 있으며, 북미시장 특유의 완전 자유경쟁 체제하의 최대의 소비자제품 공급 CHANNEL을 총칭함 (미국의 상위 100대 대형 소매유통체인의 2003년도 총 매출액은 1조3천억 달러 이상으로 비 내구성 소비재의 대부분이 대형 소매유통 체인을 통해 판매됨)



- ◆ 북미대형유통채널 : WAL-MART, COMP USA, BEST BUY, STAPLES, CIRCUIT CITY, MICRO CENTER, RadioShack, Office DEPOT, COSTCO, Target, Fry's 등



- ◆ Distributor : INGRAM MICRO, NAVARRE, TAKE2 INTERACTIVE, ATARI 등



- ◆ 판매가격(MSRP)을 기준으로 함.

- ◆ 중소기업으로서 대형유통망에 직접 진출하기는 어렵지만 1차 벤더 바이어를 통해 진입하는 것이 현실적임.



### ◆ 북미시장 대형유통망 특성

대형 소매유통 채널 및 Distributor들의 현지에서의 제품 공급 요구에 따르기 위해서 반드시 필요한 각종 현지화 및 Infra-Structure (Customs Clearance, Shipping, Warehousing, Inventory Control, Technical/Customer Support, Documentation, RMA-Return Merchandise Authorization, Payment Control)등의 전체 프레임을 개별 중소기업이 구축하기가 매우 어려움

대형 소매유통망에 제품을 공급하더라도 해당 제품이 소비자들에 의해 판매될 수 있도록 하는 제반 Marketing 방법들을 사용하여 해당 유통망의 판매기본 “Quota”를 달성할 수 있는 제반 Resource를 일반 중소기업이 확보하기가 매우 어렵고, 해당 소매 유통망별 적합한 Marketing Program의 운용 또한 복잡함.

일반 중소 신규 VENDOR 제품을 기피하려는 경향이 있으므로 대형 소매유통망 및 DISTRIBUTION에 자사 제품 군들의 SKU를 확보한 현지 SALES & MARKETING 전문회사의 대형 유통 채널 별 제품구매 PROGRAM (“PLANOGRAM”) 운용 경험 및 KNOW-HOW를 통해 SKU를 확보 함으로써 진출하는 것이 필요.



### ◆ 북미시장 대형유통망 가격구조

공급하는 제품의 MSRP를 \$300.-로 가정하면 COST BREAKDOWN은 다음과 같다.

- 대형유통망 MARGIN; MSRP x 25%(AVERAGE) = U\$75
- DISTRIBUTOR MARGIN; 대형유통망공급가 x 10%(AVERAGE) = U\$22.5
- MARKETING COSTS; 대형유통망공급가 x 20%(AVERAGE) = U\$45
- PR/OPERATING COST; 대형유통망공급가 x 10%(AVERAGE) = U\$22.5
- DEARER'S SALES COMMISSION; 대형유통망공급가 X 10% = U\$22.5
- S.TOTAL COST(AVERAGE) MSRP X 62.50% = U\$187.50
- SHIPPING, FREIGHT, CUSTOMS COST; 대형유통망공급가X 5% = U\$11.25
  
- G.TOTAL COST(AVERAGE) : MSRP X 66.25% = U\$198.75
  
- 국내공급가격(FOB KOREA): MSRP \$300 - \$198.75 = U\$101.25

위의 COST B/DOWN에서 보듯이, 최적의 MSRP를 얼마로 할 것인가가 가장 중요하며, 일단 BEST MSRP가 정해지면 그에 따라 자동적으로 위의 계산을 거쳐 해당제품의 국내공급가 자동 도출되게 됨. (MSRP X 1/3 이 대략 FOB가격이 되므로 수출업체에서는 이 가격을 맞출 수 있는가 하는 것이 관건.)



◆ 중동 대형가구유통망 진출사례.

바이어(Amirates)의 아래 매장은 지상3층, 지하2층으로 건물에 우리나라 이마트 큰 매장의 2배 정도 규모로서 전 매장에 가구제품만 판매하는 IKEA타입의 매장으로 침대, 책상, 의자, 식탁 등 다양한 품목들이 진열되어 있어 가구제품을 일괄 구매할 수 있다. U.A.E의 7개 토호국에 각 매장이 있으며, 카타르, 오만에도 매장이 있으며 GCC국가 전체로 계속 늘려 나가고 있는 중.



대형유통망의 EUP / ERP 물류관리 System

카톤박스에 Bar Code 부착요구 함. - 바이어의 원활한 물류관리를 위해 필수. 한 오더에 여러 개의 바코드가 있을 경우 바코드번호가 바뀌지 않도록 유의.

Vendor's Item Name	Image	Barcode/UPC
New Euro (DS05,06/DS04)		 4 560316 401107



## 6. 수출서류작성/관리, 메일교신 시 유의사항

모든 수출서류는 엑셀로 작성하면 매우 편리하고 효율적이다.

- ◆ Invoice(sheet1)와 Packing List(sheet2)는 한 파일에 같이 작성.
- ◆ 관세사는 서비스가 좋은 한 업체만 이용하고 담당자와 메신저로 항상 연결해 놓으면 팩스나 메일 보낼 필요 없이 메신저로 주고 받으면 끝.
- ◆ 면장을 파일로 받아서 저장하여 필요할 때 언제든지 카피하여 활용한다.
- ◆ Forwarder도 가능하면 유능하고 서비스가 좋은 한 업체를 이용하고 담당자와 메신저로 항상 연결하여 선적(항공 및 해상)관련한 비서로 활용한다.
- ◆ B/L copy를 파일로 받아서 저장해 두면 편리.
- ◆ 업무량을 줄이기 위해 가능하면 T/T in advance로 유도하고, 굳이 L/C를 고집하면 Irrevocable L/C at sight로 하며, 후진국인 경우 안전을 위해 confirmed L/C를 요구한다.
- ◆ Packing Details을 정확히 체크하여 바이어에게 Offer Sheet를 보낼 때 반드시 명기해서 보낸다. 이 정보를 제공하지 않으면 바이어가 다시 문의하게 되고, 다시 답변메일을 보내야 하므로 상호 쓸데 없는 시간낭비와 업무량이 증가된다.



- ◆ Packing Details : 모델별로 Gift Box Size(L x W x H)와 Carton Box Size((L x W x H), Weight, CBM, 컨테이너 사이즈별 적입갯수 등을 계산한 일람표를 만들어 두어 바이어 문의가 오면 즉시 대응토록 한다. 바이어가 수입원가계산 및 수입준비를 하기 위해 필요한 정보이기 때문.
- ◆ 주요 수출지역은 PORT별 Ocean Freight 견적을 포워더로부터 미리 받아 둔다 - 바이어가 운임견적 요청 시, 기다릴 필요 없이 바로 reply를 함으로써 바이어가 오더결정을 신속히 하는 데 크게 도움이 된다.

☞수출서류관리 : 회사별로 문서관리특성이 있으나 아래와 같이 하면 편리.

- ◆ 모든 서류는 Digital화 하여 파일상태로 보관.
- ◆ PC(내문서) : 바이어 기준으로 정렬(바이어별/일자별/주문횟수별)
- ◆ Offline 파일 : 바이어별 파일, 면장파일(별도), Courier파일, Sample Invoice 파일, 전시회파일, 수출지원사업별 신청파일 등을 출력하여 잘 정리해 둔다.
- ◆ 사업자등록번호, 무역협회 등 각종 수출지원사이트의 ID & PW, 무역관련거래처 등을 엑셀 로 1파일에 모두 모아 작성해 두면 필요할 때 매우 편리.



## 7. Quality Control

중소기업들은 품질관리 개념이 약한 편이므로 무역부에서 강력한 품질관리를 해야 한다. 그렇지 않으면, 한번 거래로 끝난다. 다음부터 잘 만들어 주겠다는 말은 안 통한다. 입장 바꿔 생각해 보면 알 수 있다.

- 제품과 상품의 차이점을 철저히 이해한다.
- 품질이 받쳐주지 않는 회사는 수출을 하지 말아야 한다.

### 증가되는 수출실적!

#### 밀착영업

- 바이어의 요구에 적극 응한다.
- 사양변경이나 신제품이 나오면 즉시 알려준다.
- 클레임이 제기되면 최대한 빨리 해결한다.

#### 철저한 품질관리!

#### 철저한 바이어 관리

- 탄탄한 Relationship 구축
- RMA처리를 확실히 한다.
- 믿음과 신뢰를 돈독히 한다.

한 번 거래한 바이어는 절대 놓치지 않는다.



감사합니다.