

# KOTRA, 해외 진출의 희망이 되다

소상공인·사회적경제기업 해외진출 도전기



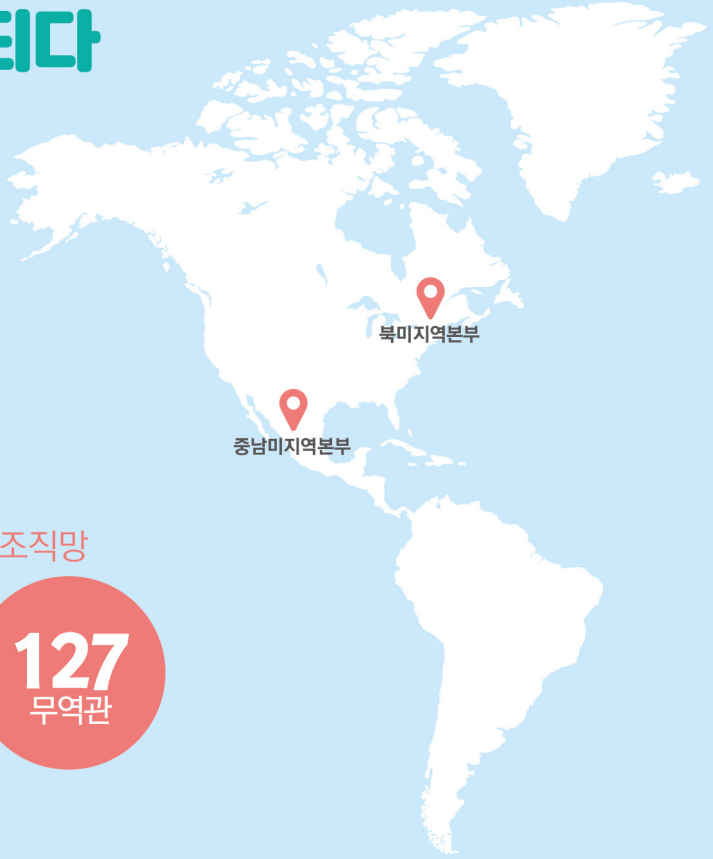
# KOTRA, 해외 진출의 희망이 되다

소상공인·사회적경제기업 해외진출 도전기





# KOTRA, 해외 진출의 희망이 되다



KOTRA 해외조직망

84  
개국

127  
무역관

## 해외지역무역관

### 북미

**K** 뉴욕

달라스  
디트로이트  
로스앤젤레스  
밴쿠버  
시카고  
실리콘밸리  
워싱턴  
토론토

### 중남미

**K** 멕시코시티

과테말라  
리마  
보고타  
부에노스아이레스  
산토도밍고  
산티아고

상파울루  
아바나  
아순시온  
키토  
파나마

### 유럽

**K** 프랑크푸르트

런던  
마드리드  
빈헨  
밀라노  
바르샤바  
베오그라드  
부다페스트  
부쿠레슈티  
브라티슬라바  
브뤼셀  
빈

소피아  
스톡홀름  
아테네  
암스테르담  
자그레브  
취리히  
코펜하겐  
파리  
프라하  
함부르크  
헬싱키

### 중동

**K** 두바이

다마스쿠스  
도하  
리아드  
무스카트  
바그다드  
알제  
암만

이스탄불  
카사블랑카  
카이로  
쿠웨이트  
테헤란  
텔아비브  
트리폴리

### 아프리카

**K** 요하네스버그

나이로비  
다레살람  
라고스  
마푸투  
아디스아바바  
아비장  
아크라  
카르툼



### CIS

**K** 모스크바

노보시비르스크  
민스크  
바쿠  
블라디보스톡  
상트페테르부르크  
알마티  
울란바토르  
키예프  
타슈켄트

### 서남아

**K** 뉴델리

뭄바이  
다카  
벵갈루루  
아메다바드  
첸나이  
카라치  
콜롬보  
콜카타

### 동남아대양주

**K** 하노이

다낭    싱가포르  
마닐라    양곤  
멜버른    오클랜드  
방콕    자카르타  
비엔티안    쿠알라룸푸르  
수라바야    프놈펜  
시드니    호치민

### 중국

**K** 베이징

광저우    청두  
난징    충칭  
다롄    칭다오  
상하이    타이베이  
샤먼    톈진  
선양    항저우  
선전    홍콩  
시안    창춘  
우한    하얼빈  
정저우  
창사

### 일본

**K** 도쿄

나고야  
오사카  
후쿠오카

# 원스톱 상담서비스

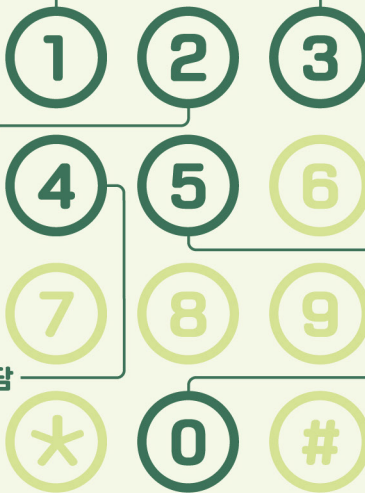
무역·투자의 모든 것을 상담해드립니다.



## 주요상담내용

KOTRA 사업 안내

외국인 투자 상담



수출 및 해외투자 상담

- 1번) 미주 및 유럽
- 2번) 중화권
- 3번) 아시아 및 인도
- 4번) 중동 아프리카, CIS
- 5번) 일본, 서남아, 대양주
- 6번) 해외인증 상담
- 7번) 기타상담

일본 수출규제 관련상담

외국어 서비스

직원연결 및 기타안내

- 1번) 기타 서비스 상담
- 2번) 직원 안내



## 근무시간

월~금 (공휴일 제외)

09:00 ~ 12:00 AM

13:00 ~ 18:00 PM

## KOTRA 해외진출상담센터의 소상공인 · 사회적경제기업을 위한 특별사업 : 신규 바이어 발굴 사업

코로나19로 인해 해외시장 개척에 어려움을 겪고 있는  
소상공인 및 사회적 경제기업의 해외진출을 돕는  
서비스로, 영문 제품 소개서 제작과 해외 바이어 정보를  
제공하여 글로벌 비즈니스를 지원한 특별사업입니다.



### 대상기업

소상공인 (제조업 기준 10인 이하 규모) 및 사회적 경제기업

### 지원내용

- 1) 제품별 유망 시장 발굴  
- KOTRA 빅데이터 플랫폼을 활용, HS CODE로 해외 유망 시장 검색
- 2) 모든 참가기업 대상 영문 제품소개서 제공  
- 각 기업 제품의 핵심 내용을 간추린 영문 제품소개서 제작 및 제공
- 3) 유사 제품을 취급하는 해외 바이어 정보 리스트 제공 (최대 10개사)  
- 담당 수출전문위원 코칭을 통해 바이어 매칭도 확인
- 4) 참가기업의 제품에 대한 현지 바이어 반응도 설문조사 결과 제공  
- 참가기업 제품의 현지경쟁력 및 바이어의 주요 거래 조건 파악
- 5) 발굴된 관심바이어에 대한 밀착 교신 지원  
- 추가 교신(메일 및 화상상담 등)을 희망한 바이어와의 후속지원

# 소상공인 · 사회적경제기업 해외진출 도전기

# CONTENTS



## 기자재 · 의료

안전한 기술로 세계를 이끄는 피부 · 성형외과 기반의 의료기기를 제조하는 업체  
**라운코리아 (상파울루, 바르샤바)**

오랜 경험을 통해 쌓아온 노하우로 고품질의 조선기자재를 제조하는 업체  
**일신 (카라치, 알마티, 상하이)**

## 식품 · 생활

공공 언 캐나다와 러시아를 따뜻하게 녹여줄 발열용기 제조업체  
**시락푸드 (밴쿠버, 모스크바)**

건강한 아이디어와 정직한 자세로 러시아의 마음을 움직일 생강원을 제조하는 업체  
**소폼메이드윤 (모스크바)**

건강한 제품으로 삶의 질을 높여줄 전자기기, 샤워필터 제조업체  
**부가테크놀로지 (뭄바이, 함부르크)**

뛰어난 위생과 내구성으로 해외 시장에 산뜻함을 전달할 금속가공생활용품 제조업체  
**수재정공 (로스앤젤레스)**

## 뷰티

천연 식물과 고기능 성분 발굴을 통해 미주 대륙을 공략할 화장품 제조업체  
**엠케이글로벌 (뉴욕, 로스앤젤레스)**

성형외과 출신 대표가 만든 믿음직한 화장품을 제조하는 업체  
**제이에이치사이언스 (칭다오)**

미국인들의 피부타임을 저격해 단번에 마음을 사로잡을 안전한 화장품 제조업체  
**텍투유 (달라스)**

높은 퀄리티와 착한 가격으로 무장한 스펀지 및 퍼프 전문 제조업체  
**선두퍼프 (뉴욕, 로스앤젤레스, 모스크바)**

# 기자재·의료

안전한 기술로 세계를 이끄는 피부·성형외과  
기반의 의료기기를 제조하는 업체

**라운코리아 (상파울루, 바르샤바)**

오랜 경험을 통해 쌓아온 노하우로  
고품질의 조선기자재를 제조하는 업체

**일신 (카라치, 알마티, 상하이)**







# 라운코리아



## “안전하고 기술력 있는 K-beauty 의료기기”

라운코리아는 생분해성 재료를 이용한 리프팅 실, 필러 등  
다년간의 현장 경험을 토대로 고안된 특허 제품으로  
고객 만족 실현에 앞장서고 있다.

특히 지속적인 R&D로 타사에서 모방할 수 없는 기술과  
높은 수준의 국제화된 품질 시스템을 유지하고 있다.

“

### 소상공인기업

라운코리아는 소상공인 기업으로서 고객의 건강과 아름다움을  
위해 끊임없이 연구개발을 진행하고 있으며, 선한 영향력을  
전파해 행복한 사회를 만드는 데 이바지하고 있다.



”



## 무엇보다도 우선인, 고객 만족 실현 위한 연구개발

라운코리아는 재생 의학 분야 의료기술 전문 개발업체이다. 대표가  
품은 경영 목표 또한 고객의 니즈에 맞는 양질의 제품을 제공하는  
것이기 때문에, 연구개발을 통한 제품 품질 개선으로 고객 만족도를  
제고하는 것이 가장 높은 우선순위이다. 특히 기업이 보유한 제품 특허는  
대기업에도 지지 않을 정도로, 작지만 알찬 기업이다.



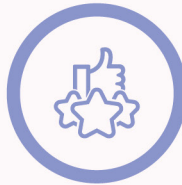
### 제품 정보

리프팅 실, 필러



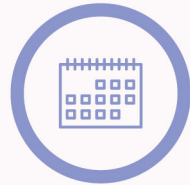
### 바이어 피드백

품질은 우수하나,  
인증 보유  
제품만 검토



### 지원 성과

9개사 잠재 바이어  
및 6개사  
관심 바이어 발굴



### 향후 계획

브라질 의료 관련  
Anvisa 등 인증  
취득 검토

## Part 1 기업의 고민



# “품질 좋은 의료기기, 수출 위해선 어떤 과제를 우선으로 해결해야 할까”

라운코리아는 의료기기 중 리프팅 실과 필러를 생산한다. 의료기기의 경우, 세부 품목이 많아 라운코리아가 생산하는 제품에 대한 수요기업을 정확히 발굴하기 쉽지 않았고 수출 시 대상국의 필수 인증정보를 파악하기 어려웠다.

이전에는 출장을 통해 이러한 문제점을 차례차례 해결해나갈 수 있었지만, 코로나19라는 특수한 상황 이후에는 외국 현지 시장에 대한 최신 정보를 입수하기 더욱 어려워졌다.

예상치 못한 난관에 봉착해있던 와중, KOTRA 뉴스레터를 통해 소상공인 기업을 지원하는 신규 바이어 발굴사업을 알게 되었고 최신 해외 시장 정보를 얻으면서 새로운 바이어를 발굴하기 위해 참가 신청서를 제출하게 되었다.



## Part 2

## 고민 해결 사항



## “KOTRA의 빅데이터로 정확한 바이어 매칭이 이뤄지다”

라운코리아는 2020년 새로 도입된 KOTRA 무역투자빅데이터 플랫폼을 활용하여 세부 의료기기 제품을 수입하는 유망 시장을 검색했다. KOTRA만의 강점인 84개국 127개 무역관의 네트워크를 통해 라운코리아 제품을 다루는 브라질·폴란드 바이어와 매칭될 수 있었다.

담당 수출전문위원이 교신 방법, 국가별 에티켓 등 사전 준비사항을 코칭하였고, 라운코리아가 직접 바이어와 메일 작성부터 차례차례 교신을 진행했다. 이를 통해, 온라인 환경 속에서 바이어와의 교신 능력을 키우고 글로벌 역량을 함양할 수 있었다.

이후 바이어와의 교신이 원활히 진행되어 섭외된 화상상담에서 수출하는 데 필요한 의료 관련 필수 인증정보를 습득할 수 있었던 점도 라운코리아의 고민을 덜어주는 데 큰 역할을 하였다.

### Part 3

## 지원 이후 달라진 점



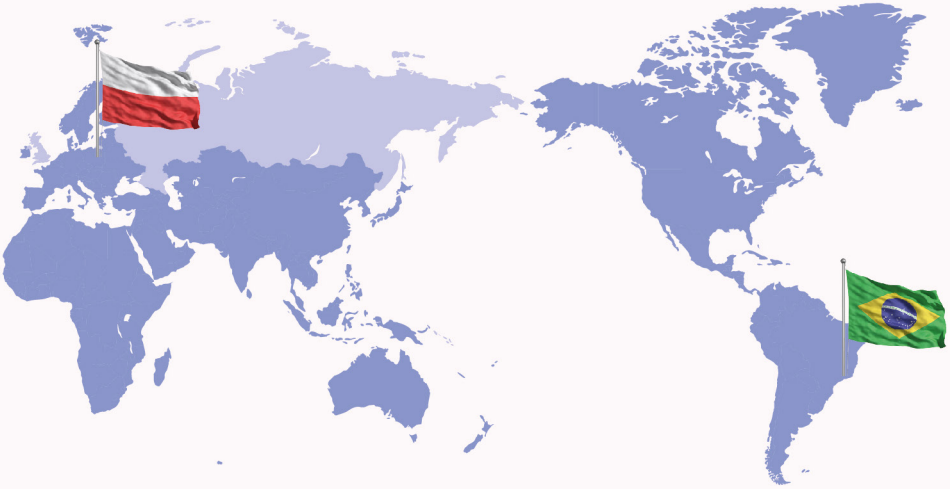
# “현지 정보를 토대로 한, 신시장 진출 사업전략을 구상할 수 있게 되다”

라운코리아는 9개의 잠재 바이어를 발굴하였는데, 그중 6개 사가 제품에 관심을 나타냈고, 우수한 품질의 제품에 흥미를 느낀 브라질·폴란드 바이어와 진행한 화상상담에서 의료 관련 필수 인증정보를 파악하여 수출하는 데 있어 해야 할 일을 정리할 수 있었다.

라운코리아가 브라질에서 의료기기를 유통하기 위해 필요한 인증이 ANVISA인데, 인증을 받는 데 길게는 8년까지 걸리는 경우가 있을 만큼 까다로운 인증이다.

이에 라운코리아는 ANVISA 인증 절차를 간소화할 방법을 KOTRA 해외시장뉴스와 연계해 습득하면서, 제품 수출에 필요한 맞춤형 정보를 얻었고 구체적인 사업전략을 수립하는 데 집중할 수 있게 됐다. 현재 라운코리아는 브라질 시장 개척과 ANVISA 등 필수 인증 취득을 적극적으로 검토하고 있다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목		리프팅 실, 필러 등 의료기기
교신 국가		브라질 (상파울루), 폴란드 (바르샤바)
거래시 중요 요건		브라질: (1) 필수 인증 보유 유무, (2) 브랜드(제조국), (3) 기술(품질) 폴란드: (1) 브랜드(제조국), (2) 기술(품질), (3) 필수 인증 보유 유무
잠재 바이어 수		9개사 (브라질 5개사, 폴란드 4개사)
관심 바이어 수	메일교신	4건 (브라질 3건, 폴란드 1건)
	화상상담	2건 (브라질 1건, 폴란드 1건)

# 일신



## “품질과 고객 만족을 한 번에 잡은 조선 기자재 부품”

일신은 육상용, 해상용 밸브 등의 다양한 조선 기자재를 세계 각지의 조선소에 수출하고 있다. 품질 관리 및 납품 기한 준수, A/S 와 같이 제품 공급 전반의 과정을 세심하고 꼼꼼하게 관리하여, 양질의 제품과 더불어 책임감 있는 고객 서비스로 우수한 고객 만족도를 이끌어내며 업계에서 명성을 축적해오고 있다.

“

### 소상공인기업

일신은 고객 중심의 경영방식을 기반으로 혁신적이고 비용 효율적인 제품을 제공하기 위해 힘쓰고 있으며, 고객을 위한 가치 창출로써 사회 공헌을 실현하고 있다.



”





## 30년 이상 이어온 조선 기자재 수출 전문기업

일신은 업계 경력 30년 이상의 조선 기자재 수출 전문기업이다. 여러 종류의 밸브, 압력용기용 에어탱크, 팽창 조인트, 스트레이너, 탱크 레벨 게이지, 임펄스 유닛 등을 주력으로 생산하고 있다. 납품 기한 준수, 고객의 신뢰 확보를 위한 끊임없는 노력으로 만족도 높은 고품질의 제품과 서비스를 제공하고 있다.



### 제품 정보

조선기자재



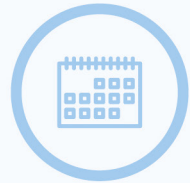
### 바이어 피드백

가격 · 품질이 우수한 바, 필수 인증 취득 제안



### 지원 성과

12개사 잠재 바이어 및 11개사 관심 바이어 발굴



### 향후 계획

해당 국가별 필수 인증 조사 예정



# Part 1 기업의 고민

## “사업 확장을 위해 절실했던 수출 전문가의 도움”



일신은 코로나19로 인해 기존 거래처들이 사업 확장보다는 현상 유지에 초점을 두고 있는 고착된 상황을 마주하고 있었다. 게다가 해외 출장이 불가능해지면서 기존 해외 영업 방식으로 바이어를 찾아내기란 여간 어려운 작업이 아니었다.

하지만, 비대면 환경에서 바이어를 찾는다는 것은 모든 해외 영업 프로세스를 새로이 구축해야 한다는 의미와 같았기에, 일신에는 무엇보다 신규 바이어 발굴을 위한 전문가의 도움이 시급한 상황이었다.

일신은 84개국 127개 무역관을 보유한 KOTRA라면, 해외 마케팅 환경 급변으로 인해 겪고 있는 고민을 해결해 줄 수 있으리라 판단했다. 마침 뉴스레터를 통해 신규 바이어 발굴사업 모집이 시작됐다는 소식을 듣고 참여를 결심했다.



**VALVE, STRAINER, EXPANSION JOINT, AIR TANK, ETC.**

CASTING & MANUFACTURING PRODUCTS AS  
DISCRETE/PROJECT

**COMPANY INTRODUCTION**

**DISCRETE PRODUCTS**

As the 1st Co. for valve industry, we started 1967 in the South Korea. We have 10000+ kinds of products. The company has been supplying to 80+ countries in the world. We have more than 1000 employees. We are ISO 9001:2015 certified. We are a member of the Korea Valve Association. We are a member of the Korea Strainer Association. We are a member of the Korea Expansion Joint Association. We are a member of the Korea Air Tank Association. We are a member of the Korea Valve Association. We are a member of the Korea Strainer Association. We are a member of the Korea Expansion Joint Association. We are a member of the Korea Air Tank Association.

**CONTACT US**

Head Office: 100, Seongnam-ro, Seongnam-si, Gyeonggi-do, Korea

Branch Office: 100, Seongnam-ro, Seongnam-si, Gyeonggi-do, Korea

TEL: +82-31-900-1111

FAX: +82-31-900-1112

WWW: www.1stvalve.com

**VALVE - ANSI, JIS, DIN**

- Full Line: ANSI, JIS, DIN (Ball, Globe, Check, Plug, Gate, Knife, Butterfly, Diaphragm, etc.)
- Special Valve: Check Valve, Form Valve, etc.
- Material: ANSI, JIS, DIN, etc.

**AIR TANK - ANSI, JIS, DIN**

- Air pressure tank for pressure vessel
- Expansion Joint
- Offshore Expansion Joint

**MATERIAL**

- Bronze, Steel, Cast Steel, Stainless Steel, Cast Iron, Ingot Steel
- Various kinds of valves, air tanks, etc.
- Various kinds of expansion joints, strainers, tank, steel pipe, expansion joint, etc.
- Cast head and the additional, etc.
- Etc. (Pneumatic, Hydraulic, etc.)

**STRAINER - ANSI, JIS, DIN**

- Strainer: ANSI, JIS, DIN (Ball, Mesh, etc.)
- Material: ANSI, JIS, DIN, etc.

**EXPANSION JOINT - ANSI, JIS, DIN**

- Expansion Joint: ANSI, JIS, DIN (Ball, Mesh, etc.)
- Material: ANSI, JIS, DIN, etc.

일신 제작 지원 카탈로그

## Part 2

## 고민 해결 사항



## “바이어 발굴부터 소통까지 막힘없도록”

KOTRA의 빅데이터와 무역관의 시의적절한 지원은 일신에 큰 도움이 됐다. 먼저, KOTRA 무역투자빅데이터 플랫폼을 통해 중국, 파키스탄, 카자흐스탄 진출을 추천받았는데, 해당 시장은 일신에게 다소 생소한 시장이었다. 그러나, 상하이, 카라치, 알마티 무역관의 탄탄한 네트워크 덕분에 해당 유망시장에서 잠재 바이어를 12개사나 발굴하였다.

교신이 무르익어 카자흐스탄의 한 바이어와 화상상담을 진행할 수 있었다. 카자흐어로 소통한 경험이 없어 화상 상담 진행이 걱정됐지만, KOTRA의 도움으로 전문 통역사를 배정받아 원활하게 소통할 수 있었다.

소통 과정에서 바이어로부터 해당국 진출 시 필요한 인증정보와 가격경쟁력을 갖추 시 거래를 긍정적으로 검토해보겠다는 피드백을 받을 수 있었다.

## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



## “바이어의 피드백을 통해 뚜렷하고 명확해진 해외 진출 계획”

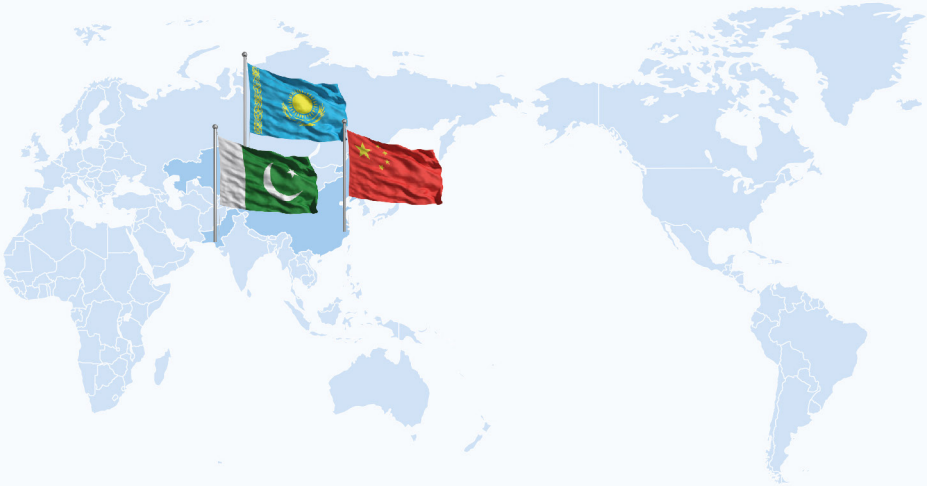
일신은 KOTRA의 무역관 네트워크를 통해 알게 된 다수의 관심 바이어와 교신을 진행할 수 있었다. 중국 3개사, 카자흐스탄 3개사, 파키스탄 6개사에서 제품에 관심을 보였으며, 이후 11개사와 메일 교신, 1개사와 화상상담이 이루어졌다.

기존에 정보가 부족하던 유망시장의 거래 성향을 파악할 수 있었다. 카자흐스탄의 바이어는 가격경쟁력과 필수 인증이 확보되면 일신의 제품을 수입할 용의가 있다는 점, 파키스탄의 바이어는 정부, 공공기관과 주로 거래하는 업체이기 때문에 품질을 가장 중요하게 고려한다는 정보를 파악했다.

일신은 우수한 품질을 유지하면서 가격경쟁력을 확보하는 방법과 유망시장 진출을 위한 필수 인증 취득을 검토하는 등 신규 바이어 발굴사업에 참여하면서 전략 목표를 설정할 수 있게 됐다.

## Part 4

## 바이어 피드백 포인트



품목	조선기자재 (밸브, 여과기, 익스팬션 조인트)	
교신 국가	중국 (상하이), 카자흐스탄 (알마티), 파키스탄 (카라치)	
거래시 중요 요건	중국: (1) 필수 인증 보유 유무, (2) 품질 카자흐스탄: (1) 가격, (2) 브랜드(제조국), (3) 기술(품질) 파키스탄: (1) 기술(품질), (2) 브랜드(제조국), (3) 가격	
잠재 바이어 수	12개사(중국 3개사, 카자흐스탄 3개사, 파키스탄 6개사)	
관심 바이어 수	메일교신	10건(중국 2개사, 카자흐스탄 2개사, 파키스탄 6개사)
	화상상담	해당 없음

# 식품·생활

공공 언 캐나다와 러시아를  
따뜻하게 녹여줄 발열용기 제조업체

## 시락푸드 (밴쿠버, 모스크바)

건강한 아이디어와 정직한 자세로  
러시아의 마음을 움직일 생강원을 제조하는 업체

## 소품메이드윤 (모스크바)

건강한 제품으로 삶의 질을 높여줄  
전자기기, 샤워필터 제조업체

## 부가테크놀로지 (뭄바이, 함부르크)

뛰어난 위생과 내구성으로 해외 시장에  
산뜻함을 전달할 금속가공생활용품 제조업체

## 수재정공 (로스앤젤레스)





식품 · 생활

# 시락푸드



## “도시락을 맛있게 데워주는 온도 75℃”

코로나19 장기화에 따라 배달 시장이 빠르게 성장하면서 발열용기 제품에 대한 수요도 성장하고 있다. 시락푸드의 도시락 용기는 물만 있으면 약 75도까지 데워지는 발열체를 통해 언제 어디서나 간편하게 따뜻한 음식을 제공한다.

“

### 사회적경제기업

시락푸드는 여성 기업인이 운영하는 사회적경제기업이다. 친환경 재료 사용, 올바른 경영윤리를 바탕으로 연대와 협력이 이뤄지는 따뜻한 사회를 만들어가기 위해 노력하고 있다.



”



## 언제 어디서나 따뜻한 도시락을

“도시락을 언제 어디서나 따뜻하게 먹을 수 있을까?”, “발열제와 용기 소재를 친환경적으로 만들 수 있을까?”와 같은 고민에서 탄생한 시락푸드의 도시락 용기는 종이컵 1/3양 정도의 물만으로 5분 안에 75도까지 발열하여 음식을 데울 수 있다. 현재는 특허와 양산에 성공하여 국내 대형 할인점 등 오프라인 시장에 입점하였다.



### 제품 정보

발열 도시락 용기



### 바이어 피드백

제품의 발열 기술에  
흥미, 샘플 검토 희망



### 지원 성과

10개사 잠재 바이어  
및 7개사 관심  
바이어 발굴



### 향후 계획

제품 항공 물류·통관  
컨설팅 예정



## Part 1 기업의 고민



# “정확한 타깃 바이어 선정의 어려움”

시락푸드는 대면 수출상담회에 참석하여 알음알음 인연이 맺어진 바이어에게 친환경 소재로 제작된 발열대용용기를 홍보하면서 2020년에 캐나다로 첫 수출에 성공한 수출 기업이다.

이러한 수출 역량을 보유한 기업임에도, 코로나19의 유행으로 모든 교역 환경이 달라지자, 오프라인 환경에서는 바이어를 사실상 발굴하기가 어려웠다. 신규 바이어를 발굴하기 위해서 디지털 무역이라는 새로운 영역을 개척하는 게 무엇보다도 시급했다.

마침 KOTRA에서 사회적경제기업을 위해 비대면으로 바이어와 소통할 수 있는 시범사업을 개시했다는 소식을 듣고, 신규 바이어 발굴사업에 참가하기로 했다.



## Part 2

## 고민 해결 사항



## “유망 시장 정보에 대한 갈증을 해소하고 바이어의 세부 요청사항을 파악하다”

시락푸드는 유망시장에 대한 정보와 경험이 부족했는데, 2020년 KOTRA에 신규로 도입된 무역투자빅데이터 해외 유망시장 추천 기능을 활용하면서 정보에 대한 갈증을 해소할 수 있었다.

추천 국가 시장에 대한 정보를 담당하고 있는 무역관에서 잠재 바이어 연락처를 공유 받고, 수출전문위원의 코칭 하에 잠재 바이어와 직접 소통을 진행하면서 발열데움용기를 흥미롭게 생각하는 바이어가 예상보다 많다는 정보를 얻을 수 있었다.

직접 바이어와 접촉하는 경험을 하면서, 첫 접촉 시에는 제품의 정보를 요약·정리한 카탈로그를 보여주는 것이 바이어의 관심을 얻기 쉽다는 것을 깨달을 수 있었다. 현재 시락푸드는 관심 바이어 7개사와 제품의 상세 내용을 협의하는 등 수출실적을 달성하기 위해 노력하고 있다.

Part 3

지원 이후 달라진 점



# “바이어의 세부 요청사항을 바탕으로 고객 중심의 해외진출 전략을 구상하다”

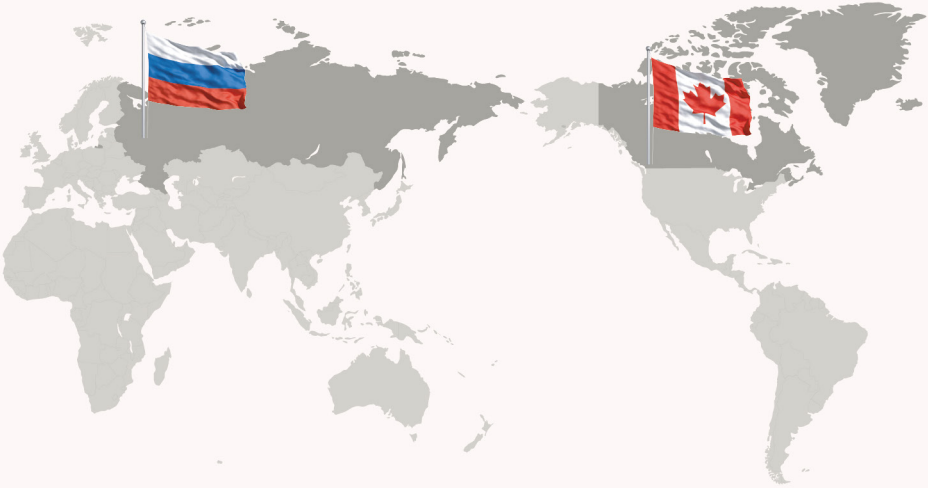
시락푸드는 캐나다와 러시아의 바이어로부터 제품에 대한 상세한 피드백을 받을 수 있었는데, 발열데움용기 디자인이 보완되고 샘플을 빠르게 받아보고 제품 품질을 확인할 수 있다면 수입을 더욱 긍정적으로 검토해볼 수 있다는 의견을 받았다.

친환경 소재로 만든 PP플라스틱이긴 하지만 플라스틱에 대한 기존 인식 때문에 해외 진출이 어려울 것으로 짐작했었는데, 실제로 바이어와 교신을 진행한 이후 바이어의 요청사항이 반영된다면 시장 진입도 불가능하지 않겠다는 판단을 내릴 수 있었다.

현재 시락푸드는 항공운송에서 위험물로 분류된 발열용기 제품 샘플을 어떻게 하면 신속하고 안전하게 바이어에게 발송할 수 있을지 구체적인 방안을 고민하고 있다.

## Part 4

## 바이어 피드백 포인트



품목	발열 도시락 용기	
교신 국가	러시아 (모스크바), 캐나다 (밴쿠버)	
거래시 중요 요건	러시아: (1) 가격, (2) 디자인, (3) 기술(품질) 캐나다: (1) 가격, (2) 필수 인증 보유 유무, (3) 디자인	
잠재 바이어 수	10개사(러시아 5개사, 캐나다 5개사)	
관심 바이어 수	메일교신	6건(러시아 4건, 캐나다 2건)
	화상상담	1건(러시아 1건)

# 소풍메이드윤



## “신선한 재료와 정직한 조리법으로 가장 한국적인 맛을 내다”

주력상품인 야채간장은 일반적인 간장과는 다르게 다양하고 신선한 채소와 과일을 함께 오랜 시간 동안 정직한 조리법으로 우려내어 한국적인 단맛과 함께 향긋한 향기를 맡을 수 있다. 음식에 풍부한 맛을 더할 수 있고, 장기간 보관도 거뜬하다. 국산 생강에 사탕수수를 첨가한 생강차도 주력상품 중 하나이다.

“

### 사회적경제기업

소풍메이드윤은 어르신들이 스스로 자립하여 경제활동을 하고 열심히 일하는 사회적 약자가 사회에서 존중받고 정당하게 대우받을 수 있도록 노력하는 등 사회적 가치를 실현하는 기업이다.”



## 엄마의 마음을 담아 건강하고 맛있게

맛은 물론 건강까지 꼼꼼하게!

### 재료 본연의 맛을 살려 남녀노소 모두의 입맛을 사로잡다

소풍메이드웬은 ‘공유 주방’이라는 브랜드를 내걸고 국내 생산된 친환경 제철 식재료와 특허 제조법으로 재료 본연의 맛과 향을 유지하면서, 음식의 맛을 끌어올리는 소스를 만드는 데 일가견이 있다. 사용이 간편하고 품질도 훌륭해 시간이 부족한 직장인에게도, 입맛이 까다로운 어린이에게도 안성맞춤인 제품을 생산하고 있다.



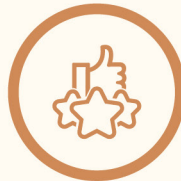
#### 제품 정보

간장류, 생강차



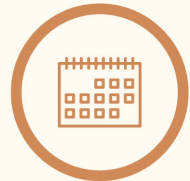
#### 바이어 피드백

온라인몰 입점에  
적합한 디자인 필요



#### 지원 성과

5개사 잠재 바이어 및  
관심 바이어 발굴



#### 향후 계획

해당 국가 온라인몰  
입점된 제품 디자인  
시장조사 예정

## Part 1 기업의 고민



# “양질의 제품, 수출 전문가만 있으면 승승장구할 것 같은데”

소풍메이드윤의 야채간장은 조림이나 잡채 양념의 재료로 사용되는 등 건강하고 맛있는 음식을 편리하게 만들 수 있는 최적의 제품이지만, 최근 들어 국내시장 공략만으로는 한계를 느껴 해외 시장 진출을 염두에 두고 있었다.

갑작스럽게 발생한 코로나19로 인해 오프라인 전시회에 참석해 접촉했던 해외 바이어와의 수출 논의가 무산되는 어려움을 겪었다. 소풍메이드윤은 식품 제조에 있어서 전문가지만, 수출은 생소했기 때문에 무역 분야의 전문가가 필요하다는 생각이 절실했다.

이렇게 어려운 상황에서, 다양한 지원 사업을 알아보던 중 해외 진출상담센터의 신규 바이어 발굴사업을 알게 됐고, 적극적인 해외 진출을 위해 본사업에 참가하였다.

원물이 듬뿍! 짜지않고 깔끔한 맛

### 건강한 감칠맛 야채간장 한 스푼

신선한 야채와 과일을 굵아 감칠맛을 더한다  
바삭, 아삭, 과외 등 천연 재료를 풍부 녹여  
건강과 맛을 더한 '공유주방 야채간장'





## Part 2

## 고민 해결 사항



## “무역투자빅데이터 플랫폼을 활용해 해외 유망시장을 발굴하다”

KOTRA가 새롭게 도입한 무역투자빅데이터 플랫폼을 활용하여 야채간장의 유망시장을 찾아냈는데, 그중 러시아가 가장 유망한 시장이라는 사실을 알게 됐다.

하지만 거의 모든 해외 시장 개척 과정이 온라인상으로만 이뤄지다 보니 어떻게 하면 바이어가 우리 제품에 관심을 가질 수 있을지 좋은 아이디어를 구상하기 어려웠다.

소풍메이드윤이 지닌 고민을 꿰뚫어 본 듯, 수출전문위원은 소풍메이드윤이 직접 바이어를 대응할 수 있도록 바이어 정보를 최대한 자세히 제공하고, 화상상담 이전에 준비해야 할 사항을 안내하는 등 많은 도움을 제공했다. 이번 지원 사업은 소풍메이드윤이 느끼던 수출에 대한 어려움을 상당 부분 해소하는 좋은 기회가 됐다.



## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



# “신규 바이어 발굴사업에서 펼친 해외진출의 꿈”

KOTRA의 데이터에 기반한 유망시장 검색 기법을 활용해 발굴한 러시아의 바이어로부터 4건의 메일 교신과 1건의 화상상담을 진행하였으며, 현재는 러시아의 한 바이어와 제품 및 원료 수입 의사 확인 및 단가 등 수출 성사를 위한 기반 정보를 교환하고 있다.

바이어 관심도 설문조사에서 러시아의 바이어는 제조국, 디자인, 가격을 중시한다는 점을 파악할 수 있었다. 다음부터는 도움 없이도 바이어와 초기 소통을 할 수 있다는 자신감을 얻었다.

러시아 바이어 중 일부는 온라인몰 입점을 염두에 두고 있다는 의견을 얻었는데, 해당 의견으로 디자인 측면에서 보완점이 명확해진 점도 소풍메이드윤에게 큰 희망이 됐다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목	간장류, 생강차	
교신 국가	러시아 (모스크바)	
거래시 중요 요건	러시아: (1) 브랜드(제조국), (2) 디자인, (3) 가격	
잠재 바이어 수	5개사	
관심 바이어 수	매일교신	4건
	화상상담	1건

# 부가테크놀로지



## “일상생활에 활력을! 샤워도 즐겁고 건강하게”

부가테크놀로지의 비타민 샤워 필터는 잔류염소를 99.9% 제거해 피부가 민감한 사람들에게 아토피, 피부건선 등 피부질환에 대한 걱정을 덜어준다. 이용고객이 안전하고, 건강하며, 즐겁게 샤워를 할 수 있도록 도와주는 제품이다.

“

### 소상공인기업

부가테크놀로지는 부천시 디딤씨앗통장 후원금으로 매년 수익의 일부를 전달하고 있으며, 지역 소외계층과 아이들에 꾸준히 기부하면서 따뜻한 세상을 만들어나가기 위해 노력하고 있다.



”



## 사람들의 삶이 윤택해지는 기술을 실현하는 기업

부가테크놀로지는 오랜 기간 축적된 기술의 노하우를 바탕으로 샤워필터, 안마기 등 일상생활에 유익한 전자 기기를 연구·개발하는 회사이다. 다양한 브랜드가 있지만, 그중에서도 Aromuacura 비타민 샤워 필터는 레몬 800개 양의 비타민C가 함유되어 있어 항산화 작용 및 피부 노화를 방지하고, 천연 글리세린으로 피부 보습에도 효과적이다.



### 제품 정보

샤워 필터



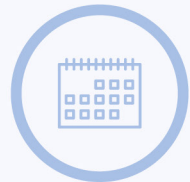
### 바이어 피드백

시장 내 제품  
선호도 증가 중이나,  
가격경쟁력 보완 필요



### 지원 성과

7개사 잠재 바이어  
및 5개사 관심  
바이어 발굴



### 향후 계획

고품질 샤워 필터 제품  
선호 고객층 발굴 위한  
시장조사 진행 예정

# Part 1 기업의 고민



## “홍보 방법과 소통의 물리적 한계에 부딪히다”

부가테크놀로지는 방콕 한류박람회, 쿠알라룸푸르 한국우수상품전 등 다양한 행사 참석뿐만 아니라, KOTRA 신규 수출기업화 사업을 활용하여 2019년 기준 약 9천 불의 수출실적을 달성한 잠재력이 높은 기업이다.

그러나, 코로나19로 인해 이메일, 국제 통화와 같이 제한된 수단으로 바이어를 찾고 소통할 수밖에 없는 상황이 도래하면서, 부가테크놀로지의 제품을 효과적으로 홍보하고 새로운 바이어를 발굴하는 데 많은 어려움이 있었다.

때마침 KOTRA에서 소상공인 기업을 위해 비대면으로 바이어 발굴 능력 함양에 도움을 주는 시범사업을 개시했다는 소식을 듣고, 신규 바이어 발굴사업 참가를 결심했다.



부가테크놀로지 제작 지원 카탈로그



**COMPANY INTRODUCTION**

Value-Added Technology Co., Ltd. was established in 2008 and has developed various products starting with the production of hair repair filter, and has recently expanded its business to beauty & health care products such as shower filter, vitamin health, and massage.

We have made efforts to stabilize the system process for customer satisfaction and contribute to our society through the management, marketing of packaging and producing products needed by society and customer's customer service.

**CONTACT US**

Manager: In-Hyeon Park  
 E-mail: v4@v4tech.kr  
 Tel: 82-2-211-1100  
 Fax: 82-2-211-1102  
 Tel: 82-2-211-1104

41, 42, 43, Bumper in Jamsil Industrial Complex, Seongju, Gyeongsangbuk-do, Korea

**AROMACURA VITAMIN SUGAR FILTER : VT-07**



**PRODUCT FEATURES**

1. Contains 100% natural vitamin C (Ascorbic acid) which is rich in antioxidants. It also has a natural substance called Hydroxyethylcellulose (HEC), which can moisturize skin, soothe skin, and improve skin elasticity.
2. It is made of 100% natural vitamin C, which is effective in skin whitening and anti-aging. It also has a natural effect that improves texture and elasticity.

**RETENTION CERTIFICATION**

- U.S. FDA (CFR) Final
- U.S. FDA - Compliance with cGMP and
- KOSHER

kotra

## Part 2

## 고민 해결 사항



## “바이어 맞춤형으로 온라인 홍보와 소통을 실현하다”

부가테크놀로지의 큰 고민 중 하나는 샤워필터 제품이 다양해서 제품 소개 카탈로그를 만들다 보면 내용이 길어질 수밖에 없다는 점이었다. 기존에 만들어둔 카탈로그는 있지만, 내용이 상세하여 과연 바이어가 관심있게 볼 수 있을까 하는 걱정이 들었다.

신규 바이어 발굴사업의 담당자는 이러한 문제를 최대한 해결하기 위해 바이어가 제품을 처음 볼 때 핵심적으로 보는 정보를 추려내어 한 장의 카탈로그에 담아 작성해 바이어와의 소통 자료로 활용할 수 있도록 작성하였다.

핵심 정보만 담긴 영문 e-카탈로그와 KOTRA 수출전문위원의 지원으로 부가테크놀로지는 주도적으로 바이어와 교신을 진행할 수 있었고, 덕분에 인도와 독일에서 잠재 바이어 7개사를 발굴하였다.

## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



# “확실한 미래 청사진을 그릴 수 있게 되었다”

이번 신규 바이어 발굴사업에 참여하면서 잠재 바이어 7개사 중 독일 2개사, 인도 3개사와 메일 교신을 하는 등 부가테크놀로지가 직접 일련의 소통을 진행하였으며, 이는 회사의 글로벌 역량을 키울 귀중한 양분이 되었다.

관심 바이어로부터의 자세한 의견도 기존에 알기 어려웠던 정보를 습득하는 데 큰 도움이 됐다. 예를 들면, 유망시장 내 샤워필터 제품에 대한 소비자 관심도가 높아지고 있다는 점, 각 국가 시장에 진입하기 위해서는 권장되는 인증이 각각 다르다는 점 등을 알 수 있었다.

이에 부가테크놀로지는 시장이 추후 성장하고 성숙단계로 진입한다면 고품질 제품을 원하는 고객도 생길 것이라는 예측도 할 수 있게 되었으며, 유망시장에 대한 정보를 수집하기 위해 KOTRA 해외시장조사 활용을 적극적으로 검토하고 있다.

## Part 4

## 바이어 피드백 포인트



품목		샤워필터
교신 국가		독일 (함부르크), 인도 (뭄바이)
거래시 중요 요건		독일: (1) 가격, (2) 필수 인증 보유 유무 인도: (1) 가격, (2) 기술(품질), (3) 필수 인증 보유 유무
잠재 바이어 수		7개사 (독일 3개사, 인도 4개사)
관심 바이어 수	메일교신	5건 (독일 2건, 인도 3건)
	화상상담	해당 없음



# 수재정공



## “주변에 좋은 영향을 주는 제품”

수재정공에서 제조하는 스텐 점보롤 케이스, 디스펜서 및 스텐 여성용 위생용품 수거함은 저가 제품과는 달리 내구성이 뛰어나다. 현대적인 디자인으로 깔끔한 느낌을 주고 설치 공간에 산뜻함을 준다.

특히 여성용 위생용품 수거함은 수재정공의 자랑이며, 높은 수준의 위생과 내구성으로 편리함을 제공하고 있다.

“

### 소상공인기업

수재정공은 우수한 품질의 정직한 제품을 생산하여 골목 경제 발전에 이바지하는 사회적 가치를 제공한다. 장애인 고용을 실천하며 직원들이 존중받고 정당하게 대우받도록 노력한다.



”



## 우수한 기술과 경쟁력으로 모범이 되는 기업

수재정공은 우수한 금형 기술로 금속가공 생활용품을 만들고 있는데  
제품들은 높은 수준의 품질을 갖추었음을 검증받았고  
이미 국내 시장에서는 가격경쟁력 또한 갖추고 있다.  
스테인리스 여성 위생용품 수거함 디자인에 대해서는 특허를 출원했으며  
학교 조달품목(S2B)으로도 등록하였다.



### 제품 정보

스텐 점보롤 케이스,  
여성 위생용품  
수거함



### 바이어 피드백

중국 제품과 경쟁  
불가피, 가격 중요



### 지원 성과

교신에 대한 자체적  
역량 강화 및 2개사  
잠재 바이어 발굴



### 향후 계획

자사 제품 품질  
강조하여 저가  
제품과의 차별화  
전략 마련

## Part 1 기업의 고민



# “칩칩산중 속 해결방안을 고민하다”

수재정공에서 제조하는 우수한 품질의 금속가공 생활용품은 내수 시장에서 품질과 가격 모두 경쟁력을 갖췄지만, 막상 수출을 시도하니 경쟁상대가 달라 곤란함을 느끼고 있었다. 특히, FTA를 적용받아도 중국 제품보다 3~4달러 정도 가격이 높은 것이 걸림돌이었다.

원가 절감을 위해 무엇이 필요할까 고민을 하던 때 코로나19의 유행은 수재정공에게 혼자 힘으로 넘기에는 너무나도 큰 산을 마주 보는 느낌을 주었다.

비대면 환경에서의 해외 마케팅 방법 구상과 원가 절감을 동시에 해결할 방법을 생각하던 찰나, KOTRA 뉴스레터를 통해 알게 된 신규 바이어 발굴사업이 최적의 솔루션이 될 것이라는 기대를 품고 참여하게 되었다.



## Part 2 고민 해결 사항



### “어려운 상황을 극복할 수 있는 첫걸음을 내딛다”

수재정공은 비대면 마케팅을 진행해본 경험이 많지 않았기에 어디서부터 시작해야 할지 갈피를 잡기 어려웠다. 기존에는 세부 내용이 담긴 카탈로그를 보내도 답신이 돌아오지 않았다는 문제점에 착안해 KOTRA에서는 핵심 정보만 간추린 e-카탈로그 제작과 온라인 환경상 바이어와의 직접 교신 방법을 지도하는 등 지원을 아끼지 않았다.

덕분에 수재정공 제품에 관심을 가지고 바이어 관심도 설문 조사에 응해준 잠재 바이어를 발굴하였고, 해당 조사에서 미국의 바이어는 거래 조건 중 가격, 품질과 물류를 중요시한다는 정보를 얻었다. 수재정공은 KOTRA 덕분에 적은 비용으로도 유망시장 바이어 교신, 비대면 마케팅 방법 등에서 많은 경험을 쌓을 수 있었다.



## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



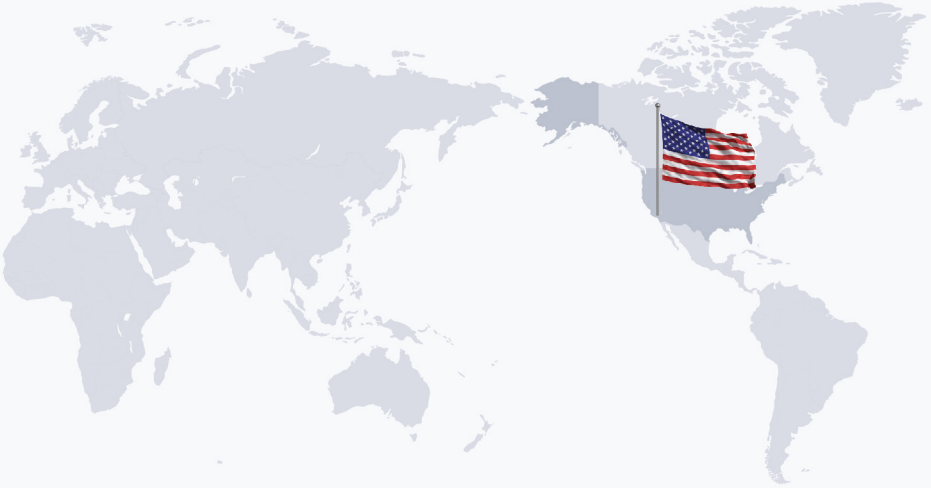
# “글로벌 강소 기업으로 나아가기 위한 발돋움”

수재정공은 신규 바이어 발굴사업에 참여하면서, 미국에서 관심 바이어 2개사를 발굴하였고, 해당 바이어와 지속적인 이메일 교신을 하는 동시에 샘플을 발송할 계획이다.

이번 사업에 참여하면서 바이어와의 교신은 담당 수출전문위원의 코칭 하에 수재정공이 직접 진행했는데, 국가별 비즈니스 에티켓, 교신 시 주의 사항 등을 지도 받으면서 글로벌 비즈니스 역량을 함양할 수 있었다.

수재정공은 KOTRA 무역투자빅데이터 플랫폼을 통해 직접 유망시장을 찾고, 해당 시장 무역관을 통해 발굴한 바이어와 매칭될 수 있었다. KOTRA가 앞으로도 소상공인을 위해 이번 사업과 비슷한 성격의 사업을 추진해 준다면 마케팅 효과를 제고하고 비용 또한 절감하는 데 큰 도움이 될 것이라는 의견 또한 남겨주었다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목	스텐 점보롤 케이스, 여성 위생용품 수거함	
교신 국가	미국 (로스앤젤레스)	
거래시 중요 요건	미국: (1) 가격, (2) 기술(품질), (3) 물류	
잠재 바이어 수	2개사	
관심 바이어 수	메일교신	2개사
	화상상담	해당 없음

# 뷰티

천연 식물과 고기능 성분 발굴을 통해

미주 대륙을 공략할 화장품 제조업체

**엠케이글로벌 (뉴욕, 로스앤젤레스)**

성형외과 출신 대표가 만든

믿음직한 화장품을 제조하는 업체

**제이에이치사이언스 (칭다오)**

미국인들의 피부타입을 저격해

단번에 마음을 사로잡을 안전한 화장품 제조업체

**텍투유 (달라스)**

높은 퀄리티와 착한 가격으로 무장한

스펀지 및 퍼프 전문 제조업체

**선두퍼프 (뉴욕, 로스앤젤레스, 모스크바)**







뷰티

# 엠케이글로벌



## “가성비가 좋은 우수한 제품들”

엠케이글로벌은 천연 식물과 고기능 성분들의 발굴을 진행 중이다. 코스메틱 브랜드인 씨큐몽은 “매혹적인 피부의 여왕을 꿈꾸다”를 의미한다. 특히, 다이아몬드 앰플 마스크, 영양 보습 크림, 인텐시브 아이크림, 앰플 세럼 등은 엠케이글로벌의 메인 상품으로, 가격 대비 품질이 우수하고 디자인도 고급스럽다는 평을 받고 있다.

“

### 소상공인기업

엠케이글로벌은 지속적인 노력을 통해 소비자들의 고귀한 피부 완성을 실현하고자 하며, 사회적 가치 실현에 앞장서 더 나은 사회를 만들기 위해 노력하는 기업이다.



”



## 경험을 쌓아가며 발전하는 제품을 만드는 기업

엠케이글로벌은 꾸준한 신제품 개발로 다양한 제품을 선보이며, 계속 성장해 나가고 있는 기업이다. 중국, 일본, 베트남, 태국 등에서 해외 위생국 허가를, 중국에서는 상표등록까지 취득하였고 미국에도 출원한 상태이다. 현재 베트남, 태국의 대형매장과 미국, 중국, 동남아 국가 등의 주요 온라인몰에 입점하여 판매하고 있으며, 아마존 미국에도 올해 3월부터 진출하였다.



### 제품 정보

마스크팩, 크림,  
아이크림, 세럼



### 바이어 피드백

제품 인지도가 낮아  
검토하기 어려움



### 지원 성과

6개사 잠재 바이어 및  
관심 바이어 발굴



### 향후 계획

오프라인 유통 채널  
발굴, 현지 전문  
전시회 참가



## Part 2

## 고민 해결 사항



## “현지 시장 정보와 트렌드를 알고 보완점을 명확하게 파악하다”

엠케이글로벌의 가장 큰 고민은 자사의 브랜드 가치가 높지 않다는 점이었는데, 실제로 미국 시장에서 국내 대기업들의 제품이 선호도가 높다는 의견을 받기도 했다.

그러나 브랜드도 중시하지만, 일부 바이어는 고성능의 제품을 직접 제조할 수 있는 역량 보유 여부와 30~40대 고객을 대상으로 고기능 제품라인을 제공할 수 있는 기업을 찾았다. 해당 바이어들은 고성능의 제품을 생산할 수 있는 엠케이글로벌에 관심을 보였고, 4개 기업이 화상상담을 신청할 정도로 그 관심도 뜨거웠다.

엠케이글로벌은 바이어와 4건의 화상상담을 진행하기 전에 수출전문위원을 통해 구체적인 사전 준비사항을 조언받았다. 덕분에 현지 시장 이해도를 높이는 동시에 해당 바이어들과 원활한 소통이 이뤄졌고 보완점을 쉽게 도출할 수 있었다.

## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



# “수출에도 솔루션을 개발하자! 앞으로가 기대되는 기업”

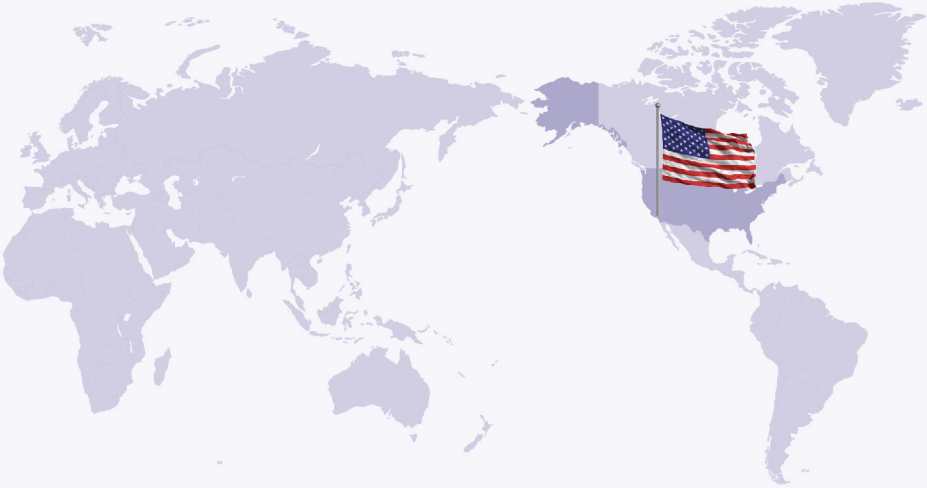
이번 사업에서는 KOTRA의 여타 사업과는 다르게 바이어 관심도 설문조사를 진행해 그 결과를 국내기업과 공유했는데, 해당 조사에서 바이어의 상세한 피드백으로 보완점을 명확히 파악하였다.

미국 바이어는 기존 거래선에 만족하며, 엠케이글로벌의 브랜드 가치가 아직 높지 않아 신규 거래선으로서 검토하기에는 이르다고 말해주었다. 또한, 오프라인 매장을 철수하고 온라인 비중을 높이고 있다는 정보도 입수할 수 있었다.

엠케이글로벌은 신제품 확충과 브랜드 광고 확대를 통해 브랜드 이미지 제고의 기회로 삼고자 한다. 이에 다가오는 5월에는 중국 면세점에 입점할 예정이며, 일본 면세점 입점도 논의가 이뤄지고 있다. 온라인몰 입점 국가를 확장하고 브랜드 인지도를 높이는 동시에 현지 트렌드에 맞춘 마케팅 전략을 구사할 계획이다.

## Part 4

## 바이어 피드백 포인트



품목	다이아몬드 마스크팩, 영양보습크림, 인텐시브 아이크림, 앰플 세럼 등	
교신 국가	미국 (로스앤젤레스, 뉴욕)	
거래시 중요 요건	미국: (1) 기술(품질), (2) 가격, (3) 브랜드(제조국)	
잠재 바이어 수	6개사	
관심 바이어 수	메일교신	2건
	화상상담	4건

뷰티

# 제이에이치사이언스



## “성형외과 전문의가 만든 믿음직한 화장품”

성형외과 전문의로서 25년 이상의 임상 경력을 가진 대표가 창립한 제이에이치사이언스는 방대한 데이터와 노하우를 바탕으로, 안정성은 물론이고 높은 품질의 화장품을 소비자들에게 제공한다. 품질뿐만 아니라 경쟁력 있는 가격 역시 소비자들로부터 사랑받는 제이에이치사이언스의 강점 중 하나이다.

“

### 소상공인기업

제이에이치사이언스는 고객의 눈높이에서 피부 건강 고민에 귀를 기울이고, 고객의 니즈에 맞는 해결 방법을 도출하기 위한 끊임없는 노력으로 사회에 헌신하고 있다.



”





## 화장품의 경계를 넘어선 홈케어 솔루션

제이에이치사이언스는 누구나 집에서 쉽고 간편하게 피부 관리를 할 수 있도록 홈케어에 특화된 제품을 개발해오고 있다. 안심할 수 있는 전문가의 솔루션으로 집에서도 에스테틱 효과를 누릴 수 있도록, 화장품의 경계를 넘어 그 이상의 가치를 추구하고자 끊임없이 노력하고 있다.



### 제품 정보

모델링 마스크팩,  
필링, 세럼, 크림



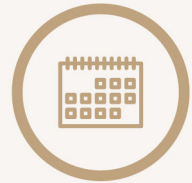
### 바이어 피드백

품질·디자인 긍정적,  
인증 취득 권장



### 지원 성과

3개사 잠재 바이어  
및 관심 바이어 발굴



### 향후 계획

중국 NMPA 인증  
획득('21.2), 본격적  
시장 개척 시도



## Part 1 기업의 고민



# “디지털 무역을 하고 싶지만 어떻게 하면 잘할 수 있을까”

“피부관리실에서 받는 수준의 피부 관리를 집에서 받을 순 없을까?”라는 생각으로 출발한 제이에이치사이언스의 피부 관리 솔루션은 해외 전시회 참가를 통해 브랜드를 홍보하며 인지도를 차곡차곡 높여가고 있었다.

상담회 참가로 발굴된 바이어는 대면 접촉 시에는 긍정적이었지만, 메일로 제품의 사양, 가격 등 구체적인 거래 조건 관련으로 대화를 진행하면 지지부진해지기 일쑤였다. 게다가 코로나19의 영향으로 상담회도 취소되면서 소통 창구를 마련하기 어려웠다.

디지털 환경 속에서 무역하는 법을 파악하는 것이 어려운 상황을 타개할 수 있는 유일한 통로라는 생각이 들었고, 때마침 알게 된 KOTRA 신규 바이어 발굴사업에 참여하게 됐다.



## Part 2

## 고민 해결 사항



## “막연하던 수출 길에 비친 한 줄기 빛”

제이에이치사이언스는 2020년 신설·도입된 KOTRA 무역투자빅데이터 플랫폼을 통해 제품 수출에 최적의 시장을 찾아낼 수 있었다. 이후 84개국 127개 무역관을 보유한 KOTRA 네트워크의 도움을 얻어 중국 잠재 바이어와 매칭되었다.

교신 방법, 국가별 에티켓 등 사전 준비사항을 이행하는 데 있어 담당 수출전문위원의 코칭이 큰 도움이 되었으며, 직접 바이어와 메일 작성부터 교신을 진행했다. 제이에이치사이언스는 온라인 해외 마케팅을 수행하면서, 다음부터는 간단한 절차라면 직접 할 수 있다는 자신감을 얻었다.

중국 바이어와의 몇 차례 교신을 거쳐 주선된 화상상담을 통해 수출을 위한 화장품 관련 필수 인증정보를 습득한 점도 제이에이치사이언스의 현지 시장 정보력을 확대하는 데 큰 역할을 하였다.

## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



### “중국 시장 진출의 발판을 마련하다”

제이에이치사이언스는 중국 관심 바이어 3개사를 발굴하고, 그중 2개사와 메일 교신, 1개사와는 화상상담을 진행하였다. 화상상담에서 중국 시장 내 화장품 유통을 위한 필수 인증정보를 파악하여 수출을 위해 필요한 절차를 확인할 수 있었다.

중국 의약품 관리국의 NMPA 인증을 받아야 중국 시장에서 화장품 유통이 원활해질 수 있는데, 보통 NMPA는 까다로운 절차로 인해 신청부터 인증 완료까지 수개월이 소요된다.

제이에이치사이언스는 바이어와의 화상상담을 마친 직후 NMPA 인증 취득 방법을 알아봤고, 신청을 진행하여 2021년 2월 인증 취득을 완료하였다. 제이에이치사이언스가 수출의 방향성이 잡히고 나서 보여준 추진력을 고려한다면, 중국 시장 진출도 이른 시일 내 가능할 것으로 기대된다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목		필링세럼, 피부재생크림, 마스크팩
교신 국가		중국 (칭다오)
거래시 중요 요건		중국: (1) 가격, (2) 디자인, (3) 필수 인증 보유 유무
잠재 바이어 수		3개사
관심 바이어 수	메일교신	2건
	화상상담	1건

# 뷰티 텍투유



## “천연물질 응용기술로 만든 마스크팩”

텍투유의 린잘 마스크팩은 천연 식물 성분과  
의료용 고분자를 활용한 피부 의학 기술로 개발됐다.  
특수 디자인된 히알루론산, 비타민C가 풍부한 히비스커스,  
피부 장벽 보호에 도움을 주는 푸른 연꽃 추출물 등이 함유되어  
보습, 미백, 탄력에 도움을 주며 피부 속 활성산소를 제거해 준다.

“

### 소상공인기업

“가족 모두가 안심하고 사용할 수 있는 화장품”을 목표로  
유해 성분을 사용하지 않은 피부 관리용 제품을 생산하며  
사회적 가치를 실현하기 위해 헌신하고 있다.



”



## 안전한 성분으로 피부 건강을 책임지는 기업

텍투유는 피부의 건강과 아름다움을 위해 유해 성분을 배제하여  
임산부도 안심하고 사용할 수 있는 제품들을 생산하고 있다.

국내에서는 피부과, 성형외과 등에 주로 납품하고 있고  
온라인 판매를 통해 시중 소비자를 대상으로도 사업 영역을  
확장하며 많은 사람의 피부 건강을 책임지고 있다.



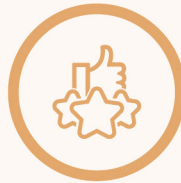
### 제품 정보

마스크팩



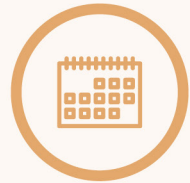
### 바이어 피드백

품질은 우수하나,  
가격경쟁력  
보완 필요



### 지원 성과

3개사 잠재 바이어  
및 관심 바이어 발굴



### 향후 계획

고품질 제품 선호  
바이어 발굴 시도 및  
브랜드 인지도 개요

## Part 1 기업의 고민



“우수한 품질의 제품,  
수출길 물꼬만 트면  
될 텐데”

텍투유의 화장품에 함유된 해양식물 줄기세포 성분은 세포배양과 노화방지에 효과가 있어 피부 건강과 아름다움을 모두 관리할 수 있는 제품이다. 단가는 높지만 우수한 기능을 강조하여 B2B 거래를 중심으로 수출을 통해 사업을 확장하려 하고 있었다.

하지만 코로나19로 인해 대면 전시회 및 상담회에 참가하기 어려워지면서 기존 계획에 빨간불이 켜졌다. 온택트(Ontact) 거래가 주목받는 시대가 도래하면서 온라인 홍보 및 디지털 무역 역량을 키울 필요성을 절감하게 됐다.

새로운 시장 환경에 적응할 방안을 고민하던 찰나, KOTRA 뉴스레터를 통해 안내받은 신규 바이어 발굴사업이 떠올랐고, 새로운 도전을 위해 참여하기로 했다.





## Part 2

## 고민 해결 사항



## “바이어의 눈길을 사로잡는 비결을 알다”

텍투유의 고민 중 하나는 제품의 우수성을 효과적으로 제시하기가 어렵다는 점이었다. 아름다움을 유지하면서 피부 건강도 챙길 수 있도록 유해 성분을 최소화하고, 특허출원 지식·특허·상표 등 지식 재산을 다수 보유하고 있는 등 제품이 보유한 강점을 요약하기가 어려웠다.

수출의 시작은 바이어의 관심을 끄는 것부터 시작한다. 바이어가 주목하기 위해서는 한눈에 보기 좋게 정리해야 했기에, KOTRA 담당자는 텍투유가 바이어와의 소통을 효과적으로 진행할 수 있도록 국내 기업의 고민을 담아 한 장의 요약·정리된 e-카탈로그를 제작·제공했다.

텍투유 제품의 우수성과 개선된 마케팅 자료 덕분에 미국의 3개사를 잠재 바이어로 발굴할 수 있었고, 미국 시장에서 고려하는 주요 거래 조건 정보를 파악해 향후 사업 방향을 설정할 수 있었다.



Part 3

지원 이후 달라진 점



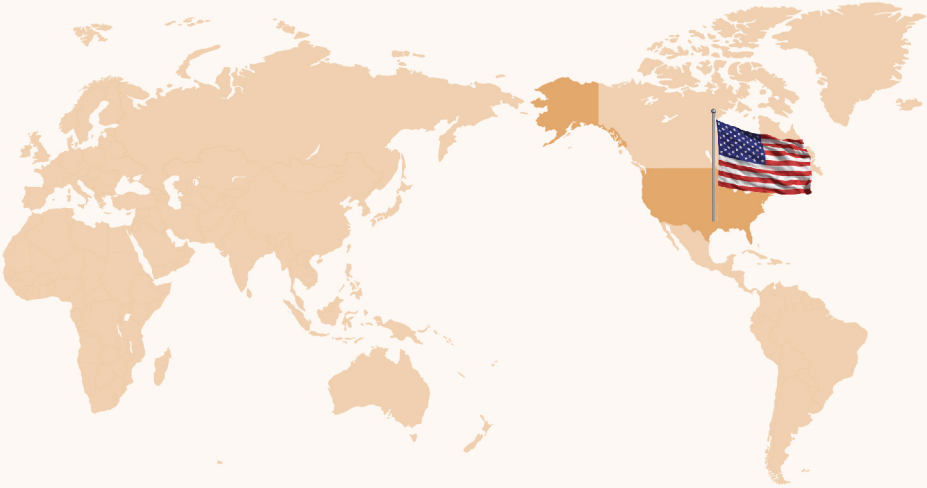
“브랜드 이미지 향상 위한 퍼즐의 한 조각을 찾아낸다”

텍투유가 이번 사업을 통해 발굴한 잠재 바이어 3개사 모두 관심 바이어로 이어졌으며 화상상담도 진행하면서 미국 시장에서의 주요 거래 조건이 품질, 브랜드(제조국), 가격이라는 점을 파악했다.

자사 제품에 관한 바이어 관심도 설문조사에서 미국 소비자가 구매를 결정하는 핵심 요인은 브랜드 인지도라는 정보도 알 수 있었다. 덕분에 텍투유는 현재 강점이 있는 B2B 거래 뿐만 아니라 B2C 거래 확장을 통한 브랜드 이미지 개선에 대해서도 진지하게 고려해 볼 계획이다.

이에 텍투유는 최근 KOTRA 시카고 무역관에서 개최한 美대형유통망 입점 웨비나 및 화상 상담회에 참가하여 텍투유 브랜드를 홍보하는 등 브랜드 이미지를 높이기 위해 불철주야 노력 중이다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목	마스크팩	
교신 국가	미국 (달라스)	
거래시 중요 요건	(1) 품질, (2) 제조국(브랜드), (3) 가격	
잠재 바이어 수	3개사	
관심 바이어 수	메일교신	해당 없음
	화상상담	3건

# 뷰티 선두퍼프



## “남다른 설계로 실용적인 디자인을 선보이다”

선두퍼프는 저자극 MIX 압축후로키드폼 및 후로킹 퍼프용 직물을 이용한 퍼프를 제작하고 있다. 얼굴의 굴곡진 표면에 섬세한 메이크업이 쉬워지도록 설계된 제품들로 다수의 특허 디자인을 보유하고 있으며, 루비셀 직수입 및 실링 등의 원스톱 라인을 구축하여 생산원가를 낮추었다.

“

### 소상공인기업

선두퍼프는 발전하는 화장 기술에 아름다움을 더해주는 미의 선두주자이다. 끊임없는 연구개발과 시설 투자를 통해 더욱 발전 중이며, 최고의 기술과 품질로 사회에 기여하고 있다.



”



## 우수한 경쟁력을 확보하고 시장을 선도하다

선두퍼프의 제품은 지속적인 연구개발과 자동화 시스템으로 시장을 선도하는 제품을 생산한다. 최근 화장품용 저자극품 소재를 활용한 패션 마스크를 개발해 수출을 진행하고 있다. 민감성 피부에도 부담이 적으며, 김 서림 방지 기능을 추가해 안경을 써도 편하게 착용할 수 있는 고품질 기능성 패션마스크이다. 현재 상표출원 3건, 특허출원 2건, 디자인등록 14건을 획득한 상태이다.



### 제품 정보

퍼프, 마스크



### 바이어 피드백

중국 제품 대비  
높은 가격,  
거래선 추가 어려움



### 지원 성과

13개사 잠재 바이어  
및 5개사 관심  
바이어 발굴



### 향후 계획

가격 대비 우수한  
성능을 강조하는  
마케팅 시행

## Part 1 기업의 고민



# “디지털 무역을 실습하고 시장 정보도 얻을 수 있는, 그런 사업 어디 없을까”

선두퍼프는 유분, 수분 및 알코올에 대응하는 다양한 퍼프 제품군을 갖추고 있으며, K-소비재 신규 수출 테스트 마켓, K-Beauty 중미 유통망 입점 등 다양한 국제 행사에 참여하면서 해외 활동 영역을 넓혀가고 있었다.

하지만, 코로나19가 세계적으로 확산하면서 기존 방식의 바이어 발굴이 불가능해지고 발굴된 바이어와의 연결고리가 약해졌다. 또한, 화장품을 소비하는 해외 소비자의 구매 패턴이 변화했다고는 들었지만, 실제로 어떻게 변했는지는 구체적으로 파악하기 어려웠다.

이에 선두퍼프는 디지털 무역과 코로나19로 인한 화장품 시장 생태계 변화를 파악하기 위해 신규 바이어 발굴사업이 최적의 솔루션이라는 판단 하에 참여하게 됐다.



## Part 2

## 고민 해결 사항



## “현지 시장 정보 습득과 디지털 무역 과정 실습, 두 마리 토끼를 잡다”

선두퍼프는 2020년 새로 도입된 무역투자빅데이터 플랫폼을 통해 유망시장을 찾는, 디지털 무역의 첫걸음부터 시작했다. KOTRA의 무역관 네트워크를 통해 발굴된 미국과 러시아의 바이어와 직접 메일 교신을 진행했고, 이후 관심을 보인 바이어와는 화상상담까지 진행하면서 디지털 무역의 기본기를 다질 수 있었다.

특히, 신규 바이어 발굴사업에서 진행한 바이어 관심도 설문 조사를 통해, 기존 방법으로는 얻기 어려웠던 현지 시장 정보를 습득할 수 있었다.

미국의 바이어는 가격과 품질을 거래 조건으로서 중시하며, 러시아의 경우는 가격, 물류와 디자인을 중요시한다는 점을 알게 되는 등 변화된 시장 생태계를 파악하는 데 도움이 됐다.

## Part 3

## 지원 이후 달라진 점



### “고객 관점의 전략 구상이 가능해지다”

선두퍼프는 이번 사업에서 러시아와 미국에서 총 13개사의 잠재 바이어를 발굴했으며, 그중 러시아의 3개사와 메일 교신, 2개사와는 화상상담까지 성공적으로 진행하면서 현지 시장의 구체적인 정보까지 얻을 수 있었다.

러시아 내 유통되고 있는 퍼프 제품의 디자인과 선두퍼프의 제품이 유사하므로 디자인적으로 차별화가 필요하다는 점, 인증 취득은 권장은 되지만 필수는 아니라는 점, 타사 코스메틱 제품과 함께 진열 시 어떻게 보이는 지도 고려해달라는 의견 등 세부적인 측면에서 보완점을 발굴할 수 있었다.

이에 선두퍼프는 퍼프 제품을 소량 포장해 공급할 수 있도록 선두퍼프 사의 쇼핑몰(sundoo.shop)에 해외 바이어용 패널을 신설하여 소량 포장 완제품 정보를 추가하는 등 향후 사업 방향에 바이어의 세부적인 니즈를 반영할 계획이다.

## Part 4 바이어 피드백 포인트



품목	저자극 플로킹 퍼프 (화장품 부자재)	
교신 국가	러시아 (모스크바), 미국 (로스앤젤레스, 뉴욕)	
거래시 중요 요건	러시아: (1) 가격, (2) 물류, (3) 디자인 미국: (1) 가격, (2) 기술(품질)	
잠재 바이어 수	13개사 (러시아 7개, 미국 6개)	
관심 바이어 수	메일교신	3건 (러시아 3건)
	화상상담	2건 (러시아 2건)



KOTRA 자료 21-126

## **KOTRA, 해외 진출의 희망이 되다**

---

발행처 KOTRA

발행일 2021년 3월

주소 서울시 서초구 현릉로 13 (06792)

전화 02-1600-7119(대표)

홈페이지 [www.kotra.or.kr](http://www.kotra.or.kr)

I S B N 979-11-6490-879-0 (95320)

---

Copyright © 2021 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.



**KOTRA,**  
**해외 진출의**  
**희망이 되다**

**kotra**

Korea Trade-Investment  
Promotion Agency

ISBN 979-11-6490-879-0 (95320)