

LPR GLOBAL

수출 컨설팅 회사에게 해야 하는 5가지 질문

경쟁력 있는 수출 컨설팅사를 선정하는 것, 해외 판로 개척의 첫걸음입니다.





1. 해외수출 전략을 담은 리서치를 제공하는가?

LPR Global의 해외 수출 시장보고서는 온라인 검색을 통해서도 확인할 수 있는 시장 규모, 경쟁사 현황, 산업 동향 등 일반적인 정보를 넘어 타겟 바이어를 직접 컨택하지 않으면 알 수 없는 자세한 시장 동향을 담은 리서치를 제공합니다.

- ① 인증, 규제 및 라이선스
- ② 타겟 바이어 프로파일
- ③ 바이어 컨택 정보
- ④ 타겟 고객과 경쟁사가 참가하는 전시회 리스트
- ⑤ 경쟁사 정보
- ⑥ 경쟁사 제품 가격 및 기술적 문제
- ⑦ 잠정 파트너사 정보

⑤, ⑥, ⑦번 항목은 인터넷이나 간접 리서치로는 확인할 수 없는 내용들입니다. LPR Global은 20년 이상 축적해온 탄탄한 글로벌 바이어 네트워크를 보유하고 있어 실질적인 해외 수출 전략을 세울 수 있는 리서치를 수행합니다.

2. 산업에 대한 이해가 높고, 바이어와의 전화 인터뷰도 능숙하게 진행하는가?

한국의 수출 컨설팅 회사에게 바이어와의 통화를 부탁하면 대다수의 업체는 No라고 할 것입니다. 영어를 모국어로 하는 현지인들도 전화 통화를 어려워 할 뿐만 아니라 산업 제품과 기계에 대한 깊은 지식이 없다면 통화가 된다고 해도 의미 있는 대화가 불가능합니다.



LPR Global의 시장 리서치는 바이어와의 전화 인터뷰를 꼭 포함하고 있습니다. 바이어와의 전화 인터뷰는 일반적인 시장 리서치 자료나 인터넷 검색에서는 찾을 수 없는 내용을 알아내는 유일한 방법이기 때문입니다.

3. 해외 수출 경험이 있어 영업 과정에 대해 상세히 설명할 수 있는가?

한국의 많은 중소기업을 만나다 보면 많은 분들이 해외 영업은 영어만 잘 하면 된다고 오해하고 계십니다. 그러나 영업에서 가장 중요한 능력은 상대방의 말을 잘 이해하는 능력과 상대가 필요로 하는 것을 파악하는 능력입니다. 그렇기에 업계에 대한 이해도 높아야 하고 상대방의 의도를 한발 먼저 파악해야 하며, 기억력도 좋아야 하죠. 하지만 대다수 한국 수출 컨설팅 회사들은 영업을 하는 조직이 아니기 때문에 영업력이 전무합니다.

LPR Global은 20년 이상 미국 시장에 한국 장비 및 산업용 제품을 판매해 왔고 자연스럽게 산업용 기계 장비 분야의 영업 경험을 많이 쌓게 되었습니다. 그러다보니 미국 바이어 사이에서 쓰는 전문 용어에도 익숙하고, 미국 경쟁사의 제품 스펙도 파악하고 있으며, 바이어가 제시한 문제점에 대한 해결책으로 클라이언트의 제품을 제시할 수 있습니다.



4. 다양한 수출 성공 사례를 가지고 있고, 바이어들도 신뢰하는 회사인가?

수출 컨설팅 업체가 온라인 마케팅 플랫폼을 가진 경우는 없습니다. 수출 마케팅 플랫폼은 제작하는 것도 시간과 비용이 많이 들지만, 구글 오가닉 검색 결과를 통해서 바이어를 발굴 및 판로 개척할 수 있는 진정한 온라인 마케팅 플랫폼이 되기 위해서는 수년간의 역사가 있어야 함은 물론 제품에 대한 방대한 정보와 꾸준한 검색엔진 최적화 관리(SEO)가 필수적으로 요구됩니다.



LPR Global은 2008년에 론칭한 www.USKoreaHotlink.com 이란 막강한 온라인 플랫폼을 보유하고 있습니다.

북미에서는 최대의 한국 장비 및 산업용 제조사의 컨소시엄으로 알려져 있어서 많은 해외 바이어가 장비가 필요할 때 먼저 컨택 하기도 합니다.

우리 회사의 브랜드가 크지 않다면 브랜드 파워를 가진 수출 컨설팅 회사를 고용해야만 낮은 인지도를 보강할 수 있습니다. 한국에서는 잘 알려진 회사라도 해외 인지도가 낮다면 LPR Global의 마케팅 플랫폼을 활용하는 것을 추천합니다.

5. 수출 이후 AS 문제점은 어떻게 해결하는가?

한국의 수출 컨설팅 업체에게 수출 이후 AS를 어떻게 해야 하는지 질문하면 “그건 제조사가 해결해야 할 문제 아닌가요?” 혹은 “저희의 분야가 아닙니다” 라는 답을 들으실 것입니다.

산업용 기계 장비들의 북미 수출 경험을 보유한 컨설팅 회사라면 먼저 AS에 관한 문제를 제조사에게 꺼내고 해결책을 세워야 한다는 것도 말할 것입니다. 제품 판매 이후 장비에 문제가 발생할 시 대응할 방안이 부재한다면 수출 이후 큰 손해가 날 수 있기 때문에 반드시 AS에 대한 해결책을 준비해야만 합니다. 이걸 분명히 수출 컨설팅 업체의 책임은 아닙니다. 하지만 AS가 가능하지 않아서 수출이 안된다면 궁극적으로 컨설팅의 목적인 해외 수출을 달성하기 어렵습니다.



LPR Global은 전세계 9개국에 걸쳐서 엔지니어링 서포트 센터망을 보유하고 있습니다. 장비 판매 이후 AS문제에 대한 해결책을 한국 중소기업들에게 제공하기 위한 노력의 결과입니다.

미국, 캐나다, 멕시코, 브라질, 독일, 폴란드, 러시아, 터키 그리고 인도 9개국에 걸쳐서 현지 인스톨 지원, AS 서비스, 제품 검수 등을 제공합니다.

LPR GLOBAL

Your Connection to Korean Manufacturing
and Industrial Equipment

Headquarters

607-344 Bloor St W.
Toronto, ON M5S 3A7
Canada

Engineering Office

An der Moosach 7
85376 Neufahrn bei Freising
Germany

Contact

+1 416-423-5590
info@lprglobal.com

URL

www.lprglobal.com | www.uskoreahotlink.com

