

해외온라인쇼핑몰(B2C) 판매대행 지원사업

- B2C 판매대행 소개자료 및 지원우수사례

01 사업소개

사업개요

수출초보 중소기업이 해외온라인쇼핑몰(B2C)*을 통하여 해외시장에 진출할 수 있도록 **판매대행 지원**
(*이베이, 아마존, 라쿠텐, 타오바오, 쿠팡, 라자다(신규), 위챗(신규))

지원내용

판매대행

- ① 상품페이지 제작 : 온라인쇼핑몰에 적합한 상품페이지 제작 및 번역
- ② 쇼핑몰 등록 : 신뢰도 있는 판매대행사 계정을 통해 상품등록
- ③ 판매전략 수립 : 판매촉진 전략 및 홍보마케팅 지원
- ④ CS, 배송 대행 : 해외 소비자 문의 처리, 해외배송 대행



- 제품의 상품성, 시장성,
가격경쟁력 등을 판단하여 선정
- 참여기업으로부터
제품 정보 접수



현지시장에 맞는 상품페이지
디자인 및 번역지원



판매대행사 계정을 통해
해외 쇼핑몰에 상품 등록



위탁배송 및 소비자 문의 응대,
각종 마케팅 지원



판매실적관리, 고비즈코리아
상품페이지 등록 등
B2B연계지원

02. 신청안내

신청기간 : 2017.3.27(월) ~ 2017.5.26(금)

선정절차 : 서류평가-> 선정위원회를 거쳐 최종 1,500개사 선정

신청 및 접수

- 참여기업 신청접수
kr.gobizkorea.com 접속 후 온라인으로 참가신청서와 증빙서류 등록

서류평가

- 주요평가기준
상품시장 경쟁력, 수출준비도
기술역량등을 고려하여평가

선정위원회

- 온라인 수출 전문가로
- 구성된 선정위원회를 통해 선정기업 최종 선정

수행기관 매칭

- 선정기업과 수행기관 매칭을 통하여
- 상품정보 등록 및 판매진행

해외온라인쇼핑몰(B2C) 판매대행 입점 지원

아마존	이베이	라쿠텐	큐텐	타오바오	위챗	라자다
						

03. 우수사례 소개

(주)한국미라클피플사

- (주)한국미라클피플사
 - '14 ~ '16 해외온라인쇼핑몰(B2C) 판매대행 사업 참여
- 큐텐 입점
 - 은나노 청소세제가 여름철 날씨에 **습한 기후가 이어지는 싱가포르**에서 상품성이 있을 거라는 컨설팅 결과를 통해 싱가포르 및 동남아 시장 공략
- '16년 수출액이 20억원으로 급성장
 - 큐텐 입점 3개월만에 소비자들의 입소문(리뷰)을 타고 무려 **4만 6천세트의 판매실적 기록**



(주)미즈온

- (주)미즈온
 - '14 ~ '16 해외온라인쇼핑몰(B2C) 판매대행 사업 참여
- 아마존 입점
 - 전세계적으로 BB크림이 전성기를 누리고 있던 시기 CC크림에 주목하여 개발에 성공하였고, CC팩트가 출시된 후 단일 품목으로 연간 10억원의 매출 달성
- 미국 시장 진출 1년만에 연간 매출 10억원 돌파
 - 수출실적 지속적으로 상승 중



