KOB KOREA BRIDGE

KOB Korea Bridge

한국과 해외를 잇는 양방향 사업개발

Inbound 해외기업의 한국시장 진출
Outbound 한국 중소기업의 해외진출·현지 영업 실행

Inbound / Outbound

전략부터 고객 접촉과 후속 영업까지

Inbound | 해외 → 한국
한국시장 진단, 고객·협력사 발굴, 접촉·미팅, PoC·시범사업 조율

Outbound | 한국 → 해외
국가·시장 선정, 바이어·대리점 발굴, 현지 접촉·미팅, 제안·후속관리

우선 산업과 지역

산업 경험에 맞춰 시장을 선택합니다

산업 | 자동차·모빌리티 / 산업재·기계 / 철강 / AI·기술기업

1순위 | 말레이시아·동남아시아: 시장 검증과 현지 영업 실행
2순위 | 중남미: 국가별 수요·채널을 확인한 프로젝트
유럽 | 현지 파트너 연계: 프로젝트별 가용성과 역할을 사전 확인

유럽의 파트너 협력은 프로젝트별 확인이 필요하며 확정된 전 지역 네트워크를 의미하지 않습니다.

Outbound 서비스 범위

진단 → 검증 → 영업 실행

01 해외진출 진단
국가·고객군 선정, 경쟁사·가격·진입방식 검토, 실행 로드맵
02 해외시장 검증
잠재고객·대리점 조사, 실제 접촉, 미팅과 수요 확인, 진입 판단
03 해외영업 실행
영업기회 관리, 제안·협상 지원, 미팅 후속관리, 주간 진행 공유

가격구조 초안

프로젝트 비용 또는 월 운영비

해외진출 진단	500만~800만원 / 프로젝트
해외시장 검증	1,500만~2,500만원 / 프로젝트
해외영업 실행	월 500만~1,000만원 + 별도 성과보수

국가·제품 준비도·업무범위에 따라 개별 견적합니다.
VAT·출장·통번역·전문기관 비용의 포함 여부는 견적에서 명시합니다.

초안이며 확정가격이 아닙니다. 성과보수는 인정 매출·발생 조건·지급 시점을 별도 합의합니다.

대표의 이전 기업 경력

해외시장 진출과 영업 운영 경험

Jae Hee Kim | Co-Founder & COO

현대자동차 말레이시아 | 시장진출·사업성 검토·현지 영업 운영
현대자동차 | 브라질 CKD 수출·신차 출시 조율
현대자동차 | 중남미 수출 영업·대리점 개발
현대코퍼레이션 | 쿠바 지사 운영·산업재 사업개발

위 경력은 대표의 이전 직장 수행 경험이며 KOB의 완료 프로젝트 또는 고객 실적이 아닙니다.

프로젝트 운영과 시작 방법

첫 시장·고객·업무범위를 함께 정합니다

30분 초기 상담 → 제품·목표시장 확인 → 업무범위·견적 → 실행

리드 발굴 → 접촉 → 회신 → 미팅 → 제안 → 계약
담당자, 진행 근거, 다음 행동과 일정을 함께 관리합니다.

Jae Hee Kim / KOB Korea Bridge
jh8887@kobkoreabridge.com | kobkoreabridge.com