



## Easy Tracking 서비스 활용 안내

### - Online Lead Generation

Kompass Easy Tracking 서비스는 글로벌 B2B 포털인 Kompass.com을 활용해 한국 수출기업의 제품에 관심을 보이는 해외 잠재고객을 발굴하는 서비스입니다.

Kompass의 AI 기술, 데이터베이스 및 IP 추적 서비스를 통해 해외 잠재고객이 Kompass.com에서 수출기업의 상품을 검색하거나 온라인 상품관을 방문하고, 수출기업의 홈페이지를 조회하는 등의 행동을 분석해 방문 기업을 식별합니다.

식별된 정보는 Easybusiness Solution을 통해 한국 수출기업에게 제공하여, 효과적인 신규 고객 발굴을 지원합니다.

\* [Watch our video here.](#)



## 온라인 Lead Generation & Sales Accelerator 주요서비스

The screenshot displays the EasyBusiness platform interface with several key features highlighted:

- Sales Accelerator:** This module is highlighted with a red box and a callout pointing to a blue box labeled "서비스 메뉴: 영어/한국어" (Service Menu: English/Korean).
- Opportunities, Accounts, Contacts, Deals, Calendar, Dashboard, Settings:** These menu items are visible in the top navigation bar.
- EasyBusiness breaking news:** A sidebar section listing recent news items, such as "Linkedin 조직도 및 Contact사용가능: 15개국 기업별 최신 개편된 정보를 통해 국가별 Linked-in 연락처 정보 확대서비스 개시."
- Alerts:** A sidebar showing recent alerts from November 1, 2024, related to companies like PHARMIX, S.R.O. and HB KER - TRANS KFT.
- Opportunities:** A sidebar showing a list of opportunities with status indicators (Hot, Cold) and dates (e.g., 11/5/24).
- Language Selection:** A sidebar on the right allows switching between English (checked) and Korean, with a link to "View more languages".
- User Profile:** On the far right, it shows "Mr. KOREA" with 914 Credits, and links to "EasyBusiness profile", "Client Space (Kompass.com)", "Access and users", "Credits", "Help", "Language" (which is currently selected), and "Logout".



## ■ EasyTracking 서비스 개요:

Kompass Easy Tracking 서비스는 글로벌 B2B 포털인 Kompass.com을 활용해 한국 수출기업의 제품에 관심을 보이는 잠재고객 발굴 후속마케팅 지원 서비스입니다

### ▷ 로그인 및 페이지 접속안내 ----- Slide 4 ~

#### 1. 영업기회(Opportunity) ----- Slide 5 ~

- 대기 (Pending) : 영업기회 (Opportunity) 목록
- 전환 (Converted): 영업기회(Opportunity) 전환
- 보관 (Archived) : 영업기회(Opportunity) 보관
- 타겟리스트에 추가(ADD TO A LIST) : EASYBUSINESS의 [Target Lists]로 Opportunity추가
  - 해외 특정 관심기업의 최신News 및 임원진 관련 모니터링 서비스 제공, 식별된 Lead 상세정보 제공,
  - Multi-Contact Tool 활용한 이메일 마케팅, - 관심기업의 조직도 및 세부담당자 정보 제공 등 활용지원.

#### 2. 기업계정(Accounts)----- Slide 11 ~

“온라인 상품관 or 홈페이지로 방문한 고객사(Opportunity)

\*Multi-Contact Tool을 통한 이메일 마케팅 실행하기 ----- Slide 17 ~

#### 3. 연락처(Contacts)----- Slide 21~

“기업계정 (Accounts)의 연락처 (부서별 담당자 및 이메일, LinkedIn Profile URL) 추가하기

#### 4. 거래(Deals)----- Slide 23~

“신규 고객발굴을 위한 후속마케팅 수행지원 (KOMPASS Sales Accelerator)

#### 5. 기타 서비스 관리 : 일정, 대시보드, 설정 (Calendar, Dashboard, Settings)----- Slide 27~



kompass.com >> [로그인] >> [Easybusiness]

로그인 및 언어선택

kr.kompass.com/businessplace/

**KOMPASS**  
Your route to business worldwide

Global B2B platform to find & contact product or service suppliers

Companies Products / Services Who? Company Name

Search by sector Find Suppliers Find Buyers Our solutions Post a Buying request My EasyBusiness

Agriculture & Food Business Services Chemicals, Pharmaceuticals & Plastics

Construction Education, Training & Organisations Electrical, Electronics & Optical

Energy, Environment IT, Internet, R&D Leisure

Metals, Machinery & Engineering Minerals Paper, Publishing

**AGRICULTURE & FOOD**  
Importers | Exporters | Service Providers | Producer | Distributor  
Agricultural and forestry machinery and equipment  
Agriculture and forestry  
Beverages

**EasyBusiness** Search Target Lists Alerts Sales Accelerator Reports

Opportunities Accounts Contacts Deals Calendar Dashboard Settings

영업기회 기업계정 연락처 거래관리 일정 대시보드 설정

**Sales Accelerator**

Overview

Accounts	Contacts	Current deals
22	24	0

Value of deals	Current tasks	Opportunities
0	0	67

Opportunities

- 9/17/24 THE PURE PROJECT Warm
- 9/17/24 ACADEMIE DE SABRE LASER DE REIMS Cold
- 9/17/24 ACADEMIE DE CONDUITE Cold
- 9/16/24 ACADEMIE DE TENNIS DE PARIS Cold
- 9/16/24 RECTORAT DE L'ACADEMIE DE POITIERS Cold

SEE ALL OPPORTUNITIES

Tasks and events

Deals by stage

Mr. KOREA 2,959 Credits

2.Easybusiness >>

2-1 Sales Accelerator

- 영업기회( Opportunity ) 등의 하위메뉴

4



EasyBusiness Solutions – Easy Tracking 서비스 & Sales Accelerator 서비스이용 안내

## 1. 영업기회(Opportunity)



## 1. 영업기회(Opportunity)

- ① Opportunity 서브메뉴 : Pending, Converted, Archived, Add to a list
- ② Score (스코어) : 신규 Opportunity의 거래 가능성 평가를 위한 Scoring 서비스 (Hot핫, Warm웜, Cold콜드)
- ③ Actions , 실행 : 기업계정 선택 후 하위의 메뉴를 통해 영업기회 관리
- ④ All sources : Opportunity(영업기회) 유입경로 구분

The screenshot shows the Opportunities page of the Sales Accelerator. At the top, there are tabs for Opportunities, Accounts, Contacts, Deals, Calendar, Dashboard, and Settings. The Opportunities tab is selected. On the left, there's a sidebar with a date range selector (Month: yyyy-mm, 2024, Jan-Mar), a score filter (Score: Warm, Cold), and a search bar. The main area displays a list of opportunities with columns for Last name, Kompass ID, Number of employees, Status, and Actions. Each opportunity row has three buttons: ARCHIVE, CONVERT, and ADD TO A LIST. A red box highlights the 'All sources' dropdown in the Actions column. Another red box highlights the 'Actions' dropdown. A third red box highlights the 'Score' dropdown. A fourth red box highlights the 'Last name' search bar. A fifth red box highlights the 'Actions' buttons. A sixth red box highlights the notifications icon. A seventh red box highlights the 'EXPORT' button. A eighth red box highlights the 'Score' dropdown. A ninth red box highlights the 'Actions' dropdown. A tenth red box highlights the date range selector.

⑤ Click> Display 필드설정 관리

⑥ 신규 Opportunity 및 관심기업변동내용 알림서비스 (Daily기준)

⑦ Export : Opportunity 목록 다운로드(엑셀파일)

⑧ Opportunity 검색

⑨ Opportunity 관리 메뉴 : Archive 보관/ Convert, 전환/ Add to A List, 타겟 리스트

⑩ 년/월 검색

Score	Name	Kompass ID	Category	Source	Num	Visit date	Visit URL
Hot	PRICE OBSERVATORY	FRA082S10	Prospect	Visit - Booster	1	6/14/24	https://kr.kompass.com/c/kompass-korea-inc/kr002059/
Cold	DOOSAN CORPORATION	KR001940	Prospect	Visit - Site	2	6/11/24	https://kompass.co.kr/, https://kompass.co.kr/introduction/
Cold	WEBSENSE SC OPERATIONS LIMITED	GBC55844125	Prospect	Visit - Site	1	6/10/24	https://kompass.co.kr/
Cold	LOTTE DATA COMMUNICATION COMPANY	KR122052	Prospect	Visit - Site	4	6/10/24	https://kompass.co.kr/
Hot	HEWLETT-PACKARD FRANCE	FR8011138	Prospect	Visit - Site	1	6/10/24	https://kompass.co.kr/
Cold	BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE	FR8054547	Prospect	Visit - Site	2	6/7/24	https://kompass.co.kr/2024/06/10/middleeastmarketing-2/
Cold	ENMAN	FR0307495	Prospect	Visit - Site	1	6/5/24	https://kompass.co.kr/
Hot	B2 Net Solutions Inc.	CAC0230351	Prospect	Visit - Site	2	6/5/24	https://kompass.co.kr/eb_payment/
Hot	DAUM ARCHITECTES	FRA042ZZ29	Prospect	Visit - Site	1	6/4/24	https://kompass.co.kr/login/
Hot	SYNDICAT MIXTE QUALYSE	FR5258960	Prospect	Visit - Site	1	6/4/24	https://kompass.co.kr/%eb%94%94%ec%a7%80%ed%84%b8%eb%a7%88%ed%
AjC	AJC	FRA017V7B	Prospect	Visit - Site	1	6/3/24	https://kompass.co.kr/
Hot	Naver Corporation	KR001512	Prospect	Visit - Site	1	6/2/24	https://kompass.co.kr/joining-as-our-member/
Cold	Netprotect Inc.	USM06065606	Prospect	Visit - Booster	1	6/1/24	https://kr.kompass.com/c/kompass-korea-inc/kr002059/
Hot	EFREI PARIS	FR0924966	Prospect	Visit - Site	3	6/1/24	http://kompass.co.kr/
Hot	KOREA TRADE NETWORK	KR001780	Prospect	Visit - Site	7	5/31/24	https://kompass.co.kr/, https://kompass.co.kr/boosterpriceandpayment/



## 1. 영업기회(Opportunity)

▶ 영업기회(Opportunities) 목록에 생성된 방문기업 (Pending, 대기 기업리스트) 의 영업기회 연관성 검토 및 분류하기

- ① 기업계정 클릭
- ② Opportunity In detail

- History / Activity : 검색에 사용한 Keyword 확인, 방문일 및 방문회수 등 방문 히스토리 제공
- Kompass Info : 방문기업 계정 (Accounts)의 Kompass 상세기업정보 제공
- Orgchart : 방문기업의 상세 내부 조직도 및 담당자별 세부정보

Opportunities

Month: yyyy-mm      Pending      Archived      Added to a list

Last name: LE COIN DES PETITS      (Click)

Score: Hot      Last name: PTV FRANCE      Warm

Opportunity in detail      ②

SYMBIOFARM SPÓŁKA Z OGРАNICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ  
Kompass ID: PL408145

Phone: (48) 2771330      Email: biuro@symbiofarm.pl

History - Activity      Kompass info      Orgchart

Company information

ACTIVITY HEADINGS

Main Kompass Activities

- 23150 P - Parapharmaceutical preparations
- 2315043 P - Dietary supplements, mineral or vitamin based

Other Kompass activities

- 23140 P - Pharmaceutical preparations NES

OTHER CLASSIFICATIONS

NACE Rev.2 (EU 2008) : 1089      Manufacture of other food products n.e.c.

ISIC 4 (WORLD) : 1079      Manufacture of other food products n.e.c.

Actions: ARCHIVE, CONVERT, ADD TO A LIST



## 1. 영업기회(Opportunity)

⑩ 기업명 or 돌보기 아이콘을 클릭하면 [Opportunity in detail]로 이동]

Score	Name	Kompass ID	Number of employees	Category	Status	Source	N. of activities	Visit date	Actions
Cold	Metabiomed Co.,Ltd.	KR036284	100-249	Prospect	Pending	Visit-Site	1	6/24/24	<button>ARCHIVE</button> <button>CONVERT</button>
Cold	SCE DEPARTEMENTAL INCENDIE ET SECOURS	FR8831502	500-999	Prospect	Pending	Visit-Site	1	6/24/24	<button>ARCHIVE</button> <button>CONVERT</button>
Hot	PROTEOGENIX	FR1866496	20-49	Prospect	Pending	Search result-Site, Visit...	2	6/21/24	<button>ARCHIVE</button> <button>CONVERT</button>

### ▣ Opportunity In details (영업기회 상세)

History - Activity

10/31/24 Visit <https://www.leexi.ai/en/customer-service/>

Company information

Contact

ACTIVITY DESCRIPTION

GENERAL INFORMATION

▶ History-Activity(이력\_활동) :  
식별기업의 방문경로

▶ Kompass Info(KOMPASS 정보):  
식별된 방문기업의 상세 KOMPASS 정보

All departments

All-sourced contacts

M. Xavier Grossetête

Directors / Managers

5 contacts

▶ Orgchart(조직도): 식별된 방문기업의 내부조직도 및 담당자 상세 정보)  
- All Sourced contacts : 담당자 정보를 kompass내부 정보 및 Web Data기반 구분하여 서비스 지원됨

※ 특정 기업계정을 [Convert, 전환] 하면  
해당기업은 [Accounts, 기업계정] 과  
[Deals, 거래] 메뉴로 동시에 구분됨



## 1. 영업기회(Opportunity)

### 1-2) Target List (타겟리스트)로 분류 및 활용 안내

#### ① 방문기업의 제품 연관성 검토 후 [Add to List, 타겟리스트] 추가 및 서비스지원내용

- 리스트에 등록한 목록별 상세 클릭하여 등록된 기업의 상세정보 조회,
- 데이터 내보내기: 리스트내의 관심 기업 파일다운로드 지원 Financial 정보, 기업별 임원진 정보 등 다운로드 지원 (엑셀, PDF파일),
- 연락처 (Multi-Contact tool)를 사용 등록된 기업대상 이메일 마케팅 수행 및 마케팅 통계서비스 지원
- 특정기업의 변동내용 모니터링 설정 및 수신

영업기회 | 기업계정 | 연락처 | 거래관리 | 일정 | 대시보드 | 설정

영업기회 상세

Warm(월)  
GROUPE LUCIEN BARRIERE  
Kompass ID FR8596918  
전화 1 42 86 54 00  
유입경로 검색 결과 - 사이트  
위험 등급 저위험

보류  
① 타겟리스트에 추가

이력 - 활동 | Kompass 정보 | 조직도

방문수 2  
10/28/24 Kompass portal  
<https://fr.kompass.com/searchCompanies?acClassif=&localizationCode=&localizationLabel=&localizationType=&text=PME+&searchType=COMPANYNAME>  
10/28/24 Kompass portal  
<https://fr.kompass.com/searchCompanies?acClassif=&localizationCode=&localizationLabel=&localizationType=&text=PME+&searchType=COMPANYNAME>

첫 방문일 10/27/24  
마지막 방문일 10/27/24

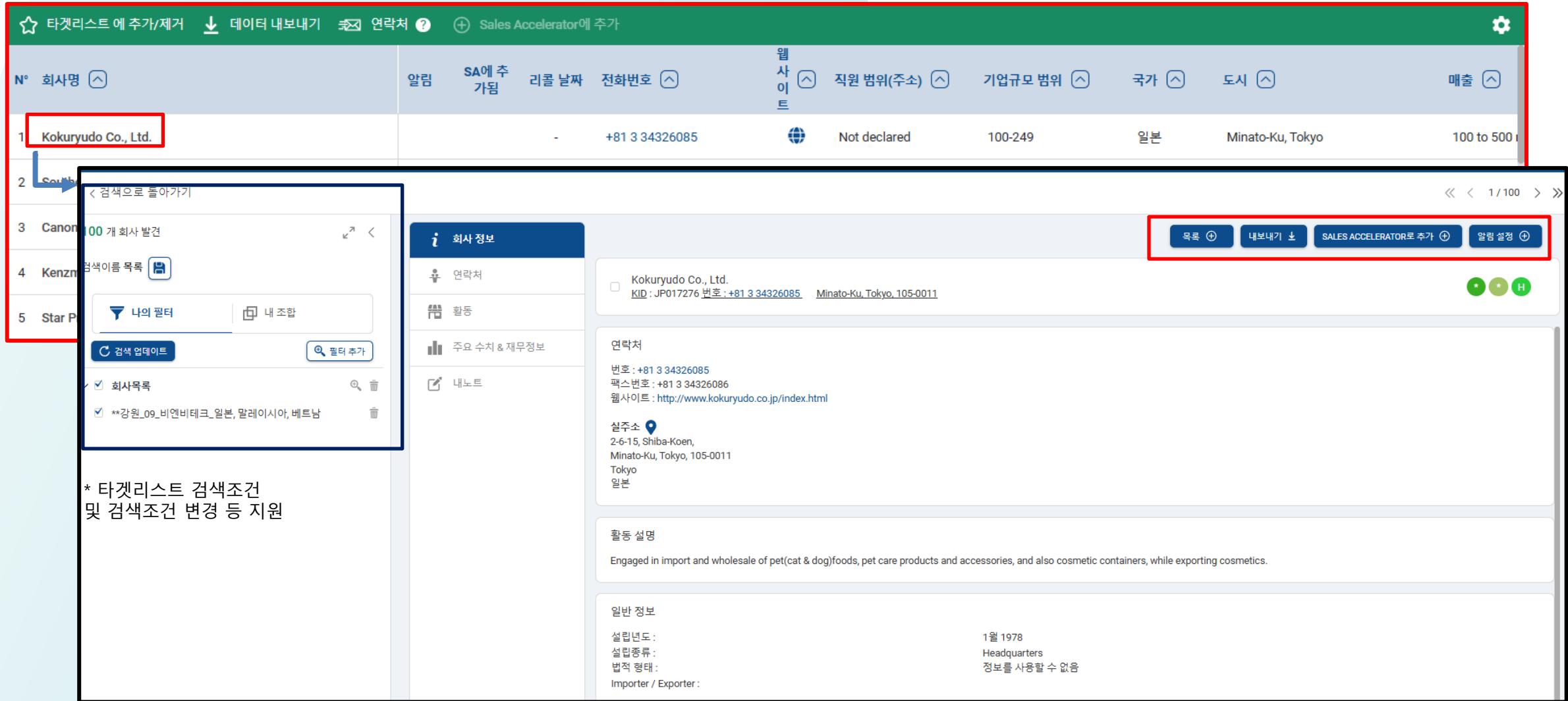
목록에서 추가/제거  
회사 선택  
확인된 회사  
목록으로 관리  
목록 생성



## 1. 영업기회(Opportunity)

### 1-2) Target List (타겟리스트)로 분류 및 활용 안내

- 리스트에 등록한 개별 기업 상세정보 조회, 알림설정, 기업정보파일다운로드, 개별 메일 보내기 등 지원

The screenshot displays the Sales Accelerator application's target list management interface. At the top, there is a navigation bar with buttons for '추가/제거' (Add/Remove), '데이터 내보내기' (Export Data), '연락처' (Contact), and 'Sales Accelerator에 추가' (Add to Sales Accelerator). Below the navigation bar is a search bar and a table listing companies. The first company listed is 'Kokuryudo Co., Ltd.' with details: +81 3 34326085, Not declared, 100-249, 일본, Minato-Ku, Tokyo, 100 to 500+. A red box highlights the company name. To the left of the main content area, there is a sidebar with a search bar, a list of recent companies (2. Samsung, 3. Canon, 4. Kenz, 5. Star P), and filter options. A red box highlights the search bar and the list of companies. On the right side of the main content area, there is a detailed view of 'Kokuryudo Co., Ltd.' with sections for '회사 정보' (Company Information), '연락처' (Contact), '활동' (Activities), '주요 수치 & 재무정보' (Key Figures & Financial Information), and '내노트' (Notes). A red box highlights the '회사 정보' section. At the bottom right of the main content area, there are four buttons: '목록' (List), '내보내기' (Export), 'SALES ACCELERATOR로 추가' (Add to Sales Accelerator), and '알림 설정' (Notification Settings). A red box highlights these buttons.

\* 타겟리스트 검색조건 및 검색조건 변경 등 지원



EasyBusiness Solutions – Easy Tracking 서비스 & Sales Accelerator 서비스이용 안내

## 2. Accounts (기업계정)



## 2. Accounts (기업계정)

① [기업명 or 둘보기] 을 클릭하면 Accounts(기업계정 상세) 페이지로 이동

- ② \* 생성 (Create) : 신규 기업 등록하기
- \* 가져오기 (Import) : 기업계정 등록 Template 다운로드 및 추가하기
- \* Actions (실행) : 기업]을 선택 후 하단의 [Add tags, Add a sources, Contact, Delete] 클릭을 통해 Opportunity 관리

①

②

**Account (기업계정 상세)**

③

\* 생성: 새로운 연락처 추가  
\* 담당자 추가: 담당자 연락처 추가

③



## 2. Accounts (기업계정)

- [ Opportunity (영업기회) 데이터] 와 [\* KOMPASS데이터] 와의 매칭을 통하여 (검색, 동기화 & 저장) Kompass 최신정보 추가지원

① [기업계정 편집] 아이콘 클릭

Name	Kompass ID	Email	Website	Phone	Postcode	City	Region	Country	Source	Actions
ELECTRICITE DE FRANCE	FR9225750		https://www.edf.fr	+33 1 40 42 22 22	75008	PARIS	Île-de-France	France		<span>Add tags</span>
LABELIUM	FR0481217		https://www.labelium.com	+33 1 84 25 18 04	75010	PARIS 10	Île-de-France	France	9/19/24 4:41 PM	<span>Add a source</span>

② 기업계정 상세페이지(Account details):

- [\* Opportunity (영업기회) 데이터] 와 [\* KOMPASS데이터] 와의 매칭을 통하여 (검색, 동기화 & 저장) kompass 최신정보 추가지원

Opportunity (영업기회) 데이터	KOMPASS 데이터
Name: RECTORAT DE L'ACADEMIE DE POITIERS	Rectory of Poitiers Academy
Email: ce.rectorat@ac-poitiers.fr	ce.rectorat@ac-poitiers.fr
Phone: +33 5 16 52 64 00	+33 5 16 52 64 00
Website: https://ac-poitiers.fr	https://ac-poitiers.fr
VAT 번호: FR50 178604302	FR50 178604302
주소: 22 RUE GUILLAUME 7 LE TROUBADOUR 86000 POITIERS Vienne Poitou-Charentes France	22 RUE GUILLAUME 7 LE TROUBADOUR 86000 POITIERS Vienne Poitou-Charentes France

- ③ - 검색(Search): Tracking 서비스를 통해 식별된 방문자 정보를 KOMPASS Database 를 통하여 매칭검색  
 - 동기화 (Synchronise): 식별된 방문자 정보 확인 및 KOMPASS Database 를 통하여 추가정보 보완 (담당자 정보, 웹사이트, 폰, 이메일 등)  
 - 저장 (Save)



## 2. Accounts (기업계정)

[기업명 선택 "Huber & Suhner"] {기업계정 상세 페이지} >> KOMPASS 데이터베이스에서 담당자 추가

영업기회 | 기업계정 | 연락하다 | 거래진행단계 | 일정 | 대시보드 | 설정

기업계정 | 이름 | 검색 | 생성 | 가져오기 | 실행 | << | < | 1-10 총기 18 기업계정 | > | >>

선택	이름	Kompass ID	이메일	웹사이트	전화번호	우편번호	도시	지역	국가	출처	생성일	실행	설정	
<input type="checkbox"/>	kompass										9/25/24 4:00 PM			
<input checked="" type="checkbox"/>	Huber & Suhner	GB81101794	sales.uk@hubersuhner....	http://www.hubersuhner.com	+44 1869 364100	OX26 4LA	Bicester	England	영국		9/25/24 3:59 PM			

기업계정상세

## KOMPASS CRM :후속마케팅 수행 단계별로 이벤트 추가 지원

뒤로 | << < 2 / 18 > >>

Huber & Suhner 전화번호 +44 1869 364100 <http://www.hubersuhner.com> Kompass ID: GB81101794  
메일 sales.uk@hubersuhner.com 소유자: Kelly Cha

노트 추가 | 이벤트 추가 | 작업 추가 | 거래 추가

연락처 | 거래 | 메모 | 이벤트와 작업 | Multi-Contact emails | 서류 | Kompass 정보 | 조직도 | 지난내역

검색

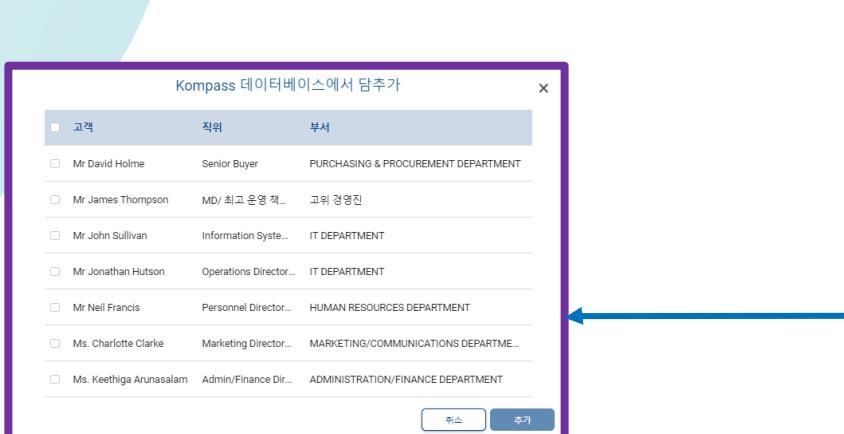
생성 | 담당자 추가 | KOMPASS 데이터베이스에서 담당자 추가

#### ④ 식별기업대상 거래(Deals) 진행

### ⑤ 방문기업의 담당자 정보 추가

- 담당자 추가
  - 생성
  - Kompass 데이터베이스에서 담당자 추가

※ 단. KOMPASS DB 내 해당기업정보의 담당자 정보가 없는 경우 담당자추가 메뉴가 화면에 나타나지 않음





## 2. Accounts (기업계정)

\* 관심기업 임원진의 Linkedin 프로필 링크 및 임원진정보를 [기업계정]으로 가져오기

- 기업별 최신 조직도를 통해 \*15개국의 기업별 Linked-In 연락처 지원(2,253,695기업)

- \* France, Italy, Spain, UK, Germany, Switzerland, Belgium, Netherlands, Luxemburg, Denmark, Sweden, Poland, Romania, Czech Republic and Croatia

- 이메일 마케팅 수행 및 거래관리를 통한 신규 고객 확보 지원

The screenshot illustrates the four-step process for extracting company contacts:

- 1. 기업명 클릭 (Google France) ①**: The company name "GOOGLE FRANCE" is highlighted with a red box.
- 2. 조직도 클릭 (Org Chart) ②**: The "조직도" button in the top navigation bar is highlighted with a red box.
- 3. 조직도 display & 내 연락처에 추가 ③**: A modal window titled "내 연락처에 추가" (Add to Contacts) is shown, asking if you want to add all contacts from the organization chart. Below it, another modal shows the message "조직 차트의 모든 연락처가 이 기업계정에 추가되었습니다." (All contacts from the organization chart have been added to this company account).
- 4. 조직도 내의 KOMPASS임원진 정보 계정정보로 다운로드 ④**: A large blue arrow points from the bottom of the third step to the fourth step, which shows a table of downloaded KOMPASS executive information for Google France.

※Linkedin의 최신 및 추가 정보는 고유한  
조직도에 표시되고, 검색 필터 ( 역할별 임원 등) 와 함께 활  
용되고 Excel 파일 형식으로 내보내져 고객이 최고의 의사  
결정자를 식별하고 연락하기가 더 쉬워집니다



## 2. Accounts (기업계정)

-신규 기업계정 추가 및 보유중인 바이어 정보 파일 업로드 하여 기업계정 생성하기

The screenshot shows the EasyBusiness platform interface. The top navigation bar includes links for Opportunities, Accounts (highlighted with a red box), Contacts, Deals, Calendar, Dashboard, Settings, Search, Target Lists, Alerts, Sales Accelerator, Reports, and user profile information (Mrs. Cha, Credits). The main content area displays a list of accounts with columns for Name, Kompass ID, Email, Website, Phone, Postcode, City, Region, Country, Source, Creation date, and Actions. Two modal dialogs are open: 'New account' (with fields for Account\*, Email, Phone, Website, VAT number, Registration number, Address, Zipcode, City, Country, Source, and Tag) and 'Import accounts' (with instructions to download the import format, a checkbox for matching accounts with company head office, and 'CANCEL' and 'IMPORT' buttons).

- ⑥ Create(생성) : 신규 기업계정 추가  
 ⑦ \*Import(가져오기) : 기업계정 가져오기

[⑥ 신규 기업계정  
 (Accounts) 추가]

⑦ [Download the Import Format]을 다운로드 후  
 보유중인 바이어 정보를 입력 후 업로드함.



## 2. Accounts (기업계정)

\*Multi-Contact Tool을 통한 이메일 마케팅 실행하기



## 2. Accounts (기업계정)

### \*Multi-Contact Tool을 통한 이메일마케팅 실행하기

- ① 기업명을 클릭하면 Accounts(기업) 페이지로 이동
- ② Account (기업계정목록)의 [기업]을 선택 후 [Actions, 실행] 하단의 [Contact, 연락하기]을 통해 기업내 담당자에게 이메일 마케팅 실행하기

The screenshot illustrates the process of executing email marketing through the Multi-Contact Tool:

- Accounts Page:** The top navigation bar shows the 'Accounts' tab selected (highlighted by a red box). A list of accounts is displayed, including 'ELECTRICITE DE FRANCE' and 'LABELIUM'. The 'ELECTRICITE DE FRANCE' row is highlighted with a red box and circled with a red number '1'.
- Action Menu:** On the right side of the Accounts page, there is a 'Actions' dropdown menu. The 'Contact' option is highlighted with a yellow box and circled with a red number '2'.
- Multi-Contact Tool Interface:** A modal window titled 'Multi-contact tool' is open. It has three tabs: '1. Select', '2. Message', and '3. Validation'. The '2. Message' tab is active. It contains fields for 'Your first and last name' (set to 'Kelly Cha'), 'Your email' (set to 'info@toolkorea.co.kr'), 'Your phone', 'Subject', and 'Message'. The message area includes a rich text editor and a signature section for 'Kelly Cha' (info@toolkorea.co.kr).

\*Contact: 이메일 마케팅 하기



## 2. Accounts (기업계정)

### \*Multi-Contact Tool을 통한 이메일마케팅 실행하기

- 메시지 작성 및 이메일 보내기

**1. 선택** | **2. 메시지** | **3. 확인**

멀티컨택틀 - 하루 최대 1,000개까지 메일을 보낼 수 있습니다  
국가규정상 특정국가에 소재한 업체에 연락하기 위해서는 이 툴을 사용할 수 없음을 알려드립니다.

이메일 주소가 있는 기업계정과 연락처만 아래에 표시됩니다.

**선택한 기업계정**

모두선택  KOMPASS

**선택한 연락처(0)**

모두 선택  KOMPASS - DY LEE

**다음**

**(4) CONTENT Marketing & 전시회 사전 마케팅**  
**- News content를 활용, 수출품목에 부합한 콘텐츠 무제한 등록으로 트래픽 상승효과**

온라인상품관 URL 자동링크

클라우드기반 마케팅 저장소 제공 및 온라인홍보( 동영상, 상품카탈로그 , 전시회 참가) 지원

Page Number: 19



## 2. Accounts (기업계정)

\*Multi-Contact Tool을 통한 이메일마케팅 실행하기

[ 이메일 마케팅 통계 ]: 이메일 마케팅 실행 및 수신, 오픈, 클릭 등 대상 기업명 상세 통계제공 .

날짜	제목	회사 이메일 수	임원 이메일 수	사용한 Credit	메시지	SA	배송지	열기	클릭	상세 통계
8/27/24 4:57 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	95	95	190	<a href="#">✉</a>		180	64	11	<a href="#">🔍</a>
6/25/24 4:32 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	1	1	2	<a href="#">✉</a>		2	5	0	<a href="#">🔍</a>
6/19/24 6:07 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	203	<a href="#">✉</a>		186	197	343	<a href="#">🔍</a>
5/16/24 5:41 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	154	<a href="#">✉</a>		150	108	202	<a href="#">🔍</a>
3/28/24 10:40 AM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	49	<a href="#">✉</a>		35	11	5	<a href="#">🔍</a>
2/14/23 4:11 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	50	<a href="#">✉</a>		47	7	2	<a href="#">🔍</a>
2/14/23 11:14 AM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	20	<a href="#">✉</a>		20	6	0	<a href="#">🔍</a>
2/13/23 2:51 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	18	<a href="#">✉</a>		17	2	0	<a href="#">🔍</a>
2/13/23 2:47 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	28	<a href="#">✉</a>		28	16	39	<a href="#">🔍</a>
8/12/22 5:03 PM	COGO TOOL_Carbide Endmill, Drills from S.Korea	64	139	103	<a href="#">✉</a>		100	63	45	<a href="#">🔍</a>

**상세 통계**

회사 이메일	회사 ID	배송지	열기	클릭
Rixs Tools UK Ltd	GB07793774	1	0	0
Tyrolit	GB30560018	1	1	0
Roemac Services Ltd	GB32628817	1	0	0
A & S Tooling UK Ltd	GB55352361	1	0	0
Southern Engineering Equipment Ltd	GB55017395	0	0	0
Intertool	GB25092582	1	0	0

닫기

끌내다
내보내기

검색시작하기

+ +

내보내기



EasyBusiness Solutions – Easy Tracking 서비스 & Sales Accelerator 서비스 이용 안내

### 3. Contacts (연락처 )



## 3.Contacts (연락처)

[Create] , [Import], [Import contacts VIA LinkedIn]를 하여 마케팅수행을 위한 담당자 정보를 추가 할 수 있습니다

연락처
« < 1-10 총 34 연락처 > »

소유자	모든 사용자	검색	생성	가져오기	LINKEDIN을 통해 연락처 가져오기
성	이름	직위	기업계정	메일	전화번호
<input type="checkbox"/> Decout	Carole	Responsable des achats	GETELEC		
<input type="checkbox"/> Marty	Frédéric	Responsable Qualité	GETELEC		

조치

- [할당하다](#)
- [태그추가](#)
- [유입경로 추가](#)
- [연락처](#)
- [삭제하다](#)

할당하다	마지막 업데이트	소유자	조치
고객에게 연락처를 할당하려면 최소한 한개의 연락처를 선택하세요	9/24/24 10:35 AM	9/24/24 10:35 AM	haeun Lee
	9/24/24 10:35 AM	9/24/24 10:35 AM	haeun Lee

[신규 contact 추가]

[ Import Contacts]

- [Download the Import Format](#) 을 다운로드 하여 보유중인 바이어 이메일을 입력 후 업로드함.

[ Import LinkedIn contacts]

LinkedIn에서 데이터를 내보내고, 아카이브를 다운로드하여 “**Connections.csv** 파일”을 가져오십시오.  
\*저는 EasyBusiness에 가져온 제 연락처 데이터에 대해 책임이 있음을 확인합니다.”



EasyBusiness Solutions – Easy Tracking 서비스 & Sales Accelerator 서비스 이용 안내

#### 4.Deals (거래)



## 4.Deals (거래)

거래

거래의 수: 121  
거래의 글로벌 가치: 0€ 월: 년-월 종료날자: 기업계정 또는 연락처 정렬: 생성일(상향) 유입경로: 모든유입경로 보관된 거래 표시  
갱신할 거래 표시

리드생성 리드자격부여 거래제안 후속마케팅 거래성사 거래실패 + 단계 추가

Deal JBN EVENTS  
연결:JBN EVENTS

계약 ACADEMIE DE BILLARD DE LIMOGES  
연결:ACADEMIE DE BILLARD DE LIMOGES

계약 JBN EVENTS  
연결:JBN EVENTS

계약 UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE  
연결:UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE

계약 METEHOR  
연결:METEHOR

계약 THE PURE PROJECT  
연결:THE PURE PROJECT

계약 CARBOOKR  
연결:CARBOOKR

계약 Sejong Telecom, Inc.  
연결:Sejong Telecom, Inc.

① Account(기업) 추가 메뉴  
 - Create Deal (거래진행단계생성) : 신규거래내역 추가  
 - 내보내기 (Export) : 거래내역 엑셀다운로드

거래생성

거래명 \*

설명

B I U Font Size A A

가치

단계 \*

리드생성

예상 종료일

출처

선택

태그

선택  
오프라인상담  
기관 거래처  
온라인판매

취소

생성

거래진행단계 생성 내보내기

①



## 4.Deals (거래)

①

거래

이사회 보기: Dong-Yeol Lee 거래진행단계 생성 내보내기

거래의 수 121 월: 년-월 종료날자 기업계정 또는 연락처 정렬: 생성일(상향) 유입경로 모든유입경로 보관된 거래 표시  
갱신할 거래 표시

리드생성 리드자격부여 거래제안 후속마케팅 거래성사 거래실패 + 단계 추가

**Deal JBN EVENTS**  
연결:JBN EVENTS

계약 ACADEMIE DE BILLARD DE LIMOGES  
연결:ACADEMIE DE BILLARD DE LIMOGES

계약 JBN EVENTS  
연결:JBN EVENTS

계약 UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE  
연결:UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE

계약 METEHOR  
연결:METEHOR

계약 THE PURE PROJECT  
연결:THE PURE PROJECT

계약 CARBOOKR  
연결:CARBOOKR

계약 Sejong Telecom, Inc.  
연결:Sejong Telecom, Inc.

[해당 기업계정의 상세 정보 및 관리 페이지 제공]

상세거래

Deal JBN EVENTS 연결:JBN EVENTS 소유자: Dong-Yeol Lee 생성 날짜: 9/19/24 4:19 PM  
수정일: 9/24/24 9:20 AM

리드생성 > 리드자격부여 > 거래제안 > 후속마케팅 > 거래성사

상세내역 메모 이벤트와 작업 서류 Kompass 정보 조직도 지난내역

거래명 Deal JBN EVENTS  
단계 리드생성  
소유자 Dong-Yeol Lee  
연결 JBN EVENTS  
생성 날짜: 9/19/24 4:19 PM  
수정일: 9/24/24 9:20 AM



## 4. Deals (거래)

상세거래

뒤로

Deal JBN EVENTS 연결: JBN EVENTS

소유자: Dong-Yeol Lee | 생성 날짜: 9/19/24 4:19 PM | 유입경로: 검색 결과 - 사이트  
수정일: 9/23/24 8:32 AM

▶ 리드생성 ▶ 리드자격부여 ▶ 거래제안 ▶ 후속마케팅 ▶ 거래성사 ▶ 거래실패

[상세내](#) [메모](#) [이벤트와 작업](#) [서류](#) [Kompass 정보](#) [조직도](#) [지난내역](#)

거래명	Deal JBN EVENTS
단계	리드생성
출처	검색 결과 - 사이트
소유자	Dong-Yeol Lee
연결	JBN EVENTS
생성 날짜:	9/19/24 4:19 PM
수정일:	9/23/24 8:32 AM

① :

- [노트 추가](#)
- [이벤트 추가](#)
- [작업 추가](#)
- [거래보관](#)
- [거래삭제](#)

**거래진행단계 수정**

거래명 \*

설명

Font Font Size Size A- A+

가치

단계 \*

예상 종료일

출처

태그

리드생성

리드자격부여

거래제안

후속마케팅

거래성사

거래실패

취소 수정

**▣ 단계별 거래관리**

- New (리드생성)
- Qualification (리드자격부여)
- Proposition( 거래제안)
- Post Marketing(후속마케팅)
- Won ( 거래성사)
- Lost (거래실패)

\* 단계별 거래관리 단계별 제목은 고객사에서 정의 사용 가능

26



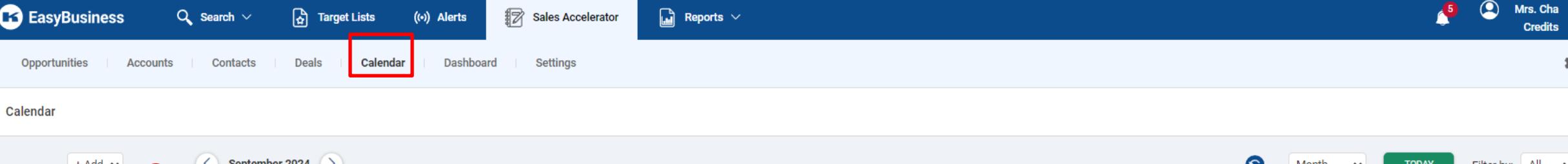
## EasyBusiness Solutions – Easy Tracking 서비스 & Sales Accelerator 서비스 이용 안내

### 5.기타 서비스 관리

- 5-1. Calendar(일정) 페이지
- 5-2. Dashboard 페이지
- 5-3. Settings (설정)
- 5-4. KOMPASS CRM Connector소개



## 5-1. Calendar(일정) 페이지



The header features the 'EasyBusiness' logo, a search bar, 'Target Lists' and 'Alerts' sections, a 'Sales Accelerator' button, a 'Reports' section, and a user profile for 'Mrs. Cha' with a notifications icon showing 5 alerts. Below the main menu, there are links for 'Opportunities', 'Accounts', 'Contacts', 'Deals', 'Calendar' (which is highlighted with a red box and has a circled '1' above it), 'Dashboard', and 'Settings'. A gear icon for settings is also present.

- + Add
  - Events and Tasks
  - Calendar search



## 5-2. Dashboard 페이지

대시보드

별 Dong-Yeol Lee ~부터 24/08/2024 수취인 23/09/2024 확인

개요

기업계정	연락처	현재 거래	거래 가치	현재 작업	현재 이벤트	Opportunities
135	22	122	0 €	0	1	0

개요

- 단계별 거래
- 고객확보 경로 (Sales funnel)
- 소유자별 거래 (단위)
- 소유자별 거래 (가치)
- 일별 가치
- 월별 가치
- 거래 목록
- 다가오는 이벤트 및 작업
- 메모
- 다중컨택 이메일



## 5-3. Settings (설정)

- Tags: Identify your accounts and contacts easily by adding tags: 태그를 추가하여 계정 및 연락처를 쉽게 식별하세요
- Sources : Specify account info, contacts and deals directly by uploading your sources. ? "소스를 업로드하여 계정 정보, 연락처 및 거래를 직접 지정하세요."
- ① Stages : Organise your sales funnel by adding stages. ? "단계를 추가하여 영업 퍼널을 체계적으로 정리하세요."
- Calendar Synchronisation: 캘린더 동기화 지원 (Google & outlook)

The screenshot shows the EasyBusiness Settings page. The top navigation bar includes 'Search', 'Target Lists', 'Alerts', 'Sales Accelerator', 'Reports', and 'Settings'. The 'Settings' tab is highlighted with a red box and circled with a red number 1. Below the tabs, there are links for 'Opportunities', 'Accounts', 'Contacts', 'Deals', 'Calendar', 'Dashboard', and 'Settings'. The main content area is titled 'Settings' and contains a sidebar with 'Tags', 'Sources', 'Stages', and 'Calendar Synchronisation' (which is circled with a red number 1). The main panel has a heading 'Identify your accounts and contacts easily by adding tags.' with a help icon. It lists categories: Client, Partner, Competitor, Prospect, Former client, and email Marketing list(Opened). To the right, there is a table for managing tags, with a row for 'Add tag' circled with a red number 2. A modal window is overlaid on the page, titled 'Calendar Synchronisation'. It contains sections for 'Login with a Microsoft account' (with a 'Sign in with Microsoft' button) and 'Login with a Google account' (with a 'Sign in with Google' button). A blue arrow points from the 'Calendar Synchronisation' link in the sidebar to the 'Calendar Synchronisation' section in the modal.

①

②

Add tag ADD

②

ADD:  
Tag, Source, Stages 추가하기



## 5-4. KOMPASS CRM Connector 소개

- 기업별로 사용중인 CRM으로 Kompass Database를 사용 원하는 경우 KOMPASS Connector를 소개 서비스 지원함
- 아래 목록에 있는 CRM을 사용하는 고객사는 KOMPASS Connector를 통해 실시간 데이터베이스 이용 가능함.

The screenshot shows the 'Crm connectors' section of the EasyBusiness interface. It displays logos for several CRM systems: Salesforce, Zoho, HubSpot, Pipedrive, Microsoft Dynamics 365, SugarCRM, and Bigin. Each logo has a blue '로그인' (Login) button below it. At the top, there are tabs for 'CRM', '매핑-기업계정' (Mapping - Company Account), and '매핑-연락처' (Mapping - Contact). A red border highlights the entire connector section. A note at the bottom states: 'CRM 커넥터를 통한 대규모 내보내기는 내보내기 1회 기준 500개 회사로 제한됩니다. 또한 이러한 CRM 내보내기는 회사당 최대 50개의 연락처로 제한됩니다.' (Large-scale exports via CRM connectors are limited to 500 companies per export, and each company can have a maximum of 50 contacts).

- CRM 커넥터 설정 페이지에서 이제 CRM으로 데이터를 내보낼 때 사용할 언어를 설정지원

The screenshot shows the 'Crm connectors' settings page. On the left, there's a sidebar with sections like 'Easybusiness profile', 'Client reference', 'EasyBusiness redirection by default', 'Allocated', 'Credits used', and 'CRM connectors'. The 'CRM connectors' section has a 'SETUP' button highlighted with a red box. On the right, there's a 'Language' dropdown menu with 'English' selected, and a 'Settings' tab is visible. A blue box highlights the 'Language' dropdown, and a blue arrow points from the 'SETUP' button to the language selection area. A note above the language dropdown says: '"CRM 커넥터 설정 페이지에서 이제 CRM으로 데이터를 내보낼 때 사용할 언어를 설정지원' (Language support for setting the language when exporting data via CRM connectors).



# THANK YOU

한국콤팘스

서비스 이용문의 :

Tel: 02-2200-0800, Email: [kompass@kompass.co.kr](mailto:kompass@kompass.co.kr)

