

**“해외 바이어 발굴 서비스”**

서비스소개



# About US

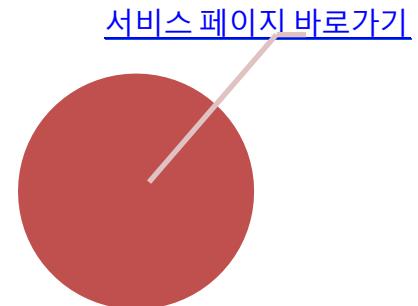
## 한국콤패스(KOMPASS KOREA) 소개

1943년 프랑스 본사가 설립된 이래 해외 75개국 Local Center를 운영하고 있으며, 세계 최대의 B2B마케팅 정보 서비스를 통하여 다양한 수출입 마케팅 서비스를 제공하는 Global Company입니다. 한국에는 1989년 설립되어 한국의 국내 B2B마케팅 정보와 상품정보를 글로벌 B2B검색엔진 KOMPASS.COM에 제공하고 있으며, 국내 수출기업의 해외 거래선 발굴을 위해 다양한 서비스를 지원하고 있습니다.

## KOMPASS 주요 서비스 분야

1. KOMPASS 글로벌 B2B플랫폼을 통한 B2B 홍보 서비스
2. 해외 B2B 비즈니스정보 서비스
3. 해외 바이어 발굴 서비스
  - 오프라인 해외 바이어 발굴 서비스 (Online Lead Generation Service)
  - 온라인 해외 바이어 발굴 서비스 (Easy Tracking 서비스)
4. Coface 기업신용정보 서비스

※ KOMPASS 서비스는 “증기부 수출바우처 및 한국무역협회 수출바우처”로 서비스 이용 가능



# Chapter 1 - Service Background

## KOMPASS “해외 바이어 발굴 조사 서비스” 는

+ 70개국에 위치해 있는 KOMPASS 해외 현지사무소의 오프라인 마케팅지원을 통해  
수출기업의 관심바이어 조사 및 오프라인 마케팅 수행을 통해 관심 바이어 발굴 & 바이어와의 화상미팅을 지원합니다

### ❖ 해외 현지에서 파트너사 담당자를 직접 컨택

Kompass의 전세계 75개국 네트워크를 활용하여 고객이 원하는 타겟 지역의 파트너를 찾고 직접 컨택해드립니다.

\* 해외 바이어 발굴조사 서비스 지원내용.

- **타겟국가 잠재바이어 조사 및 목록작성**
- **잠재바이어의 담당자 식별 및 오프라인 마케팅 수행**
  - 잠재 바이어기업 접촉 및 담당자(전화,이메일) 확인
  - 수출제품에 대한 관심도 등 수출기업의 관심사항 확인
  - 현지 시장내 마케팅은 Google Sheet를 통해 고객사와 공유
- **Virtual Meeting 주선:** 한국제품에 관심을 보이는 잠재 바이어와의 화상상담 조직 및 진행

### ❖ 프로젝트 투명성

프로젝트 착수 시 현지 마케터가 한국콤팘스 및 고객사와 공유 될 Google Sheet를 생성하고 프로젝트를 진행하면서 확보한 모든 정보를 Google Sheet를 통해 업데이트 합니다.

업데이트 내용은 다음 같은 정보를 포함합니다.

- 조사를 통해 찾은 파트너사 담당자의 개인 연락처 정보 업데이트
- 추가 담당자가 발생 시 해당 담당자 개인 연락처 정보 업데이트
- 잠재바이어사 담당자에게 연락 한 날짜 / 시간 메모
- 잠재 바이어의 모든 응답, 요청 및 기타 문의 상황 메모

# Process Description

## ◆ Project 목표

해외시장 비즈니스 네트워크를 확장하고 무역을 확대하기 위해 노력하는 한국 수출 기업의 글로벌시장 진출 지원.

### ▪ 서비스 수행

모든 서비스는 수출 기업의 관심시장에 위치한 [\*\*KOMPASS 로컬센터\*\*](#)를 통해 수행.

### ▪ 서비스 지원 범위

**본 제안의 서비스 지원 범위는 국가별 관심 잠재 바이어 조사 및 접촉을 통한 진성 바이어 발굴이 목표**

- ① 수출 기업 제품과 관련된 시장별 관련 파트너사 조사.
- ② 시장별 관련 잠재 바이어사 담당자를 컨택하여 수출 기업의 제품에 관심을 표시하는 진성 바이어를 발굴하는 서비스.

### ▪ 서비스 제공 내용:

- ① **타겟국가 파트너 조사:** Target 국가 내 마케팅 전문가를 통해 수출 기업의 제품에 관심을 보이는 파트너사 발굴 조사.
- ② **마케팅 활동:** 확보된 모든 파트너사 담당자 **접촉(이메일 및 통화)** 및 후속 마케팅을 통한 진성 바이어 발굴 서비스  
- 진성 바이어(관심바이어) 발굴 시 후속 마케팅(이메일 및 통화)수행

# Process Description

## ● 바이어 발굴 진행상황 공유

Google 쉬트를 통해서 클라이언트와 공유된 구글시트에서 단계별 마케팅 진행내용 Update하여 공유함.

Registration number	Web	Company	Address	City	Postcode	Phone	Email	Day 1 of the call	Name	Surname	Function	Name of assistant	Direct telephone	Direct email	Result of the 1st call	Email sent on	Day 2: Calling	Result of the 2nd call	2. Email sent on
00000000	www.kompass.com	Minerva	Salvador 177-185	Barra	4000	00-7100	info@minerva.pt	10/11/2021	Mr.	Kutner	Software		00000000	00000000	Mr. Kutner agreed to send him information about 3 Korean companies and upcoming online presentations with the understanding that we would catch him later.	10/11/2021	10/11/2021	Mr. Kutner has informed us that he will be available on 11/11/2021 at 10:00 am (PT) for an online meeting.	10/11/2021
00000001	www.kompass.com	Minerva	Salvador 177-185	Barra	4000	00-7100	info@minerva.pt	10/11/2021	Mr.	Zemanek	Software		00000001	00000001	In the end, I only called the customer service line, where I was advised to write to Mr. Zemanek, who is in charge of potential foreign suppliers; unfortunately, they refused to give me his direct phone number.	10/11/2021	10/11/2021	My colleague informed that Mr. Zemanek had not yet had time to read our message, so I am awaiting his response. We will determine whether to make another attempt to contact him or to move on to the next lead.	10/11/2021
00000002	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mrs.	Blank	Marketing		00000002	00000002	Mrs. Blank agreed to send information on Korean food products if interested, they will be in touch.	10/11/2021	10/11/2021	We spent considerable time discussing the interests of each of the two companies. My colleague informed us that Mrs. Blank is interested in Korean food products.	10/11/2021
00000003	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mr.	Alexander	Marketing		00000003	00000003	Mr. Alexander informed us that he is interested in this business opportunity; he did not speak Czech, only English, but finally he was persuaded and agreed to send him information about Korean confections on Pali. He could use it in all major series to him.	10/11/2021	10/11/2021	According to his reply, he is the best contact because he is in charge of the Korean market. We agreed to discuss this topic on 11/11/2021 at 10:00 am (PT). We will inform him of the date to follow up on this action, but we made it clear that it is better to understand the opportunity and difficulties before.	10/11/2021
00000004	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mr.	Rosenkranz	Marketing		00000004	00000004	I spoke with Mr. Rosenkranz, who agreed to send him information about Korean products; he expressed preliminary interest in online meeting; he also mentioned the Korean-speaking owner of the company.	10/11/2021	10/11/2021	Today with Mr. Rosenkranz, who told us about Mr. Rosenkranz, who is the owner of the company. He is a very experienced person in the food industry. We discussed the Korean market with him again, update 10/11/2021. I spoke with the owner Mr. Choi, Jung-Woo Choi and we agreed that he will receive a message to his direct email address. Furthermore, we arranged to send him a message on Thursday December 2.	10/11/2021
00000005	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mr.	Nguyen	Marketing		00000005	00000005	I spoke to Mr. Nguyen, who was quite interested in the event; he mentioned some previous contacts with Koreans; they will discuss this within the company and tell me more.	10/11/2021	10/11/2021	We began our first interview in meeting with different Korean food producers. We decided to have one meeting before 10:00 am (PT) on each day. We are trying to cover a range of different products and gradually it is broadened, just recently, but generally interested in ready-made Asian cuisine, Korean sweet dishes, cakes and desserts or traditional Korean business.	10/11/2021
00000006	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mr.	Tony	Marketing		00000006	00000006	I spoke to Mr. Tony (from his accent he was Asian) who agreed to send him information about three Korean companies to the above email; they are not specialists in Asian food, not even food, their product range includes e.g. textiles, cosmetics, dragonfruit, tea.	10/11/2021	10/11/2021	In response, update 10/11/2021, we asked Mr. Tony to explain how and probably will he back in touch, update 10/11/2021. Mr. Tony decided to immediately take the opportunity to meet with his business partners, he prefers them to be the ones to contact him for meetings.	10/11/2021
00000007	www.kompass.com	FoodAndBusiness	Budapest 120	Budapest	102-08	00-7100	info@foodandbusiness.com	10/11/2021	Mr.	Hai	Marketing		00000007	00000007	I spoke with Mr. Hai, who explained that they only run one online-commerce store and e-commerce, and they only buy goods from the Netherlands for their own use, as they probably won't be the right partner for Kossuth. However, we agreed that I would forward them this info about Korean products.	10/11/2021	10/11/2021	Today with a colleague office, who works in advertising, whom I do not know. We agreed that he changes our location to FoodAndBusiness. Address and name after confirming who he is, so that we can forward the information to the online meeting to let us know more about him.	10/11/2021

\* 타겟국가 현지 상황에 따라 Google Doc공유가 안될 수 있음.

# 오프라인 해외 바이어발굴조사

## ❖ 서비스 상품안내

### 1. Buyer Research & Outreach

서비스 Type	잠재 바이어 조사 (Buyer Research)	잠재 바이어 접촉(Outreach)	지원국가	마케팅수행언어	Virtual Meetings	이용금액
1. Basic Buyer Research	20 Companies	잠재 바이어 대상 마케팅 (이메일 및 통화)	1개국기준	영어	No Virtual Meetings	상담 후 견적제출
	30 Companies					
	40 Companies					
	50 Companies					

### 2. Buyer Research & Outreach Service + 화상상담지원

서비스 Type	잠재 바이어 조사 (Buyer Research)	잠재 바이어 접촉(Outreach)	Virtual Meetings (바이어 화상미팅주선)	지원국가	마케팅수행언어
2. Premium Buyer Research	20 Companies	잠재 바이어 대상 마케팅 (이메일 및 통화)	1건 지원	1개국기준	영어
	30 Companies		2건 지원		
	40 Companies		3건 지원		
	50 Companies		4건 지원		

#### Note:

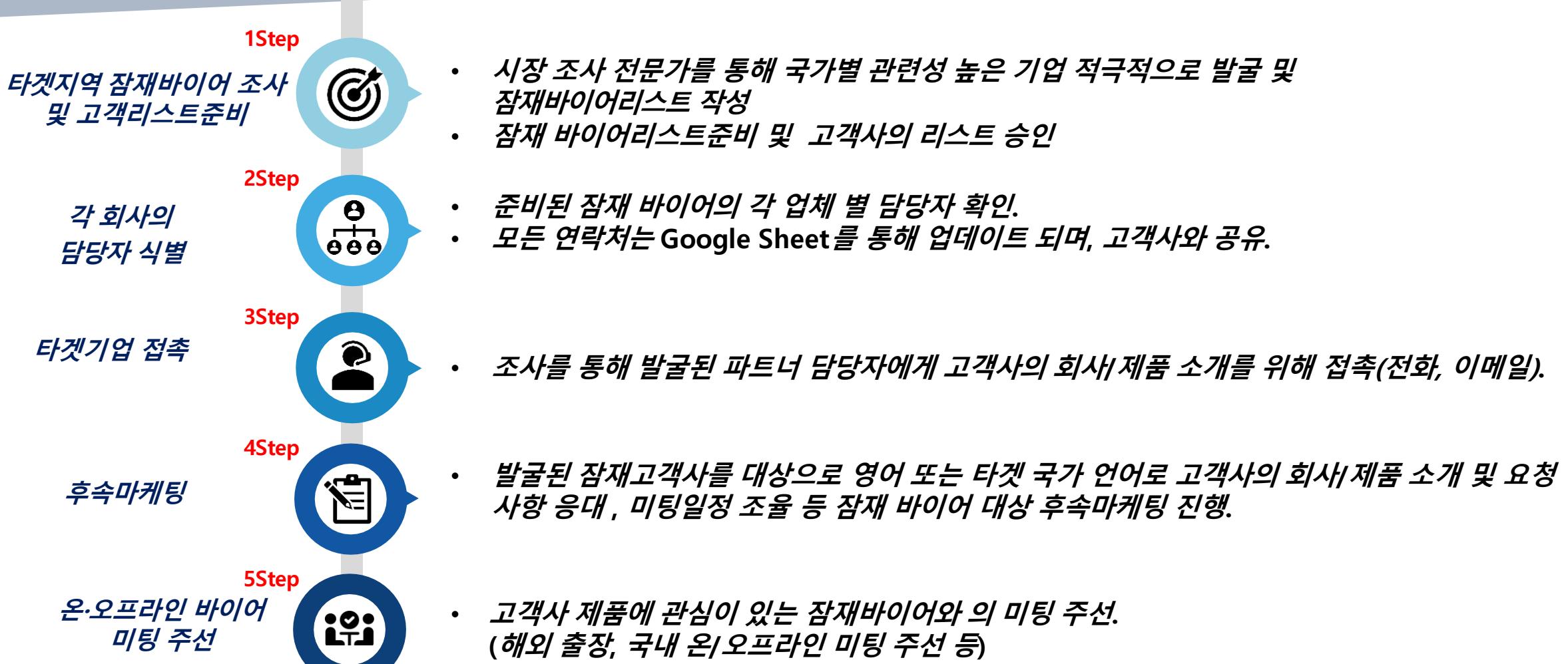
- 서비스 지원 국가: KOMPASS 해외 센터 <https://www.kompass.com/selectcountry/> 운영국가 기준
- 현지어 지원: 타겟시장의 바이어 조사 및 Outreach 서비스는 기본 영어로 진행. 단, 프랑스, 독일, 폴란드, 체코 등 현지어를 통한 마케팅 수행 가능 (Option, 추가비용발생)
- 해외 바이어 발굴조사 신청서: [\[서비스 신청서 다운로드\]](#)
- 전시회 사전마케팅 활용 가능: 해외 전시회 참가 시 사전마케팅 수행 및 관심바이어 발굴을 통한 현지시장내 오프라인 미팅 주선 가능.

\* Outreach Service : 고객이나 특정 타겟 그룹과의 커뮤니케이션, 홍보, 정보 제공 등의 오프라인 마케팅 활동

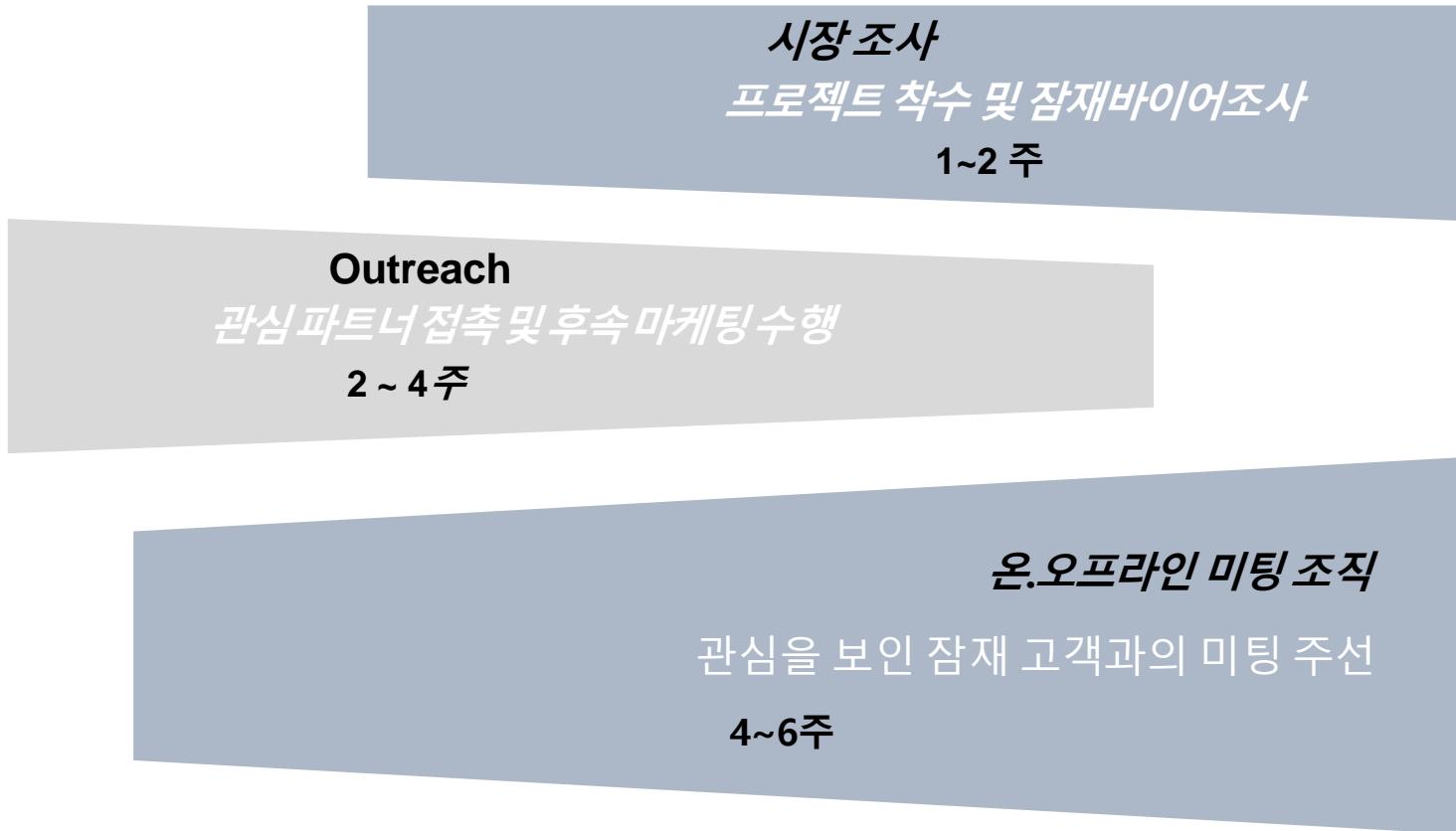
KOMPASS 해외 현지 사무소를 통한 바이어 발굴조사

**KOMPASS**  
Your route to business worldwide

## Steps of the Process:



# Chapter 2\_Timeline



❖ Project 수행기간 : 6주~ 10주

WEEKS							
8	7	6	5	4	3	2	1
							Kick Off
			Research				
		Outreach					
			Update over online document				



# KOMPASS

YOUR ROUTE TO BUSINESS WORLDWIDE

서비스 문의: KOMPASS KOREA (한국콤팘스)  
T.02-2200-0852, 2200-0834

email: [kompass@kompass.co.kr](mailto:kompass@kompass.co.kr)  
Web : [www.kompass.co.kr](http://www.kompass.co.kr)