글로벌 진출의 패러다임을 바꿉니다.



바이어를 찾아가는 수출에서,

바이어를 먼저 찾고 · 관심을 읽고 · 거래로 연결하는 AI무역

AI가 분석하고 추천합니다. 최종 판단과 거래는 사람이 수행합니다. (AI + HI)

- **01 MARKET**
  어디에 팔 것인가
- **02 BUYER**
  누구에게 팔 것인가
- **03 ACTION**
  다음에 무엇을 할 것인가

AI 시대에도 우리는 왜
20년 전 방식으로 해외 바이어를 찾고 있을까요?

01
시장조사
보고서

→

02
전시회 준비
일정·비용

→

03
현장 미팅
명함

→

04
귀국 후 연락
메일·엑셀

→

05
후속영업
담당자 경험

하지만 기업에 남는 것은?

흩어진 데이터
조사·명함·엑셀·메일이 분리됩니다.

끊기는 맥락
담당자가 바뀌면 다시 시작합니다.

놓치는 타이밍
바이어 반응 이후 대응이 늦습니다.

"혁신"은 일을 더 빨리 하는 것보다,
시작하는 방식을 바꿉니다.

소통의 변화

편지

→ 이메일

정해진 전달 경로에서 즉시 연결로

이동의 변화

말, 기차

→ 자동차·자율주행

정해진 노선에서 원하는 목적지로

수출의 변화

먼저 찾아가기

→ 먼저 찾아내기

전시회 이전에 시장과 바이어를 검토

"전시회에서 몇 명을 만날까?" → "우리 제품에 맞는 바이어를 먼저 찾을 수 없을까?"

먼저 만나고 판단하는 수출에서,
먼저 검토하고 만나는 수출로

전시회를 없애는 것이 아니라, 시간과 예산을 쓰는 순서를 바꿉니다.

BEFORE / 기존 해외영업

- 먼저 사람·비용을 투입
- 현장에서 바이어 탐색
- 귀국 후 개별적으로 연락
- 데이터가 엑셀·메일에 분산

AFTER / CONNECT AI

- ✓ 우선 시장·바이어 후보 조사
- ✓ 적합 기업에 사전 접촉
- ✓ 반응을 보고 후속영업 집중
- ✓ 영업 이력을 회사 자산으로 축적

핵심은 “더 많은 바이어”보다 “더 적합한 바이어에게 더 나은 후속영업”입니다.

박람회 6개월을 준비하기 전에,
5분 만에 바이어 후보부터 확인해 보십시오.



0–1분

제품·시장 입력

제품 특성 · 국가 · 유통경로

1–3분

기업 후보 탐색

적합 업종 · 후보 기업

3–4분

우선순위 검토

제품 적합성 · 담당 직무

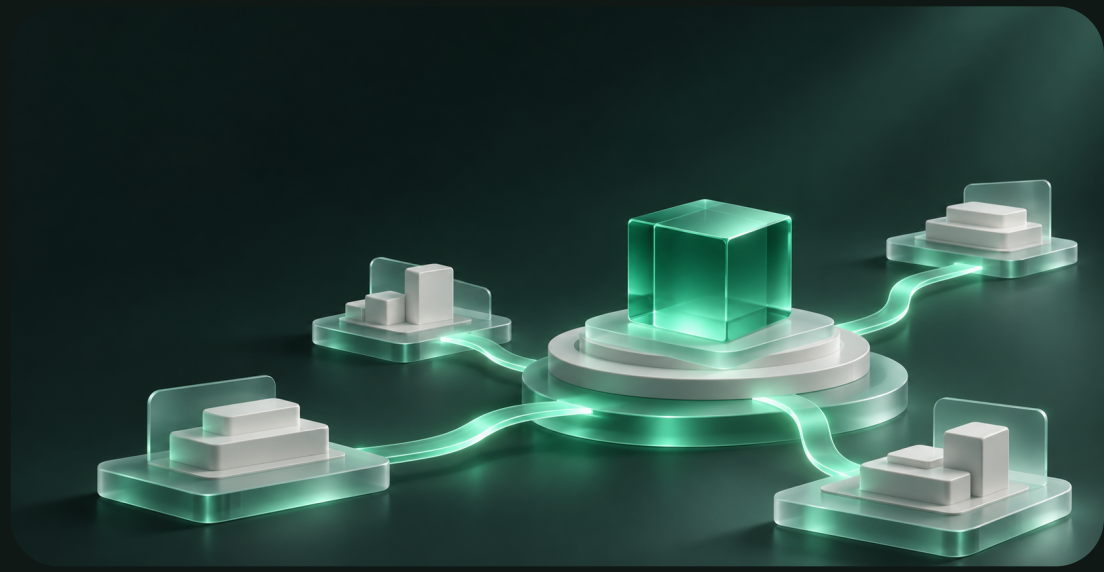
4–5분

다음 행동 제안

접촉 대상 · 메시지 · 후속 계획

수개월~1년 기존 박람회 준비기간 → **5분 타깃 바이어 후보 확인**

시장부터 거래 기회까지,
하나의 데이터 흐름으로 연결합니다.



01

MARKET

어디에 팔 것인가?

유망 국가 · 진출 우선순위

→

02

BUYER CONNECT

누구에게 팔 것인가?

적합 기업 · 접촉 대상

→

03

MORI / DBI

누가 관심을 보이나?

반응 · 회신 · 다음 행동

→

04

HUMAN SALES

누가 실행할 것인가?

미팅 · 견적 · 협상

→

05

DEAL & LEARN

무엇을 남길 것인가?

거래 기회 · 영업 자산

AI는 분석하고 추천합니다. 최종 판단과 실제 거래는 사람이 수행합니다.

모든 바이어에게
같은 시간과 노력을 쓰지 않습니다.

관찰된 행동을 구분하면, 다음 영업 행동의 우선순위를 더 잘 정할 수 있습니다.

A



이메일 열람

약한 관심 신호

관찰 · 추가 검토

B



제품자료 클릭·재방문

추가 관심 가능성

맞춤 자료 제안 검토

C



견적·구매조건 문의

구체적인 영업 신호

담당자 우선 응대

바이어 리스트보다 중요한 것은
접촉 이후의 기록입니다.

폴란드 프로젝트의 내부 발표자료에 기록된 진행 단계입니다.

0

초기 폴란드 바이어

박람회 참가 전

173

타깃 접촉

적합 대상에게 제안

25

우선·관심 타깃

후속관리 대상 분류

"누구에게 접촉했고, 어떤 반응이 있었으며, 다음에 누가 움직여야 하는가?"

전시회를 대체하지 않습니다.
전시회의 성과를 높입니다.

사전 비즈매칭으로 전시회 이전부터 이후까지, 바이어와의 관계를 이어가는 구조입니다.

BEFORE

1 전시회 이전

시장·바이어 후보 탐색

사전 접촉 · 상담 일정 조율

→

DURING

2 전시회 현장

우선순위 바이어 상담

제품 검증 · 신뢰·관계 형성

→

AFTER

3 전시회 이후

회신·자료 반응 확인

후속 미팅 · 견적·협상 관리

전시회는 “처음 찾는 장소”에서 “이미 시작한 대화를 진전시키는 장소”로 바뀝니다.

기업의 상황에 따라,
해외영업의 시작 방식은 달라집니다.

기술 도입부터 실행 대행, 검증 후 공동사업까지. 필요한 방식부터 시작합니다.

01

직접 운영형

MORI + Buyer Connect

해외영업팀이 있는 기업

시장·바이어·관심신호·후속영업을 직접 관리

02

해외영업 대행형

Global B2B Sales Team

전담 영업팀이 부족한 기업

전문가가 발굴·접촉·미팅·견적·후속영업 지원

03

공동사업·무역상사형

Performance Partnership

제품·시장성 검증 후

판매대행·판권·성과배분 등 별도 협의

기술은 CONNECT AI가,
사업은 전국 파트너와 함께 실행합니다.



CONNECT AI / AI TRADE OS

MORI · Buyer Connect · 데이터/IP · 운영표준 · 품질관리

01

지역 운영거점

기업 모집 · 진단 · 현장 운영

02

기관·협회

회원사 · 공동 실증 · 산업 협력

03

대학·전문가

Senior × Junior · 교육 · 실행

04

사업수행 파트너

해외영업 · 인증 · 전문서비스

CONNECT AI의 고객을 넘어,
함께 사업을 만드는 파트너로.

참여자의 역할을 명확히 하고, 실증성과를 바탕으로 공동사업을 설계합니다.

지역 운영 파트너

기업 모집 · 진단 · 프로젝트 운영

모집·운영 수수료 협의

AI무역 전문가

시장조사 · 바이어 발굴 · 후속영업

교육·컨설팅·수행 계약

기관·협회

회원사 모집 · 공동 실증 · 사업화

공동사업·사업수행 협력

대학·교육기관

Senior × Junior 양성 · 기업 실습

교육·기업 프로젝트 협력

산업별 수행기업

인증 · 마케팅 · 현지 세일즈

공동 프로젝트·성과배분 협의

정책 연계 제안 분야 AI무역·수출 실증 / 지역기업 글로벌화 / 인재양성 / 산업별 세일즈

가장 좋은 시작은
검증 가능한 실증입니다.

8주 · 3~5개 기업 참여를 가정한 선행 실증 제안안입니다.

CONNECT AI + Claude ChatGPT Gemini LiveKit



1~2주

시장·제품 진단

수출 조건·타깃 기준 합의

3~4주

바이어 발굴

후보 검증·우선순위 선정

5~6주

실제 접촉

제안 발송·반응·회신 기록

7~8주

후속·성과 점검

미팅·견적 기회·개선안

WHAT WE MEASURE

- 연락처 검증률
- 실제 접촉·도달률
- 긍정 회신·상담
- 견적·거래 기회

글로벌 진출의 비용과 시간을 다시 설계합니다.

수개월~1년

기존 전시회 준비기간

전시·자료·시장개척 준비 과정

5분 이내

타깃 후보 확인

우선 진출국가 관련 산업군 바이어

90%

비용 절감

기존 출장·전시 중심 탐색 대비

100배+

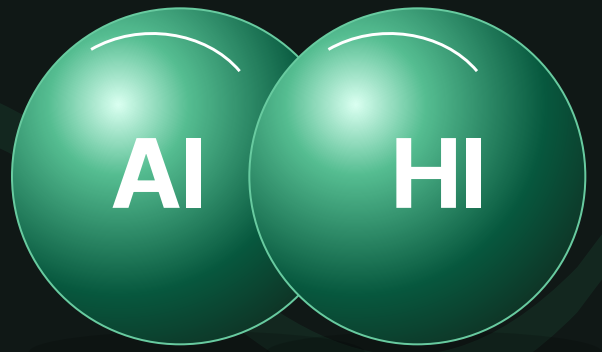
시간, 속도 향상

바이어 후보 탐색 단계의 시간 대비

핵심은 바이어 DB 가격이 아니라, 올바른 바이어를 찾고 후속영업을 실행하는 총 시간·인력·비용입니다.

※ 원본의 90%·100배 수치는 비교 기준 및 실증 근거 검증이 필요한 참고 주장입니다.

AI가 찾고 분석합니다.
사람은 판단하고
거래를 완성합니다.



분석 · 추천 → 판단 · 거래

01

먼저 시장을 확인합니다

02

맞는 바이어를 연결합니다

03

반응을 읽고 후속영업을 이어갑니다