MORI 신규 가입자 사용 안내

새로운 바이어를 우리 회사 자산으로

마켓 인텔리전스에서 방향을 정하고,
바이어커넥트로 발굴해 프로젝트와 데이터로 쌓아요.

박람회 사전·사후 세일즈에 활용하세요

이런 분이 보세요

아직 영업할 신규 바이어 데이터가 없어요.
시장 분석부터 발굴·프로젝트 연결까지 시작하려고 해요.

이 순서로 따라오세요

1 **마켓 인텔리전스** 02-04p
진출 시장과 발굴 조건 정하기

2 **바이어커넥트** 05-06p
진행안·제공 범위·예산 확인

3 **신규 바이어 프로젝트** 07p
발굴 결과와 연결 정보 확인

4 **데이터 자산화** 08-09p
회사 데이터로 축적·보완

5 **다음 행동 활용** 10p
Claude·ChatGPT에 물어보기

첫 단계 시작하기 →

이미 마친 단계는 오른쪽 순서에서 바로 열 수 있어요.

2026.11.08 실제 운영 화면 / 개인정보 가림 / 옐로우 번호가 확인할 위치를 가리켜요.

분석할 제품과 영업 목적을 알려주세요.

마켓 인텔리전스에서 새 보고서 생성을 눌러 입력창을 여세요.

마켓 인텔리전스 → 새 보고서 생성

메뉴 열기 ↗

1 자료 또는 한 줄 소개 입력하기

분석이 완료된 자료를 선택하거나 한 줄 소개에 제품을 설명해요. 둘 중 하나는 필요해요.

2 분석 대상과 목적 적기

분석 대상 회사·브랜드, 영업 목표와 홈페이지를 입력할 수 있어요.

3 입력 내용의 범위 확인하기

로그인한 회사 정보가 아니라, 이 창에 넣은 자료와 설명을 바탕으로 분석해요.

실제 시장조사 입력창 / 자료·제품·목표 입력 영역

1

선택 안 함 — 아래 '한 줄 소개'로 분석

선택하면 해당 자료의 분석을 제품 소스로 사용합니다.

한 줄 소개

예: 고출력 비상방송 스피커 (133dB / 300m)

2

목표

예: AV·SI 통합사 채널로 해외 수출 확대

회사 홈페이지

https://... (있으면 정확도↑)

✓ **완료 기준**

분석할 제품과 영업 목적을 입력했어요.

다음 · 분석 범위 확인 →

공식 통계를 함께 볼지 확인해요.

실물 상품인지 서비스·소프트웨어인지에 맞춰 현재 화면의 분석 범위를 선택하세요.

새 마켓 인텔리전스 보고서 → 공식 수출통계와 비교 분석

메뉴 열기 ↗

1 분석 범위 선택하기

상품별 공식 통계 포함, 서비스·소프트웨어 통계 제외, 이번 보고서 통계 제외 중 맞는 범위를 확인해요.

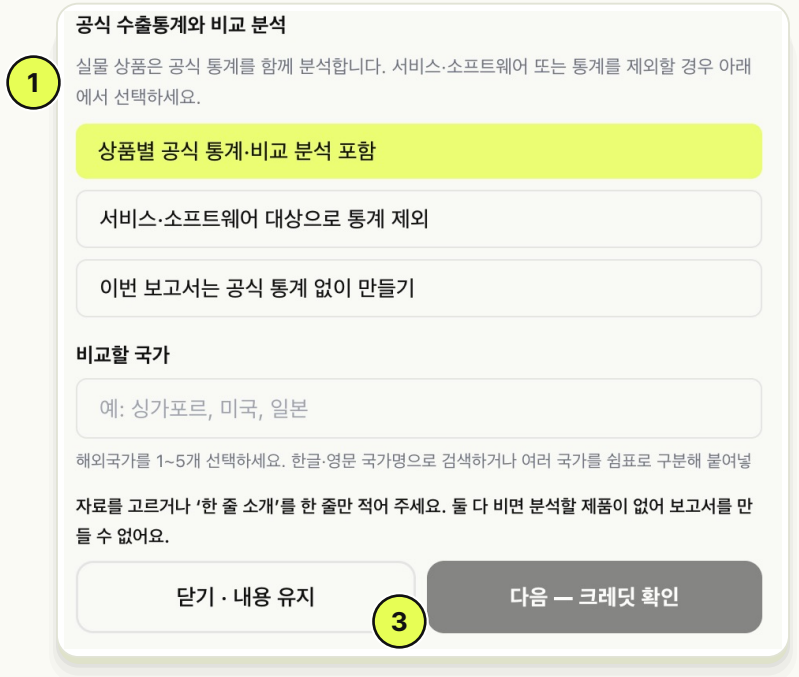
2 통계 비교 조건 확인하기

통계를 포함한다면 상품 분류와 비교할 해외국가 1~5개를 확인하세요. 필요하면 무료 통계 미리보기를 이용해요.

3 크레딧 확인으로 이동하기

다음 — 크레딧 확인을 누른 뒤 비용과 잔액을 검토해요. 실제 생성은 다음 단계에서 진행해요.

실제 입력창 하단 / 통계·비교 국가·다음 버튼



✓ **완료 기준**

분석 범위와 생성에 필요한 크레딧을 확인했어요.

다음 · 시장·기업 검토 →

보고서를 열고 추천의 근거를 살펴봐요.

비용을 확인하고 생성한 보고서가 완료 상태가 되면 목록에서 선택해요.

마켓 인텔리전스 → 완료된 보고서 선택

메뉴 열기 ↗

1 목록에서 완료 보고서 선택하기

목록에서 보고서를 누르면 오른쪽에 내용이 표시돼요.

2 전체 화면으로 넓게 보기

전체 화면 (인쇄·PDF·공유)을 누르면 보고서를 더 넓게 읽을 수 있어요.

3 출처와 확인 필요 구분하기

시장과 기업의 추천 이유, 출처 확인·AI 분석·확인 필요 표시를 읽고 검토할 기업을 정해요.

실제 완료 보고서 미리보기 / 헤더와 본문 확대



✓ **완료 기준**

먼저 검토할 시장과 기업 후보를 정했어요.

다음 · 바이어커넥트 →

분석한 조건을 바이어 발굴로 이어가요.

보고서에서 정한 시장과 바이어 유형을 바탕으로, 바이어커넥트에 신규 발굴을 요청해요.

마켓 인텔리전스 보고서 하단 → 다음 단계 · 바이어 커넥트

메뉴 열기 ↗

1 발굴할 바이어 조건 정하기

보고서의 시장·기업 후보를 보고 발굴할 국가와 바이어 유형을 정해요.

2 바이어커넥트 신청하기

하단 바이어커넥트의 신청을 누르면 무료로 접수돼요. 진행할 때 선택하세요.

3 내 신청 상태 확인하기

내 바이어 커넥트에서 접수 상태와 이후 가격 안내를 확인해요.

실제 보고서 하단 / 다음 단계 · 바이어 커넥트



✓ **완료 기준**

시장 분석을 바탕으로 신규 바이어 발굴을 요청했어요.

다음 · 진행안 확인 →

발굴 범위와 제공 정보를 확인해요.

담당자가 안내하는 진행안에서 발굴 조건·서비스·데이터 제공 범위·비용을 함께 확인하세요.

세일즈 인텔리전스 → 바이어커넥트 → 내 바이어 커넥트

메뉴 열기 ↗

1 발굴 조건 구체화하기

국가·업종·담당자 유형과 필요한 바이어 수량을 담당자와 구체화해요.

2 진행안과 데이터 범위 확인하기

제공 정보·컨택 범위·수량·단가·예산과 프로젝트 연결 방식을 확인해요.

3 확인한 범위로 진행하기

확정된 진행안과 예산을 회사 소유자가 승인한 뒤 발굴이 진행돼요.

실제 내 바이어 커넥트 / 접수·검토 상태 예시



신청 접수, 예산 승인, 바이어 정보 제공은 각각의 진행 단계예요.

✓ **완료 기준**

발굴할 범위와 인도받을 데이터, 비용과 진행 조건을 확인했어요.

다음 · 프로젝트 연결 →

발굴한 바이어를 프로젝트에서 확인해요.

승인한 서비스의 제공 범위에 따라 준비된 바이어를 연결된 프로젝트와 바이어 목록에서 확인하세요.

바이어커넥트 진행·결과 → 연결된 프로젝트 → 바이어 목록

메뉴 열기 ↗

실제 프로젝트 상세 확인 영역 / 촬영 계정 예시

1 발굴 결과 대조하기

승인한 제공 정보·수량과 실제 발굴 결과를 대조해요.

2 연결된 프로젝트 열기

연결된 프로젝트에서 신규 바이어가 포함됐는지 확인해요.

3 우리 회사 데이터 확인하기

바이어 목록에서도 전달된 회사·담당자 정보를 확인해요.



프로젝트 생성과 개별 연락처 제공은 다른 단계예요. 서비스의 제공 범위를 확인하세요.

✓ **완료 기준**

제공받은 신규 바이어와 연결된 프로젝트를 확인했어요.

다음 · 데이터 자산화 →

신규 바이어를 우리 회사의 자산으로 쌓아요.

글로벌 성장 자산은 프로젝트 하나가 아닌, 우리 회사 전체 데이터와 활동의 누적 현황이에요.

상단 메뉴 → 글로벌 성장 자산

메뉴 열기 ↗

1 다섯 자산의 누적 현황 보기

바이어·자료·신뢰·반응·액션 자산이 얼마나 쌓였는지 확인해요.

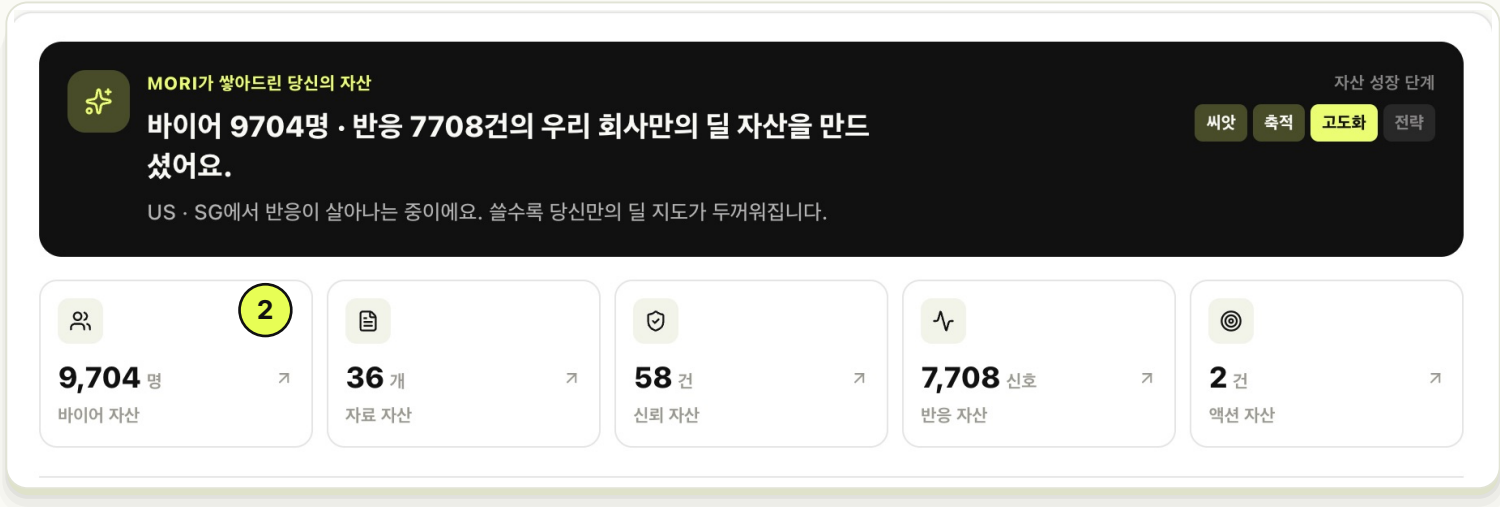
2 바이어 자산 열어 보기

바이어 자산을 열어 우리 회사에 등록된 바이어를 살펴봐요.

3 이후 활동 계속 쌓기

자료·신뢰·반응·액션 기록도 업무와 함께 축적해요. 다음 영업에 다시 활용해요.

실제 글로벌 성장 자산 / 촬영 계정의 회사 전체 누적값



완료 기준

신규 바이어가 회사 데이터에 남고 자산 누적 현황을 확인했어요.

다음 · 정보 보완·활용 →

박람회 사전·사후 세일즈에 활용해요.

박람회 전에는 만날 바이어를 발굴하고, 박람회 후에는 상담·반응 기록으로 후속 세일즈를 이어가세요.

글로벌 성장 자산 → 자산을 키우는 다음 한 걸음

메뉴 열기 ↗

1 박람회 전 · 바이어 정보 확인

발굴한 바이어를 박람회별 프로젝트로 정리하고 국가·직무·회사 정보를 확인해요.

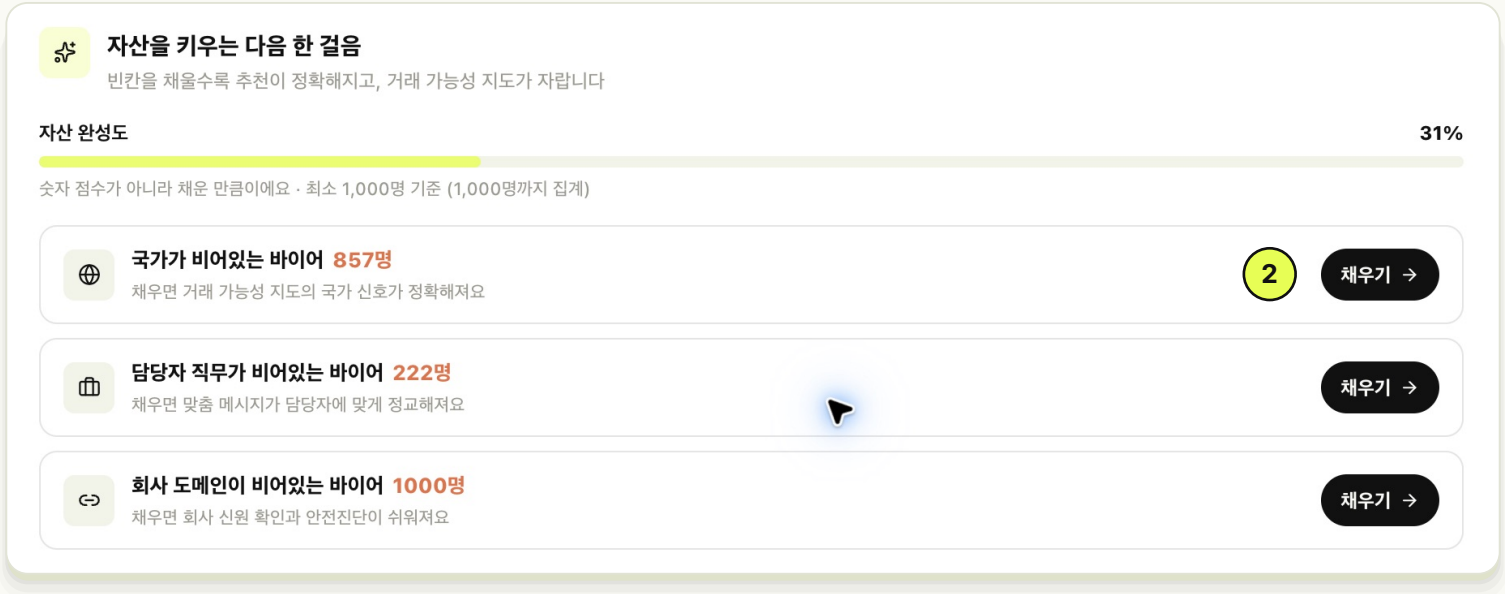
2 박람회 후 · 정보와 기록 보완

상담·반응 기록을 정리해요. 화면의 채우기로 부족한 바이어 정보도 보완하세요.

3 후속 세일즈로 이어가기

실제 답장과 관심 신호를 보고 다음 연락을 준비해요. 이후 활동도 회사 자산으로 쌓아가요.

실제 자산 완성도·빈칸 보완 영역



✓ **완료 기준**

박람회 전후의 바이어 정보와 기록을 후속 세일즈에 활용할 준비를 했어요.

다음 · AI에 물어보기 →

AI에 물어보며 다음 행동을 정리해요.

CONNECT AI 연동을 마친 대화에서, 프로젝트 현황과 관심 신호를 바탕으로 질문하세요.

Connect AI 연결 → 회사·대상 확인 → 질문하기

1 Connect AI 연결 확인하기

사용할 AI에 Connect AI를 연결하고, 업무 회사와 접근 권한을 확인해요. 아래 연결 안내를 참고하세요.

2 대상과 목적을 함께 말하기

프로젝트명이나 회사·바이어 이름을 적고, 확인할 내용과 원하는 결과를 알려주세요.

3 사실과 제안을 나눠 확인하기

조회된 사실과 AI 제안을 구분해 읽어요. 모르는 정보는 추가 확인하고 다음 행동을 정해요.

질문 예시 1 등록한 후보 확인

[회사명]으로 MORI에 등록된 바이어의 개요와 관심 신호를 정리해줘. 아직 확인되지 않은 정보도 구분해줘.

질문 예시 2 첫 대화 준비

[프로젝트명]의 현황을 요약하고, 첫 대화에서 바이어에게 확인할 질문 3개를 제안해줘. 사실과 제안을 구분해줘.

ChatGPT 연결 안내 ↗ Claude 연결 안내 ↗

대괄호 안을 실제 이름으로 바꿔 질문하세요.

✓ **완료 기준**

AI에 질문해 확인할 정보와 다음 행동을 정리했어요.

다음 · 자산화 완료 확인 →

발굴한 바이어를 우리 회사 데이터로 쌓았어요.

남은 항목은 해당 페이지로 돌아가 차근차근 마무리하세요.

☐ **마켓 인텔리전스**	시장과 발굴 조건 정리	02-04p로 이동 →
☐ **바이어커넥트**	진행안·제공 범위·예산 확인	05-06p로 이동 →
☐ **신규 바이어 프로젝트**	발굴 결과와 연결 정보 확인	07p로 이동 →
☐ **데이터 자산화**	바이어 누적·정보 보완	08-09p로 이동 →
☐ **AI로 다음 행동**	후보와 후속 작업 정리	10p로 이동 →

박람회 사전·사후 세일즈에 활용하세요

박람회 전 바이어 발굴 → 박람회 후 상담·반응 기록 → 후속 세일즈

사용 가이드 열기 ↗