

아세안권역 공동 진출을 위한 「세일즈 랩 지원 프로그램」 안내

2017. 3월 싱가포르IT지원센터

1. 프로그램 개요

- 중소·중견 IT기업의 아세안 직접진출 前(전) 단계로 현지 리셀러를 세일즈 랩으로 활용하여(현지 전담인력 배치) 고객사·매출 확보 지원

2. 프로그램 내용

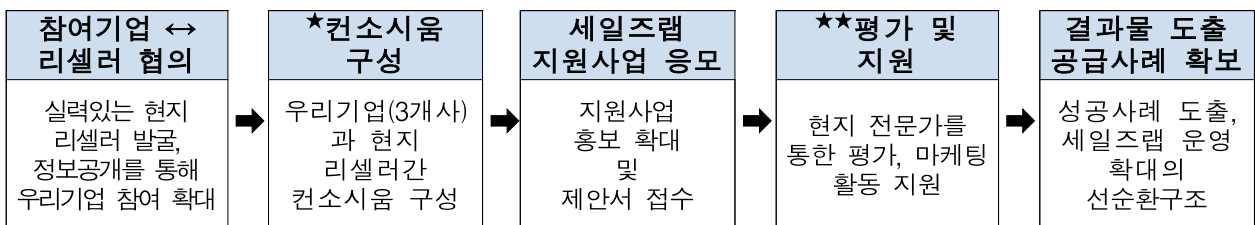
- (추진목적) 기존 '우리기업 ↔ 해외 리셀러간 파트너십 체결' 이후 실질 매출까지 연결되는 사례가 부족, 대책으로 세일즈 랩 프로그램 운영을 통한 현지 성공적 진출 사례 확대 추진

※ 해외 리셀러는 우리기업의 준비 미흡을 지적, 우리기업은 현지 전담인력 부재를 문제시

- (사업내용) 분야별 유관 기업과 현지 전문 리셀러간의 컨소시움을 구성한 후 통합 마케팅을 통한 고객 발굴 및 매출 연결



- (추진 절차) 다양한 현지 리셀러↔우리 기업간 컨소시움 논의가 가능하도록 관련 정보 발굴·공개, '17년도 아세안지역에서 우선 추진, 성공 노하우 축적 후 글로벌 시장에 확대 적용



*센터에서는 아세안권역 유능한 세일즈 랩 후보군을 발굴하여 관련 정보를 공개, 우리 기업과 현지 리셀러 간의 협의를 통한 컨소시움 구성을 지원

**이후 컨소시움 단위로 센터에 지원 요청, 평가를 통해 해당 컨소시움에 마케팅 비용 지원

○ (추진일정) ①현지리셀러 파악, ②방문·면담실사를 통한 실사, ③사전 설명회 개최 및 현장 비즈니스 미팅 지원, ④현지리셀러↔우리기업간 컨소시움 구성 지원, ⑤제안서 접수 및 평가, ⑥선정 및 계약, ⑥세일즈랩 컨소시움과 심층세미나 공동 개최, ⑦결과보고 및 성과공유

① 1월 ~ 2월 : 싱가포르·말련·태국·인나·베트남 등 70여개 현지 리셀러 파악

② 2월 ~ 3월 1주 : 리셀러 면담·실사를 통해 참여의지 검증

③ 3월 2주 : 싱가포르 현지 '세일즈랩 설명회' 개최 *참여 의향 리셀러 검증 및 실무 협의

④ 3월 2주 ~ 4월 3주 : 현지리셀러 및 우리기업간 컨소시움 구성 지원

* 한국기업 대상 '세일즈랩 설명회' 개최 (3.31(금) 1400-1600, 서울 다캠프 (www.dcamp.kr)) 4층 회의실

⑤ 4월말 : 제안서 접수 및 평가 *센터 멘토단을 중심으로 평가위원회 구성(싱가포르)

⑥ 5월 1주 : 선정 및 계약

⑦ 5월 ~ 12월초 : 센터·세일즈랩 공동 세미나 개최 등 현지 수주 활동 추진

* 심층세미나 공동 개최를 위한 장소임차료(센터지원), 마케팅비용(세일즈랩) 등 상호 분담

⑧ 12월 2주 : 결과보고회 개최

3. 제안 요청사항

○ 우리 IT기업과 현지 리셀러간 컨소시움 구성

※ 우리기업 (3개사이상)과 현지 리셀러기업간 컨소시움 구성(세일즈랩 컨소시움) 이후 컨소시움 단위로 제안서 제출

※ 컨소시움 구성 기업간 협약내용(계약서 또는 MOU, LOI 등) 증빙 제출

○ 세일즈랩의 전담 기술지원·마케팅 인력 투입(최소 2인 이상)

※ 마케팅·영업·기술지원 분야 전담 지원인력 최소 2인 이상 투입, 투입인력 프로필 제출

○ 현지 시장 진출을 위한 마케팅 활동계획 및 Go-To-Market 전략

4. 프로그램 기간 및 예산

○ 프로젝트 기간 : 2017년 5월 ~ 12월 (약 8개월)

○ 지원예산 : SGD 45,000(약 39백만원)

※ 컨소시엄 리더(현지 리셀러)에게 지급되며, 제안서 평가결과에 따라 참여하는 우리기업측의 일부 마케팅 비용 부담 있음

5. 지원금 및 지급방식

○ 선수금 : 계약금의 60%(SGD 27,000)는 계약 후 1개월내 지급

○ 잔금 : 계약금의 40%(SGD 18,000)는 하기 6번(성과 검수) ①+②+③에 대한 성공불로 지급, 성과 증빙을 포함한 결과보고 제출·검수 완료 후 지급

※ 성과 미달성 또는 성과 증빙 미제출시, 잔금 미지급

6. 결과보고 및 성과 검수

○ 솔루션 세일즈 랩 마케팅 진행 현황 월별 보고서 제출(매월말)

○ 주요 성과 :

① 해외마케팅용 세일즈 툴킷(브로셔, e-DM, 매뉴얼 등) 제작

② 해외마케팅 활동을 통한 실전 경험 취득

* 기술교육, 마케팅용 프로모션, POC 등 해외마케팅 전과정 실전 경험 취득

* 잠재고객 발굴 및 매출 확보를 위한 유통망 구축, 설명회·세미나 등 마케팅 활동 내역

③ 성공적 공급사례(PO 최소 2건) 또는 실매출(SGD 100,000이상) 확보

* Purchase Order, 언론보도, 계약서 사본 등 증빙 제출

첨부 : 현지 세일즈랩 후보기업군 소개