

수출하기 전에 고려할 사항

수출하기로 결정하기 전에, 여러분의 사업체가 현재 보유하고 있는 자원과 지식, 그리고 수출을 위해 변경해야 할 것에 대해 생각해봅시다.

다음은 고려하십시오:

예측

- 수출 목표가 명확하고 달성 가능한 것인가?
- 수출에 어떤 문제가 따르며 성공하려면 어떻게 해야 하는지 사업자가 알고 있나?
- 사업자가 새로운 사업 방식에 대해 개방적인가?

인적 자원

- 직원들이 수출에 따르는 추가적인 업무를 감당할 수 있나?
- 조직 전체가 새로운 시장에서 성공하겠다는 결의가 서 있나?
- 고객의 문의에 신속하게 대응할 수 있나?
- 문화적으로 민감한 마케팅 기술이 있는 직원이 있나?
- 언어 장벽에 어떻게 대처할 것인가?

재정적 및 법적 자원

- 제품 생산 또는 서비스 공급에 필요한 자본 또는 신용을 확보할 수 있나?
- 무역에 따르는 재정적 위험을 줄이는 방법을 찾을 수 있나?
- 수출에 따르는 법적 문제와 세금 문제에 관해 조언해줄 사람이 있나?
- 다양한 통화 제도에 어떻게 대처할 것인가?
- 사업자의 지적 재산이 보호되나?

경쟁력

- 시장조사를 할 자원이 있나?
- 수출 시장에 어떻게 진출할 계획인가?
- 제품 또는 서비스가 표적 시장에서 경쟁력이 있나?

고객 프로필

- 누가 제품 또는 서비스를 이미 사용하고 있나?
- 일반적으로 사용되고 있나, 특정 집단에서만 사용되고 있나?
- 특정 연령집단에서 주로 사용되고 있나?
- 제품 또는 서비스 사용에 있어서 다른 특징적인 인구 분포 유형이 있나?
- 어떤 기후적 또는 지리적 요소가 제품 또는 서비스 사용에 영향을 끼치나?

제품 개조

- 외국 고객의 흥미를 끌 수 있도록 제품을 개조할 필요가 있나?
- 제품의 유통기간이 얼마나 되나? 운송 시간에 의해 줄어드나?
- 포장에 비싼 것인가? 외국 고객의 수요를 충족할 수 있도록 손쉽게 개조할 수 있나?
- 특별한 증빙서류가 필요한가? 특정 기술 요건 또는 규제 요건에 부합되어야 하나?

운송

- 제품 운송이 얼마나 용이한가?
- 운송비가 경쟁력 있는 가격을 책정하는 데 문제가 될 수 있나?

현지 대리인

- 전문적인 조립이나 기타 전문적인 기술이 필요한가?
- 애프터서비스가 필요한가? 필요할 경우, 현지에서 제공할 수 있나, 수출자가 제공해야 하나? 수출자가 애프터서비스를 제공할 자원이 있나?

서비스 수출

- 서비스를 수출할 경우, 서비스의 독자성 또는 특수성이 무엇인가?
- 세계적 수준의 서비스로 인정되는 것인가?
- 언어, 문화 및 비즈니스 환경의 차이를 수용할 수 있도록 서비스를 수정할 필요가 있나?
- 서비스를 어떤 방법으로 공급할 계획인가(인편, 현지 파트너, 전자통신 등)?

능력

- 기존의 국내 고객과 새로운 외국 고객을 동시에 응대할 능력이 있나?
- 국내 수요가 증가할 경우, 수출 고객을 응대할 능력이 있겠는가?