

TOP 10 국가별 바이어 접근 전략 (Summary)

1. China (중국) - 중간 유통업체 발굴 / 복잡한 규제 주의
2. USA (미국) - 제품 신뢰성과 인증 우선 / B2B 플랫폼 병행
3. Vietnam (베트남) - 소량 다품종 / SNS 반응 빠름
4. Germany (독일) - 기술 사양·친환경 기준 높음 / 산업 박람회 필수
5. India (인도) - 저가 대량 / 신용장 거래 선호
6. Japan (일본) - 신뢰 기반 / 문서·스펙 정확성 요구
7. France (프랑스) - 브랜드·EU 인증 필수 / 쇼룸 활용
8. UAE (아랍에미리트) - 프리미엄 제품 선호 / 중계 무역 비중 큼
9. Italy (이탈리아) - 디자인·예술성 강조 / 전시회 진입 효과적
10. Mexico (멕시코) - 가격·배송 중요 / 한-멕시코 FTA 주목

[실무 전략 요약 / Practical Tips]

- 산업별 전시회는 필수 / Industry-specific expos are essential
- 무역관, KOTRA 매칭 활용 / Use KOTRA & local trade offices
- SNS + 이메일 콜드메일 조합 / Combine SNS + Email follow-up
- FTA 적용 여부 + HS코드 확인 / Check FTA and HS code for pricing

☑ 더 자세한 전략은 블로그 본문과 이 PDF를 참고하세요.