

### 새로운 시장으로의 진입!

끝없는 경쟁 속에서, 이미 내수 시장은 귀사에게 충분한 사업영역이나 시장을 제공하기 어렵습니다. 현재 내수시장에서 당장 좋은 결과를 얻더라도, 곧 시장규모에서 한계에 접하게 되는 것이 대기업과 중소기업에게 다가온 현실입니다.

Tom Freedman의 저서 “**The World is flat**”에서 적절하게 설명한 것 처럼, 기업들은 세계를 무대로 해야, 경쟁을 유지 할 수 있을 뿐만 아니라, 또한 생존해 나갈 수 있습니다. 세계화의 노력으로, 새롭고 고무적인 시장으로 접근하며 수익증대를 꾀할 수 있습니다.

귀사가 이미 세계화로 발을 내 디뎠다면, 이제 경험 있고 시장에 정통한 파트너로 하여금 귀사와 힘을 합하여 같이 난관을 헤치고 나아가는 것이 매우 중요합니다.

지금 **Adjoiner International Consulting**이 세계시장으로의 도전을 인도하며, 미국과 한국시장 진입의 해결책입니다. 복잡한 문화적 요인과 시장성향을 이해하는 **Adjoiner**의 전문가 네트워크와 귀사가 함께 국제시장을 향한 진입로를 만들어 갈 수 있습니다.

이에, 해외로 나서기 전에 무엇을 할 것인가 결정하면서, Adjoiner와 전략 및 마케팅 계획을 같이 개발할 수 있게 노력합니다.

그리고 우리의 궁극적인 목표는 귀사의 국제적인 거래를 현실화하는 자리를 만드는 것입니다. 이에 대해,

- **Joint Ventures** - 사업에 있어 시너지효과와 실적을 위해 귀사와 함께 상호 이익이 되고 믿을 수 있는 파트너를 찾게 도와드립니다.
- **Distribution Arrangement** - 귀사의 상품과 서비스에 대해 잘 이해하며, 사업상 걸맞은 역학관계에 있는 distributor 파트너를 찾아드립니다.
- **Acquisitions** - 이미 미국시장에서 소정의 목적을 달성한 회사를 찾아 획득할 수 있도록 도와 드립니다. 이점은 미국내에서 회사 경험을 매우 중요한 요소로 여기는, 고부가가치의 미국 정부 조달사업과 매우 밀접한 관계가 있습니다.
- **Technology Transfer/Licensing** - 외국회사로서 귀사의 기술을 필요로하거나 이용하기위해 로열티 계약을 하고자 하는 회사를 찾아드립니다.
- **Education:** - 국제시장에 대한 기대치를 정해 놓고, 이에 대해 귀사의 해외 영업팀을 위한 클래스를 제공합니다. 맞춤형 “how to”를 영어또는 한글로 교육합니다.
- **Strategic Planning** - 값 비싼 실패의 대가를 치루지 않도록, 국제시장에 대한 최상의 진입방법을 결정하는 데 노력합니다.
- **Research** - 시장에서 귀사의 상품과 서비스를 어느 고객이 구매하려는지 확인하는 도움을 드립니다. 그 위에, 국제거래에 있어, 누구와 거래를 해야하는지 어떤 장애물이 있는지도 확인함에 도움을 드립니다.

- **Partnering** - “무엇을 아느냐보다 누구를 아느냐가 중요하다” 라는 말이 있습니다. 사업에서 이보다 더 확실한 것이 없는 듯 합니다. 한국과 미국에서 활동 중인 저희의 네트워크는 고객들이 걸맞는 회사들을 직접 교류할 수 있게 합니다.
- **Negotiation:** - 귀사가 외국 거래회사와 교섭함에 있어, 동반자 또는 대표로 나서거나, 교육을 맡아드립니다.
- **Troubleshooting and Damage Containment** - 회사들이 일을 하면서, 종종 적당하지 않은 파트너와 같이 일을 하거나, 일이 잘못가는 경우가 있습니다. 이로 인해 귀사의 목표 달성이 어려워질 때, 본사는 숙달되고 해결능력을 가진 제 3자로서 , 크게 잘못되지 않도록 일을 완화하도록 조력합니다.

--- \* ---

