

# 중국 내수시장 진출 성공사례와 유통산업 소개

- 윈윈차이나(주) 대표 승병근 -

<http://www.winwinchina.co.kr>

E-mail: [winwinchina@gmail.com](mailto:winwinchina@gmail.com)

Tel : 한국 02-3401-8662

011-243-2060

중국 86-1380-163-6587

저서 : 중국 내수시장과 通하라



## Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

### 1. 중국 크린랩 소개

- (1) 중국 크린랩 현황
- (2) 중국 30개 거래처 현황

### 2. 성공요인 분석

- (1) 첫 단추를 잘 꿰어라
- (2) 3M ( Material, Money, Manpower)
- (3) 대리점 방식은 거의 불가능
- (4) 화통점정 : 수금 100%의  
위탁거래방식 개발

## Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

### 1. WTO 이후의 중국 경제

- (1) 세계 최대의 경제권 부상
- (2) 중국 내수시장과 통하라

### 2. 블루오션 CHINA

- (1) 기회의 땅 중국
- (2) 중국에서의 한류
- (3) 중국에서 일본은 없다

### 3. 중국진출 유망산업 소개

### 4. 블루오션으로 뛰어들자

\*별첨. 윈윈차이나(주) 소개

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 1. 중국 크린랩 소개

### (1) 중국 크린랩 현황

- 1993 ~ 1994년 : 기초조사 및 시장조사
- 1995년 1월 : 상해 크린랩(합작) 설립 (\* 초기 자본금 : 100만 달러 )
- 1997년 : 공장 건설 (12,000 평방미터), 판매 개시
- 1997 ~ 1999년 : 상해, 북경, 광주 영업소 개설
- 2008년 현황
  - 자본금 : 600만 달러
  - 매출액 : 1000만 달러 (매년 30% 이상 성장)
  - 중국 전역 30개 대도시 위탁거래처 확보(현재 45개 도시)
    - 북경(14) : 하얼빈, 심양, 연길, 장춘, 대련, 청도, 제남, 태원, 우루무치, 천진, 톈진, 랑방, 석가장, 서안
    - 상해(7) : 성도, 중경, 무한, 남경, 소주, 항주, 영파
    - 광주(6) : 심천, 동관, 장사, 곤명, 주해, 복주
- 중국 전지역 대형할인점에 입점한 3대 한국상품 중 하나임

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 1. 중국 크린랩 소개

## (2) 중국 30개 거래처 현황



# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (1) 첫 단추를 잘 꿰어라

#### 철저한 기초조사

- 가능한 충분한 시간을 가지고 다각도로 사업 타당성 조사
- 현지 공관, 한국 기업들의 성공, 실패 사례 분석 검토 필요
- 경험이 많은 컨설팅 회사를 통한 심도 있는 상세 조사

#### 타당성 검토

- 장,단기 사업 계획 철저 준비
- 판매 지역, 판매 대상, 판매 방법의 명확한 구분
- 당사 제품의 정확한 포지셔닝 확정
- 당사 제품의 경쟁력, 성공 가능성 확인

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (2) 3M (Material, Money, Manpower)

#### a. Material

##### 1. 현지에 맞는 모델 개발과 기술 또는 가격 경쟁 우위에 있는 업종에의 집중

- 한국 제품이 동남아시아 제품 중 비교적 품질 및 가격경쟁력이 우수함
- 특허 나 상표 등록으로 기술 유출 방지 및 권리 확보
- 중국은 짝퉁 제품에서 세계 일류 상품까지 다양함

##### 2. 틈새전략이 가능한 상품 및 가장 한국적인 상품 개발 필요

- 틈새 시장을 찾는 것이 매우 중요
- 한국이 강점을 가미하는 차별화가 가능한 산업
- 가능한 중산층 이상 또는 VIP 마케팅으로 승부
- 세계적 기업이 모두 경쟁하는 중국 시장에서는 정확한 포지셔닝 중요

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (2) 3M (Material, Money, Manpower)

#### b. Money

##### 1. 장기 투자 및 자금 계획 수립

- 장기적 투자 계획 수립이 성공 확률 증대
- 한번에 올인 전략이 아닌 가능한 분산 투자를 통한 위험 요소 경감
- 정상적 이고 합법적인 기업 경영 (Moral)

##### 2. 선택과 집중 (주유소 습격 사건)

- 지역, 거래 방식, 거래처 집중
- 셀링포인트 집중 공략 방법 연구 (판촉, 광고)
- 브랜드 파워 구축 (중국은 비교적 브랜드 파워 약함)

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (2) 3M (Material, Money, Manpower)

#### 1. 한국 책임자에 권한 부여 및 솔선수범

- 한국 본사에서 중국 현지 상황을 무시한 일방적 업무 지시는 위험
- 상명하복이 아닌 한국인 책임자의 모범이 필수

#### 2. 현지인에 대한 교육과 인격적 대우 필요

- 현지 직원에 지속적인 교육 및 우수 사원 한국 초청견학
- 중국인의 강한 민족 자긍심 → 인격적인 대우 필요
- 현지의 우수한 중국인을 책임자로 육성이 필요

#### 3. 200만 조선족 동포를 잘 활용하자.

- 한국만이 가지고 있는 무한한 인적 자원
- 체계적인 교육과 철저한 검증 후 책임과 권한 부여

c. Manpower



# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (3) 대리점 거래 방식은 매우 위험

#### 1. 판매대금 회수가 매우 어려움

- 중국은 전통적으로 유통업이 제조업 보다 우위에 있음 (예: 상하이방)
- 중국은 30 개 성으로 이루어진 독립된, 배타성이 강한 상권 형성
- 업종별 담합이 (카르텔) 일반화 되어 있음
- 특히 외국계 대형 할인매장의 바이어 등 업체의 횡포가 극심함

#### 2. 중국은 대리점 거래 방식은 매우 위험 (중국 투자 실패의 33%)

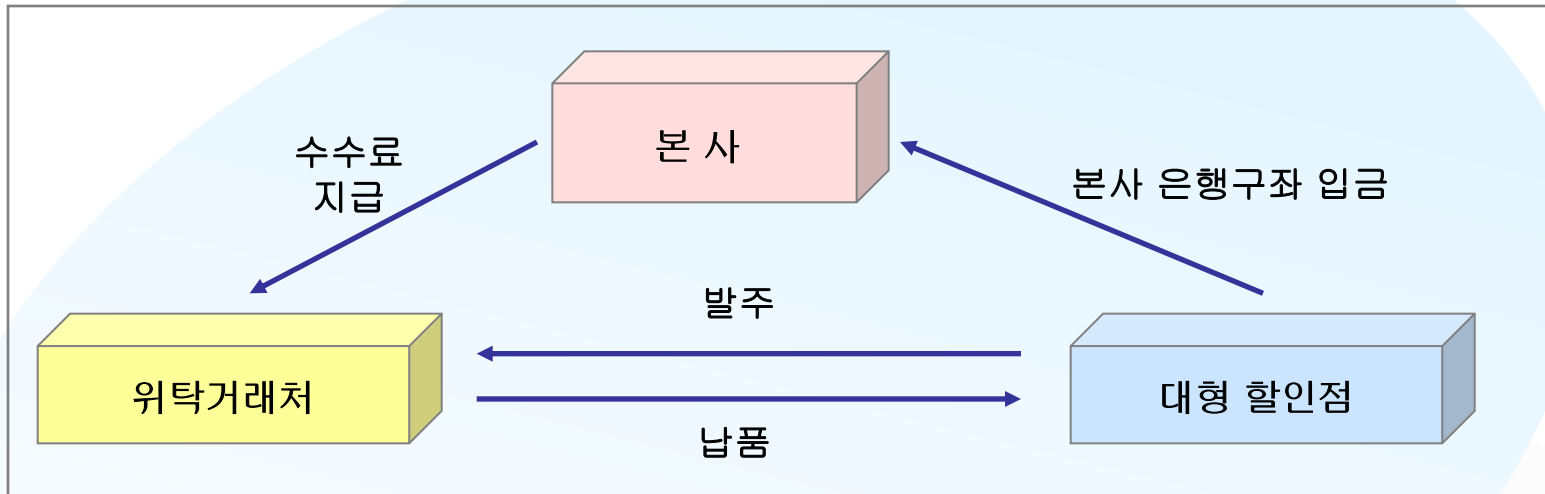
- ■ ■ **부동산은 국가 소유** (소유권이 없고 사용권만 있음)
- 동산이나 현금 담보는 거의 불가능 신용거래가 대부분 차지

#### 3. 처음부터 중국 전역의 총 대리점 권을 주는 것은 실패의 지름길

# Part I. 중국 내수시장진출 성공사례

## 2. 성공요인분석

### (4) 화룽점정 : 수금 100%의 위탁거래 방식 개발



#### ▶ 위탁거래처의 역할

- 본사로부터 물품을 인수. 창고에 적재, 보관
- 대형할인점에서 주문이 오면 배송, 납품, 진열, 판촉
- 판촉직원 교육, 판촉 활성화 모색 및 대형할인점 순회
- 판매된 금액은 당사가 할인점으로부터 직접 입금 받아 위탁거래처에 약정된 거래수수료 송금

# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 1. WTO 이후 중국경제

### (1) 세계 최대의 경제권 부상

인구	▪ 13 억명
경제규모	▪ 세계 4위의 경제대국 (2007)
총 GDP	▪ 4조 4천억 달러 (2008, 세계 3위)
1인당 GDP	▪ 3300달러 (2008) 1만 달러 이상 4개 대도시
GDP 성장율	▪ 연 10% : ('05)9.8% → ('06) 10.7% → ('07) 10.5%
구매력기준 GDP	▪ 7조 1000억 달러(2006, 세계 2위)
내수시장규모	▪ 약 1조 달러/Year (2007)
국내소비증가율	▪ ('05)12.9% → ('06)13.7% → ('07) 15%
소비시장예측	▪ 2015년 세계 2위의 소비시장(1위: 미국)
외환보유액	▪ 2조 달러 (2007년 세계 1위)
백만장자	▪ 100만불 이상 34만명(2007)
	중산층 6천만명    여유 구매력 1억명

# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 1. WTO 이후 중국경제

## (2) 중국 내수 시장과 통하라

### 유통산업의 선진화

- 3차,4차 산업의 선진화
- 대형 할인매장, 홈쇼핑, 인터넷 쇼핑의 발달

### 국가 차원의 지원

- 유통산업의 발달 없이는 성장이 어렵다고 판단
- 국가 차원의 조건 없는 적극 지원
- 세계 3위의 내수시장으로 발전

### 내수시장 진출 최적기

- 09년 정부에서 4조 위안 내수 시장 활성화에 투입
- 위안화 절상 등으로 시장 진입 최적기
- 한중 FTA 체결시 시장 경쟁력 배가

# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 2. 블루오션 CHINA

### (1) 기회의 땅 : 중국



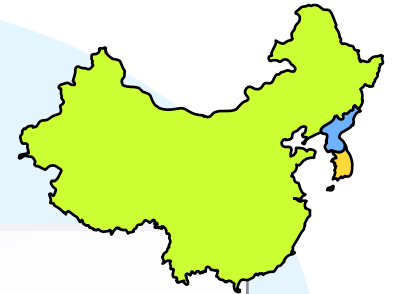
- 한,중,일 동북아의 허브(Hub) -- 한국
  - 절대적인 지형적 위치 (유사 이래 최고, 최대의 기회)
  - 샌드위치에 아닌 유리한 점을 살리는 적극적인 사고 필요
- 중국은 한국의 기술력을 필요로 함
- 중국, 한국의 영원한 이웃

*틈새 시장도 엄청 크고 상당히 많이 있다*

# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 2. 블루오션 CHINA

### (2) 중국에서의 한류



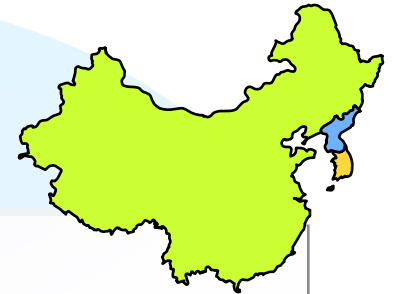
- 한국 브랜드 파워 20% up
- 엔터테인먼트 등 한국의 문화, 예술이 깊이 침투
- 한국에 대한 호의, 친근감
- 일부 양국의 맹 목적적인 국수주의, 이기주의에 문제
- 한류를 오래 유지시키고 발전시켜 나가도록 노력

*막대한 광고 및 이미지 개선 효과*

## Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

### 2. 블루오션 CHINA

### (3) 중국에서 일본은 없다



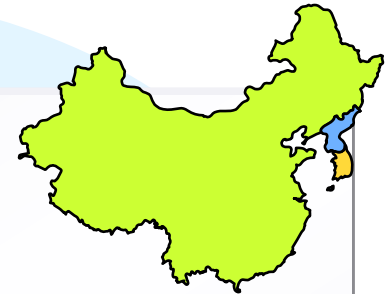
- 중국에서 일본은 지는 해
  - 일본은 역사적 과오로 중국인들의 호감을 사기 어려움
  - 일본은 중국에서 스킨십 영업이 불가 (대리점 방식 고수)
  - 품질, 가격 경쟁력의 약화로 한국에 시장을 잠식 당하고 있음
- 일본의 기술우위 제품 → 한국의 소비자지향적 제품, 적절한 가격
- IT 분야
  - 처음부터 한국 상품이 우위를 차지하고 있음
  - 중국에서는 거의 경쟁 없이 독자적인 영역을 확보

*세계 다국적 기업도 무섭지 않다*

# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 2. 블루오션 CHINA

### (4) 취업 가이드



- 패러다임의 변화를 빨리 읽어라  
세계 최대의 시장, 최고의 기회  
중국의 회귀율
- 중국에서 취업을 위한 제언  
대기업, 중소기업의 선택  
한국, 중국, 조선족 동포의 SWOT 분석  
영어는 기본 중국어는 필수 그리고 선택
- 부족한 2%를 채워라 (detail)  
책임감  
자신감  
도전 정신

**이웃 중국 시장은 엄청 크고 할 일도 많다**



# Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

## 3.중국 진출 유망산업 소개

### 원부자재 납품, 판매업

- 세계의 공장인 중국에 진출 기회가 무수히 많음
- 한국의 기술력과 가격 경쟁력이 다른 나라보다 비교 우위에 있음
- 특히 일본이 차지하고 있는 소재, 부품 시장은 경쟁력이 뛰어남

### 의식주 관련산업

- 의 : 한류를 가미한 우수하고 창의적인 경쟁력 있는 한국 상품이 많음
- 식 : 한국적인 맛과 분위기를 최대한 살리는 고급형, 중급형 요식업
- 주 : 보일러 등 내부설비 판매업 및 아파트 인테리어 설계 및 장식업

### 생필품, 웰빙 산업

- 생활 용품 등 다양한 소비재 산업
- 화장품 및 여성 용품 판매업
- 각종 건강, 건강 보조 산업 및 웰빙 산업

### 환경산업, 자원 절약 산업

- 환경문제 관련기술/ 설비산업 (국가의 절대 정책)
- 자원절약 / 에너지 절약 기술 및 설비산업 (국가의 절대 정책)

## Part II. 중국 내수시장 유망산업 소개

### 4. 블루오션으로 뛰어들자!

한국은 동북아에서  
중국과 일본 사이에 끼어  
있는 샌드위치 형국?



중국이 우리에게 기회냐?  
아니면 위협이냐?



**“한국은 위치적으로 중국과  
이웃이 되어 행복한 나라이다.  
우리는 그 결 불이라도  
찍고 싶다.”**

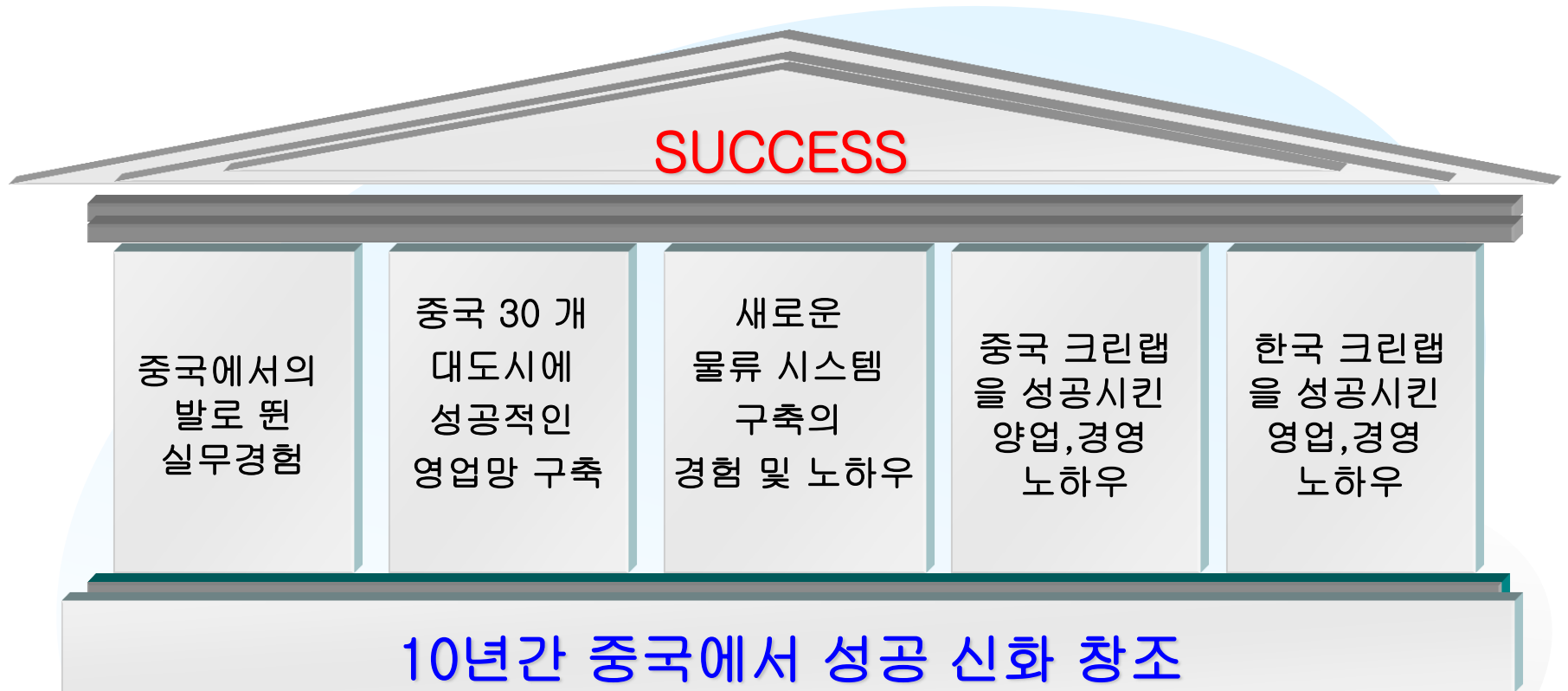


회장

## 원원차이나(주)의 사업 영역



- √ 영업 자문 또는 경영자문
- √ 영업 및 판매 대행
- √ 중국 전역 영업망 개척, 대리점 개척
- √ 대리점 또는 거래처 소개
- √ 전국 물류 망 개척
  
- √ 창업에 필요한 각종 절차 및 인가 대행
- √ 헤드헌팅 및 리크루팅
- √ 각종 전시회 등 중요 사항 총괄 지원
  
- √ 한국 회사 영업 자문
- √ 한국 회사 경영 자문 등



★ Contact Point : 02-3401-8662

011-23-2060

winwinchina@gmail.com