

성공사례

이씨플라자

ecplaza.net

업체명 : 명진

수출품목 : 고무장갑

수출국가 : 중국, 미국, 브라질

수출금액 : USD 130,000



1975년에 설립된 명진은 고무장갑, 위생글백을 생산하는 업체이다.

건강, 편리함, 환경을 우선으로 생각하고 다양한 제품을 세계 각국으로 수출하며 한국 제품의 우수성을 알리며 세계에서 인정받고 있다.

우수한 품질을 바탕으로 더 많은 국가에 수출하고자 이씨플라자의 온라인 수출지원을 신청하여 유효한 바이어를 발굴하였고, 최근에는 글로벌 B2B 사이트를 통한 인과이어리 수신으로 독일, 미국의 바이어로부터 거래 제의를 받아 수출을 확대 시킬 수 있었다.

업체명 : (주)GMMC | 수출품목 : 채혈기 (혈액진단용) | 수출국가 : 대만, 독일, 미국, 오스트리아 | 수출금액 | USD 360,000



GMMC는 2011년 해외 진출을 목표로 영문홈페이지를 새로 제작을 하였다. 하지만, 해외의 사이트 방문율이 거의 없어 홍보 방안을 모색하던 중 정부지원사업을 통해 온라인마케팅 컨설팅과 검색엔진마케팅을 이씨플라자를 선정, 서비스를 진행하였다.

메인 페이지 및 제품 페이지에 대한 검색엔진 최적화를 통해 현재 대부분의 페이지가 검색엔진에 등록되어 주요 타겟 키워드로 검색엔진 상위에 노출되었다. 이로 인해 미국 바이어로부터 인콰이어리를 받아, 상담을 진행하고 있는 상태이며, 동남아 시장의 신규 바이어로부터 인콰이어리를 받아 기존의 대만 시장과 더불어 수출지역 확장에 도움이 되었다. GMMC는 검색엔진마케팅 서비스를 통해 신규 바이어 발굴과 수출이 늘어나는 성과를 거두었다.

업체명 : (주)금하네이벌텍

수출품목 : 해양 방산제품

수출국가 : 인도

수출금액 : USD 600,000



(주)금하네이벌텍은 2005년 창립하여 그 동안 해군(수상함, 잠수함)/해경 함정의 방산장비에 대한 지속적인 국산화 연구개발 및 해외 기술협력개발을 추진하여 방산장비 국산화 및 실용화를 선도하여 왔다.

이러한 국산화 기술력을 바탕으로 해외시장을 개척한다면 해외에서도 충분한 경쟁력이 있다고 판단되어 영문 홈페이지를 신규 제작하였다.

하지만, 해외 시장정보가 거의 없어 고민하던 중 이씨플라자의 해외심층조사 서비스를 신청하였고, 타겟마케팅을 통해 여러 국가의 바이어에게 인콰이어리를 받을 수 있었다. 그 중에 인도 바이어와 상담이 꾸준히 진행되어 1차 수출이 진행되었다.

업체명 : (주)시온바이오

수출품목: 한방삼푸, 트리트먼트

수출국가 : 러시아, 우크라이나

수출금액 : USD 85,000



이씨플라자의 해외홍보지 ECPlaza.Net을 통하여 15개국에 걸쳐 20여건 이상의 바이어문의를 받아 제품에 관한 논의를 지속하고 있으며 전년대비 3배 이상 급증한 바이어와의 상담으로 금년에는 3개국으로 수출계약이 진행되고 있으며, 200% 이상의 수출성과를 달성하였다.

현재 단일오더로 USD60,000 추가적인 수출상담을 진행하고 있으며, 더불어 러시아와 우크라이나로의 안정적인 수출증가로 2012년에 해외마케팅과 관련한 세부사업 참여확대와 해외전시회 개별참가를 계획하고 있어 괄목할 만한 수출실적을 기대하고 있다.

업체명 : (주)다다

수출품목 : 수전금구

수출국가 : 베트남

수출금액 : USD 197,068



1965년 국내 최초로 설립된 수도꼭지 전문 생산업체 (주)다다

다다의 제품은 현재 삼성, 롯데, LH공사, SH공사, 두산, 벽산, 한일 등 국내우수 건설업체에 납품을 하고 있으나 국내 건설경기의 위축으로 내수시장의 이익이 감소하여 해외 판로개척의 필요성을 인식하게 되었다.

그러나, 무경인력이 부족하여 바이어 발굴 및 수출에 어려움이 있었다.

이씨플라자의 해외전시회 마케팅 대행 서비스를 통해 베트남 수처리 전시회에 샘플을 전시, 바이어 상담내역을 전달 받아 여러 차례 바이어와의 상담 결과 1차 USD 135,000 의 수출을 성사 시켰고, 추가 계약 상담으로 연간 50만달러의 수출계약에 성공하였다

업체명 : 리빙프리

수출품목 : 주방용품

수출국가 : 중국, 일본

수출금액 : USD 230,000



一个企业的成长和发展都需要什么样的条件呢? 资本力、技术力、设计能力、流通网等比其他公司更具优势的竞争力是不可或缺的后盾。

리빙프리는 지난 10여년간 끈임없는 노력으로 제품개발에 심혈을 기울려 국내 최초로 강압조리기를 개발, 생산하여 2011년 수출역량강화사업 디자인개발사업으로 외국어 홍보동영상을 제작, 중국전시회에 참가하여 China Telecom에 2억원의 수출 계약을 성사하였다. 리빙프리 조송대표는 계약을 성사시킬 수 있는 중요한 요소로 이씨플라자에서 제작한 동영상의 힘이 매우 컸다고 하였다.

이씨플라자 동영상팀의 제품에 대한 정확한 컨셉과 10시간의 힘든 촬영 결과물의 결실로 리빙프리는 세계시장에 나아가게 되었다.