

2021 전문무역상사별 소싱 가이드라인



롯데마트는 21년 8월 현재 3개국 269개 매장을 보유하고 있으며 해외 운영 점포 수에서 국내 유통업체 중 1위에 해당합니다. 국내는 하이퍼 매장 113개, 창고형 할인매장 VIC마켓 2개, Healthy & Beauty 룩스 91개의 매장을 운영 중이며, 해외에는 베트남 14개, 인도네시아 도매, 소매 매장 49개 매장을 운영 중에 있습니다. 국내 “LOTTE ON” 외에 베트남 “SPEED L” 등 온라인 플랫폼도 운영하고 있습니다.

당사 미 진출 국가 중 현재 미국, 호주, 중국, 몽골, 홍콩, 싱가포르 등 현지 파트너사와 각 국가별 온_오프라인 및 홈쇼핑 채널 등을 활용하여 한국 상품을 수출하고 있는 전문 무역 상사입니다.

<2021 수출 '핫템' 공모전>을 통하여 대학생들의 참신한 제품 제안을 통해 해외 신규 사업으로 확장하는 좋은 기회가 되길 바라며, 아래와 같은 소싱 가이드라인을 제시합니다.

희망 소싱 채널 및 소개

1. 가공식품

당사에서 현재 가장 많이 수출하고 있는 품목군이기도 하며, 코로나 영향으로 가공식품 및 HMR 제품의 수요가 국내외 모두 지속적으로 성장하고 있습니다.

가공 식품 관련 제품 중 특히 건강관리 및 다이어트 인구의 증가로 이와 관련된 건강기능식품 및 다양한 다이어트 대용식에 대한 제안을 해주시기 바랍니다.

2. K-뷰티 제품

코로나로 인해 K뷰티 및 화장품의 매출이 코로나 이전보다 감소된 추세이기는 하나, 마스크 사용으로 인한 피부 트러블 관련 스킨케어 제품과 트러블 케어 마스크 팩에 대해서는 지속적인 수요가 발생하고 있습니다.

또한 골프 전용 기미 차단 마스크 팩 등 새로운 형태의 마스크팩들이 많이 출시되고 있습니다. 이와 관련하여 참신한 K-뷰티 제품에 대한 제안을 해주시기 바랍니다.

회사 홈페이지 : <https://company.lottemart.com>

종합상사에서 수출 판매 가능한 국내 유망 헬스케어/메디컬 제품

GS글로벌은 20여개 해외법인/지사를 기반으로 무역업, 해외투자사업, 수입차 물류서비스 등 다양한 사업을 영위하고 있으며, 지속해서 신규 사업 영역을 개발하고 있습니다.

GS글로벌은 신규사업 중 하나인 **헬스케어/메디컬 사업 관련 유망 제품** 소싱 가이드라인을 아래와 같이 제시합니다.

- 아래 -

제품 분야/영역 예시

- (1) 체외진단 의료기기 (코로나19 진단키트/시약 제외)
: 혈액 등 샘플을 채취하여 질병을 진단하는 시약 또는 장비
- (2) 스마트 의료기기 (차세대 의료기기)
: AI기반 분석 보조 시스템, VR 등을 활용한 헬스케어/메디컬 제품
- (3) 웨어러블 의료기기
: 부착 또는 착용을 통한 진단, 치료(재활) 또는 건강 보조 목적의 의료기기
- (4) 동물용 의료기기
: 동물 진단용 의료기기 등 동물병원에서 사용하는 제품
- (5) 기타 종합상사 네트워크를 활용한 시너지 효과가 기대 가능한 제품
: 혁신 의료기기 (경쟁 제품이 없거나 Global Major 업체 대비 우위 요소 필요)
: 규모의 경제가 가능한 의료 소모품 (중국 저가 경쟁제품 대비 우위 요소 필요)

희망 소싱
가이드라인

판매 시장 (수출 대상 국가)

- 판매 국가에 대한 제한은 없음 (당사의 해외 거점 유무 무관)
- 시장 내 판매 채널 분석 및 예시 제안 (실존 Importer, Distributor, End-user 등)

제안서 내용 가이드라인

- . 수출 대상 국가의 관련 의료기기 허가 규제의 요구사항/절차/특이사항 명시
- . 제조사의 인증 취득 현황 및 진행 현황 (+계획)
- . 경쟁 제품 비교 분석을 통한 제안 제품의 명확한 Position 설정 및 Target 선정
- . 제품은 병원, 클리닉 등에서 사용하는 전문가용 제품 제안 희망 (일반 OTC 제품도 가능하나 구체적인 현지 판매 방안 제시 요청)

회사 홈페이지 : <https://www.gsgcorp.com/>

희망 소싱
가이드라인

현재 현대 홈쇼핑은, 해외법인이 진출 해 있는 호주, 태국, 베트남을 기반으로 하여, 미국, 대만, 인도네시아, 싱가포르 등 국가에 수출하고 있습니다. 또한 홈쇼핑 채널 뿐만 아니라 각국의 온-오프라인으로 상품을 수출/공급하고 있습니다.

금번 <대학생 발굴 수출 ‘핫템’공모전>을 맞이하여 당사의 사업영역 안에서 아래와 같은 소싱 가이드라인을 제시합니다.

1. 생활용품/주방용품

당사의 바이어 특성상 해당 상품군을 가장 선호하며, 수출/입시 가장 허들이 낮은 상품군 이기도 함. 하지만 그만큼 차별화 된 상품이 나오기도 어려운 상품군으로 대학생들의 참신하고 뽀족함이 있는 상품을 기대함.

2. 미용 디바이스

k-뷰티는 글로벌리하게 많이 각광받고 있는 카테고리로 접어 들었으나, 이미 1세대 케이뷰티가 지나가고 2세대는 화장품과 접목할 수 있는 디바이스도 많은 관심을 받고있는 시장 임. 관련 된 상품이 많은 바이어들의 관심을 끌 수 있음 (기성 상품들과는 차별화된 셀링 포인트가 필요함)

회사 홈페이지 : <https://company.hyundaimall.com/>