



대한인쇄문화협회, 미국 시장개척단 파견 6개 업체, 양질의 바이어와 1:1 비즈니스 상담

대한인쇄문화협회(회장 조정석, 이하 인협)는 지난 11월 3일부터 8일까지 미국시장개척단을 파견했다. 6개 업체가 참가한 이번 시장개척단은 11월 4일 미국 홀리데이 샌프란시스코 호텔 1층 크리스탈룸에서 개최된 행사를 통해 양질의 미국 바이어 업체들과 1:1 비즈니스 상담의 기회를 가졌다.

글 | 안세민 기자 heroic127@print.or.kr

6개사 대표 및 담당자 15명 참가

시장개척단 행사는 정부 지원으로 운영되는 인협 인쇄수출센터가 인쇄물 수출 확대를 위해 추진하는 주요사업 가운데 하나다. 이번 미국 시장개척단은 조정석 인협 회장을 단장으로 하고, 박제덕 국제교류위원회 위원장과 삼원프린테크, 청아문화사(주), 아시아프린팅(주), 아시아코리아프린팅(주), (주)타라티피에스, (주)드림인쇄 등 6개사 대표 및 담당자를 비롯한 총 15명이 참가한 가운데 진행됐다.

행사에 앞서 조정석 인협 회장은 “이번 시장개척단에 참가한 대표들은 인쇄물 수출의 역군이고 인쇄 기술을 향상하기 위해 노력하시는 분들이다. 직면한 이익보다 미래의 고객을 관리한다는 생각으로 세심한 배려와 조심스러운 상담을 부탁하며, 소기의 목적을 달성하고 건강하게 귀국하기 바란다”고 밝혔다.

또한 박제덕 국제교류위원회 위원장은 “수출상담을 할 때는 중국업체와의 경쟁을 염두에 두어야 하므로 적절한 단가를 제시하는 것이 필요할 것이다. 처음에는 거래를 성사시키기가 쉽지 않으니 좋은 가격으로 거래를 트고, 이후에 가격을 조정하는 것이 좋을 것 같다”고 조언했다.



상담이 이뤄진 미국 홀리데이 샌프란시스코호텔과 상담장 입구에 마련된 전시공간



교민 신문과 인터뷰 통해 현지 홍보

인협 임직원과 미국 현지 에이전트는 시장개척단의 성공적인 개최를 위해 적극 노력했으며, 행사는 파티션으로 구분된 총 6개의 독립 구역에서 철저한 개별상담으로 이뤄졌다. 국내 업체 사이의 혼선을 방지하고 미국 업체의 대기시간을 최소화하기 위해 상담시간을 지정해 진행했으며, 폴라로이드 카메라로 촬영한 사진을 시장개척단 참가업체와 미국 바이어 업체에게 동시에 전달함으로써 상담한 내용을 쉽게 기억할 수 있도록 했다. 이외에도 상담회장 입구에는 별도의 전시공간을 마련해 우리나라 인쇄물의 높은 품질을 홍보하고 다양한 리플릿을 통해 한국 인쇄문화의 우수성을 적극 홍보했다. 뿐만 아니라 교민을 대상으로 하는 신문과의 인터뷰를 통해 시장개척단 활동을 현지에 널리 알렸다.

아시아프린팅(주)



청아문화사(주)



(주)타라티피에스



(주)드림인쇄



삼원프린테크



아시아코리아프린팅(주)



우리 인쇄업체 세계 경쟁력 강화 기회

미국은 2013년도 인쇄물 수출 규모가 1억719만3천 달러에 이르는 우리나라 최대 수출 시장이다. 이처럼 세계 최대 인쇄물 수출시장의 개척 활동은 우리나라 인쇄업체의 세계 경쟁력 강화의 기회가 된다.

대체로 이번 시장개척단 파견은 양질의 바이어를 확보해 실질적인 거래로 이어질 수 있는 상담이 이뤄졌다는 평가다. 특히 추가 상담이 필요한 경우 직접 바이어 사무실을 방문해 상담을 진행함으로써 성과를 높였다.

하지만 업체별 특성에 부합하는 바이어 확보가 쉽지 않아 이를 개선할 수 있는 방안의 마련이 필요하다는 의견도 제기됐다. 또한 향후에는 국제전시회와 시장개척단의 장점을 결합할 수 있는 새로운 프로그램 개발에 대한 의견이 대두됐으며, 세계 최대의 미국 시장을 개척하기 위한 미국 수요에 대한 더욱 철저한 동향 파악과 사전 수요 조사 등의 필요성도 제기됐다. ↻