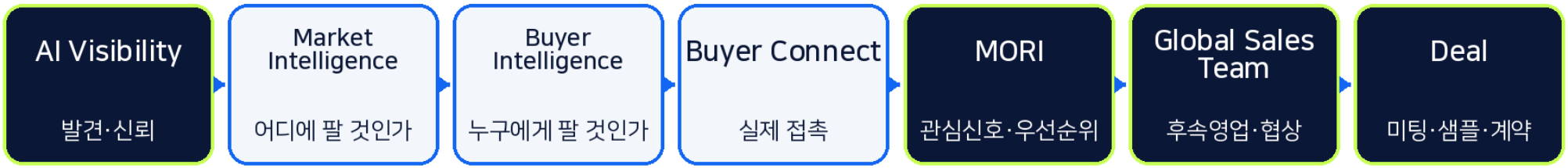
CONNECT AI GLOBAL B2B SALES SERVICE

바이어를 찾는 것에서 끝나지 않고, 글로벌 세일즈 전체를 하나의 운영체계로 연결합니다.



OPTION 01

자가운영 / 해외사업부 직접 운영

이미 해외영업 담당자가 있는 기업

- MORI: 명함·Excel·상담·제안 이력을 회사 자산으로 통합
- Market / Buyer Intelligence: 시장·ICP·의사결정자 선정
- Buyer Connect: 타깃 접촉 → 반응·후속 관리

추천

기존 해외사업부의 생산성과 인수인계를 높이고 싶은 기업

핵심가치 인력은 그대로, 판단과 실행 속도는 AI 로

OPTION 02

위탁운영 / Global B2B Sales Team

해외사업부가 없거나 추가업무가 어려운 기업

- MORI 기업계정 + 컨설턴트계정 연결
- 시장진출 전략 + B2B 대응 매뉴얼
- 기본 타깃 바이어 DB + Buyer Connect
- 접촉·관심신호 분석·후속영업·협상 지원
- 프로젝트/KPI 관리 + 정기 성과리포트

추천

신규국가 진출, 인력 부족, 대표 중심 해외영업 기업

핵심가치 채용보다 빠르게, 필요한 기간만 팀을 구축

OPTION 03

성과공유 / Performance Partnership

파일럿 후 기업과 성과를 공유

- Pilot 로 제품·시장·마진·확장성을 검증
- 검증 후 기본 운영원가를 낮추고 Offer Commission 적용
- 판매대행, 판권, 유통확장 구조 검토
- CONNECT AI 와 기업이 세일즈 이해관계를 공유

추천

혁신제품·IP·기술기업, 반복매출·유통확장 가능 기업

핵심가치 초기 고정비를 낮추고 성과를 함께 공유

WHY CONNECT AI

전시회·채용·바이어 발굴·후속영업을 따로 관리하지 않고, 데이터로 이어지는 하나의 글로벌 세일즈 흐름으로 바꿉니다.

해외박람회 / CES 전시회 참가 예시	해외사업부 + MORI, 솔루션	Global B2B Sales Team	Performance
약 1,000 만~2,500 만원+	**1 명 약 500 만원+운영 비용**	**월 500 만원**	**낮춘 Base + 성과보수**
3 인, 5 박, 직접비 부스시공·물류·홍보·내부인건비	과장급 평균연봉 가정 해외출장/관리, 운영비	MORI·시장진출전략·DB 컨택·후속·협상 기본 Pilot 범위	Pilot 데이터로 시장성 검증 후 Offer Commission 협의

운영 효율 비교

비교 기준	해외박람회	해외사업부 + MORI	Global B2B Sales Team	성과보수
비용 구조	행사 1 회 집중비용	인건비 + 구독비용	**기간·범위형 프로젝트**	낮은 Base + 성과
준비/실행	공모·부스·출장 준비	내부 인력이 직접 운영	**CONNECT AI 가 실행팀 역할**	Pilot 후 공동 세일즈
바이어 발굴	현장 접점 중심	Market/Buyer Intelligence 활용	**시장전략부터 DB·컨택까지**	검증 시장에 집중
관심 바이어 판별	명함·상담 기억 의존 가능	MORI 반응신호·우선순위	**MORI 분석 + 컨설턴트 판단**	거래 신호 중심
후속영업	귀국 후 담당자 역량에 좌우	내부팀이 지속 수행	**후속·협상까지 운영**	성과와 연동
데이터 자산화	행사별 파일로 분산 가능	명함·Excel·반응을 회사 자산화	**프로젝트·KPI 까지 인수인계**	성과데이터 공동 축적
이직/퇴사 리스크	담당자 개인자료 위험	MORI 로 조직 자산 유지	**외부팀 + 기업계정에 기록**	파트너십 구조로 지속
성과 기준	방문·명함·상담 건수	관심·회신·미팅·KPI	**시장반응→미팅→샘플→견적**	실거래·매출 중심

CLOSE WITH DATA **채용 전! 전시회 전! 데이터로 검증하세요.**

01 30 분 진단	02 Pilot	03 데이터 검증	04 Scale / Performance
제품·목표시장·현재 데이터	시장전략·DB·컨택·후속	관심·문의·미팅·샘플·견적	내부 확장 또는 성과보수 전환

CONNECT AI SERVICE & PRICE GUIDE

필요한 서비스만 선택하고, 하나의 견적으로 결합합니다. | 2026.10 기준

01 MORI — AI Sales Intelligence OS

흩어진 바이어 데이터를 조직 자산으로 만들고, 관심신호와 다음 행동을 연결

요금제	월 구독	적합 고객
BASIC	**132,000 원**	소규모 수출팀·기본 운영
PRO	**264,000 원**	행동분석· 사업부 운영

- 명함 OCR·Excel/CSV 등록, 브로셔 AI 분석, 제안 메시지, 열람·클릭·답장 신호, 우선순위·KPI
- 퇴사·이직 시에도 바이어·제안·반응·후속 이력을 회사에 남기는 운영체계

02 Market Intelligence + Buyer Connect DB

"어느 시장의 어떤 기업, 어떤 의사결정자에게 먼저 제안할 것인가"를 좁혀 실제 접촉까지 연결

서비스	정상가	MORI 고객가
바이어 1 명 컨택	10,000 원	**3,000 원**
관심 바이어 DB 이관	50,000 원	**20,000 원**
거래문의 바이어	100,000 원	**50,000 원**

- 타깃국가·유통구조·ICP·기업·의사결정자 후보를 조사하고 접촉할 이유를 근거화
- DB "판매"가 아니라 발굴·검증·컨택·반응 관리까지 이어지는 실행형 서비스

03 AI Visibility — 발견되고 신뢰받을 준비

AI 와 해외 바이어가 기업·제품·인증·납품사례를 확인할 수 있도록 공개정보의 구조와 근거를 정리

서비스	정상가	고객사 제안가
글로벌 웹브로셔	300 만원	**200 만원**
B2B 홈페이지	500 만원	**300 만원**
AEO 12 주 프로그램	600 만원	**월 200 만원 × 3M**

- 무료 준비도 점검 → 보완 우선순위 → 콘텐츠/웹 구조 개선 → 12 주 운영·재점검
- AEO = AI/Answer Engine Optimization.

실제 AI 추천 여부를 보장하는 서비스가 아니라 "읽히는 근거"를 강화

04 Global B2B Sales Team

해외사업부가 없거나 내부팀의 추가 실행이 어려울 때

CONNECT AI 가 외부 글로벌 세일즈팀으로 운영

월 500 만원

- MORI 기업계정 + 컨설턴트계정 연결
- 시장진출 전략 + B2B 대응 매뉴얼
- 기본 타깃 바이어 DB + Buyer Connect
- 접촉·관심신호 분석·후속영업·협상 지원
- 프로젝트/KPI 관리 + 정기 성과리포트

성과보수 전환

파일럿에서 제품·시장 반응이 검증된 경우 기본원가를 낮추고 Offer Commission 별도 협의

Q&A

고객상황에 따라 바로 견적 또는 2 차 미팅 후 파일럿 제안으로 연결.

기업명:

- 해외사업부가 있습니까? → **인원 ___명 / 전담·겸직**

- 현재 수출국과 앞으로 진출하려는 국가는 어디입니까?

- 타깃 바이어·유통채널·의사결정자 기준이 명확합니까?

- 현재 보유한 바이어 DB 는 몇 명이며 어디에 관리하고 있습니까?

- 바이어 발굴 이후 Follow-up·미팅·샘플·견적까지 체계적으로 관리됩니까?

- 현재 해외영업의 가장 큰 병목은 무엇입니까?

- 채용이나 대규모 전시회 투자 전에 **8~12 주 Pilot 으로 시장을 검증**해보시겠습니까?