

01

경험으로 터득한 인터넷 무역 노하우



권동현 대표

(주)제이에스글로벌트레이딩/빙수기

무역에 처음 발을 내디딘 것은 1993년 삼성물산에 입사하면서였다. 그때 대기업이라는 장점으로 새로운 바이어를 개척해야 할 필요가 없었다. 게다가 고정적인 바이어들을 만나면서 수십억원에 달하는 계약도 쉽게 성사됐다.

그러다 (주)씨케이컴퍼니에 입사하면서 전혀 다른 성격의 무역을 마주하게 됐다. 눈꽃빙수기를 전 세계 곳곳에 판매하는 회사였고 중소기업이라는 특성상 늘 새로운 바이어를 찾아다녀야만 했다.

현재 그때의 경험을 살려 (주)제이에스글로벌트레이딩을 설립해 약 40개국에 눈꽃빙수기를 판매하며 한국의 디저트 문화를 소개하고 있다. 25년 동안 쌓은 노하우로 중소기업에서 통하는 인터넷 무역 방법과 그래서 더 조심해야 하는 무역 사기에 대해 이야기하고자 한다.

• 새로운 시장을 찾는 바이어 개발 방법

꽤 오래 무역일을 했음에도 (주)씨케이컴퍼니에 입사하면서 무역을 다시 시작하는 기분이었다. 이전에는 석유화학 관련 무역을 했던 터였고, 업무할 때 만날 바이어가 이미 정해져 있고 거래 금액도 높으니 별다른 어려움이 없었다. 하지만 빙수기라는 제품 특성 탓에 계절 한정으로 판매하는 회사 사정상 생존을 위해서는 내수시장에만 의존할 게 아니라 해외시장을 개척해야만 했다. 무역실무 책에 나온 ‘해외시장 개척 및 바이어 개발 방법’ 중에서 내가 해보지 않은 것이 거의 없을 정도였다.

가장 먼저 했던 바이어 발굴 방법은 2004년 나일론 원료를 생산하는 석유화학회사인 (주)카프로에서 일할 때 크게 성공을 거둔 방법이었다. 당시 나는 공장 증설과 제품의 해외 판로를 개척해야 하는 다소 부담감 있는 업무를 수행했다. 발로 뛰는 게 최선이라고 생각했다. 각종 세미나에 참석하고 인터넷을 뒤져서 바이어 정보를 수집했다. 그리고 그들에게 팩스와 이메일을 보내고 전화를 했다.

가령 팩스를 보냈을 때는 그 팩스가 잘 도착했는지, 담당자 책상 위에 잘 도착했는지를 확인해야 한다. 당사자가 아닌 사람의 눈에 띄면 그대로 쓰레기통으로 들어갈 확률이 높기 때문이다.

그 전 회사에서는 상당히 효과적인 방법이었다. 연간 12만 톤에 달하는 신설 공장의 화학제품을 성공적으로 계약할 수 있었는데, 나만의 노하우로 최종 계약까지 갔다는 데 큰 의미가 있었다. 하지만 문제는 눈꽃빙수기에는 전혀 통하지 않는 방법이라는 점이였다.

• 상품에 따라 무역의 방법도 달라

눈꽃빙수기는 여름이 되기 전 국내 많은 프랜차이즈 카페와 디저



트 판매점에서 앳다투어 찾는 상품이지만 더워지기 시작하면 판매량이 급격히 떨어진다. 국내에서는 3월부터 6월까지의 판매량이 전체의 90%를 차지할 정도다. 계절을 타는 제품이라는 특징 때문에 반드시 다른 나라 바이어를 찾아야 했다.

전시회를 다녀 보고 인터넷 검색을 하면서 유명 바이어들을 찾았다. 이전처럼 그들에게 이메일을 보내고 상품을 소개했다. 하지만 반응은 기대와 전혀 달랐다. 답신이 전혀 오지 않았다. 왜 전과 같은 방법인데 다른 반응이었을까? 나는 고민하지 않을 수 없었다.

예전 내가 팔던 상품은 사야만 하는 바이어들이 정해져 있었다. 게다가 나름 규모가 있는 회사였다. 지금은 정해진 바이어들에게 기업의 이름을 내놓는 일과는 전혀 다른 일을 하는 셈이었다.

심지어 이 업종은 담당자가 계속해서 바뀐다는 특성이 있었다. 몇

달 전 전시회에서 본 담당자에게 전화를 걸면 퇴사를 했다는 답변을 받기 일쑤였다. 그리고 어쩌다 연결된 재직 중인 담당자들에게는 잡상인 취급을 받았다. 소득 없이 마음만 상하는 하루하루가 계속됐다.

• 바이어가 먼저 찾아오는 인터넷 무역

그들에게 상품을 보내고 소개하는 일은 더 이상 효과가 없다는 걸 깨닫자 고민이 시작됐다. 불현듯 그런 생각이 들었다. ‘내가 찾아가는 게 아니라 그들이 나를 찾아오게 만드는 것이 어떨까?’

‘우리에게 이 상품이 있으니 한번 봐주세요.’라는 생각에서 벗어나 ‘우리가 이 상품을 개발했는데, 어때? 관심이 생기니?’ 라고 흥미를 끄는 방법이었다. 그러자 조금 자신이 붙었다. 그렇다면 어떻게 알려야 할까? 이 걱정은 쉽게 해결됐다.

‘트레이드코리아(tradeKorea)’와 ‘알리바바’ 같은 인터넷 사이트는 헤아릴 수 없을 정도로 많은 사람이 이용하는 사이트다. 바로 그곳에 우리 상품을 올리면 상품의 외형 정도는 충분히 노출되리라는 확신이 들었다. 밀져야 본전이라는 마음으로 여러 무역 사이트에 상품을 올렸다.

결과적으로는 굉장히 큰 성과를 거두었다. 예상했던 것보다 많은

“
그들에게 상품을 보내고 소개하는 일은
더 이상 효과가 없다는 걸 깨닫자 고민이 시작됐다.
불현듯 그런 생각이 들었다. ‘내가 찾아가는 게 아니라
그들이 나를 찾아오게 만드는 건 어떨까?’

”

사람에게 연락이 왔다. 기계의 A/S와 성능, 그리고 비용까지 제품에 대한 다양한 관심이 쏟아졌다. 그렇게 1개월도 채 되지 않은 2016년 7월, 인터넷을 통한 첫 거래가 성사됐다.

그동안의 경험을 통해서 볼 때 가상공간인 인터넷 시장에 상품을 전시해 놓고 이를 구매하고자 하는 수입자와 이메일로 상담하는 인터넷 무역은 그 어떤 방법보다도 나에게 큰 이익을 가져다준 효율적인 방법이었다. 향후 이런 추세는 점점 더 가속화되고 발전될 것이라고 믿는다. 인터넷 무역 경험담이 나와 같이 빠르고 효율적인 해외시장 개척이 절실히 필요한 기업과 담당자들에게 다소나마 도움이 되리라 확신한다.

• 가장 좋은 방법이 되 돌아오는 화살이 될 수도 있다

이후 인터넷 무역에 더 열심히 매달렸다. 매번 조건이 좋은 계약을 맺었고 다양한 경험을 통해 드디어 내 회사를 차릴 수 있었다. 하지만 좋은 방법이라 한들 방심하면 안된다. 그에 따른 위험도 뒤따라오는 법이었다.

2016년 10월이었다. 인터넷 무역으로 인해 1,500만 원이라는 금



액을 사기당하는 일이 있었다. 무역 사기는 그저 먼 곳에서 들려오는 몇몇의 운 나쁜 사람들의 이야기일 뿐이라고 생각했는데 눈 앞에 펼쳐지고 보니 등골이 서늘해질 정도였다.

정확하게 말하자면 내가 당한 사기는 아니었다. 말레이시아에 있는 내 바이어가 당하고 만 것이다. 그들은 내 이메일을 통해 바이어에게 영국으로 T/T 송금을 유도했다. 물론 바이어는 그들의 뜻대로 송금하지 않았다. 하지만 내 이메일의 형식을 그대로 따라 하고 회사 사정을 언급하면서 제3국으로의 입금을 유도하자 곧바로 당해버렸다. 그 사실을 알게 된 바이어가 경찰에 신고했지만 이미 송금된 돈을 되돌려 받을 수 없었다.

어떻게 이런 일이 생길 수 있었을까? 곰곰이 생각하다 원인을 찾아냈다. 인터넷으로 거래가 많아지면 다양한 메일이 쏟아진다. 그 일이 있기 전 영국의 바이어에게서 메일이 왔었다. 첨부로 주문서(Purchasing Order)를 보내왔는데 나는 아무 의심없이 그 파일을 열었다. 하지만 나의 이메일 아이디와 비밀번호를 입력해야만 볼 수 있는 새로운 형식이였다. 이때의 내 실수가 국제 사기꾼에게 개인정보를 노출당한 계기가 되었던 게 아닐까 싶다. 나는 그 바이어에게 다음 거래에서 조금 더 낮은 가격과 다른 서비스를 제공하면서 사건을 마무리했다.

인터넷이라는 공간은 장벽이 낮다. 모든 새로운 형식이라면 의심을 해야 한다. 그 어떤 곳에서도 개인 신상과 비밀번호를 요구하지 않는다.

• 경험은 새로운 노하우를 얻게 만든다

그때의 경험을 통해 나는 바이어와 사기꾼을 쉽게 가려내는 방법

을 터득했다. 지금은 이메일 형태만 보아도 사기꾼인지 아닌지를 안다. 상품이 진짜 필요한 바이어는 항상 고장이 나면 어떻게 A/S를 해주는지를 집요하게 물어본다. 하지만 이런 실질적인 이야기가 없고 그냥 큰 오더가 있다든가 전국 유통망을 가지고 있다든가 하는 내용이라면 보는 즉시 삭제해도 좋다. 그리고 아무런 사전 상담 없이 첨부파일로 Purchasing Order를 보내는 사람들은 거의 다 바이어가 아니라고 보면 된다. 그냥 조용히 이메일 지우고 스팸 처리하면 된다. 혹시 대꾸라도 하게 되면 스팸 폭탄을 맞을 수도 있다. 알리바바에서 오는 거라면 신고를 하면 더욱 좋다. 그래야 다른 피해자도 줄일 수 있다.

• 인터넷 무역의 효과와 주의사항

나는 10개 이상의 인터넷 사이트를 이용하는데 효과가 가장 좋은 곳은 알리바바다. 트레이드코리아(tradeKorea)는 성사 확률이 높고 거래에 관한 관리까지 해준다. 해외 바이어들이 의 입장에서 공신력이 있는 곳이라 조금 더 신경을 쓰면 좋다.

종종 나는 궁금했다. 어떻게 세계 곳곳에서 제품에 대한 문의가 올 수 있을까? 비결은 바로 구글에 있었다. 인터넷 사이트 여러 곳에 상품을 올려두면 자연스럽게 해외 구글 사이트에 노출이 된다. 한 곳에 올라도 다양한 국가에서 연락이 온다는 걸 깨닫게 된다면 다양한 사이트를 활용하는 게 얼마나 중요한지 알 것이다.

막상 처음 시작하면 아무것도 모른다고 지레 겁부터 먹을지 모른다. 하지만 스스로 피해야 하는 때와 접근해야 하는 상황에 대한 매뉴얼을 만들면 쉽다. 그리고 무엇보다 중요한 건 빠른 답변이다. 나 같은 경우는 각 상황에 맞춰 보낼 수 있는 메일 형식을 만들어 뒀다. 누구

보다 재빠르게 그들의 문의에 대답할 수 있는 방법이였다.

첫 문의 메일을 받으면 바이어의 기본 정보를 묻는데, 바이어의 정보가 가장 중요하다고 보면 된다. 바이어의 정보를 받고 그들의 번호를 저장하면 다양한 핸드폰 메신저 애플리케이션에 그들의 이름이 뜨기 마련이다. 곧바로 빠르게 그들과 소통할 수 있다는 장점이 있다. 각자의 상황과 공간에 제약을 적게 받는 진정한 인터넷 무역이 시작되는 것이다.

한 가지 덧붙여서 말하자면, 바이어들은 가격을 먼저 묻기 마련인데 성과 욕심에 가격부터 알려주는 건 피해야 한다. 모든 일에는 순서가 있는 법이다. 간혹 경쟁사에서 정보만 빼가는 일도 많다.

IT 기술은 끊임없이 혁신되고 있으며 커뮤니케이션 수단도 나날이 발전하고 있다. 이를 잘 활용해야 한다. 나의 성공과 실패 경험이 향후 해외시장 개척이 절실히 필요한 기업과 담당자들에게 조금이라도 도움이 되기를 기대한다.