

III. 해외마케팅.투자정보 하이라이트

■ 「2004 상하이 한국 상품전」 후기

□ 상품전 개요

- 對中 수출을 보다 확대하고 지방 중소기업의 신규 진출을 지원하기 위한 「2004 상하이 한국 상품전」이 10. 26~29 까지 4 일 일정으로 개최되었음.
- 상하이 푸둥(浦東)에 위치한 신국제박람중심(新國際博覽中心)에서 개최된 이번 전시회는 전시면적 8,625 m²에 금호타이어, 하나코비 등 국내 192 개사가 참가하였는데, 중국에서 개최된 한국 상품 전시회로는 역대 최대 규모를 기록하였음.

□ 바이어 동향

- 상하이 및 華東 지역을 포함 전국각지의 주요 바이어 50,000 여명이 참가하여 한국 상품전 및 한국제품에 대한 높은 관심을 보였음.
- 상하이 무역관의 경우, 실질적인 성과를 염두에 둔 업계간의 미팅을 위해, 일반적인 전시회 홍보방법에 그치지 않고 무역관의 전 역량을 투입하여, 관심업체를 일일이 발굴, 사전 미팅 약속을 통해 전시회 참관을 유도하였음.
- 베이징, 다롄, 광저우, 칭다오, 우한, 청두, 샤먼 등 중국지역 기타 KOTRA 무역관도 450 개사에 달하는 구매사절단을 구성하여 참가, 중국전역의 바이어들이 전시회 개최기간 내내, 지역별, 일별로 전시장을 방문하였음.
- 특히, 많은 바이어의 관심을 모은 분야는 소비제품과 건강제품(건강식품, 의료기기 등)이었음.

□ 한국업체 참가현황 및 주요 상담성과

- 전시관은 전기·전자통신관(38 개사), 기계·화학관(56 개사), 소비재관(65 개사), 헬스케어관(33 개사) 및 한국 홍보관으로 구성되었으며 참가사별 주요 성과를 살펴보면 다음과 같음.
- J 사의 경우 내외장 페인트, 자동차 헤드램프용 도료, 목공용 UV 도료로 중국내 인테리어업체, 도료 유통업체, 화학공업회사 30 여개사와 상담을 진행, 60 만 달러의 현장 계약 및 300 여만 달러의 상담성과를 올렸음. 온열, 목초 수액시트를 전시한 K 사는 대만 및 독일에 판매망을 가지고 있는 바이어를 만나, 130 만 달러의 상담성과를 올리고 이외 중국의 각 지역 주요업체의 대리점 희망요청을 받았음.

- 덴탈브러쉬, 의료용 브러쉬, 마스크라 브러쉬를 취급하는 S 사는 치과를 대상으로 영업하고 있는 의료기기상 특히 심양, 호북, 양주, 남통 업체와 상담을 진행, 현장 계약까지 이루어 냈으며, 이외에도 기존 태국, 미국, 홍콩, 독일 제품을 취급하는 바이어들로부터도 폭넓은 호응을 얻어냄.
- U 사는 홍삼캔디, 육포 등을 전시하여 상해, 광주, 위해, 일본 등지의 바이어로부터 완제품 및 반제품 거래 상담을 받았으며, 식용/미용 알로에 제품을 생산판매하고 있는 D 사도 보건식품 취급 바이어, 미용업체 및 인터넷 홈쇼핑업체 등 27 개사와 상담을 진행 250 만 달러의 현장 계약성과를 올렸음.

□ 특기사항

- 참가업체를 비롯 중국 각지에서 초청된 바이어 1,200 명이 참가한 개막일(26 일) 저녁 리셉션 행사는 양국 기업인간의 관계를 돈독히 하는 계기가 되었으며, 이어진 한중 콘서트에는 NRG, 주현미, 양광소녀 등 한중 양국의 스타들이 출연하여, 참가업체, 바이어, 현지교민, 현지 주민 등 3,000 여명의 뜨거운 환영을 받았음.
- 금번 전시회는 한국산 제품의 전시효과뿐만 아니라 문화공연과 현지 홍보를 통하여 한국의 이미지를 고양함으로써 장기적으로 수출시장 확대의 기반을 조성하는 데 기여한 것으로 평가됨.

(문의처 : 상하이무역관 고상영 ksy@kotra.or.kr)