

# AUDCOS

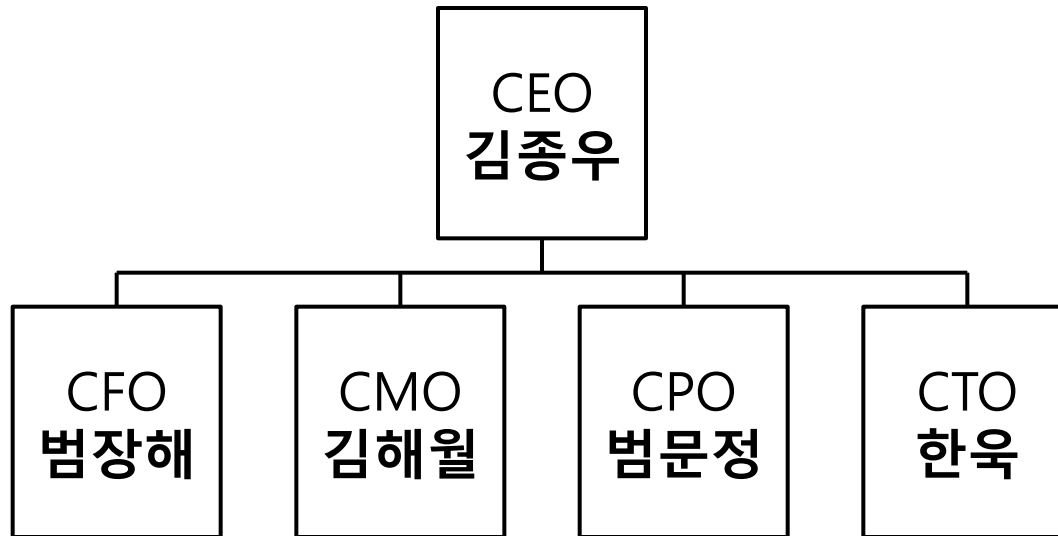
Asian Union of Derma Cosmetics

**Derive Borderless Beauty from Asia**

# 기업 비전

아드코스(AUDCOS)는 글로벌 K뷰티 수출기업으로서,  
아시아를 중심으로 세계 시장을 선도하는 더마코스메틱  
브랜드를 지향합니다.

## 조직도





## 수출상품 기획 시나리오

AUDCOS는 가상의 태국 바이어에게 아래 내용을 설득하였다.

- 태국에서 **Cell Fusion C 레이저 선스크린 100**의 트렌드는 생명을 다 했다.
  - 현재 Shopee상위 랭크에서 찾아볼 수 없음
- But, 한국에서는 현재도 올리브영&다이소 등 매장에서 찾을 수 있음
- 적절한 리브랜딩을 거친다면 해당 제품의 파워를 태국에서 되살릴 수 있을 것
  - 태국인 선호에 따라 '라벤더향 → 자스민향'으로 변경

가상의 바이어는 위를 바탕으로 디자인, 패키지 형태(50ml 튜브), 마케팅 방안을 결정하겠다고 함.

AUDCOS는 에이전시로서 한국 제조사에 위 내용을 전달하  
시장분석에 따른 개당 단가를 산출하여 협상해야 한다.

# 수출상품 선정 및 가격 전략

## 수출상품 판매처 목표단가 산출

현재 Shopee Top 중에서 자스민 향 포함 선크림은 없음. → 판매량에서 향보다는, 브랜드의 입지 차이가 큰 것으로 예상됨

브랜드의 역사와 국적에 따른 가격 차이 명확 → 최종 판매가는 **MizuMi** 제품, **조선미녀** 제품 사이로 결정하는 것이 합리적



타겟제품

THB 146/10ml



(Shopee TOP sales)

**MizuMi - 태국 로컬**

1997년 설립.

위 제품은 일본 기술 광고

THB 53.75/10ml



(Shopee TOP sales)

**로레알 - 프랑스**

1909년 설립

THB 147.9/10ml



(Shopee TOP sales)

**조선미녀 - 한국**

2015년 설립

THB 105.8/10ml

# 수출상품 선정 및 가격 전략

## 타겟제품



146



## 자사기획제품

라벤더 향을 태국인들이  
선호하는 자스민 향으로 대체

## 경쟁 제품

자스민향 포함

Top sales



101.17



53.75



147.9



105.8

# 해외시장 조사 및 통계분석

# 더마코스메틱 분야 선정 이유

수출아이템 선정 기준은 다음 세 가지.

- 1 희소성**  
 소비자들은 처음 보는 제품에 끌린다.
- 2 확장성**  
 되도록 많은 소비자들이 사용할 수 있는 제품이어야 한다.
- 3 수출 자유도**  
 수출대상국의 수입 인증 절차가 까다롭지 않아야 한다.

품목	희소성	확장성	수출 자유도
삼성 스마트폰	낮음(진입장벽으로 제품 편중)	높음(현대의 필수품)	높음(전자제품 특성)
<b>더마코스메틱</b>	중간(진입장벽 低→제품종 多)	높음(보습, 자외선차단 필수)	높음
전통주	높음(한국 소규모 양조장)	낮음(성인만 이용가능)	중간(높은 주세)
콘택트 렌즈	중간(옵션多-하드,소프트,컬러)	높음(저시력자는 많음)	낮음(까다로운 의료인증)
무인비행장치	낮음(진입장벽 높음)	중간(민간에서 한정적 용도)	중간(군용은 낮음)

# 동남아 더마코스메틱 시장 분석

(관세는 한-ASEAN FTA로 모두 0% 가능)

비교 항목	태국	인도네시아	필리핀	베트남	말레이시아	싱가포르
24년 화장품 시장 규모 (USD)	<u>80억</u>	<u>32억</u>	<u>63.7억</u>	<u>17억</u>	<u>32억</u>	<u>12.4억</u>
<u>25년 1인당 명목G DP (USD)</u>	7,750	5,250	4,440	4,990	14,420	93,960
더마코스메틱 관련 시장 성장성	<u>연 36.6% (더마 부문)</u>	<u>연 7.3% (K-뷰티 기 준)</u>	<u>연 7.6% (스킨케 어 기준)</u>	<u>CAGR 4.2%</u>	<u>2.5%</u>	<u>1%</u>
물류 인프라 수준	<u>중상 (허브 육성)</u>	<u>하 (물류 효율성 低)</u>	<u>하 (인프라 부족)</u>	<u>중 (물류 파편화)</u>	상	상
화장품 규제 난이도	<u>중간 (태국 FDA 등록 + 태국어 라 벨)</u>	<u>높음 (BPOM 등록, 문서 복잡)</u>	<u>중간 (FDA 등록, 영어/필리핀어 라 벨)</u>	<u>높음 (DAV 등록, 법인 설립 요구)</u>	<u>낮음 (NPRA 등 록, ASEAN 가 이드라인 준수)</u>	<u>낮음 (only 제품 정 보 통지)</u>



**해외마케팅 전략 수립 :**

**SWOT 분석**

**SO, ST, WO, WT 전략분석**

# SWOT 분석

## Strengths

- 이미 성공한 타겟제품 성분 그대로 사용
- 한국제조 프리미엄 홍보 가능
- 현지업체의 맞춤형 판매 및 마케팅 전략

## Weaknesses

- 타겟제품과의 연관 직접홍보 불가
- 현지브랜드 한계로 인해 높은 가격 책정 불가
- 현지 바이어와의 의사소통 장벽

## Opportunities

- 태국 내 더마코스메틱 시장 연 36.6% 고성장
- 현지업체의 경험과 노하우 사용
- 한-아세안 FTA로 빠른 서류처리 기대

## Threats

- 태국 로컬 / 글로벌 브랜드 치열한 경쟁
- 현지업체 역량 따라 매출 변동 가능성
- 신뢰 부족으로 인한 협업 지연

# SO, ST, WO, WT 전략분석

## SO 전략

- 성분경쟁력이 확인된 제품을 거의 그대로 판매
- 현지 상황에 밝은 파트너의 협업과 낮은 무역장벽으로, 변화무쌍한 시장에 빠른 안착

## ST 전략

- 타겟제품이 이전에 태국 시장에서 사용했던 마케팅 전략 차용하여 홍보
- 현지업체로부터 신용장(L/C) 받은 후 생산

## WO 전략

- 태국어 의사소통 가능한 전문가에게 외주
- 한국의 '화해' 플랫폼 정보보보 활용해 '검증된 제품 + 저렴한 가격' 인플루언서 통해 부각시키는 마케팅 설계 조언

## WT 전략

- 저자극테스트 통과결과 확보하여 제품 신뢰성 보강
- 대도시 중심으로 한정하여 샘플 집중 판매 후 향후 후 행보 결정
- B2B 유통으로 현지인 바이어의 경험과 지식 최대한 활용

# **해외마케팅 전략 수립 :**

## **STP 분석**

# STP 분석

## Segmentation

**연령대:** 20대 ~ 30대

**피부 고민:** 민감성 피부 / 트러블성 피부 / 자선 민감 소비자

**라이프스타일:**

- 외부 활동이 많은 소비자
- 소셜미디어에 민감하고 뷰티 트렌드를 빠르게 흡수하는 디지털 네이티브

**소득 수준:** 중산층 이상 (사치품 주 구매층이 아니지만, 품질은 포기하지 않는 계층)

## Targeting

**주요 타겟:** 방콕, 치앙마이, 푸켓 등 대도시 거주 주 20-30대 여성

**서브 타겟:** 피부에 민감한 태국 남성 소비자 (성용 선키어 수요도 증가 추세)

**타겟 특징:**

- 소셜미디어 인플루언서의 추천에 영향을 많이 받는 소비자
- 고가 선키림은 부담스럽지만, 품질은 절대 포기하지 않는 소비자

## Positioning

**메시지 방향성:**

- "이미 검증된 더마 선키림"
- "고품질로 저렴하게 제공되는 선키어 솔루션"

**경쟁 제품 대비 차별화 포인트:**

- 비싼 프리미엄 브랜드 대신 선택할 수 있는 '합리적 대안'
- 뷰티 민감시장 한국의 '화해'플랫폼 정보 광고

**브랜드 톤 앤 매너:**

- "신뢰성 있는", "합리적인" 이미지 구축
- 소셜미디어 바이럴을 통한 자연스러운 입소문 확산 전략

# 수출원가 계산



선크림  
실제 용량: 50ml

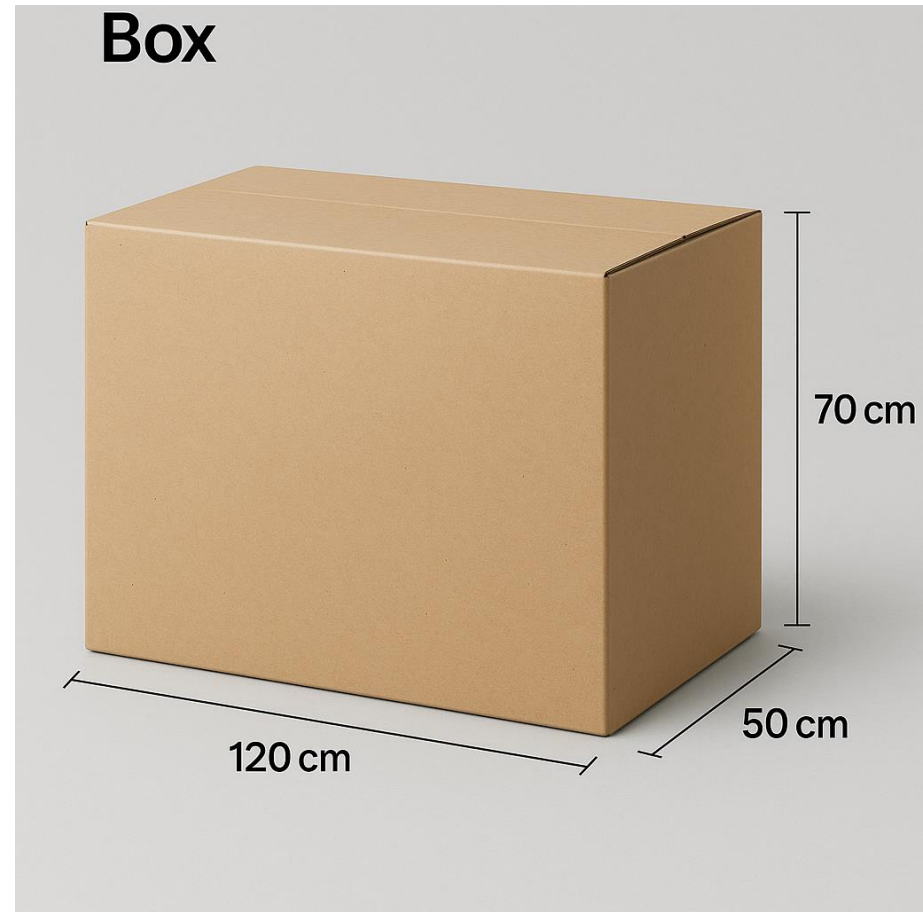
상품 사이즈:

- 높이Height: 약 15cm
- 깊이Depth: 약 38mm
- 너비Width: 약 62mm

Outer packing: 그림 예시

- 높이Height: 162mm
- 깊이Depth: 45mm
- 너비Width: 70mm

## ※예시





$$120 \div 16.2 \approx 7 \text{ 개}$$

$$70 \div 7 = 10 \text{ 개}$$

$$50 \div 4.5 \approx 11 \text{ 개}$$

총 적재 수량 계산:  $7 \times 10 \times 11 = 770$ 개/박스당

총 5,000개를 담을 경우 필요한 박스 수량:

$$5,000 \div 770 \approx 6.5 \Rightarrow \text{총 6.5 박스 필요}$$

## CIF 단가계산

ITEM: Sunscreen

N/WEIGHT: 50g

G/WEIGHT: 90g

ORDER Q'NTY: 5,000EA

DESTINATION: Bangkok, Thailand

EXCHANGE RATE: USD1.00=~~₩~~1,392.00 (2025.05.07 기준)

- 1). FACTORY CHARGE: ~~₩~~1,450/EA
- 2). PACKING CHARGE: ~~₩~~350/EA
- 3). 내륙운송비
  - A). INCHEON: ~~₩~~350,000
  - B). BUSAN: ~~₩~~550,000
- 4). E/L CHARGRE: ~~₩~~30,000
- 5). INSURANCE: ~~₩~~35,000
- 6). BAF: ~~₩~~15,000/CBM
- 7). WAREHOUSE FEE: ~~₩~~13,000/CBM
- 8). THC CHARGE: ~~₩~~14,000/CBM
- 9). DOCUMENT FEE: ~~₩~~30,000
- 10). BOX Q'NTY: 6.5
- 11). BOX SIZE: 120CM×70CM×50CM
- 12). FREIGHT CHARGE
  - A). VESSEL: USD48.00/CBM
  - B). AIR: ~~₩~~4,800/KG
- 13). MARGIN: 30%

CBM:  $1.2 \times 0.7 \times 0.5 \times 6.5 = 2.73 \text{CBM} \Rightarrow 3 \text{CBM}$

1). FACTORY CHARGE:  $\text{₩}1,450 \div 1392 = \$1.05/\text{EA}$

2). PACKING CHARGE:  $\text{₩}350 \div 1392 = \$0.26/\text{EA}$

3). 내륙운송비

B). BUSAN: ~~₩~~550,000 선택

4). E/L CHARGE: ~~₩~~30,000

5). INSURANCE: ~~₩~~35,000

6). BAF: ~~₩~~15,000/CBM

7). WAREHOUSE FEE: ~~₩~~13,000/CBM

8). THC CHARGE: ~~₩~~14,000/CBM

9). DOCUMENT FEE: ~~₩~~30,000

~~₩~~550,000 + ~~₩~~30,000 + ~~₩~~35,000 + ~~₩~~15,000  $\times 3$  + ~~₩~~13,000  $\times 3$  + ~~₩~~14,000  $\times 3$  + ~~₩~~30,000 = ~~₩~~771,000

~~₩~~771,000  $\div 1392 \div 5000 = \$0.12/\text{EA}$

12). FREIGHT CHARGE

A). VESSEL: USD48.00/CBM  $\$48 \times 3 \div 5000 = \$0.03/\text{EA}$

그러므로  $(1.05 + 0.26 + 0.12 + 0.03) \div 0.7 = \$2.09/\text{EA}$

$\Rightarrow \text{CIF 조건으로 선크림 단가} == \$2.09$

**신용장결제방식(at sight L/C)**

**무역거래절차**

# **① AUDCOS CO., LTD**

25-2 SEONGGYUNGWAN-RO, JONGNO-GU, SEOUL KOREA

TEL:+82-10-9940-3438

E-MAIL:k.jongwu@gmail.com

## **OFFER SHEET**

② Messrs. **Awesome Buyer. CO., LTD**

③ No. : **AUD25T0415**

**65/5 Phaya Thai Rd, PHAYATHAI Ratchathewi,  
Bangkok 10400, Thailand**

④ Date : **APR. 15, 2025**

⑤ We are pleased to make the proforma invoice of the under mentioned articles as per conditions and details described as follow.

⑥ Origin : **REPUBLIC OF KOREA**

⑦ Shipment : **WITHIN 30DAYS AFTER RECEIPT OF YOUR L/C**

⑧ Shipping Port : **BUSAN, KOREA**

⑨ Destination : **KLONG TOEY, THAILAND**

⑩ Packing : **EXPORT STANDART CARTON PACKING**

- ⑪ Payment : BY AN IRREVOCABLE L/C AT SIGHT IN OUR FAVOR
- ⑫ Insurance : SELLER TO COVER THE INVOICE AMOUNT PLUS 10 PERCENT AGAINST ICC(A)
- ⑬ Validity : APR. 24, 2025
- ⑭ Remark : BANK DETAILS(ADVISING BANK) : WOORIBANK SUNGKYUNKWAN UNIV. BRANCH  
ACCOUNT NO. 110-404-321993, SWIFT CO. : HVBKKRSEXXX
- ⑮ Price Terms : CIF KLONG TOEY, THAILAND INCOTERM 2020

H.S. Code.	⑯ Commodity & Description	⑰ Quantity	⑱ Unit Price	⑲ Amount
3304.99-30	SUNSCREEN (MODEL NO. AWESOME-5)	5,000PCS	USD2.09/PC	USD10,450.00
	Total	5,000PCS		USD10,450.00

⑳ Accepted by  
Awesome Buyer. CO., LTD  
*Awesome Signature*  
MR.AWESOME / PRESIDENT

㉑ Yours Very Truly,  
AUDCOS CO., LTD.  
  
JONG-WU KIM/PRESIDENT