

다국적 시장 진출 전략 에이전트 · 기획서 (v1.0)

목적: 실제 스타트업 3개 × 타깃국가별 시장·규제·경쟁·GTM·파트너·리스크를 구조적으로 분석하고 진행/보류 결정을 신속히 내리기 위한 Agentic Workflow 문서.

Executive Summary

- 🗺️ 경쟁 밀집 지도로 파트너 선정·영업 권역을 즉시 연결
- ✅ 규제 체크리스트 커버리지 $\geq 80\%$ 원칙으로 리스크 조기 차단
- 🔄 GTM 팬아웃(하이·미드·로우) → 스코어 통합으로 실행 우선순위 자동 산출
- 📦 산출물: 회사×국가 전략 카드(1~2p) + 총괄결과 + (지도/표/차트 PNG)

전체 흐름(High-Level)

- 시장조사 → 2) 규제검토 → 3) 경쟁사지도 → 4) GTM → 5) 파트너 발굴 → 6) 리스크 시나리오 → 7) 의사결정 → 8) 보고서
- 아키텍처 다이어그램: `agent_graph_design_ko.png`

에이전트별 핵심

1) 국가시장조사

“이 시장이 왜/얼마나 매력적인가를 1페이지에”

- 읽는 정보: 성장률, 택배량, 평균 배송비/리드타임, 소비 행태, 항만/공항 인프라
- 산출:
 - 시장요약 카드(핵심 지표 5개 + Why Now)
 - 수요 히트맵/차트 → `market_summary_{company}_{country}.png`
 - 초기 고객 세그먼트 후보(하이/미드/로우)
- 가드레일: 지표 5개 룰(TAM(전체시장)/성장/경쟁 프록시/인프라/문화)

체크리스트

- ☐ 핵심 지표 5개 추출
- ☐ Why Now 한 문장 정리
- ☐ 도시 vs 비도시 수요 대비 표기

2) 규제검토

“될 일/안 될 일 조기 판별”

- 읽는 정보: 라이선스, 통관·관세(HS), 데이터/개인정보, 노동, 플랫폼 규제
- 산출:
 - 규제 체크리스트(필수/권장/미확인)
 - 리스크 배지(낮음/보통/높음) + 보류 신호 플래그
 - 통관·관세 플로우 → `customs_flow_{company}_{country}.png`
- 가드레일: **커버리지 ≥ 80%** 미만 시 의사결정 감점

축	질문	0점	1점	2점	3점
법적 의무성	법·시행령·고시 등으로 명시 의무인가?	없음	모호/지침	강한 권고	명시 의무
영업중단 리스크 (영향)	미이행 시 영업 불가/중단?	영향 미미	경미	일부 기능/고객 제한	전면 제한/중단
집행 가능성(집행력)	감독기관의 집행 강도/빈도	사실상 없음	드물	정기/불시 점검	빈번/즉시 제재
시정 소요(시간/비용)	시정까지 기간/비용	≤1주/저	≤1달/중	≤3달/상	>3달/매우 높음
계약/생태계 의존성	고객·파트너 계약상 요구	없음	일부 고객	주요 고객군	핵심 파트너/플랫폼 필수

- 12~15점 ⇒ **MUST**
- 7~11점 ⇒ **SHOULD**
- 0~6점 ⇒ **NICE**

판정 예시

항목	근거/상황	등급
택배업 등록/창고업 허가	법령상 신고/허가 의무, 무허가 영업 제재	MUST
개인정보 국외 이전 적법 요건(DPA/표준계약)	법령/가이드라인 명시, 미준수 시 제재·서비스 불가	MUST
전자상거래 환불·반품 고지	의무 고지·표시사항, 미준수 시 과태료·분쟁	SHOULD~MUST (국가별)
운송약관 현지화/분쟁해결조항	법적 강제성은 약하나 분쟁·CS/환불 비용 급증	SHOULD
그린 패키징/라벨 표준	법적 강제성 낮음, 대형 플랫폼/고객이 선호	NICE~SHOULD (플랫폼 요구 시 상향)
FTZ/관세특례 활용	선택적 절감, 불가해도 영업 가능	NICE
배송 ETA/추적 품질 가이드	계약/SLA 요구 빈번, 평판·이탈 리스크	SHOULD
라이더 안전교육/보험 수준 상향	법적 기본선은 존재, 강화는 모범사례	NICE~SHOULD (사고/집행력 높으면 상향)

차단자도 존재: 커버리지 점수가 높는데, Must 한 요소가 FAIL이다? → 이러면 즉시 hold해야함.

상태점수는??

항목	등급	상태	상태점수	비고
택배업 등록	MUST	PASS	1.0	국토부 고시 링크 확인
개인정보 국외이전	MUST	TBD	0.0	DPA 근거 미확인
환불/반품 고지	SHOULD	PASS	1.0	공정위 고시 링크
표시·광고 가이드	SHOULD	WARN	0.5	업계 블로그만 존재
FTZ 특례	NICE	NA	—	해당 없음

그래서 작동예시는?

항목	등급	상태	중요도(등급→가중치)	상태점수	곱(중요도×점수)
택배업 등록	MUST	PASS	3	1.0	3.0
개인정보 국외이전	MUST	TBD (해야하는데 아직, 적용성 여부)	3	0.0	0.0
환불·반품 고지	SHOULD	PASS	2	1.0	2.0
표시광고 가이드	SHOULD	WARN	2	0.5	1.0
FTZ 특례	NICE	NA(근거 확보 여부)	—	—	—

커버리지 = $\sum(\text{중요도}_i \times \text{상태점수}_i) \div \sum(\text{중요도}_i)$

→ 최종 보고서 생성에도 쓰일 예정

“규제 커버리지 **76%** (MUST: PASS 4, TBD 1 / SHOULD: PASS 2, WARN 2 ...)”처럼 숫자와 등급 요약을 함께 표시

예시

항목	등급	상태	중요도(등급→가중치)	상태점수	곱(중요도×점수)
택배업 등록	MUST	PASS	3	1.0	3.0
개인정보 국외이전	MUST	TBD	3	0.0	0.0
환불·반품 고지	SHOULD	PASS	2	1.0	2.0
표시광고 가이드	SHOULD	WARN	2	0.5	1.0
FTZ 특례	NICE	NA	—	—	—

- **커버리지 페널티:** coverage가 **80% 미만이면 일괄 -20점**
- **TBD 페널티:** “가중된 TBD 비율”이 **20% 이상이면 추가 -5점**

규칙 요약

- coverage $\geq 90\%$ → **+10**
- $80\% \leq \text{coverage} < 90\%$ → **0**
- coverage $< 80\%$ → **-20**
- 가중 TBD 비율 $\geq 20\%$ → **추가 -5**
- (별개) MUST-FAIL 있으면 즉시 **HOLD** 분기

그래서 계산해보면??

- 분자 = $3.0 + 0.0 + 2.0 + 1.0 = 6.0$
- 분모 = $3 + 3 + 2 + 2 = 10$ (NA 제외)
- 커버리지 = $6.0 / 10 = 0.60$ (60%)

의사결정 보정:

- 커버리지 **<80% ⇒ -20점**
- TBD 비중 = (TBD가중치 3) / (분모 10) = **30% ⇒ 추가 -5점**
- MUST-FAIL은 없으므로(*TBD는 FAIL 아님) **즉시 HOLD는 아님**
→ 규제 보정 합계 **-25점**(매우 불리)

체크리스트

- ☐ 필수 항목 충족 여부
- ☐ 미확인 항목 근거/출처 링크
- ☐ 관세/통관 경로 시각화

3) 경쟁사지도

“누가 어디를 먹고 있는지 공간적으로”

- 읽는 정보: 현지/글로벌 경쟁사, 가격대, 기능범위, 채널, 서비스 권역

경쟁사 신호

- 같은 **고객 세그먼트**를 동일/유사한 오퍼로 타겟
- 우리 오퍼를 **대체**하거나 **가격 비교** 표에 함께 등장
- **영업 채널**이 직접 충돌(같은 RFP/입찰 참여)
- 산출:
 - 경쟁사 밀집 지도 → `map_{company}_{country}.png` 이거 히트맵
 - 포지셔닝 매트릭스(가격 × 서비스폭 등) → `positioning_{company}_{country}.png`

- 화이트스페이스(갭) 3개 리스트
- 가드레일: **허브/항만/공항 레이어**로 실행가능성까지 함께 시각화 → 파트너 단계로 연동 체크리스트로 넘길 수 있음.

- ☐ 수도권/항만권 밀집 표시
- ☐ 가격×서비스폭 포지셔닝
- ☐ 갭(화이트스페이스) 3개 도출

4) GTM 설계

“변화하는 시장과 정보, 규제에 어떻게 대응해야 할까??”

- 읽는 정보: 시장요약, 세그먼트 초안, 경쟁 포지션, 규제 제약

5) 파트너 발굴

“누구와 들어가야 빠르고 안전한가”

- 읽는 정보: 경쟁 밀집 지대, 항만/공항/FTZ, 플랫폼/페이먼트/통관 브로커, SI/리셀러/3PL
- 경쟁사 히트맵에서 **상위 2~3 밀집지**를 원형으로 마킹 → 파트너 지도에 “우선 탐색 권역”으로 반영

파트너 신호

- 우리 **핵심 성공요인(KSF)** 일부를 보완(통관, 라스트마일, 리셀, SI 등)
- 계약 시 **공동 KPI** 설정 가능(리드타임, 채택률, SLA)
- **수익 공유**(리셀 마진, 리퍼럴, 조인트 세일즈)가 성립

- 산출:
 - 파트너 후보 리스트(이름/역할/선정 이유/대안)
 - 연결 경로 맵 → `partner_map_{company}_{country}.png`
 - PoC 제안서 3문단 초안
- 가드레일: **밀집 지대 우선, Plan B 확보**

6) 리스크 시나리오

“무엇이 틀어질 수 있는가와 대비책”

- 읽는 정보: 앞선 단계 결과 + 예산/인력/리드타임 + 외부 변수
- 산출:
 - 리스크 레지스터(가능성 × 영향, 초기 징후, 완화전략, Plan B)
 - 낙관/기준/비관 시나리오 KPI 범위 & 의사결정 트리거

- 가드레일: **열리 워닝 임계치** 지정(리드타임/반품율 등 운영지표)

7) 의사결정

┃ "Go / No-Go를 명확히"

- 읽는 정보: 모든 산출물 + 규제 보류 신호 + 미확인 비율 + 실행 난이도
- 산출:
 - **진행(추천)/보류** 판정 + **한 문장 근거**
 - 결정 스코어 카드(시장매력·규제리스크·경쟁강도·실행가능성·파트너 가용성)
- 가드레일: **룰 기반 가중치**로 일관성 확보, 보류 시 **추가조사 2개만** 제시

8) 보고서

┃ "바로 공유 가능한 카드 & README"

- 읽는 정보: 모든 카드/표/맵/차트 + 결정 스코어 + 요약
- 산출:
 - 회사×국가 전략 카드(1~2p), 총괄 내용
 - 이미지/표 파일 본문 링크 등
 - 해당 보고서는 보고서에 걸맞게 일련의 과정과 결론이 존재하는 서술이어야 함.

의사결정 룰

- 규제 커버리지 < 80% → **감점 -20**
- 경쟁 강도 높음 → **감점 -10** (갭 있으면 완화)
- 실행가능성(파트너/인프라) 높음 → **가점 +20**
- **최종 스코어 ≥ 60** ⇒ 진행 / **< 60** ⇒ 보류(추가조사 2개)
- 보류 루프는 **최대 1회** (재평가 후 확정)

고도화 로드맵

- **POC**: 시장·규제·경쟁·의사결정·보고서 일련에 따른 Agent 구조 구현
- **고도화**: GTM , 파트너·리스크 분리, 규제·경쟁 RAG 코퍼스 축적, 결정 스코어 정교화