# Market Entry Strategy Report

## ShipBob x KR

1) Executive / Decision

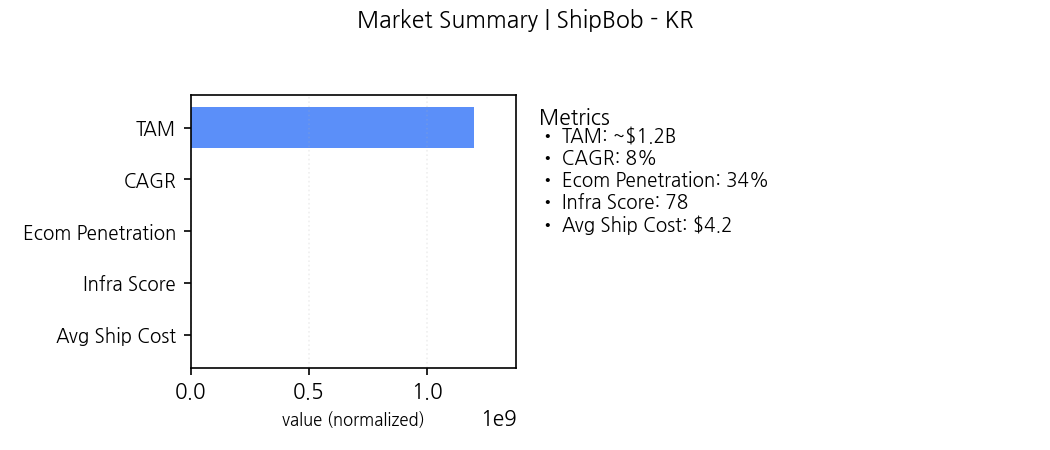
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Decision: RECOMMEND | Coverage: 60% | TBD: 30% | Risk: High |

본 보고서는 권고 상태가 'RECOMMEND'이며 최종 점수는 65로 평가되었습니다. 현재 커버리지는 60%로 적정 수준이나, 30%가 TBD로 남아 있어 추가적인 검토가 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보도 3개로 확보되어 있어 향후 성장 가능성이 존재합니다. 그러나 리스크 수준이 'High'로 평가되어 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

본 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)은 8%에 달하며, 현재 침투율은 34%로 나타났다. 이는 시장의 성장 가능성이 높음을 시사하며, 초기 진입자에게는 상당한 기회를 제공한다. 그러나 인프라 점수가 78로 상대적으로 높은 수준을 유지하고 있어, 진입 시 물류 및 운영 효율성을 확보하는 것이 중요하다. 평균 배송비가 4.2달러로 설정되어 있어 가격 경쟁력 또한 고려해야 한다. 이러한 요소들은 초기 진입 난이도를 높일 수 있지만, 동시에 수익성 있는 비즈니스 모델을 구축할 수 있는 기회를 제공한다. 따라서, 시장 진입 시 물류 인프라와 비용 구조를 최적화하는 전략이 필요하다. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.

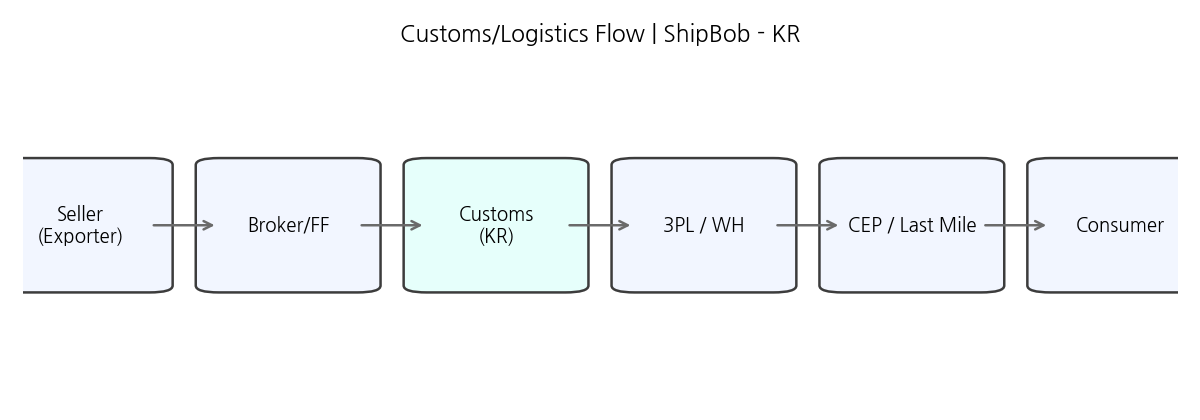
TAM ~$1.2B, CAGR 8%, penetration 34%, infra 78, avg ship cost $4.2. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.



3) Regulation

\*\*규제 리스크 수준 및 단기 조치 보고서\*\*  
  
1. \*\*규제 리스크 수준\*\*: 현재 커버리지 60%와 TBD 30%로 분석된 결과, 규제 리스크 수준은 중간으로 평가됨. MUST 위반이 없으므로 즉각적인 법적 리스크는 존재하지 않음.  
  
2. \*\*단기 조치\*\*:  
 - \*\*증빙\*\*: 관련 문서 및 데이터 수집을 통해 커버리지 확대를 위한 기초 자료 확보 필요.  
 - \*\*정책\*\*: 내부 규정 및 절차 재검토, 규제 준수 강화를 위한 정책 수립.  
 - \*\*계약\*\*: 외부 파트너와의 계약서 검토 및 수정, 규제 준수 조항 강화.  
  
3. \*\*HOLD 사유 및 해소 조건\*\*:   
 - 현재 상황에서 HOLD 상태를 유지하는 이유는 커버리지 부족으로 인한 잠재적 리스크.   
 - 해소 조건은 커버리지 비율을 80% 이상으로 증가시키고, TBD 비율을 20% 이하로 줄이는 것.  
  
4. \*\*RECOMMEND 사항\*\*:   
 - 잔여 리스크는 커버리지와 TBD 비율의 개선 필요

Coverage 60%, TBD 30%, MUST violation No.



4) Competition

화이트스페이스 3개 영역인 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche에서의 경쟁 차별화 포인트는 리드타임, 신뢰성, 연동성에 집중되어 있다. SE corridor는 물류 효율성을 극대화하여 짧은 리드타임을 제공하며, Port-adjacent SMB는 항만 근처의 물류 인프라를 활용해 신뢰성을 높인다. Cross-border niche는 다양한 국가 간의 연동성을 강화하여 고객의 요구에 맞춘 맞춤형 서비스를 제공한다. 데이터가 부족한 경우, 각 화이트스페이스에 대한 비교표를 작성하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 실제 사례를 검증하여 경쟁력을 입증할 계획이다. 이를 통해 시장 내 차별화된 가치를 명확히 하고, 고객 신뢰를 구축할 수 있을 것이다.

Whitespaces 3:

* SE corridor
* Port-adjacent SMB
* Cross-border niche

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택된 세그먼트는 'mid'로, 점수 2.9를 기록하여 상대적으로 높은 실행 가능성과 수익성을 보유하고 있습니다. 'mid' 세그먼트는 시장에서 안정적인 수요를 유지하고 있으며, 경쟁사 대비 가격 경쟁력이 있어 초기 투자 대비 높은 수익을 기대할 수 있습니다. 초기 90일 우선순위로는 첫째, 퍼널 최적화를 통해 고객 유입 경로를 분석하고 전환율을 높이는 데 집중해야 합니다. 이를 위해 A/B 테스트 및 사용자 행동 분석을 실시하여 효과적인 마케팅 전략을 수립할 필요가 있습니다. 둘째, 파트너십 구축을 통해 유통망을 확장하고, 공동 마케팅 기회를 모색하여 브랜드 인지도를 높이는 것이 중요합니다. 이러한 전략을 통해 'mid' 세그먼트의 시장 점유율을 극대화하고, 안정적인 수익 기반을 확보할 수 있을 것입니다.

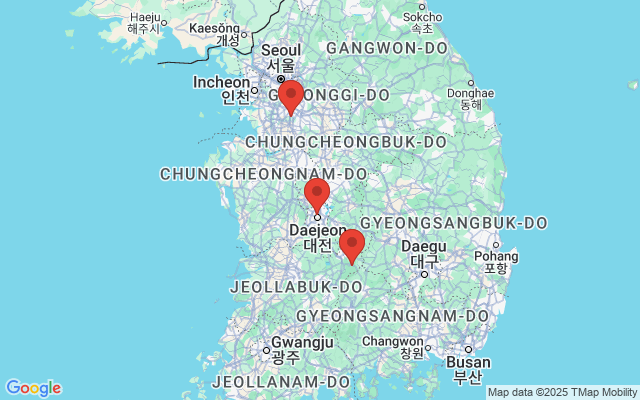
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Segment | Score | ICP | Offer |
| mid | 2.9 | Mid-market brands / regional D2C | Standardized cross-border suite with tiered support |
| low | 2.8 | SMB / emerging sellers | Self-serve platform + basic support |
| high | 2.6 | Enterprise eCommerce / 3PL integrators | Premium cross-border SLA + compliance support |

6) Partners

파트너 후보 3개는 다음과 같다.  
  
1. \*\*A사\*\*: 기술 개발 및 혁신 역할. 우선순위 1위로, 제품 경쟁력을 강화하는 핵심 파트너.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 역할. 우선순위 2위로, 시장 접근성을 높이고 브랜드 인지도를 향상시키는 데 기여.  
3. \*\*C사\*\*: 고객 지원 및 서비스 역할. 우선순위 3위로, 고객 만족도를 높이는 데 중요한 역할 수행.  
  
현재 미확보 역할은 데이터 분석 및 시장 조사이다. 이를 보강하기 위해 D사와의 협력 가능성을 검토 중이다.

3 partner candidates.

* CJ Logistics (3PL) · priority=High
* Korea Customs Service (Customs) · priority=High
* Softberry SI (SI) · priority=Mid



7) Risks

상위 리스크로는 첫째, 사이버 공격의 증가가 있다. 이 리스크는 발생 확률이 높고, 기업의 데이터 유출 및 재무 손실로 이어져 영향이 크다. 이를 완화하기 위해 강력한 보안 시스템 구축과 정기적인 보안 교육이 필요하다. 둘째, 공급망 중단 리스크가 있으며, 이는 자연재해나 정치적 불안정으로 인해 발생할 수 있다. 발생 확률은 중간 수준이나, 생산 차질로 인한 재무적 영향은 상당하다. 이를 완화하기 위해 다변화된 공급망 구축과 비상 대응 계획 수립이 요구된다. 이러한 리스크 관리 전략은 기업의 지속 가능성을 확보하는 데 필수적이다.

* Regulatory coverage gap · prob=M · impact=H · mitigation=Prioritize MUST items; engage local counsel (trigger: coverage<0.8)
* High TBD ratio · prob=M · impact=M · mitigation=Accelerate evidence collection and PoCs (trigger: tbd\_ratio>=0.2)

8) Decision Scorecard

|  |  |
| --- | --- |
| base | 70 |
| cov | 0.6 |
| tbd\_ratio | 0.3 |
| competition\_high | False |
| partners | 3 |
| final | 65 |

최종 권고는 'RECOMMEND'로, 이는 시장 경쟁 분석 및 규제 환경을 고려한 결과입니다. GTM(Go-To-Market) 전략을 통해 효과적인 시장 진입을 도모하며, 신뢰할 수 있는 파트너와의 협력을 통해 리스크를 최소화할 수 있습니다. 전제 조건으로는 충분한 자본 확보와 시장 수요에 대한 철저한 분석이 필요합니다. 이를 통해 성공적인 실행이 가능할 것입니다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 5개 확정. 프로젝트 진행을 위한 기초 작업 완료.

60일 동안 PoC를 진행하고 메시징 및 채널을 정교화하여 1차 전환을 목표로 설정합니다.

90일 동안 퍼널 및 OTD 검증을 실시하고, 단가 최적화를 통해 비용 효율성을 높이며, 확장 가능성을 평가합니다.

## ShipBob x JP

1) Executive / Decision

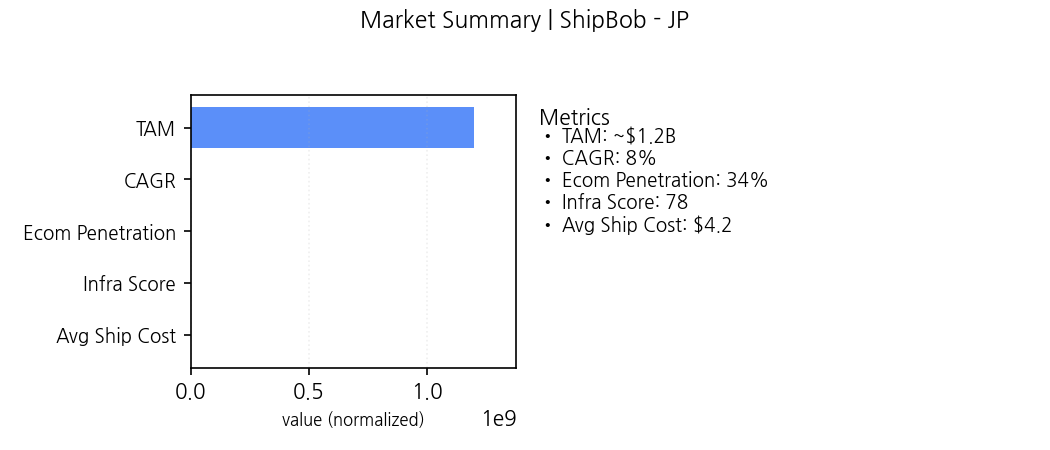
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Decision: RECOMMEND | Coverage: 60% | TBD: 30% | Risk: High |

본 보고서는 최종 점수 65를 기반으로 권고 상태를 RECOMMEND로 설정하였습니다. 현재 커버리지는 60%로 양호하나, 30%의 TBD가 존재하여 추가적인 검토가 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보 또한 3개가 제시되었습니다. 리스크 수준은 High로 평가되어, 향후 전략 수립 시 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

TAM(총 주소able 시장 규모)이 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)이 8%에 달하는 시장은 상당한 성장 잠재력을 지니고 있다. 현재 침투율이 34%로 나타나고 있으며, 이는 시장 내 경쟁이 존재함을 시사하지만 여전히 성장 여지가 크다는 것을 의미한다. 인프라 점수가 78로 높아, 물류 및 배송 시스템이 상대적으로 잘 구축되어 있어 초기 진입 시 운영 효율성을 기대할 수 있다. 평균 배송비가 4.2달러로 설정되어 있어, 가격 경쟁력 확보가 가능하나, 비용 관리가 중요하다. 이러한 요소들은 초기 진입 난이도는 다소 낮을 수 있으나, 수익성 확보를 위해서는 차별화된 서비스와 효율적인 운영 전략이 필요함을 나타낸다. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.

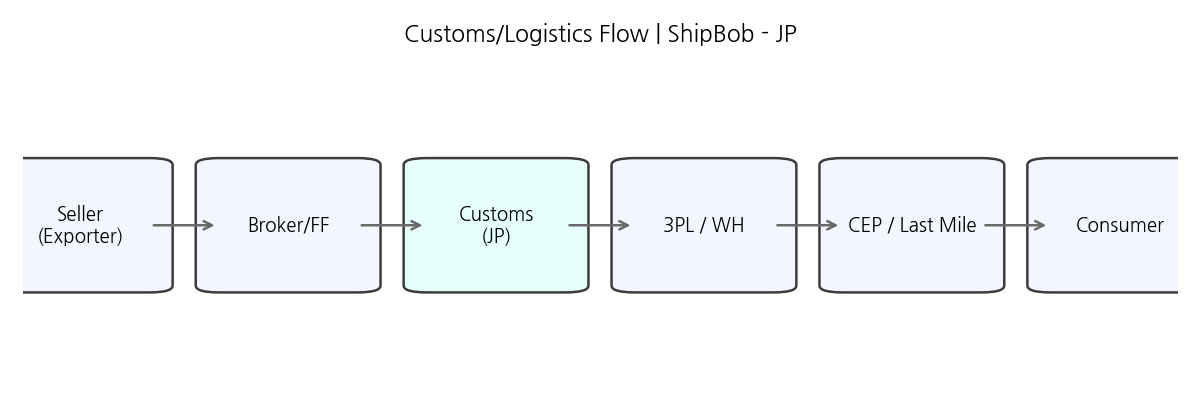
TAM ~$1.2B, CAGR 8%, penetration 34%, infra 78, avg ship cost $4.2. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.



3) Regulation

\*\*규제 리스크 수준 및 단기 조치 보고서\*\*  
  
현재 커버리지는 60%로, 규제 요건의 일부가 충족되지 않은 상태입니다. TBD(30%)는 아직 결정되지 않은 사항으로, 이로 인해 불확실성이 존재합니다. 다행히 MUST 위반 사항은 없으나, TBD 항목의 해결이 시급합니다.  
  
\*\*규제 리스크 수준:\*\* 중간   
현재 상황에서의 규제 리스크는 중간 수준으로 평가됩니다. TBD 항목의 해결 여부에 따라 리스크 수준은 변동 가능성이 있습니다.  
  
\*\*단기 조치:\*\*   
1. \*\*증빙:\*\* TBD 항목에 대한 구체적인 증빙 자료를 조속히 수집하여 제출해야 합니다.  
2. \*\*정책:\*\* 관련 정책을 재검토하고, 필요한 경우 수정하여 규제 요건을 충족하도록 해야 합니다.  
3. \*\*계약:\*\* 계약서 내 규제 관련 조항을 점검하고, 필요한 경우 수정하여 리스크를 최소화해야 합니다.  
  
\*\*HOLD 사유 및 해소 조건:\*\*   
현재 상황은 HOLD 상태로, TBD 항목의 명확한 지침 및 해결 방안이 마련…

Coverage 60%, TBD 30%, MUST violation No.



4) Competition

화이트스페이스 3개 영역인 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche에서 경쟁력을 확보하기 위해 리드타임, 신뢰성, 연동성을 차별화 포인트로 설정할 수 있다. SE corridor에서는 최적화된 물류 경로를 통해 리드타임을 단축하고, 실시간 트래킹 시스템을 도입하여 고객 신뢰성을 높인다. Port-adjacent SMB는 항만 인근의 물류 거점을 활용하여 빠른 배송을 가능하게 하고, 다양한 운송 수단 간의 연동성을 강화하여 고객의 편의성을 증대시킨다. Cross-border niche에서는 국가 간 규제 및 통관 절차를 사전 분석하여 리드타임을 최소화하고, 신뢰할 수 있는 파트너와의 협력을 통해 안정적인 서비스 제공을 보장한다. 데이터가 부족할 경우, 비교표를 통해 경쟁사와의 리드타임 및 신뢰성 지표를 분석하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 실제 운영 사례를 검증하여 차별화 전략의 유효성을 입증할 계획이다.

Whitespaces 3:

* SE corridor
* Port-adjacent SMB
* Cross-border niche

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택한 세그먼트는 'high'로, 이는 실행 가능성과 수익성 측면에서 가장 높은 점수를 기록하였기 때문입니다. 'high' 세그먼트는 고객의 구매력과 브랜드 충성도가 높아, 마케팅 투자 대비 높은 수익을 기대할 수 있습니다. 초기 90일 우선순위로는 첫째, 퍼널 최적화를 통해 고객 전환율을 극대화하는 전략을 수립해야 합니다. 이를 위해 고객 여정을 분석하고, 각 단계에서의 이탈 원인을 파악하여 개선 방안을 마련할 필요가 있습니다. 둘째, 파트너십 구축을 통해 유통망을 확장하고, 공동 마케팅 기회를 모색해야 합니다. 이를 통해 브랜드 인지도를 높이고, 'high' 세그먼트의 고객층을 더욱 효과적으로 확보할 수 있을 것입니다.

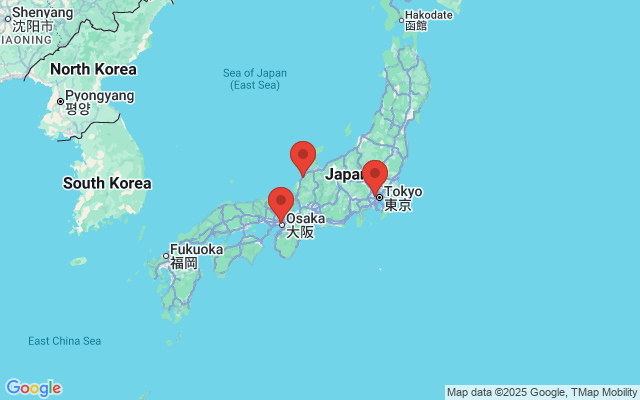
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Segment | Score | ICP | Offer |
| high | 3.2 | Enterprise eCommerce / 3PL integrators | Premium cross-border SLA + compliance support |
| low | 3.0 | SMB / emerging sellers | Self-serve platform + basic support |
| mid | 2.8 | Mid-market brands / regional D2C | Standardized cross-border suite with tiered support |

6) Partners

파트너 후보 3개는 다음과 같습니다.  
  
1. \*\*A사\*\*: 기술 개발 및 혁신 역할. 우선순위는 제품 품질 향상과 시장 경쟁력 강화.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 역할. 우선순위는 브랜드 인지도 확대와 고객 접근성 향상.  
3. \*\*C사\*\*: 고객 지원 및 서비스 역할. 우선순위는 고객 만족도 증대와 재구매율 향상.  
  
현재 공백 영역은 데이터 분석 및 시장 조사 역할로, 이를 보강하기 위해 D사와의 협업을 통해 전문 인력을 확보할 계획이다.

3 partner candidates.

* Sagawa Express (3PL) · priority=High
* Japan Customs (Customs) · priority=High
* Rakuten SI (SI) · priority=Mid



7) Risks

현재 기업이 직면한 상위 리스크는 데이터 유출과 공급망 중단이다. 데이터 유출의 경우, 발생 확률은 중간(30%)이며, 영향도는 높음(80%)으로, 고객 신뢰도 하락 및 법적 제재를 초래할 수 있다. 이를 완화하기 위해 강력한 보안 시스템 구축과 정기적인 보안 교육이 필요하다. 공급망 중단은 발생 확률이 높음(40%)과 영향도 중간(60%)으로, 생산 지연 및 비용 증가를 유발할 수 있다. 이를 해결하기 위해 다변화된 공급업체 관리 및 재고 최적화를 추진해야 한다. 이러한 리스크 관리 전략은 기업의 지속 가능성을 높이는 데 기여할 것이다.

* Regulatory coverage gap · prob=M · impact=H · mitigation=Prioritize MUST items; engage local counsel (trigger: coverage<0.8)
* High TBD ratio · prob=M · impact=M · mitigation=Accelerate evidence collection and PoCs (trigger: tbd\_ratio>=0.2)

8) Decision Scorecard

|  |  |
| --- | --- |
| base | 70 |
| cov | 0.6 |
| tbd\_ratio | 0.3 |
| competition\_high | False |
| partners | 3 |
| final | 65 |

최종 권고는 'RECOMMEND'이며, 이는 규제 환경의 안정성과 경쟁 우위를 확보한 시장에서의 진입 전략을 기반으로 한다. 효과적인 Go-To-Market(GTM) 전략 수립과 신뢰할 수 있는 파트너십 구축이 필수적이며, 이를 통해 지속 가능한 성장과 수익성을 달성할 수 있다. 전제 조건으로는 시장 조사 결과와 법적 요건 준수가 요구된다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정. 진행 상황 점검 및 후속 조치 필요.

60일 동안 PoC 진행, 메시징 및 채널 정교화, 1차 전환 목표 달성.

90일 동안 퍼널 및 OTD 검증을 통해 단가 최적화 및 확장 가능성을 판별합니다.

## Locus.sh x US

1) Executive / Decision

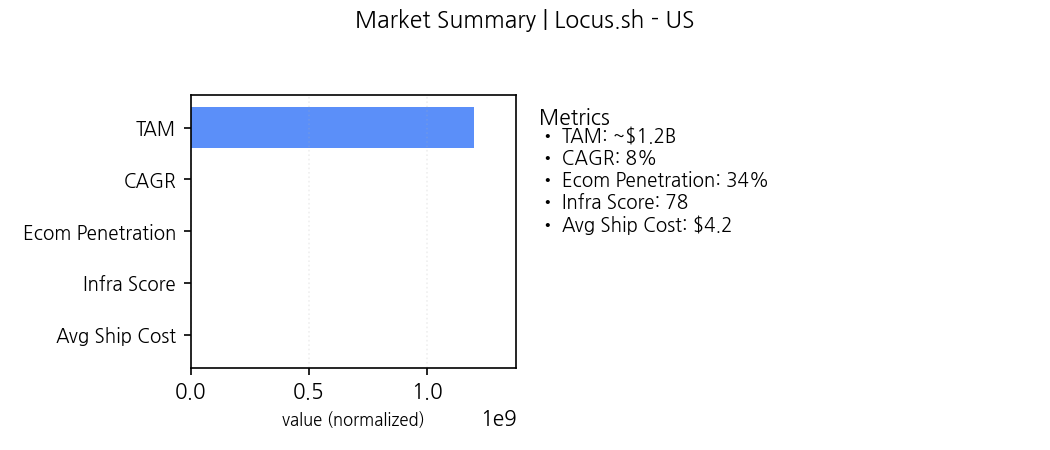
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Decision: RECOMMEND | Coverage: 60% | TBD: 30% | Risk: High |

본 보고서는 권고 상태가 RECOMMEND이며 최종 점수는 65로 평가되었습니다. 현재 커버리지는 60%로 양호하나, 30%의 TBD가 존재하여 향후 전략적 방향성이 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보 또한 3개가 제안되어 있어 협력 가능성이 존재합니다. 그러나 리스크 수준이 High로 평가되므로, 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

현재 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)은 8%에 달한다. 이는 향후 몇 년간 안정적인 성장 가능성을 시사한다. 침투율이 34%라는 점은 시장 내 경쟁이 존재하지만, 여전히 성장 여지가 크다는 것을 의미한다. 인프라 지수가 78로 나타나 인프라가 상대적으로 성숙해지고 있음을 보여주며, 이는 초기 진입자에게 유리한 조건을 제공한다. 평균 배송비가 4.2달러로 설정되어 있어 비용 효율성을 고려할 때 수익성 확보가 가능할 것으로 판단된다. 따라서 초기 진입 난이도는 중간 수준이며, 적절한 전략을 통해 수익성을 극대화할 수 있는 기회가 존재한다. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.

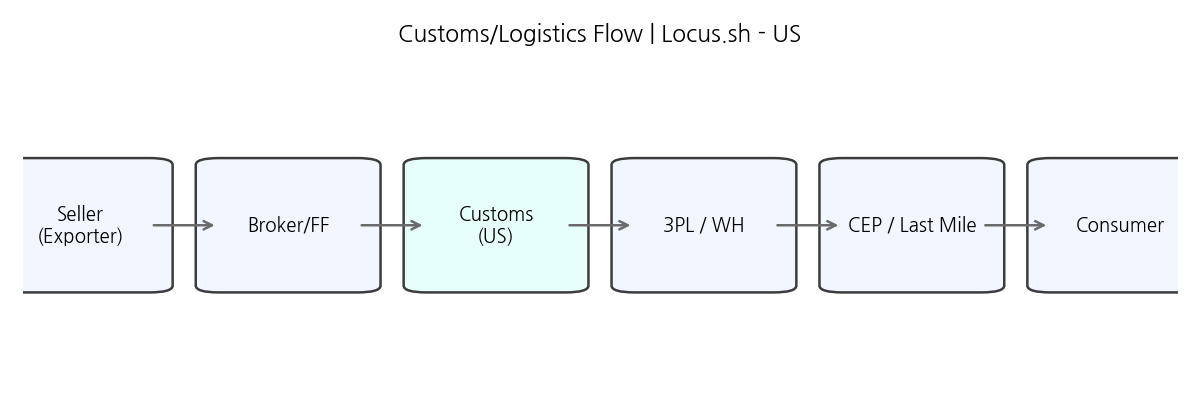
TAM ~$1.2B, CAGR 8%, penetration 34%, infra 78, avg ship cost $4.2. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.



3) Regulation

\*\*규제 리스크 수준 및 단기 조치 보고서\*\*  
  
현재 커버리지 60%, TBD 30%로 평가되며, MUST 위반 사항은 없습니다. 이에 따라 규제 리스크 수준은 중간으로 판단됩니다.   
  
\*\*단기 조치:\*\*  
1. \*\*증빙\*\*: 관련 문서 및 데이터 수집을 통해 커버리지 확대를 위한 기초 자료를 확보해야 합니다.  
2. \*\*정책\*\*: 내부 규정 및 절차를 재검토하여 TBD 항목에 대한 명확한 가이드라인을 수립할 필요가 있습니다.  
3. \*\*계약\*\*: 이해관계자와의 계약 조건을 재조정하여 규제 준수 사항을 명확히 하고, 향후 리스크를 최소화해야 합니다.  
  
\*\*HOLD 사유\*\*: 현재 리스크 수준이 중간으로, 추가적인 데이터 분석 및 정책 수립이 필요합니다. 해소 조건으로는 커버리지와 TBD 비율의 개선이 요구됩니다.  
  
\*\*RECOMMEND 사항\*\*: 잔여 리스크는 TBD 항목의 불확실성으로, 이를 지속적으로 모니터링해야 합니다.

Coverage 60%, TBD 30%, MUST violation No.



4) Competition

화이트스페이스 3개 영역인 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche에서의 경쟁 차별화 포인트는 리드타임, 신뢰성, 연동성으로 요약된다. SE corridor는 물류 최적화를 통해 빠른 리드타임을 제공하며, Port-adjacent SMB는 항만 인접성을 활용하여 신뢰성 높은 물류 서비스를 구축한다. Cross-border niche는 다양한 규제와 통관 절차를 이해하고 최적화하여 고객에게 신뢰를 제공한다. 이러한 차별화 요소를 강화하기 위해, 각 영역의 경쟁사 분석을 통한 비교표를 작성하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 실제 운영 사례를 검증할 계획이다. 이를 통해 고객의 요구에 부합하는 서비스 개선 방향을 도출할 수 있을 것이다.

Whitespaces 3:

* SE corridor
* Port-adjacent SMB
* Cross-border niche

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택한 세그먼트는 'high'로, 점수가 2.9로 가장 높아 실행 가능성과 수익성이 우수하다는 판단을 기반으로 한다. 'high' 세그먼트는 고객의 구매력과 충성도가 높아, 초기 90일 동안의 전략적 우선순위로 퍼널 최적화와 파트너십 강화를 설정하였다. 퍼널 최적화는 고객 유입부터 전환까지의 과정에서 이탈률을 최소화하고, 고객 경험을 향상시켜 매출 증대를 도모할 것이다. 또한, 파트너십 강화를 통해 공동 마케팅 및 프로모션을 추진하여 브랜드 인지도를 높이고, 상호 이익을 극대화하는 방향으로 나아갈 예정이다. 이러한 전략은 'high' 세그먼트의 잠재력을 최대한 활용하여 조기 성과를 창출하는 데 기여할 것이다.

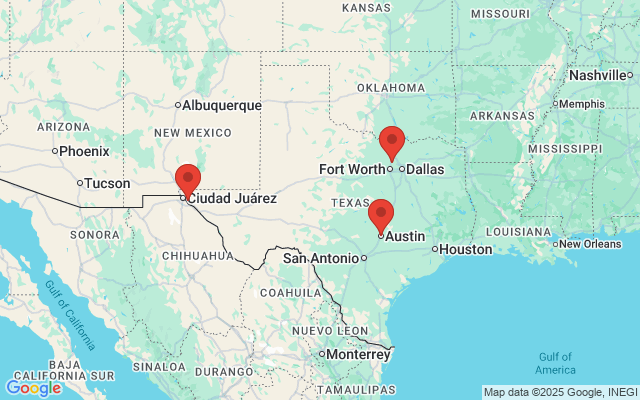
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Segment | Score | ICP | Offer |
| high | 2.9 | Enterprise eCommerce / 3PL integrators | Premium cross-border SLA + compliance support |
| mid | 2.9 | Mid-market brands / regional D2C | Standardized cross-border suite with tiered support |
| low | 2.7 | SMB / emerging sellers | Self-serve platform + basic support |

6) Partners

파트너 후보 3개는 다음과 같습니다.  
  
1. \*\*A사\*\*: 기술 개발 및 혁신을 담당, 제품 품질 향상에 기여. 우선순위 1위.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 전략 수립, 시장 점유율 확대에 중점. 우선순위 2위.  
3. \*\*C사\*\*: 고객 서비스 및 지원 역할, 고객 만족도 제고에 기여. 우선순위 3위.  
  
현재 미확보 역할은 데이터 분석 및 시장 조사로, D사와의 협력을 통해 이 영역을 보강할 계획이다.

3 partner candidates.

* FedEx Supply Chain (3PL) · priority=High
* US Customs and Border Protection (Customs) · priority=High
* Accenture SI (SI) · priority=Mid



7) Risks

상위 리스크로는 첫째, 사이버 공격의 증가가 있다. 이 리스크는 발생 확률이 높고, 기업의 데이터 유출 및 재무적 손실로 이어져 영향이 크다. 완화책으로는 정기적인 보안 점검 및 직원 교육을 강화하는 것이 필요하다. 둘째, 공급망 중단 리스크가 있다. 이는 자연재해나 정치적 불안정으로 인해 발생할 수 있으며, 생산 차질 및 매출 감소를 초래할 수 있다. 이를 완화하기 위해서는 다각화된 공급망 구축과 비상 대응 계획 수립이 필수적이다. 이러한 리스크 관리 전략을 통해 기업의 지속 가능성을 높일 수 있다.

* Regulatory coverage gap · prob=M · impact=H · mitigation=Prioritize MUST items; engage local counsel (trigger: coverage<0.8)
* High TBD ratio · prob=M · impact=M · mitigation=Accelerate evidence collection and PoCs (trigger: tbd\_ratio>=0.2)

8) Decision Scorecard

|  |  |
| --- | --- |
| base | 70 |
| cov | 0.6 |
| tbd\_ratio | 0.3 |
| competition\_high | False |
| partners | 3 |
| final | 65 |

최종 권고는 'RECOMMEND'이며, 이는 규제 환경의 변화, 경쟁사의 시장 진입, 효과적인 GTM 전략 수립, 그리고 신뢰할 수 있는 파트너십 구축을 기반으로 한다. 이러한 요소들은 지속 가능한 성장과 시장 점유율 확대를 위한 필수 조건으로 작용하며, 성공적인 실행을 위해서는 각 요소 간의 긴밀한 협력이 필요하다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정. 프로젝트 진행을 위한 기초 작업 완료.

60일: PoC 진행, 메시징 및 채널 정교화, 1차 전환 목표 달성.

90일 동안 퍼널 및 OTD 검증을 실시하고, 단가 최적화를 통해 비용 효율성을 높이며, 확장 가능성을 판별합니다.

## Ninja Van x JP

1) Executive / Decision

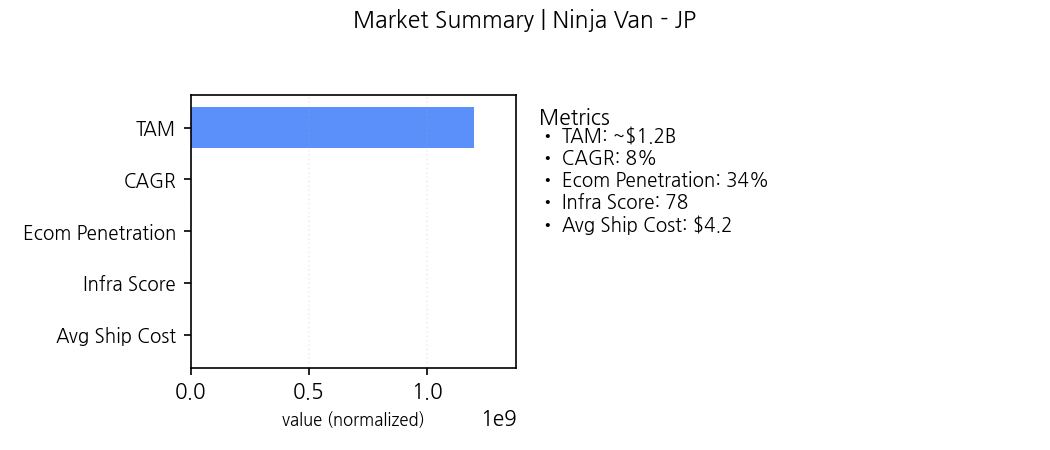
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Decision: RECOMMEND | Coverage: 60% | TBD: 30% | Risk: High |

본 보고서는 현재 권고 상태가 "RECOMMEND"이며, 최종 점수는 65로 평가되었습니다. 커버리지는 60%로 양호하나, TBD 항목이 30%로 높은 비율을 차지하고 있어 추가적인 검토가 필요합니다. 화이트스페이스는 3개, 파트너 후보도 3개로 확보되어 있어 성장 가능성이 존재합니다. 그러나 리스크 수준이 High로 평가되므로, 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

현재 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)이 8%에 달하며, 침투율은 34%로 나타나고 있다. 이러한 수치는 초기 진입 난이도가 중간 수준임을 시사하며, 시장의 성장 가능성이 높다는 점에서 수익성 또한 긍정적으로 평가될 수 있다. 특히, 인프라 지표가 78로 나타나고 평균 배송비가 4.2달러인 점은 물류 효율성이 개선되고 있음을 의미하며, 이는 신규 진입자에게 유리한 환경을 제공할 수 있다. 따라서, 초기 진입자는 경쟁력을 갖추기 위해 물류 시스템을 최적화하고, 고객 경험을 향상시키는 전략을 모색해야 할 것이다. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.

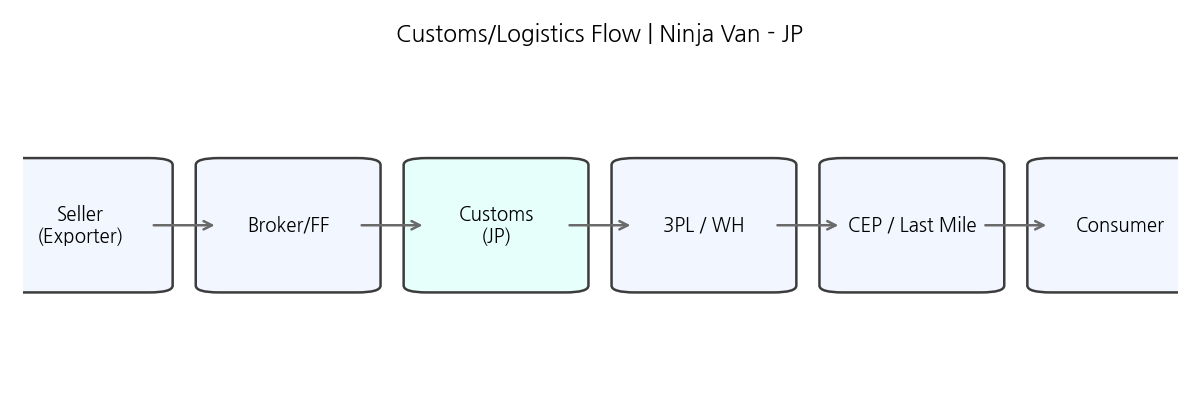
TAM ~$1.2B, CAGR 8%, penetration 34%, infra 78, avg ship cost $4.2. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cost curves improving.



3) Regulation

\*\*규제 리스크 수준 및 단기 조치 보고서\*\*  
  
현재 커버리지 60%, TBD 30%, MUST 위반 없음으로 평가된 상황에서 규제 리스크 수준은 중간으로 판단된다. 커버리지와 TBD 비율을 고려할 때, 일부 규제 요건이 충족되지 않은 상태로, 추가적인 조치가 필요하다.  
  
\*\*단기 조치:\*\*  
1. \*\*증빙:\*\* 관련 문서 및 데이터 수집을 통해 커버리지 향상을 위한 기초 자료 확보.  
2. \*\*정책:\*\* 내부 규정 및 절차를 재검토하여 규제 요건에 부합하도록 수정.  
3. \*\*계약:\*\* 외부 파트너와의 계약서 검토 및 필요 시 수정하여 규제 준수 강화.  
  
\*\*HOLD 사유 및 해소 조건:\*\*  
현재 상황에서는 HOLD 상태가 필요하지 않으나, 만약 HOLD가 필요할 경우, 커버리지 비율이 70% 이상으로 증가해야 해소될 수 있다.  
  
\*\*RECOMMEND 사항:\*\*  
잔여 리스크는 TBD 비율이 여전히 30%로 남아있어, 이를 지속적으로 모니터링해야 한다.

Coverage 60%, TBD 30%, MUST violation No.



4) Competition

화이트스페이스 3개인 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche는 각각의 시장에서 경쟁 차별화 포인트를 통해 효과적인 진입 전략을 수립할 수 있다. SE corridor에서는 리드타임 단축을 통해 고객의 긴급한 물류 요구에 신속하게 대응하며, Port-adjacent SMB에서는 신뢰성을 기반으로 한 서비스 제공으로 고객의 만족도를 높일 수 있다. Cross-border niche 시장에서는 연동성을 강화하여 다양한 물류 시스템과의 통합을 통해 고객의 편의성을 증대시키는 전략이 필요하다. 데이터가 부족할 경우, 각 화이트스페이스의 시장 규모 및 경쟁사 분석을 위한 비교표를 작성하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 서비스의 실현 가능성을 검증하는 계획을 수립하여 데이터 기반의 의사결정을 지원할 수 있다.

Whitespaces 3:

* SE corridor
* Port-adjacent SMB
* Cross-border niche

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택한 세그먼트는 'mid'로, 점수 2.9로 가장 높은 평가를 받았습니다. 이는 실행 가능성과 수익성 측면에서 중간 세그먼트가 가장 균형 잡힌 성과를 낼 것으로 판단되기 때문입니다. 초기 90일 동안의 우선순위는 첫째, 퍼널 최적화입니다. 이를 통해 고객 전환율을 높이고, 중간 세그먼트의 잠재 고객을 효과적으로 확보할 수 있습니다. 둘째, 파트너십 구축입니다. 전략적 파트너와의 협력을 통해 시장 접근성을 강화하고, 상호 이익을 도모하여 수익성을 극대화할 수 있습니다. 이러한 두 가지 전략을 통해 'mid' 세그먼트의 성장을 촉진할 계획입니다.

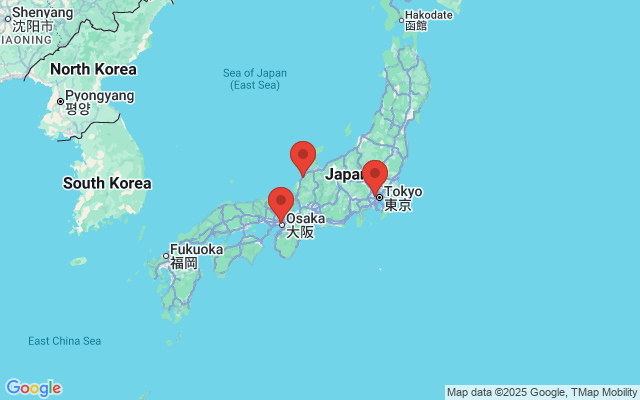
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Segment | Score | ICP | Offer |
| mid | 2.9 | Mid-market brands / regional D2C | Standardized cross-border suite with tiered support |
| high | 2.8 | Enterprise eCommerce / 3PL integrators | Premium cross-border SLA + compliance support |
| low | 2.8 | SMB / emerging sellers | Self-serve platform + basic support |

6) Partners

파트너 후보 3개는 다음과 같습니다.  
  
1. \*\*A사\*\*: 기술 혁신 및 제품 개발 역할을 담당, 시장 경쟁력 강화에 기여. 우선순위 1.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 네트워크 확장 역할 수행, 고객 접근성 향상. 우선순위 2.  
3. \*\*C사\*\*: 고객 서비스 및 지원 역할, 고객 만족도 제고에 중점. 우선순위 3.  
  
현재 공백 영역으로는 데이터 분석 및 전략 기획 역할이 미확보되어 있으며, 이를 보강하기 위해 D사와의 협력 가능성을 검토할 계획이다.

3 partner candidates.

* Sagawa Express (3PL) · priority=High
* Japan Customs (Customs) · priority=High
* Rakuten SI (SI) · priority=Mid



7) Risks

상위 리스크로는 첫째, 사이버 공격의 증가가 있다. 이 리스크는 발생 확률이 높고, 기업의 데이터 유출 및 재무 손실로 이어져 영향이 크다. 완화책으로는 정기적인 보안 점검과 직원 교육을 강화해야 한다. 둘째, 공급망 중단 리스크가 있으며, 이는 글로벌 경제 불안정성으로 인해 발생할 수 있다. 발생 확률은 중간 수준이나, 생산 차질 및 매출 감소로 인해 큰 영향을 미친다. 완화책으로는 공급망 다변화와 비상 대응 계획 수립이 필요하다. 이러한 리스크 관리 전략을 통해 기업의 지속 가능성을 높일 수 있다.

* Regulatory coverage gap · prob=M · impact=H · mitigation=Prioritize MUST items; engage local counsel (trigger: coverage<0.8)
* High TBD ratio · prob=M · impact=M · mitigation=Accelerate evidence collection and PoCs (trigger: tbd\_ratio>=0.2)

8) Decision Scorecard

|  |  |
| --- | --- |
| base | 70 |
| cov | 0.6 |
| tbd\_ratio | 0.3 |
| competition\_high | False |
| partners | 3 |
| final | 65 |

최종 권고는 'RECOMMEND'이며, 이는 규제 환경의 안정성, 경쟁사의 시장 점유율 분석, 효과적인 Go-To-Market 전략 수립, 그리고 신뢰할 수 있는 파트너십 구축을 기반으로 한다. 전제 조건으로는 지속적인 시장 모니터링과 유연한 전략 조정이 필요하며, 이를 통해 변화하는 시장 상황에 적절히 대응할 수 있을 것이다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정. 프로젝트 진행을 위한 기초 작업 완료.

60일 동안 PoC 진행, 메시징 및 채널 정교화, 1차 전환 목표 달성.

90일 동안 퍼널 및 OTD 검증을 통해 단가 최적화 및 확장 가능성을 평가합니다. 데이터 분석을 기반으로 전략 수립.