# Market Entry Strategy Report

## ShipBob x KR

1) Executive / Decision

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

본 보고서는 권고 상태가 RECOMMEND로, 최종 점수는 65로 평가되었습니다. 현재 커버리지는 60%이며, 30%는 TBD로 남아 있어 추가적인 전략적 접근이 필요합니다. 화이트스페이스 수는 3개로, 시장 내 기회가 존재함을 나타내며, 파트너 후보도 3개로 확인되었습니다. 그러나 리스크 수준이 High로 평가되어, 신중한 접근이 요구됩니다.

2) Market

현재 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)은 8%에 달하며, 침투율은 34%로 나타나고 있다. 이러한 수치는 초기 진입에 있어 긍정적인 신호로 해석될 수 있다. 특히, 인프라 지수 78은 물류 및 배송 시스템의 성숙도를 나타내며, 평균 배송비가 4.2달러로 상대적으로 낮은 편이기 때문에 비용 효율적인 운영이 가능하다. 그러나 침투율이 34%라는 점은 이미 상당한 시장 경쟁이 존재함을 시사하며, 신규 진입자에게는 진입 장벽이 될 수 있다. 따라서, 초기 진입자들은 차별화된 서비스나 혁신적인 비즈니스 모델을 통해 경쟁력을 확보해야 할 필요성이 크다. 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(미정 사안) 30%, MUST 위반 없음으로 평가됨. 이에 따라 규제 리스크 수준은 중간으로 판단된다.   
  
\*\*단기 조치:\*\*  
1. \*\*증빙\*\*: 현재 커버리지와 TBD에 대한 추가 데이터를 수집하여 리스크 평가를 보완해야 함.  
2. \*\*정책\*\*: TBD에 대한 명확한 정책 수립 필요. 정책 수립 시 관련 법규 및 규제 요건을 반영해야 함.  
3. \*\*계약\*\*: 계약서 내 규제 준수 조항 강화 및 미비점 보완.  
  
\*\*HOLD 시 보류 사유 및 해소 조건\*\*:   
- 보류 사유: TBD 항목의 불확실성으로 인해 리스크 평가가 불완전함.  
- 해소 조건: TBD 항목에 대한 명확한 정보 확보 및 관련 정책 수립 완료 시 보류 해소 가능.  
  
\*\*RECOMMEND 시 잔여 리스크 및 추적 포인트\*\*:   
- 잔여 리스크: TBD 항목의 불확실성으로 인한 잠재적 규제 위반 가능성.

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

4) Competition

화이트스페이스 분석 결과, SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche의 세 가지 영역에서 경쟁 차별화 포인트를 도출할 수 있다. SE corridor에서는 리드타임 단축을 통해 고객의 긴급한 물류 요구를 충족시키고, Port-adjacent SMB에서는 신뢰성을 기반으로 한 안정적인 서비스 제공으로 중소기업의 물류 부담을 경감할 수 있다. 또한, Cross-border niche에서는 연동성을 강화하여 다양한 국가 간 물류 흐름을 원활하게 지원함으로써 고객의 편의성을 높일 수 있다. 데이터 부족 시, 비교표를 활용하여 경쟁사와의 서비스 차별성을 명확히 하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 실제 운영 사례를 검증하여 신뢰성을 확보할 계획이다. 이를 통해 각 화이트스페이스의 시장 진입 전략을 효과적으로 수립할 수 있을 것이다.

Whitespaces 3:

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

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택된 세그먼트는 'mid'로, 점수 2.9로 가장 높은 평가를 받았습니다. 이는 실행 가능성과 수익성 측면에서 가장 균형 잡힌 선택으로, 중간 세그먼트는 고객의 요구와 시장의 트렌드를 동시에 반영할 수 있는 잠재력을 지니고 있습니다. 초기 90일 동안의 우선순위로는 첫째, 퍼널 최적화를 통해 고객 전환율을 높이는 전략을 수립해야 합니다. 이를 위해 고객 여정의 각 단계에서의 이탈률을 분석하고, 개선 방안을 도출하는 것이 필요합니다. 둘째, 파트너십 확대를 통해 유통 경로를 다각화하고, 브랜드 인지도를 높이는 것이 중요합니다. 이를 통해 mid 세그먼트의 시장 점유율을 극대화하고, 장기적인 수익성을 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 같습니다.  
  
1. \*\*A사\*\*: 기술 개발 및 혁신을 담당하며, 제품 품질 향상에 중점을 둡니다. 우선순위는 R&D 투자 확대입니다.  
   
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 판매 전략을 주도하며, 시장 점유율 확대를 목표로 합니다. 우선순위는 디지털 마케팅 강화입니다.  
  
3. \*\*C사\*\*: 공급망 관리와 물류 최적화를 담당하며, 비용 절감을 우선시합니다. 우선순위는 효율적인 재고 관리 시스템 구축입니다.  
  
현재 공백 영역인 고객 서비스 지원 역할을 보강하기 위해 D사와의 협력을 통해 전문 인력을 확보할 계획입니다.

3 partner candidates.

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

7) Risks

현재 기업이 직면한 상위 리스크는 사이버 공격과 공급망 중단이다. 사이버 공격의 발생 확률은 중간에서 높음으로, 데이터 유출 및 시스템 마비의 영향이 크다. 이를 완화하기 위해 강력한 보안 시스템 구축과 정기적인 보안 교육이 필요하다. 공급망 중단의 확률은 중간으로, 원자재 부족이나 물류 지연이 발생할 경우 생산 차질이 우려된다. 이를 해결하기 위해 다변화된 공급망 구축과 재고 관리 시스템 개선이 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 안정성과 경쟁 우위 확보, 효과적인 시장 진입 전략(GTM), 그리고 신뢰할 수 있는 파트너십 구축을 기반으로 한다. 이러한 요소들은 지속 가능한 성장과 수익성 향상을 위한 필수 전제 조건으로 작용하며, 이를 통해 시장에서의 경쟁력을 강화할 수 있다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정. 각 후보의 장단점 분석 진행 중.

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

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

Evidence

## ShipBob x JP

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 양호하나, 30%의 TBD가 존재하여 향후 전략적 방향성이 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보 역시 3개가 제안되었습니다. 이와 함께 리스크 수준은 "High"로 평가되어, 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

해당 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)은 8%에 달하며, 현재 침투율은 34%로 나타났다. 이는 시장의 성장 잠재력이 크고, 초기 진입자에게는 상당한 기회를 제공함을 의미한다. 그러나 인프라 점수는 78로, 물류 및 배송 시스템의 성숙도가 다소 낮음을 시사한다. 평균 배송비가 4.2달러인 점은 가격 경쟁력에 영향을 미칠 수 있으며, 초기 진입자에게는 비용 관리가 중요한 과제가 될 것이다. 따라서, 초기 진입 난이도는 중간 수준으로 평가되며, 수익성은 시장 성장과 인프라 개선에 따라 긍정적인 방향으로 나아갈 가능성이 있다. 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%, TBD 30%로 평가되며, MUST 위반 사항은 없습니다. 이는 전반적으로 규제 준수 상태가 양호하나, TBD 항목의 비율이 높아 추가적인 주의가 필요함을 시사합니다.  
  
2. \*\*단기 조치\*\*:  
 - \*\*증빙\*\*: 관련 문서 및 데이터의 정기적인 검토 및 업데이트를 통해 커버리지 비율을 향상시킬 필요가 있습니다.  
 - \*\*정책\*\*: 내부 규정 및 절차를 재검토하여 TBD 항목에 대한 명확한 가이드라인을 마련해야 합니다.  
 - \*\*계약\*\*: 외부 파트너와의 계약서에 규제 준수 조항을 명확히 포함하여 리스크를 최소화해야 합니다.  
  
3. \*\*HOLD 또는 RECOMMEND 여부\*\*:   
 - \*\*RECOMMEND\*\*: 현재 상태에서 잔여 리스크는 TBD 항목의 불확실성으로, 이로 인해 규제 준수에 대한 잠재적 위협이 존재합니다.

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

4) Competition

화이트스페이스 분석을 통해 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche의 세 가지 영역에서 경쟁 차별화 포인트를 도출할 수 있다. SE corridor에서는 리드타임 단축을 통해 고객의 긴급한 물류 요구를 충족시키고, Port-adjacent SMB에서는 신뢰성을 기반으로 한 서비스 제공으로 중소기업의 물류 부담을 경감시킬 수 있다. Cross-border niche에서는 연동성을 강화하여 다양한 국가 간의 원활한 물류 흐름을 지원함으로써 차별화된 가치를 제공할 수 있다. 데이터 부족 시, 각 화이트스페이스의 시장 규모 및 경쟁 현황을 비교하는 표를 작성하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 서비스의 실효성을 검증할 계획이다. 이를 통해 고객의 니즈를 보다 정확히 반영하고, 경쟁력을 강화할 수 있을 것이다.

Whitespaces 3:

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

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택한 세그먼트는 'high'로, 이는 높은 점수(3.2)를 기반으로 하여 실행 가능성과 수익성이 가장 우수하다는 판단에 기인합니다. 'high' 세그먼트는 고객의 구매력과 충성도가 높아, 마케팅 및 영업 전략을 통해 최대한의 수익을 창출할 수 있는 잠재력을 지니고 있습니다. 초기 90일 동안의 우선순위는 첫째, 퍼널 최적화입니다. 고객의 유입부터 전환까지의 과정에서 이탈률을 최소화하고, 전환율을 극대화하기 위한 전략을 수립해야 합니다. 둘째, 파트너십 구축입니다. 'high' 세그먼트에 적합한 파트너와의 협력을 통해 시장 접근성을 높이고, 공동 마케팅 기회를 창출하여 상호 이익을 극대화할 수 있습니다. 이러한 접근은 초기 성과를 극대화하고 지속 가능한 성장 기반을 마련하는 데 기여할 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 혁신을 담당, 우선순위 1. 최신 기술 트렌드 반영 및 제품 경쟁력 강화.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 전략 수립, 우선순위 2. 시장 점유율 확대 및 브랜드 인지도 향상.  
3. \*\*C사\*\*: 고객 서비스 및 지원, 우선순위 3. 고객 만족도 제고 및 장기 고객 관계 구축.  
  
현재 미확보 역할은 데이터 분석 및 시장 조사로, 이를 보강하기 위해 D사와의 협업을 추진할 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 인해 영향이 크다. 이를 완화하기 위해 강력한 보안 시스템 구축과 정기적인 보안 교육이 필요하다. 둘째, 공급망 중단 리스크가 있다. 자연재해나 정치적 불안정으로 인해 발생할 수 있으며, 기업 운영에 심각한 영향을 미친다. 이를 완화하기 위해 다변화된 공급망 구축과 비상 대응 계획 수립이 필수적이다. 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 안정성, 경쟁사의 시장 점유율 분석, 효과적인 GTM(Go-To-Market) 전략 수립, 그리고 신뢰할 수 있는 파트너십 구축을 기반으로 한다. 전제 조건으로는 지속적인 시장 모니터링과 고객 피드백 수집, 내부 역량 강화가 필요하다. 이를 통해 시장 진입 및 확장을 성공적으로 이끌 수 있을 것이다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정.

60일 동안 PoC 진행, 메시징 및 채널 정교화, 1차 전환 목표 달성을 위한 전략 수립.

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

Evidence

## Locus.sh x US

1) Executive / Decision

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

본 보고서는 권고 상태를 RECOMMEND로 설정하며, 최종 점수는 65로 평가되었습니다. 현재 커버리지는 60%로 양호하나, 30%가 TBD로 남아 있어 추가적인 전략 개발이 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보도 3개가 존재합니다. 이러한 요소들은 향후 성장 가능성을 나타내지만, 리스크 수준은 High로 평가되어 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

TAM(총 주소able 시장 규모)이 약 12억 달러로 추정되며, 연평균 성장률(CAGR)이 8%에 달하는 시장은 상당한 성장 잠재력을 지니고 있다. 현재 침투율이 34%로 나타나, 시장의 약 3분의 1이 이미 활용되고 있음을 의미한다. 이는 초기 진입자에게는 일정한 기회가 존재하지만, 동시에 경쟁이 치열할 수 있음을 시사한다. 인프라 점수가 78로 높은 수준을 유지하고 있어 물류 및 배송 시스템이 상대적으로 잘 구축되어 있다는 점은 긍정적인 요소로 작용할 수 있다. 평균 배송비가 4.2달러로 설정되어 있어 비용 효율성을 고려할 때, 초기 진입자에게는 수익성 확보의 기회가 존재하지만, 가격 경쟁력 또한 중요한 요소로 작용할 것이다. 따라서 이 시장에 진입하기 위해서는 차별화된 서비스와 효율적인 운영 전략이 필요하다. Why Now: Cross-border growth tailwinds: ecom penetration up, logistics infra maturing, and cos…

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%, TBD(미정) 30%로 나타나며, MUST 위반 사항은 없음. 이는 전반적으로 규제 준수 상태가 양호하나, TBD 비율이 상대적으로 높아 추가적인 관리가 필요함.  
  
2. \*\*단기 조치\*\*:  
 - \*\*증빙\*\*: 커버리지 향상을 위해 관련 문서 및 데이터 수집을 강화하고, 미비한 부분에 대한 보완 조치를 즉시 시행해야 함.  
 - \*\*정책\*\*: TBD 항목에 대한 명확한 정책 수립 및 내부 교육을 통해 직원들의 이해도를 높여야 함.  
 - \*\*계약\*\*: 계약서 내 규제 준수 조항을 재검토하고, 필요한 경우 수정하여 리스크를 최소화해야 함.  
  
3. \*\*HOLD 사유 및 해소 조건\*\*:   
 - HOLD 상태가 아닌 것으로 판단되나, TBD 비율 감소를 위한 조치가 필요함. TBD 항목이 명확히 정의되고, 관련 정책이 수립될 경우 HOLD 해소 가능.  
  
4.

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

4) Competition

화이트스페이스 분석을 통해 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche의 세 가지 기회를 도출하였다. 이들 시장에서 경쟁 차별화 포인트는 리드타임, 신뢰성, 연동성으로 설정된다. SE corridor에서는 물류 최적화를 통해 신속한 배송을 실현하고, Port-adjacent SMB에서는 항만 인근의 물류 허브를 활용하여 신뢰성을 높인다. Cross-border niche에서는 다양한 규제에 대한 이해를 바탕으로 원활한 연동성을 제공하여 고객의 요구를 충족시킬 예정이다. 데이터가 부족한 경우, 비교표를 통해 경쟁사와의 리드타임 및 신뢰성 지표를 분석하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 실제 서비스의 효과성을 검증할 계획이다. 이를 통해 시장 진입 전략을 더욱 견고히 할 수 있을 것이다.

Whitespaces 3:

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

5) GTM (High/Mid/Low → selected)

선택한 세그먼트는 'high'로, 점수는 2.9로 가장 높은 평가를 받았습니다. 이는 해당 세그먼트가 실행 가능성과 수익성 측면에서 가장 유리한 조건을 갖추고 있음을 의미합니다. 초기 90일 동안의 우선순위로는 첫째, 퍼널 최적화를 통해 고객 전환율을 극대화하는 전략을 수립해야 합니다. 이를 위해 고객의 행동 데이터를 분석하고, 맞춤형 마케팅 캠페인을 진행하여 구매 유도 요소를 강화할 필요가 있습니다. 둘째, 파트너십 확대를 통해 시장 점유율을 높이는 방안을 모색해야 합니다. 전략적 제휴를 통해 상호 이익을 극대화하고, 공동 마케팅 및 프로모션을 통해 브랜드 인지도를 높이는 것이 중요합니다. 이러한 접근은 'high' 세그먼트의 잠재력을 최대한 활용하는 데 기여할 것입니다.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 담당하며, 제품 품질 향상에 중점을 둡니다. 우선순위는 R&D 투자 확대입니다.  
   
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 유통 네트워크를 강화하여 시장 점유율 확대를 목표로 합니다. 우선순위는 브랜드 인지도 제고입니다.  
  
3. \*\*C사\*\*: 고객 서비스 및 지원 역할을 맡아 고객 만족도를 높이는 데 집중합니다. 우선순위는 서비스 품질 개선입니다.  
  
현재 공백 영역은 공급망 관리입니다. 이를 보강하기 위해 D사와의 협업을 통해 효율적인 공급망 구축 계획을 수립할 예정입니다.

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, 공급망 중단이 있다. 이 리스크는 높은 확률과 중대한 영향을 미치며, 글로벌 물류 문제나 자연재해로 인해 발생할 수 있다. 완화책으로는 다각화된 공급망 구축과 재고 관리 시스템 강화가 필요하다. 둘째, 사이버 공격 리스크가 있다. 이 리스크는 증가하는 빈도와 함께 심각한 데이터 유출 및 운영 중단을 초래할 수 있다. 완화책으로는 보안 시스템 강화와 정기적인 보안 교육을 통한 인식 제고가 중요하다. 마지막으로, 규제 변화 리스크가 있으며, 이는 중간 확률과 큰 영향을 미친다. 이를 완화하기 위해서는 규제 모니터링 및 적시 대응 체계를 마련해야 한다.

* 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 시장 진입 전략(GTM), 그리고 전략적 파트너십 구축 가능성을 기반으로 한다. 전제 조건으로는 충분한 자본 확보와 인력 배치, 시장 반응 모니터링 체계 구축이 필요하다. 이러한 요소들이 충족될 경우, 성공적인 시장 진입과 지속 가능한 성장 가능성이 높아질 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 PoC를 진행하고, 메시징 및 채널을 정교화하여 1차 전환을 달성합니다.

90일 동안 퍼널 및 OTD 검증, 단가 최적화, 확장 가능성 판정 수행. 전략적 데이터 분석을 통해 효율성 극대화.

Evidence

## Ninja Van x JP

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%는 TBD 상태로 남아 있어 추가적인 검토가 필요합니다. 화이트스페이스는 3개로 확인되며, 파트너 후보도 3개 존재합니다. 이러한 요소들은 향후 성장 가능성을 시사하지만, 리스크 수준이 High로 평가되어 보수적인 접근이 요구됩니다.

2) Market

현재 시장의 총 주소able 시장(TAM)은 약 12억 달러로, 연평균 성장률(CAGR)은 8%에 달한다. 이는 향후 시장의 성장 가능성이 높음을 시사한다. 침투율이 34%라는 점은 이미 상당한 시장 점유율이 존재함을 나타내며, 초기 진입자에게는 경쟁이 치열할 수 있음을 의미한다. 그러나 인프라가 78%로 성숙기에 접어들고 있으며, 평균 배송비가 4.2달러로 상대적으로 낮은 수준을 유지하고 있어 초기 진입자에게는 비용 효율적인 운영이 가능할 것으로 보인다. 이러한 요소들은 초기 진입 난이도는 높지만, 적절한 전략을 통해 수익성을 확보할 수 있는 기회를 제공한다. 따라서, 현재의 시장 상황은 초기 진입자에게 도전과 기회를 동시에 제공하는 복합적인 환경으로 해석할 수 있다. 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 커버리지가 60%로 나타나며, TBD(추후 결정 사항)는 30%로 평가되고 있습니다. MUST 위반 사항은 없으나, 규제 리스크는 여전히 존재합니다.   
  
\*\*규제 리스크 수준\*\*: 중간. 커버리지와 TBD 비율을 고려할 때, 일부 규제 요건에 대한 불확실성이 존재하며, 이는 향후 리스크로 이어질 수 있습니다.  
  
\*\*단기 조치\*\*:  
1. \*\*증빙\*\*: 현재 진행 중인 프로젝트의 규제 준수 관련 문서 및 자료를 체계적으로 정리하여 제출할 필요가 있습니다.  
2. \*\*정책\*\*: 내부 규제 준수 정책을 강화하고, 관련 교육을 실시하여 직원들의 인식을 제고해야 합니다.  
3. \*\*계약\*\*: 외부 파트너와의 계약서에 규제 준수 조항을 명확히 포함시켜 리스크를 최소화해야 합니다.  
  
\*\*HOLD\*\*: 현재 리스크 해소를 위한 추가 조치가 필요하며, 구체적인 해소 조건은 TBD 비율 감소 및 커버리지 증가입니다.

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

4) Competition

화이트스페이스 3개 영역인 SE corridor, Port-adjacent SMB, Cross-border niche는 각각의 경쟁 차별화 포인트를 통해 시장에서의 우위를 확보할 수 있는 기회를 제공합니다. SE corridor는 리드타임 단축을 통해 고객의 긴급한 물류 요구를 충족시키며, Port-adjacent SMB는 신뢰성을 기반으로 한 안정적인 서비스 제공으로 중소기업의 물류 부담을 덜어줍니다. Cross-border niche는 연동성을 강화하여 다양한 국가 간의 원활한 거래를 지원함으로써 고객의 편의성을 높입니다. 데이터가 부족한 경우, 비교표를 통해 각 화이트스페이스의 시장 규모 및 경쟁사 분석을 실시하고, PoC(Proof of Concept)를 통해 서비스의 실효성을 검증할 계획입니다. 이를 통해 각 영역의 차별화된 가치를 명확히 하고, 고객의 니즈에 맞춘 전략을 수립할 수 있습니다.

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 상대적으로 안정적이며, 시장에서의 경쟁력 또한 확보할 수 있음을 의미합니다. 초기 90일 우선순위로는 첫째, 퍼널 최적화를 통해 고객 유입 경로를 분석하고 전환율을 높이는 전략을 수립해야 합니다. 이를 통해 고객의 관심을 끌고, 구매로 이어지는 과정에서의 이탈을 최소화할 수 있습니다. 둘째, 파트너십 구축을 통해 유통망을 확장하고, 공동 마케팅을 통해 브랜드 인지도를 높이는 것이 중요합니다. 이러한 두 가지 우선순위를 통해 'mid' 세그먼트의 시장 점유율을 효과적으로 확대할 수 있을 것입니다.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 개발 및 혁신을 담당, 시장 경쟁력 강화를 위한 핵심 역할. 우선순위 1.  
2. \*\*B사\*\*: 마케팅 및 판매 전략 수립, 고객 확보 및 브랜드 인지도 향상에 기여. 우선순위 2.  
3. \*\*C사\*\*: 물류 및 공급망 관리, 효율적인 운영을 통해 비용 절감 및 서비스 품질 향상. 우선순위 3.  
  
현재 공백 영역은 재무 관리 역할로, 이를 보강하기 위해 D사와의 협력 관계를 구축할 계획이다.

3 partner candidates.

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

7) Risks

상위 리스크로는 첫째, 공급망 중단이 있으며, 이는 높은 확률과 심각한 영향을 미친다. 이를 완화하기 위해 다각화된 공급망 구축과 재고 관리 시스템을 강화해야 한다. 둘째, 사이버 공격 위험이 증가하고 있으며, 발생 시 기업의 신뢰도와 재무적 손실이 클 수 있다. 이를 위해 정기적인 보안 점검과 직원 교육을 통해 예방 체계를 강화해야 한다. 마지막으로, 규제 변화에 따른 법적 리스크가 있으며, 이는 중간 확률과 큰 영향을 미친다. 관련 법규에 대한 지속적인 모니터링과 전문가 자문을 통해 대응력을 높여야 한다.

* 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 규제 환경의 안정성과 경쟁사의 시장 진입 저항, 효과적인 시장 진입 전략(GTM) 수립, 그리고 신뢰할 수 있는 파트너와의 협력을 기반으로 한다. 전제 조건으로는 지속적인 시장 모니터링과 파트너십의 강화가 필요하며, 이를 통해 기업의 경쟁력을 확보하고 지속 가능한 성장을 도모할 수 있다.

10) 30/60/90 plan

30일: 규제 증빙 완료, 파트너 계약 체결, PoC 후보 3개 확정. 진행 상황 점검 및 다음 단계 계획 수립 필요.

60일 동안 PoC 진행, 메시징 및 채널 정교화, 1차 전환 목표 달성을 위한 전략 수립.

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

Evidence