2026

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

수출입 협력 프로젝트 참여 기업 모집

“유망 기업의 우수한 기술력, BreaKUThrough가 세계의 문을 엽니다."

지원
서울특별시 미래청년기획단

운영
고려대학교 해외영업 직무 팀

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

ABOUT US

BreaKUThrough팀은 서울특별시 미래청년기획단이 주최하는 **「서울영커리언스 챌린지: 실무형 직무혁신 성과 팀 공모전」**에서 고려대학교를 대표하여 참가한 팀입니다. 6개 국어 활용능력과 더불어 글로벌 역량으로 뭉친 고려대학교 학생 8인으로 구성된 해외영업 직무팀과 함께할 기업을 모집합니다.

이 프로젝트는 스타트업 및 중소기업을 대상으로 기업과 제품의 특성에 맞는 **맞춤형 수출·수입 전략**을 설계하고, 실질적인 **시장 진출 가능성**과 **성과 창출**을 목표로 프로젝트를 수행하고 있습니다. **해외영업 경력 20년차 멘토** 지도 아래 진행되며, 체계적인 프로세스 하 서울시의 지원과 함께합니다.

본 프로젝트는 약 **3개월간(9~11월, 13주)** 진행되며, 멘토링과 실무형 지원 체계를 바탕으로 참여 기업과 청년팀이 함께 성과를 만들어가는 **산학협력 프로그램**입니다.

서울영커리언스 챌린지 소개

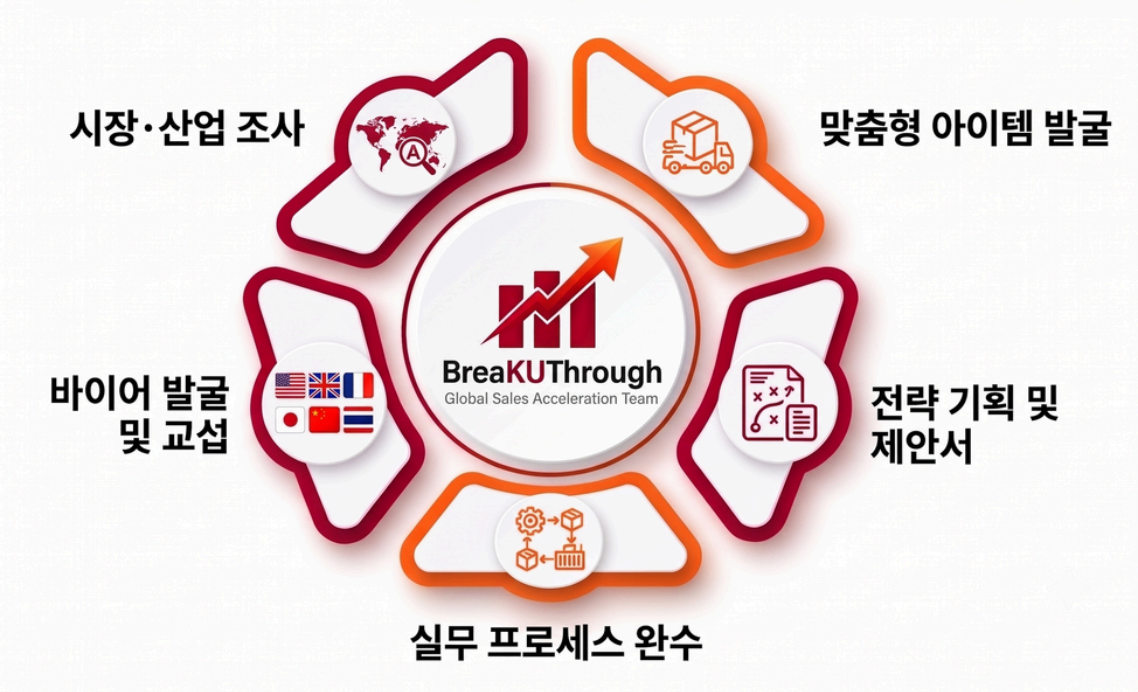
- **주최**: 서울특별시 미래청년기획단
- **형태**: 실무형 직무혁신 성과 팀 공모전
- **기간**: 2026년 9월~11월, 약 3개월(13주)
- **대상 기업**: 해외 수출 또는 국내 수입 확대를 희망하는 스타트업·중소기업
- **참여팀**: 고려대학교 학생 8인, 8개 전공·6개 국어 역량의 해외영업 직무팀
- **주요 내용**: 기업·제품 분석, 시장조사, 맞춤형 수출입 전략 제시
- **추진 방식**: 기업 상황에 맞춘 프로젝트형 협업 진행
- **목표**: 해외 신규시장 진출, 국내외 유통 확대, 매출 및 사업성과 창출 기반 마련

※ 2014년부터 이어져 온 프로그램으로, 참여자 취업률 90%를 기록한 국내 유일의 경력자 수준 직무성과 도출 프로그램입니다.

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

BreaKUThrough 소개

시장 조사부터 바이어 발굴, 수출 실행까지 — 강소기업의 해외 판로 개척을 뒷받침하는 **BreaKUThrough**의 다섯 가지 핵심역량입니다.



- **시장·산업 조사**: **KOTRA 자료**와 국가별 무역통계를 교차 검증해 타깃 시장과 진출 가능성을 분석합니다.
- **맞춤형 아이템 발굴**: **Python·SPSS 통계 분석**과 **밸류체인 역산 모델링**으로 기업 강점에 맞는 진출 아이템을 도출합니다.
- **전략 기획 및 제안서**: **기술자료(TDS)·카탈로그·영문 세일즈 피칭덱**을 제작해 기업의 기술력과 제품 경쟁력을 알립니다.
- **바이어 발굴 및 교섭**: **6개 국어 구사력**과 콜드메일 회신율 36%→93%의 성과를 바탕으로, 글로벌 바이어와 효과적으로 소통합니다.
- **실무 프로세스 완수**: 통관 규격 파악부터 샘플링·협상, **수출 MOU 체결**까지 KOICA·AIESEC 실무 경험을 바탕으로 지원합니다.

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team



이런 기업을 찾습니다

해외 시장 진출 및 국내 소싱 확대를 함께할 기업을 모집합니다!

13주간의 밀착 협업을 통해 실질적인 수출입 성과를 만들어갈 스타트업 및 중소기업의 참여를 기다립니다.

지원 자격 및 세부 요건

신청 대상: 스타트업 및 중소기업 (분야 무관)
프로젝트 기간: 2026년 9월~11월 (약 3개월 / 13주)

이런 기업과 함께하고 싶습니다

수출 시작 희망 기업

수출 경험이 전혀 없고 전담 인력이 부족하여, 초기 진출 타당성 검증, 수출 인프라 구축, 첫 바이어 발굴 등 해외 진출의 기초 틀 마련이 필요한 기업

해외 시장 확장 기업

이미 특정 국가에 수출 중이나 신규 국가(북미, 유럽 등) 진출 및 유통 채널(B2B/B2C) 다각화를 원하는 기업

국내 소싱/수입 희망 기업

국내 유통 경쟁력 강화를 위해 해외 우수 브랜드/제품의 국내 소싱 및 독점 판매권 확보를 희망하는 기업

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

함께 만드는 실질적인 성과

직접적인 매출 연계

단순 시장보고서 작성이 아닌 실제 해외 바이어 연결, 콜드메일 회신, 입점 및 계약 수주를 통한 직·간접 매출 창출

영구 소장 영업 자산

프로젝트 종료 후에도 독자 활용 가능한 영문 팜플렛, 카탈로그, Use Scenario, 영문 견적서, 콜드메일 템플릿 무상 지원

해외영업 실무 인력 대체

고려대학교 해외영업 전담팀(8인)과 20년 차 해외영업 전문 멘토진이 기업의 전담 외주 영업 부서 역할 수행

글로벌 네트워크 & DB 확보

타깃 국가별 현지 바이어 DB 구축 및 인증/규제 장벽 완화를 위한 맞춤형 시장 진입 전략 제공

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

소비재 수입 실적 예시

(주)하우스오브독

목표

호주 펫 향수 브랜드 ‘HOUSEOFDOG’의 국내 수입 및 프리미엄 채널 판로 개척

진행 내용

•국내 프리미엄 오프라인 펫 편집숍 ‘코코스퀘어’와 수입 계약 체결 및 국내 프로모션 진행

•국내 프리미엄 온라인 채널 ‘투투독’과 한국 내 온라인 판매 1년 독점권 조건으로 수입 계약 체결

•팝업스토어 및 플리마켓 등 오프라인 체험 채널을 활용한 초기 반응 테스트 및 판로 확장

성과

•코코스퀘어 1차 납품 15개

•투투독 1차 납품 10개

•팝업스토어 사전주문(프리오더) 28개

•플리마켓 판매 6개





BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

소비재 수출 실적 예시

(주)미미펫

목표

동물 구강 관리 제품 해외시장 신규 진출을 위한 수출 전략 수립 및 신규 바이어 발굴

진행 내용

•시장 분석을 통한 사우디아라비아 '경주 낙타 시장'을 신규 시장으로 선정

•B2B거래 신뢰 확보를 위한 영문 카탈로그 및 웹사이트 구축

•수의학팀 검증을 위한 샘플 테스트 진행

성과

•5,400달러 규모 초도 발주 협의 진행

•사우디아라비아 프로 낙타 레이싱 팀 알하붑 수출 및 공동 판로 확장

• 아랍에미리트 경주마 협회 수출 및 공동 판로 확장





AL HABOOB

Kingdom of Saudi Arabia

LETTER OF INTENT

Al Haboob × Hufsport Co., Ltd.

RE: Purchase & GCC Distribution of Hufsport Products via Al Haboob Network

Dear Sir / Madam,

1. KEY TERMS OF INTENT

Buyer	Al Haboob, Kingdom of Saudi Arabia
Seller	Hufsport Co., Ltd., Republic of Korea
Product Category	Health & Wellness / Sports Nutrition
Intended Quantity	MOQ 5,000 units (negotiable)
Target Markets	KSA, UAE, Oman – Premium Retail, Vet & Events
Distribution Channels	Peer Owner Network / Saudi Retail & Vet / Race & Festival / SAFFwOMZZ
Launch Timeline	Within 30 days of sample approval
Exclusivity	To be discussed upon LOI confirmation

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

생활가전 수출 실적 예시

(주)워터 제네시스



목표

텀블러 세척기 설치 및 사후관리(A/S) 인프라를 갖춘 현지 파트너사 확보를 위한 해외 수출 전략 수립

진행 내용

•시장 분석을 통한 친환경 정책을 적극 추진하는 싱가포르를 타깃 시장으로 선정

•코트라 트라이빅 데이터를 활용하여 현지 운영이 가능한 바이어 선별



성과

•현지 정수기 업체와의 미팅 성사 및 약 100대 규모의 초도 발주 제안 완료

•계약 성사 시 약 69,000달러 규모의 수출 성과

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

의료기기 수출 실적 예시

(주)포오랩

목표

내시경 소독기 ‘옥타셀’ 해외시장 진출을 위한 수출 전략 수립 및 성과 도출

진행 내용

•국내 의료기기 시장 진출의 어려움, 해외 수출 경험 전무 등 중소기업 현황 파악 후 수출 체계 구축

•한국 인증만으로 단기간 내 수출 가능한 시장인 동남아 시장 타깃팅

•무역 AI 플랫폼 ‘T Flow’를 활용한 바이어 매칭

성과

•베트남 BAO MINH과 데모 제품 1건 수출 계약 체결

•필리핀 PMD와 데모 제품 1건 수출 계약 체결





BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

수출 프로젝트
:진행 및 단계

OBJECTIVE

해외 신규시장 진출 및 기존 시장 확대를 통한
매출 증대의 기반 마련

기업·제품 분석을 통한 수출 유망 아이템 선정

- 자사 제품의 타사 대비 경쟁력과 차별화 포인트(USP) 도출
- 가격, 부피, 현지 인증, RFQ(견적요청서)를 고려한 12주 내 성과 창출 가능 아이템 확정

시장 분석 및 타깃 국가·유통망 선정

- KOTRA 자료 및 KOSIS 통계 기반 데이터 분석 및 후보군 도출
- 타깃 국가의 온·오프라인 채널 환경 분석 및 최적의 진출 시장 선별

기업 맞춤형 수출 전략 및 실행 방향 도출

- 국가별 니즈에 맞춘 제품 포지셔닝 및
- 밸류에이션을 통한 적정 수출 가격 도출
- 수출 A to Z를 아우르는 즉시 활용가능한 실무 액션 플랜

온·오프라인 성과 창출 기반 마련

- [온라인] 글로벌 이커머스(아마존, e-bay 등) 입점 지원 및 자사 웹사이트를 활용한 마케팅 전략 최적화
- [오프라인] 잠재 바이어 리스트업, 콜드콜 및 콜드 메일 발송 등을 통한 MOU 및 지속적인 수주 가능성 타진

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

수입 프로젝트
:진행 및 단계

글로벌 경쟁력을 갖춘 제품 소싱

- 한국의 트렌드와 국내 고객 VOC(고객의 소리) 파악 및 분석
- 신기술, 신제품 중심의 수입 유망 글로벌 경쟁력 아이템 소싱

국내 최적 유통 경로 및 판매 채널 수립

- 선정 아이템의 최적 유통 경로 설계 및 비용 효율화
- 자사의 유통망 효율화 및 국내 시장 점유율 증대를 위한 판매 채널 전략 수립

맞춤형 수입 전략 수립 및 실행

- 기업 및 제품별 맞춤형 수입 전략 제시
- 젊은 감각의 아이디어 도출 및 실무 지원을 통한 비즈니스 기회 구체화

네트워킹 구축 및 성과 도출

- 수입 MOU 체결 및 실제 계약 가능성 최종 검토
- 온·오프라인 공급망 기반 마련
- 매출 증대 효과 분석 및 지속 가능한 사업구조 마련

OBJECTIVE

글로벌 상품 소싱과 선점을 통한
국내 시장 점유율 확대 및 수익 극대화

BreaKUThrough
Global Sales Acceleration Team

참여 문의 / 신청 방법

해외 진출 또는 국내 수입 확대를 고민 중인
스타트업·중소기업의 많은 관심 부탁드립니다.

기업 상황에 맞춘 전략적 협업을 통해
함께 의미 있는 성과를 만들어 가고자 합니다.

- 신청 기한: 2026년 9월 18일(금) 18:00까지
- 신청 방법: 모집 공고 내 신청서 작성 후 이메일 제출
- 제출처: breakuthrough@gmail.com

<문의처>

이메일:breeakuthrough@gmail.com

프로젝트 담당 팀장: 010-5942-1968