

리스크 없이 빠르게
해외 시장에 진출하는
검증된 『실전
PLAYBOOK』

By XOR

Apr. 2026



해외 시장으로
가는 빠르고
확실한 길

X
O
R
가
하
는
일

어렵고 힘든

해외 시장 개척 전략 컨설팅 · 실무 아웃소싱

1. 불확실성 제거, 리스크 외주화
2. 활동을 성과로 연결
3. 실행 체계와 성장 구조 구축
4. 가파른 시장 진입 초기 3년 구간을
빠르게 돌파하는 지름길

XOR Program

Target Audiences & How to

고객 구분	활용 방안 • 효과
수출 안 해 본 린 스타트업, 중소 기업	• 준비 없이 빠르게 시장 접근 • 실행 체계, 성장 구도 구축
해외 시장 진입 단계 모든 수출 초기 단계 기업	• 기존에 손대지 못한 문제 해결 • 영업 효율, 매출 가속
시장 진출 뒤 성장이 멈춘 기성 기업	• 성장을 막는 구조적 한계 탈피 • 새로운 성장 동력, 저변 확대

성공 사례

- ① 스타트업: 1명 투입해서 양산 전 시제품으로 100억원대 공급 계약 체결
- ② 중소기업: DM, Cold Call + 참가비 0원으로 멕시코 1위 총판, 미국 10대 브랜드 발굴, 베트남 1위 기업과 U\$1.2M 계약
- ③ 기성기업: 법무팀이 법리로 풀지 못한 계약 문제 해결, 계약 파기 없이 독점권 해제, 10 억원대 악성 재고 청산 등

XOR

실전 현장의 실제 결과로부터 성공을 역설계합니다.
XOR는 역발상, 평균에 반하는 역행을 의미합니다.

큰 기회와 불확실성이 공존하는 해외 시장

흔한 함정



높은 초기 투자 비용

성급한 투입, 단기 성과 압박, 매물 비용



불확실한 성과

결핍, 제약, 우발 변수. 결과를 예측하기 어려운 실전 현장



성장 없는 미래

정책 부재 - 중장기 성장 • 전환 구조 설계 실패



Why 일반론을 평균적인 방법으로 답습하며, 자사의 고유 여건에 부합하는
시장 진출 경로를 찾지 못하기 때문.

Be the Contrarian

구조와 시스템 차원에서 해법을 정의하며 시행착오 없이 빠르게 해외
시장에 진출하는 새로운 길을 제시합니다.

Insight from

Hard Realities

Success vs. Failure



51%

수출 시장에 뛰어든 기업 절반 넘게
첫 해에 이탈하고



82%

대부분 간헐적 성과만으로 고전하다가
4년 내에 포기하며



88%

수출 기업 절대 다수의 해외 매출
비중은 한 자리에 머물러 있습니다.

「2019 - 2024 무역협회, KOTRA 보고서, TEC 통계」



새로운 접근 -XOR

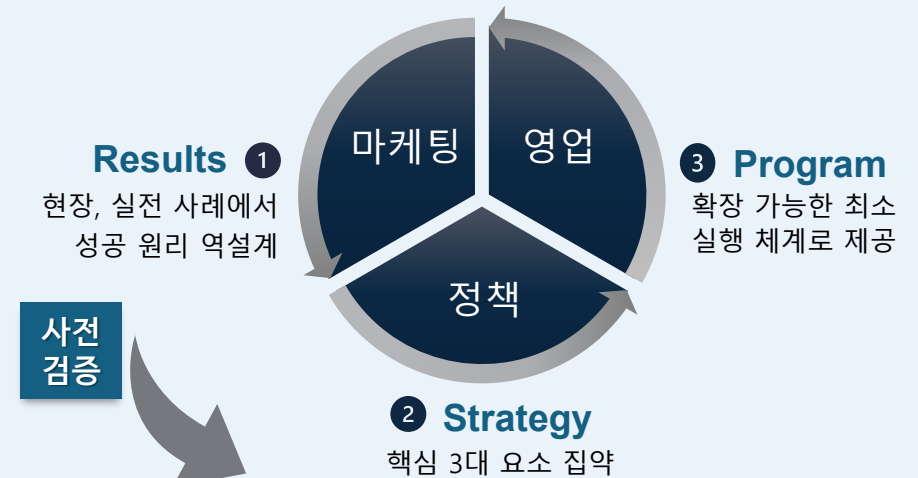
- ✓ **전문 인력이 현안을 즉시 해결**
채용을 위한 소모적 부담 (시간 지연과 고정비) 제거
- ✓ **사전 검증된 시장 개척 기법 적용**
실제 결과에서 기법을 역설계. 현장에 투입해서 실효성 사전 검증
- ✓ **자체 성장 시스템 구축**
핵심 성공 3요소를 기업의 고유 여건에 맞춤 접목한 실행 체계

변화된 결과

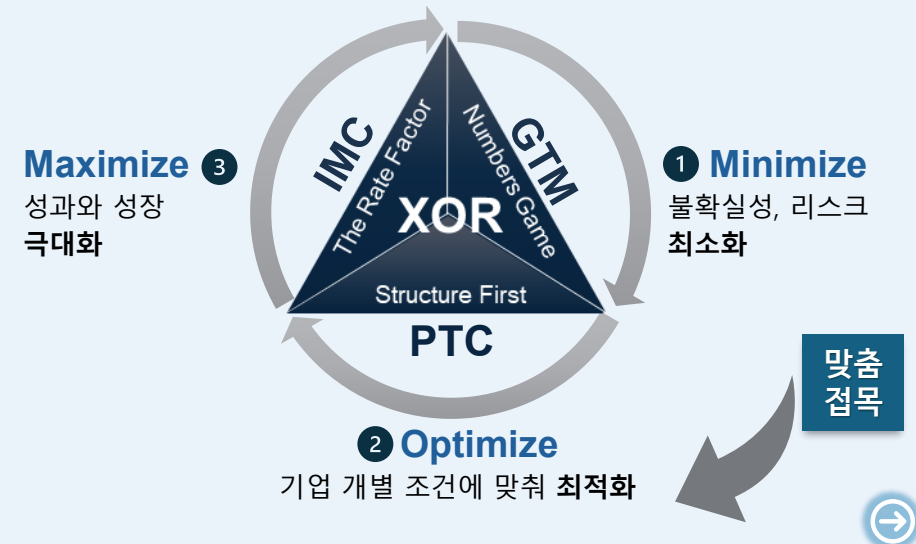
- 💰 **비용 절감**
채용 대비 1/3 미만 비용으로 실무 수행. 비용 최대 90% 절감
- 🕒 **시간 단축**
큰 준비 없이 활동 즉시 시작, 3개월에 자체 실행 시스템 구축
- 📈 **빠른 성과, 강한 성장, 예측 가능성**
불확실성, 리스크 제거. 지속 우상향 전환 · 성장하는 구도 구축

XOR만의 방식

Fail-Proof System Design



XOR Program 3 KSF



결과를 만드는 시작

XOR Program in a Nutshell

현장에서
사전 검증된
『실전 플레이북』



문제

- ⊖ 성급한 채용 부담
- ⊖ 불확실성, 성과 저조
- ⊖ 장기 저성장 리스크

해법

- ✓ 전문 인력이 현안 해결
- ✓ 사전 검증된 실전 기법
- ✓ 맞춤형 성장 시스템 구축

효과

- + 비용 절감 - 70% 이상
- + 시간 단축 - 3개월 완성
- + 효율, 성과 - Max

결과

- ⊕ 빠른 매출 성과
- ⊕ 강한 지속 성장
- ⊕ 가시성, 예측 가능성

Move Fast

Make it Last



XOR Consultative Outsourcing

컨설팅 · 아웃소싱

빠른 성과와 강한 성장을 동시에
해외 시장 발굴, 확장에 필요한 모든 것 -
사전 검증된 마케팅 · 영업 · 정책 실행 체계를
1/3 미만의 비용으로 3개월에 구축

☀ 제공 사항

- ✓ 해외 사업 전반 전략 수립과 실무 제공
- ✓ 프로세스 수립 및 목표 관리, 채용 및 조직 설립
- ✓ 기존 조직과 팀플, 코웁 및 특정 과제 대행

⚙ 진행 방식

- 사전 진단 분석, 예측, 범위 설정, Case Study 제공
- (Pilot) 산출물 제공
- Time-Based Program 내용, 기간과 방식 자유 선택
- Mission-Centric 특정 과제 위탁

전문가와 함께 확고한 역행

Pioneer with the Experts

스타트업



- ✓ 준비 없이 해외 시장 활동을 빠르게 시작
- ✓ 채용 없이 단기 여건에 맞춰 필요한 활동을 선별적 진행
- Free 파일럿 ≤ 2주 제공
- 기간 고객 선택
- 3/5/7 스타트업 특별 가격안

수출 초기 기업



- ✓ 기존에 손대기 어려웠던 현안 해결
- ✓ 단기 실행 체계와 장기 성장 토대 자체 구축
- 기간 자유 지정 (총 3개월 완성 프로그램)
- 비용 문의

기성 기업 (연 수출 ≤ 300억원)



- ✓ 해묵은 난제 해결 - 시장 구조 및 판권 재편, 저성장 탈피 및 활성화, 독점권 해제, 계약 협상, Key Acc 고객 발굴 등
- 기간/비용 협의 과제에 맞춰 설정

※ 해외 담당자 0명으로 시작 가능

프로그램	내용	산출물	기간
IMC 마케팅 Rate Factor	기업 Persona에 맞춰 영업 효율과 매출의 흐름을 가속하는 마케팅 에센스	USP, Naming, Positioning, Brand Messaging, Copywriting, Pitch Deck, Marketing Collaterals, Case Study, White Paper, Event showcasing, etc.	4 주
GTM 영업 Numbers Game	연간 시장 활동의 Input과 Output이 한 눈에 보이는 다중 압축 Matrix 설계	GTM Matrix (w/ KPI, OKR, Budget, Time Goals) Partner Assessment, Cold outreach, Floor Sales, Elevator Pitch, Lead Management, etc.	4 주
PTC 정책 Growth Structure	시장에 자기 주도적 전환 · 성장 구조 를 설계 하는 거래 기술 및 정책	Partnership & Enablement Program, Pricing & Incentive Plan, Term Sheet, Lead Guard, Channel Optimization, Contract Closing, etc.	4 주

※ 고객이 프로그램의 기간과 내용을 자유 지정하고 기간 내 산출물(Deliverable)을 자유롭게 교차. 취사 선택 가능



About Us

XOR의 강점

- B2B, B2C
- 신기술 신시장 개척
- 글로벌 메이저 고객
- 현장 중심
- 사례 기반

- 통신, 전자 기기, 보안, SW 솔루션 등 기술 제품에서 가전, 생활 소비재까지
- 사업자, 제조사, ICT 채널 파트너 발굴부터 Retail 체인 유통망 구축까지
- 신기술 및 신제품의 시장 도입 초기
- 기반 전무한 상태에서 성과 도출
- AT&T Wireless, Honeywell, Fujitsu, HP, Groupe SEB 등
- Fortune100 포함 세계 일류 기업
- Nasdaq, Kosdaq, Startup 기업의 다양한 실전 현장에서 검증
- 최악의 열악한 조건에서도 작동하는 실행 전략과 기법
- 이례적인 성과와 성공 사례
- 전형적으로 반복하는 초기 시행착오와 패착의 회피 방안

Pioneer with the Experts

Project Experiences

Domain

- 전자, 통신 기기
- ICT SW, 통신, 보안 솔루션, DX, AX
- 스마트홈, 소형 가전, 소비재, 리빙
- 기계 설비

Scope

- B2B 통신, 전자 HW 제품, 시스템, ICT SW 솔루션 SI 프로젝트. 세일즈 Channel 구축 및 마케팅
- B2C 소비자 용품, 가전 제품의 판매 유통망 구축, 브랜드 마케팅. 홈쇼핑, 방판, 온라인, OEM/ODM
- 대형 기계 설비, 장비의 EPC 프로젝트

Customers

- Global Giants: Fortune100, HP, Groupe SEB, etc.
- National Majors: RIL, Telefonica, Fujitsu, etc.
- 유통, 건설, SI, 글로벌 ODM, EPC, 발전소, 방송사, IDC, 통신사, 시스템 제조사



Case Studies

타인의 경험을 내 것으로

가장 사실적인 교훈은 현장에 있습니다.

XOR는 수많은 시장 개척 현장 속 실제 사례들에서 해법을 도출합니다.

타사의 성공과 실패 경험을 나의 도약의 발판으로 삼으세요.

Dos

1. DM, Cold call만으로 U\$M+ 총판 계약 체결에서 대형 프로젝트 수주까지
2. CES 혁신상을 3 개 동시 수상하고 대통령실에 연속 초청된 극한의 실행력
3. 저비용 행사 활용- 50만 원 쉼 부스로 총판 발굴, 무료 상담회로 U\$1.2M 계약 체결 등
4. 양산 전 시제품으로 6개월만에 100억 원대 공급 계약 체결
5. 세계 1 위 기업과 불가능해진 사업 기회를 살려 낸 전시회 연출과 피칭
6. 성벽을 지키는 문지기를 찾으라 - Sales Rep을 통해서 거대 기업의 문을 연다.
7. 복합 구조 시장, 복수의 바이어들과 동시에 유리한 판세를 설계하며 이상적 판로를 구축.
8. 숨겨진 독소 조항까지 한 번에 무장 해제하는 계약서 설계
9. 몇 년째 실적이 부실한 총판과 관계는 유지하면서 독점권만 해제 (미국, 중국)

Don'ts

1. 한 건의 큰 기회에 All-In 하지 말라. 헌신적 공급자가 되지 말라.
2. 앉아서 기다리지 말라. 맹탕인 전시회, 기회는 길 모퉁이에 있다.
3. (초반에는) 프로세스에 의존하지 말라. 합리와 타당성이 오히려 함정이 될 수 있다.
4. 정직과 단순을 동일시 하지 말라. Single Price(단일 가격)으로 견적한다면 틀렸다.
5. 관심만큼이나 욕심도 큰 상대의 (독점) 요구. 거절하지도, 그대로 수락하지도 하지 말라.
6. 자칫하면 치명적인 계약 - 법리를 맹신하지 말라. 책임의 실제적 범위 · 경계를 주시하라.
7. (품질) 문제를 회피하지 말라. 예방 보다 대응이 중요. 문제 만큼이나 '기대'를 관리하라.
8. 보이지 않는 문화적 차이를 간과하지 말라. 사업을 통째로 허무는 균열이 될 수 있다.
9. 고객과 논쟁하지 말라. 10년 간 급성장한 최대 고객사와 쌓인 10억 원대 악성 재고 청산.

A white sailboat with a single mast and a large white sail is sailing on a blue ocean. The sun is shining brightly in the sky, creating a lens flare effect. The water is choppy with small waves.

우리의 목표는 “ 해외 시장에서 한국
기업의 성공 확률을 배가하고, 유망한
모든 신생 기업의 비상을 돕는 것 ”
입니다.

Be the Contrarian.