

2021 알리바바닷컴 활용 B2B 수출 전략

2021-07-21

 | 
Authorized Channel Partner

 | 
GDT Channel Partner

   天猫 Tmall.com



홍성용 (Hong Sungryong)

주요약력

씨케이브리τζ주식회사 대표 (2017~현재)

알리바바닷컴 한국 공인 강사 (2018~현재)

계명대 글로벌 창업대학원 겸임교수 (2019~현재)

연락처

ckhong@ckbridge.co.kr

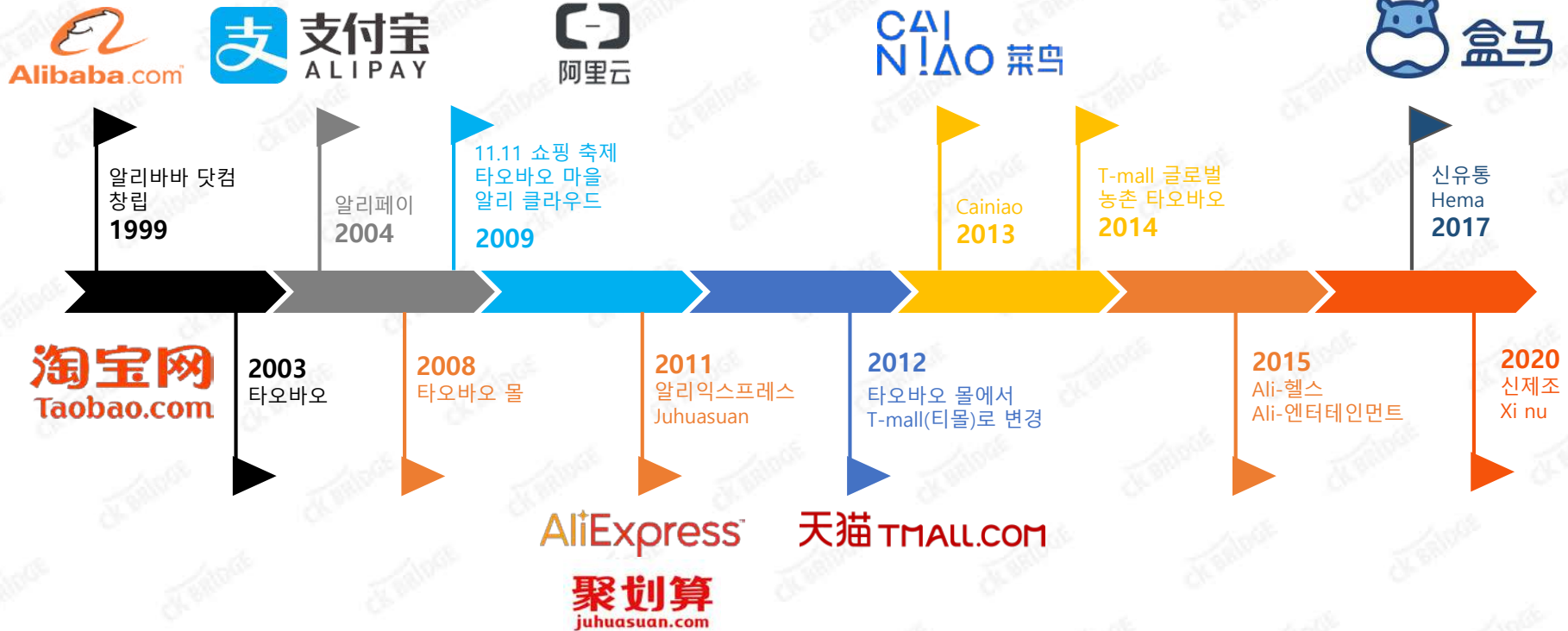
010.7349.1474

언택트시대 : 왜 알리바바닷컴인가?



Your Trustable Business Partner

알리바바닷컴 소개 | 알리바바 그룹 개요



○ 알리바바닷컴 소개 | 알리바바 그룹 개요



	B2B	B2C	C2C
GLOBAL			
CHINA			
S.E.ASIA			

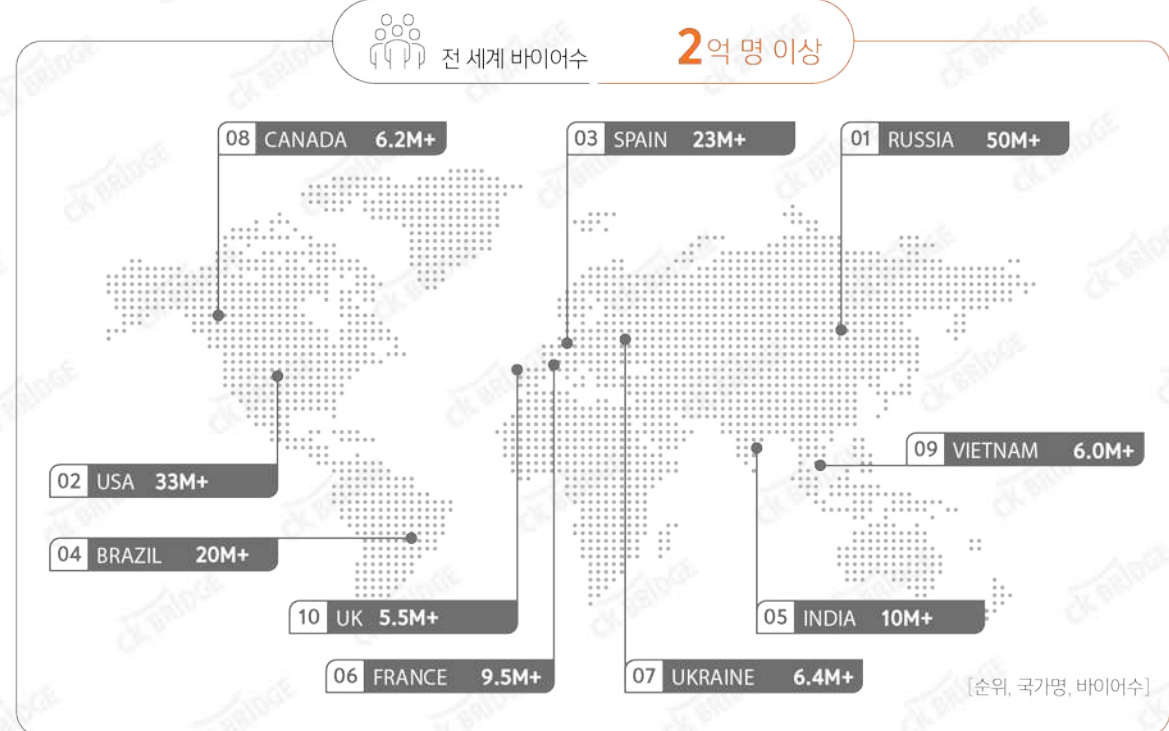
알리바바닷컴 소개 | 플랫폼 개요

알리바바닷컴은

알리바바그룹의 핵심 서비스로 1999년에 설립되어 전 세계 중소기업들이 비즈니스를 지원하는 글로벌 B2B 플랫폼입니다.

Alibaba.com의 주요현황

- 200개국 이상의 수백만 바이어
- 40개 이상의 산업군
- 5,900개 이상의 제품 카테고리
- 500,000개 이상의 활발한 문의
- 170,000개의 글로벌 공급업체
- 16개국 언어로 된 실시간 채팅 번역





해외 바이어를 끝없이 발굴해주는 B2B 온라인 플랫폼

글로벌 제조업 / 도매업은 이미 B2B 이커머스를 활용
B2B 이커머스 시장은 B2C 이커머스 시장의 2.2배

글로벌시장에서 비대면 온라인 무역의 중요성

알리바바 공식파트너사 CK Bridge '비대면(untact) 수출' 활동 One-stop 지원

최근 세계 각국에서 '코로나19 신종 바이러스' 감염자가 폭발적으로 증가하고 있습니다. 이로 인하여 국내뿐만 아니라 북미, 유럽, 중동, 동남아시아 등 수출기업의 비즈니스 대상이 되는 국가에서 사람과의 접촉을 최대한 줄이고 되도록 접촉하지 않는 '언택트(Untact) 문화'가 일상생활을 넘어서 비즈니스영역까지 확대되고 있는 상황입니다. 이 영향으로 일반소비자의 소비패턴과 글로벌 기업의 비즈니스가 오프라인에서 온라인으로 이동하여 소비자의 비대면 언택트(Untact) 소비와 기업의 비대면 언택트(Untact) 비즈니스가 급증하고 있습니다.

현재 글로벌 비즈니스는 코로나19의 확산으로 국내외 각종 오프라인 전시회와 수출상담회가 취소되고 있습니다.
해외 전시회 참가와 현지시장 조사 등 정상적인 해외 마케팅이 힘든 시기입니다.
그로 인하여 국내 수출기업들은 잠재적인 바이어를 만나기가 그만큼 어려워졌습니다.

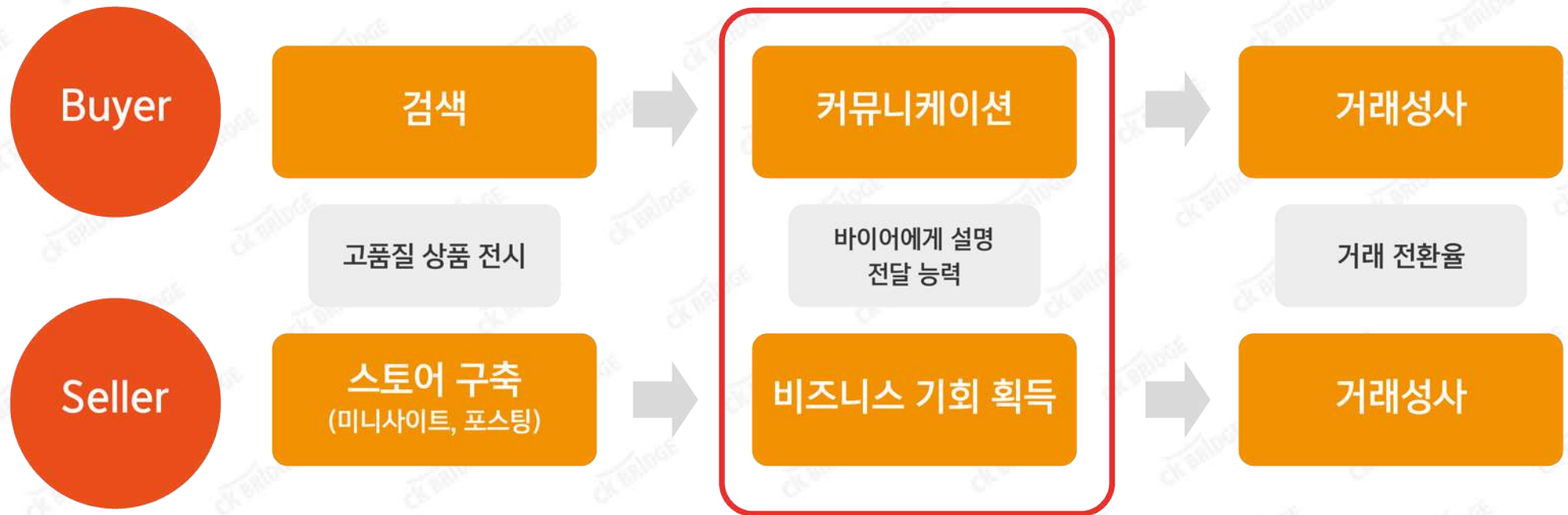
CK Bridge는 현재 글로벌 시장에서 필요한 B2B, B2C '비대면 온라인 무역 One-stop서비스'를 알리바바닷컴의 다양한 채널과 글로벌 네트워크 인프라를 통하여 귀 관에 속해있는 수출기업들의 성공적인 비즈니스를 지원하겠습니다.

○ **알리바바닷컴 소개** | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황



전통적 무역 + 온라인 무역

알리바바닷컴 안내 | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황



○ 알리바바닷컴 안내 | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황

● 전자상거래 무역동향

• 국제동향

글로벌 전자상거래 거래는 매년 급증세 ('17년 2.8조 달러 → '21년 4.9조 달러)

※ 전 세계 수출액 ('17. 17조불)의 약 1/7수준 < '18.1 美 eMarketer 보고서 >

IT기술 · 결제방법 발전, 전자상거래 업체 확산 ▶ 구매 편의성 · 가격경쟁력 확대

▶ B2B부문이 전자상거래 무역으로 전환되는 추세

• 국내동향

국내 전자상거래 무역은 60억불 (수출 : 32억불) 로 매년 성장세 ('18년)

<최근 3년간 전자상거래 수출입 현황> (단위: 천건, 백만불)

구분	전자상거래 수출		전자상거래 수입		합 계	
	건수 (증감%)	금액 (증감%)	건수 (증감%)	금액 (증감%)	건수 (증감%)	금액 (증감%)
'16년	5,855	1,977	17,395	1,635	23,253	3,612
'17년	7,093 (21%)	2,611 (32%)	23,592 (32%)	2,110 (37%)	30,690 (32%)	4,721 (30%)
'18년	9,608 (36%)	3,252 (25%)	32,255 (37%)	2,755 (31%)	41,863 (36%)	6,007 (27%)

1) 건수는 관세청 수출입신고 건수(목록제출 포함) 기준

2) 수출금액은 통계청이 작성·발표하는 「온라인 해외 판매 통계」 기준

자료 : 부산본부세관

○ 알리바바닷컴 안내 | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황

- 전자상거래 무역동향

< 일반 수출입과 전자상거래 수출입 비교 >

(단위: 천건, 백만불)

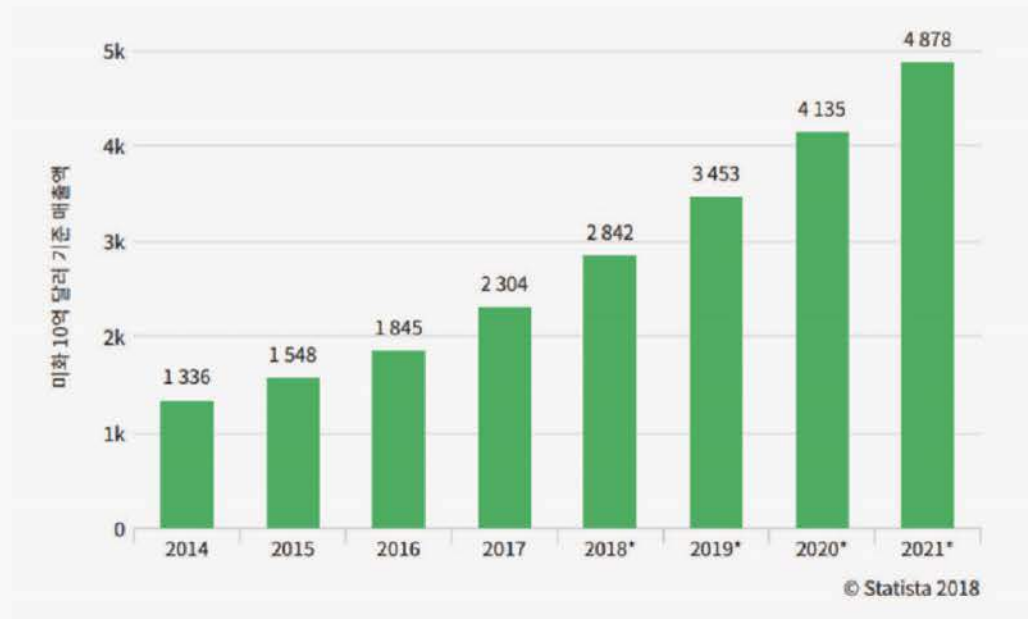
구분	수출				수입			
	일반		전자상거래		일반		전자상거래	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
'16년	8,516	495,425	5,855	1,977	15,517	406,193	17,395	1,635
'17년	8,684	573,694	7,093	2,611	18,691	478,478	23,592	2,110
'18년	9,235	604,859	9,608	3,252	21,560	535,202	32,255	2,755

자료 : 부산본부세관

18년 건수기준으로 전자상거래 수출이 일반 수출을 상회

○ 알리바바닷컴 안내 | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황

- 글로벌 전자상거래 시장규모



2021년 약 4조 9천억 달러

○ 알리바바닷컴 안내 | 코로나로 인한 언택트 이커머스 시장 현황

- 10대 전자상거래 기업 세계 시장점유율

글로벌 B2B 플랫폼

- www.alibaba.com
- www.buykorea.org
- www.ec21.com
- www.ecvv.com
- www.gobizkorea.com
- www.hktdc.com
- www.howtrade.com
- www.kompasskorea.org
- www.manufacturer.com
- www.offer21.com
- www.productpilot.com
- www.thomasnet.com

○ **알리바바닷컴 안내** | 코로나로 인한 구매/판매 변화



실시간
라이브 방송

온라인
트레이드쇼

실시간
채팅

디지털 기술을
이용한
온라인 판매

알리바바닷컴 활용과 운영방안



Your Trustable Business Partner

○ 알리바바닷컴 안내



○ 알리바바닷컴 활용과 운영방안

Gold Supplier

골드서플라이어 멤버십 (Global Gold Supplier Membership)

- 알리바바닷컴이 운영하는 최상위 유료 회원제로 검색 상위 노출, 기업별 미니 웹사이트 부여, 등록상품 무제한 등 각종 혜택 제공

장점(혜택)	프리미엄 패키지	스탠다드 패키지	무료회원
검색 상위랭크	1순위	2순위	노출불가
상품 등록개수	무제한	무제한	-
RFQ(구매요청 건적)	60	60	-
쇼케이스	20	20	-
KWA(키워드 광고)	USD3,000	USD500	-
기업별 웹사이트	Y	Y	-
동시 접속 서버 계정	5개	5개	-
가격	USD5499 (KWA포함)	USD3499 (KWA포함)	-

알리바바닷컴 활용과 운영방안

01 기업 인증 마크 제공

- Alibaba 및 3자 인증기관의 기업 인증
- 서플라이어에 대한 바이어의 신뢰도 향상
- 85%가 넘는 바이어가 GGS회원과의 거래를 선호

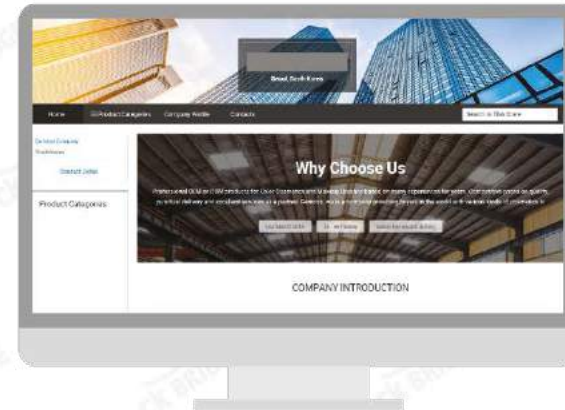


02 맞춤형 미니사이트 Minisite

- 기업 맞춤형 온라인 배너와 배경 디자인 제공
- PC 버전과 모바일 버전이 다른 미니사이트 디자인
- 회사 프로필 추가 기능



유료회원 회사의 상품과 특성에 따른 맞춤형 디자인으로
기업에 대한 신뢰도와 바이어의 관심을 증대 가능



무료회원 정해진 포맷에 간단한 내용과 정보만 기입가능하고
디자인 편집이 불가능하여 기업 정보 전달이 어려움

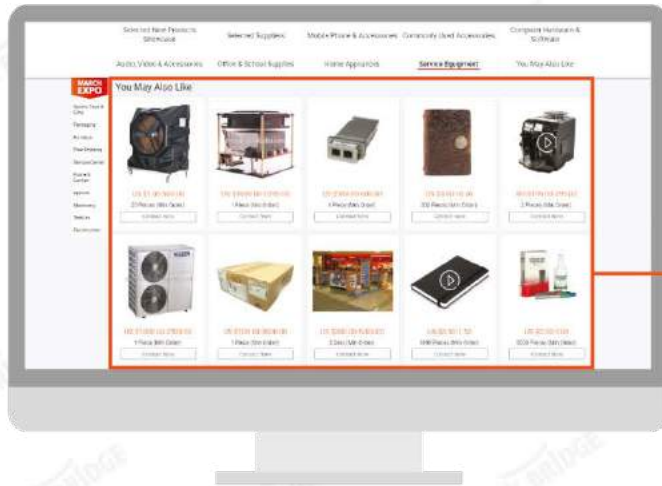
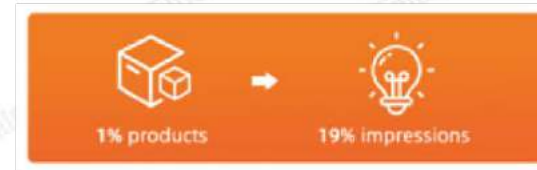
○ 알리바바닷컴 활용과 운영방안

03 쇼케이스 Showcase

- 유료회원(GGS)만 이용 가능한 서비스
- 미니사이트와 고객 검색 시에 supplier의 상품을 강조하기 위한 상품 랭킹 서비스
- Showcase 상품은 바이어로부터 4.3배 많은 view&click 확보 가능 (쇼케이스 미지정 상품 대비)

더 나은 수행

- 쇼케이스된 상품의 노출도는 쇼케이스 되지 않은 제품보다
- 4.3배 더 높습니다.
- 1%의 제품이 모든 광고 노출 회수의 19%를 받습니다.
- 1%의 제품 -> 19%의 광고 노출 회수



- 최초 검색 시 다양한 상품의 이미지가 고객에게 쉽게 노출되며, 미니사이트에서도 배치 가능
- 골드 서플라이어 단계가 높을수록 쇼케이스 개수 증가
- 무료회원은 제공되지 않음

알리바바닷컴 활용과 운영방안

04 상품 상위 랭킹 우선 순위

- 상품 검색 시 상위 랭킹 우선 순위로 제공
- 90%의 바이어가 상위 페이지 3개만 확인

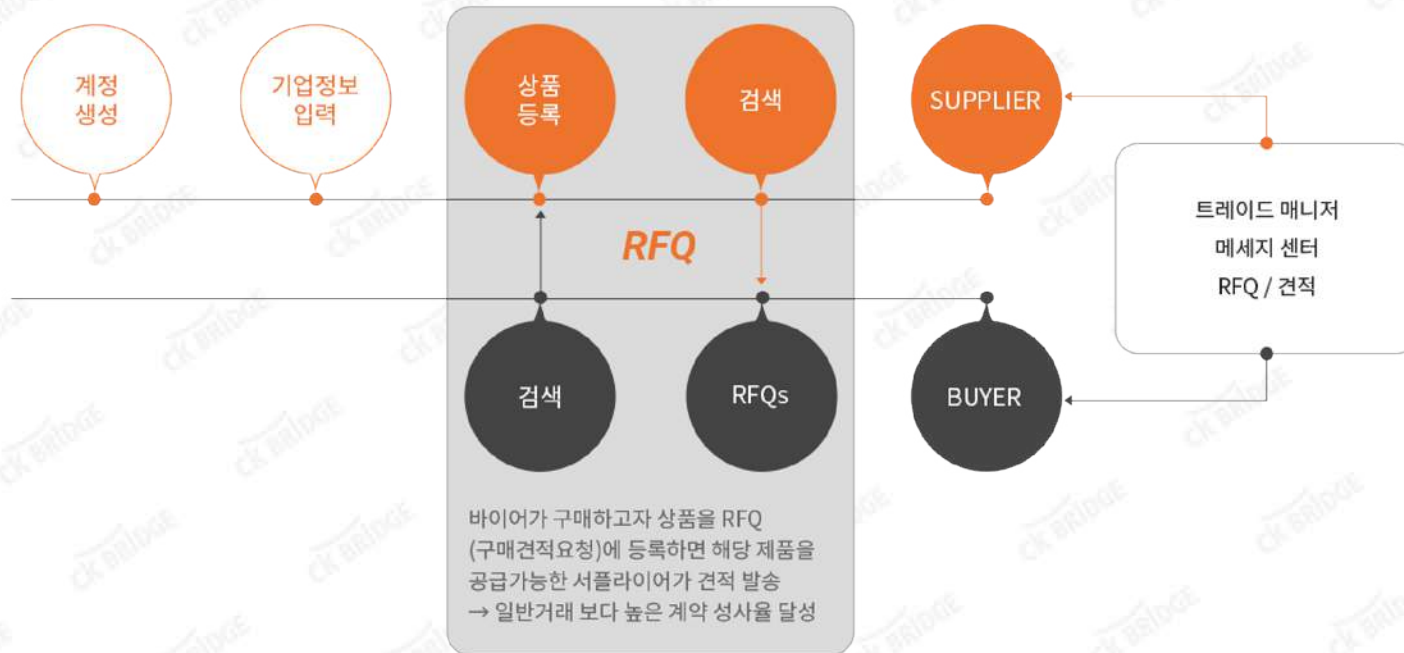


	상위랭킹 순위	쇼케이스	인콰이어리 대응
GGS 프리미엄	1순위	20개	가능
GGS 스탠다드	2순위	20개	가능
무료회원	노출불가	0개	불가능

○ 알리바바닷컴 활용과 운영방안

05 사업기회 확대 RFQ 활용

- 바이어가 등록한 구매요청(RFQ : Request for Quotation) 검색
- 유료회원(GGS)에게 무료로 월 60건 이용 가능
- 셀러가 능동적으로 직접 바이어 발굴 가능
- 1일 총 구매요청 10억 달러 이상
- 하루에 2만 개가 넘는 구매요청 건수



○ 알리바바닷컴 활용과 운영방안

06

서브 계정 Sub-account

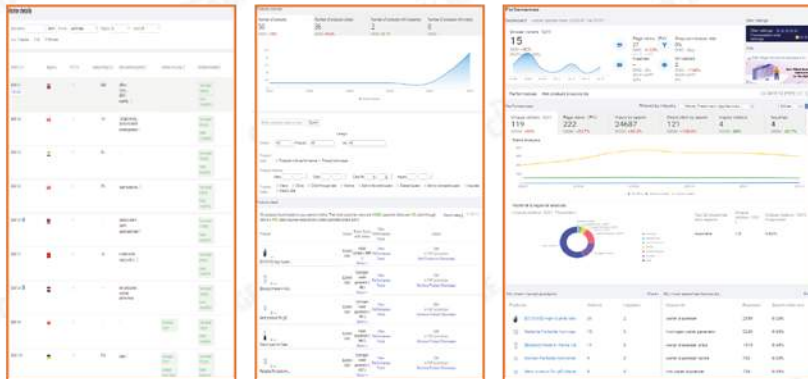
- 5개 서브 계정을 제공하여 업무분담
- 동시 모니터링 가능



07

실시간 성과분석 Analytics

- Analytics(Biz Trends)로 운영현황에 대한 실시간 성과분석 가능
- 노출율, 클릭율, 방문율, 인콰이어리 수취 건 등 분석을 통해 스토어 최적화 운영 지원
- Trending Keyword(Keyword Analysis) 분석을 통한 바이어 검색 빈도 제공



Analytics란?

1. 총괄적이고 시각적인 지표로 바이어의 관점에서 알리바바닷컴 체계내의 전체적인 구매율을 정량화하는 시스템.
2. 활동적이며 동일 산업군을 베이스로 하는 지표로 점수는 각 바이어들의 동일제품 군에서 비교하여 활동적인지에 따라 주어짐.

○ 알리바바닷컴 활용과 운영방안



B2B 제품 포스팅수 = 바이어발굴과 비례

(제품) X (B2B 이커머스 페이지) = 수출

알리바바닷컴 활용과 운영방안 | 온라인 트레이드 쇼

Alibaba.com Online Trade Show

Hand Sanitizer Callus Remover Juicers 100% Polyester... Filling Machines Other Timber Chestnuts Explore now

Alibaba.com Products Search Online Trade Show! Search

My Alibaba Messages Orders Cart

Categories Ready to Ship Trade Shows Personal Protective Equipment New Buyer Rewards Services Sell on Alibaba Help

Get the App English - USD

See FAQs on the coronavirus (COVID-19) and Alibaba.com shipments learn more

Alibaba.com Online Trade Show Discover 5,000+ qualified global exhibitors and suppliers Watch 3,000+ streaming exhibitor demonstrations and chats Browse 30+ industries for the thrive-at-home economy Register now

MY MARKETS

- Consumer Electronics
- Apparel
- Vehicles & Accessories
- Sports & Entertainment
- Machinery
- Home & Garden
- Beauty & Personal Care
- All Categories

Online Trade Show Live

Real-time Meeting with Exhibitors

Display supplier strengths and collaboration opportunities all online

Apparel & Textiles

Trending Design

View more

Outdoor Recreation Sportswear

View more

OEM/ODM Zone

View more

New Arrivals Global Original Sources Catering Featured Products

알리바바닷컴 활용과 운영방안 | 라이브방송



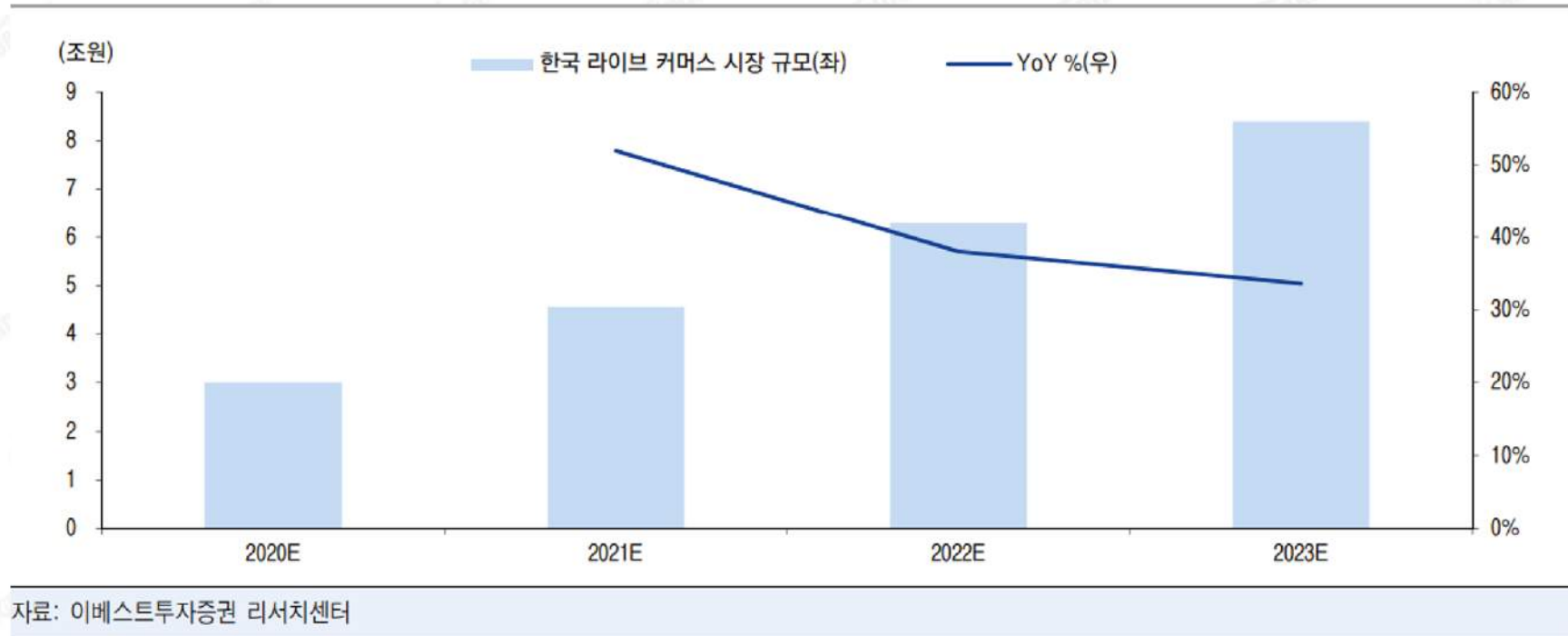
라이브커머스를 통한 바이어 발굴



Your Trustable Business Partner

○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송

한국 라이브 커머스 시장 규모 추정



한국 라이브 커머스 시장은 2023년까지 8 조원 규모로 성장할 것으로 전망,
침투율 고려 시 향후 상승할 여력 충분함

○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송

코로나19로 인해 비대면 소비 선호 현상이 두드러지게 나타나며 온라인 쇼핑이 폭발적으로 늘어나는 추세. 커머스 부문에서 플랫폼들이 강점을 가지고 있는 분야 중 하나는 라이브 커머스로, 비대면 소비 확대와 홈쇼핑의 회복, 오프라인 채널 방문이 어려워짐에 따라 라이브 커머스가 강화되고 있음

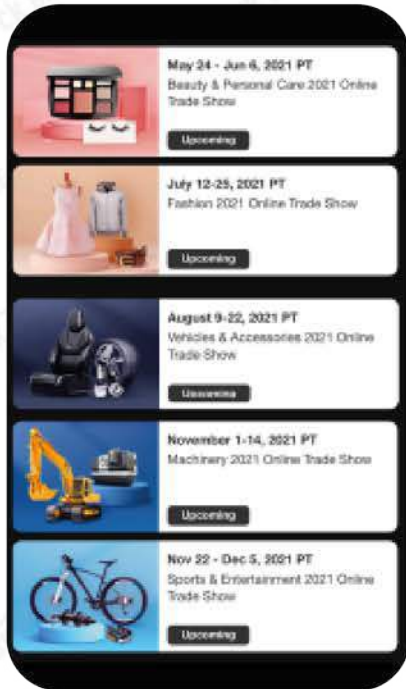
**라이브 커머스는 기존 유통 업체와 비교했을 때
하기와 같은 장점이 있음**

- 1) 저렴한 비용으로 높은 효율
- 2) 높은 구매 전환율
- 3) 높은 확장성과 자유도

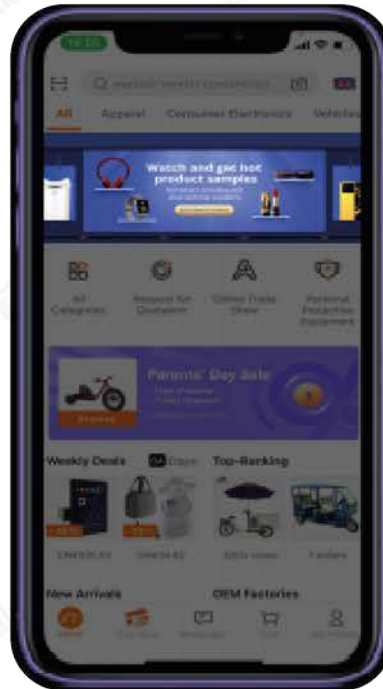


○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송

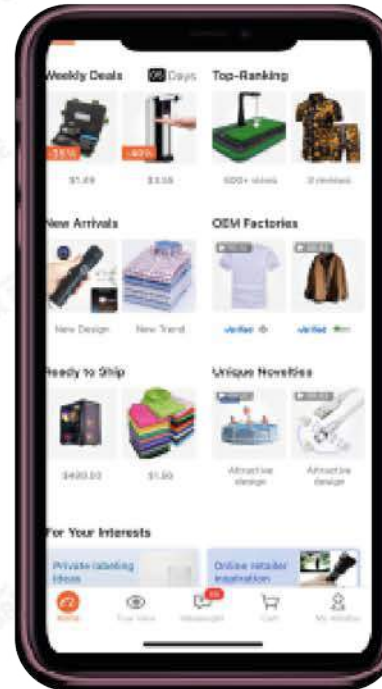
새로운 장면-링크로 가득 찬 공개 도메인 등장



온라인 전시



업계 포커스



관측



실제 모습

○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송

라이브스트리밍 효과 = 라이브 횟수 x 시청자 수 x 상호작용 x 구매전환율

준비

- 라이브스트리밍 기획
- 주제 선정
- 제품 선정
- 장면 준비
- 예고 영상
- 시청자 초대

라이브스트리밍

- 리셉션
- 실시간 트래픽 추적
- 상호작용
- 라이브 스크립트

스트리밍 후

- 시장 기회 분석
- 라이브스트리밍
데이터 분석
- 다시보기

○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송

높은 확장성과 자유도

라이브 커머스 방송은 TV방송이 아니기 때문에 상품 판매 시 표현에 있어서 규제를 받지 않아 좀 더 자유롭고 생생한 진행이 가능하여 자유도가 높음

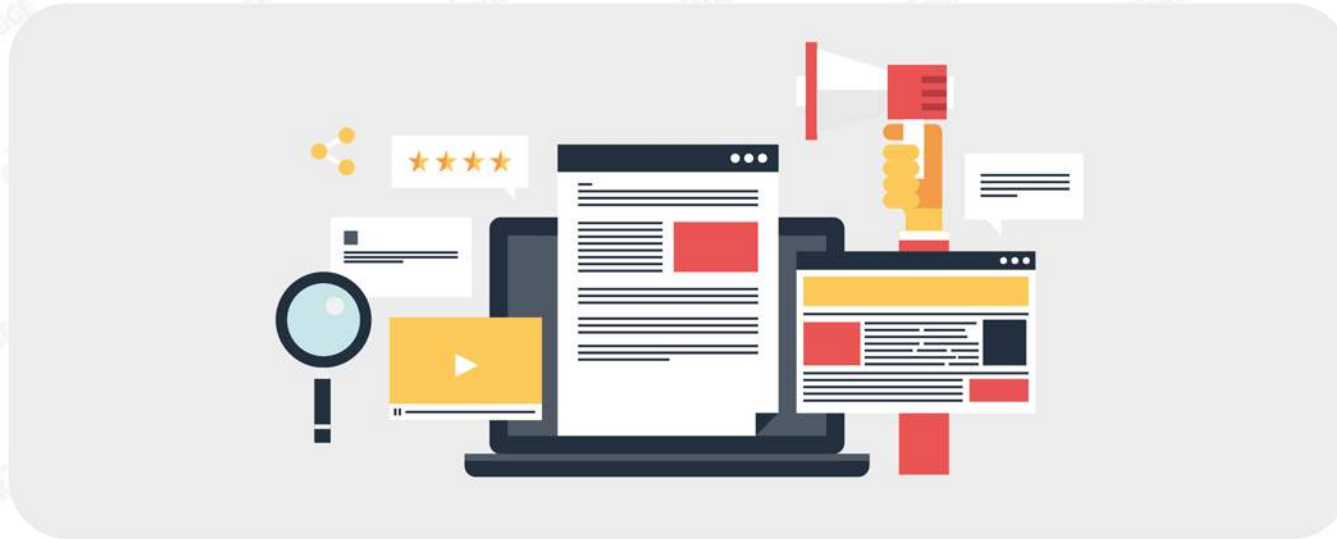
라이브 방송 중에만 매출이 발생하는 것 뿐만 아니라 방송 종료 후에도 매출이 이어지는 만큼 라이브 커머스 기능을 활용할 수 있는 잠재적 셀러는 지속 증가할 것으로 판단됨

라이브 커머스를 통한 구매는 지속적으로 선순환을 이루어낼 수 있음

고객과 실시간 채팅 및 태깅(#), URL 공유 등의 부가 기능을 통해 라이브 커머스 플랫폼으로 셀러들이 유입 가능성이 높음



○ 라이브커머스 바이어 발굴 | 알리바바닷컴 라이브방송



플랫폼 업체들의 커머스 진입 가속화에 따라 다양한 콘텐츠를 발굴이 필요함.
알리바바닷컴에서는 피드 영상, 라이브 방송을 통해 바이어를 발굴할 수 있는 기회를 잡을 수 있음
알리바바닷컴은 라이브 콘텐츠를 운용 할 수 있는 플랫폼과 인프라가
이미 구비되어 있기 때문에 매우 유용한 수단임.

※단, 라이브 방송은 카테고리별 신청 조건이 상이하며 알리바바닷컴 GGS 1 Star 이상 등급의 기업,
큰 프로모션의 경우 2 Star 이상 부터 참가 가능

인콰이어리의 의미

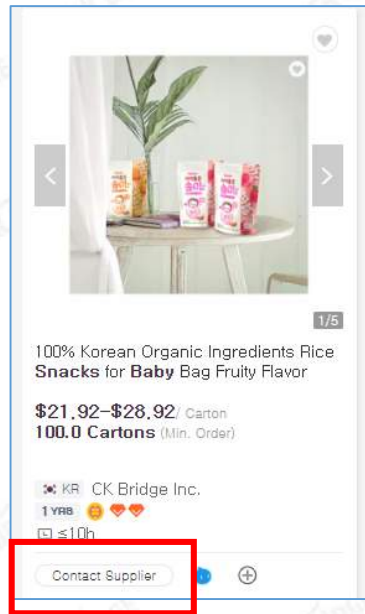


Your Trustable Business Partner

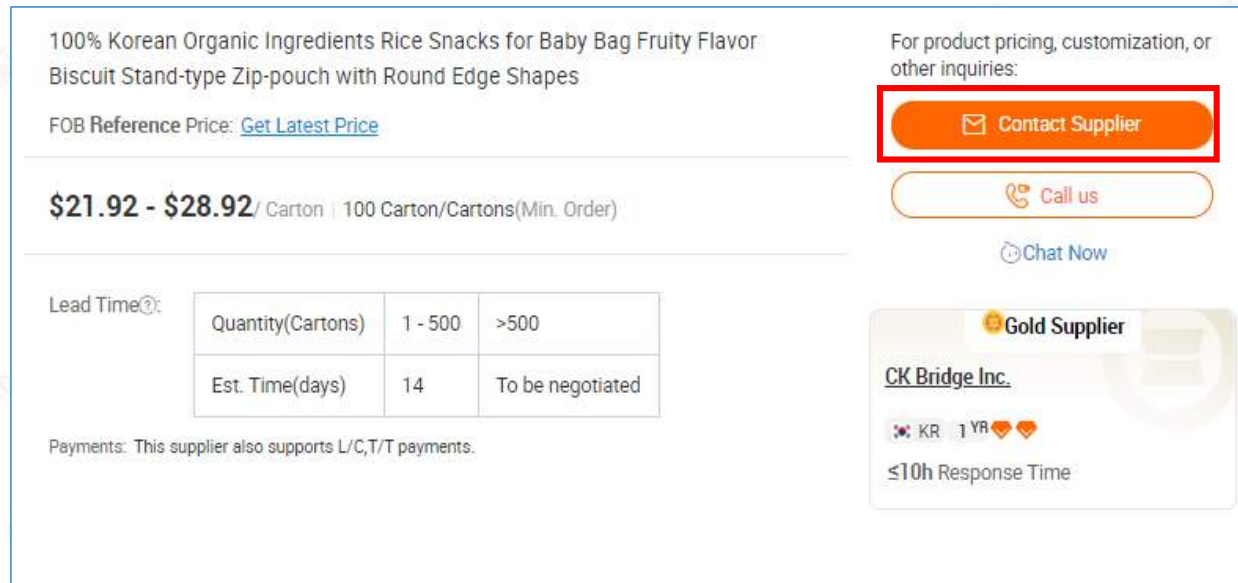
인콰이어리의 의미

-바이어가 알리바바닷컴에서 셀러에게 보내는 견적 요청 및 문의 사항

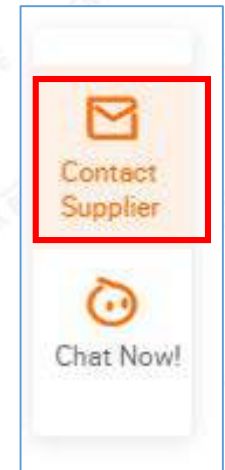
바이어가 인콰이어리 보내는 위치



1 검색 결과 페이지



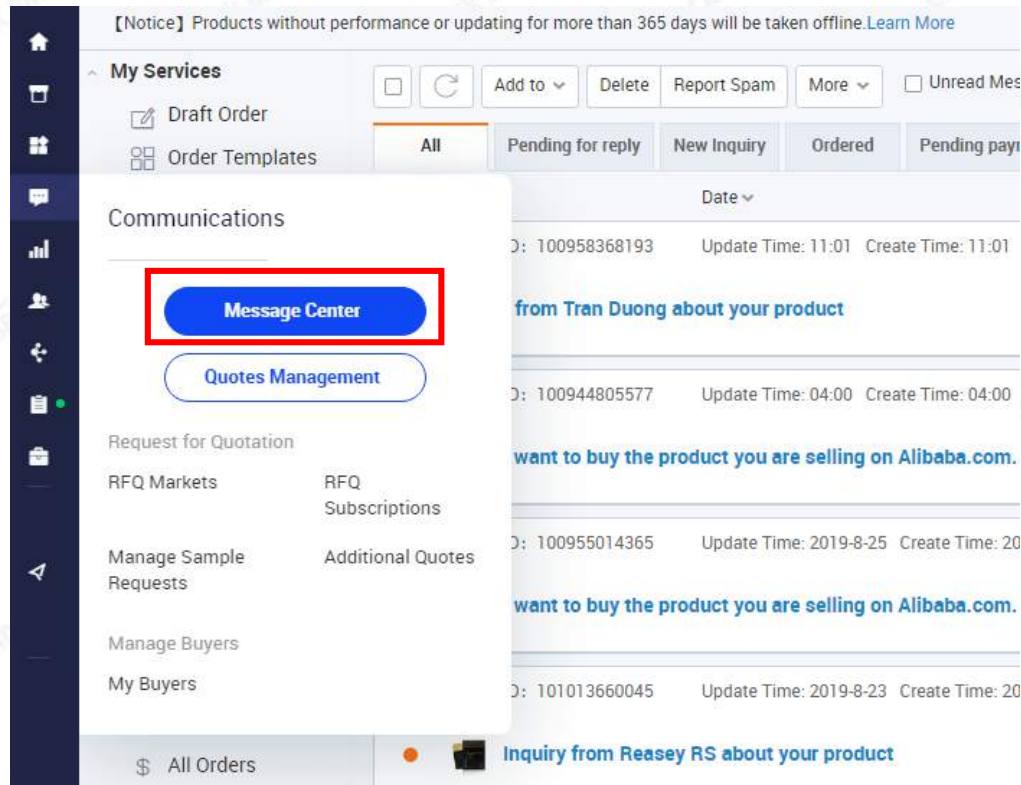
2 상품 상세 페이지



3 미니사이트

셀러가 인콰이어리 확인하는 위치

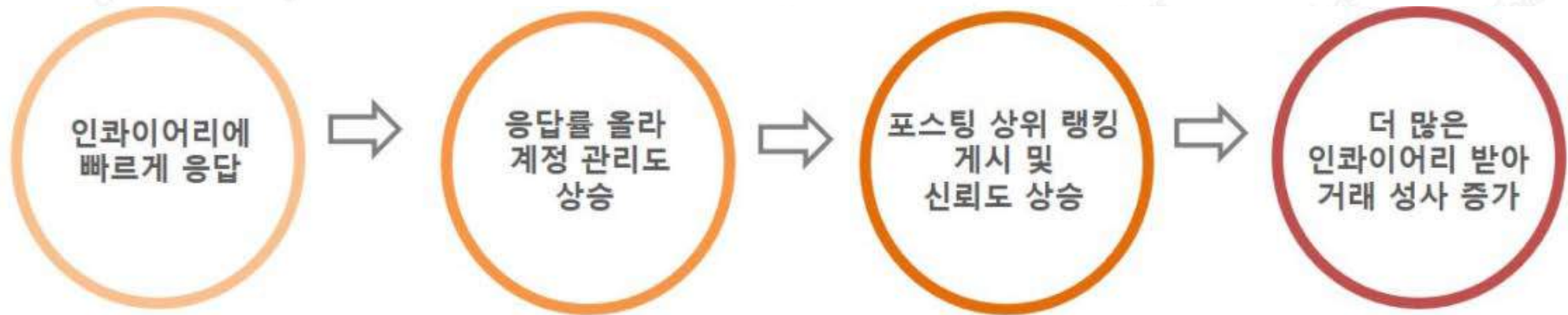
My Alibaba – Communications– Message Center



빠른 응대가 중요한 이유

1. 빠른 대응으로 바이어와 신뢰 형성, 계정 관리 점수 상승
2. 플랫폼 내에서 인콰이어리 수신 후 24시간 이내 답변 처리율 확인
3. 인콰이어리를 많이 받을 수록 거래 성사 확률 증가

인콰이어리에 대한 빠른 응대의 중요성



인콰이어리 대응 방법

1. 인콰이어리의 내용 및 유형 분석

2. 전문가 답게 답장 보내기

3. 견적 보낸 후 팔로업 필요

OPEN Ending 예시

1) 연락처 물어보기

What is your phone number/ WhatsApp ID?

2) 구매 경험 물어보기

May I know whether you have ever purchased from Korea?

3) 선호 제품 유형 물어보기

May I know which model you prefer?

4) 주문제작 관련 물어보기

Regarding the customized products, what is the color/design you prefer?

5) 배송 방법 관련 물어보기

Do you prefer send it by air or by ship?

6) 결제 방식 등 관련 물어보기

Would you like to pay by T/T or L/C?

Ali Supplier (Computer)

Download :



Alibaba Supplier App :



Follow Us :



🌐 Alibaba.com Site: International - Español - Português - Deutsch - Français - Italiano - हिंदी - Русский - 한국어 - 日本語 - اللغة العربية - ภาษาไทย - Türk - Nederlands - tiếng Việt - Indonesian - עברית

AliExpress | 1688.com | Taobao Global | Alipay | Lazada

Browse Alphabetically: Onetouch | Showroom | Country Search | Suppliers | Wholesaler | Affiliate

Product Listing Policy - Intellectual Property Protection - Privacy Policy - Terms of Use - User Information Legal Enquiry Guide

© 1999-2019 Alibaba.com. All rights reserved.

Messenger



FAQ



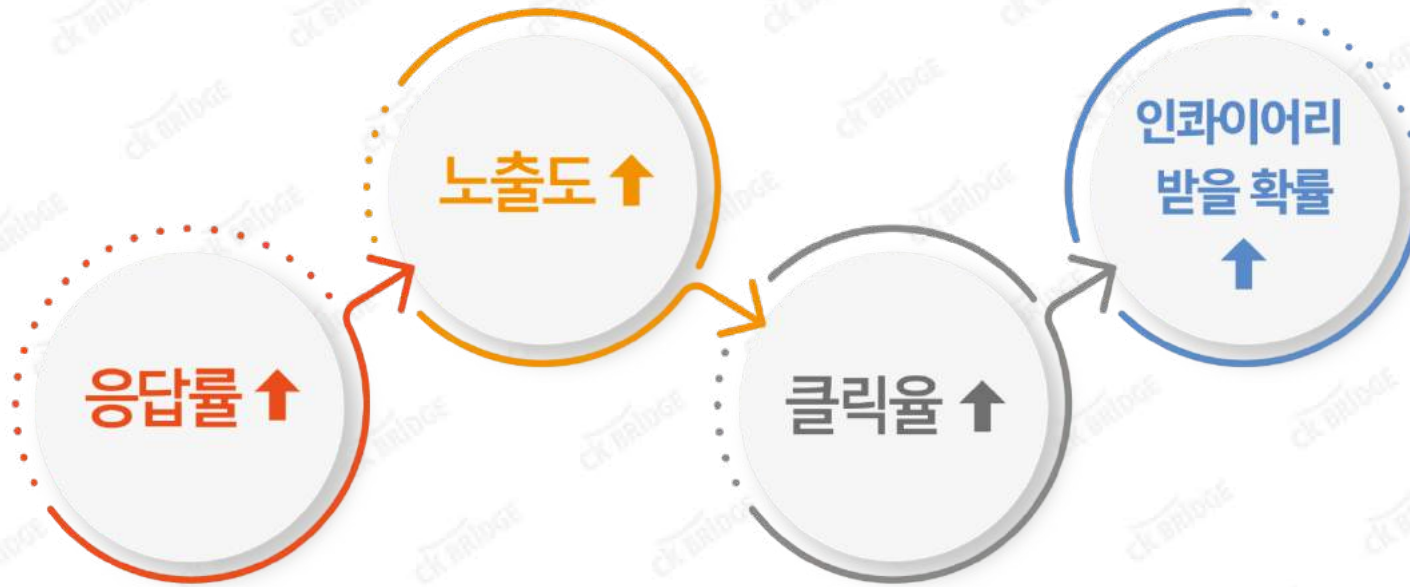
Your Trustable Business Partner

알리바바닷컴은 중국으로 수출하는 플랫폼인가?



중국 뿐만 아니라 다양한 국가 바이어 존재함

입점을 통해 수출이 진행 될 수 있는가?



계정 관리도에 따라 진성 바이어 매칭 확률 비례 성장

FAQ | 자주 묻는 질문 3

알리바바닷컴에서 결제와 통관, 물류 창고를 제공하는가?



일반 오프라인 박람회 처럼 알리바바닷컴은
바이어와 셀러의 만남의 장을 제공

알리바바닷컴과 글로벌 A사와의 차이점은 무엇인가?

구분	글로벌 A사	알리바바닷컴
이커머스 플랫폼 특징	B2C : 전세계 엔드유저(상품 구매하는 개인) 위주	B2B : 전세계 기업(서플라이어) 대 기업(바이어) 위주
수익 모델	상품 판매 상품 판매될 때마다 수수료 떼어감.	광고 판매 판매 수수료 없이, 키워드 광고로 수익 얻음.
멤버십 비용	일반 셀링 플랜 : 무료 프로페셔널 셀링 플랜 : USD 479.88(1년)	일반 회원 : 무료 패키지 별 멤버십 회비(1년) 스탠다드 패키지:USD3499 / 프리미엄패키지: USD5999
판매 수수료	주로 판매 아이템 당 수수료 지불 해야함. 최소 \$0.30 ~ 최대 (아이템 금액의) 45% 까지 : 판매하는 아이템의 가격이 비쌀수록 판매 수수료의비율도 올라감	없음
결제 시스템	- 인공지능 비서를 통해 결제할 수 있도록 추진 중	중국 내 독보적인 1위 점유율(54%)를 가진 '알리페이' 시스템 보유 엔트파이낸셜(Ant Financial)제도 통해 판매자들이 소액 대출 쉽게 할 수 있음 (참고사항 : 현재는 중국 내에서만 시행, 한국은 조율 중)
물류 시스템	A사 풀필먼트 센터(fulfillment center)자동화에 투자해 비용절감 모색	차이나오 플랫폼 통해서 중국의 물류회사들과 협업하고 데이터 공유 직접 물류업을 하지는 않음 (참고사항 : 현재는 중국 내에서만 시행)

해외 인증서나 특허가 없는데 입점이 가능한가?



상품에 대한 인증서 및 국가별 특허 보유 시 신뢰도 상승

중국 내 지사가 입점 완료 후 해당 업무를 진행 할 수 있나?



- EVERYWHERE, ANYTIME, EVERYONE
- 알리바바닷컴 플랫폼은 언제 어디서든 누구나 이용 가능하며, 입점이 되어 있고 관리 방법을 숙지하고 있으면 업무 진행이 가능

상품을 바이어가 반품을 할 경우엔 어떻게 하나?



알리바바닷컴은 바이어를 찾는 플랫폼으로 반품이나 리턴의 경우 바이어, 셀러간의 원활한 소통으로 진행 될 수 있음

관리자 이외에 계정을 관리 할 수 있나요?



알리바바닷컴은 서브 계정을 5개 동시 사용 가능

주의) 서브계정이 해외 IP로 로그인 확인 시 계정 활동 중지

○ 씨케이브릿지(주) 회사 소개

씨케이브릿지(주)는 한국 3STAR 및 VAS, 대리운영 수행이 가능한 한국 유일의 알리바바닷컴 공식 채널파트너사로 알리바바를 통한 중소기업의 알리바바닷컴 입점과 해외진출을 지원하는 업무를 수행하고 있습니다. 또한, 알리바바 비즈니스 스쿨 공식 채널 파트너로 한국의 알리바바 GDT (글로벌 이커머스) 교육을 운영하고 있습니다.

중국의 상해와 하남성 및 일본의 후쿠오카에 현지 법인을 두고 직접 전자상거래 판매를 하고 있습니다. 2021년 현재 알리바바닷컴을 통한 수출협력기업은 500개사이며, 거래아이템은 50,000여개입니다. 씨케이브릿지(주)는 한국 중소기업의 제품을 중국으로 진출시키는 민간 교두보 역할을 하고 있으며, 한국과 중국을 잇는 다리라는 뜻을 가지고 있습니다.

500



수출협력기업 500여개사

50,000



거래아이템 50,000여개



법인명	씨케이브릿지주식회사(CK BRIDGE Inc.)	대표번호	82-51-715-5155
법인등록번호	180111-1092773	대표이메일	info@ckbridge.co.kr
사업자등록번호	714-88-00766	직원수	한국 30명, 중국 12명, 일본 2명 / 총 44명

○ 씨케이브릿지(주) 회사 소개

해외지사 현황

중국지사 | ·상해시: 上海稀客供应链管理有限公司 (상하이시커공급사슬관리유한공사)
·하남성: 林州净水九九贸易有限公司 (린저우징쉐이주주무역유한공사)
일본지사 | ·큐슈 후쿠오카시: ララボックス株式会社 (랄라박스주식회사)

국내 자회사 현황

화흥트립(주) | 해외 전시회 수행 및 중국 인바운드 여행객을 위한 여행사
씨케이브릿지(주)는 화흥트립(주)라는 인바운드 여행사를 운영하고 있습니다.
한국에 보다 많은 중국 관광객 유치에 노력하는 기업이 되겠습니다.

부산본사

씨케이브릿지 주식회사

- 사업총괄
- 알리바바닷컴 공식 파트너사
- 알리바바닷컴 입점
- 알리바바닷컴 교육
- 알리익스프레스 한국관 운영
- 웨이신 온라인 마케팅 대행
- 글로벌무역 대행
- 중국 온라인 마케팅 대행
- 중국 온라인 판매 대행
- 글로벌 판로개척지원
- 중국 판매 상품 소싱
- 중국 및 글로벌 판매
- 중국 진출 위탁기업 발굴 육성
- 각종 중국 진출 프로그램 운영
- 수출 디자인 및 쇼핑물 제작
- 글로벌브랜드 개발
- 해외 시장조사
- 여행사(자회사)운영-화흥트립(주)

서울강남

씨케이브릿지 주식회사

- 알리바바닷컴 입점
- 알리바바닷컴 교육
- 글로벌무역 대행
- 알리바바입점 운영대행
- 수도권 GDT운영

하남성

중국지사 : 하남성 안양시
린저우징쉐이주주무역유한공사

- 고객응대, 온라인 영업
- 판매사원 및 대리점 판매
- 오프라인(마트) 입점판매
- 행사/전시 판매
- 물류센터 운영
- 중국 내 배송
- CS전담팀
- 온오프라인 영업
- 중국법인설립 대행
- 전시 행사 운영
- 중국 현지브랜드 디자인

상하이

중국지사 : 상해 푸둥신구
상하이시커공급사슬관리유한공사

- 온라인 플랫폼 구축운영
- 웨이상 판매
- 모바일 플랫폼 판매
- 웨이신 마케팅 운영
- 웨이신 관련 프로그램 수행
- 수입 통관 물류 담당
- 온라인마케팅 및 웹개발
- 화장품 CFDA 사후인증
- 웨이상 한국상품공급
- 알리바바 스토어 마케팅

후쿠오카

일본지사: 큐슈, 후쿠오카
랄라박스 주식회사

- 일본 온·오프라인 판매
- 일본 마케팅
- 물류창고 운영

○ 씨케이브리지(주) 회사 소개

한·중 합작 종합 수출 전문기업
44명의 수출관련 전문조직과 지원조직으로 구성된 한·중 합작 종합 수출 전문기업입니다.

HENAN
중국지사 : 하남성 안양시
린자우장웨이주주무역유한공사

- 고객응대, 온라인 영업
- 판매사원 및 대리점 판매
- 오프라인(마트) 입점판매
- 행사/전시 판매
- 물류센터 운영
- 중국 내 배송
- CS전담팀
- 온오프라인 영업
- 중국법인설립 대행
- 전시 행사 운영

SHANGHAI
중국지사 : 상해 푸둥신구
상하이시커공급사슬관리유한공사

- 온라인 플랫폼 구축운영
- 웨이상 판매
- 모바일 플랫폼 판매
- 웨이신 마케팅 운영
- 웨이신 관련 프로그램 수행
- 수입 통관 물류 담당
- 온라인마케팅 및 웹개발
- 화장품 CFDA 사후인증
- 웨이상 한국상품공급



BUSAN / SEOUL
씨케이브리지 주식회사 : 부산본사
강남지사

- 사업총괄
- 알리바바닷컴 공식 파트너사
- 알리바바닷컴 입점
- 알리바바닷컴 교육
- 알리익스프레스 공식 한국관
- 웨이신 온라인 마케팅 대행
- 글로벌무역 대행
- 중국 온라인 마케팅 대행
- 중국 온라인 판매 대행
- 글로벌 판로개척지원
- 중국 판매 상품 소싱
- 중국 및 글로벌 판매
- 중국 진출 위탁기업 발굴육성
- 각종 중국 진출 프로그램 운영
- 수출 디자인 및 쇼핑물 제작
- 해외 시장조사

FUKUOKA
일본지사 : 큐슈, 후쿠오카
라라박스 주식회사

- 일본 온오프라인 판매
- 일본 마케팅
- 물류창고 운영

○ 씨케이브릿지(주) 회사 소개 | 알리바바닷컴 공식 파트너사

2018, 2019, 2020년도 한국 파트너사 세일즈 및 서비스 부분 연속 1위 달성.

- 알리바바닷컴 국내 최다 입점
- 국내 유일의 운영대행 수행파트너
- 국내 유일의 VAS수행파트너
- 국내 유일의 운영대행 수행파트너
- 국내 최다 3STAR 운영자 보유



2018 · 2019년 TOP 1 상패



2019년 한국 TOP 1 세일즈 개인상



2020년 글로벌 TOP 1 상패



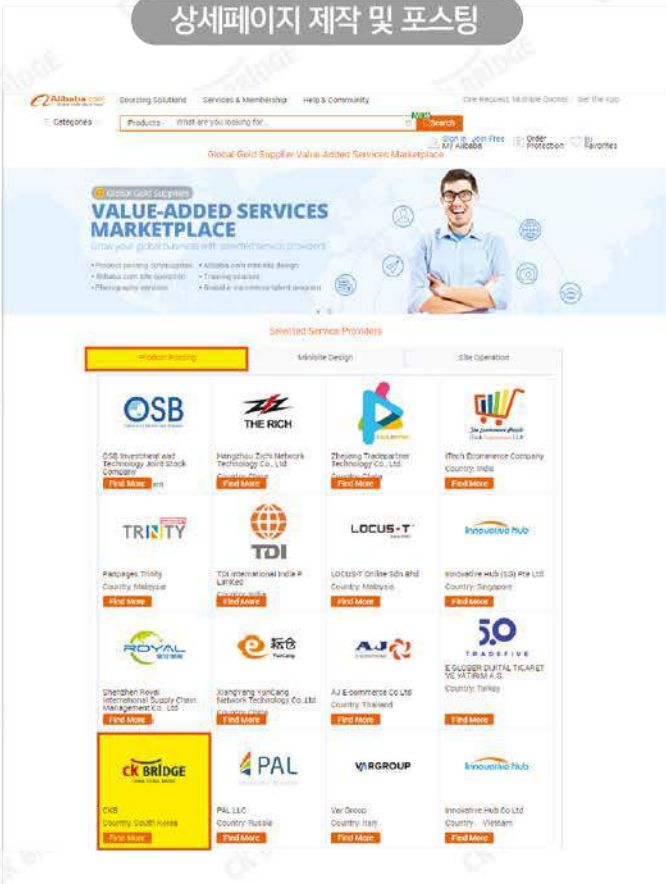
2020년 TOP1 상패

○ 씨케이브리지(주) 회사 소개 | 알리바바닷컴 공식 파트너사

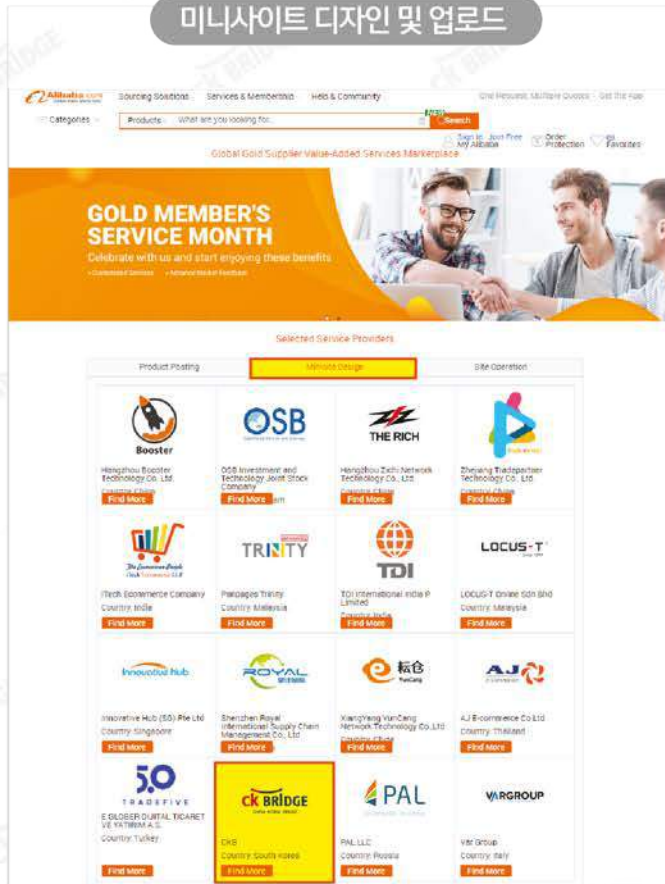
· 알리바바 본사 등록 공식 파트너사 확인: vas.alibaba.com

씨케이브리지(주)는 한국 최초이자 유일한 알리바바닷컴 부가서비스 VAS파트너사 입니다.

상세페이지 제작 및 포스팅



미니사이트 디자인 및 업로드



운영대행



○ 씨케이브리지(주) 회사 소개 | 알리바바 비즈니스 스쿨 공식 파트너사

씨케이브리지(주)는 알리바바 비즈니스 스쿨 한국 단독 공식 파트너사입니다.
알리바바 글로벌 이커머스 전문 교육을 지원사업 수혜기업에게 충실히 전달하겠습니다.

CK BRIDGE

Alibaba Business School | Global Digital Talent
GDT Channel Partner



알리바바 비즈니스 스쿨 교육 효과 => 알리바바 플랫폼 전문 운영자로 성장

○ 씨케이브리지(주) 회사 소개 | 티몰 공식 파트너사



글로벌 온-오프라인 융합 무역 전문가 그룹

< 티몰 공식파트너사 씨케이브리지(주) >

B2B 고객의 해외시장을 개척하고 지속적인 수출 창출
B2C 글로벌 고객을 발굴하고 지속 가능한 브랜드 확산

Tmall.com에 진출을 원하는 한국기업에게 입점컨설팅 및 원스탑 서비스를 제공하여 진입장벽을 해결해 드립니다.

중국 최대의 B2C 플랫폼은 TMALL입니다.

2008년 설립 이래 소비자에게 구매 관련 최고의 체험을 제공하기 위해

타오바오(C2C, B2C)와는 차별화되는 지명도가 높은 브랜드의 제품 또는 공인된 제품만 취급하며
개인 간 거래를 배제한 사업자의 형태만 입점 가능하도록 시스템을 구축하여 중국내 신뢰도가 높습니다.

○ 씨케이브릿지(주) 회사 소개 | 라자다 공식 파트너사

씨케이브릿지(주) 는 한국 브랜드사에 간편하게 LAZADA에서 판매를 시작하고 운영 할 수 있도록 **원스탑 서비스** 를 제공하고 있으며, 매달 한국 셀러를 위한 캠페인을 진행하는 등 마케팅 적인 측면 역시 지속적으로 확대 중 입니다.



CK Bridge(주) 담당자 연락처

구분	전화번호	이메일
회사	051-715-5155 (대표번호)	info@ckbridge.co.kr (공용)
홍성용대표	010-7349-1474	ckhong@ckbridge.co.kr
임은주책임	051-715-5164	hillary@ckbridge.co.kr
왕준선임	051-715-5170	ckjun@ckbridge.co.kr
박영선선임	051-715-5160	ckpys@ckbridge.co.kr
모지영선임	051-715-5163	ckyoung@ckbridge.co.kr

CK Bridge(주)

카카오톡 플러스 친구
QR코드



ck BRIDGE

Thank you for your attention