

2026 온라인수출 정기교육 2회차

상품 및 시장 분석 전략

해외 시장, 먼저 알아야 성공할 수 있습니다.

해외 진출의 성공은
좋은 제품만으로 결정되지 않습니다.

어떤 시장을 선택할지,
어떤 경쟁사와 경쟁하게 될지,
우리 제품만의 강점은 무엇인지.

성공적인 온라인수출은
시장 분석에서 시작됩니다.



이런 고민 해본 적 있으신가요?



- 어느 국가를 먼저 공략해야 할까?
- 우리 제품은 어떤 시장에 적합할까?
- 경쟁사는 어떤 전략으로 판매하고 있을까?
- 가격은 어떻게 설정해야 경쟁력이 있을까?
- 우리 제품만의 차별화 포인트는 무엇일까?

성공적인 시장 분석은 조사가 아닌 전략입니다.

시장조사는 단순히 정보를 찾는 과정이 아닙니다.
우리 기업에 맞는 시장을 찾고,
경쟁력을 확보하기 위한 첫걸음입니다.



이번 교육에서는 글로벌 시장조사부터 경쟁사 분석,
가격·포지셔닝 전략, 차별화 포인트 도출까지 실무 중심으로 함께 살펴봅니다.

교육주제

상품 및 시장 분석 전략

입문 2026.07.22 (수) 13:00~15:00 (2H)

글로벌 시장을 이해하고 분석하는 방법



- 글로벌시장 조사 방법
- 주요 국가별 이커머스 특징
- 경쟁사/제품 분석 전략

심화 2026.07.22 (수) 15:00~17:00 (2H)

우리 기업만의 경쟁 전략 설계



- 경쟁사 및 유사 상품 분석구조
- 가격·포지셔닝 전략 설계
- 차별화 포인트 전략

*입문과 심화 교육을 각각 또는 함께 신청하실 수 있으며, 온라인·오프라인 중 선택 가능합니다.

강사소개



위그로스 CEO | 이성봉

- 現 위그로스 CEO, 디지털 마케팅-데이터 분석 전문 강사
- 한남대학교, 부산광역시, 멋쟁이사자처럼 등 교육기관 강의
- 중소벤처기업진흥공단 온라인수출·전자상거래 데이터 분석 교육
- 150개 기업, 1,800여 명 대상 마케팅 실무 교육 및 컨설팅

교육일정



교육일시 2026.07.22 (수) 13:00~17:00

교육장소 서울시 중랑구 망우로353 (한국열린사이버대학교) 9층 대강당

참여방법 온·오프라인 동시진행

[교육신청 바로가기](#)