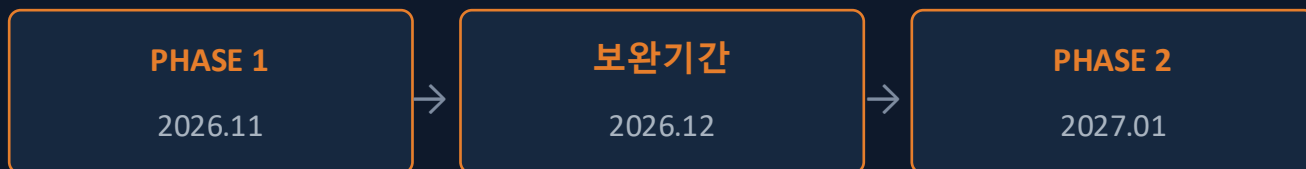


2단계 미국 시장 진출 프로그램

한국 푸드테크 & 뷰티 미국 시장 진출 프로그램

라스베가스, 네바다 · Visionaries NV + Turnable Korea

"From Korea to America: Building Sustainable U.S. Market Success." — 한국에서 미국으로, 지속가능한 시장 성공을 만
성공을 만들다



PROGRAM AT A GLANCE

하나의 프로그램, 두 번의 트립, 하나의 연속된 딜

같은 바이어가 진단부터 계약까지 각 기업을 끝까지 따라가도록 설계했습니다

PHASE 1

진단 트립

2026.11 · 5일 · 라스베가스

FDA·라벨링·마케팅·유통 전문가 및 서부 바이어를 만나 제품 문제를 진단



보완

한국 내 보완

2026.12 · 한국

바이어 피드백을 바탕으로 라벨링, 인증, 포뮬레이션, 패키징 수정



PHASE 2

벤더 & 계약 트립

2027.01 · 라스베가스 푸드 컨퍼런스

개선된 제품을 동일 바이어에게 재제시하고 유통 계약 체결

WHY IT WORKS

같은 바이어. 같은 기업. 같은 카테고리.

일회성 행사가 아닌 연속성이야말로 무역사절단을 실제 계약으로 바꾸는 힘입니다

고정된 바이어 매칭

Phase 1부터 Phase 2까지 각 기업이 동일한 바이어 그룹과 매칭 —
처음부터 다시 시작하지 않습니다

Before/After 스토리

11월의 피드백이 1월의 증거가 됩니다 — 바이어는 단순한 피칭이
아니라 실제 개선을 확인합니다

진단 후 딜리버리

Phase 1은 명시적으로 비거래적(non-transactional) 성격입니다 — 돈
이 오가기 전에 실제 문제를 먼저 드러냅니다

하나의 프로그램, 두 개의 목적

동일한 카테고리, 동일한 담당 인력, Turnable Korea의 일관된 코디
네이션이 두 트립을 관통합니다

PARTICIPANT CATEGORIES

4개 카테고리 존

모든 라운드테이블·쇼케이스·부스는 카테고리 단위로 구성되어 바이어가 관련 제품만 집중해서 볼 수 있습니다

①

소스류 (Sauces & Condiments)

예 시

고추장·된장 기반 소스, 양념장, 드레싱

타겟 바이어

H Mart, Sprouts, Whole Foods · Southern Glazer's, Sysco

②

인스턴트식품 (Instant Food)

예 시

라면, 즉석밥, 밀키트, 냉동식품

타겟 바이어

Costco, H Mart · KeHE, UNFI

③

신기술 기반 식품 (FoodTech)

예 시

대체 단백질, 발효기술 응용 식품, 기능성 식품

타겟 바이어

MGM, Caesars, Wynn · 푸드테크 VC·엔젤투자자

④

화장품류 (K-Beauty)

예 시

스킨케어, 색조, 헤어·바디케어, 클린뷰티

타겟 바이어

뷰티 전문 유통사 · 스파·살롱 및 리테일 뷰티 바이어

PHASE 1 · 2026년 11월

라스베가스 5일, 한눈에 보기

시간대별 상세 일정은 별첨 일정표 문서를 참고해 주세요

DAY 1

네바다 환영 & 혁신 생태계

환영 프로그램, 미국 시장 진입 워크숍, UnCommons 혁신 투어 & 리셉션

DAY 2

정부·비즈니스·시장접근

네바다 주·카운티·시 경제개발기관 브리핑

DAY 3

차이나타운 커뮤니티 이머전

현지 마케팅 전문가 세션 + 차이나타운·코리아타운 이머전 투어

DAY 4

전문가 라운드테이블 & 바이어 쇼케이스 ★

시그니처 데이 — 4개 전문가 로테이션 + 서부 바이어 제품 쇼케이스

DAY 5

피칭 쇼케이스 & 시상식

피칭 코칭, 실전 피칭대회, 시상식, 클로징 리셉션

PHASE 1 · DAY 4 심층안내

핵심 진단의 날

오전은 라운드테이블, 오후는 실전형 바이어 쇼케이스로 구성됩니다

오전 — 전문가 라운드테이블

- Round 1 — FDA 컴플라이언스 전문가 (화장품: MoCRA 전문가)
- Round 2 — 구매(Procurement) 담당 임원
- Round 3 — 레스토랑 오너/셰프 또는 유통 업체
- Round 4 — 마케팅/브랜딩 에이전시

20개사·5개사씩4개 테이블·25분 로테이션 — 모든 기업이 4명의 전문가를 모두 만납니다

오후 — 바이어 쇼케이스 (신설)

- 4개 카테고리 존 동시 운영 — 소스류 / 인스턴트식품 / 신기술식품 / 화장품
- 프레젠테이션이 아닌, 바이어가 직접 순회하며 제품을 시식·체험
- 모든 피드백을 현장에서 기록해 기업별 보완 리포트로 정리

목적: 계약이 아닌 진단

PHASE 1 · DAY 5

피칭 쇼케이스 & 시상식

오전 코칭, 오후 실전 피칭대회와 시상식으로 진행됩니다

진행 방식

- 피칭 코칭 + 최종 리허설 (카테고리별)
- 20개사, 5분 피칭 + 5분 Q&A
- 심사위원: 투자자, 바이어, 유통업체, 호스피탈리티, 정부관계자
- 시상식 + 클로징 리셉션

시상 부문

- Best Market-Ready Product
- Most Innovative FoodTech
- People's Choice
- Best U.S. Market Strategy
- Best Sustainability Solution
- **Best K-Beauty Innovation (신설)**
- Visionaries NV Soft Landing Award

두 트립 사이 · 2026년 12월

한국 내 보완 기간

Turnable Korea가 1월 컨퍼런스까지 기업별 보완 리포트를 지속 트래킹합니다

FDA 컴플라이언스

식품·화장품 등록, 성분 신고, Prior Notice 절차 재정비

라벨링

영양성분표·알레르기 표기(식품) / MoCRA 성분 표기(화장품)

포물레이션·패키징

맛, 사용감, 용량, 패키지 디자인에 대한 바이어 피드백 반영

마케팅 자료

영문 브랜드 스토리, 카탈로그, 웹사이트 현지화

유통 조건

Phase 1에서 논의된 MOQ, 납품 조건, 가격 정책 확정

PHASE 2 · 2027년 1월

벤더 복귀 & 계약 체결

동일한 부스 카테고리, 동일한 바이어 — 이번에는 실제 계약 체결이 목표입니다

1 동일 바이어 재초청

Phase 1 바이어에게 우선 초청장 발송, 부스 방문 사전 예약

2 Before & After 프레젠테이션

11월의 문제점과 1월의 개선 결과를 나란히 제시하는 부스 구성

3 카테고리별 벤더 존

Phase 1과 동일한 4개 카테고리 — 소스류, 인스턴트식품, 신기술 식품, 화장품

4 1:1 계약 상담 세션

견적, MOQ, 납품조건, 계약서 초안 논의를 위한 전용 부스 운영

성공을 정의하는 방법

두 단계 프로그램의 효과를 추적하기 위한 제안 KPI

1

Phase 2 참가율

Phase 1 참가기업 중 Phase 2로 이어지는 비율

2

계약 체결 건수

Phase 2에서 성사된 실제 유통 계약 건수 및 규모

3

카테고리별 계약 성사율

소스류·인스턴트식품·신기술식품·화장품 카테고리별 계약 성사율

4

바이어 피드백 개선도

Phase 1 대비 Phase 2 바이어 평가 점수 Before/After 비교



한국에서 미국으로, 오래 지속될 성공을 만든다.

한국 푸드테크 & 뷰티 미국 시장 진출 프로그램

문의: Turnable Korea 비즈니스 코디네이션팀

