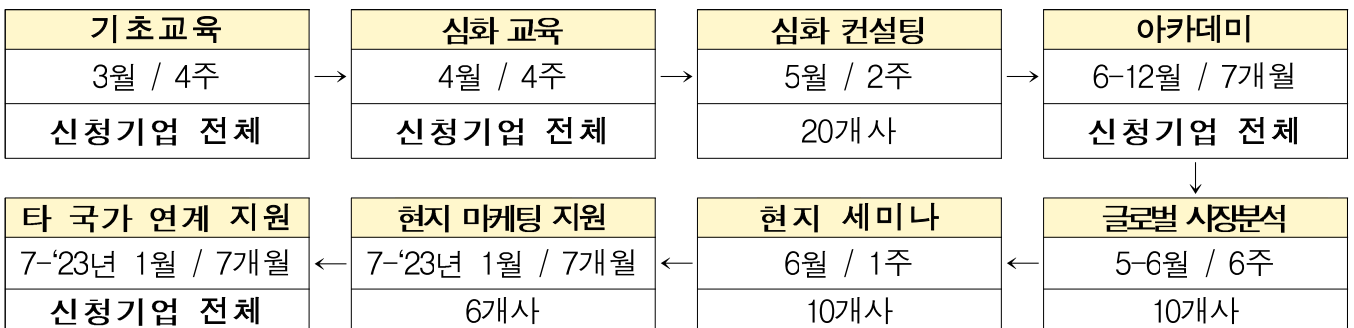


# 2022년 글로벌업(KAIST-UT 연계) 지원사업 추진계획

## 1 22년도 사업 개요

- 사업목적: 지역의 우수 중소/벤처기업의 글로벌 역량 강화 및 해외 진출 지원
- 사업 기간: 2022. 02 ~ 2023. 01(2011년~ 계속)
- 추진기관
  - 주최: 대전광역시(과학산업과)
  - 주관: KAIST(글로벌기술사업화센터)
  - 수행: KAIST(글로벌기술사업화센터, 국내) / 텍사스대학교(Texas Global, 국외)
- 지원내용
  - 글로벌 역량 강화 교육: KAIST 주도 기업의 역량 강화를 위한 전문교육
    - ① 기초교육
    - ② 심화 교육
    - ③ 심화 컨설팅
    - ④ 아카데미
  - 시장 및 기회분석: KAIST와 텍사스대학교의 전문 시장분석
    - ① 글로벌시장분석
    - ② 현지 세미나
  - 현지 사업개발: 해외 현지의 파트너 발굴 및 연계
    - ① 해외 마케팅 지원(Business Development)
    - ② 타 국가 연계 지원
- 추진 절차



## 2

## 세부 추진 일정

추진 절차	일정	수행 내용
기초교육	3월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST 역량 강화 기초교육</li> <li>○ 기술소개, 이점, 개발 단계, 특허, 경쟁력, 시장 적용</li> <li>○ 산학연 전문가 구성으로 전문교육</li> </ul>
심화 교육	4월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST 역량 강화 심화 교육</li> <li>○ 기술사업화, 마케팅, 피칭</li> <li>○ 분야별 전문가의 세부 맞춤형 교육</li> </ul>
심화 컨설팅	5월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST 역량 강화 심화 컨설팅</li> <li>○ 사업성, 기술성, 시장성 분석</li> <li>○ 기업 방문 컨설팅으로 해외 진출전략 수립</li> </ul>
글로벌 시장분석	5-6월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 글로벌 시장분석 보고서 제작</li> <li>○ 기업 방문 통한 1:1 맞춤형 기술/시장/기회분석</li> <li>○ 현지 진출 가능성 직간접 경험</li> </ul>
현지 세미나	6월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 오스틴 현지 세미나 개최</li> <li>○ 시장분석보고서 리뷰 및 잠재파트너 접촉</li> <li>○ 현지 실습을 통한 직간접적 시장 경험</li> </ul>
아카데미	6-12월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST 역량 강화 아카데미</li> <li>○ 현지 문화, 시장 트렌드, 마케팅 전략 제언</li> <li>○ 기업 정보 교류 및 네트워킹 장 마련</li> </ul>
현지 마케팅 지원	7-'23년 1월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST-UT 해외 마케팅 지원</li> <li>○ 북미 현지 파트너 발굴 및 연계</li> <li>○ 미국 시장 비즈니스 기회 창출</li> </ul>
타 국가 연계 지원	7-'23년 1월	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ KAIST 네트워크 통한 타 국가 연계 지원</li> <li>○ 개발도상국 시장 파트너 발굴 및 연계</li> <li>○ 중남미/동남아 시장 비즈니스 기회 창출</li> </ul>

### 3

## 세부 추진 내용

### 1) KAIST 역량 강화 기초교육

- 목적 : 글로벌 사업화 준비에 필요한 교육을 체계적으로 실시
- 기간 : 3월 / 4주간
- 장소 : KAIST 글로벌기술사업화센터 회의실
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(신청기업 전체)
- 목표 : 해외 시장진입에 필요한 기초 역량 강화
- 주요 내용
  - 트렌드 분석, 마케팅 전략 데이터 관리, 기술 소개 자료, 제품 특장점 및 경쟁사 분석, 기술로드맵 구축 등을 통한 해외 마케팅 자료 준비
  - 기초교육 결과물을 토대로 심화 교육 방향성 세부설정
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 커리큘럼

과정	주제	내용	강사	주차
모듈 1	Trend	비즈니스/마케팅 트렌드 분석	KAIST	1주차
모듈 2	Strategy	기술(제품) 로드맵 전략	ETRI	
모듈 3	Digital Marketing	디지털 마케팅 전략 및 소비자 리서치	KAIST	2주차
모듈 4	Data Management	데이터 관리, 성과 분석	KAIST	
모듈 5	Tech Description	기술(제품)의 특징, 경쟁자 대비 이점	KAIST	3주차
모듈 6	B2B Proposal	B2B 제안의 차별적 특징 및 전략 수립	KAIST	

### ○ 프로그램 마일스톤

Step	Time Line				OUTPUT
	1	2	3	4	
Trend					트렌드 이해
Strategy					기술로드맵 작성
Digital Marketing					마케팅 전략 서술서
Data Management					데이터, 성과 분석
Tech Description					기술(제품)소개 자료
B2B Proposal					B2B 제안서
Wrap Up					최종 결과지

## 2) KAIST 역량 강화 심화 교육

- 목적 : 글로벌 사업화 실시에 필요한 사항을 전문적으로 교육
- 기간 : 4월 / 4주간
- 장소 : KAIST 글로벌기술사업화센터 회의실
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(신청기업 전체)
- 목표 : 해외 시장진출 성공에 필요한 세부전략 수립
- 주요 내용
  - 3월에 실시한 역량 강화 기초교육의 일반적인 학습을 통해 형성된 기본 데이터를 토대로 심화 교육
  - 기술사업화, 해외 마케팅 업그레이드 통한 진출전략 구축, 협상 및 피칭법을 주요 주제로 맞춤형 교육 진행
  - 심화 교육 결과를 토대로 기업 1차 선정(20개사)
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 커리큘럼

과정	주제	내용	강사	주차
모듈 1	Commercialization	기술사업화 모델	KAIST	1주차
모듈 2	Marketing	해외시장진출 전략	KAIST	
모듈 3	Negotiation Skill	고객 접근, 설득 기술	KAIST	2주차

### ○ 프로그램 마일스톤

Step	Time Line			OUTPUT
	1	2	3	
Commercialization & Marketing				기술사업화 전략
Negotiation Skill				협상 실습
Wrap Up				최종 결과지


### 3) KAIST 역량 강화 심화 컨설팅

- 목적 : 글로벌 사업화 개별 컨설팅을 통한 해외 시장진출 전략수립
- 기간 : 5월 / 2주간
- 장소 : 기업 사무실 및 현장
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(1차 선정 20개사)
- 목표 : 해외 시장진출 비즈니스모델 완성
- 주요 내용
  - 기초와 심화 과정을 통해 취득한 교육 결과물을 바탕으로 기업별 현장 컨설팅 진행
  - 목표 해외 시장에 실제 진입하기 위한 기업별 1:1 컨설팅으로 기업의 기술/제품에 맞는 시장진출 전략 완성
  - 심화 컨설팅 결과를 토대로 기업 2차 선정(10개사)
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 세부 내용

항목	주요 내용		
사업성	경영자 능력	기술 경험 수준 및 전문성	
		기술혁신 및 사업전략	
		변화 대응능력	
	사업여건 창출능력	재무능력	재무구조의 적정성
		생산능력	생산설비 및 원자재 수급
		마케팅능력	시장 및 마케팅 전략 수립능력
	기술개발역량	기술개발조직 및 인력확보 방안	
		기업의 기술개발 인력 수준	
		기업의 기술축적	
기술성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기술개발의 완성도, 기존 기술대비 혁신성, 차별성</li> <li>• 조기에(2년 이내) 제품개발(상품화) 성공 가능성</li> <li>• 기술의 권리확보 및 모방 용이성</li> <li>• 수익성, 매출성장 가능성</li> <li>• 마케팅 계획, 예상 판로의 다양성 및 구축 정도</li> <li>• 생산기반의 확보 및 생산성</li> </ul>		
시장성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 글로벌 시장규모 및 성장성</li> <li>• 글로벌 사업화 계획의 타당성</li> <li>• 글로벌 기술사업화 성공 가능성</li> </ul>		

#### 4) 글로벌 시장분석 보고서

- 목적 : 현지 전문가에 의한 글로벌 시장기회 분석 및 진출 가능성 검토
- 기간 : 5월 ~ 6월 / 6주간
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(2차 선정 10개사)
- 목표 : 현지 세미나 대상기업 사전 시장조사
- 주요 내용
  - 현지 전문가에 의한 시장기회 분석 작업으로 글로벌 시장성 분석
  - 기술/제품 분석, 경쟁제품 및 잠재고객 조사 후 인터뷰 수행
- 세부 내용
  - (기술분석) 기술 이점, 개발 단계, IP 현황, 경쟁사 및 경쟁기술 현황
  - (시장분석) 시장 가치제안, 시장 이득 및 요구사항, 경쟁이슈, 핵심기회
  - (기회분석) 리스크와 시장장벽, 잠재 수요기업 인터뷰 내용 및 담당자 연락처
- 글로벌 시장분석 보고서(참고용)

<p style="text-align: center;">CN Solution AI Medical Image Data Synthesis Solution</p> <p style="text-align: center;">         The University of Texas at Austin        WHAT STARTS HERE CHANGES THE WORLD     </p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>CN SOLUTION AI MEDICAL IMAGE DATA SYNTHESIS SOLUTION</b></p> <p style="text-align: center;">WonSeop Lee, CEO and Min-Sung Kang, CSO</p> <hr/> <p style="text-align: center;">The University of Texas at Austin – Global Innovation Lab and KAIST GCC Daejeon Global-up Program</p> <p style="text-align: center;">Quicklook® Technology Assessment &amp; Commercialization</p> <p style="text-align: center;">REPORT PREPARED BY DR. PHYLLIS L. HOFFSCHWELLE</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><small>The purpose of this Quicklook® Technology Assessment &amp; Commercialization is to present the results of a high-level assessment of the potential commercial viability of the subject technology. As such, this report presents an overview of the conditions in relevant markets (primarily the US market), opportunities to commercialize the technology in these markets, issues the technology may face in gaining market access, and where possible, suggestions for facing these issues. As a high-level assessment it does not contain the depth of detail that is required to build detailed venture plans, business models, business plans and intellectual property protection strategies. However, the report will substantiate what is determined by the research to be the most viable course for commercialization of the technology. It will also identify potential partners, customers and other resources that can be engaged for commercialization.</small></p> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">UT-Austin – Global Innovation Lab      30 June 2021      Page 1 of 24</p>	<p style="text-align: center;">CN Solution AI Medical Image Data Synthesis Solution</p> <p style="text-align: center;"><b>Appendix One: Interview notes</b></p> <p style="text-align: center;"><b>INTERVIEW NOTES</b></p> <p><b>NAME</b>, Title: <b>MIN-SUNG KANG</b>, Chief Science Office (CSO)        Organization: CN Solution        Address: Daejeon Startup Hub 4F, 101 Jungang-ro, Jung-gu, Daejeon        Phone: +82 02 2088 1216        Email: mkangpai@gmail.com        Website: http://www.geniuscompany.ai/</p> <hr/> <p>Interview Date: May 28, 2021 @ 9am KST        Via ZOOM        Interview conducted by Dr. Phyllis L. Hoffschwelle</p> <hr/> <p>Interviewed Ms. Min-Sung Kang, Chief Science Officer (CSO). Ms. Kang indicated she had been in her current position for two (2) weeks at the time of the interview. Ms. Kang has a background in Economics and Psychology from the University of Toronto and also attended Central Michigan University.</p> <p>Ms. Kang explained the technology is an Artificial Intelligence (AI) medical imaging synthesis platform, still in development and not ready for commercial use; however, they are working locally with Samsung Hospital to refine the technology while it is in development. Additionally, the technology still needs to learn and be able to distinguish various cancer images, so they are wanting to purchase or obtain cancer images to feed into the technology, she estimated they would need at least 30,000 images to start.</p> <p>Ms. Kang explained, the purpose of the technology is to help enhance current cancer images, so they are clearer and easier to read by doctors, oncologists, and researchers. They also believe there are issues in properly labeling the images, and as the technology learns, it will be able to help apply the right labels to the images and data as related. She also mentioned in their research, they have found poor images and labeling is a problem locally, and believes there is a gap in such technology available today – an opportunity because computer diagnostics is better and well received today.</p> <p>They are looking for partners, such as with hospitals and universities cancer research to work with and beta the technology. Future, interested in then selling the technology to bioscience, pharmaceutical, cancer/oncology research companies, as well as hospitals and universities.</p> <p>Ms. Kang did state they have registered intellectual property patents, and are currently focusing on gastric cancer, breast cancer, skin cancer, tissue diagnostics, and RNA and gene sequencing.</p> <p>Ms. Kang provided additional feedback via email: "We would like to know more about Cancer Image Archive. And to able to increase the accuracy of the data, we need 300k images for gastric cancer. I guess it applies to other types of cancer as well."</p> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">UT-Austin – Global Innovation Lab      30 June 2021      Page 14 of 24</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 5) 현지 세미나

- 목적 : 시장 현지검증과 잠재고객 접촉 실습 통한 교육기회 제공
- 기간 : 6월 / 1주간
- 장소 : 미국 텍사스주 오스틴 텍사스대학교
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(2차 선정 10개사)
- 목표 : 현지 교육 및 코칭 통한 실습
- 주요 내용
  - 세미나를 통한 현지 시장 실습 및 기회 모색
  - 잠재파트너와의 실질적 접촉을 통한 가능성 탐색
  - 현지 세미나 결과를 토대로 기업 최종 선정(6개사)
- 세부 내용
  - 글로벌 수요처 발굴 및 컨택 위한 실습
  - 북미시장 파트너 대상 핵심 프레젠테이션 교육
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 현지 세미나 모습(참고용)

Criteria	Low --- Scale --- High					Points	Weight	Total
	1	2	3	4	5			
Please place an 'X' in the appropriate box.								
<b>1 Business Engagement Agreement (BEA)</b> Does the company have potential to obtain a BEA through the program? 1 = No, 2-4 = In Progress, 5 = Fully Executed Companies with BEAs (i.e. MOU/LOI/Distribution Agmt., etc.) moving towards revenue should be a high priority, with those companies close to closing BEAs being the next level priority to insure agreements are closed.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	25%	0.00
<b>2 Revenue</b> Will BD support help increase the proximity to/growth in/diversity of revenue? 1 = No, 2-4 = Potentially, 5 = Yes Has a revenue deal been completed and if not, how close is the company to achieving revenue in the new market?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	15%	0.00
<b>3 Certifications</b> Has the company secured all necessary certifications? 1 = No, 2-4 = In Progress, 5 = Fully Certified All certifications and/or registrations should be in place prior to BD beginning, but for those working through certification/registration issues are they making progress towards completing those requirements necessary to conduct business in the new markets?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	15%	0.00
<b>4 Market Fundamentals</b> How responsive do you project the market/be to the product/technology? 1 = Not Responsive at All, 2-4 = Somewhat Responsive, 5 = Very Responsive Is the overall market growing or shrinking and has the environment changed to strengthen or weaken the position of the technology and the value proposition it brings? I.E. Regulatory changes, changes in market drivers, competitive/comparative technologies, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	10%	0.00
<b>5 Differentiated Features &amp; Benefits</b> How innovative and differentiated is the technology compared to the competition? 1 = Similar/No, 2-4 = Varian degrees of differentiation, 5 = Revolutionary/Game-changer What level of interest is being shown by potential partners? Is the technology relevant and does it deliver the value proposition claimed? Is it simply competing on price or are there unique features/benefits that drive the value proposition and establish uniqueness?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	10%	0.00
<b>6 Company Need</b> How strong is the company and how reliant are they on the program for success? 1 = Self-sustaining, 2-4 = Some Need, 5 = Heavy Reliance Larger companies that are more self-sustaining with experienced, international sales staff may have less need for extended support as compared to smaller start-ups with fewer resources and experience.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	5%	0.00
<b>7 Resource Commitment (Human &amp; Financial)</b> Has the company committed the appropriate resources to the program? 1 = No, 2-4 = Partial Commitment, 5 = Full Commitment Does the company have the appropriate team members in place that are committed to the new markets and able to effectively communicate in English. Are they willing and able to travel and attend meetings/conferences as well as provide demo units for testing and review? Do they have the working capital necessary to compete in the new market and deliver on any deals? How responsive are the team/management?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	20%	0.00
Totals						100%		0.00



## 6) KAIST 역량 강화 아카데미

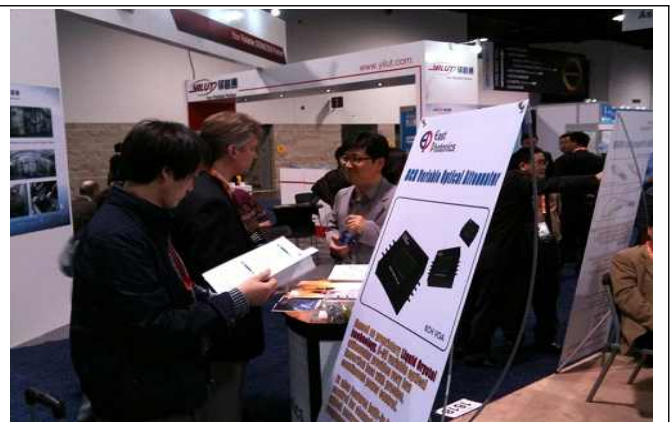
- 목적 : 해외 업무 담당자의 역량 강화와 네트워킹을 위한 세미나
- 기간 : 7월 ~ 12월 / 6개월간
- 장소 : KAIST 글로벌기술사업화센터 세미나실
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(신청기업 전체)
- 목표 : 해외 진출 마케팅 전략수립과 기업 간 네트워킹 및 성과공유
- 주요 내용
  - 세미나 개최를 통해 참여기업의 글로벌 시장진출과 관련된 심화 학습
  - 해외 시장진출 시 필요한 시장 환경과 현지 정책 소개
  - 북미시장 진입과 관련된 마케팅 전략 공유
  - 참여기업의 성과공유 및 프로그램 활용 방안 소개
  - 기업 간 네트워킹 통한 시너지효과 기대
- 세부 내용
  - 미국 바이든 정부 중심의 시장 환경 분석
  - 글로벌 마케팅 노하우 및 분야별 해외 시장 공략 방안 공유
  - 글로벌 기술 트렌드 바탕의 해외 시장 성공적 전략 방안 논의
  - 중소기업 맞춤형 정부 지원사업의 효과적인 활용방법 소개
  - 국제계약서 작성 실무, 사기 예방 및 대응책 공유
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 아카데미 모습(참고용)





## 7) KAIST-UT 해외 마케팅(Business Development) 지원

- 목적 : 해외 마케팅 지원을 통한 잠재고객 발굴, 협상 및 계약
- 기간 : 7월 ~ 23년도 1월 / 7개월간
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(최종선정 6개사)
- 목표: 현지 바이어 발굴 및 연계 통한 비즈니스 기회 창출
- 주요 내용
  - 글로벌 비즈니스 전략수립을 통한 해외 시장진출을 위한 심층 분석
  - 현지 전문가에 의한 고객 탐색, 해외 바이어/수요처 발굴 및 접촉
  - 해외 각지에서 개최되는 각종 전시회 참가 및 관련 분야의 파트너 미팅
  - 비즈니스 협상 및 기술 및 제품 소개, 미팅 주선 및 성사 연계
  - 수출계약 및 MOU, NDA 등의 각종 협약 지원
  - 현지 바이어 미팅 및 전시회 참가비용(항공료) 지원
- 세부 내용
  - 텍사스대학교의 전담 매니저가 최종선정 기업(6개사)과 1:1로 매칭되어 북미 현지의 파트너를 발굴하고 연계
  - 매월 월간활동보고서(Business Development Report)를 기업에 제공하여 한달 간 진행된 파트너 탐색 및 연계 상황을 공유
  - 기업별 월간 화상회의를 통해 사업개발상황 모니터링
  - 정기적 활동 현황 모니터링 통해 최적화된 지원체계 제공
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 해외 마케팅 지원 모습(참고용)



## 8) KAIST 타 국가 연계 지원

- 목적 : 중남미와 동남아 시장으로의 새로운 시장기회 모색
- 기간 : 7월 ~ 23년도 1월 / 7개월간
- 대상 : 프로그램 참여기업 대표 및 해외사업 담당자(대상기업 전체)
- 목표: 북미 외 개발도상국 시장진출
- 주요 내용
  - 북미시장 이외 지원기업의 기술 및 제품의 수요가 적용 가능한 중남미 지역으로의 시장기회 모색
  - 중남미 및 동남아 지역으로 기업별 니즈를 반영한 새로운 비즈니스 기회 모색하고 이를 통한 외연 확대
  - 현지 비즈니스 미팅 통해 해당 참여국 파트너와 기업 간의 개별 만남의 장 제공
- 세부 내용
  - KAIST 보유 중남미와 동남아 국가(멕시코, 코스타리카, 베트남 등) 현지 거점 파트너와 지원기업의 니즈를 세부분석하여 바이어 발굴
  - 현지 시장의 사전분석 통해 해당 국가의 시장성과 진입 가능성, 성공 전략 등을 수립해 진출 지원
  - 잠재 바이어와 사전 비대면 미팅 후 기업과 현지 방문해 비즈니스 미팅
  - 지속적 모니터링으로 성과 창출 지원
- 코로나19 및 상황에 따라 변동 가능
- 현지 비즈니스 미팅 모습(참고용)

