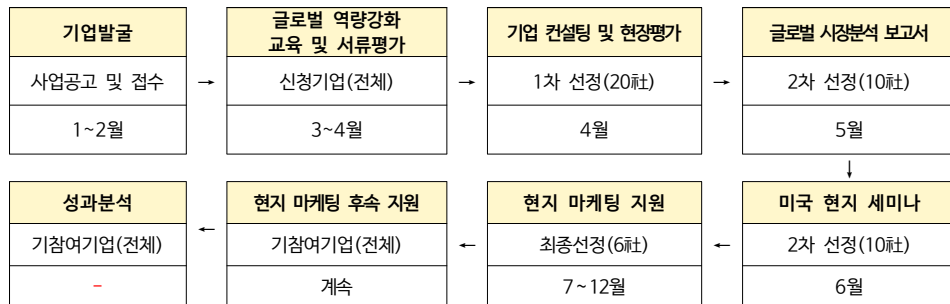


I 21년도 사업 개요

- 사업목적: 지역의 우수 중소/벤처기업의 글로벌 역량 강화 및 해외 진출 지원
- 사업기간: 2021. 01 ~ 2021. 12(2011년~ 계속)
- 추진기관
 - 주최: 대전광역시(과학산업과)
 - 주관: KAIST(글로벌기술사업화센터)
 - 수행: KAIST(글로벌기술사업화센터, 국내) / 텍사스대학교(Texas Global, 국외)
- 지원내용
 - 신청기업 전체: KAIST **글로벌 기술사업화 교육** 제공
 - 1차 선정(20개사): 전문가의 기업실사 및 **현장 컨설팅**
 - 2차 선정(10개사): **글로벌시장분석보고서(Quicklook Report)**, **현지세미나**
 - 최종선정(6개사): KAIST-UT 전문가의 **해외마케팅** 지원
- 주요내용
 - 발굴: 기업발굴 / 신청기업 전체
 - 교육: **글로벌 역량강화 교육(Innovation Readiness Course)** / 신청기업 전체
 - 평가: **기업 현장 컨설팅(Deep-Dive)** / 1차 선정 20개사
 - 분석: **글로벌 시장분석 보고서(Quicklook Report)** / 2차 선정 10개사
 - 선정: **현지 세미나(Global Commercialization Week)** / 2차 선정 10개사
 - 개발: **현지 마케팅 지원(Business Development)** / 최종선정 6개사
 - 후속: **글로벌 마케팅 후속 지원(Global-UP Plus)** / 기참여기업 전체
 - 성과: 성과분석 / 기참여기업 전체

○ 추진절차



II 세부 추진 일정

추진 절차	일정	수행 내용
사업 공고 및 홍보	1월	○ 사업계획 공고 및 홍보
신청·접수	2월	○ 사업신청 및 접수
신청기업 전체	3월	○ 신청기업 전체 오리엔테이션 ○ KAIST 교육 제공 및 1:1멘토링 수행
서류 평가	4월	○ 서류평가: 20개사 선정 ○ 교육 참여도, 기술/시장 우수성 검토
20개사(1차 선정)	4월	○ KAIST-UT 전문가의 기업실사 및 컨설팅
현장 평가	5월	○ 현장평가: 10개사 선정 ○ 글로벌 기술성, 참여도, 역량 평가
10개사(2차 선정)	5~6월	○ 글로벌 시장분석 보고서 ○ 현지세미나(Global Commercialization Week) ○ 최종 6개사 선정
KAIST-UT 해외마케팅 지원	7월~12월	○ KAIST-UT 해외마케팅 지원: 6개사 - 글로벌 비즈니스 전략 수립 - 고객 탐색 - 해외바이어/수요처 발굴 - 전시회 참가 및 파트너 미팅 - 통번역, 협상, 수출 계약 지원 등 - 바이어미팅
사업 종료 및 결과보고	12월	○ 협약일정에 따라 최종 결과보고 ○ 추진실적, 결과보고서, 사업비 정산 보고

III 세부 추진 내용

1) KAIST 역량강화 교육(Innovation Readiness)

- 목적 : KAIST의 글로벌 사업화 준비에 필요한 교육을 체계적으로 실시
- 기간 : 3~4월 / 5주간
- 대상 : 글로벌업 신청기업 대표 및 해외사업 담당자
- 주요 내용
 - 산·학·연의 적절한 역할 구성으로 글로벌 역량 강화 교육
 - 기술소개자료, 제품 특장점, 경쟁사 분석 등 통한 해외 마케팅 자료 준비
- 커리큘럼

과정	주제	내용	주차
모듈 1	Tech Description	기술(제품)의 설명	1주차
모듈 2	Benefits	제품의 정확한 이점/특징 강조	
모듈 3	Development Status	기술(제품) 로드맵 전략수립	2주차
모듈 4	Intellectual Property	지식재산권, 글로벌 규제/제한	
모듈 5	Competition	경쟁기술과의 기술적 특징 비교	3주차
모듈 6	Market Validation	시장 내 경쟁사 분석 및 사업비교	
모듈 7	Investment	투자 포트폴리오 작성	4주차
모듈 8	Pitching	기술(제품) 표현하기	5주차
Special	Global Marketing	글로벌 기술사업화 추진전략	

3) 서류평가

- 목적 : 사업 참여기업 대상 1차 평가 실시 및 선정
- 기간 : 4월 / 1주간
- 대상 : 사업 참여기업 전체
- 목표 : 기업선정(20개사)
- 평가 기준 : 수업 참여도, 전문가의 글로벌 사업 가능성 의견 등

4) 현장평가

- 목적 : KAIST, 텍사스대학교 및 관련 전문가가 직접 코칭·평가
- 기간 : 4월 / 2주간(3~4기업/일, 기업당 60분 소요)
- 대상 : 사업 서류평가 선정기업(20개사)
- 목표 : 기업선정(10개사)
- 평가 기준 : 글로벌 사업성, 기술의 차별성, 사업수행능력 등

5) 글로벌 시장분석 보고서(Quicklook Report)

- 목적 : 현지 전문가에 의한 글로벌 시장기회 분석 보고서 제공
- 기간 : 5월 / 6주간
- 대상 : 사업 현장평가 선정기업(10개사)
- 목표 : COVID-19 지속시 최종 기업선정(6개사)
- 주요 내용
 - 글로벌 현지 전문가에 의한 기술/제품 분석 및 글로벌 잠재고객 조사

6) 최종선정 기업 대상 현지 세미나

- 목적 : 글로벌 시장의 현지검증과 잠재고객 접촉 실습 통한 교육기회 제공
- 기간 : 6월 / 1주간
- 장소 : 미국 텍사스주 오스틴시 텍사스대학교
- 목표 : COVID-19 완화시 최종 기업선정(6개사)
- 주요 내용
 - 북미시장 고객접촉 실습 및 잠재고객에 대한 니즈 분석

7) KAIST-UT 해외마케팅(Business Development) 지원

- 목적 : 해외마케팅 지원을 통한 잠재고객 발굴, 협상 및 계약
- 기간 : 7월 ~ 12월 / 6개월간
- 대상 : 사업 최종선정 기업(6개사)
- 주요 내용
 - 현지 전문가(UT)에 의한 고객 탐색, 해외 바이어/수요처 발굴 및 접촉
 - 현지 바이어미팅 및 전시회 참가비용(항공료) 지원

8) 중남미 및 동남아 시장으로 시장 확대 기회 모색

- 목적 : KAIST GCC가 보유한 중남미/동남아 시장으로의 새로운 기회 모색
- 기간 : 7월 ~ 12월 / 6개월간
- 대상 : 사업 최종선정 기업(6개사)
- 주요 내용
 - 미국 텍사스 지역과 근접한 중남미 시장에 지역 기업을 매칭하여 성과도출
 - 동남아 지역(인도네시아, 베트남, 태국 등)으로 새로운 비즈니스 기회 모색