AI TRADE

# FRONTIER

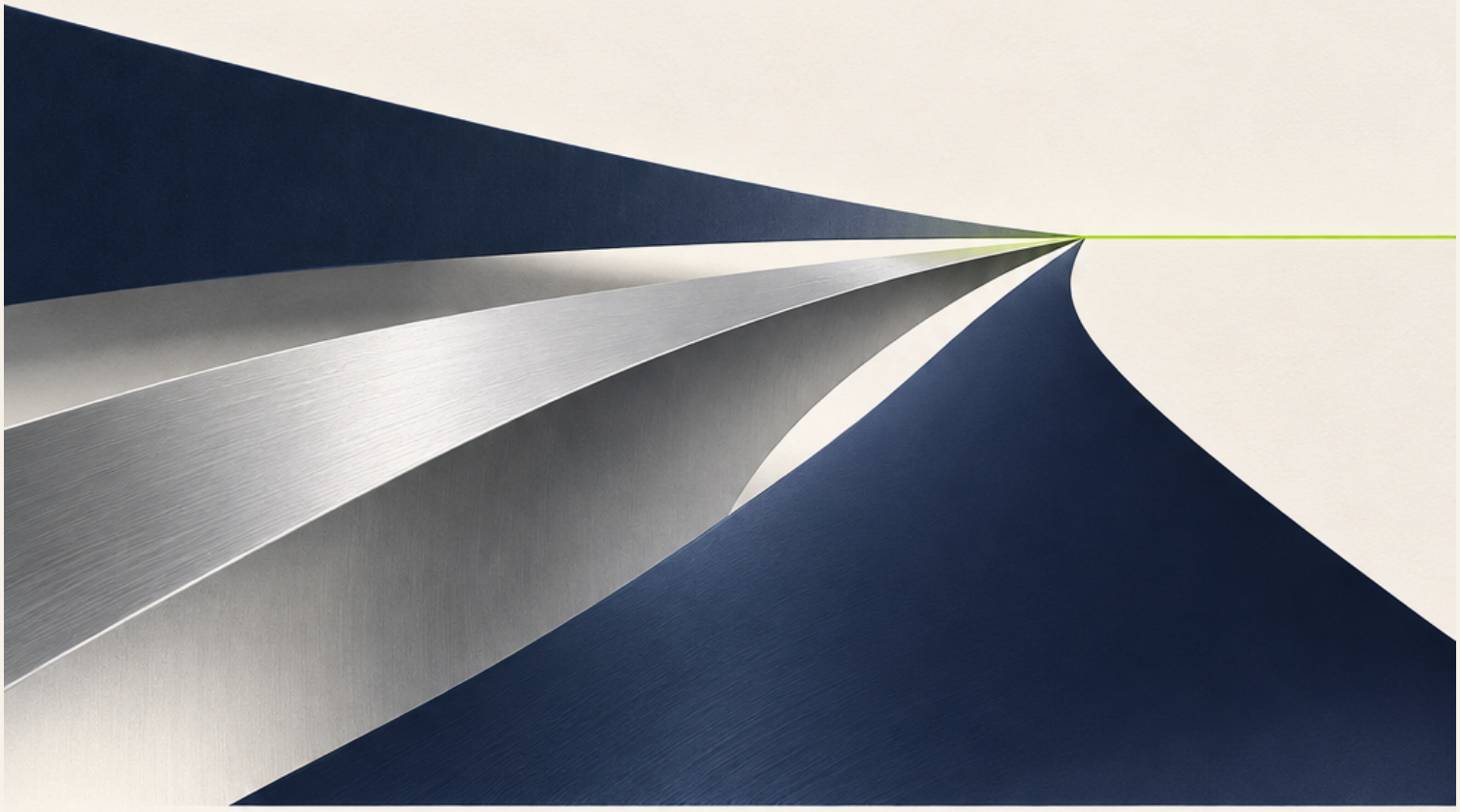
AI무역의 다음 기회를 읽다

VOL. 01 · 창간호

발행·기획·제작 비저브

창간특집 · CONNECT AI

# 시니어·주니어·AI, 한 팀으로 일하다



POLICY

수출지원이 끝난 뒤, 기업에 남아야 할 것

FIELD CASE

LALA PINK 프로젝트

ABOUT THE PUBLICATION

# 발행처 소개

## 비저브

AI무역 전문 웹진 · 창간호 기획

## 기업의 경험이 다음 기회로 이어지도록

AI TRADE FRONTIER는 비저브가 발행하고 기획·제작하는 AI 무역 전문 웹진입니다. 기업과 전문가가 현장 경험을 나누고, AI 활용과 글로벌 사업 협력의 과제를 함께 살펴보는 매체를 지향합니다.

월별 AI무역 이슈와 트렌드, 전문가 인터뷰, 기업사례를 통해 독자가 자신의 과제를 구체화하고 필요한 파트너와 전문성을 발견하도록 돕고자 합니다. 이번 호에는 기존 인사이트를 바탕으로 한 프로젝트 CLEAR·AI 비저빌리티·세일즈 인텔리전스·실시간 통역·1인 AI무역 코너도 담았습니다.

비저브는 이번 창간호를 올해의 핵심 이슈, 학계의 논의, 현장의 성과와 사람, 2027년의 전망 순으로 엮었습니다. 국제 자료와 정책·트렌드에서 시작해 두 학술대회의 논의를 잇고, LALA PINK의 팀과 성과를 거쳐 2027년 AI무역의 다음 모습을 질문합니다.

## 발행 정보

ISSUE INFORMATION


| | |
|---|---|
| 제호 | AI TRADE FRONTIER |
| 권호 | VOL.01 · 창간호 편집 초안 |
| 발행처 | 비저브 |
| 기획·제작 | 비저브 |
| 간행 형태 | 월간 디지털 웹진으로 기획 |
| 주요 분야 | AI무역 이슈·트렌드 |
| 발행 책임자 | 최종 확정 전 |
| 공식 발행일 | 최종 확정 전 |
| 자료 확인 | 사례 2026.11.07<br>연재 원문 2026.11.08 |
| 이번 편집 | 2026.11.08 |
| 사례·원문 | connectai.kr |
| 수록 자료 | 각 지면의 원문 링크 참조 |


비저브가 발행·기획·제작하는 창간호의 편집 초안입니다. 발행 책임자와 공식 발행일은 최종 확정 후 반영합니다.

VOL.01 / THE FIRST ISSUE

# CONTENTS

## 목차

올해의 핵심 이슈에서 학계의 논의와 현장을 거쳐, 2027년 무역의 혁신으로 이어집니다.


04 EDITORIAL
창간사
AI무역의 다음 기회를 읽는다는 것

05-06 ISSUE · INTELLIGENCE
AI무역 이슈·자료 브리프
기업의 AI 도입을 역량으로 읽기

07-08 ISSUE · POLICY
수출지원 이후 기업에 남는 것
지역청년 AI무역 첫경력 구상

09 ISSUE · POLICY / 규제대응
프로젝트 CLEAR
좋은 기술이 규제로 멈추지 않도록

10 ISSUE · TREND / AI 비저빌리티
검색 이후의 발견,
AI가 읽을 수 있는 기업

11 ISSUE · TREND / 세일즈 인텔리전스
발송량에서 맥락으로,
AI 영업이 읽는 신호

12 ISSUE · TREND / 실시간 통역
한국어로 말하면,
바이어의 언어로 들린다

13 ACADEMIC · KTRA
계약 이전의 과정을 읽다
무역교육과 행동 데이터

14 ACADEMIC · KFN 2026
2026 KFN 국제학술대회
AI무역, 국제 무대에 서다

15 FIELD · COVER STORY
라라핑크는 어떤 과제를 풀었나
시니어·주니어·AI 팀의 출발

16-17 FIELD · LALA PINK
라라핑크에 남은 성과
기업의 발견 가능성과 해외영업자산

18 FIELD · SENIOR / 양송이 대표
초안 다음에 필요한 판단

19-20 FIELD · JUNIOR INTERVIEWS
정한영 · AI 비저빌리티
김현아 · 글로벌 세일즈

21 NEXT · JUNIOR / COMPETITION
청년의 AI무역 경험이
전문성으로 이어지는 무대

22 NEXT · SENIOR / GLOBAL
시니어의 경험이
글로벌 비즈니스로 이어질 때

23 NEXT · TREND / 1인 AI무역
한 사람의 전문성이
세계의 고객을 만나도록

24 2027 · PERSPECTIVE
AI 시대 2027,
무역은 어디까지 자율주행할 것인가

25-26 2027 · LOOKING AHEAD
2027 AI무역 인사이트
연결의 질을 묻다


목차의 항목을 누르면 해당 지면으로 이동합니다.

EDITORIAL / THE FIRST ISSUE

# AI무역의 다음 기회를 읽다

올해의 이슈에서 학계의 논의와 현장을 거쳐,
2027년의 혁신으로 이어지는 창간호.

AI TRADE FRONTIER는 비저브가 발행하는 월간 AI무역 전문 웹진입니다. 기업의 일과 관계가 어떻게 바뀌는지 읽습니다. 새 도구와 정책을 소개하는 데 더해, 기업과 사람의 경험에서 변화의 방향을 살펴보겠습니다.

창간호는 먼저 2026년 AI무역의 핵심 이슈를 짚습니다. AI무역을 둘러싼 국제 자료와 수출지원 이후를 묻는 정책 구상, 혁신기업의 규제대응을 다루는 프로젝트 CLEAR, 그리고 AI 비저빌리티·세일즈 인텔리전스·실시간 통역의 세 흐름입니다. 이어 올해 한국무역학회와 한국식품영양과학회 국제학술대회에서 이 이슈가 어떻게 논의됐는지 연결합니다.

현장에서는 LALA PINK의 팀과 기업에 남은 성과, 양송이 대표와 두 주니어 정한영·김현아의 이야기로 그 질문을 확인합니다. 경진대회와 시니어 교육에서 다음 전문가를 만나고, 1인 AI무역의 수출 여정을 거쳐 2027년 무역의 자율주행을 묻는 인사이트로 마무리합니다.

EDITORIAL DIRECTION

**01**
이슈를 읽는다
올해의 핵심 이슈와
학계의 논의

**02**
현장을 확인한다
시니어·주니어·AI 팀의
성과와 사람

**03**
2027을 묻는다
다음 전문가와
무역의 자율주행

자료 확인일 2026.11.07. 이 파일은 창간호 원고 초안이며 공식 발행일을 뜻하지 않습니다.

TRADE INTELLIGENCE

# AI가 맡을 일과 사람이 확인할 일

새 발표와 주요 연구를 함께 읽는 창간호 자료 브리프.



글로벌 통상 콘셉트 · 기존 인사이트

## 10.30

2026

ITC SheTrades

### ITC SheTrades

여성기업을 위한 AI 수출 활용 가이드가 공개됐다. 가이드는 업무별로 AI가 가치를 더할 수 있는 영역, 결과를 확인해야 하는 영역, 기업가가 결정을 맡아야 하는 영역을 구분한다. 자가진단과 도구 시험용 워크시트도 포함한다.

이 가이드에서 읽을 변화는 AI 도구의 선택과 함께 결과를 검토할 사람의 역할이 중요해진다는 점이다. 업무별 활용 가능성을 살피는 일과 확인 범위·판단 책임을 나누는 일이 같은 과제로 다뤄진다.

## 06.09

2026

ESCAP ADB

### ESCAP·ADB

아시아·태평양 무역원활화 보고서는 거래·국경·금융 절차에서 AI를 활용하는 흐름을 다룬다. 공개 초록은 데이터 품질, 사람의 감독, 기관과 디지털 시스템의 연계가 실제 도입의 조건이라고 설명한다.

기업 내부에서도 자료의 최신성과 사용 권한, 부서 간 인수인계가 준비돼 있는지 살펴볼 필요가 있다. 업무를 지원하는 AI와 이를 이어받는 사람, 기반 시스템을 같은 범위에서 점검하는 관점이다.

출처: ITC SheTrades AI 도구집(2026.10.30), ESCAP·ADB 무역원활화 보고서(2026.06.09) 공개 소개. 발간일을 구분해 표기했습니다.

READING THE SIGNALS

# 기업의 AI무역 도입을 역량의 문제로 읽기

과거 조사도 발표 시점과 범위를 함께 읽어야 한다.

## ICC·WTO · 2025년 12월 11일

ICC와 WTO가 공개한 기업 조사 소개문은 AI의 무역 활용 가능성과 함께 도입 격차를 다룬다. 역량 부족, 신뢰와 보안 우려, 규제 분절 등이 도입 장벽으로 제시된다. 이는 2025년에 공개된 조사이며 이번 달의 신규 통계는 아니다.

창간호의 두 직무 사례와 연결해 읽을 지점은 인력의 역할이다. 기업 자료를 정리하고 바이어의 질문을 해석하며 후속 행동을 이어갈 사람이 있어야 도구의 결과를 실제 업무에 사용할 수 있다.

READING THE SHIFT

01 **정보의 신뢰**
설명과 근거가 이어지는가

02 **사람의 판단**
업무의 맥락을 읽는 역할

03 **관계의 지속성**
한 번의 실행이 다음 대화로

## 경쟁력을 읽는 세 관점

기업의 AI 활용을 정보의 신뢰, 사람의 판단, 관계의 지속성이라는 세 관점으로 읽어볼 수 있다. 무엇을 알고 있는가, 그것을 누가 해석하는가, 한 번의 실행이 다음 업무로 이어지는가의 문제다. 이는 연구의 통계 결론을 확장한 예측이 아니라 이번 호의 사례를 함께 읽는 편집부의 시각이다.

## 도입 다음의 차이를 읽다

같은 기술을 써도 제품과 고객에 대한 지식, 협업 경험, 대화의 방식에 따라 활용의 맥락은 달라진다. 그래서 도입 규모와 함께 기업에 남는 자료와 실무역량을 살펴야 한다. 다음 정책 구상은 이 역량을 지역청년과 기업의 과제에 어떻게 연결할 것인가를 다룬다.

출처: ICC·WTO 기업 조사(2025.12.11) 공개 소개. 세 관점은 자료와 이번 호 사례를 함께 읽는 편집부 해설입니다.

POLICY / AFTER SUPPORT

# 수출지원이 끝난 뒤 기업에 남아야 할 것

AI무역의 다음 과제는 기업이 반복해서 쓸 수 있는 자료와 업무 방식, 그리고 이를 이어갈 사람을 남기는 일이다.

## 상담 이후까지 이어지는 해외영업

해외 전시회와 바이어 상담 이후에는 답장을 보내고, 제품 자료를 보완하며, 샘플과 견적을 준비하는 일이 이어진다. 다음 상담에서 앞선 대화를 다시 설명하지 않으려면 누가 무엇에 관심을 보였고 어떤 조건을 확인했는지 기록도 필요하다. AI무역을 설계할 때 이 후속 업무까지 함께 살펴야 하는 이유다.

지원이 끝난 뒤 기업이 계속 활용할 수 있는 자산은 구체적이다. 제품·인증·거래조건을 정리한 자료, 바이어를 검토한 근거, 상담 이력과 다음 행동이 담긴 기록이다. 담당자가 바뀌어도 업무를 이어갈 수 있도록 사용 권한과 인수인계 방식까지 마련해야 한다.

## 교육을 기업의 실제 과제와 연결하다

커넥트에이아이가 제안한 지역청년 AI무역 첫경력 프로젝트(가칭)는 이 과제를 교육과 기업 현장의 연결로 풀어보려는 민간의 공동 시범사업 구상이다. X+AI 역량교육을 거쳐 지역기업의 시장조사, 바이어 검토, 제안 준비와 후속관리 과제를 수행하고, 기업 검수와 성과증빙을 남기는 흐름을 제안한다.

정책키노트는 지역 수요와 대학·기업의 준비도를 살펴 참여 지역을 선정하고, 실증과 평가를 거쳐 전국으로 단계적으로 확장하는 방안을 제안한다. 실증 규모·기간·예산은 수요와 단가, 지원·집행 기준을 검토해 산정하는 구상이다. 청년에게는 기업이 확인한 업무 경험을, 기업에는 계속 활용할 수 있는 수출 역량을 남기는 것이 목표다.

INFORMATION 자료 HISTORY 이력 PEOPLE 사람

근거: 지역청년 AI무역 시범사업 제안공문 1-2쪽, 전국수출AX 정책키노트(2026.10.20) 3·5·6·8장. 민간의 정책 제안이며, 참여 지역·기관·규모는 협의와 검토를 거쳐 정하는 구상입니다.

NATIONAL DIRECTION / REGIONAL PILOTS

# 지역의 기업 과제와 청년의 첫 경력을 잇다

지역 수요·대학·기업의 준비도를 바탕으로 참여 지역을 선정하는 전국 확산 구상.

지역 특화산업 기반 전국 확산 구상

확산 방향

## 전국으로, 단계적으로

참여 지역·기관은 협의 후 확정

참여 지역 선정 기준

## 지역 수요와 대학·기업의 준비도

실증 규모·기간·예산은 수요와 단가,
지원·집행 기준을 확인한 뒤 산정

### 역할을 나누고, 결과를 확인하다

실행을 위해서는 참여 주체의 역할도 구체화해야 한다. 제안은 대학·청년기관이 선발과 교육을 맡고, 기업이 과제를 제공해 결과를 검수하며, 커넥트에이아이가 도구·교육·기업매칭·성과관리를 지원하는 협력 구조를 담고 있다. 전문가 검수와 기업 담당자 인수인계를 연결하고, 외부 발송은 기업 승인 후 진행하는 방식이다.

평가에서는 교육 이수, 과제 수행, 유급 배치, 채용과 고용 유지를 구분해야 한다. 바이어 연결 역시 답장·미팅·샘플·견적, 실제 계약과 각각 나누어 기록할 필요가 있다. 같은 제품과 시장, 업무량과 품질 조건에서 검수·재작업까지 포함한 시간과 비용을 비교하고 독립 평가로 보완점을 찾는 것이 제안의 검증 방향이다. 이 정책 구상은 창간호의 현장 협업 사례와 구분해 읽어야 한다. 기업에 무엇이 남았고 다음 업무로 이어졌는지를 확인하는 일이 앞으로의 과제다.

시장 진입의 조건에서, 일하는 방식으로

기업에 남길 정보와 사람을 고민했다면, 다음은 시장 진입의 조건과 기업의 일하는 방식이다.
혁신기업의 규제대응을 살핀 뒤, AI 비저빌리티·세일즈 인텔리전스·실시간 통역의 세 관점을 읽는다.

근거: 전국수출AX 정책키노트(2026.10.20) 6·8장 및 발표 메모, 연결된 정책제안 원문 5항. 참여 지역·기관·규모·기간은 확정되지 않은 제안 내용입니다.

PROJECT CLEAR / REGULATION

프로젝트 CLEAR

# 좋은 기술이 규제로 멈추지 않도록

규제 진단에서 실행 로드맵까지, 혁신기업의 시장 진입을 함께 준비한다.




프로젝트 CLEAR · 인사이트 대표 이미지

CONNECT AI 프로젝트 CLEAR 인사이트를 바탕으로 재구성한 정책 이슈 해설.

## 시장 진입의 또 다른 조건

지역에서 시작한 기술기업이 더 넓은 시장으로 성장하려면 기술을 필요로 하는 고객을 찾는 일과 그 시장의 규제·인증·인허가 요건을 준비하는 일이 함께 이어져야 한다. 안전 기준과 실증, 제품의 사용 환경도 살펴야 한다.

프로젝트 CLEAR는 대전창조경제혁신센터가 대전 창업도시 선정 기업의 규제 애로를 분석하고 기업별 맞춤형 대응 방안을 마련하는 지원 프로그램이다. 커넥트에이아이는 전문 수행기관으로 기업의 제품과 기술, 사용 환경, 사업화·수출 계획을 확인하고 핵심 규제 이슈를 정리한다. 시정·애드웨이브·기가에떼·에스웰딩·미라클스 5개사가 선정됐고, 10월 말 선정기업별 컨설팅을 시작했다.

## 진단에서 실행 로드맵까지

지원은 사전 준비와 착수, 현장 진단·분석, 전문가 검토와 이슈 정리, 규제대응 방안 수립, 결과 정리와 후속 지원의 다섯 단계로 이어진다. 규제 진단 보고서와 핵심 규제 이슈맵, 실행 로드맵, 실무 체크리스트·서식 등이 기업별 진단과 협의에 따라 구체화할 실무자료로 제시됐다.

AI·사이버보안 쟁점이 확인되는 기업에는 EU AI Act·CRA·NIS2의 적용 여부와 준비 사항을 추가로 살핀다. 모든 기업에 같은 규제가 적용된다고 전제하지 않으며, 지원이 인증 취득이나 시장 진입 성과를 보장하지도 않는다. 기업별 결과는 사실 확인과 기업·센터의 공개 허용 범위 확인을 거쳐 정리할 계획이다.

정부는 2027년 1월 창업도시 6곳을 추가로 선정할 계획이다. 선정이 끝나면 창업도시는 전국 10곳으로 늘어난다. 시장 진입의 조건을 살폈다면, 이제 그 시장의 바이어가 기업을 어떻게 찾는지로 시선을 옮긴다.

규제 진단 전문가 검토 실행 로드맵

기존 인사이트 원문 읽기 ↗

connectai.kr/insight/project-clear-2026

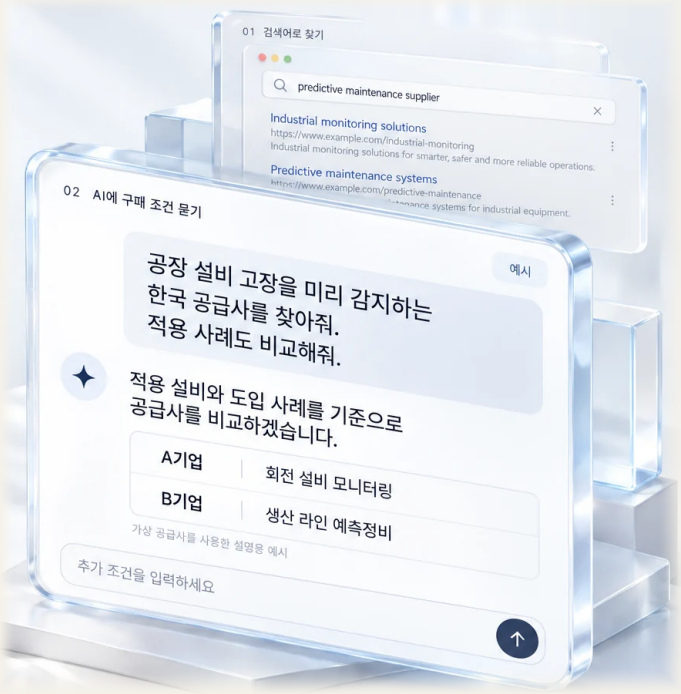
CONNECT AI 프로젝트 CLEAR 인사이트(2026.10.25 발행)를 재구성한 편집 해설. 원문 확인 2026.11.08. 창업도시 확대는 중소벤처기업부 2026.10.22 발표 기준이며, 컨설팅 시작 시점은 커넥트에이아이 확인입니다.

AI VISIBILITY / PERSPECTIVE

AI 비저빌리티

# 검색 이후의 발견, AI가 읽을 수 있는 기업

기업을 알리는 콘텐츠에서, 바이어의 질문에 답할 수 있는 정보로.




기존 AI 비저빌리티 인사이트를 바탕으로 재구성한 트렌드 해설.

## 회사 이름을 모르는 질문의 등장

바이어가 공급사를 찾는 출발점에는 회사 이름보다 해결할 문제와 사용 환경이 먼저 들어갈 수 있다. AI 비저빌리티 인사이트는 이 질문에서 기업의 공개 정보를 다시 바라본다. 어떤 제품을 만드는지에 더해 어디에서 쓰이는지, 무엇을 확인할 수 있는지 설명하는 정보가 기업과 바이어의 접점이 된다는 관점이다.

이때 기업의 웹사이트와 콘텐츠는 브랜드를 보여주는 공간이면서 구매 검토에 필요한 설명의 기반이 된다. 제품의 용도와 사양, 적용 사례와 확인 가능한 근거가 서로 연결되어야 질문에 답할 수 있다. 소개 문장이 풍부한 것과 검토에 필요한 답을 찾을 수 있는 것은 다르다. 정보의 발견 가능성과 설명의 신뢰성을 함께 생각하게 하는 지점이다.

## 노출 다음에 이어지는 신뢰

AI 응답이나 검색 화면에 기업이 나타났는가만으로 비즈니스 가치를 다 설명할 수는 없다. 발견한 사람이 제품을 이해하고, 필요한 근거를 확인하며, 담당자에게 다음 질문을 보낼 수 있는지가 함께 남는다. 비저빌리티를 노출의 문제에서 대화가 가능한 정보 구조의 문제로 넓혀 읽는 이유다.

바이어가 기업을 발견한 뒤에는 무엇을 물었고 어떤 대화로 이어졌는지가 남는다. 정보의 구조가 검토를 돕는 기반이라면, 세일즈 인텔리전스는 그 뒤의 관심과 반응을 이해하는 관점이다. 발견 가능성과 후속 영업을 하나의 흐름에서 볼 필요가 있다.

질문 중심 발견

검증 가능한 설명

문의로의 연결

기존 인사이트 원문 읽기 ↗

connectai.kr/insight/ai-visibility

CONNECT AI 기존 인사이트를 재구성한 편집 해설. 원문 확인 2026.11.08. 이미지: AI 비저빌리티 인사이트의 설명용 예시.

SALES INTELLIGENCE / PERSPECTIVE

세일즈 인텔리전스

# 발송량에서 맥락으로, AI 영업이 읽는 신호

얼마나 많이 닿았는가를 넘어, 무엇을 이해하고 대화를 이어가는가.



세일즈 인텔리전스 · 콘셉트 이미지

기존 세일즈 인텔리전스 3부작을 재구성한 트렌드 해설.

## 숫자 뒤에 남는 해석의 문제

해외 영업에서 발송과 열람은 활동을 보여주는 기록이다. 실제 회신이나 상담은 또 다른 단계의 기록이다. 기존 세일즈 인텔리전스 인사이트가 던지는 흥미로운 질문은 이 서로 다른 신호를 어떤 맥락으로 읽느냐에 있다. 자료를 보았다는 사실은 대화를 시작할 단서가 될 수 있지만, 그 자체로 구매 의사나 계약 가능성을 뜻하지는 않는다.

AI가 많은 자료를 요약하고 메시지 초안을 만드는 환경에서는 콘텐츠를 생산하는 속도만으로 차이를 설명하기 어렵다. 상대 기업의 업종과 제품, 이전에 확인한 요청이 함께 읽혀야 신호에 의미가 생긴다. 영업의 가치가 발송량에서 맥락을 해석하는 능력으로 확장될 수 있다는 것이 이 연재에서 읽는 변화의 방향이다.

## 다음 대화가 지표의 의미를 만든다

관측된 행동과 담당자의 해석, 상대에게서 직접 확인한 응답은 서로 다른 층위다. 이 차이를 이해하는 사람의 역할은 자동화가 늘수록 구체화될 수 있다는 것이 편집부의 해석이다. 여러 접점에 흩어진 정보를 연결하고, 아직 모르는 부분을 구별하며, 어떤 질문이 다음 대화에 필요한지 판단하는 역할이다.

신호를 해석한 다음에는 바이어와의 대화가 남는다. 이어서 그 대화 앞의 언어 문턱을 낮추려는 실시간 통역 미팅을 살펴본다.

관심 신호 맥락의 해석 대화의 연속성

기존 인사이트 원문 읽기 ↗

connectai.kr/insight/sales-intelligence-1

원문 2부 ↗ 원문 3부 ↗

CONNECT AI 기존 인사이트를 재구성한 편집 해설. 원문 확인 2026.11.08.

LIVE INTERPRETATION / PERSPECTIVE

실시간 통역 미팅

# 한국어로 말하면, 바이어의 언어로 들린다

바이어를 찾은 다음의 대화, 통역사를 기다리지 않는 해외 바이어 미팅.




실시간 통역 미팅 · 예시 화면, 인물은 AI 생성 이미지

CONNECT AI 실시간 통역 미팅 인사이트를 바탕으로 재구성한 트렌드 해설. 현재 파일럿 참여 기업 모집 단계.

## 바이어를 찾은 다음의 대화

메일로는 잘 이어지던 대화도 화상 미팅 앞에서 멈추곤 한다. 통역사를 구하고 일정을 맞추는 사이 바이어의 관심이 식고, 단가·수량·납기처럼 틀리면 안 되는 말일수록 외국어가 부담스럽다. 미팅 뒤 합의 내용의 정리가 늦어지면 후속 연락도 늦어진다.

실시간 통역 미팅은 이 세 장면을 겨냥한다. 한 사람씩 말하면 상대는 자기 언어의 음성과 자막으로 듣는다. 바이어는 가입 없이 초대 링크 하나로 브라우저에서 들어오고, 초대 메일도 바이어의 언어로 간다. 미팅을 만들고 초대하고 대화하고 정리하는 일이 MORI의 바이어 기록과 한 흐름으로 이어진다.

## 믿을 수 있는 통역의 조건

파일럿 언어는 영어와 인도네시아어이며, 다른 언어는 실제 음성으로 품질을 확인한 뒤 차례로 연다. 대화 텍스트는 참여자 각자가 동의했을 때만 남고, 동의한 대화로 만든 회의록 초안의 확정은 담당자가 한다. 숫자와 고유명사는 원문과 번역 자막으로 함께 확인하고, 계약 문구는 전문가 검토를 거치라는 안내도 담았다.

현재는 파일럿 참여 기업을 모집하는 단계로, 참여는 데모 신청으로 받는다. 발견과 신호, 대화로 이어지는 이 흐름은 올해 학계에서도 논의됐다. 신호의 해석을 다룬 한국무역학회 발표와 AI와 사람의 역할을 나눈 국제학술대회 발표를 먼저 살피고, 그다음 라라핑크 팀의 기록으로 들어간다.

음성과 자막

가입 없는 초대

동의 기반 회의록

기존 인사이트 원문 읽기 ↗

connectai.kr/insight/live-interpretation

CONNECT AI 실시간 통역 미팅 인사이트(2026.10.19 공개)를 재구성한 편집 해설. 원문 확인 2026.11.08. 이미지는 인사이트의 예시 화면이며 인물은 AI 생성 이미지입니다.

ACADEMIC / KTRA

# 계약 이전의 과정을 읽다 무역교육과 행동 데이터

세일즈 인텔리전스가 던진 신호의 질문을, 지난 8월 한국무역학회는 무역교육의 행동 데이터로 살폈다.



2026.08.21 경희대학교 오비스홀 · 한국무역학회 학술대회에서 발표하는 양송이 대표. 기존 공개 현장 사진.

## 무역의 성과를 무엇으로 볼 것인가

지난 8월 21일 서울 경희대학교 오비스홀에서 2026년 (사)한국무역학회 무역학자 전국대회 및 하계국제학술대회가 열렸다. 커넥트에이아이 양송이 대표는 남서울대학교 조원길 교수와 함께 쓴 AI 무역 인재양성을 위한 디지털 무역 인텔리전스 활용 모델 연구를 세션II에서 구두 발표했다.

발표가 던진 질문은 상담 건수와 계약액 사이의 과정을 어떻게 남길 것인가였다. 대학 무역 실습의 두 캠페인을 통해 발송과 클릭, 유효세션, 재방문, 후속 행동을 살폈다. 현장 수집과 위험 확인, 심층조사, 맞춤 제안, 반응 판독, 후속 세일즈로 이어지는 여섯 단계가 분석의 틀로 제시됐다.

## 성과의 확정보다 막힌 구간의 진단

새로운 시장을 발굴하는 캠페인과 전시회에서 만난 바이어를 후속하는 캠페인은 출발 조건이 달랐다. 발표는 두 사례의 관측값을 성과의 우열이나 인과효과로 해석하지 않았다. 이메일 열람도 측정오차가 있는 참고지표로 다뤘으며, 단기 관찰로 계약과 수출 결과까지 추적하지 못했다는 한계를 밝혔다.

대신 메일 열람 이후 제안서로 이동하지 않는 구간을 찾고, 본문과 진입 동선을 보완한 뒤 다시 확인하는 흐름에 주목했다. 재발송 전후 비교는 발표 당시 진행 중이었다. 진단·처방·재검증의 순환은 15주 산학실습 모형으로 정리됐다. 커넥트에이아이는 행사 참석자 식사를 후원했다는 이해관계도 공개했다. 이 발표는 계약 이전의 기록이 교육과 수출지원의 어떤 과정을 설명할 수 있는지 살펴본 사례다.

관련 인사이트 · 상세 안내 ↗

connectai.kr/insight/field-trade-academic-conference

공개 자료를 바탕으로 재구성한 행사·프로그램 소개. 일정은 2026.11.08 확인 기준이며 향후 일정은 예정입니다.

2026 KFN INTERNATIONAL CONFERENCE

# 2026 KFN 국제학술대회 AI무역, 국제 무대에 서다

한국식품영양과학회 국제학술대회 · 양송이 대표 Session 28 초청 발표

2026.10.28-30 / ICC JEJU, JEJU, KOREA




양송이 대표의 Session 28 초청 발표




기조강연·국제 세션 안내 배너

## 건강기능식품 가치사슬을 넓혀 읽다

지난 10월 30일 제주국제컨벤션센터에서 열린 2026 한국식품영양과학회(KFN) 국제학술대회 Session 28에 커넥트에이아이 양송이 대표가 초청 연사로 참여했다. 발표 주제는 AI를 통한 건강기능식품 가치사슬 혁신과 무역 경쟁력 강화였다. 학술대회는 10월 28일부터 30일까지 열렸다.

발표는 원료 탐색과 제품 개발에 집중된 AI 논의를 해외 사업개발의 과정으로 확장했다. 시장정보와 규제 분석, 바이어 발굴, 영업, 접촉 이후 관리를 연결하는 방법을 향미 생성 AI 혁신기업의 적용 사례로 소개했다. 제품의 기술적 가능성을 설명하는 일과 실제로 검토할 시장과 상대를 찾는 일을 함께 다룬 것이다.

## 다섯 역할을 연결하고, 결정은 사람이

소개된 접근은 시장분석, 바이어 리서치, 신뢰·규제, 시그널 분석, 세일즈 코치라는 다섯 역할로 구성됐다. AI가 정보를 정리하고 다음 행동을 추천하되, 기업 대표와 연구개발 책임자가 결정하고 승인하는 구조다. 바이어의 반응 신호 역시 구매 의사를 확정하는 증거가 아니라 판단을 돕는 단서로 설명했다.

여기서 강조된 것은 개별 도구보다 정보의 연결이었다. 시장별 요구와 바이어 자료가 흩어지고, 상담 뒤 연락이 끊기며, 담당자가 바뀔 때 경험이 사라지는 문제를 하나의 흐름에서 살폈다. 연구개발의 성과를 해외 고객과의 대화로 이어가려면 어떤 정보와 판단을 함께 남겨야 하는가. 이번 발표가 식품·영양 산업의 AI 논의에 더한 질문이다.

국제학술대회 발표 현장 읽기 ↗

connectai.kr/insight/news-kfn-2026-talk-recap

공식 연사 소개 ↗

2026 한국식품영양과학회 국제학술대회 공개 인사이트·공식 연사 소개와 기존 현장 사진을 바탕으로 재구성했습니다.

LALA PINK / THE TEAM

# 시니어·주니어·AI, 한 팀으로 일하다

학계가 던진 질문을 현장에서 확인한다.
LALA PINK의 해외사업 과제를 시니어·주니어·AI가 함께 풀어낸 현장 사례.

LALA PINK는 멜라닌 케어 제품과 교육 프로그램을 해외에 소개하는 뷰티 브랜드다. 폴란드 전시를 계기로 해외사업 접점을 넓히는 과정에서, 바이어가 기업을 이해할 정보와 먼저 연락할 영업 대상을 함께 마련해야 했다.

시니어 전문가인 양송이 대표와 두 주니어 전문가가 이 과제를 나눠 맡았다. 정한영은 웹·FAQ·AI 영상으로 기업의 설명 기반을, 김현아는 바이어 발굴과 접촉·후속관리로 영업자산을 만들었다. AI는 분석과 메시지 초안을, MORI는 소통 이력과 반응 기록의 관리를 지원했다.

SENIOR EXPERT

## 양송이 대표

시니어 전문가로 함께한
경력·전문성의 연결

AI VISIBILITY

## 정한영

검색·AI·영상에서
기업이 발견될 기반 구축

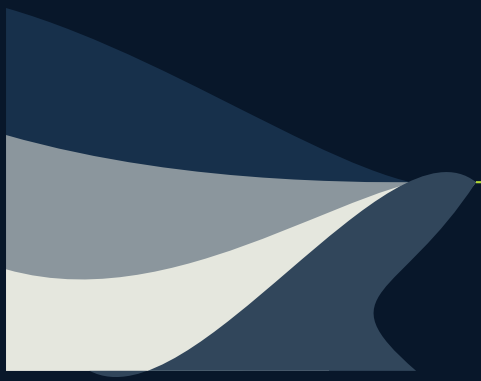
GLOBAL SALES

## 김현아

바이어 발굴·접촉·후속관리
기업에 영업 이력 축적

### 하나의 과제, 두 가지 성과

이 팀의 기여는 서로 다른 두 성과로 살펴볼 수 있다. 검색·AI·영상에서 발견되는 기업 정보, 그리고 다음 영업으로 이어갈 바이어 자산이다. 이어지는 두 지면에서 성과를 본 뒤, 각자가 어떻게 이 일을 수행했는지 사람과 직무의 관점에서 읽어본다.



근거: 김현아 최종보고서 1·4·6·28·33쪽, 정한영 최종보고서 4–17쪽, 김현아 기존 인터뷰·정한영 기존 인터뷰. 시니어 1명·주니어 2명이라는 팀 구성과 양송이 대표의 시니어 전문가 참여는 사용자 확인 정보입니다.

LALA PINK / BUSINESS OUTCOME 01

# 검색과 AI에서 발견되고, 바이어가 이해하는 기업으로

정한영 · AI비저빌리티 | 초기 14점에서 최종 86점으로, 웹·FAQ·AI 영상의 설명 기반을 넓혔다.



정한영 · 인천대학교 GTEP · AI비저빌리티




## 검색과 AI가 읽을 정보로

AI비저빌리티 재진단 점수는 8월 15일 14점에서 10월 9일 86점으로 바뀌었다. 제품·교육·파트너십 정보를 국문·영문 웹에 정리하고 페이지 제목·설명과 FAQ를 개선했다. 검색에서 찾게 하는 SEO와 AI 답변에 참고할 정보를 갖추는 AEO·GEO를 함께 정비했다.

## AI 영상으로 사업을 쉽게 설명

브랜드를 선택할 이유와 교육·사업 확장 가능성을 영문 영상과 쇼츠로 쉽게 풀었다. 기존 인터뷰에 소개된 AI 제작 콘텐츠는 3편이다. 최종보고서의 11월 3일 글로벌 채널 화면에는 총 8개 콘텐츠가 게시돼 있다. 바이어가 궁금해할 내용을 영상으로도 확인할 수 있게 됐다.

## 콘텐츠에서 문의로 가는 길

홈페이지·FAQ·영상 설명란을 연결하고 제품·교육·유통 문의에 맞는 안내와 접수 경로를 마련했다. Google·Naver 검색 결과와 AI의 브랜드 언급 사례도 확인했다. 기업에는 바이어가 발견하고, 내용을 이해하고, 문의할 수 있는 정보자산이 남았다.

정한영 인터뷰 · 결과물 보기 ↗

connectai.kr/insight/career-ai-visibility-lalapink

근거: 진단 점수·측정일은 프로젝트 총괄 확인(2026.11.08): 14(8/15)→38(9/15)→77(9/17)→74(10/8)→86(10/9). 정한영 기존 인터뷰·최종보고서 2·4-18쪽. 영상 8개는 11/3 게시수, AI 제작 3편은 기존 인터뷰 기준.

LALA PINK / BUSINESS OUTCOME 02

# 폴란드 바이어 0명에서 기업에 남는 영업자산으로

김현아 · 글로벌 세일즈 | 바이어 발굴부터 접촉·문의 응대·후속 이력까지 기업에 축적했다.



김현아(왼쪽) · 정한영 · 기존 인터뷰 메인 이미지

기존·신규를 통합한 바이어 관리 기반

**203**

명 등록 · 3개 프로젝트 합계

홈페이지 100 · 폴란드 CEE 73 · Beauty Days 30

## 기다리는 전시에서 먼저 찾는 영업으로

폴란드 전시를 앞둔 착수 시점에 확보한 현지 바이어는 0명이었다. 김현아는 폴란드와 중·동유럽에서 제품·교육사업에 맞는 바이어를 찾아 분류하고, 기업과 직책에 맞춘 메시지로 접촉했다. 전시장에서 기다리는 영업을 먼저 찾아 제안하는 영업으로 넓혔다.

## 연락처가 기업의 영업자산으로

11월 3일 MORI에는 3개 프로젝트 합계 203명 등록·198명 접촉이 기록됐다. 기업 정보와 제안 내용, 열람·회신, 마지막 소통과 다음 행동을 함께 정리했다. 기업은 누구에게 무엇을 제안했고 다음에 어떤 연락을 해야 하는지 이어받을 수 있는 해외영업 DB를 확보했다.

## 문의와 미팅으로 대화를 이어가다

보고서에는 10개국 이상 24명에 대한 개별 문의 응대가 정리돼 있다. 제품·교육·유통의 구체적인 질문에 답하고, Allegro와는 11월 13일 온라인 미팅 일정을 확정했다. 발굴 명단에 더해 바이어의 관심과 다음 상담을 이어갈 기록을 기업에 남겼다.

김현아 인터뷰 · 영업자산 보기 ↗

connectai.kr/insight/career-global-sales-lalapink

근거: 김현아 기존 인터뷰(착수 시 폴란드 바이어 0명), 최종보고서 6·21-23·33·36-37쪽·인계 부록. 등록·접촉은 11/3 프로젝트별 합계, 24명은 전체 기간 문의 응대. 11/13 미팅은 개최 예정인 확정 일정.



양송이 대표

SENIOR EXPERT

시니어 협업을 위한
편집부 제안

초안의 사실과 조건을 검토하고, 기업이 다음 행동을 정할 기준을 남긴다.

CONNECT AI 공개 강사 프로필

# 초안 다음에 필요한 판단

실무 기록을 통해 살펴보는 사람의 검토와 기업 승인.

## 제안의 내용을 결정하는 일

AI가 기업 정보를 요약하고 메시지 초안을 제시해도 실제로 어떤 내용을 보낼지 정하는 과정은 남는다. 고객이 무엇을 묻고 있는지, 회사가 제공할 수 있는 범위는 어디까지인지, 다음 대화에서 무엇을 확인할지 검토해야 한다.

김현아의 최종보고서에는 제품 문의에 답하는 초안이 회사 측 검토를 거치며 달라진 사례가 있다. 구매 경로 안내에 더해 기존 교육·파트너십 체계를 설명하고, 상대의 사업 현황을 묻는 제안으로 내용을 조정했다. 가격과 거래조건은 회사 승인 원칙에 맞춰 안내했다.

## 경험을 공유할 수 있는 기준으로 남기기

이 기록에서 읽을 수 있는 운영 과제는 검토 기준을 팀이 함께 사용할 수 있게 만드는 일이다. 제품 정보의 근거, 제안 가능한 조건, 확인이 더 필요한 질문을 분명히 정리하면 주니어도 자신의 전문 직무를 수행하며 판단의 맥락을 익힐 수 있다.

시니어 전문가가 가진 경험을 활용하는 방식도 여기서 생각해볼 수 있다. 기업의 상황을 해석하고, 제안의 타당성을 검토하며, 담당자가 다음 행동을 정할 수 있도록 기준을 나누는 역할이다. 이 글은 그 운영 관점을 제안하는 편집 해설이다.

## AI와 사람의 일을 함께 기록하기

어떤 정보를 AI가 정리했는지, 사람이 어떤 부분을 수정했는지, 기업이 무엇을 승인했는지 남기면 다음 업무에서도 같은 기준을 적용할 수 있다. 수행한 일과 판단의 근거를 함께 기록하는 것이 팀의 경험을 지속 가능한 업무로 연결하는 방법이다.

근거: 김현아 최종보고서 28·36·37쪽. 업무 기록을 바탕으로 한 편집 해설입니다. 개별 검토의 수행자와 인물 발언을 새로 추가하지 않았습니다.

AI VISIBILITY

# 정한영

## 기업의 정보를 발견 가능한 접점으로 잇다



기존 인사이트 인터뷰 메인 이미지

기존 사업 정보를 웹에 정리하고, 콘텐츠 게시와 검색 점검을 연결한 AI 비저빌리티 업무.

### 방문자의 질문에서 정보 구조를 세우다

제품을 살펴보려는 사람, 교육을 신청하려는 사람, 해외 파트너십을 검토하는 사람에게 필요한 정보는 서로 다르다. 정한영이 LALA PINK에서 맡은 작업은 이 차이를 웹사이트의 구조로 옮기는 일이었다. 브랜드가 이미 갖고 있던 제품과 교육, 파트너십 정보를 방문 목적에 맞게 정리하고, 관련 페이지와 문의 경로를 연결했다.

제품 영역에서는 기존 4단계 관리 체계와 제품 특징을 웹 콘텐츠로 구성했다. 제품군을 살펴본 방문자가 관리 단계를 이해하고 구매 상세페이지로 이동하도록 정보를 배치했다. 교육 영역은 원데이 클래스 소개, 자주 묻는 질문, 예약·문의 정보로 이어진다. 해외 활동에 관심을 가진 방문자는 글로벌 활동과 파트너십 정보를 확인한 뒤 문의 경로를 찾을 수 있도록 구성했다.

국문·영문 페이지를 마련하고 PC와 모바일 화면도 점검했다. 같은 브랜드 정보를 다루더라도 언어와 화면에 따라 탐색 과정이 달라지는 만큼, 실제 게시된 페이지를 확인하는 과정까지 작업에 포함했다. 기존 사업의 내용을 고객이 이해하고 다음 행동을 선택할 수 있는 정보로 바꾸는 데 초점을 맞췄다.

### 콘텐츠를 만들고 검색 경로를 점검하다

웹페이지와 함께 영상 콘텐츠도 제작·배포했다. 브랜드 소개와 PARTNER·MUSE 프로그램, 교육 현장과 고객 경험을 영문 영상과 쇼츠로 풀었다. FAQ에서 확인한 질문을 영상 주제로 정하고 영상 설명란에서 홈페이지로 돌아가게 구성해, 바이어가 궁금한 내용을 여러 경로에서 확인하도록 했다.

게시 이후에는 콘텐츠를 찾는 경로를 점검했다. 페이지별 검색 제목과 설명, URL을 정비하고 제품 이미지에 대체 텍스트를 작성했다. Google Search Console과 Naver Search Advisor에서는 영문·국문 페이지의 색인·수집을 요청했다. 이 과정에서 설정한 내용과 검색엔진에 접수한 요청을 구분해 기록했다.

검색 결과도 따로 확인했다. 11월 3일의 특정 검색어 점검에서는 Google과 Naver에 브랜드·제품·파트너십 관련 정보와 교육 영상이 나타난 사례를 남겼다. AI 기반 정보 탐색 환경에서 브랜드가 언급되는 사례도 살폈다. 검색과 AI 응답은 질문, 시점, 이용 환경에 따라 달라지므로 해당 장면은 점검 당시의 기록으로 읽어야 한다.

정한영의 작업은 정보 구성, 제작, 게시, 확인의 과정을 연결했다. 웹페이지와 영상이 쌓인 이후에는 색인 상태와 콘텐츠의 최신성, 문의 경로를 계속 살피는 일이 남는다. 이번 사례는 AI 무역 현장에서 기업의 기존 정보를 어떻게 정리하고, 고객이 발견할 수 있는 접점으로 운영해갈지 살펴볼 구체적인 출발점을 제공한다.

기사 요약

## 정보 구성, 제작, 게시, 확인을 잇다.

정한영 인터뷰 읽기 ↗

connectai.kr/insight/career-ai-visibility-lalapink

근거: 정한영 최종보고서 4-17쪽과 기존 인터뷰. 정보 구성·제작·게시·검색 확인을 연결한 업무과정을 중심으로 재구성했습니다.



김현아·정한영 · 기존 인터뷰 메인 이미지

GLOBAL SALES

# 메일을 보낸 다음의 일

## 김현아가 남긴 13주

2026년 8월 10일부터 11월 6일까지. 첫 연락, 문의 응대, 뉴스레터와 인계로 이어진 LALA PINK 해외 B2B 수출 실행 기록.

### 먼저 만든 것은 연락의 구조

해외 바이어에게 메일 한 통을 보내는 일과 그다음 연락을 이어가는 일 사이에는 여러 단계가 있다. 누구에게 무엇을 보냈는지, 어떤 자료에 반응했는지, 다음에는 무엇을 물어야 하는지 남겨야 한다. 김현아의 13주 업무는 이 연결을 관리할 기반을 만드는 데서 시작됐다.

첫 주에는 브랜드 이메일을 MORI에 연결하고 흩어진 기존·신규 바이어 목록을 정리했다. 지역과 접촉 이력에 따라 그룹을 나누고, 바이어별 연락 여부와 후속 시점을 관리했다. 발송 창구를 마련하는 일과 이후의 소통 이력을 남기는 일이 함께 진행됐다.

접근 방식도 달리했다. 직책에 맞춰 첫 문장을 바꾸고, 첫 요청은 짧은 미팅으로 잡았다. 이후에는 메일과 자료를 모두 본 사람, 메일만 본 사람, 아직 열람이 관측되지 않은 사람을 나눠 다음 메시지를 준비했다. 회사 규모에 따라 제안하는 행동도 조정했다.

### 반응을 읽고, 다음 질문을 정하다

11월 3일 기준 현황에 기록된 누적 이메일 발송은 928건이다. 같은 바이어에게 보낸 후속 연락도 포함된 활동량이다. 전체 기간 보고서는 24명에 대한 개별 문의 응대를 정리했다. 제품과 교육, 구매 경로, 유통 가능성 등 문의의 내용에 따라 필요한 답변과 확인 사항이 달라졌다.

바이어 인텔리전스에는 AI 분석을 바탕으로 한 기업 개요와 접근 전략, 맞춤 메시지 초안이 제시됐다. 실행 과정에는 사람이 판단할 일도 남았다. 교육과 배송의 담당 범위를 확인하고, 가격과 조건은 회사 승인 원칙에 맞춰 안내했다. 회사 측 검토와 문구 수정을 거쳐 제품 문의에 파트너십 가능성을 함께 제안한 사례도 기록됐다.

진행 상태를 구분하는 일도 중요했다. 일본 문의 두 건은 총판 연계 대상으로 정리됐지만 보고서 시점에 한 건은 이관 완료, 다른 한 건은 진행 중이었다. 방문이 취소되거나 답장이 오지 않은 문의에는 재방문과 대체 일정, 온라인 상담을 제안하는 후속 업무가 이어졌다.

### 다음 담당자에게 후속 업무를 잇다

개별 이메일에 더해 뉴스레터 네 호를 운영했다. 클래스에서 시작해 프로토콜, 파트너십, 시스템으로 주제를 넓혔다. 각 호의 열람과 클릭은 다음 연락을 준비할 참고 신호였다. 관측된 반응과 실제 회신을 구분해야 한다는 점도 결과 기록에 담겼다.

폴란드 이커머스 기업과는 11월 13일 온라인 미팅 일정이 확정됐다. 이는 11월 6일 보고서가 마무리된 뒤에 열릴 예정인 미팅으로, 거래 성사나 입점 완료를 뜻하지 않는다. 다른 미팅 제안들 역시 회신 대기 상태로 남아 있었다.

마지막 소통과 다음 조치를 바이어별로 정리해 일정 확인·추가 자료·총판 연결을 이어갈 수 있도록 인계했다. 그 결과는 기업의 후속 영업 기반이자 김현아의 직무경력으로 남았다. 이제 청년의 프로젝트 경험과 판단을 평가하는 경진대회로 시선을 옮긴다.

08.10 활동 시작 · 11.06 보고 마무리 · 11.13 미팅 예정

김현아 인터뷰 읽기 ↗

connectai.kr/insight/career-global-sales-lalapink

근거: 김현아 최종보고서 1·4·6·21–37쪽과 인계 부록. 누적 발송은 11.03 현황, 미팅 확정은 11.04 기록이며 11.13 개최 예정입니다.

JUNIOR / COMPETITION

# 청년의 AI무역 경험이 전문성으로 이어지는 무대

시장 분석부터 제안과 상담까지, 팀의 실행 과정과 판단의 근거를 살펴보는 경진대회.




대회 공개 안내의 AI무역 콘셉트 이미지. 실제 참가자나 대회 현장 사진이 아닙니다.

## 과제와 근거를 함께 평가하다

청년이 AI로 해외시장을 분석하고 고객을 찾는 과정에서 어떤 전문성을 쌓는가. 2026 청년 e비즈니스·AI무역 실전 경진대회는 대학생·대학원생이 팀 단위로 기업과 제품, 새로운 사업 아이디어의 해외 진출 과제를 다루는 행사다. (사)국제e-비즈니스학회가 주최하며 양송이 대표가 공동 경진대회 위원장으로 참여한다.

주제는 시장·수출전략 분석, 수출마케팅, 바이어 탐색과 상담, 글로벌 e비즈니스 모델까지 이어진다. 실제 프로젝트와 기획·시뮬레이션을 모두 다루되, 실제로 확인한 결과와 모의 결과를 나눠 제시하도록 한다. 어떤 자료를 비교하고 왜 그 시장과 바이어를 선택했는지가 프로젝트를 읽는 근거가 된다.

## 발표 이후까지 이어질 질문

공개 심사 기준은 전략과 실행과정, 비즈니스 결과, 발표의 완결성을 함께 다룬다. AI를 얼마나 썼는가보다 해외시장 분석과 전략의 타당성, 실행·검증의 근거를 읽는 구성이다. 청년의 전문성을 결과물의 모양뿐 아니라 선택의 논리와 수행 과정에서 살펴보려는 관점이 드러난다.

공개 안내상 최종 결과물 제출은 11월 20일, 전문가 심사는 11월 21일부터 12월 4일까지다. 본선 발표와 시상은 12월 19일 동국대학교(서울)에서 열릴 예정이며 세부 장소와 시간은 별도 안내한다.

창간호의 두 주니어 인터뷰에 이어 이 대회에서 살펴볼 것은 팀의 결과물에 개인의 역할과 판단이 어떻게 드러나는가다. 기업과 교육기관에도 청년이 맡은 일과 검토한 근거를 읽는 기회가 될 수 있다. 제출과 심사가 이어지는 동안 어떤 과제와 경험이 남을지 지켜보고자 한다.

관련 인사이트 · 상세 안내 ↗

connectai.kr/insight/
youth-ai-trade-competition-2026

공개 자료를 바탕으로 재구성한 행사·프로그램 소개. 일정은 2026.11.08 확인 기준이며 향후 일정은 예정입니다.

SENIOR / GLOBAL

# 시니어의 경험이 글로벌 비즈니스로 이어질 때

금융·산업·무역·컨설팅의 경력에 AI와 데이터를 연결하는 'AI 글로벌 비즈니스 컨설턴트 과정'.




글로벌 과정 공개 안내의 AI 생성 콘셉트 이미지. 실제 수강생이나 프로젝트 현장 사진이 아닙니다.

## 축적된 경험을 새로운 질문에 연결하다

청년이 프로젝트에서 첫 전문성을 만들어간다면, 경력 전문가는 이미 쌓아온 경험을 다른 사업의 맥락으로 옮기는 장면을 만난다.
CONNECT AI가 소개하는 AI 글로벌 비즈니스 컨설턴트 과정은 금융·산업 현장, 무역, 기업 컨설팅 경험자를 대상으로 한다. 재직자와 퇴직 예정자, 퇴직 경력자까지 각자의 경험을 AI·데이터 기반 수출 컨설팅 역량으로 확장하는 구상이다.
과정은 기업과 제품의 이해에서 해외시장 분석과 잠재 바이어 탐색, 해외영업과 후속 세일즈 전략으로 이어진다. 자신의 전문분야와 AI 조사 결과를 연결하고, 출처와 미확인 사항을 구분하는 판단을 강조한다. 기술을 익히는 일과 함께 어떤 기업의 상황을 이해하고 설명할 수 있는가를 다루는 교육이다.

## 세대가 다른 출발점, 함께 향하는 기업 현장

창간호의 시니어·주니어 팀과 나란히 놓으면 두 경로의 연결점이 보인다. 청년의 새로운 탐색과 경력자의 산업 이해가 한 기업의 과제에서 만나는 가능성이다. 경력은 과거의 이력에 머물지 않고, 새로운 자료와 고객의 질문을 해석하는 자원이 될 수 있다는 것이 이 과정에서 읽는 편집부의 관점이다.
공개 안내는 현재 단계를 1기 사전 신청으로 소개한다. 후속 프로젝트와 유료 컨설팅 참여 기회는 별도 신청과 교육·실습·평가·협약을 거치는 경로이며, 참여와 보수 조건도 프로젝트별 협약에 따른다. 교육과 현장에서 자란 전문성이 한 사람의 수출 여정에서 어떻게 이어지는지 살핀 뒤, 마지막 장에서 2027년을 묻는다.

관련 인사이트 · 상세 안내 ↗
connectai.kr/global

공개 자료를 바탕으로 재구성한 행사·프로그램 소개. 일정은 2026.11.08 확인 기준이며 향후 일정은 예정입니다.

ONE-PERSON AI TRADE / PERSPECTIVE

AI 시대, 1인 무역인

# 한 사람의 전문성이 세계의 고객을 만나도록

시장조사와 바이어 발굴, MORI 관리와 자국어 화상미팅까지 하나로 이어지는 수출 영업 여정.




CONNECT AI 1인 AI무역 인사이트를 바탕으로 재구성한 해설.

## 혼자 하는 무역에서, 연결하는 무역으로

1인무역이라는 말은 담당자의 숫자를 먼저 떠올리게 한다. 그러나 CONNECT AI의 인사이트가 보여주는 것은 수출 업무를 잇는 방식이다. 수출을 시작할 때 필요한 정보와 도구, 전문가의 경험을 연결하고, 기업 담당자는 이를 바탕으로 시장을 선택하고 바이어와 관계를 만들며 중요한 거래 조건을 판단한다.

여정은 기업 수출준비도 진단에서 출발한다. 제품·공급 조건·자료·수출 경험을 점검해 우선 준비 과제를 정하고, 마켓 인텔리전스로 목표 시장의 수요·경쟁·유통·진입 조건을 살핀다. 이어 바이어커넥트가 제품과 구매 목적에 맞는 잠재 바이어를 발굴하고 적합성을 검토해 접촉 대상과 제안 방향을 정리한다.

## 관심을 읽고, 각자의 언어로 대화하다

MORI는 DBI(디지털 행동 인텔리전스)로 바이어의 관심도와 신뢰도를 함께 살펴 먼저 대화할 바이어를 좁히고, 바이어별 제안과 후속 대응을 멘토링한다. 자국어 화상미팅에서는 지원 언어 범위에서 각자의 언어로 제품을 설명하고 요구사항을 확인한다. 확인한 내용은 샘플·견적·수량·납기·결제 조건의 협의로 이어진다.

최종 거래 조건과 계약 체결 여부는 기업이 검토하고 결정한다. 이번 호의 이슈와 현장에서 읽은 발견·신호·대화·판단이 한 사람의 수출 여정 안에서 이어지는 셈이다. 그렇다면 이 연결은 어디까지 스스로 움직일 수 있을까. 이제 2027년의 무역을 묻는다.

수출준비도 진단 관심·신뢰 분석 각자의 언어로 상담

기존 인사이트 원문 읽기 ↗

connectai.kr/insight/one-person-ai-trade

CONNECT AI 1인 AI무역 인사이트(2026.10.22 발행)를 재구성한 편집 해설. 원문 확인 2026.11.08. 이미지: CONNECT AI 인사이트의 원문 UI 그래픽 캡처.

2027 관찰 의제 · 편집부 전망

# AI 시대 2027, 무역은 어디까지 자율주행할 것인가

시장 탐색부터 바이어와의 대화까지, AI가 연결하는 무역의 다음 모습.

자율주행이 이동의 방식을 바꾸듯, AI는 무역 업무가 이어지는 방식을 바꾸고 있다. 시장을 읽고, 거래 상대를 찾고, 다음 제안을 준비하는 과정은 어디까지 연결될 수 있을까.

2027년, 우리가 주목할 것은 자동화의 속도만이 아니다.

## 어디로 향할 것인지, 무엇을 근거로 판단할 것인지.

무역의 자율주행은 그 질문에서 시작된다.

DIGITAL BROCHURE



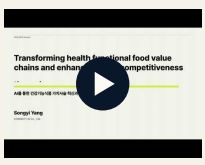

우리 회사의
AI 글로벌 세일즈팀

수출 준비에서 계약 협의까지

브로셔 펼쳐보기 ↗

클릭 또는 QR 스캔

FILM / KFN 2026




AI가 잇는 가치사슬과
무역 경쟁력

국제학술대회 강연 관련 영상

영상 보기 ↗

클릭 또는 QR 스캔

'자율주행'은 사람의 판단과 승인을 전제로 무역 업무가 연결되는 미래상을 뜻합니다.

2027 관찰 의제 · 편집부 전망

# 2027 AI무역 인사이트

무역의 자율주행이라는 질문을 바이어의 탐색, 사람의 판단, 세대의 협업, 산업의 관계로 풀어본다.

## 2027 AI무역, 연결의 질을 묻다

### 자율주행을 가능하게 할 연결

자율주행이라는 비유가 던지는 질문은 명확하다. 탐색과 제안, 소통을 잇는 과정에서 무엇을 자동화하고 어디서 사람이 판단할 것인가. 2027년 AI무역의 변화를 바이어의 발견, 사람의 판단, 전문성의 연결이라는 관점에서 살펴본다.

ICC와 WTO가 2025년 12월 공개한 기업 조사도 AI의 무역 활용 가능성과 도입 격차를 함께 다뤘다. 역량 부족과 신뢰·보안에 대한 우려는 활용을 넓히는 데 남은 과제로 제시됐다. 새로운 도구가 기업의 업무와 관계 안에 자리 잡는 과정에 주목할 이유다.

### 발견된 기업은 어떻게 이해되는가

바이어의 질문이 AI를 거쳐 공급사로 향하는 상황을 생각해보자. 질문에는 회사 이름 대신 해결하려는 문제와 사용 환경이 담길 수 있다. 그때 제품의 용도와 사양, 적용 사례와 근거가 서로 이어져 있는 기업은 어떤 모습으로 설명될까. 탐색이 검토로 이어지는 접점이다.

공개 정보는 기업을 처음 발견하는 사람과 이미 만난 바이어의 재검토를 함께 돕는 재료가 된다. 설명의 일관성, 근거의 구체성, 문의 이후의 대화가 기업의 신뢰를 어떻게 형성하는지도 흥미로운 관찰 지점이다. 자료의 변화와 실제 탐색·문의의 변화를 함께 읽는 시야다.

편집부 전망 · ITC·ICC/WTO·ESCAP/ADB 자료와 이번 호 사례를 함께 읽은 관찰 의제입니다. 원문은 5~6쪽에서 연결합니다.

2027 AI TRADE INSIGHTS / CONTINUED

# 연결의 질이 다음 기회를 만든다

자동화의 확장과 함께, 판단·전문성·산업의 관계를 바라보다.

## 자동화 옆에 남는 판단과 맥락

ITC SheTrades가 2026년 10월 공개한 여성 소기업 대상 AI 도구집은 업무에 따라 AI가 가치를 더하는 영역, 결과를 확인할 영역, 기업가가 판단할 영역을 나누어 설명한다. 이 관점은 자동화를 바라보는 우리의 질문을 넓힌다. 어떤 일을 맡길 수 있는가와 함께 사업의 맥락을 누가 설명하는가를 묻게 한다.

같은 제품이라도 고객의 환경과 거래의 단계에 따라 제안의 뜻은 달라진다. AI가 정리한 정보가 사람의 경험과 만나 어떤 판단으로 이어지는지, 그 판단을 다음 사람이 이해할 수 있는지가 중요해질 수 있다. 도구와 담당자가 함께 일하는 방식이 기업마다 어떻게 자리 잡는지가 다음 장면이다.

## 청년과 시니어가 함께 만드는 전문성

이번 호의 팀 이야기는 서로 다른 경험을 가진 사람이 하나의 기업 과제에서 만나는 장면을 보여준다. 청년과 시니어가 각자의 산업 지식, 분석 능력, 소통 경험을 연결할 때 무엇을 새로 배우는가. 도구를 다루는 역량과 고객을 이해하는 역량이 어떻게 함께 자라는가는 다음 해에도 이어갈 질문이다.

개인이 익힌 방법이 팀의 언어로 남고, 프로젝트에서 얻은 경험이 다음 일로 이어질 때 전문성의 폭도 달라질 수 있다. 이 변화는 연령과 직함 너머의 성장도 드러낼 수 있다. 각자의 일과 나눈 판단이 쌓여 팀의 역량으로 남는 과정이다.

## 프로젝트의 경험을 산업의 대화로

ESCAP와 ADB의 2026년 6월 보고서는 무역원활화에서 AI를 활용할 조건으로 데이터 품질, 사람의 감독, 기관과 시스템의 연결을 강조했다. 이 시야를 기업 현장으로 옮기면 개별 프로젝트의 경험을 서로 이어 읽는 질문이 남는다.

어떤 고객 질문이 반복되는지, 업종마다 설명의 근거가 어떻게 달라지는지, 발표와 교류에서 만난 문제가 공동의 탐구로 이어지는지 살펴볼 수 있다. 산업 네트워크는 이런 경험을 함께 해석하는 하나의 형태가 될 수 있다. 2027년의 AI무역을 우리는 자료와 사람, 기업 사이에 새로 생기는 연결의 질에서 읽어가고자 한다.

다음 해의 가능성은 더 정확한 질문을 나누고, 근거를 함께 읽으며, 한 번의 만남을 다음 관계로 이어가는 사람들 사이에서 자랄 수 있다.