한국농수산식품유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

KaTi 농식품수출정보

경쟁력 분석형

2024 수출기업 맞춤형 조사

No. | 202407-20

품목 | 홍삼농축액(Red Ginseng Extract)

HS CODE | 2202.99-1000

국가 | 러시아(Russia)

경쟁력 분석형

CONTENTS

2024 수출기업 맞춤형 조사

Ⅰ. 요약 04

Ⅱ. 경쟁제품

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 선정 06
2. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 조사지표 선정 10
3. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 현지조사 결과 11

Ⅲ. 경쟁기업

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 선정 25
2. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현지화 분석 기준 26
3. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현황 및 현지화 정보 28

Ⅳ. 수입·유통업체 인터뷰

1. 리글라(Ригла) 34
2. 36.6 36
3. 압테카(Аптека) 38

경쟁력 분석형

CONTENTS

2024 수출기업 맞춤형 조사

V. 경쟁력파악

1. 제품 경쟁력 검증 41
2. 기업 마케팅 벤치마킹 45
3. 온라인 인기 제품 리뷰 분석 46

※ 참고문헌 49

SUMMARY

HS CODE : 2202.99-1000

2024 수출기업 맞춤형 조사

경쟁력 분석형

러시아 홍삼농축액 경쟁력분석

온라인 인기 제품

와일드베리

D사 홍삼

F사 홍삼정

오존

코리안 레드 진셍

A사 홍삼스틱

얀덱스 마켓

S사 홍삼스틱

오메가3 레드 코리안 진셍

오프라인 주요 경쟁제품

에키네시아 시럽 (그린 사이드)

가격 135.00루블 (2,176원)

용량 250ml

'온/오프라인 유통채널 확보'

NFO 오메가-3 오일 (노르웨이안 피쉬 오일 AS)

가격 3,037.00루블 (48,956원)

용량 250ml

'수입산 프리미엄 제품'

경쟁기업 3개사 분석

그린 사이드	노르웨이안 피쉬 오일 AS	J사
포장 현지화 ●	포장 현지화 ◐	포장 현지화 ◐
홍보 현지화 ●	홍보 현지화 ◐	홍보 현지화 ◐
온/오프라인 모두 입점	온/오프라인 모두 입점	온라인 입점

포장 현지화

● 상 (현지 특성에 맞는 새로운 디자인 사용)

◐ 중 (기존 유통 제품 디자인 문구 현지화)

○ 하 (기존 유통 제품 그대로 출시)

홍보 현지화

● 상 (현지 전용 홈페이지 및 홍보 계정 활용)

◐ 중 (글로벌 전용 홈페이지 및 홍보 계정 활용)

○ 하 (기업 국적 외 홈페이지 및 홍보 계정 없음)

경쟁력파악

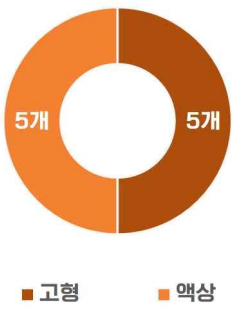
소비자가격

단위 : 원

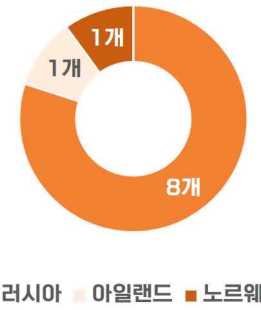
섭취 제공횟수

단위 : 회

제형



원산지



요약

Point 01.

1) 경쟁제품 10개의 평균 소비자가격은 10,596원이며, 프리미엄 제품과 기성 제품 간 가격 격차 존재

2) 고객사 제품 섭취 제공횟수(20회)는 경쟁제품 평균(32회)보다 적은 편으로 용량을 늘려 제품 현지화 가능

Point 02.

1) 기업 마케팅 벤치마킹 분석 결과, 최신 기술과 우수한 고객 서비스가 유통채널 확대 요인으로 작용

2) 온라인 인기제품 리뷰 감성분석 결과, 건강식품의 '효능'과 '품질'이 제품 선호도에 영향을 미침

II
경쟁제품

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 선정
2. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 조사지표 선정
3. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 현지조사 결과

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 선정

1) 주요 프로세스

고객사 제품 특징

제품명	흑백면역D
제품 종류	홍삼 건강식품
소비자가격	2,135.34루블[1] (34,422원)
1회 섭취량당 가격	106.77루블 (1,721원)
중량	300g (15g X 20포)
섭취 제공횟수	1일 1~2포 섭취, 20회
포장	종이 상자, PE(폴리에틸렌) 스틱포
특징	구증구포한 흑삼을 사용, Rg3 사포닌 함량이 일반 홍삼 대비 9배 높음 HACCP, FSC22000 인증 취득

Step 01. 제품 분석

① 사전컨설팅기록지 수령

② 고객사 제품 분석
- 제품명: 흑백면역D
- 제품 종류: 홍삼 건강식품
- 소비자가격: 2,135.34루블(34,422원)
- 중량: 300g (15g X 20포)
- 포장 형태: 종이 박스, PE(폴리에틸렌) 스틱포
- 특징: 구증구포한 흑삼을 사용, Rg3 사포닌 함량이 일반 홍삼보다 9배 높음 HACCP, FSC22000 인증 취득

Step 02. 경쟁제품군 선정 및 온라인 판매제품 확인

① 현지 식품 취급 주요 온라인 쇼핑몰 확인
1. 와일드베리(Wildberries)
2. 오존(Ozon)
3. 얀덱스 마켓(Yandex Market)

② 주요 온라인 쇼핑몰 내 유사 인기제품 확인
- 주요 온라인 쇼핑몰별 인기제품 Top3 제품 확인

Step 03. 현지 오프라인 매장 조사 기획

① 현지 조사 지역 및 오프라인 매장 선정
- 참여기업 선호 매장 유형별 매장 선정
  - 참여기업 선호 매장: 아시아/한인마트, 드럭스토어, 고급 식료품점

② 오프라인 매장 조사 제품 선정
- 오프라인 매장에서 판매되고 있는 인기 제품 선정

③ 조사 지표 선정

Step 04. 조사 및 분석

① 현지 조사
- 경쟁제품 조사, 경쟁기업 조사

② 제품 분석
- (온·오프라인) 인기 제품 요인 분석
- 기업 마케팅 벤치마킹
- 온라인 인기 제품 리뷰 감성 분석

1) 1루블=16.12원(2024.07.01., KEB 하나은행 매매기준율 적용)

2) 경쟁 제품군 선정 및 온라인 판매 제품 확인

러시아 주요 온라인 쇼핑몰 (Top 3)

사이트명	취급 종류
WILDBERRIES 와일드베리	가공식품, 건강식품, 의류, 문구류, 생활용품, 수리용품, 차량용품 등
OZON 오존	신선식품, 가공식품, 생활용품, 의류, 가전제품, 여행상품 등
Маркет 얀덱스 마켓	신선식품, 가공식품, 생활용품, 가전제품, 의류, 가구 등

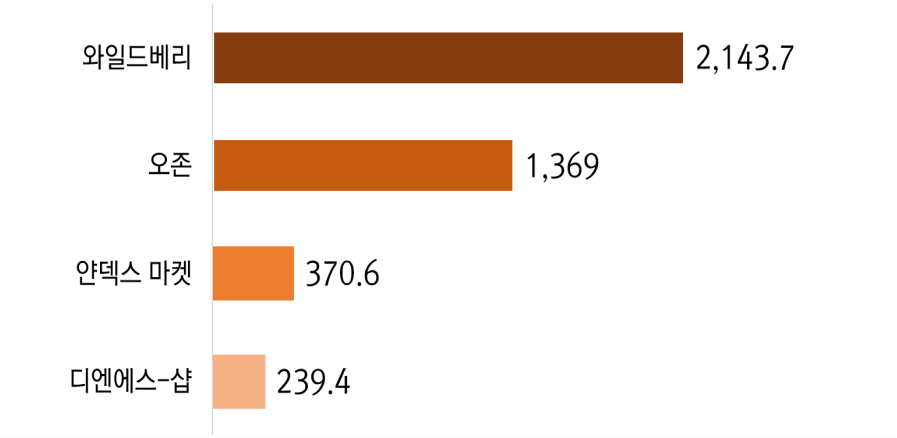
▸ 홍삼농축액 경쟁 제품군 선정

경쟁제품 조사에 앞서 고객사 희망 조사 지표를 바탕으로 홍삼농축액 제품의 경쟁 제품군을 선정하였음

▸ 온라인 쇼핑몰 3곳의 인기 경쟁제품 조사

앞서 선정한 경쟁 제품군 내 러시아 주요 온라인 쇼핑몰 3곳에서 판매 중인 인기 경쟁제품을 확인한 결과, 와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓 모두에서 상위 3개 인기 제품이 한국산 홍삼 건강식품으로 조사됨

[표 2.1] 2023년 매출액 기준 러시아 주요 온라인 쇼핑몰 (단위: 10억 루블)



자료: 스태티스타(Statista)

[표 2.2] 러시아 주요 온라인 쇼핑몰별 인기 제품(Top 3)

와일드베리 입점 상위 3개 제품 리스트(인기순)[2]

순번	구분	브랜드명	제품명	원산지	가격	용량	이미지
1	홍삼 건강식품	D사	D사 홍삼 (6 Years Old Korean Red Ginseng)	한국	2,609루블 (42,057원)	300ml (10ml*30포)	
2	홍삼 건강식품	F사	F사 홍삼정 (6 Years F사 Red Ginseng Extract)	한국	2,477루블 (39,929원)	450ml (15ml*30포)	
3	홍삼 건강식품	D사[3]	D사 홍삼 (6 Years Old Korean Red Ginseng)	한국	2,495루블 (40,235원)	300ml (10ml*30포)	

2) 조사일(2024.07.18) 기준
3) 1번과 동일 제품이나, 유통업체가 다르며 가격 차이 존재

[표 2.2] 러시아 주요 온라인 쇼핑몰별 인기 제품(Top 3)

오존 입점 상위 3개 제품 리스트(인기순)[4]

순번	구분	브랜드명	제품명	원산지	가격	용량	이미지
1	홍삼 건강식품	K사	코리안 레드 진셍 (Korean Red Ginseng)	한국	1,432루블 (23,083원)	90g (3g*30포)	
2	홍삼 건강식품	A사	A사 홍삼스틱 (6 Years Health Doctor Korean Red Ginseng)	한국	1,673루블 (26,968원)	450g (15g*30포)	
3	홍삼 건강식품	M사	오메가3 레드 코리안 진셍 (Omega3 Fatty Acid Red Korean Ginseng)	한국	586루블 (9,446원)	180캡슐	

얀덱스 마켓 입점 상위 3개 제품 리스트(인기순)[5]

순번	구분	브랜드명	제품명	원산지	가격	용량	이미지
1	홍삼 건강식품	K사	코리안 레드 진셍 (Korean Red Ginseng)	한국	2,729루블 (43,991원)	90g (3g*30포)	
2	홍삼 건강식품	S사	S사 홍삼스틱 (Korean Red Ginseng)	한국	2,589루블 (41,734원)	300ml (10ml*30포)	
3	홍삼 건강식품	M사	오메가3 레드 코리안 진셍 (Omega3 Fatty Acid Red Korean Ginseng)	한국	2,424루블 (39,074원)	180캡슐	

자료: 와일드베리(Wildberries), 오존(Ozon), 얀덱스 마켓(Yandex Market) 홈페이지
사진 자료: 와일드베리(Wildberries), 오존(Ozon), 얀덱스 마켓(Yandex Market) 홈페이지

4) 조사일(2024.07.18) 기준
5) 조사일(2024.07.18) 기준

3) 조사 지역 및 매장 선정

러시아 모스크바 정보[6)]

인구	12,380,700명
면적	2,511km²

▸ 러시아 모스크바, 방문지역으로 선정

러시아의 수도 모스크바는 현지에서 가장 큰 도시이자 정치·경제·문화 중심지로 주요 정부 기관과 외국 대사관, 러시아 대부분의 상업체가 위치하고 있기에 방문지역으로 선정하였음. 상주 인구 약 1천 2백만 명으로 인구 규모 측면에서도 러시아는 물론 유럽에서 가장 인구가 많은 도시임. 또한, 러시아의 최대 산업 지구로 기계, 전기 장비, 자동차 등을 생산하는 공장이 발달함. 도로, 철도, 항공 등이 발전한 러시아의 교통 허브이자 다양한 역사 문화적 유산과 연구소를 보유한 문화 도시임

▸ 현지조사 매장 선정, 아시안/한인마트, 드럭스토어, 유기농 매장/고급 식료품점

고객사 희망 조사매장 지표를 고려하여, 아시아/한인마트, 드럭스토어, 고급 식료품점을 주요 현지조사 매장으로 선정함

[표 2.3] 러시아 주요 유통채널 리스트

채널 분류	주요 매장
아시안/한인마트[7)]	코리안 샵(Korean Shop), 코르샵(Korshop), 코레이스키예 프로덕티(Koreyskye Produkty)
드럭스토어	포드루즈카(Podruzhka), 울리브카 라두기(Ulybka Radugi), 바샤 노메르.1 압테카(Ваша Но.1 Аптека)
유기농 매장/고급 식료품점	아즈부카 브쿠사(Азбука вкуса), 마그닛(Магнит), 브쿠스빌(ВкусВилл)
하이퍼/슈퍼마켓	테이스트(Taste), 웰컴(Wellcome), 마켓 플레이스 바이 제이슨스(Market Place by Jasons), 유로스파(Eurospar), 페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК)
온라인	와일드베리(Wildberries), 오존(Ozon), 얀덱스 마켓(Yandex Market)

고객사 진출 선호 매장

6) 자료: 러시아 고용노동청 국가정보시스템(www.trudvsem.ru)
7) 아시아/한인마트 3개 매장을 방문하였으나, 홍삼농축액 제품 판매 현황 확인 불가

2. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 조사지표 선정

▶ 오프라인 경쟁제품 선정 기준 1

- 오프라인 매장에서 판매되고 있는 인기 제품 선정

(*) 유로스파(Eurospar), 브쿠스빌(ВКУСВИЛЛ),
페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК),
바샤 노메르.1 압테카(Ваша Но.1 Аптека)

▶ 오프라인 경쟁제품 선정 기준 2[8)]

- 홍삼 건강식품 : 홍삼농축액 등 홍삼을 원료로 하는 건강기능식품
- (유사품목) 면역 건강식품 : 면역 기능을 제공하는 건강기능식품

▶ 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 조사지표 선정

고객사 희망 조사지표와 제품의 특징을 반영하여 아래와 같이 경쟁제품 조사지표를 선정함

[표 2.4] 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 조사지표 선정

조사 지표	지표 값	지표 값 정의
제품명		제품의 한국어, 원어 명칭
제조사		제조사의 한국어, 원어 명칭
제품 종류		홍삼 건강식품 또는 면역 건강식품
중량	용량(g/ml/개)	제품의 총 용량
	섭취 제공횟수	제품의 섭취 제공횟수
가격	소비자 가격	매장에서 판매되고 있는 제품 가격
	1회 섭취량당 가격	제품의 1회 섭취량당 가격
포장 형태	제품의 포장형태	PET, PP, PVC, 종이 박스, 유리병 등
제형		제품의 형태
원산지		제품의 원산지
유통기한		제품의 유통기한
인증		제품 포장지에 표기된 홍보문구
원료 및 첨가물		제품의 원료 및 첨가물
수입자		제품의 수입자

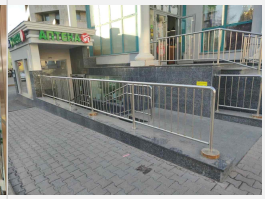
8) 현지 매장 상황에 따라 면역 건강식품을 대체품목으로 지정하여 조사를 진행함

3. 러시아 홍삼농축액 경쟁제품 현지조사 결과

▶ 러시아 모스크바에 위치한 슈퍼마켓, 고급 식료품점, 드럭 스토어

러시아 모스크바에 위치한 슈퍼마켓 유로스파와 페레크레스토크, 고급 식료품점 브쿠스빌, 드럭스토어 바샤 노메르.1 압테카를 방문함. 유로스파는 네덜란드의 글로벌 슈퍼마켓 체인이며, 브쿠스빌은 천연 건강식품을 취급하는 러시아의 고급 식료품점임. 페레크레스토크는 러시아의 대표적인 현지 슈퍼마켓 체인임. 바샤 노메르.1 압테카는 러시아의 드럭스토어로 의약품과 건강보조식품을 취급함

[표 2.5] 러시아 방문 매장 및 특징

방문 매장명	유로스파 (Eurospar)	브쿠스빌 (ВКУСВИЛЛ)	페레크레스토크 (ПЕРЕКРЁСТОК)	바샤 노메르.1 압테카 (Ваша No.1 Аптека)
방문 매장 전경				
구분	슈퍼마켓	고급 식료품점	슈퍼마켓	드럭 스토어
조사 제품 수	1개	3개	5개	1개
조사 매장 특징	· 네덜란드의 글로벌 슈퍼마켓 체인 · 러시아에서 2001년 첫 매장을 연 뒤 현재 200여 개 매장 운영	· 러시아의 고급 식료품점으로 천연 건강식품 취급 · 2009년 설립 후 1,490여 개 매장 운영	· 러시아의 대표적인 현지 슈퍼마켓 체인 · 1995년 설립 후 현재 970여 개 매장 운영	· 러시아의 드럭스토어로 의약품, 건강보조식품 등 취급 · 2018년 설립 후 170여 개 매장 운영

▶ 매장마다 취급하는 경쟁제품 달라, 9개 제품 온라인 매장 판매 중

유로스파, 브쿠스빌, 페레크레스토크, 바샤 노메르.1 압테카 총 4개 매장 방문 후 인기 제품을 조사한 결과, 매장마다 판매하는 홍삼농축액 경쟁제품이 상이한 것으로 나타남. 브쿠스빌은 자체 브랜드 제품만을 취급함. 경쟁제품 총 10개 중 9개 제품이 온라인 매장에서도 판매 중이며, 8개는 와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓 등 러시아 주요 3개 온라인 쇼핑몰 모두에 입점한 것으로 확인됨

[표 2.6] 경쟁제품 판매 현황

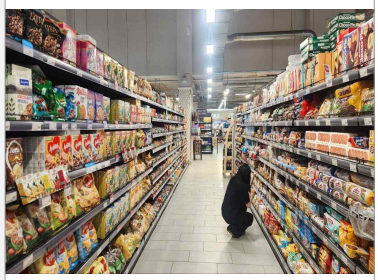
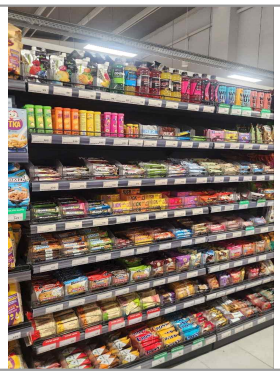
경쟁제품(제조사)	매장 입점 여부		제품 종류
	오프라인	온라인	면역 건강식품
① L-카르니틴 (엔페오 마야크)	○ (유로스파)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
② 면역 콤플렉스 (파름파브리카)	○ (브쿠스빌)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
③ 에키네시아 시럽 (그린 사이드)	○ (브쿠스빌)	○ (얀덱스 마켓)	○
④ 은행잎 추출물 (그린 사이드)	○ (브쿠스빌)	(-)	○
⑤ 데트리막스 액티브 D3 (커티스 헬스 캡 SA)	○ (페레크레스토크)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
⑥ 은행나무 추출물 + 글라이신 (우다차)	○ (페레크레스토크)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
⑦ 슈퍼 오메가-3 (빈랍 누트리쉰)	○ (페레크레스토크)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
⑧ 스피룰리나 & 클로렐라 (우다차)	○ (페레크레스토크)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
⑨ 에키네시아 추출물 (글로벌 헬스케어)	○ (페레크레스토크)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○
⑩ NFO 오메가-3 오일 (노르웨이안 피쉬 오일)	○ (바샤 노메르.1 압테카)	○ (와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓)	○

(*) 현지 판매 홍삼농축액 경쟁제품 10개 분석

Shop ① 유로스파(Eurospar)

매장 정보

- **유형: 슈퍼마켓**
- **판매 제품 특징:**
  신선식품, 가공식품 등 다양한 식료품을 판매함. 자체 생산한 베이커리, 조리식품, 디저트류도 취급함.
- **매장 주변 특징:**
  주거지역 위치
- **주요 고객층:**
  현지 주민, 한국 교민

브랜드 기본 정보	EUROSPAR	유로스파는 네덜란드에서 1932년 설립된 글로벌 유통업체 스파의 대형 슈퍼마켓 체인임. 러시아에는 2001년 첫 매장 오픈을 시작으로 현재 200여 개의 매장을 운영하고 있음. 신선식품, 가공식품 등 다양한 식료품을 판매하고 자체 생산한 베이커리, 조리식품, 디저트류도 취급함
	조사 제품 수: 1개	
매장 정보		
위치	도시(지역)	모스크바
	상세주소	Москва, ул. Ясеневая, д. 30
매장 내부	 	
매대 분석	매대 분류	복도식 매대
	진열 방식	건강식품군 진열
	상·하단 제품 구성	상단: 에너지드링크, 면역 건강식품/ 중하단: 단백질바 등 스낵류
	브랜드 국적 구성	러시아
	주요 브랜드	봄바르, 킥, 크로니
제품 판매 정보		
	L-카르니틴 (엔페오 마야크)	

사진자료: 현지조사원 자료

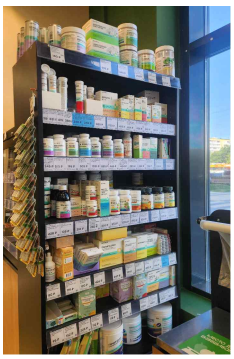
Shop ① 유로스파(Eurospar)

	경쟁제품 ①
제품 사진	
제품명 (현지어)	L-카르니틴 (L-Carnitine)
제조사 (현지어)	엔페오 마야크 (НПО МАЯК)
제품 종류	면역 건강식품
제형	액상
용량	50.0ml
제공 횟수	4회
소비자가격	172.00루블 (2,773원)
1회 섭취량당 가격	43.00루블 (693원)
포장 형태 (외부/내부)	PET
원산지	러시아
유통기한	1.5년
인증	EAC
기타 표기사항	0% SUGAR / 에너지 효과 / 지방 감소 촉진
원료 및 첨가물	정제수, L-카르니틴, 농축사과과즙, 산도조절구연산, 비타민(C, H, B1, B3, B5, B6, B9, B12), 파인애플향, 증점제(아라비아검, 잔탄검), 감미료(수크랄로스), 방부제(벤조산나트륨 및 소르빈산칼륨)
수입자	(-)

Shop ② 브쿠스빌(ВКУСВИЛЛ)

매장 정보

- **유형: 고급 식료품점**
- **판매 제품 특징:**
  고품질의 천연 건강 식품을 취급하며 자체 브랜드 제품을 4,000여 개 보유함. 신선식품, 냉동식품, 베이커리, 즉석식품 등을 판매.
- **매장 주변 특징:**
  주거 지역 위치
- **주요 고객층:**
  현지 주민

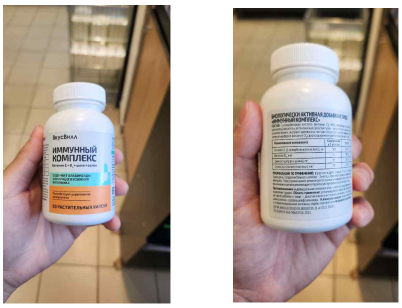
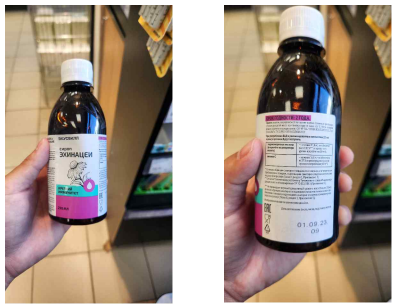
브랜드 기본 정보	ВКУСВИЛЛ	브쿠스빌은 러시아의 고급 식료품업체로 2009년 모스크바에서 첫 매장을 오픈한 뒤 현재 러시아 전역에 1,490여 개 매장을 운영하고 있음. 천연 건강 식품을 취급하며 4,000개 넘는 자체 브랜드 제품을 보유함. 신선식품, 냉동식품, 베이커리, 즉석식품 등을 판매함
	조사 제품 수: 3개	
매장 정보		
위치	도시(지역)	모스크바
	상세주소	Москва, ул. Ясеневая, д. 12 к. 5
매장 내부		

매대 분석	매대 분류	복도식 매대
	진열 방식	면역 건강식품 제품군
	상·하단 제품 구성	상:하단: 자체 브랜드 면역 건강식품군
	브랜드 국적 구성	러시아
	주요 브랜드	브쿠스빌

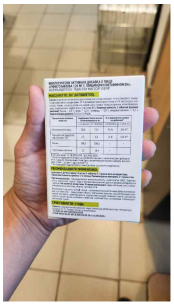
제품 판매 정보			
	면역 콤플렉스 (파름파브리카)	에키네시아 시럽 (그린 사이드)	은행잎 추출물 (그린 사이드)

사진자료: 현지조사원 자료

Shop ② 브쿠스빌(ВКУСВИЛЛ)

	경쟁제품 ②	경쟁제품 ③
제품 사진		
제품명 (현지어)	면역 콤플렉스 (ИММУНЫЙ КОМПЛЕКС)	에키네시아 시럽 (СИРОП ЭХИНАЦЕИ)
제조사 (현지어)	파름파브리카 (ФАРМФАБРИКА)	그린 사이드 (ГРИН САЙД)
제품 종류	면역 건강식품	면역 건강식품
제형	고형(캡슐)	액상
용량	60캡슐	250.0ml
제공 횟수	30회	6.25회
소비자가격	466.00루블 (7,512원)	135.00루블 (2,176원)
1회 섭취량당 가격	15.53루블 (250원)	21.60루블 (348원)
포장 형태 (외부/내부)	HDPE	PET
원산지	러시아	러시아
유통기한	3년	2년
인증	EAC	EAC
기타 표기사항	비타민 C의 흡수를 돕기 위한 플라보노이드 함유, 면역력 강화에 도움	(-)
원료 및 첨가물	L-아스코르빈산(비타민C), MCC(미결정셀룰로오스) 담체, 비건 캡슐(풀루란-증점제1), 구연산아연, 셀레노메티오닌, 로즈힙추출물, 스테아르산마그네슘(고결방지제), 콜레칼시페롤(비타민 D3), 이산화규소(고결방지제)	설탕, 허브 에키네시아 푸푸레아의 수성 추출물, 산도 조절제(구연산), 방부제(소르빈산), 증점제(자탄검, 아스코르브산(비타민 C))
수입자	(-)	(-)

Shop ② 브쿠스빌(ВКУСВИЛЛ)

	경쟁제품 ④
제품 사진	
제품명 (현지어)	은행잎 추출물 (ГИНГКО БИЛОБА)
제조사 (현지어)	그린 사이드 (ГРИН САЙД)
제품 종류	면역 건강식품
제형	고형(타블렛)
용량	60타블렛
제공 횟수	60회
소비자가격	493.00루블 (7,947원)
1회 섭취량당 가격	8.22루블 (132원)
포장 형태 (외부/내부)	종이 박스/PVC
원산지	러시아
유통기한	3년
인증	EAC
기타 표기사항	글리신과 비타민 B6 함유, 뇌순환, 기억력, 집중력 향상에 도움
원료 및 첨가물	미세결정질 셀룰로오스(담체), 은행나무 추출물(은행나무 배당체 24% 및 테르펜락톤 6%), 글리신, 무정형 이산화규소 및 스테아르산칼슘(고결 방지제), 피리독신염산염(비타민 B6)
수입자	(-)

Shop ③ 페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК)

매장 정보

- **유형: 슈퍼마켓**
- **판매 제품 특징:**
  신선식품, 가공식품, 즉석식품 등 다양한 식료품을 취급함. 생활용품, 가전제품, 의류 등도 판매함.
- **매장 주변 특징:**
  상업 지역 내 위치
- **주요 고객층:**
  현지 주민, 한국 교민

브랜드 기본 정보		페레크레스토크는 1995년 모스크바에서 설립된 러시아의 대표적인 슈퍼마켓 체인으로 현재 러시아 전역에 970여 개 매장을 운영하고 있음. 신선식품, 가공식품, 즉석식품 등을 취급하며 생활용품과 가전제품, 의류, 건강뷰티 제품도 판매함
	조사 제품 수: 5개	
매장 정보		
	위치	**도시(지역)** 모스크바
		상세주소 Москва, ул.Елецкая, д.15
매장 내부		

매대 분석	**매대 분류**	복도식 매대
	진열 방식	면역 건강식품 제품군
	상·하단 제품 구성	상·하단: 면역 건강식품
	브랜드 국적 구성	러시아
	주요 브랜드	1WIN, GLS, 유니팜

제품 판매 정보					
	데트리막스 액티브 D3 (커티스 헬스 캡 SA)	은행나무 추출물 + 글라이신 (우다차)	슈퍼 오메가-3 (빈랍 누트리쉰)	스피룰리나 & 클로렐라 (우다차)	에키네시아 추출물 (글로벌 헬스케어)

사진자료: 현지조사원 자료

Shop ③ 페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК)

	경쟁제품 ⑤	경쟁제품 ⑥
제품 사진		
제품명 (현지어)	데트리막스 액티브 D3 (Detrimax Active D-3)	은행나무 추출물 + 글라이신 (Gingko Biloba + Glycine)
제조사 (현지어)	커티스 헬스 캡 (КУРТИС ХЕЛС КАПС)	우다차 (УДАЧА)
제품 종류	면역 건강식품	면역 건강식품
제형	액상	고형(타블렛)
용량	30.0ml	90타블렛
제공 횟수	600회	22.5회
소비자가격	599.99루블 (9,672원)	499.99루블 (8,060원)
1회 섭취량당 가격	1.00루블 (16원)	22.22루블 (358원)
포장 형태 (외부/내부)	종이 박스	PET, PP
원산지	아일랜드	러시아
유통기한	3년	2년
인증	EAC	EAC
기타 표기사항	편리한 디스펜서 / 대형 포장	은행나무 추출물 + 글라이신 90타블렛
원료 및 첨가물	중쇄 트리글리세리드, 비타민 D3(콜레칼시페롤). 한 방울에는 500IU 콜레칼시페롤 함유. 1방울(0.05ml)당 영양가는 1.75kJ(kJ/kcal) 0.43kcal, 단백질 0.00g 탄수화물 0.00g 지방 0.05g	미세결정성 셀룰로오스, 유당, 글라신, 은행나무 추출물, 스테아르산 마그네슘염(마그네슘 스테아레이트, E470), 이산화규소(고결 방지제/E551)
수입자	유니팜(ЮНИФАРМ)	(-)

Shop ③ 페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК)

	경쟁제품 ⑦	경쟁제품 ⑧
제품 사진		
제품명 (현지어)	슈퍼 오메가-3 (Super Omega-3)	스피룰리나 & 클로렐라 (Spirulina & Chlorella)
제조사 (현지어)	빈랍 누트리쉰 (ВИНЛАБ НУТРИШИН)	우다차 (УДАЧА)
제품 종류	면역 건강식품	면역 건강식품
제형	고형(소프트젤)	고형(타블렛)
용량	90소프트젤	90타블렛
제공 횟수	30회	22.5회
소비자가격	469.99루블 (7,576원)	369.99루블 (5,964원)
1회 섭취량당 가격	15.67루블 (253원)	16.44루블 (265원)
포장 형태 (외부/내부)	ALU, PVC	PET, PP
원산지	러시아	러시아
유통기한	2년	3년
인증	EAC	EAC
기타 표기사항	생선 기름, 젤라틴 캡슐, 비타민 E, 식이보충제	스피룰리나 + 클로렐라 90타블렛
원료 및 첨가물	생선 기름, 젤라틴 캡슐, 비타민 E	스피룰리나분말, 클로렐라분말, 유당, 이산화규소(고결방지제), 스테아르산마그네슘염(스테아린산마그네슘)
수입자	(-)	(-)

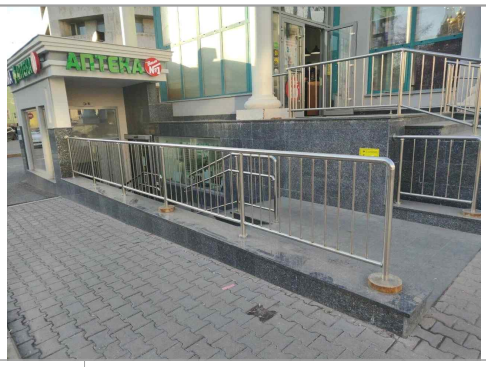
Shop ③ 페레크레스토크(ПЕРЕКРЁСТОК)

	경쟁제품 ⑨
제품 사진	
제품명 (현지어)	에키네시아 추출물 (ЭХИНАЦЕЯ)
제조사 (현지어)	글로벌 헬스케어 (ГЛОБАЛ ХЭЛФКЕАР)
제품 종류	면역 건강식품
제형	고형(캡슐)
용량	60캡슐
제공 횟수	60회
소비자가격	329.99루블 (5,319원)
1회 섭취량당 가격	5.50루블 (89원)
포장 형태 (외부/내부)	PET, PP
원산지	러시아
유통기한	3년
인증	EAC
기타 표기사항	면역력, 방수, 회복
원료 및 첨가물	에키네시아 허브 추출물 100mg, 부형제(고결 방지제 활석, 스테아르산 칼슘염) 캡슐(히드록시프로필 메틸셀룰로오스)
수입자	(-)

Shop ④ 바샤 노메르.1 압테카(Ваша No.1 Аптека)

매장 정보

- **유형: 드럭스토어**
- **판매 제품 특징:**
  의약품, 건강보조식품, 화장품, 건강미용 용품, 의료기기, 임산부용 식품 및 이유식, 유아용품 등을 취급함.
- **매장 주변 특징:**
  주거지역 위치
- **주요 고객층:**
  현지 주민

브랜드 기본 정보	АПТЕКА Ваша №1	바샤 노메르.1 압테카는 2018년 설립된 러시아의 드럭스토어로 러시아 전역에 현재 170여 개 매장을 운영하고 있음. 의약품, 건강보조식품, 화장품, 건강미용 용품, 의료기기, 임산부용 식품 및 이유식, 유아용품 등 13,000개 이상의 품목을 보유함	
	조사 제품 수: 1개		
매장 정보			
	위치	도시(지역)	모스크바
		상세주소	Москва, Комсомольский проспект 4
매장 내부			
매대 분석	매대 분류	복도식 매대	
	진열 방식	의약품, 건강보조식품 제품군	
	상·하단 제품 구성	상단: 의약품, 건강보조식품 건강 / 하단: 의료기기	
	브랜드 국적 구성	러시아, 미국, 독일, 노르웨이 등	
	주요 브랜드	NFO, 오렐비, 프로테픽스	
제품 판매 정보			
	NFO 오메가-3 오일 (노르웨이안 피쉬 오일)		

사진자료: 현지조사원 자료

Shop ④ 바샤 노메르.1 압테카(Ваша Но.1 Аптека)

	경쟁제품 ⑩
제품 사진	
제품명 (현지어)	NFO 오메가-3 오일 (NFO Омега-3 ж-ть)
제조사 (현지어)	노르웨이안 피쉬 오일 (Norwegian Fish Oil)
제품 종류	면역 건강식품
제형	액상
용량	250.0ml
제공 횟수	50회
소비자가격	3,037.00루블 (48,956원)
1회 섭취량당 가격	60.74루블 (979원)
포장 형태 (외부/내부)	종이 박스/유리병
원산지	노르웨이
유통기한	3년
인증	EAC
기타 표기사항	오메가-3 지방산 EPA와 DHA는 심장, 눈, 관절 및 중추 신경계에 긍정적인 영향을 미침
원료 및 첨가물	생선 기름, 천연 레몬 향료, 알파 토코페롤(E307 항산화제)
수입자	GC 리베르 오일(GC Rieber Oils)

Ⅲ 경쟁기업

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 선정
2. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현지화 분석 기준
3. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현황 및 현지화 정보

1. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 선정

▶ 대표 경쟁기업으로 현지화가 잘 되어있는 현지 진출 기업 총 3개사 선정

온/오프라인 유통채널에서 경쟁제품을 판매하고 있는 기업 중, 현지화가 잘 되어 있는 기업 3개사를 경쟁기업으로 선정함. 선정된 경쟁기업 3개사는 평균 약 22년간 사업을 이어오고 있는 것으로 확인됨. 그린사이드는 2016년 설립되어 업력 8년을 보유하고 있음. 노르웨이안 피쉬 오일은 1987년 설립되어 가장 오래된 37년의 업력을 지님. J사는 2002년 설립되어 22년째 사업을 이어오고 있음

▶ 경쟁기업 3개사, 홍삼농축액 동일 품목 종류 조사

러시아에 진출한 경쟁기업 3개사가 판매하고 있는 홍삼농축액 동일 품목 수를 조사한 결과, 그린사이드가 총 80개로 경쟁기업 3개사 중 가장 많은 동일 품목을 판매 중인 것으로 조사됨. 다음으로는 J사가 9개, 노르웨이안 피쉬 오일이 8개의 동일 품목을 판매 중인 것으로 확인됨

[표 3.1] 홍삼농축액 경쟁기업 일반 현황

경쟁기업	국적	업력	동일 품목 수
그린 사이드	러시아	8년	80개
노르웨이안 피쉬 오일	노르웨이	37년	8개
J사[9]	한국	22년	9개

자료: 러시아 진출 홍삼농축액 경쟁기업 3개사 분석

9) J사는 러시아 와일드베리 등 온라인 쇼핑몰에서 홍삼농축액 경쟁제품을 입점해 판매하고 있음

2. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현지화 분석 기준

▶ 경쟁기업의 기본 정보

[표 3.2] 경쟁기업 기본 정보

기준		설명
①	기업명	기업의 이름
②	위치	기업 본사 위치
③ 규모	매출액	기업 23년도 매출액
	직원 수	기업 23년도 직원 수
	설립연도	기업의 설립연도
	동일품목	홍삼 건강식품 또는 면역 건강식품 제품군

▶ 경쟁기업의 자사 제품 홍보 현지화 정도에 따라 분류

[표 3.3] 경쟁기업 홍보 현지화 정도

기준	설명	현지화 정도
① 현지화 미진행	경쟁기업 국적 외 홈페이지 및 SNS 홍보 계정 없음	○ (하)
② 홍보 글로벌화	글로벌 홈페이지 및 SNS 홍보 계정 활용	◐ (중)
③ 홍보 현지화	현지 전용 홈페이지 및 SNS 홍보 계정 활용	● (상)

▶ 경쟁기업의 자사 제품 포장 현지화 정도에 따라 분류

[표 3.4] 경쟁기업 포장 현지화 정도 기준

기준	설명	현지화 정도
① 개선사항 無	별도 포장 없이 벌크 판매하거나 경쟁기업 국적 내에서 유통하는 포장 방식 그대로 사용	○ (하)
② 포장 개선	경쟁기업 국적 내에서 유통되는 제품의 포장 디자인 문구 현지화	◐ (중)
③ 포장 현지화	현지 특성에 맞춘 포장 방식 및 포장 디자인 문구 사용	● (상)

▶ 경쟁기업의 제품 제조 방식에 따른 분류

[표 3.5] 경쟁기업 제품 제조 방식 기준

기준		설명	적극성
① OEM	간접 제조	제조 전문 OEM 업체와 제휴를 맺어 제조 위탁	○ (하)
② 국내제조	직접 제조	경쟁기업 본국에서 직접 제조하여 현지 수출	◐ (중)
③ 현지제조		현지에 제조시설을 구비하여 직접 제조	● (상)

▶ 경쟁기업의 유통채널에 따른 분석 기준

[표 3.6] 경쟁기업 유통채널

기준	채널 종류
오프라인	브쿠스빌, 바샤 노메르.1 압테카, 페레크레스토크
온라인	와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓

3. 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현황 및 현지화 정보

▶ 경쟁기업 3개사 중 2개사, 러시아 온/오프라인 매장 모두 진출

러시아에 진출한 경쟁기업 3개사 중 2개사가 현지조사를 진행한 오프라인 매장에 입점해 있는 것으로 확인됨. 그린 사이드는 브쿠스빌, 노르웨이안 피쉬 오일은 바샤 노메르.1 압테카에 입점한 것으로 조사됨. 그린 사이드는 러시아 온라인 쇼핑몰 얀덱스 마켓에 입점했으며, 노르웨이안 피쉬 오일은 와일드베리, 오존, 얀덱스 마켓 등 러시아 주요 온라인 쇼핑몰 3곳 모두에 입점함. J사는 러시아 오프라인 매장은 입점하지 않았지만 와일드베리와 오존 등 온라인 쇼핑몰에서 홍삼농축액 경쟁제품을 입점해 판매하고 있음

▶ 자사 홈페이지를 주로 활용한 마케팅 진행

러시아 시장에 진출한 경쟁기업 3개사의 홍보 채널을 조사한 결과, 3개사 모두 자사 홈페이지를 통해 기업 정보 및 자사 제품의 정보를 제공하고 있는 것으로 확인됨. 그린 사이드는 러시아 현지 홈페이지만 운영하고 있음. 노르웨이안 피쉬오일은 글로벌 홈페이지를 운영하며 노르웨이 계정의 페이스북 계정을 보유하고 있음. J사는 한국, 중국, 미국 등 홈페이지를 비롯해 한국 계정의 인스타그램, 네이버 블로그, 유튜브를 보유해 경쟁기업 3개사 중 가장 활발한 SNS 마케팅을 진행하고 있음

▶ 홍보문구로 제품의 영양, 품질 등을 강조

러시아 시장에 진출한 경쟁기업은 제품을 홍보할 때 제품의 영양과 품질 등을 강조하는 문구를 주로 사용하고 있음. 그린사이드는 건강보조식품의 효력을 설명하는 문구를 사용하였고, 노르웨이안 피쉬 오일은 맛과 고품질 원재료를 강조함. J사는 제품의 영양과 품질을 표현하는 홍보문구를 활용하는 것으로 조사됨

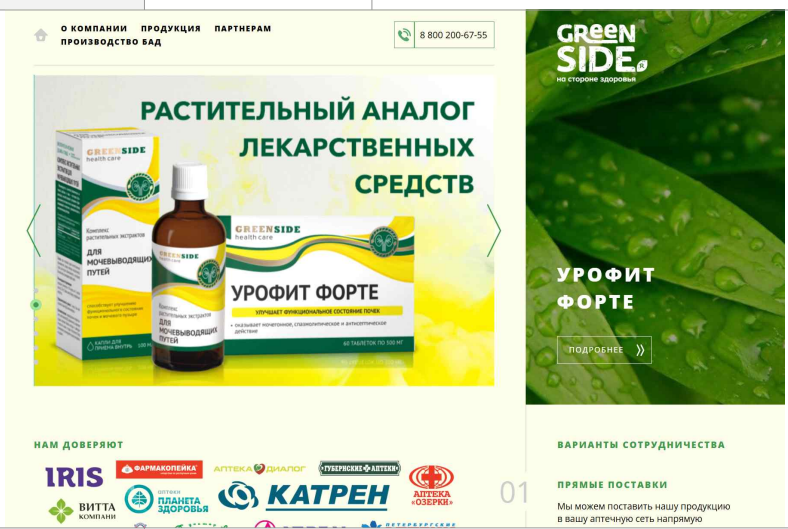
[표 3.7] 러시아 홍삼농축액 경쟁기업 현황

경쟁사	진출 채널	홍보 채널	홍보문구	홍보문구 사진
그린 사이드	• 오프라인 매장 – 브쿠스빌 • 온라인 매장 – 안덱스 마켓	• 자사 홈페이지 (러시아)	– 면역 체계를 강화하고 감기를 예방 – 신체의 방어력을 높이는 데 도움 – 바이러스 감염 예방 – 건강보조식품으로 권장	СИРОП ЭХИНАЦЕИ «ЗАЩИТНАЯ СИЛА»
노르웨이안 피쉬 오일	• 오프라인 매장 – 바샤 노메르.1 압테카 • 온라인 매장 – 와일드베리 – 오존 – 안덱스 마켓	• 자사 홈페이지 (글로벌) • SNS 플랫폼 (노르웨이) – 페이스북	– 천연 레몬향 첨가 – 오메가3는 지방이 많은 어종에서 추출한 최적의 천연 어유 – 캡슐보다 삼키기 쉬운 맛 좋은 순수 오일	*Norwegian Fish Oil Omega-3 Liquid has added natural lemon flavor with good taste. Liquid Omega-3 is an optimal and natural fish oil from fatty fish species.*
J사	• 온라인 매장 – 와일드베리 – 오존	• 자사 홈페이지 (한국/중국/미국) • SNS 플랫폼 (한국) – 인스타그램 – 네이버 블로그 – 유튜브	– 국내산 6년근 홍삼 – 오늘을 채우는 건강한 에너지 – 매일 1포로 온가족의 행복을 지켜주는 홍삼 건강식품	오늘을 채우는 건강한 에너지 매일 1포로 온가족의 행복을 지켜주는 6년근 홍삼 건강식품

자료: 러시아 진출 홍삼농축액 경쟁기업 3개사 분석

① 그린 사이드

<table>
<tr><td rowspan="4">기업
기본 정보</td><td>기업명</td><td colspan="3">그린 사이드</td></tr>
<tr><td>기업 설명</td><td colspan="3">그린사이드는 러시아의 건강식품 생산업체로 건강보조식품, 특수식품, 화장품 등을 제조하고 판매함. '그린 사이드', '그린 사이드 헬스케어' 등의 자체 브랜드를 보유함. 비타민 등 영양제, 어린이용 시럽, 차, 허브 제제 등을 제조 유통함</td></tr>
<tr><td>위치</td><td colspan="3">656905, Алтайский край, г. Барнаул, Южный проезд, 9, строение Н1</td></tr>
<tr><td rowspan="2">규모</td><td>동일 품목 수</td><td colspan="2">80개</td></tr>
<tr><td>설립연도</td><td colspan="2">2016년</td></tr>
<tr><td rowspan="5">기업
진출 채널</td><td rowspan="5">〈오프라인 매장〉
브쿠스빌

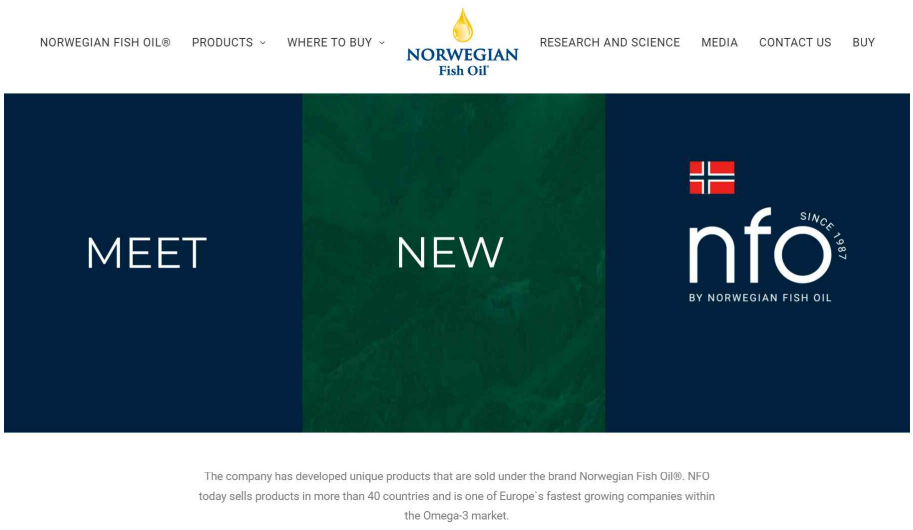
〈온라인 매장〉
얀덱스 마켓</td><td rowspan="5"> </td><td>제품명</td><td>에키네시아 시럽
(СИРОП ЭХИНАЦЕИ)</td></tr>
<tr><td>용량</td><td>250.0ml</td></tr>
<tr><td>소비자가격</td><td>135.00루블
(2,176원[10])</td></tr>
<tr><td>제품 종류</td><td>면역 건강식품</td></tr>
<tr><td rowspan="2">현지 진출 방법</td><td>포장 현지화</td><td>●
(상)</td><td colspan="2">러시아 현지 특성에 맞춘 포장 방식 및 포장 디자인 문구 사용</td></tr>
<tr><td>홍보 현지화</td><td>●
(상)</td><td colspan="2">러시아 홈페이지 활용</td></tr>
<tr><td rowspan="4">홍보 방식</td><td colspan="4"> 
</td></tr>
<tr><td>홍보 채널</td><td colspan="2">자사 홈페이지(러시아)</td></tr>
<tr><td>게시 주기</td><td colspan="2">비정기적</td></tr>
<tr><td>게시물 유형</td><td colspan="2">기업 소개, 제품 안내, 사업 협력 안내</td></tr>
</table>

사진자료: 현지조사원 자료, 그린사이드 홈페이지

10) 1루블=16.12원(2024.07.01., KEB 하나은행 매매기준율 적용)

② 노르웨이안 피쉬 오일

<table>
<tr><td rowspan="5">기업
기본 정보</td><td>기업명</td><td colspan="3">노르웨이안 피쉬 오일</td></tr>
<tr><td>기업 설명</td><td colspan="3">노르웨이안 피쉬 오일은 노르웨이의 해양어유 제조업체로 자체 브랜드인 ‘노르웨이안 피쉬 오일’ 제품을 유통함. 유럽의 주요 오메가3 생산업체로 글로벌 기업을 지향하며 아시아, 중동, 중남미, 유럽, 스칸디나비아 등의 40여개 나라에 제품을 수출하고 있음</td></tr>
<tr><td>위치</td><td colspan="3">Otto Nielsensvei 4, 7052 Trondheim, Norway</td></tr>
<tr><td rowspan="2">규모</td><td>동일품목 수</td><td colspan="2">8개</td></tr>
<tr><td>설립연도</td><td colspan="2">1987년</td></tr>
<tr><td>기업
진출 채널</td><td>〈오프라인 매장〉
바샤 노메르.1 압테카

〈온라인 매장〉
와일드베리
오존
얀덱스 마켓</td><td>
</td><td>제품명</td><td>NFO 오메가-3 오일
(NFO Омега-3 ж-ть)</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>용량</td><td>250.0ml</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>소비자가격</td><td>3,037.00루블
(48,956원)</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>제품 종류</td><td>면역 건강식품</td></tr>
<tr><td rowspan="2">현지 진출 방법</td><td>포장 개선</td><td>◐
(중)</td><td colspan="2">영어로 된 포장 디자인 문구 사용</td></tr>
<tr><td>홍보 개선</td><td>◐
(중)</td><td colspan="2">글로벌 홈페이지 및 SNS 홍보 계정 활용</td></tr>
<tr><td rowspan="4">홍보 방식</td><td colspan="4"> 
</td></tr>
<tr><td>홍보 채널</td><td colspan="3">자사 홈페이지(글로벌), 페이스북(노르웨이)</td></tr>
<tr><td>게시 주기</td><td colspan="3">비정기적</td></tr>
<tr><td>게시물 유형</td><td colspan="3">기업 소개, 제품 소개, 영양성분 연구 소개, 구매처 안내</td></tr>
</table>

사진자료: 현지조사원 자료, 노르웨이안 피쉬 오일 홈페이지

③ J사

<table>
<tr><td rowspan="4">기업
기본 정보</td><td>기업명</td><td colspan="3">J사</td></tr>
<tr><td>기업 설명</td><td colspan="3">J사는 2002년 설립된 한국의 화장품/건강식품 OEM/ODM 전문기업으로, 서울에 자체 공장과 화장품 연구소를 두고 화장품 및 홍삼농축액을 포함한 건강식품을 생산함. 국내 및 미국, 러시아, 필리핀, 베트남 등에 제품을 공급하고 있음</td></tr>
<tr><td>위치</td><td colspan="3">서울특별시 금천구 벚꽃로232(가산동 60-31)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">규모</td><td>동일 품목 수</td><td colspan="2">9개</td></tr>
<tr><td>설립연도</td><td colspan="2">2002년</td></tr>
<tr><td rowspan="4">기업
진출 채널</td><td rowspan="4">〈오프라인 매장〉
(-)

〈온라인 매장〉
와일드베리
오존</td><td rowspan="4"> </td><td>제품명</td><td>J사 홍삼
(6 Years Old Korean Red Ginseng)</td></tr>
<tr><td>중량</td><td>300ml
(10ml*30포)</td></tr>
<tr><td>소비자가격</td><td>2,609루블
(42,057원)</td></tr>
<tr><td>제품 종류</td><td>홍삼 건강식품</td></tr>
<tr><td rowspan="2">현지 진출 방법</td><td>포장 개선</td><td>◐
(중)</td><td colspan="2">경쟁기업 국적 내에서 유통되는 제품의 포장 디자인 문구 현지화</td></tr>
<tr><td>홍보 개선</td><td>◐
(중)</td><td colspan="2">글로벌 홈페이지 및 SNS 홍보 계정 활용</td></tr>
<tr><td rowspan="4">홍보 방식</td><td colspan="4">
</td></tr>
<tr><td>홍보 채널</td><td colspan="3">자사 홈페이지(한국/미국/중국),
인스타그램/네이버 블로그/유튜브(한국)</td></tr>
<tr><td>게시 주기</td><td colspan="3">비정기적</td></tr>
<tr><td>게시물 유형</td><td colspan="3">회사 소개, 브랜드 및 제품 소개, 제품 관련 정보 제공</td></tr>
</table>

사진자료: J사 홈페이지

Ⅳ 수입·유통업체 인터뷰

1. 리글라(Ригла)
2. 36.6
3. 압테카(Аптека)

Interview ①

11)

리글라(Ригла) Seller

리글라 (Ригла)

- **유형: 약국**
- **업체 특징:**
  - 1997년에 설립된 약국으로 의약품, 건강보조식품, 개인 위생용품을 취급
  - 러시아 모스크바에 본사를 두고 있으며, 한국과 중국에서 수입한 제품을 판매하고 있음

담당자 정보

Seller

고객사 제품 정보

소비자가격	2,135.34루블[12] (34,422원)
중량	300g (15g X 20포)
인증	HACCP, FSC22000
마케팅 슬로건	인삼을 9번 찌고 말려서 제조한 흑삼 사용, 진세노사이드 Rg3 함량 증가

Q1. 고객사의 홍삼 농축액 제품에 대한 가격, 포장, 인증 등 경쟁사 제품과의 비교를 통한 강점은 무엇인가요?

러시아 내 유사 제품과 비교했을 때, 귀사의 제품은 가격 경쟁력을 보유하고 있습니다. 예를 들어, 온라인 플랫폼 오존(Ozon)에서는 인삼 농축액을 40달러에 구매할 수 있습니다. 따라서 러시아 소비자들, 특히 더 비싼 제품을 구매할 수 없는 사람들은 이에 관심을 보일 것입니다. 또한, 홍삼은 매우 독특한 맛과 향을 가지고 있어 거부감을 일으킬 수 있으나 귀사 제품만의 달콤한 맛과 계피 향은 잠재 고객을 더욱 많이 확보할 수 있는 요소 중 하나입니다.

Q2. 유통업체 입장에서 제품 선호도와 포장 및 디자인에 관한 개선사항은 어떤 것이 있나요?

제품 패키지 디자인은 대체로 양호하지만, 제품 전면에 큰 글자로 인증 마크를 추가하는 것이 좋을 것 같습니다. 인증 표시를 통해 소비자들은 제품이 적절한 인증 과정을 거쳤으며, 신체에 안전하다는 사실을 쉽게 알 수 있습니다.

Q3. 현지 소비자나 바이어의 관심을 끌 가능성이 가장 높은 홍보 문구 또는 고객사 제품의 주요 특징은 무엇인가요?

"아홉 번 찌고 말린 흑삼 사용, 일반 홍삼보다 Rg3 사포닌 함량 9배 높음"과 같은 홍보 문구는 충분히 현지 소비자와 구매자들의 관심을 끌 수 있을 것입니다. 다른 유사 제품보다 Rg3 함량이 9배 높다는 점은 항상 다른 제품과 비교하며 최상의 제품을 선택하려는 경향이 있는 고객들에게 제품의 우수함을 명확히 이해시킬 수 있기 때문입니다. 따라서 "아홉 번 찌고 말린 흑삼 사용, 진세노사이드 Rg3 함량 증가"와 같이 제품의 주요 특징을 강조한다면 제품을 효과적으로 홍보하고 고객의 관심을 이끌어 낼 수 있습니다.

11) 사진자료: 리글라(Ригла) 공식 홈페이지
12) 1루블=16.12원(2024.07.01., KEB 하나은행 매매기준율 적용)

Q4. 현지 소비자 입장에서 홍삼농축액 구매 시 주요 구매 고려사항은 무엇인가요?

러시아 소비자들은 이러한 제품을 구매할 때 가격을 우선적으로 고려합니다. 러시아의 많은 유통채널에서 유사한 제품을 판매하고 있어, 소비자들은 언제나 합리적인 가격의 고품질 제품을 선택할 수 있는 기회를 가지고 있습니다.

Q5. 외국 기업이 현지 시장에 제품을 납품하기 위한 절차 및 유통 과정은 어떻게 되나요?

외국 제품은 현지 유통업체에 의해 수입됩니다. 모든 제품은 세관 통관 절차를 거쳐야 합니다. 이후, 현지 유통업체는 제품을 창고에 보관하고, 잠재 구매자의 주문에 따라 제품을 배송합니다.

Q6. 외국 기업이 러시아로 제품을 수출할 때 통관 절차 및 유의사항은 무엇인가요?

좋은 세관 중개인을 찾아 세관 업무를 처리하는 것이 좋습니다. 러시아로 수출하는 많은 회사들이 중개인을 고용하며, 이러한 고객사 제품을 수입하려면 화물 신고서를 제출해야 하기 때문입니다. 신고서를 제출할 때에는 상업 송장, 포장 목록, 운송 서류, 원산지 증명서, 위생 증명서 등의 정보를 제공해야 합니다. 모든 수입산 제품은 관세동맹(Customs Union, CU)(러시아, 카자흐스탄, 벨라루스) 지역 내 통관 절차를 거쳐야 하지만, 그 이후에는 추가적인 통관 없이 CU 지역 내에서 유통될 수 있습니다.

Q7. 고객사의 홍삼 농축액 제품이 현지 시장에 진출하기 위한 적절한 유통 채널은 무엇인가요?

가장 효과적인 유통 채널은 편의점입니다. 편의점은 사람들이 자주 방문하고 제품을 구매하는 장소이기 때문에, 많은 사람들이 귀사의 제품을 보고 구매할 수 있을 것입니다.

Interview ②

13)

36.6
Seller Manager

36.6

- **유형: 약국 체인**
- **업체 특징:**
  - 1991년에 설립된 약국으로 의약품, 건강 보조제, 개인 위생용품, 어린이 약품을 취급하고 있음
  - 중국, 베트남, 한국에서 수입한 제품을 판매하고 있음
  - 자사 온/오프라인 유통채널 보유

담당자 정보

Seller Manager

고객사 제품 정보

소비자가격	2,135.34루블 (34,422원)
중량	300g (15g X 20포)
인증	HACCP, FSC22000
마케팅 슬로건	인삼을 9번 찌고 말려서 제조한 흑삼 사용, 진세노사이드 Rg3 함량 증가

Q1. 고객사의 홍삼 농축액 제품에 대한 가격, 포장, 인증 등 경쟁사 제품과의 비교를 통한 강점은 무엇인가요?

러시아 내에서 귀사의 제품과 유사한 제품으로, C사 고려홍삼골드가 있습니다. 이 제품은 총 용량 240g에 가격은 115달러로, 매우 고가에 판매되고 있습니다. 이 제품과 비교한다면 귀사의 제품은 가격이 더욱 저렴하고, 품질은 매우 우수하다고 볼 수 있습니다. 특히, 다른 유사 제품들과도 비교했을 때 맛과 풍미가 뛰어나며, 스틱 형태의 포장은 섭취와 휴대가 매우 편리하다는 장점이 있습니다.

Q2. 유통업체 입장에서 제품 선호도와 포장 및 디자인에 관한 개선사항은 어떤 것이 있나요?

제품 패키지 디자인에는 더욱 밝은 색상을 추가하는 것이 잠재 고객을 끌어들이는 데 도움이 될 수 있습니다. 현재의 포장 디자인은 주로 검정색과 흰색으로 구성되어 있어 다소 어두운 느낌을 줍니다. 디자인에 노란색이나 빨간색을 추가한다면 섭취 욕구를 돋우는 효과가 있을 것입니다.

Q3. 현지 소비자나 바이어의 관심을 끌 가능성이 가장 높은 홍보 문구 또는 고객사 제품의 주요 특징은 무엇인가요?

소비자 또는 바이어에게 귀사의 제품을 설명할 경우, 정확한 수치나 통계를 제공한다면 고객의 관심을 끌고 제품이 고품질임을 느끼게 할 수 있습니다. 예를 들어, Rg3 사포닌 함량이 일반 홍삼보다 9배 높다는 정확한 수치를 제시한다면 더욱 많은 잠재 고객을 유치할 수 있습니다.

13) 사진자료: 36.6 공식 홈페이지

Q4. 현지 소비자 입장에서 홍삼농축액 구매 시 주요 구매 고려사항은 무엇인가요?

구매 요인은 크게 두 가지로 나뉩니다. 첫 번째는 가격이고, 두 번째는 포장입니다. 가격이 중요한 이유는 사람들이 경제적인 제품을 선호하기 때문입니다. 실제 고객으로서, 돈을 절약하는 것은 매우 중요합니다. 또한 소비자는 제품을 선택할 때 항상 매력적인 포장을 가진 제품을 선택하려는 경향이 있습니다. 따라서 제품 포장과 디자인은 시장에서 경쟁력을 갖추기 위해 필수적인 요소입니다.

Q5. 외국 기업이 현지 시장에 제품을 납품하기 위한 절차 및 유통 과정은 어떻게 되나요?

러시아 통관 절차의 첫 단계는 세관 통과와 수입세 납부입니다. 이를 위해 관련된 모든 서류를 준비하는 것이 매우 중요합니다. 다음 단계는 모든 상품을 창고로 이동시키는 것입니다. 창고에서 온도 조절 시스템과 재고 관리 시스템을 통해 상품을 보관하며, 유통 서비스를 통해 지역 상점으로 배송합니다.

Q6. 외국 기업이 러시아로 제품을 수출할 때 통관 절차 및 유의사항은 무엇인가요?

통관 절차를 통과하기 위해 다음과 같은 단계를 준비해야 합니다. 먼저, 판매자와 구매자 간의 인코텀즈(Incoterms)에 따른 계약을 체결해야 합니다. 그 후, 상세한 송장과 포장 목록을 준비하는 것입니다. 바이어에게 이러한 서류를 제공한 후, CMR 국제 운송장을 6부 인쇄하고 도장을 찍어야 합니다. 만약 모든 서류를 정확하게 구비했다면, 통관 절차는 일반적으로 5일 이내에 완료됩니다.

Q7. 고객사의 홍삼 농축액 제품이 현지 시장에 진출하기 위한 적절한 유통 채널은 무엇인가요?

대형 슈퍼마켓은 제품 유통의 좋은 시작점이 될 수 있습니다. 예를 들어, 러시아에서 매우 인기 있는 마그닛(Magnit)과 피아토로치카(Pyatorochka) 등의 슈퍼마켓을 고려할 수 있습니다. 이러한 슈퍼마켓에 제품을 배치할 수 있다면, 제품 유통에 큰 도움이 되고 더 많은 잠재 고객을 유치할 수 있을 것입니다.

Interview ③

14)

압테카(Аптека) Seller Manager

압테카
(Аптека)

- **유형: 약국 체인**
- **업체 특징:**
  - 2001년에 설립된 약국으로 의약품, 보충제, 건강 지원 기기를 취급하고 있음
  - 러시아 모스크바에 본사를 두고 있으며, 한국, 중국, 베트남, 태국에서 수입하고 있음

담당자 정보

Seller Manager

고객사 제품 정보

소비자가격	2,135루블 (34,422원)
중량	300g (15g X 20포)
인증	HACCP, FSC22000
마케팅 슬로건	인삼을 9번 찌고 말려서 제조한 흑삼 사용, 진세노사이드 Rg3 함량 증가

Q1. 고객사의 홍삼 농축액 제품에 대한 가격, 포장, 인증 등 경쟁사 제품과의 비교를 통한 강점은 무엇인가요?

제품이 여러 인증을 보유하고 있어 더 많은 고객을 유치할 수 있습니다. 예를 들어 50ml에 45달러인 'X사 코리안 레드 진셍' 제품과 비교한다면, 귀사의 제품은 품질이 우수하면서도 가격이 저렴합니다. 이는 잠재 고객을 끌어들이는 좋은 포인트가 될 수 있습니다. 또한, HACCP 및 FSC22000과 같은 인증을 보유하고 있다는 사실이 판매에 긍정적인 영향을 미칠 것입니다. 고객들은 이러한 인증에 많은 관심을 기울입니다.

Q2. 유통업체 입장에서 제품 선호도와 포장 및 디자인에 관한 개선사항은 어떤 것이 있나요?

수출에 집중할 경우, 특히 러시아로의 수출 시 제품 포장에는 러시아어로 된 설명을 제공하는 것이 매우 효과적입니다. 이는 고객들이 제품 세부 성분에 관한 설명을 쉽게 읽고 이해할 수 있도록 도와줍니다.

Q3. 현지 소비자나 바이어의 관심을 끌 가능성이 가장 높은 홍보 문구 또는 고객사 제품의 주요 특징은 무엇인가요?

"HACCP 인증 시설에서 생산, 농약 잔류물, 벤조피렌, 중금속 검사 완료"와 같은 주요 특징을 강조하는 것이 좋습니다. 러시아 소비자들은 제품 안전에 매우 민감하기 때문에, 이처럼 안전이 입증되었음을 홍보하는 문구는 고객들에게 제품의 뛰어난 품질과 안전성을 강조할 수 있습니다. 따라서 잠재 고객의 구매 가능성이 높아집니다.

14) 사진자료: 압테카(Аптека) 공식 홈페이지

Q4. 현지 소비자 입장에서 홍삼농축액 구매 시 주요 구매 고려사항은 무엇인가요?

러시아에서는 제품의 품질에 많은 관심을 기울입니다. 과거와 달리, 요즘 러시아의 소비자들은 건강식품에 보다 많은 비용을 지출할 수 있으며, 가격보다 품질을 우선적으로 고려합니다. 따라서 홍삼 농축액을 구매할 때, 원산지, 성분, 유통기한 등을 세심하게 확인한 후 구매를 결정합니다.

Q5. 외국 기업이 현지 시장에 제품을 납품하기 위한 절차 및 유통 과정은 어떻게 되나요?

제품이 통관 절차를 통과한 후, 유통업체는 모든 물품을 창고로 배송합니다. 창고에서 보관된 후, 지역 슈퍼마켓으로 운송됩니다. 최종적으로 소비자들은 슈퍼마켓, 상점, 온라인 플랫폼에서 제품을 구매합니다.

Q6. 외국 기업이 러시아로 제품을 수출할 때 통관 절차 및 유의사항은 무엇인가요?

홍삼농축액을 러시아 시장에 진출시키기 위해서는 여러 과정이 필요합니다. 먼저, 러시아 소비자 권리 및 건강 감독청(Rospotrebnadzor)에 제품을 등록하고, 관련 안전 사항을 준수하며, 라벨을 러시아어로 번역해야 합니다. 그 후 수입 라이센스를 취득하고, 포장 목록, 송장, 인증서 등의 통관 서류를 준비합니다. 물류 측면에서는 최적의 배송 옵션을 선택하고, 경험이 풍부한 화물 운송업체와 협력하며, 적절한 러시아 창고를 찾아야 합니다. 또한, 러시아 내 전자상거래 플랫폼 활용을 고려해야 합니다. 관련 마케팅 자료는 러시아 문화에 맞게 수정하고, 지역 광고 규정을 준수해야 합니다. 마지막으로, 규제 변화를 지속적으로 파악하고, 제품의 지속적 규정 준수여부 확인을 위한 테스트를 주기적으로 실시하기를 권장합니다. 이러한 방법을 통해 외국 기업들은 홍삼 농축액을 러시아 시장에 효율적으로 진출시킬 수 있습니다.

Q7. 고객사의 홍삼 농축액 제품이 현지 시장에 진출하기 위한 적절한 유통 채널은 무엇인가요?

홍삼 농축액 제품은 마그닛(Magnit)과 같은 대형 슈퍼마켓을 통해 유통될 수 있습니다. 이러한 대형 슈퍼마켓은 배송 서비스도 제공하므로, 온라인 쇼핑을 선호하는 사람들에게도 귀사 제품의 구매 기회를 제공합니다.

V
경쟁력파악

1. 제품 경쟁력 검증
2. 기업 마케팅 벤치마킹
3. 온라인 인기 제품 리뷰 분석

1. 제품 경쟁력 검증

1) 소비자가격

경쟁제품(제조사)

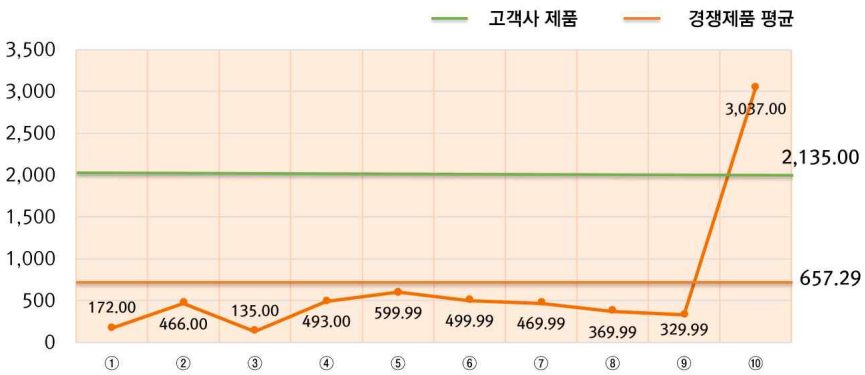
① L-카르니틴 (엔페오 마야크)
② 면역 콤플렉스 (파름파브리카)
③ 에키네시아 시럽 (그린 사이드)
④ 은행잎 추출물 (그린 사이드)
⑤ 데트리막스 액티브 D3 (커티스 헬스 캡 SA)
⑥ 은행나무 추출출+글라이신 (우다차)
⑦ 슈퍼 오메가-3 (빈랍 누트리쉰)
⑧ 스피룰리나&클로렐라 (우다차)
⑨ 에키네시아 추출물 (글로벌 헬스케어)
⑩ NFO 오메가-3 오일 (노르웨이안 피쉬 오일)

▶ 경쟁제품 10개의 평균 소비자가격, 10,596원

고객사 제품의 소비자가격은 약 34,422원으로, 오프라인에서 조사된 경쟁제품 10개의 평균 소비자가격인 10,596원의 약 3.2배 수준으로 높은 편임. 개별 제품별로 살펴보면, 대부분의 경쟁제품의 소비자가격이 고객사 제품의 가격보다 낮은 수준인 것으로 조사되었음. 그러나, 10번 제품인 NFO 오메가-3 오일은 고객사 제품 소비자가격의 약 1.4배 수준으로 높은 가격을 기록함. 고객사는 이와 같은 고급화 전략을 통해 프리미엄 시장을 타겟하는 방안을 추천함

[표 5.1] 러시아 홍삼농축액 소비자가격 경쟁력 분석

(단위: 루블)



2) 섭취 제공횟수

경쟁제품(제조사)

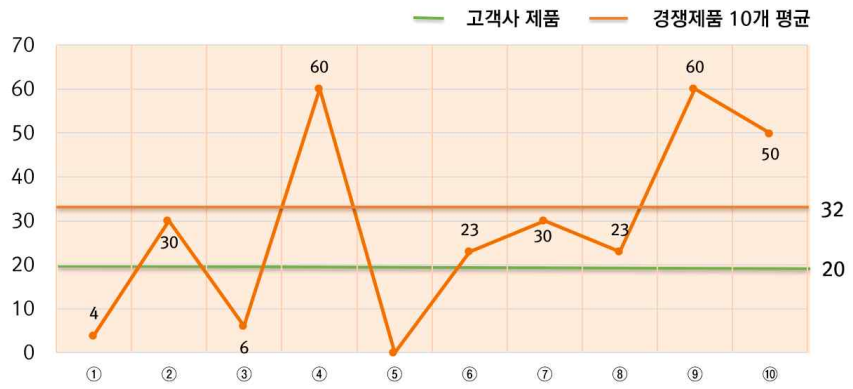
① L-카르니틴 (엔페오 마야크)
② 면역 콤플렉스 (파름파브리카)
③ 에키네시아 시럽 (그린 사이드)
④ 은행잎 추출물 (그린 사이드)
⑤ 데트리막스 액티브 D3 (커티스 헬스 캡 SA)
⑥ 은행나무 추출출+글라이신 (우다차)
⑦ 슈퍼 오메가-3 (빈랍 누트리쉰)
⑧ 스피룰리나&클로렐라 (우다차)
⑨ 에키네시아 추출물 (글로벌 헬스케어)
⑩ NFO 오메가-3 오일 (노르웨이안 피쉬 오일)

▶ 경쟁제품 평균 섭취 제공횟수, 약 32회[15]

고객사 제품의 섭취 제공횟수는 20회로, 현지 조사된 건강식품 경쟁제품의 평균 섭취 제공횟수인 32회 대비 적은 편임. 경쟁제품 중 'NFO 오메가-3 오일' 제품은 50회의 섭취 제공횟수를 제공하여 고객사 제품의 2.5배 수준을 나타냄. 고객사는 섭취 제공횟수를 늘려 관련 경쟁력을 강화하는 방안을 고려할 수 있음

[표 5.2] 러시아 홍삼농축액 섭취 제공횟수 경쟁력 분석

(단위: 회)



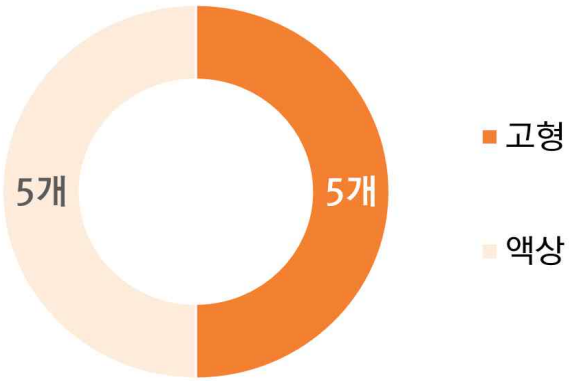
15) 1회 권장 섭취량이 0.05ml로 총 제공횟수 600회에 달하는 데트리막스 액티브 D3 제품 제외

3) 제형(형태)

▶ **경쟁제품 10개 중 5개 제품, 고형 제형으로 판매**

러시아에서 판매되고 있는 경쟁제품 10개의 제형을 조사한 결과, 5개 제품이 고형 제형(캡슐, 타블렛, 소프트젤)이며 나머지 5개 제품은 액상 제형으로 확인되었음. 고객사 제품은 스틱포 형태로 구성되어 있어, 휴대가 용이하고 물이 없어도 섭취가 가능하다는 편리성을 강조하여 시장에 진출하는 방안을 고려해 볼 필요가 있음

[표 5.3] 러시아 홍삼농축액 제형 경쟁력 분석

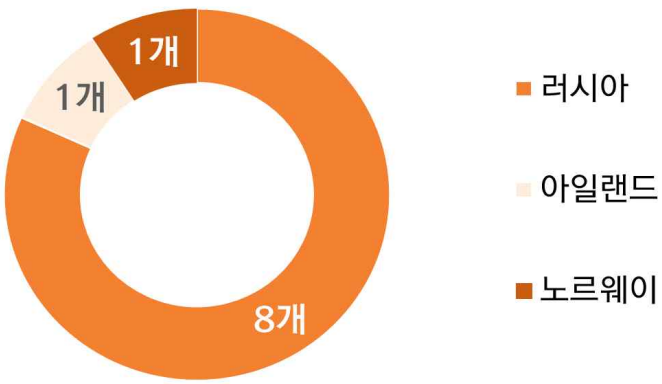


4) 원산지

▶ **경쟁제품 10개 중 8개 제품의 원산지, 러시아**

러시아에서 판매중인 건강식품 경쟁제품 10개의 원산지를 조사한 결과, 8개의 제품이 러시아산이며 나머지 2개 제품은 아일랜드산과 노르웨이산으로 나타남. 대부분의 제품이 러시아산이라는 점을 통해, 건강식품에 있어 자국산 제품 점유율이 높음을 알 수 있음

[표 5.4] 러시아 건강식품 원산지 경쟁력 분석

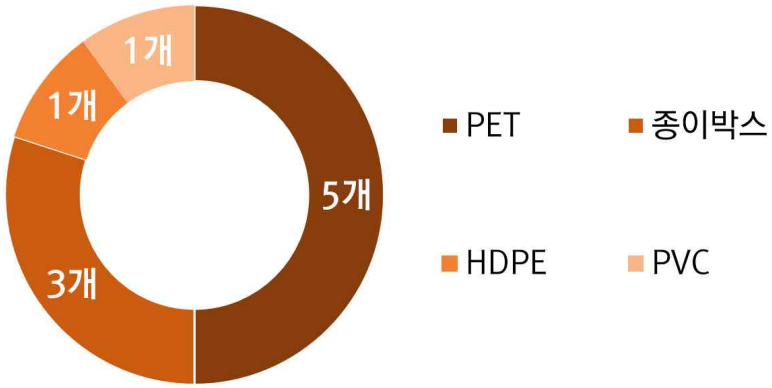


5) 포장 형태

▶ 현지 경쟁제품 10개 중 5개, PET 포장 형태 사용

러시아에서 판매 중인 건강식품 경쟁제품 10개의 포장 형태를 조사한 결과, 5개 제품이 PET 포장 형태를 사용하고 있음. 이 외 종이 박스, HDPE, PVC 등 다양한 포장 형태가 존재하며, 고객사 제품의 내부 포장 형태인 PE 스틱포는 경쟁제품들과 비교했을 때 비교적 차별화된 포장 형태로 볼 수 있음

[표 5.5] 러시아 건강식품 포장 형태 경쟁력 분석

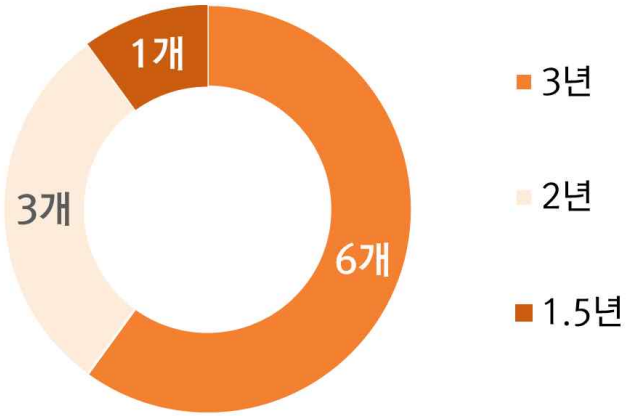


6) 유통기한

▶ 현지 경쟁제품 10개의 평균 유통기한, 2.5년

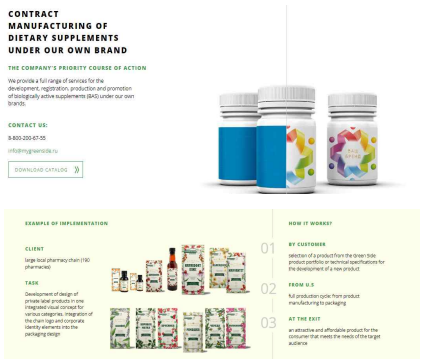
현지 조사된 경쟁제품 10개의 유통기한을 분석한 결과, 평균 유통기한은 약 2.5년으로 나타남. 개별 제품별로 살펴보면, 대부분의 제품이 2년에서 3년 사이의 유통기한을 가지고 있음. 고객사는 제품의 유통기한을 명확히 표기하고, 경쟁제품과 비교하여 유통기한이 비슷한 수준임을 강조할 필요가 있음

[표 5.6] 러시아 건강식품 유통기한 경쟁력 분석



2. 기업 마케팅 벤치마킹

[표 5.7] 건강식품 생산 기업 마케팅 벤치마킹

<table>
<tr><td rowspan="4">선정 기업
기본 정보</td><td>기업명</td><td colspan="2">그린 사이드(ГРИН САЙД)</td></tr>
<tr><td>기업 설명</td><td colspan="2">그린 사이드는 러시아의 보조식품 및 화장품 생산 전문 업체로서, 자체 브랜드인 그린 사이드 헬스케어 및 알타이 약초 상표 등의 제품을 판매하고 있음. 그린 사이드는 건강한 생활 습관을 발전시키고 유익한 자연 제품을 통해 질병 예방을 도모하여 사람들의 삶의 질을 향상시키는 것을 목표로 하며, 최신 기술과 숙련된 인력 활용을 통해 원료와 품질을 엄격히 통제하고 있음. 그린 사이드의 제품은 러시아의 주요 약국 체인에 유통되고 있으며, 블라디보스토크에서 칼리닌그라드까지 러시아 전역에 걸쳐 공급되고 있음</td></tr>
<tr><td rowspan="3">주요
마케팅
전략</td><td rowspan="2">제품 품질관리
기준 소개</td><td colspan="2">
</td></tr>
<tr><td colspan="2">최신 기술을 적용한 생산 방식과 식품 안전 시스템 인증 등을 보유하고 있으며, 제품군별 생산 공정과 관련 성과를 소개하여 고객에게 신뢰감 형성</td></tr>
<tr><td>홍보 현지화</td><td>
</td><td> 
</td></tr>
<tr><td colspan="2">러시아 자사 홈페이지를 구축하여 자사 제품과 기업 정보 제공 및 홍보</td><td>고객이 필요로 하는 제품 개발 수행 및 신규 브랜드 제품 홍보를 위한 개별 프로그램 지원</td></tr>
<tr><td rowspan="3">요약</td><td>판매채널</td><td colspan="2">오프라인 매장(러시아 약국 체인)
온라인 매장(자사몰, 브쿠스빌, 오존, 압테카 등)</td></tr>
<tr><td>홍보채널</td><td colspan="2">자사 홈페이지(러시아)</td></tr>
<tr><td>홍보문구</td><td colspan="2">고품질 제품과 경쟁력 있는 가격</td></tr>
</table>

3. 온라인 인기제품 리뷰 분석

▶ 분석 지표 선정 및 대표 키워드

온라인 인기제품 리뷰 빅데이터 감성분석 진행을 위해 고객사 조사 희망 지표에 따라 분석 대상 지표를 선정함. 선정된 지표는 가격, 용량, 제품 선호도, 맛, 품질로 5가지이며, 선정 지표 및 제품 특징을 기반으로 한 키워드집을 구축하여 리뷰 데이터를 수집함

[표 5.8] 온라인 인기제품 리뷰 분석 지표 및 대표 키워드

지표	지표 설명	대표 키워드
가격	판매 제품 가격에 대한 평가	Price, Cost, Cheap, Expensive 등
용량	판매 제품 용량에 대한 평가	Weight, Quantity, Amount 등
제품 선호도	판매 제품 선호도에 대한 평가	Satisfaction, Repurchase, Prefer, Recommend 등
맛	판매 제품 효능에 대한 평가	Tasty, Delicious, Sweet 등
품질	판매 제품 품질에 대한 평가	Quality, Package, Reliable, Premium 등

▶ 와일드베리에서 판매되고 있는 건강식품 제품 선정

[표 5.9] 온라인 인기제품 리뷰 분석 제품 정보

판매 사이트	와일드베리 (Wildberries)	리뷰 수	148건
제품명	A사 홍삼스틱 (Korean Red Ginseng Root Extract)		
제품 종류	홍삼농축액	소비자가격	2,872루블 (46,296원)
중량	450g (15g*30ea)	포장	종이케이스 / PE스틱
특징	6년근 고려 홍삼 뿌리 추출물과 한방 성분이 함유됨 인삼은 면역력, 기억력, 항산화 작용, 혈소판 자극에 의한 혈액 응고를 억제하고 피로를 감소시켜 혈액 순환을 개선하는데 도움을 줄 수 있습니다.		

3. 온라인 인기제품 리뷰 분석

조사 제품

사이트	와일드베리
분석 건수	148건
제품명	A사 홍삼스틱
제품 종류	홍삼농축액
소비자가격	2,872루블 (46,296원)
중량	450g (15g*30ea)
포장	종이케이스 (PE스틱)
성분	6년근 고려 홍삼 뿌리 추출물과 한방 성분 함유 인삼은 면역력, 기억력, 항산화 작용, 혈소판 자극에 의한 혈액 응고를 억제하고 피로를 감소시켜 혈액 순환을 개선하는데 도움을 줄 수 있음

▸ 온라인 인기제품 리뷰 감성분석 결과, 높은 '제품 선호도' 확인

빅데이터 분석을 통해 러시아 온라인 쇼핑몰 와일드베리에서 판매되고 있는 홍삼농축액 인기 제품의 리뷰 감성분석을 실시함. 그 결과, '제품 선호 여부'에 대한 긍정 점수가 109점으로 가장 높게 나타나 제품에 대한 소비자의 선호도가 가장 높음. 다음으로는 '품질'에 대한 긍정 점수가 94점으로 높은 편인 것으로 조사되어, 러시아 소비자들은 온라인에서 판매되고 있는 홍삼농축액 제품에 대하여 선호 여부와 품질에 대한 관심도가 높은 편임을 확인함

[표 5.10] 온라인 인기제품 리뷰 분석

(단위: 점)

[평가지표별 소비자 감성분석 결과]

지 표	긍정 점수	부정 점수
가격	22	11
맛	70	22
제품 선호도	109	19
용량	15	8
품질	94	22
종합	310	82

3. 온라인 인기제품 리뷰 분석

▸ 선호 요인: 우수한 효능과 품질로 제품 선호도 증가 확인

홍삼농축액 제품의 주 선호 요인으로 우수한 효능과 품질에 관한 긍정적 리뷰가 다수 확인됨. 이에 따라 제품 선호도가 증가하여 지속적인 재구매와 추천 등이 이루어지고 있는 것으로 나타남

“It really works! Increased strength!”

“Raises blood pressure. Gives energy.”

“정말 효과가 있습니다. 힘이 강해졌어요!”

“혈압을 높여주고 에너지를 얻었습니다.”

▸ 비선호 요인: 포장과 부작용에 대한 불만 요인

홍삼농축액 제품의 비선호 요인으로는 제품 포장의 파손이나 제품 섭취 후 발생하는 부작용 등에 관한 부정적 리뷰가 일부 확인됨

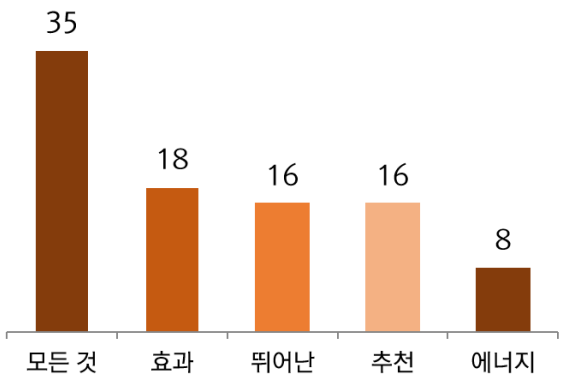
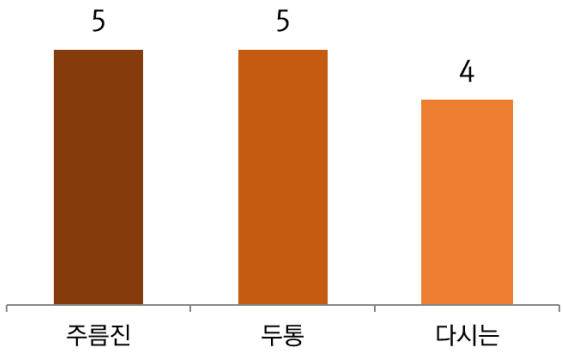
“How to bestow this shame? The whole box is wrinkled!”

“I drank for 15 days, I started getting a headache, although I hadn’t had a headache for 2 years.”

“이 부끄러움을 어떻게 감당할 수 있을까요? 상자 전체가 구겨졌어요!”

“2년 동안 두통이 없었는데 15일간 섭취 후 두통이 생기기 시작했습니다.”

[표 5.11] 러시아 홍삼농축액 온라인 인기제품 선호·비선호 요인 분석

선호 요인	비선호 요인
	

[참고문헌]

■ 참고 사이트

1. 러시아 고용노동청 국가정보시스템 (www.trudvsem.ru)
2. 스태티스타 (www.statista.com)
3. 와일드베리 홈페이지 (www.wildberries.ru)
4. 오존 홈페이지 (www.ozon.ru)
5. 얀덱스 마켓 홈페이지 (www.market.yandex.ru)
6. 유로스파 홈페이지 (www.myspar.ru)
7. 브쿠스빌 홈페이지 (www.vkusvill.ru)
8. 페레크레스토크 홈페이지 (www.perekrestok.ru)
9. 바샤 노메르.1 압테카 홈페이지 (www.vn1.ru)
10. 그린사이드 (www.mygreenside.ru)
11. 노르웨이안 피쉬오일 (www.norwegianfishoil.com)
12. J사 (www.joylifekorea.com)
13. 리글라 홈페이지 (www.rigla.ru)
14. 36.6 홈페이지 (www.366.ru)
15. 압테카 홈페이지 (www.apteka.ru)

한국농수산식품유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

· 발행 겸 편집 | aT 한국농수산식품유통공사
· 발 행 일 자 | 2024.07.26

본 보고서 내용의 전부 또는 일부에 대한
무단전재 및 재배포는 저작권법에 의하여 금지되어 있습니다.
본문 내용 중 문의사항이나 개선할 사항에 대해서는
aT 한국농수산식품유통공사로 연락하여 주시기 바랍니다.

Copyright 2024 aT 한국농수산식품유통공사 All Rights Reserved.
Printed in Korea

KATI 농식품수출정보