

한·미 사업 기회, 내 사업체는 준비되어 있는가

오랜 기간 쌓아온 거래처, 유통망, 브랜드, 인허가는 사업체의 중요한 기반입니다. 이러한 자산은 한국 기업의 미국 진출이나 사업체 인수 과정에서 어떤 의미를 가질까요?

창간호는 뷰티 서플라이와 유통, 뷰티 브랜드·지식재산권, 경량 의료기기, 일회용 의료소모품을 중심으로 한·미 간 사업 기회를 살펴봅니다. 미국 시장에 진출하려는 기업의 필요와 은퇴·승계를 고민하는 미주 한인 사업주의 과제가 만나는 지점에 주목합니다.

핵심은 사업체가 보유한 강점을 다른 소유주에게도 이전할 수 있는가입니다. 거래처 관계가 계약으로 남아 있는지, 상표와 인허가의 명목이 정리되어 있는지, 소유주 없이도 운영이 가능한지가 중요한 질문이 됩니다. 이러한 준비는 매각뿐 아니라 사업의 안정적인 운영과 승계에도 도움이 됩니다.

전체 보고서에서는 산업별 기회, 한·미 양방향 진입장벽, 매각·라이선싱·합작 등 다양한 선택지와 사업체 준비도 점검표를 확인하실 수 있습니다.

**전체 보고서 받기 - 이름과 이메일을
입력하시면 한국어 보고서를 보내드립니다.**

