



2026 멕시코 시장 진출 실전 과정

한류 소비재의 새로운 성장 시장, 멕시코
KOTRA가 설계한 로드맵으로 성공적인 멕시코 시장 진출에 도전해보세요!
수출 초보기업도 쉽게 실행가능한 실무를 단계별로 제시합니다.

I 교육 개요

교육 일정	2026.10.28 (수) 10:00 - 17:00 (6시간, 휴식 1시간)
교육 장소	KOTRA IKP 3층 중강의실 (서울 서초구 헌릉로 7)
수 강 료	150,000원/인 계좌이체 및 *수출바우처 사용 가능 단체 할인 제공 (2~4인 5%, 5~9인 10%) 단 수출바우처 사용시 할인 해당없음
모집 기한	2026.10.26(월)까지 교육비 완납 (교육시작 1일 전부터 환불불가)

I 교육 목표

- ☒ 멕시코 소비시장과 통상환경 이해
- ☒ 기업별 맞춤형 시장 진입 전략 수립
- ☒ 현지 소비자 분석, 마케팅·온라인 판매채널 활용, 유통 및 파트너 발굴 등 실전 수출 역량 강화
- ☒ 관세·인증·통관·물류 등 수출 과정의 주요 요소 파악을 통해 멕시코 시장 진출 실행계획을 수립

I 교육 커리큘럼

시간	강의 주제	세부 내용
10:00-10:50	멕시코 소비시장과 최신 통상환경	- 멕시코 소비시장 규모와 주요 소비층 분석 및 K 소비재 수요 파악 - 지역별·소득계층별 소비 특성 알아보기 - 한·멕시코 FTA 부재와 2026년 非FTA국 수입품 관세 인상 동향 - 수출 초보기업의 시장성 및 가격경쟁력 판단 기준 제시
11:00-11:50	멕시코 소비자 마케팅과 온라인 판매채널 활용	- 지역·연령·소득·라이프스타일에 따른 핵심 고객 설정 - K소비재의 포지셔닝과 스페인어 브랜드 메시지 - 가격·샘플·묶음판매·프로모션 방법 설계 - 멕시코 SNS·인플루언서·리뷰·UGC 활용법 - 온라인 플랫폼(Amazon México·Mercado Libre) 채널 특성과 기본 입점 구조 원리 배우기
12:00-13:00	점심	
13:00-13:50	관세·인증·통관·물류와 운영 실무	- HS Code 별 관세 인상 적용 여부 확인 - 경쟁국 특혜관세와 가격조건 비교 - 한국발 직배송과 멕시코 현지재고 보유 비교 - 수입자·통관사의 역할 - NOM·COFEPRIS·스페인어 라벨·상표권 사전점검
14:00-14:50	유통경로 선택과 현지 파트너 활용	- 직구·마켓플레이스·현지 벤더·리테일러 비교 - 수입자·벤더·유통업체·온라인 판매자의 역할 - 제품 특성·MOQ·마진·재고·반품에 따른 경로 선택 - 잠재 파트너 발굴과 검증 - 가격·독점권·결제조건 협상
15:00-15:50	정부 지원사업 심본 활용하기	- 수출 준비단계별 정부지원사업 지도 - KOTRA 해외시장조사·지사화·해외전시회·무역사절단 활용 - 수출바우처·전자상거래·물류·인증·해외규격 지원 연계 - 플랫폼 협력사업 활용 시 확인사항
16:00-16:50	멕시코 비즈니스 커뮤니케이션과 실행계획	- 관계와 신뢰 중심의 의사결정 - 첫 접촉·화상상담·대면 미팅의 표현과 태도 - 이메일·WhatsApp 후속 연락 - 호의적 반응과 구매확약의 구분 - 정부지원사업을 반영한 기업별 진출계획과 질의응답

* 세부 내용 및 교육시간은 사정에 따라 변경 될 수 있습니다.

I 신청 방법

- ☒ 무역투자24 홈페이지 내 온라인 신청 (<https://www.kotra.or.kr>)
→ '교육명' 검색 → '2026 멕시코 시장 진출 실전 과정' 검색

I 수강료 납부 방법

- ☒ 신청내역 확인후 기재된 이메일로 납부방법 및 납부처 순차 안내 드립니다
계좌이체 및 *수출바우처 사용 가능

I 수출바우처 사용 방법 (이메일 수신 후 진행)

수출바우처 홈페이지 접속 ➡ (KOTRA) 해외시장 진출 전략 수립과정 ➡ 금액은 과정별 상이 *개별 문의 요망 ➡ 국가 및 언어 임의 입력 후 구매 신청

- ☒ 교육과정 문의: 02-3497-1184 (KOTRA아카데미) | jeoungs@kotra.or.kr