

세일즈 에이전트 활용해

글로벌 바이어 소개 받기

deepsales.com

딥세일즈(주) 국내 1위 리드 제공 서비스

세일즈 인텔리전스로 기업의 해외 영업을 지원합니다!



법인 설립일

21년 11월



가입 고객 수

1,345곳



누적 투자금액

50억원



뉴스레터 구독자

27,584명



해외 법인 수

1개



해외 매출 비중

16%

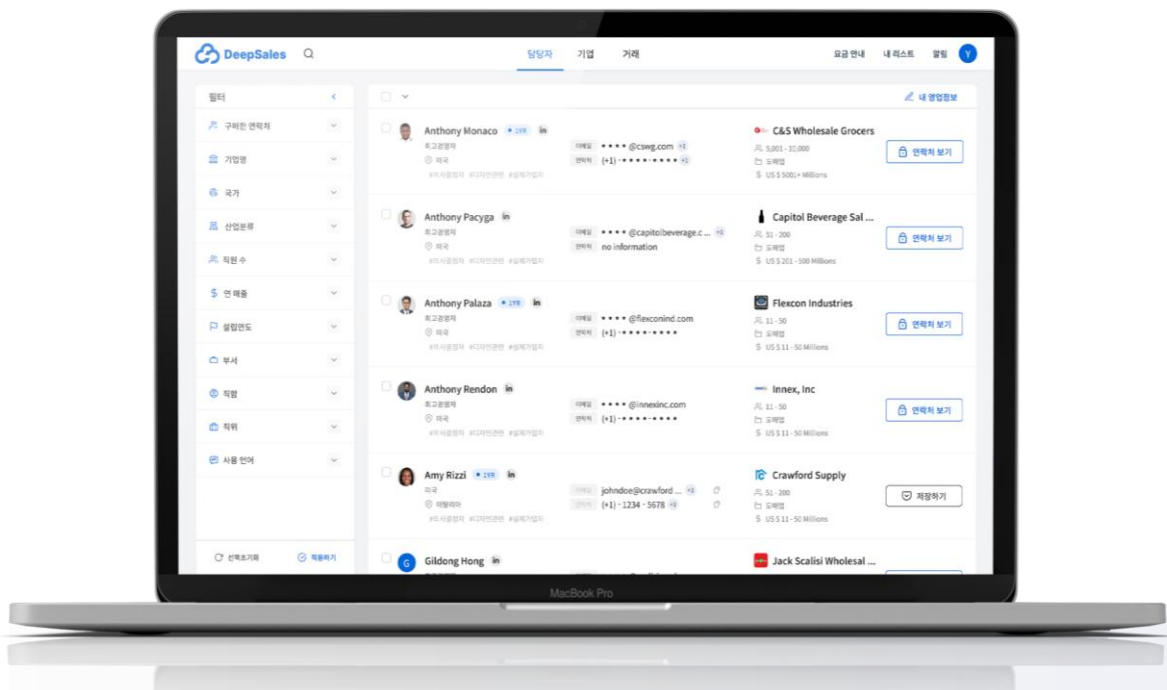


전체 직원 수

29명

세일즈 에이전트, 딥세일즈에서 출시한 B2B 세일즈 인공지능 입니다

1억개 B2B 네트워크



영업 대행 인공지능

바이어 자동 발굴

- 글로벌 데이터 기반 타겟팅
- 산업, 지역 맞춤형 필터링
- 365/24시간 운영

맞춤형 연락

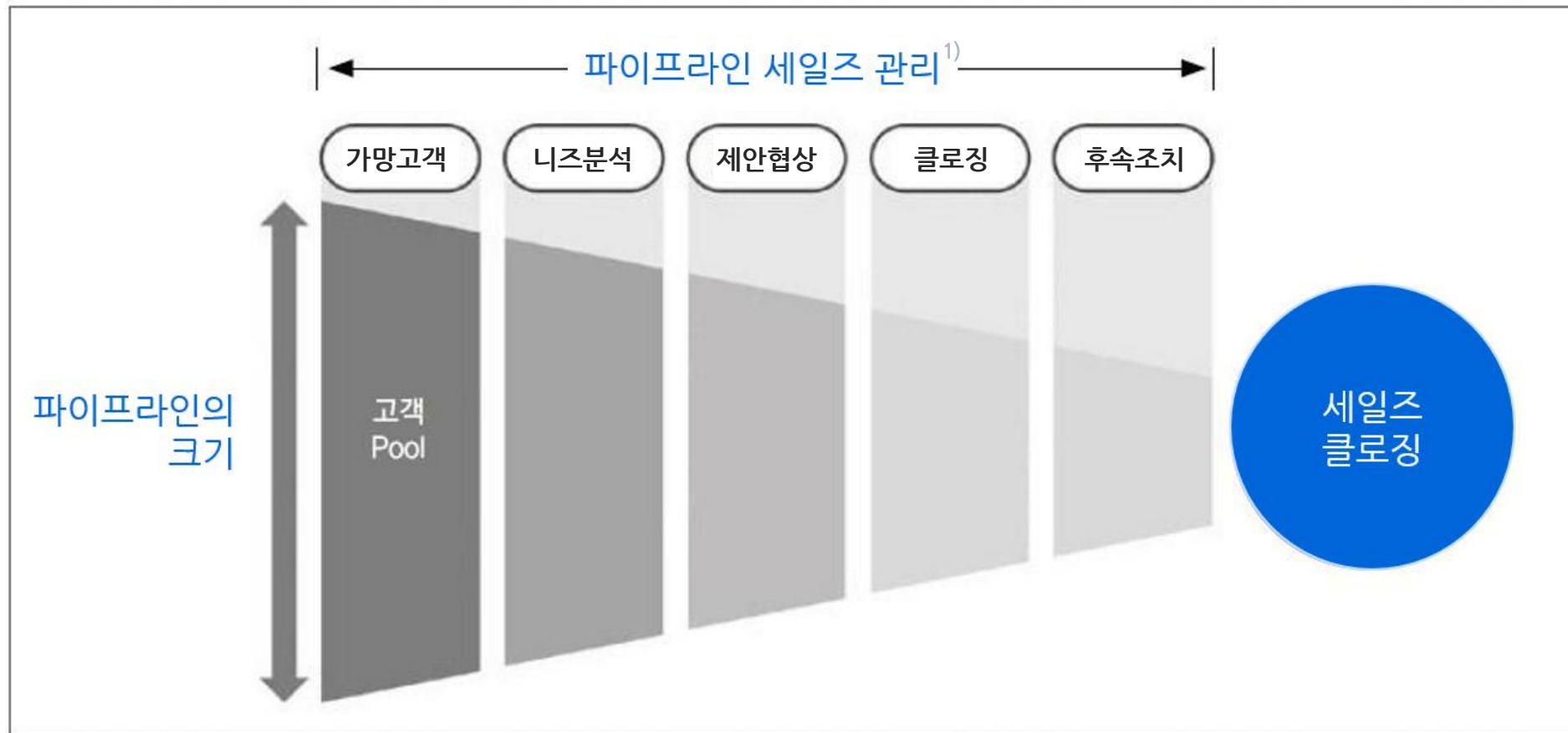
- 자동으로 개인화된 메시지 작성
- 영어/중국어 등 주요 언어 영업
- 응답률 중심 최적화

미팅 연결

- 거래 가능성 높은 바이어 우선 연결
- 관심있는 바이어 회신 오면 미팅 조율
- 실시간 알림 연동

신규 고객의 80%는 매출로 전환되지 않으며, 남은 20%가 기회로 전환되는 데만 3개월 이상 소요됩니다

영업 담당자가 처음부터 거래 성사율이 높은 가망고객 정보만 얻을 수 있다면?



(1) 최용주, 김상범. (2014), 영업의 미래. B2B 세일즈 파이프라인. 울림.

세일즈 에이전트: 기업의 해외 영업을 진행하는 인공지능

인간 역량을 뛰어넘는 세일즈 에이전트가 영업 담당자 정보를 기반으로, 잠재 바이어를 찾고, 구매 의도를 파악하고, 초기 연락을 통해 영업 담당자들이 실제 세일즈에만 집중할 수 있도록 지원합니다



에이전트 기반의 바이어 발굴



전 세계 1억명 이상의 B2B 담당자 정보를 보유하고 있습니다

480개가 넘는 데이터 소스를 통해 글로벌 세일즈와 관련된 데이터를 가져오고 있어요

데이터 소싱채널

dun & bradstreet

전자공시시스템
DART

exportHub
Trade happens here.

Alibaba.com®

STP KISED
KOREA START UP

WeTrade

naukri.com

FIN
PRO

KOMPASS
Your route to business worldwide

saramin

JETRO

TRADEKEY
Your Key To Global Trade

KITA

香港貿易發展局
Hong Kong Trade Development Council

sba

And more...

데이터 소싱 계약

파이낸셜 뉴스

오은선 기자 2021.12.01

딥세일즈-트레이드키, AI 수출입 서비스 MOU 체결



시스타트업 '딥세일즈'와 B2B 플랫폼 '트레이드키'는 딥세일즈 인공지능(AI) 수출입 플랫폼 고도화를 위한 업무협약(MOU)을 맺었다고 1일 밝혔다. 딥세일즈는 제조사와 브랜드사, 소매상이 적합한 해외 바이어를 찾을 수 있도록 연결하는 인공지능 매칭 솔루션이다. 트레이드키는 기업들을 위한 해외 바이어 발굴 및 디지털 마케팅 서비스를 제공하는 세계 2위 B2B 플랫폼이다.

딥랭크 알고리즘¹⁾ 판매자 정보 기반으로 잠재 바이어 추론하는 인공지능

90M

학습한 바이어 숫자

10M

누적 선호증권

12만

누적 구매요청

0.2M

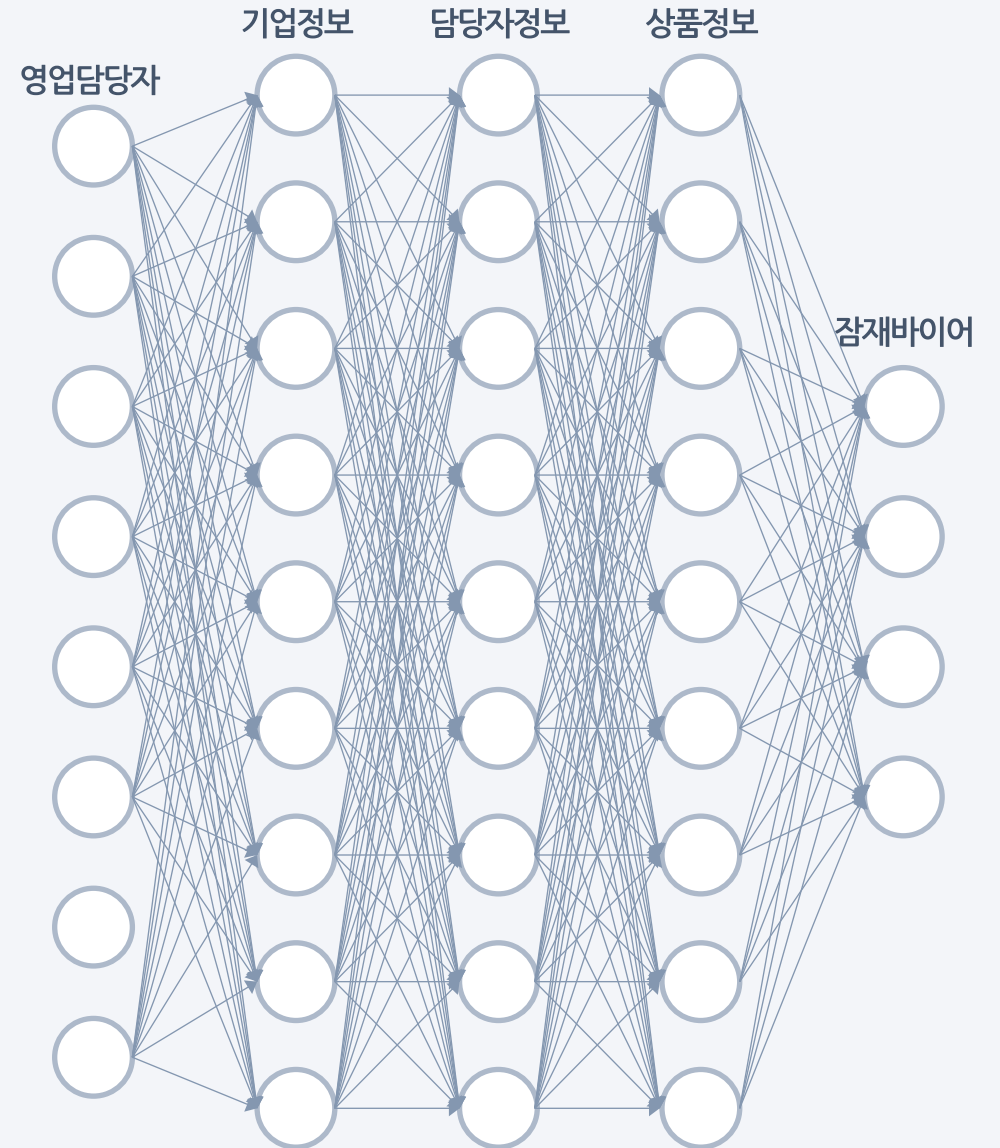
일평균 데이터 처리량

46%

AI 추론 정확도

4개

AI 관련 출원/등록 특허



사용방법, 에이전트가 매달 우리 회사와 관련된 바이어를 연결해드려요¹⁾ 딜 클로징에만 집중하세요!²⁾



1

회원 가입
및 결제



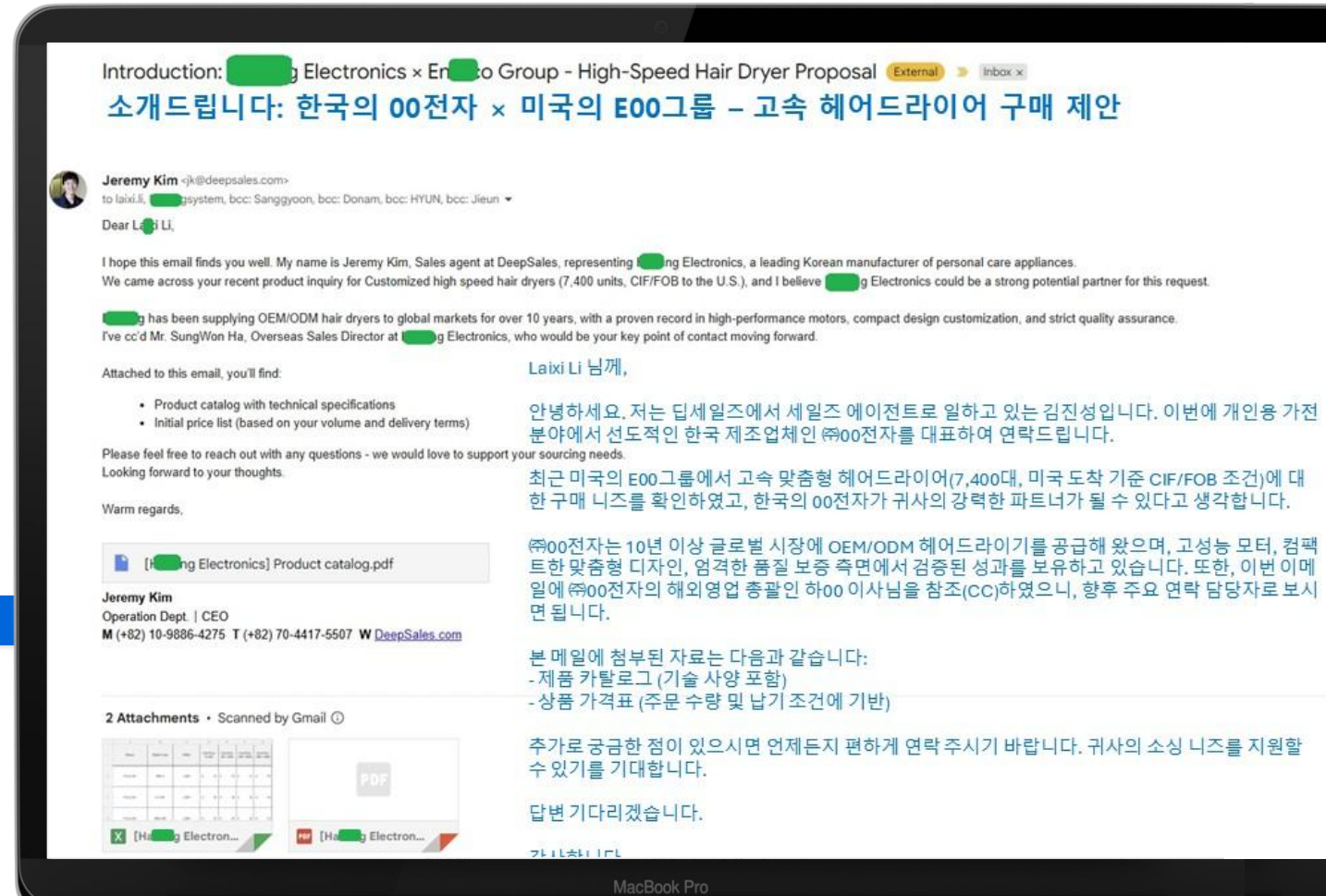
2

내 영업정보
입력



3

실시간 바이어
연결



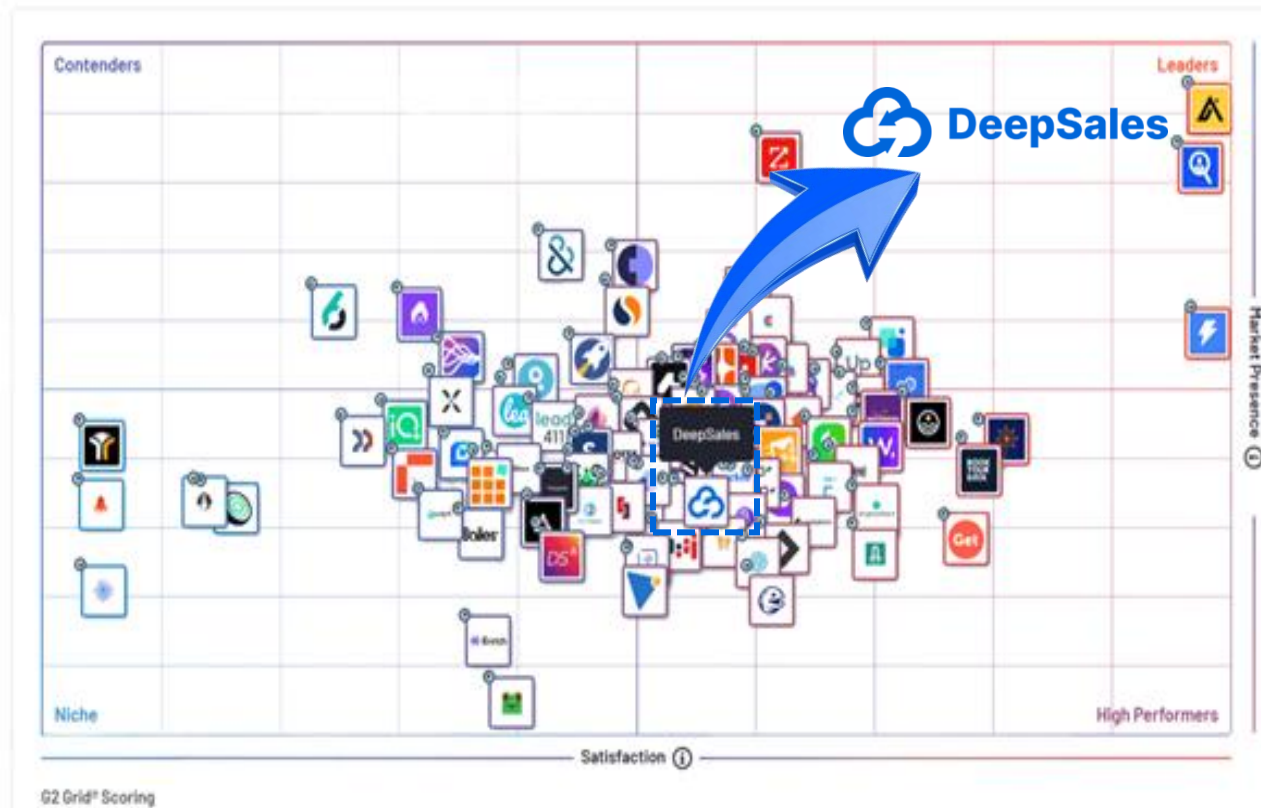
1) BDR(Business Development Representative): 잠재 고객을 찾아 첫 연결을 만드는 역할(Outbound 중심)

2) AE(Account Executive): 연결된 고객과 신뢰를 쌓고 실제 계약을 성사시키는 역할(영업 마무리)

글로벌 수준의 세일즈 에이전트를 만들고 있어요

미국 플레이어들이 없는 아시아 데이터와 향상된 잠재 고객 추론 시스템을 기반으로 글로벌에서 성과를 인정받고 있습니다

<리드 인텔리전스 SW 분야 G2 그리드 맵> ¹⁾



딥세일즈, G2 그리드 선발... 리드 인텔리전스 분야 고성과 인정 AD

진성완 기자 kim25721@naver.com

작성 2025.01.24 03:26 수정 2025.02.27 04:43

기사 제공처 : 패트론타임스 / 등록기자: 진성완 [기자에게 문의하기] 👍 / 🗨



1) 딥세일즈, G2그리드 선발... 리드 인텔리전스 분야 고성과 인정, <https://www.youthassembly.kr/news/818376>

비싼 인건비에 돈 쓰지 마세요, AI를 고용하세요

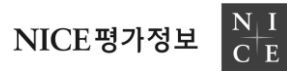
24시간 365일 바이어를 찾아주는 세일즈 에이전트. 실제 거래를 만드는 해외 영업 파트너

모든 플랜에 포함되는 서비스	
프로(Pro)	엘리트(Elite)
아웃바운드 영업 서비스에 대한 이해 및 체험	비즈니스를 확장하고 생산성을 효과적으로 향상하도록 지원
100만원/월	200만원/월
매달 평균 3개 미팅 주선 영업한 잠재 바이어 리스트 발송 매달 영업 진행 보고서 발송	매달 평균 6개 미팅 주선 영업한 잠재 바이어 리스트 발송 매달 영업 진행 보고서 발송
500개 이메일 발송 - 내 리스트 다운로드 - 바이어 구매의도 추론	1,000개 이메일 발송 - 내 리스트 다운로드 - 인프라 추가 가능
잠재 바이어 발굴 및 생성	
- 자체 DB에서 무제한의 리드 생성 - 링크드인 Sales Navigator DB연동 - 전화증권(BL) 기반 잠재고객 발굴 - 특정 텍스트택 사용중인 기업 발굴 - 웹사이트 방문자 추적 기능 - 의사 결정자 추적 - 발굴한 바이어 데이터 강화 기능	
아웃리치 역량	
- 바이어별 개인화된 영업 메시지 생성 - 링크드인 연결 요청 - 링크드인 다이렉트 메시지 발송 - 전화 및 문자 메시지 발송 - 바이어 응답 시 10분 내 답장 시퀀스 - 캠페인 진행 위한 LLM 세팅 - 영어, 중국어 등 5개 언어 영업	
이메일 인프라 설정	
- 새로운 인박스 생성 - 진행할 이메일 위밍업 3단계의 이메일 인증 - 이메일 도메인 상태 추적 - 바운스 방지	
온보딩 및 지원	
- 전담 고투마켓 엔지니어 배정 - 카카오톡/슬랙/줌/이메일 통한 지원 - 고객 성공 매니저 배정 - 맞춤형 ICP 추론 및 추천 - 이메일/Calendly/왓츠앱 통한 바이어 주선	

*부가세 미포함 가격입니다

가입회원 리스트

2023년 11월 서비스 베타 런칭 이후, 국내외 1,300여개 기업 고객이 딥세일즈를 사용 중 입니다



사용사례

한국의 마스크 제조사를 프랑스 대기업에 연결



데일리시큐

우진영 기자 2020.11.10

딥세일즈, 국내산 마스크 LVMH 계열사에 입점

한국산 마스크 프랑스 대기업에 납품 연결,, 연간 9억원 규모
세포라, 네타포르테, 24S 등 관련 계열사 납품 확대

딥세일즈는 국내산 패션마스크 브레스실버를 루이비통모
에헤네시(LVMH) 그룹의 계열사인 슈발블랑(Cheval
Blanc) 리조트에 입점시켰다고 10일 밝혔다. 슈발블랑은
LVMH 그룹에서 현대적인 프랑스 호텔 산업의 비전을 제
시하겠다는 전략 아래 2009년에 오픈한 호텔 브랜드이
다. 딥세일즈는 이번 계약으로 국산 마스크 3종을 프랑스
슈발블랑에 1년간 수출 공급할 예정이며, 이후 한국



브랜드 상품들을 순차적으로 엄선해 입점시킬 계획이다. 딥세일즈는 제조사와 바이어를 연결하는 수출입분야
B2B 커머스 사이트로 제조사의 판매상품, 매출, 원산지, HS코드 등의 다양한 변수를 분석해 제조사에게 맞는 바이
어를 찾고 실제 수출까지 성사시키고 있다. 인공지능(AI)을 활용해 최적의 바이어를 찾아내고, 자체 트레이더 팀이
영업을 진행하고 있다. 딥세일즈 관계자는 “이번에 진출한 슈발블랑을 포함해 앞으로도 세포라(sephora), 네타포
르테(net-a-porter), 24S 등 LVMH의 다양한 온오프라인 플랫폼을 통해 유럽시장에 차별화된 브랜드와 제품을 효
과적으로 전달하기 위한 노력을 지속해서 이어나가겠다”라고 말했다.

사용사례

글로벌 유통사들과 소싱 지원 파트너십 진행
업체별 \$1M~\$100M 구매 연결



캐나다 업체 연간 구매금액

130억원



연결한 공급업체

17곳



사용사례

“과거엔 데이터를 수작업으로 수집해 비효율적이었지만, 딥세일즈 통해 고품질 리드를 확보하게 되었습니다”

오늘룩, 이정호 대표이사



딥세일즈 도입 후 매출 성장

2.8배



브랜드 인지도(구글 기준) 증가

354%

사용사례

창업기업제품 매칭

www.stp-bizm.com

창업기업제품 공공기관 구매상담회 매칭 시스템

창업기업

공공시장 진출을 희망하는 창업기업

창업기업 바로가기

공공기관

구매상담회에 참가하는 수요기관

공공기관 바로가기

₩

딥세일즈에서 매칭한 총 금액

1,309억원

🔗

연간 시장규모

30조원

중소벤처기업부

STP 창업진흥원

사용사례

Artificial Intelligence Times
인공지능신문
www.aitimes.kr

전미준 기자 2022.02.22

AI가 뉴욕 패션위크 디자이너와 바이어 연결... 최대 15배 빠른 세일즈 효율

-인공지능 활용해 디자이너별로 잠재 바이어 연결해 매칭 수 극대화
-박람회 기업의 디지털 트랜스포메이션 툴로 진화한 인공지능

딥세일즈의 인공지능(AI)이 지난 11일부터 16일까지 뉴욕에서 개최된 '2022 뉴욕패션위크(New York Fashion Week)'에 참석한 디자이너들의 글로벌 바이어 연결을 지원해 화제를 모으고 있다.

딥세일즈는 2021년에 설립된 무역 분야의 스타트업으로, 전 세계 기업 정보를 분석해 제조사들이 빠르게 해외 바이어를 찾을 수 있도록 지원하

NYFW
THE SHOWS

이번 뉴욕패션위크에 참여한 프롬웨얼(FROMWHERE), 그리디어스(Greedilous), 밋마이(Bach Mai)등 국내외 탑 디자이너들이 딥세일즈 인공지능을 활용해 신규 바이어 발굴을 한 것으로 전해졌다.

뉴욕패션위크 메인 스테이지에서 '그리디어스 바이 틸다(Greedilous by Tilda)'를 선보인 그리디어스 박윤희 디자이너는 이미 글로벌 패션기업들은 제조부터 유통에 이르기까지 AI를 적극적으로 활용하는 추세"라며 "이번 서비스를 통해 뉴욕패션위크 스테이지에 물리적으로 참석하지 못했던 글로벌 잠재 바이어들을 찾아서 그리디어스만의 유니크한 가치를 전달하고 구매 협상을 이어갈 수 있어 뜻깊었다"고 말했다.

사용사례

코트라 서비스 개선 파트너 공모전 최우수로 선정,
메인 서비스인 '해드림', '트라이빅' 서비스에 딥세일즈 연동



해드림 서비스 일일 방문자

6.4만명



서비스 출시일

25년 6월

제 2024-003호

kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency

상 장

최 우 수

수상팀 : 딥세일즈

성 명 : 대표 김진성

위 팀은 대한무역투자진흥공사(KOTRA)가 개최한
2024 수출·해외진출정보 서비스 개선 파트너 공모전에
가장 우수한 프로젝트를 제출하였으므로
이와 같이 최우수상을 수여합니다.



2024년 12월 5일

KOTRA 디지털무역투자본부

본부장 이 정 훈



사용사례

Artificial Intelligence Times
인공지능신문
www.aitime.kr

전미준 기자 2022.02.22

딥세일즈, 인공지능 여성발명왕 참가기업 120여개사 지원...

-특허청 주최 '여성발명왕 엑스포'서 AI기반 해외판로 개척 지원
-여성 발명기업 맞춤형 영업 전략으로 글로벌 시장 진출 가속화

딥세일즈는 오는 25일부터 27일까지 경기 고양시 킨텍스에서 열리는 '2022 여성발명왕 EXPO, 대한민국 세계여성 발명대회 및 여성발명품 박람회'에 참가해 특허·디자인 등 산업재산권을 출원하거나 등록받은 여성 발명인들의 우수한 발명품의 해외 판로 개척을 지원한다. 딥세일즈는 2021년에 설립된 인공지능 스타트업으로, 전 세계의 무역 정보를 분석해 일반 제조사들이 거래성사 확률이 높은 잠재 바이어를 예측하고, 맞춤형 영업을 할 수 있도록 지원하고 있다. 이번 여성발명왕에 부스를 마련한

선우기획 한순옥 대표는 “최근 들어 점점 더 많은 여성들이 지식재산(IP)을 통해 성공적인 기업인으로 성장하고 있다”라며 “딥세일즈 서비스를 이용해 해외판로개척 분야에서 디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation)을 준비할 수 있어서 뜻깊었다”고 말했다. 딥세일즈 인공지능은 제조사의 정보를 학습한 후에 거래 성사 확률이 높을 것으로 예상되는 해외의 바이어들을 실시간으로 추천해주는 것이 특징이다. 상품 카테고리, 브랜드 인지도, 사용 기술, B2B 관세 하위 등 해외 바이어 개척에 맞춰

2022
여성발명왕EXPO
대한민국 세계여성발명대회 및 여성발명품박람회



 DeepSales

사용사례



MTN 뉴스

이유민 기자 2021-11-19

"스타트업이 일냈다"... 한국 AI 스타트업 '딥세일즈', 요소수 대량 확보

-인공지능 기반 B2B 데이터 활용해 베트남에서 요소수 확보
-확보 요소수 4,000톤 규모...민간업체가 확보한 요소수 규모로는 '최대치'

요소수 품귀 사태로 인한 물류대란의 우려가 커지는 가운데 국내 AI 스타트업이 인공지능을 활용해 요소수를 대량으로 확보했다.

인공지능 기반의 B2B 회사인 딥세일즈가 베트남에서 요소수를 확보했다고 19일 밝혔다. 우리나라 민간 기업이 해외에서 요소수를 확보한 건 LX인터네셔널(옛 LG상사), 포스코 인터네셔널에 이어 세 번째다. 딥세일즈가 베트남에서 구한 요소수는 4,000톤 규모로 (12월 1일 기준 2,000톤, 12월 말 기준 추가 2,000톤) 기존 민간업체가 확보한 요소수 규모로는 최대치다. 인공지능을 이용해 거래 성사 확률이 높은 전 세계

매칭 해주는 서비스를 운영 중인 딥세일즈는 지난 10일 기준 바이어들의 요소수 구매 요청을 받았다. 그동안 전 세계 무역과 관련된 상품정보, 선하증권정보, 통관정보, 기업 정보까지 다양한 변수들의 상관관계까지 계산돼 가공된 데이터베이스를 구축한 딥세일즈는 자체 알고리즘 '딥랭크'를 활용해 요소수 수출이 가능한 업체를 분석했다. 전세계 기존 요소수 생산공장들과 한번이라도 요소 및 요소수를 취급하던 업체들 기타 요소수를 취급할 가능성이 있는 운사상품



세일즈 에이전트 도입

채팅 문의하기 (Click)

