



2026 인도 진출 실전 설명회

인도 진출, 진입에서 흑자까지

인도에 법인을 세우는 것과 인도에서 돈을 버는 것은 다른 문제입니다. 인도에서 흑자를 낸 중소기업은 무엇이 달랐는지, 어떤 채널과 파트너를 통해 팔아야 하는지, 매달 · 매년 돌아오는 신고와 갹신은 어떻게 놓치지 않는지 — 2017년부터 100개 이상 기업의 인도 진출과 운영을 수행해 온 아둘람컨설팅이 사례와 숫자로 안내합니다.

**100+**

인도 진출 · 운영 수행 기업

300+

BIS · CDSCO 등 인증 취득

4개 거점

벵갈루루 · 첸나이 · 델리 · 서울

이런 기업에 필요합니다

01 인도에서 어떻게 팔지 정하지 못한 기업

판매 채널 · 유통 파트너 · 영업 방식과 수익 구조를 설계해야 하는 경우

02 인도 세무 · 인증 문제로 발이 묶인 기업

인증 지연으로 판매를 시작하지 못하거나, 세무 통지서 · 가산금 · 신고 누락이 반복되는 경우

03 파트너 · 법인 · 공장을 앞둔 기업

합작 파트너 검증, 공장 부지 · 건축, 설립 이후 운영 체계까지 미리 알고 싶은 경우

일시

10. 22 (목)
13:30 ~ 16:00

등록 13:00부터

장소

KOTRA 본사
본관 2층 강의장서울 서초구 현릉로 13 · 양재시민의숲역 3번
출구

참가비

50,000원부가세 포함 · 계좌이체
세금계산서 · 현금영수증

프로그램

10월 22일 (목) · KOTRA 본사 본관 2층 강의장

13:00 등록 · 자료 배부

13:30 개회 · 진행 안내

노영지 대리 · 아둘람컨설팅

13:35 인도에서 흑자를 낸 중소기업은 무엇이 달랐나

자동차 부품 협력사 · 합작법인 · K-뷰티 브랜드의 운영 방식, 고전 사례로 본 흑자 조건

임인애 대표 · 아둘람컨설팅

14:05 인도에서 파는 법 — 소비자 · 산업재

소비재: 온라인 · 쿠팡머스 · 유통사 채널과 마케팅 / 산업재: 벤더 등록 · 기술 영업 · 합작 파트너

소비재 — 임인애 대표 · 아둘람컨설팅 | 산업재 — 인도 타타그룹 계열사 한국인 임원 (예정)

14:35 휴식

14:45 세우고 나서가 더 어렵다 — 인도 법인이 놓치는 신고 · 갹신

인도 법인이 챙겨야 할 신고 · 납부 · 갹신 일정, 누락으로 문제가 된 사례, 기한 관리 방법

이선민 이사 (CTO) · 아둘람컨설팅

15:10 제품은 준비됐는데 팔 수 없다면 — 인도 세무와 인증

첫해 세무 · 노무 신고 일정, 본사 거래 세무 쟁점, 품목별 필수 인증과 지연 사례

아둘람컨설팅

15:30 사례 짓고 나서 후회하지 않으려면 — 인도 공장 · 사무소 건축

부지 선정, 건축 · 공장 인허가, 현지 설계 · 시공 관리

곽은석 소장 · 경진건축사사무소

15:50 Q&A — 우리 회사 상황을 직접 물어보세요

질문 카드로 받은 질문에 답변 · 설명회 후 희망 기업에 개별 상담 일정 안내

참가 안내

대상 · 정원

인도 진출 검토 · 진행 기업
업종 제한 없음 · 50명

제공

발표 자료집 · 컨설팅 안내서
다과

신청 마감

10월 19일(월)
또는 정원 마감 시

취소 · 환불

10월 19일까지 전액 환불
이후 환불 불가

신청 방법

- ① 이메일 admin@adullamcorp.com 으로 회사명 · 성함 · 연락처를 보내 주십시오
- ② 입금 계좌를 문자로 개별 안내해 드립니다
- ③ 입금 확인 후 참가 확정 문자를 발송합니다

문의 임인애 대표 010-2991-4018 · 이선민 이사 010-4669-2952



QR로 바로 메일 작성