**<Assignment – 17,8,23>**

**[WD 14기 비즈니스통번역] - 송원석**

|  |
| --- |
| English → Korean |
|  저희의 주요 소매점들은 현재 상호협력을 하여 옴니채널 구축에 노력을 하고 있습니다. AA는 다양한 온/오프라인 옴니 채널을 구축함으로써 세계 소매업체들을 한국시장에 제공하는 것을 계획하고 있습니다. AA제과사업부는 인도에 두 번째 초코파이(Choco Pie) 공장을 설립하여 인도시장 진출을 계획 있으며 인도 주변국가인 중동과 아프리카에 이 제품들의 수출을 기대 하고 있습니다. AA음료사업부 또한 늘어나는 시장경쟁에 맞서 올 해 해당지역에 적합한 마케팅과 판매를 증가시키고 과일주스 및 새로운 탄산수 제품을 출시하여 브랜드 가치를 향상시킬 계획입니다. 한편, AA주류사업부는 올 해 청주에 2개의 맥주공장을 준공함으로써 클라우드(Kloud) 맥주를 연간 300,000만 킬로리터(Killoliter) 생산을 할 것입니다. |
| Korean → English |
|  These widely different of the highest sales and the lowest sales is distressful to us. As discussed, Profile company will establish the customized online evaluation center and it could make to evaluation the sales team by Client Co company. We are scheduled to establish “success pattern” technology which are evaluative the every department of your company, and check and combine the factors effected a successful results of employees by utilizing the profile xt program. Also, it will find out the factors(learning ability, ethological feature, working interest, motivation and so forth) by the thorough analysis of the best team and how they could get the more good results than other teams. Through POWT(Profile On The Wed) system we proposed, a variety of reports, which are managerial the every decision matters, will provide you and your management.<Proposal solution’s benefits>1. The low cost to enter market.
2. ‘Pay as you use’ model.
3. A quickly program operation – no special education and certificate.
4. Nationwide support.

All of our employees will make effort to increase in sales results of the hundreds within only a few months to you. |