Mystic Spice 프리미엄 차이 티 시장 분석 보고서

작성자: Contoso Beverage 마케팅 책임자

# 소개

Mystic Spice 프리미엄 차이 티는 전 세계 시장에서 사업을 운영 중인 고급 음료 생산과 유통 전문 업체 Contoso Beverage에서 출시한 신제품입니다. 인도에서 처음 생산되어 전 세계 시장에서 인기를 얻은 향료차인 Mystic Spice 프리미엄 차이 티는 취향에 따라 우유, 향신료, 감미료 등을 추가하여 핫/아이스로 즐길 수 있는 음료입니다. 면역력과 소화력을 높여 주고 염증은 줄여 주는 차이 티는 몸에도 매우 좋은 음료입니다. 그리고 오래 전부터 숙박 업체에서 제공되어 왔으며 친한 친구에게 대접하거나 휴식이 필요할 때 마시는 등 역사/문화적으로도 중요한 차입니다.

이 보고서에서는 라틴 아메리카 지역을 중심으로 Mystic Spice 프리미엄 차이 티의 시장 분석 결과를 제공합니다. 이 보고서에서 다루는 내용은 다음과 같습니다.

* Mystic Spice 프리미엄 차이 티의 제품 설명, 특징 및 이점
* 라틴 아메리카 지역 차이 티 관련 시장 추세 및 수요
* 라틴 아메리카 지역 차이 티 경쟁업체 분석
* 라틴 아메리카 지역 차이 티 유통 채널
* 라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획 및 전략
* 프로모션 계획의 예상 결과 및 관련 문제점
* 라틴 아메리카 지역 차이 티 판매에 향후 활용 가능한 권장 사항 및 결론

# 제품 설명

Mystic Spice 프리미엄 차이 티는 인도산 차이 티의 전통과 맛을 그대로 살려 깐깐하게 만든 혼합차입니다. 집에서도 인도의 다채로운 풍광을 느끼며 전통 인도 차이 티의 맛을 맛볼 수 있습니다. Mystic Spice 프리미엄 차이 티의 제품 설명, 특징 및 이점이 아래 표에 요약되어 있습니다.

|  |  |
| --- | --- |
| **제품 이름** | 제품 설명 |
| Mystic Spice 프리미엄 차이 티 | 인도산 차이 티의 전통과 맛을 그대로 살려 깐깐하게 만든 혼합차인 Mystic Spice 프리미엄 차이 티의 진한 맛과 향기를 느껴보세요. 집에서도 인도의 다채로운 풍광을 느끼며 전통 인도 차이 티의 맛을 맛볼 수 있습니다. |
| 주요 기능 | 주요 이점 |
| 정통 블렌드: 저희 차이는 프리미엄 홍차 잎과 계피, 카다몬, 정향, 생강, 후추 등 다양한 지상 향신료의 조화로운 조합입니다. 인도의 전통 레시피가 적용되어 진한 맛을 느낄 수 있습니다. | 건강 강화 성분: 신비 향신료 차이 차의 각 성분은 천연 건강상의 이점을 위해 선택됩니다. 소화에 좋은 생강과 카더멈, 혈당을 낮춰 주는 계피, 항산화를 촉진해 주는 정향 등의 원료가 사용됩니다. |
| 풍부한 아로마와 맛: 따뜻하고 매운 향기와 우리의 차이의 깊고 상쾌한 맛은 하루를 시작하거나 저녁에 긴장을 풀 수있는 완벽한 음료입니다. 다양한 맛이 완벽하게 조화를 이루는 Mystic Spice 프리미엄 차이 티와 함께하면 편안한 휴식을 취할 수 있습니다. | 다재다능한 양조 옵션: 차이 김이 뜨거워지거나, 상쾌한 아이스 티로, 크리미한 라떼를 좋아하든, 저희 블렌드는 모든 취향에 맞게 다재다능합니다. 다양한 음용 방식을 확인할 수 있도록 간편한 차 내리기 지침이 포함되어 있습니다. |
| 지속 가능한 공급: 지속 가능성을 위해 최선을 다하고 있으며, 우리는 유기농 농업을 실천하는 소규모 농장에서 재료를 공급하여 최고의 품질뿐만 아니라 지구의 복지를 보장합니다. | 우아한 패키징: 신비주의 향신료 차이 차는 아름답게 디자인된 친환경 포장재로 제공되며, 차 애호가들에게 이상적인 선물이거나 호화로운 간식입니다. |
| 고객 만족 보장: Microsoft는 제품 뒤에 서서 만족도 보장을 제공합니다. Mystic Spice 차이 티에 만족하지 못하신다면 개선해야 하는 부분을 즉시 알려 주시기 바랍니다. | 이상적인 대상: 차 애호가, 건강에 민감한 개인, 따뜻하고 매운 음료 애호가, 전통적인 인도 차이의 풍부한 맛을 탐구하고자하는 사람. |

# 시장 추세 및 수요

몸에 좋으며 이국적인 천연 제품의 수요가 증가하고 있는 라틴 아메리카 시장은 차이 티를 판매하기에 매우 적합한 지역이라 할 수 있습니다. 그리고 라틴 아메리카 지역에는 아르헨티나, 칠레, 우루과이 등 차를 즐겨 마시는 국가가 많으며 마테차의 인기가 매우 높습니다. 차이 티는 카페인 함유율은 커피와 비슷하지만 커피보다 더욱 다채로운 맛을 느낄 수 있으므로 차와 커피를 즐겨 마시는 소비자가 모두 선호할 가능성이 높습니다. 또한 차이 티는 단 음료를 함께 즐기기를 좋아하는 라틴 아메리카 소비자의 생활 방식과 취향에도 적합합니다.

Grand View Research의 보고서에 따르면 2019년 추산 전 세계 차이 티 시장 규모는 미화 19억 달러 규모였으며, 2027년 CAGR(연평균 성장률)은 2020년 대비 5.5% 높아질 것으로 예상됩니다. 또한 라틴 아메리카 지역은 차이 티 판매량이 가장 빠르게 늘어나고 있는 지역 중 하나이며 2027년 CAGR은 2020년 대비 6.2%나 늘어날 것이라고 합니다. 라틴 아메리카 지역 차이 티 판매량 증가의 주요 요인은 다음과 같습니다.

* 몸에 좋은 유서깊은 차이 티에 대한 인지도 상승
* 중산층 소비자의 가처분 소득 증가 및 소비력 상승
* 도시 지역 젊은층에서 높아지고 있는 스페셜티/프리미엄 티의 인기
* 유통 채널이 확대되어 슈퍼마켓, 카페, 온라인 플랫폼 등의 다양한 채널에서 차이 티 제품 구매 가능
* 즉석 음료, 인스턴트 차, 유기농 제품 등 획기적인 새로운 맛과 음용 방식 등장

# 경쟁업체 분석

다양한 분야로 구분되어 있는 라틴 아메리카 지역의 차이 티 시장에서는 여러 현지 업체와 다국적 기업이 시장 점유율을 높이기 위해 치열한 경쟁을 벌이고 있습니다. 해당 지역의 주요 차이 티 경쟁업체는 다음과 같습니다.

* Tetley: Tetley는 라틴 아메리카, 특히 시장 리더인 브라질에서 강력한 입지를 가진 영국 차 회사입니다. 티백, 잎차, 즉석 음료 등 다양한 형식으로 제조된 홍차, 녹차, 허브티 등의 여러 가지 차이 티 제품을 판매합니다. 합리적인 가격대의 Tetley 차이 티 제품은 슈퍼마켓, 편의점, 온라인 플랫폼 등의 광범위한 유통 채널에서 구매 가능합니다. Tetley의 강점은 높은 브랜드 인지도/우수한 제품 품질/다양한 형식이고 약점은 획기적인 제품 특성과 차별화 요소 부족입니다.
* Teavana: Teavana는 스타벅스가 소유하고 멕시코, 콜롬비아, 페루와 같은 여러 라틴 아메리카 국가에서 운영되는 미국에 본사를 둔 차 회사입니다. Teavana는 마살라 차이, 루이보스 차이, 차이 라테 등의 독특한 고급 차이 티 제품을 잎차와 즉석 음료 형식으로 제공하고 있습니다. Teavana의 차이 티 제품은 가격대가 높은 편이며 주로 Starbucks 매장, 전문점, 온라인 플랫폼 등에서 구매 가능합니다. Teavana의 강점은 우수한 제품 품질/획기적인 제품 특성/효율적인 고객 서비스이고 약점은 비싼 가격과 제한적인 유통 채널입니다.
* David's Tea: David's Tea는 칠레와 코스타리카와 같은 일부 라틴 아메리카 국가에서 입지를 다지고 있는 캐나다 차 회사입니다. David's Tea는 펌킨 차이, 초콜릿 차이, 터메릭 라테 등의 독특하고 다양한 차이 티 제품을 잎차와 사쉐 형식으로 제공하고 있습니다. 가격대가 시장 평균 수준인 David's Tea의 차이 티 제품은 자체 매장, 온라인 플랫폼, 일부 전문점 등에서 구매 가능합니다. David's Tea의 강점은 다양한 맛과 향/독특한 포장이고 약점은 제한적인 유통 채널과 낮은 브랜드 인지도입니다.
* 현지 브랜드: 마테 팩터, 차이 메이트, 차이 브라질 등 라틴 아메리카에서 차이 차 제품을 제공하는 여러 현지 브랜드도 있습니다. 이러한 브랜드는 현지 소비자의 취향에 맞는 익숙한 맛의 제품을 만들고 있으며 마테, 과라나, 아사이 등 현지에서 생산되는 원료가 가미된 차이 티 제품을 판매합니다. 가격 경쟁력이 높은 이러한 브랜드의 차이 티 제품은 슈퍼마켓, 건강 식품 매장, 카페 등의 다양한 채널에서 구매 가능합니다. 이러한 브랜드의 강점은 합리적인 가격/손쉬운 구매/현지 소비자의 높은 친화도이고 약점은 다국적 기업에 비해 낮은 제품 품질과 일관성/획기적인 제품 특정 부족입니다.

라틴 아메리카 지역 차이 티 시장 점유율(추정치)은 다음과 같습니다.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **브랜드** | 시장 점유율(%) | 가격 책정 전략 |
| Tetley | 25 | 저가 |
| Teavana | 15 | Premium |
| David's Tea | 10 | 보통 |
| 현지 브랜드 | 50 | 경쟁력이 높은 가격 |

# 유통 채널

라틴 아메리카 지역의 각 차이 티 유통 채널에서는 서로 다른 방식으로 차이 티 제품을 최종 고객에게 제공 및 판매합니다. 라틴 아메리카 지역의 차이 티 유통 채널은 소매 업체, 도매 업체, 유통업체의 세 가지 유형으로 분류할 수 있습니다.

소매 업체는 슈퍼마켓, 편의점, 전문점, 카페, 온라인 플랫폼 등 소비자에게 차이 티 제품을 직접 판매하는 업체입니다. 차이 티 제품을 가장 쉽게 살펴보고 구매할 수 있는 채널인 소매 업체는 소비자의 차이 티 제품에 대한 인식, 취향 및 구매 방식에 영향을 줄 수 있습니다. 또한 소매 업체는 디스플레이, 간판, 선반 등을 활용해 차이 티의 프로모션과 판촉을 지원할 수도 있습니다. 라틴 아메리카 지역의 주요 차이 티 제품 소매 업체로는 Walmart, Carrefour, Oxxo, Starbucks, Amazon 등이 있습니다.

도매 업체는 제조업체나 유통업체에서 차이 티 제품을 대량 구매하여 소매 업체나 기타 중개 업체에 판매하는 기업입니다. 시장 수요를 충족하는 차이 티 제품을 공급하는 채널인 도매 업체는 차이 티 제품 관련 대량 구매 할인, 보관, 운송 서비스를 제공할 수 있습니다. 도매 업체에서는 차이 티 제품 관련 시장 정보, 피드백, 신용 편의 서비스도 제공할 수 있습니다. 라틴 아메리카 지역의 주요 차이 티 제품 도매 업체로는 Cencosud, Grupo Pao de Acucar, La Anonima, Makro 등이 있습니다.

유통업체는 제조업체나 도매 업체를 대신하여 차이 티 제품을 소개 및 유통하는 기업입니다. 다양한 시장과 지역 내의 차이 티 제품 이동과 판매를 지원하는 "대행사"라 할 수 있는 유통업체는 차이 티 제품 관련 마케팅, 영업, 애프터세일즈 서비스를 제공할 수 있습니다. 또한 유통업체는 소매 업체/소비자와의 관계를 수립 및 유지하며 차이 티 제품 관련 기술/물류 지원을 제공합니다. 라틴 아메리카 지역의 주요 차이 티 제품 유통업체로는 Unilever, Nestle, Coca-Cola, PepsiCo 등이 있습니다.

# 프로모션 계획 및 전략

라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획과 전략의 목표는 다음과 같습니다.

* 대상 고객의 차이 티 인지도 및 관심도 높이기
* 다른 음료와 차별화된 독특한 맛을 제공하며 몸에도 좋은 천연 고급 제품으로 차이 티 소개
* 다양한 채널과 인센티브를 활용하여 차이 티 시음 진행 및 구매 유도
* 마케팅 참여를 유도하고 피드백을 수집하여 차이 티 소비자 확보 및 충성도 개선

라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획과 전략에서는 다음과 같은 여러 가지 방법을 함께 활용할 예정입니다.

* 쉽게 기억할 수 있는 차이 티 브랜드 이름과 로고 제작
* 차이 티의 이점과 특징, 관련 스토리를 제시하는 웹 사이트 및 소셜 미디어 사이트 개발
* SEO, SEM, 이메일 마케팅, 인플루언서 마케팅을 활용해 잠재 고객을 확보하는 디지털 마케팅 캠페인 시작
* 슈퍼마켓, 카페, 건강 식품 매장 등 전략상 적합한 여러 장소에서 차이 티 무료 샘플 및 쿠폰 배포
* 소비자들이 가족, 친지와 함께 차이 티를 시음해 볼 수 있는 다양한 행사와 대회 개최
* 차이 티를 적극 홍보하려는 현지 업체 및 조직과 협력

라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획 및 전략의 구현 기간은 12개월, 예산은 10만 달러입니다. 웹 사이트 트래픽, 소셜 미디어 방문율, 이메일 확인율, 전환율, 판매량, 고객 만족도, 고객 유지율 등의 핵심 성과 지표를 사용하여 계획을 모니터링하고 평가할 예정입니다.

# 예상 결과 및 관련 문제점

라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획과 전략의 예상 결과는 다음과 같습니다.

* 대상 고객의 차이 티 인지도 및 관심도 20% 상승
* 해당 지역의 차이 티 시장 점유율 10% 상승
* 해당 지역의 차이 티 판매량 및 매출 15% 상승
* 해당 지역의 차이 티 고객 만족도 및 유지율 25% 상승

라틴 아메리카 지역 차이 티 프로모션 계획과 전략 추진 과정에서 발생 가능한 문제점은 다음과 같습니다.

* 타 음료에 비해 비싸 가격 부담이 높은 차이 티 제품
* 특정 대상층의 낮은 차이 티 인지도
* 허브티, 녹차, 홍차와 같은 기타 차 제품 대비 경쟁력
* 특정 국가의 차이 티 제품 출시와 판매 규모 확대를 어렵게 만들 수 있는 규제 및 문화 관련 장애 요인
* 차이 티 원료 공급과 품질에 영향을 줄 수 있는 환경적/사회적 문제

# 권장 사항 및 결론

시장 분석, 경쟁업체 분석, 유통 채널 및 프로모션 계획과 전략을 고려할 때 라틴 아메리카 지역 차이 티 판매에 향후 활용 가능한 권장 사항 및 결론은 다음과 같습니다.

* 타 음료 대신 음용 가능한 몸에 좋으며 이국적인 제품인 차이 티는 라틴 아메리카 시장에서 판매량 증가 가능성이 높은 제품입니다.
* 다양한 방식으로 음용 가능하며 진한 맛을 느낄 수 있는 고급 제품이자 여러 고객층이 다양한 상황에서 즐길 수 있는 음료로 차이 티를 소개하고 마케팅을 진행해야 합니다.
* 진한 향기와 맛, 몸에 좋은 원료 등 차이 티만의 특징과 이점을 활용하여 기타 차 제품과의 차별화 요소를 제시해야 합니다.
* 온/오프라인 방식을 동시 활용하여 차이 티의 대상 고객을 확보하고 참여를 유도함으로써 충성도와 만족도가 높은 고객층을 확보해야 합니다.
* 가격, 인지도, 경쟁업체 제품, 규제, 지속 가능성 등 차이 티와 관련된 문제점과 위협 요인을 해결해야 합니다.

요약하자면, 차이 티는 몇 가지 문제점과 위험 요인을 해소하면 라틴 아메리카 시장에서 성공을 거둘 가능성이 매우 높은 제품입니다. 이 보고서에 요약되어 있는 프로모션 계획과 전략을 활용하면 이러한 문제를 해결하여 원하는 결과를 달성할 수 있습니다. 단, 계속해서 변화하는 시장 상황과 고객의 피드백에 따라 프로모션 계획과 전략을 지속적으로 모니터링, 평가 및 조정해야 합니다.