**[이서희]- 걍 혼자 생각해 본 내용!!!**--------------------------------------------------------------------------

- **세차장**; 세차장을 이용하는 사람들은 누구?

무인세차셀프세차/ 자동세차 있는데 어디 할건지 각 세차 서비스를 이용하는 고객들의 성별 연령 특성을 고려해서 우리가 계획하려는 서비스를 그 고객이 이용할 이유가 있는지? 다른 서비스들을 제치고 시장에서 선점우위 차지하고 긍정적으로 포지셔닝 될 가능성이 있는지 체크해야 함.

-**고급화전략**; 고급의 대상이 진짜 재벌인가 아니면 중상위층인가 진짜 재벌이면 크린토피아 안쓰고 개인세차해주는 사람 있을 것 같은데.. 로얄 뭐시기 있을 것 같음. 중상위층 타겟으로 한다면 그사람들이 돈써서 고급세차장에 굳이 찾아와서 굳이 세차서비스 받을 만한 가치를 가진 서비스를 제공해야 됨.

- **에코**; 시장에 일단 에코카워시에 사용될 친환경 세차세제가 존재하는지 세제만 하는게 아니라 뭐 수건에서부터 물절약, 등등 에코가 되기위한 여러가지 조건들도 생각해야 함. 그리고 환경 윤리적소비 문제점이 사람들이 윤리적 소비를 할 의향은 있는데 막상 구매시점에서는 제품선택기준에서 윤리적인지에 대한 속성은 고려안하고 가격요건이 강력하게 작용한다는 것이라고 읽음. 그런데 우리는 그럼에도불구하고 합리적인 가격을 설정해서 팔 수 있을지??//// 또 윤리적 소비를 하는 고객들은 보통 여성들이고 그중에서도 젋은 여성들인데 ㅇ그 여성들이 차를 가지고 있을 확률은? 수익이 날 정도로 시장이 큰가? 그 여성들이 차가 있어도 에코카워시에 돈과 시간을 쓸 여력(구매시점에서 구매 의도가 구매행동으로 이어질 가능성)이 있는가???

-**무인세차장**; 무인세차장 가면 무인셀프인지 무인 자동인지가 다를텐데 무인셀프 가는 사람들은 누구? 세차 즐기는사람?(우리아빠같은 경우는 깔끔떨어서 남들이 해주는거 못믿어서 본인이 가서 함/우리 엄마는 깔끔 아빠보다 더 떠는데 너무 시간이 없어서 그냥 돈주고 세차함. 별로 신경 안씀.) 무인셀프나 무인자동의 경우 무인이니까 제공할 수 있는 서비스에 인적자원이 없을텐데 제품이나 비치된 물건들로 크린토피아 무인 세차장에 찾아 올 정도로 매력적이고 차별화된 서비스를 찾아야 할 듯 함.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**[송은경]언니가 계획한거**

메인컨셉: 친환경 주차장

근거1. 환경 트렌드

-미세먼지 이슈

-김난도 교수의 2019 소비 트렌드: 필환경시대

근거2. 크린토피아의 로고 이미지, 컬러에 맞음

근거3. 2018년 8월에 크린토피아에서 친환경 용제를 도입함

-> 회사 내에서도 친환경 트렌드에 대한 대응 있음

근거4. '크린' 이란 단어에 착안해서 이제는 세탁뿐만 아닌 환경도 '클린'하다란 언어유희?????

부수컨셉: 앱 기반 서비스

-예약 및 위치 알려주기

-앱을 통한 멤버십 -> 충성 고객 높이기

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

[크린토피아 정리]

main concept: 친환경 세차장

sub: 앱 기반 서비스

슬로건: 외부세차 for 환경, 내부세차 for 나 ex)아토피, 가족의 건강

타겟: 3040 패밀리/ 밀레니얼 가족

Very Important Baby: 출산율은 낮지만 엔젤산업은 증가, 내 아기에게는 좋은거 비싼거, 엄마, 아빠, 할머니, 할아버지 등등의 지원 빵빵

크린토피아를 사용하는 사람은 보통 20대, 세차장 사업을 통해 고객 연령대 확장

이유

1. 2018년에 크린토피아가 친환경에 관심을 표한 바 있음 ->기업의 이미지 제고

이미 크린토피아는 세탁에서 1위 ->’친환경’을 통한 새로운 방향 제시

근거는 기사로~-

2. 2019 트렌드 코리아: 필친환경시대(근거는 책으로, 키워드:필친환경)

친환경 용품(텀플러, 장바구니) 사용 증가 같은 기사/정보 필요, 정부의 친환경

정책(이것도 근거로)

3. 클린=크린, 회사 로고와 부합=> 새 사업 확장에 크린토피아 톤앤매너 부합

이를 통해 얻을 수 있는 것들

1. 친환경 트렌드 팔로우 (배경)
2. 기업의 사회적 책임/이미지/미래 방향 (명분)
3. 친환경 제품의 소비 증가->이윤 창출에 대한 근거 =>착한 마케팅 (이윤)

사업

1. 친환경 제품(세제, 환경분해 플라스틱, 수건이나 걸레(헌옷수거함에서 가죠옴->친환경 공정한 것))/ 세탁소에서 세차에 필요한 헌옷/헌수건을 받고 있어요->포인트, 멤버십 제공
2. 물 절약, 자체정수, 태양열 발전
3. 외부는 자동, 내부는 직원이
4. 직원들의 유니폼(공정무역, 친환경 분해)
5. 인테리어: 초록 초록하게

서비스

1. 포인트, 멤버십
2. 하이브리드차, 전기차 가져오면 할인

기사

쓰레기 치우고 SNS 인증샷…'필환경'시대 유행될까

<http://news.cjhello.com/news/newsView.do?soCode=SCF0000000&idx=257373>

진화된 친환경 마케팅 트렌드가 대세

<http://okfashion.co.kr/detail.php?number=52621&thread=81r14r01>

트렌드 코리아 2019

<https://blog.naver.com/PostView.nhn?blogId=rotc4841&logNo=221409839391&parentCategoryNo=&categoryNo=20&viewDate=&isShowPopularPosts=true&from=search>

브랜드 개요

마케팅 키워드 분석

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*데이터키워드\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

친환경 에코 친환경제품매출 시장점유율..환경보호 지속가능한제품(친환경이 돈이 된다는 증거 데이터)

텀블러 에코백 따릉이 차량용 공기청정기(차량 용품 등등..)

크린토피아

밀레니얼 가족(살짝 애매)