

빈티지 온라인 쇼핑몰 사업 기획서

1. 창업 아이디어 요약

개성 있는 빈티지 의류 및 잡화를 큐레이션하여 판매하는 온라인 쇼핑몰. '가치 소비' 트렌드에 맞춰 희소성 있는 제품을 원하는 MZ세대 타겟. 차별화된 스타일링 제안과 스토리텔링으로 경쟁력 확보.

2. 시장 조사 요약

구분	내용
시장 규모	국내 중고거래 시장 2023년 30조 원 추정. 빈티지 패션 시장은 지속적인 성장세
시장 트렌드	가치 소비, 윤리적 소비 트렌드 확산. MZ세대의 빈티지 패션 선호도 증가. 온라인 거래 활성화
경쟁사	'마켓**', '**closet' 등 유명 빈티지샵, 인스타그램 마켓, 개인 블로그 마켓, 대형 플랫폼 입점 업체 다수. 차별화된 큐레이션 필요
고객 유형	20대 후반~30대 초반 여성. 개성 강한 스타일 추구, 패션 관심 높음. 환경/윤리적 소비에 대한 인식 높음. SNS 활용 활발

3. 비즈니스 모델 (Lean Canvas) : 빈티지 온라인 쇼핑몰 사업 모델

항목	내용 (구체적 사례, 수치, 설명 포함)
문제 (Problem)	1. 획일화된 패션에 싫증을 느끼는 고객 증가. 2. 개성 있는 스타일을 표현하고 싶지만, 정보 부족. 3. 오프라인 빈티지 매장 접근성 제약
아이디어 (Solution)	1. 희소성 있는 빈티지 의류/잡화 큐레이션. 2. 스타일링 팁 및 코디 제안 콘텐츠 제공. 3. 온라인 플랫폼을 통한 편리한 쇼핑 경험 제공
가치 (Unique Value Proposition)	"당신만의 스토리가 담긴 빈티지 패션, 차별화된 스타일을 완성하세요!"
핵심활동 (Key Metrics)	1. 월간 방문자 수 및 구매 전환율. 2. SNS 팔로워 수 및 콘텐츠 참여율
관계 (Unfair Advantage)	1. 독점적인 빈티지 제품 소싱 네트워크 구축. 2. 고객 취향 맞춤 큐레이션 및 스타일링 컨설팅 제공
고객 (Customer Segments)	20대 후반~30대 초반 여성, 패션/뷰티에 관심, 개성 추구, 윤리적 소비 지향. 인스타그램, 블로그 등 SNS 활동 활발. 월 평균 패션/뷰티 지출 10만원 이상.
비용 구조 (Cost Structure)	1. 제품 매입 비용 (빈티지 의류/잡화). 2. 플랫폼 운영 비용 (호스팅, 서버, 결제 수수료). 3. 마케팅 비용 (SNS 광고, 콘텐츠 제작). 4. 인건비 (큐레이터, CS 담당). 5. 배송비 및 포장비

채널 (Channels)	1. 자체 온라인 쇼핑몰. 2. 인스타그램, 페이스북 등 SNS 채널. 3. 패션 커뮤니티 및 카페 제휴. 4. 빈티지 마켓 참여
수익원 (Revenue Streams)	1. 빈티지 의류/잡화 판매 수익. 2. 스타일링 컨설팅 서비스 수익. 3. 제휴 마케팅 수익 (패션/뷰티 브랜드). 4. 멤버십 프로그램 운영 수익 (할인, 특별 혜택 제공)

4. 실행 계획 수립

자금 조달 전략

초기 자본: 개인 자금 500만원, 가족/지인 차입 300만원, 총 800만원

정부 지원: 소상공인 창업 자금 지원, 청년 창업 지원 프로그램 활용

투자 유치: 사업 성장 가능성 입증 후, 엔젤 투자 또는 크라우드 펀딩 고려

재무 계획

비용 구조:

제품 매입 비용 (50%), 마케팅 비용 (20%), 플랫폼 운영 비용 (15%), 인건비 (10%), 기타 (5%)

예상 수익:

1년차 월 평균 매출 500만원, 2년차 월 평균 매출 1000만원, 3년차 월 평균 매출 2000만원

수익 분석:

1년차 손익분기점 달성 목표, 2년차 10% 순이익률, 3년차 20% 순이익률 달성

창업 준비 체크리스트

사업자 등록 및 통신판매업 신고

온라인 쇼핑몰 플랫폼 구축 (자체 개발 또는 임대)

빈티지 제품 소싱 네트워크 확보

상품 촬영 및 상세 페이지 제작

SNS 마케팅 전략 수립 및 실행

고객 응대 및 CS 교육

배송 시스템 구축 및 포장재 준비

재고 관리 시스템 구축

세무/회계 전문가 자문

5. 성장 전략 & 리스크 관리

성장 전략 및 스케일업 방안

제품 라인 확장: 빈티지 의류 외 잡화, 액세서리 등으로 제품군 확대

해외 시장 진출: 해외 빈티지 플랫폼 입점 또는 자체 해외 쇼핑몰 구축

오프라인 매장 오픈: 팝업 스토어 운영 후, 정식 매장 오픈 검토

주요 리스크 및 해결책

제품 수급 불안정: 다양한 소싱 채널 확보, 재고 확보 노력

대응책: 빈티지 도매업체와 협력, 개인 셀러 네트워크 구축

경쟁 심화: 차별화된 큐레이션