

[빈티지 온라인 쇼핑몰] 사업 기획서

1. 창업 아이디어 요약

개성 있는 빈티지 의류 및 액세서리를 큐레이션하여 온라인으로 판매하는 쇼핑몰. 지속 가능한 패션 소비를 지향하며, 고객에게 '나만의 스타일'을 완성하도록 돕는 것을 목표로 한다.

2. 시장 조사 요약

빈티지 패션 시장은 지속 가능한 소비 트렌드와 함께 성장 중이며, 특히 온라인 채널의 성장률이 높다. 주요 경쟁자는 개인 운영 쇼핑몰부터 대형 패션 플랫폼까지 다양하며, 차별화된 큐레이션과 브랜딩이 중요하다. 핵심 타겟 고객은 20대 초중반의 패션에 관심이 많은 여성이다.

구분	내용
시장 규모	2023년 기준 글로벌 빈티지 의류 시장 규모 약 50조 원 (Statista, ThredUp 보고서 등 기반 추정)
시장 트렌드	지속 가능한 소비, 개성 중시, 온라인 쇼핑 증가
경쟁사	스타일쉐어, 브랜디 등 패션 플랫폼 내 빈티지 마켓, 헬로마켓, 중고나라 등 중고거래 플랫폼, 개인 운영 빈티지 쇼핑몰
고객 유형	20대 초중반 여성, 개성 추구, 윤리적 소비 관심, SNS 활용. (페르소나 예시: 인스타그램 팔로워 5000명 이상의 패션 인플루언서를 꿈꾸는 대학생 김OO, 빈티지 의류를 활용한 믹스매치 스타일을 즐겨 입으며, 윤리적 소비에 관심이 많다.)

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

항목	내용 (구체적 사례, 수치, 설명 포함)
문제 (Problem)	1. 획일화된 패션 트렌드에 지친 고객들이 개성 있는 스타일을 찾기 어려움. 2. 빈티지 의류 구매 시 품질, 사이즈, 위생 문제에 대한 불안감이 존재함. 3. 원하는 스타일의 빈티지 의류를 찾기 위한 시간과 노력이 많이 소요됨.
아이디어 (Solution)	1. 개성 있는 빈티지 의류를 선별하여 큐레이션하고, 스타일링 콘텐츠를 제공하여 고객의 스타일링 고민을 해결. 2. 철저한 검수 및 클리닝 과정을 거쳐 상품의 품질을 보장하고, 상세한 실측 사이즈 정보를 제공하여 고객의 불안감을 해소. 3. 고객의 취향에 맞는 빈티지 의류를 쉽게 찾을 수 있도록 다양한 검색 기능 및 큐레이션 서비스를 제공하여 쇼핑 편의성을 높임.
가치 (Unique Value Proposition)	큐레이팅된 빈티지 패션으로 '나만의 스타일'을 완성하고 지속 가능한 패션 소비를 경험하세요.
핵심활동 (Key)	1. 웹사이트 트래픽 및 전환율 (장바구니 추가율, 구매 완료율). 2. 고객 유지율 (재구매율, 멤

Metrics)

버십 가입률). 3. 소셜 미디어 참여도 (좋아요, 댓글, 공유).