

왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사		
인터뷰 내용 정리				
무엇을 물어보았는가(핵심질문)		핵심질문에 대한 인터뷰이 답변		
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?	클렌징 폼, 에센스, 로션, 수분크림, 선크림, 마스크 팩, 스킨 패드		
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 가격이 비싸다고 생각하신다면, 화장품의 가격과 용량을 1/N 소분하고, 본래 가격보다 10% 저렴하다면 이용할 생각이 있으신가요?	화장품을 구매할 때 가장 중요하게 생각하는 요인은 가격이라고 생각합니다. 소분된 화장품을 저렴하게 판매한다면 구매할 의사가 있습니다. 하지만 화장품 정기 구독 배송 서비스를 상용화 한다면 이용할 생각은 거의 없습니다. 그래도 이용한다면 배송 주기는 2주가 적당하다고 생각합니다.		
	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?	없습니다.		
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?				
1) 화장품을 애정하는 소비자는 누군가가 추천해 주거나 선택해 주는 것 보다, 직접 고르고 사용하는 것을 더 좋아할 수 있다. 그럼에도 화장품 소분 상품을 구매할 의사가 있다는 것을 봤을 때는, 화장품 소분 시스템의 장점이 코덕들에게도 있다는 것을 확인해 볼 수 있었습니다. 3) 현재 화장품까지 정착하는데 3회 정도 교체가 이뤄졌고, 교체 후에는 사용하는 화장품에 대해서 불만이 없다는 점을 확인할 수 있었습니다. 따라서 니즈에 부합한 화장품이 있다면 충성 고객이 될 가능성이 높다는 점을 확인해 볼 수 있었습니다.				
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?		본 인터뷰의 가설 채택 여부		
		채택	기각	중립
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?	O		
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?	O		
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는 무엇일까?	O		

인터뷰 1		010-020-2120	인터뷰 2	010-020-2120	인터뷰 3	010-020-2120
왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사				
인터뷰 내용 정리						
무엇을 물어보았는가(핵심질문)			핵심질문에 대한 인터뷰이 답변			
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?		클렌징 폼, 스킨, 로션, 수분크림, 선크림, 스킨 패드			
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 가격이 비싸다고 생각하신다면, 화장품의 가격과 용량을 1/N 소분하고, 본래 가격보다 10% 저렴하다면 이용할 생각이 있으신가요?		가격이 비싸서 구매에 망설이게 됩니다. 소분된 화장품을 할인된 가격으로 이용할 수 있다면 구독 서비스를 매우 이용할 생각이 있습니다. 이용 주기는 한달이 적당하다고 생각합니다.			
3	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?		물어서 흘러내린 것이 Pain Point라고 생각합니다.			
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?						
1) 다양한 화장품을 사용하고 있는 것을 알 수 있었다. 2) 소분해서 판매한다면 구매할 의향이 매우 있다. 3) 기존 화장품에도 Pain Point가 있다.						
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?			본 인터뷰의 가설채택 여부			
			채택	기각	중립	
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?		O			
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?		O			
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는 무엇일까?		O			

인터뷰 1		010-0120-0011	인터뷰 2의 이름	성별
왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사		
인터뷰 내용 정리				
무엇을 물어보았는가(핵심질문)		핵심질문에 대한 인터뷰이 답변		
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?	클렌징 폼, 스킨, 앰플, 로션, 선크림, 마스크 팩, 스킨 패드		
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 기능을 잘 몰라서라면 이유는 어떻게 되시나요?	화장품을 구매할 때 '기능을 잘 모르는 점'이 Pain Point라고 생각합니다. 왜냐하면 제대로 된 설명이 없거나, 사용해 봤으나, 설명된 만큼 효과를 보지 못해서 체감이 안 되었기 때문입니다. 따라서 구독 서비스를 출시하면 이용할 생각이 매우 높게 있습니다. 한달 주기가 적당하다고 생각합니다.		
3	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?	딱히 없음.		
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?				
1)설명이 잘 되었다고 생각했지만, 오히려 설명이 부족하고, 과장 광고로 인해, 화장품을 구매를 했지만, 효과를 보지 못해서, 충성 고객까지는 되지 못했다. 2) 구독 서비스를 긍정적으로 생각한다. 3) 사용하는 화장품을 정착하면 그냥 사용하는 케이스가 있다.				
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?		본 인터뷰의 가설채택 여부		
		채택	기각	중립
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?	o		
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?	o		
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는무엇일까?	O		

왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사		
인터뷰 내용 정리				
무엇을 물어보았는가(핵심질문)		핵심질문에 대한 인터뷰이 답변		
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?	클렌징 폼, 스킨, 로션, 오일, 선크림		
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 가격이 비싸다고 생각하신다면, 화장품의 가격과 용량을 1/N 소분하고, 본래 가격보다 10% 저렴하다면 이용할 생각이 있으신가요?	화장품을 구매할 때 가격이 가장 신경쓰입니다. 소분된 제품을 구매할 의사는 매우 있지만, 정기 구독은 매우 하기 싫습니다. 왜냐하면 정기 구독까지는 굳이 필요가 없을 것 같기 때문입니다. 그래도 이용한다면 한달 주기가 적당하다고 생각합니다.		
3	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?	가격이 비싼 점이 Pain Point라고 생각합니다.		
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?				
1) 10대는 비용적인 부담을 20대 보다 확실히 크게 느낀다.				
2) 가격적인 부담에 민감하다 보니, 소분해 가격이 저렴해 지는 것에는 긍정적이지만, 구독과 같은 지속적인 지출에는 부담스러워 한다는 점을 알 수 있었다.				
3) 10대는 가격적인 부분과 마케팅적인 부분에서 구매 요인이 있다는 것을 알 수 있었습니다,				
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?		본 인터뷰의 가설채택 여부		
		채택	기각	중립
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?	o		
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?	o		
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는 무엇일까?	O		

왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사					
인터뷰 내용 정리							
무엇을 물어보았는가(핵심질문)				핵심질문에 대한 인터뷰이 답변			
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?			로션, 수분크림, 오일			
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 가격이 비싸다고 생각하신다면, 화장품의 가격과 용량을 1/N 소분하고, 본래 가격보다 10% 저렴하다면 이용할 생각이 있으신가요?			화장품을 구매할 때, 가격이 비싸다는 생각이 구매 Pain Point였습니다. 소분해서 판매한다면 구매할 의사가 있습니다. 또한 구독 배송 서비스를 진행한다면, 이용할 생각도 있습니다. 왜냐하면 직접 이동하는 것이 어려웠는데 배송하면 쉽게 받을 수 있을 것 같기 때문입니다. 배송 주기는 한달 정도가 적당하다고 생각합니다.			
3	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?			없습니다.			
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?							
1) 10대여서 그런지 효능 보다는 가격에 더 민감하다는 것을 알 수 있었습니다.							
2) 소분해서 구매할 의사도 있고, 정기 배송에도 구매 의사가 있다는 것을 통해서, 개인이 느끼는 불편도에 따라서 배송 서비스를 나이대에 상관 없이 긍정적이라는 것을 알 수 있었습니다.							
3) 배송 주기는 짧은 것 보다 불편하지 않는 정도에서 교체해 주는 것을 원한다는 것을 알 수 있었습니다.							
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?				본 인터뷰의 가설채택 여부			
				채택	기각	중립	
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?			o			
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?			o			
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는 무엇일까?			O			

	남성	여성	남성	여성
왜 인터뷰를 했는가?	1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사			
인터뷰 내용 정리				
무엇을 물어보았는가(핵심질문)		핵심질문에 대한 인터뷰이 답변		
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?	스킨, 로션		
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 가격이 비싸다고 생각하신다면, 화장품의 가격과 용량을 1/N 소분하고, 본래 가격보다 10% 저렴하다면 이용할 생각이 있으신가요?	화장품을 구매할 때 저의 Pain Point는 가격이 비싸서와 효능을 잘 모르는 요인이 있었습니다. 소분을 하면 사용할 생각이 보통이고, 정기 구독 배송 서비스가 상용화 된다면 이용할 생각도 보통입니다. 서비스를 이용하게 된다면 배송 주기는 1주일이 적당하다고 생각합니다.		
	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는 무엇이라고 생각하시나요?	제품 설명이 부족하다고 생각합니다.		
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?				
남성은 확실히 보통 화장품에 적극적이지 않고, 기본적인 아이템을 사용하는 것을 알아볼 수 있었습니다. 비용에 예민하고, 효능에 대해서 경험이 많이 없다는 점도 여성 인터뷰어와 차이점이라고 느껴졌습니다.				
2) 여성 보다 제품 설명이 더 필요할 수 있다는 점도 느낄 수 있었습니다.				
3) 이상적인 배송 주기를 1주일로 선택한 것을 보아, 여성 보다 제품 교체에 덜 민감하다는 것을 알 수 있었습니다.				
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?		본 인터뷰의 가설채택 여부		
		채택	기각	중립
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?	○		
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?	○		
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는 무엇일까?	○		

연구 목적		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사		연구 방법		인터뷰 대상자 선정 기준		인터뷰 진행 방법		인터뷰 결과 분석 방법	
왜 인터뷰를 했는가?		1:1 맞춤형 기초 화장품에 대한 인식 및 수요조사									
인터뷰 내용 정리											
무엇을 물어보았는가(핵심질문)				핵심질문에 대한 인터뷰이 답변							
1	평소에 자주 사용하시는 화장품은 어떻게 되시나요?			스킨, 수분크림, 선크림							
2	평소에 화장품 구매시 Pain Point는 어떻게 되시나요? 만약에 기능을 잘 몰라서라면 이유는 어떻게 되시나요?			화장품 구매시 보통 '기능을 잘 몰라서' 구매를 망설여지게 됩니다. 왜냐하면 내 피부가 어떻고, 이 화장품과 잘 맞을지 모르기 때문입니다. 따라서 정착하는데 까지 4회 이상 교체를 해야 했습니다. 피부가 예민하기 때문에 화장품 소분 상품이나 구독 서비스 보다는, 나에게 맞는 제품 한개를 찾아서 정착을 하고 싶습니다.							
	지금 사용하고 있는 화장품의 Pain Point는무엇이라고 생각하시나요?			피부가 예민해서 따갑다.							
본 인터뷰를 통해 얻은 인사이트는?											
그럼에도 화장품 소분 상품을 구매할 의사가 있다는 것을 봤을 때는, 화장품 소분 시스템의 장점이 코덕들에게도 있다는 것을 확인해 볼 수 있었습니다.											
3) 현재 화장품까지 정착하는데 3회 정도 교체가 이뤄졌고, 교체 후에는 사용하는 화장품에 대해서 불만이 없다는 점을 확인할 수 있었습니다. 따라서 니즈에 부합한 화장품이 있다면 충성 고객이 될 가능성이 높다는 점을 확인해 볼 수 있었습니다.											
본 인터뷰를 통해 검증한 가설은?						본 인터뷰의 가설채택 여부					
						채택		기각		중립	
1	평소에 20대 여성은 어떤 화장품을 사용할까?					○					
2	소분 화장품에 대해서 긍정적으로 생각할까?					○					
3	화장품을 구매하는 과정에 Pain Point는무엇일까?					○					