



신체치수 측정 & 빅데이터
온라인 패션커머스 솔루션
웨어비 사업소개서

가나다 프로젝트

일상 속 문제점을 관찰하고 해결하여,
이전 이상의 가치를 전달하기 위해 뭉쳤습니다.

contents



Problem

기존 패션 이커머스의 문제점



Solution

웨어비의 등장



Market & Competitors

모두가 기다리고 있는 시장



Business Model

새로운 습관의 형성

Problem : 패션 이커머스의 불편함 1 - 온라인 사이즈비교 구현의 부재

“패션쇼핑 시, 오프라인 vs. 온라인 ?”

🕒 2017 👤 1.000

60% 오프라인 패션쇼핑 선호

via Apparel Magazine “Why consumer shop in store vs online”



가장 많은 답변 👍

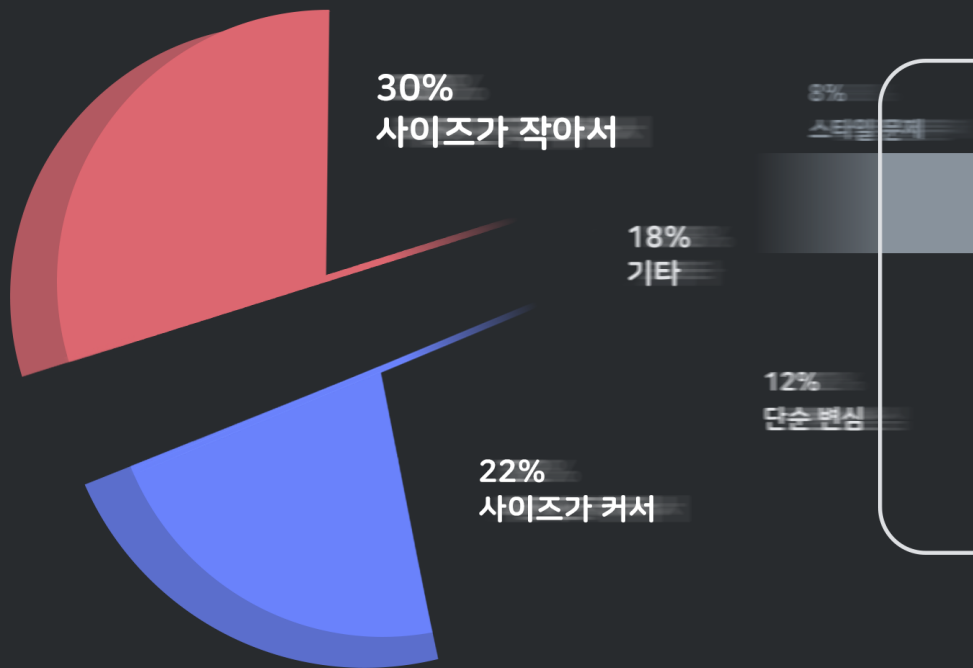
@온라인 패션쇼핑
사이즈 가늠이 힘들다.



아직도 절반이넘는 패션 소비자는
오프라인 매장에서의 쇼핑을
선호하고 있습니다.

온라인 패션시장을 사용하지 않는
가장 큰 이유는 의류의 사이즈를
쉽게 이해할 수 없기 때문입니다.

Problem : 패션 이커머스의 불편함 2 - 떨어질 줄 모르는 반품률



“온라인 패션쇼핑시 환불/반품 사유는?”

사이즈문제 덕분에
브랜드는 **환불과 반품의 굴레**속에서
벗어나지 못하고 있습니다.

🕒 2019 👤 800.000

via Shopify "The Plague of Ecommerce Return Rates"

Problem : 패션 이커머스의 불편함 3 - 사이즈명의 역할?

비슷한 의류에,
같은 사이즈명을 가지고 있더라도
브랜드마다 실제 사이즈의 차이는
소비자들에게 도움이 되지 않고 있습니다.



롱 스리브 탑

M

가슴둘레

90cm - 97cm



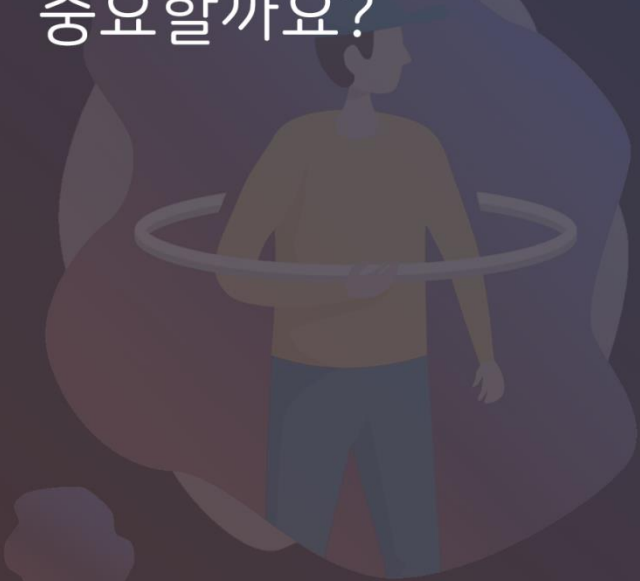
롱 스리브 탑

M

가슴둘레

86cm - 90cm

과연 사이즈의 이름이 중요할까요?



contents



Problem

기존 패션 이커머스의 문제점



Solution

웨어비의 등장



Market & Competitors

모두가 기다리고 있는 시장

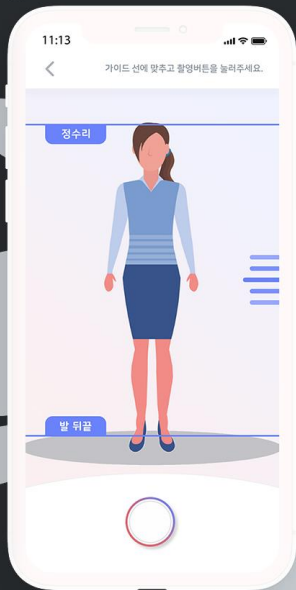


Business Model

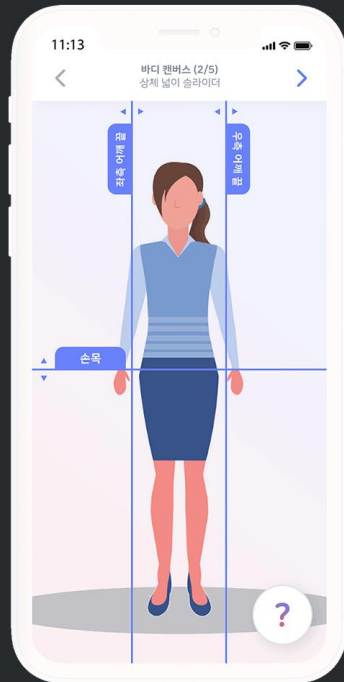
새로운 습관의 형성

Solution : 서비스 소개 - 간단하지만 정확한 사이즈 측정

user
전신 촬영 1회



user
신체 부위 슬라이더



웨어비
계산 및 사이즈 측정

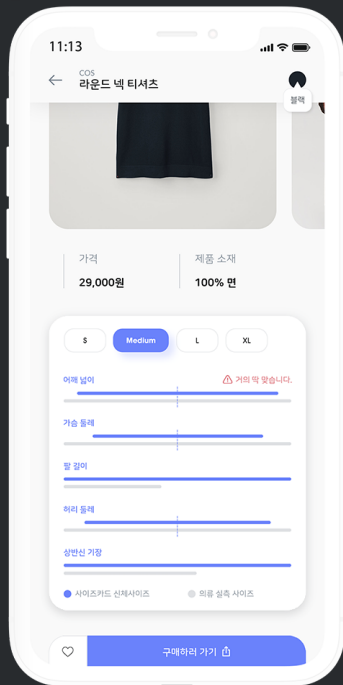
스마트폰 하나로
전신사진 촬영과
신체부위만 짚어준다면,

웨어비가
신체사이즈를 측정합니다.

테스트 결과 최대 오차 : $\pm 10\text{mm}$

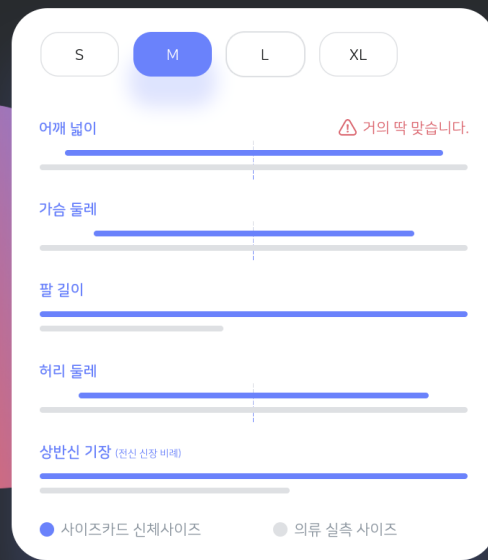
Solution : 서비스 소개 - 의류사이즈와 사용자의 신체사이즈 비교

개별 의류상품 페이지



사용자 신체사이즈 vs 의류 실측사이즈

- 기록된 신체사이즈에 대비, 의류의 실측사이즈를 그래프로 이해할 수 있게 됩니다.



웨어비는 시각적인 비교를 이용,
모바일에서도 입어보는 느낌의 경험을
전달합니다.

이제는
손 안에서
해결할 때입니다.



contents



Problem

기존 패션 이커머스의 문제점



Solution

웨어비의 등장



Market & Competitors

모두가 기다리고 있는 시장



Business Model

새로운 습관의 형성

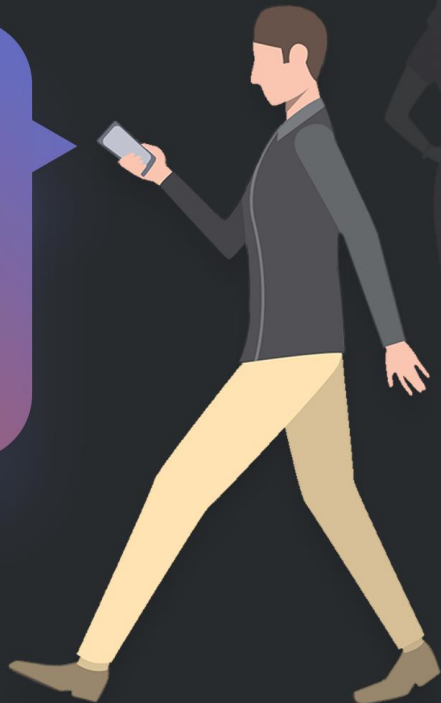
Market : 모바일 시장의 성장

61%

22조원

모바일

전체 온라인 패션쇼핑



이미,
온라인쇼핑을 이용하는 소비자 중 절반 이상은
스마트폰을 통하여 의류를 구매하고 있습니다.

via 통계청 "2019년2월 온라인패션 동향"

Market : 온/오프라인의 경계

그러나,
단순한 문제점 때문에
온라인패션시장의 규모는
전체 패션시장의 절반에도 못 미치고 있습니다.

via Apparel Magazine "Why consumer shop in store vs online"



오프라인 패션쇼핑 선호
60%



"사이즈를 모르니까"

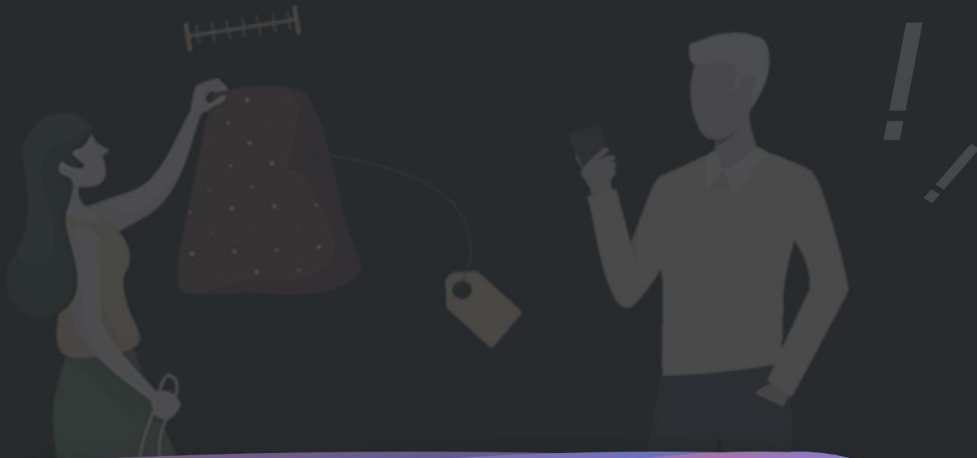
온/오프라인
패션커머스의
● 경계



온라인 패션쇼핑

Market opportunity : 웨어비의 효과

웨어비의 역할은
가장 간편한 솔루션을 제공함으로써
온 / 오프라인 패션시장의 경계를 허무는 것입니다.



전체 패션시장 규모 36조원



Potential Addressable Market 오프라인 상품태그 연동

- 상점에서도 빠르게 웨어비피팅룸
- 전체 패션시장에 흡수

Total Addressable Market 카탈로그▶이커머스

- 인앱 주문/결제
- 다양한 브랜드 입점

Expected Share of Addressable Market 스마트폰으로 신체치수 측정

- 기존 온라인 패션소비자 진입
- 브랜드 상품 API 구축 (Cafe24)



Competition in the Market : 웨어비와 기존 서비스와 방향성의 차이

소비자의 니즈	기존 서비스		웨어비
	▲ 3D LOOK	Q Julda & Jenda	
신체치수 측정	○	○	○
치수 측정 정확성	부정확	매우 정확	매우 정확 (최대 오차 ±10mm)
측정 방식	전신 사진 두장(FULL AI)	스마트 줄자를 이용	전신사진 한장
측정 결과 노출 방식	추천 평균 사이즈명	건강/체형 관리(패션無)	개별 의류 치수 비교
소비자의 니즈?	부정확/치수수정 불가능 추천 사이즈명 하나로 도움부족	줄자를 구매? 의류 사이즈 비교 불가능	간편하고 정확 의류와의 상대적 비교가능

의류쇼핑의
새로운 습관을
개척합니다.

contents



Problem

기존 패션 이커머스의 문제점



Solution

웨어비의 등장



Market & Competitors

모두가 기다리고 있는 시장



Business Model

새로운 습관의 형성

Business Model : 새로운 습관 개척을 위한 웨어비의 캔버스

WHY

PROBLEM

- 소비자의 신체치수 측정방식의 부족
- 측정 후, 의류 사이즈와 신체사이즈의 비교의 부족

WHAT

SOLUTION

- 단순한 치수 측정 방식으로 이질감 방지
- 신체사이즈와 의류사이즈 비교 시각화
- 브랜드 상품 실측사이즈 DB와 API를 이용하여 기존 의류시장의 “사이즈명”의 필요성을 없앴

WHO

CUSTOMER SEGMENTS

- 20-30대 기존 온라인 패션쇼핑 경험자
기존 온라인 패션쇼핑의 불편함 해소
- 20-30대 오프라인 패션쇼핑 소비자
온/오프라인의 경계없는 경험제공
- 국내 패션브랜드 사업자
환불률의 감소 목적

WHERE

CHANNELS

- 카페24 API
국내 대부분의 패션브랜드 상품정보 연동가능
- 웨어비 모바일 어플리케이션
모든 정보의 교류, 상품 큐레이션

WHEN

KEY METRICS

- 1,000 초기 누적유저 달성시
수집된 치수데이터로 촬영단계 간소화
- 200 브랜드 입점시
웨어비 웹사이트 플러그인 개발 및 배포

HOW

REVENUE STREAMS

- 앱 메인페이지 홍보 [배너] 및 [리스트] 노출
- 누적유저 10,000명 달성시 E-Commerce화
판매수수료
- 웨어비 웹사이트 플러그인 월 구독제

Team : 이 모든 것을 이루어낼 팀



이충복 공동대표/CEO

디자인경영 석사과정
IDAS홍익대학원
서비스기획 / 서비스 시안
BI / CI 구축



정용수 마케팅총괄

영업 / 마케팅 경험
마케팅전략 구축



신현종 공동대표/CTO

컴퓨터공학 전공
한양대학교
프론트엔드 엔지니어
개발 총괄



이정현 DB아키텍트

컴퓨터공학 석사과정
인공지능 연구실
한양대학교
인공지능 / DB구축
백엔드 엔지니어



윤지우 머신러닝엔지니어

컴퓨터공학 석사과정
데이터사이언스 연구실
성균관대학교
빅데이터 / 머신러닝
백엔드 엔지니어

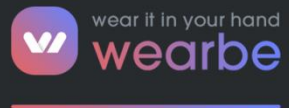


권준형 프론트엔드엔지니어

컴퓨터공학 석사과정
인공지능 연구실
한양대학교
프론트엔드 엔지니어

ganadaproject

가나다 프로젝트는 단순한 수익보다
모두에게 도움이 되는 것을
궁극적인 목표로 삼고 뭉쳤습니다.



감사합니다.

지금도 가나다프로젝트는 목표를 향해 달리고 있습니다.

ganadaproject.com

copyright 2019 © ganadaproject