

마인드는 누구에게도 안 진다, 스타트업 주니어 개발자의 생존기

온라인 쇼핑몰 인수매각 서비스 '비즈토스'
<https://www.biztoss.co.kr/>

발표 : 이숲컴퍼니 현승엽

스타트업에서 겪은 1년 간의 생존기

AI에게 대체되지 않으면?

올해 2월 졸업한 신입

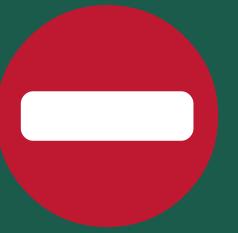


작년 6월 스타트업 팀 합류

Esoop
company



프론트엔드 → 백엔드



위기

팀 리빌딩

피벗팅

개발 범위 확장

사수가 없는데 괜찮을까?

커리어에 문제가 생기진 않을까?

연봉 베이스가 중요하다던데..



사수가 없는데 관찰을까?

→ 내가 잘하면 그만 아닌가?

커리어에 문제가 생기진 않을까?

→ 내가 잘해서 성과를 내자!

연봉 베이스가 중요하다던데..

→ 내가 잘해서 몸값을 올리자!

늘 항상 긍정적으로, 자신감 갖기!



마인드

자신감을 가지자(근자감이라도!)

불안함에 사로 잡히지 말자(+ 불평불만 그만하자)

몰라도 괜찮다. 배울 생각 하자



방법

문제와 원인을 파악하자

문제를 최대한 작게 쪼개고, 재귀적으로 생각하자

행동과 행동의 목적을 명확히 구분하자

상품 마진율 60%대의 1020 로맨틱 무드 여성 패션 스토어



종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

월 영업이익 890만원
희망 매각가 2.5억원



비즈토스는 이런 분들을 인수자로 모시고 있어요.

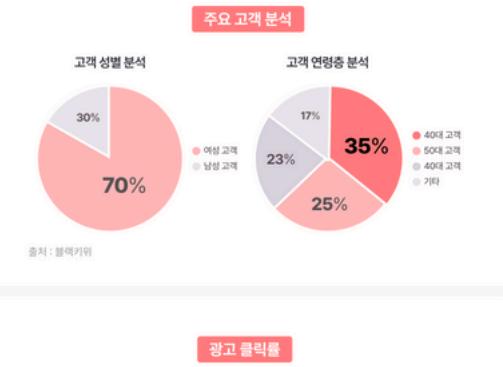
- MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!
- SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!
- 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

키워드 분석

주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장가능성이 높음



키워드 검색량 평균 8.2천 건으로 성장 가능성이 높은 분야입니다.



1.38% 보통

광고 클릭률 / 광고 노출수

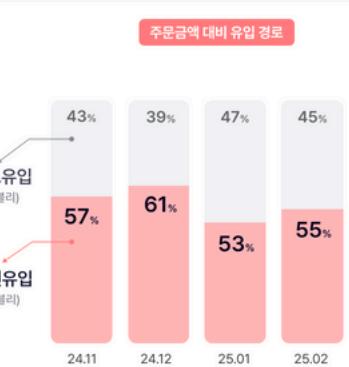
출처: 아이템스카우트

1년간 즐겨찾기 수가 2배 이상 도약할 정도로 많은 관심과 주목을 받고 있음

경쟁력 있는 브랜드 운영을 통해 고객으로부터 꾸준한 재구매율을 이끌어내고 있음

트래픽 및 유입 경로

평균 16.6만 명의 높은 트래픽, 자연 유입고객이 절반 이상



평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어, 향후 더욱 안정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

상품의 인기 척도 - 노출순위

에이블리 검색 시 후기 만족도 95% 이상 상품 다수 보유



대표님의 성공적 운영 전략

고마진 구조와 감성 소비 트렌드를 선도하는 성장형 패션 스토어

타겟 전략

“
러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는 MZ세대 여성 소비자”가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며, 실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 두렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루를 기대할 수 있습니다.

쇼핑몰의 운영 전략

1. 60%대의 높은 상품 마진율

30~40%대의 낮은 원가율로 높은 수익성을 확보해요.

2. 높은 광고 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

광고 분석 성과

에이블리 퍼포먼스 마케팅 광고실적으로 보는 성장가능성

CRM(고객관계) 마케팅 성과 분석

즐겨찾기 2.4만건, 재구매율 3%로 고객관계 우수



1년간 즐겨찾기 수가 2배 이상 도약할 정도로 많은 관심과 주목을 받고 있음

경쟁력 있는 브랜드 운영을 통해 고객으로부터 꾸준한 재구매율을 이끌어내고 있음

비즈토스 매니저의 광고 성과 분석 - 우수

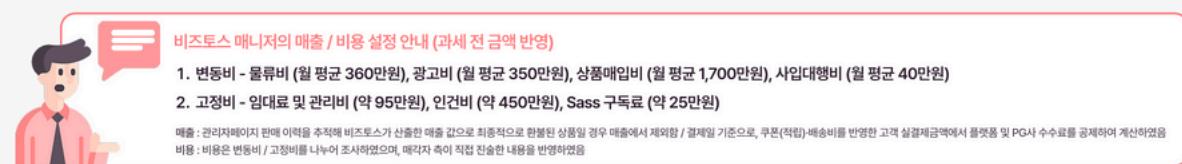
판권의 분야 온라인 쇼핑몰의 평균 구매 전환율이 1.87%(비인사이트, 2021)인 반면, 본 쇼핑몰은 2.06%로 우수해요.

본 스토어는 평균 ROAS 650%로 우수한 수치를 기록하고 있음에서 최적화된 광고 운영이 가능할 것으로 확인됩니다.

에이블리뿐만 아니라 지그재그에서도 광고 성과가 우수하며, 12월 한 달 동안 단 4만 원의 광고비로 1,500만 원의 매출을 달성한 바 있습니다.

매출 및 비용 분석

최근 5개월, 평균 영업이익은 월 890만원



상품 마진율 60%대의 1020 로맨틱 무드 여성 패션 스토어

#로맨틱 #러블리 #미니멀

종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

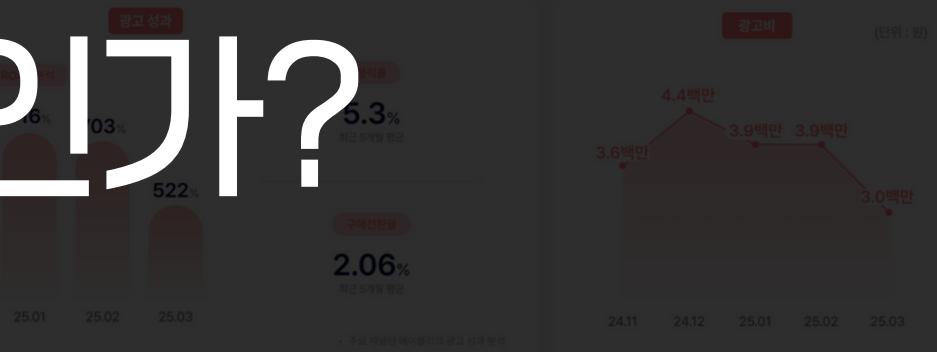
월 영업이익 890만원
희망 매각가 2.5억원

비즈토스는 이런 분들을 인수자로 모시고 있어요.

- 1 MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!
- 2 SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!
- 3 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

키워드 분석

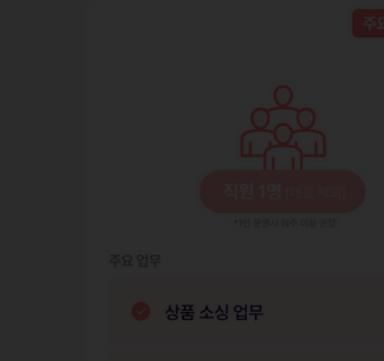
주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장가능성이 높음



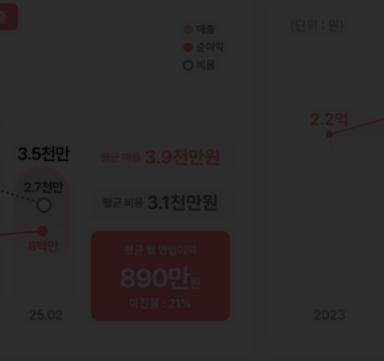
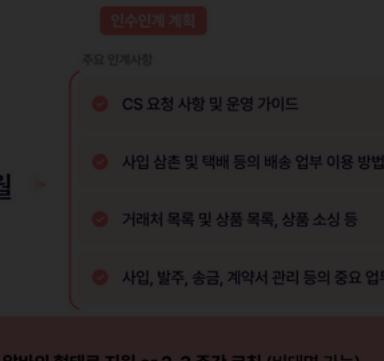
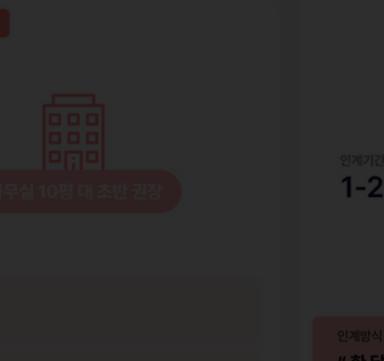
안의 내용을 어떻게 구성할 것인가?

트래픽 및 유입 경로

평균 16.6만 명의 높은 트래픽, 자연 유입고객이 절반 이상



완벽 적응까지 꼼꼼한 지원과 세심한 인수인계 보장



ABLEY

평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,
향후 더욱 인정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

자연유입 고객 비중이 높은 것은
기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

"한 달 동안 암바의 형태로 지원 or 2~3 주간 코칭 (비대면 가능),
완벽히 적응하고 안정적으로 운영할 수 있도록 지원"

그 외
• 계정 양도: 비대면으로 진행
• 업무 교육: 유산연락 및 요청시 문서화 가능
• 문의 발송 시: 카톡 연락

비즈토스 매니저의 매출 / 비용 설정 안내 (과세 전 금액 반영)
1. 변동비 - 물류비 (월 평균 360만원), 광고비 (월 평균 350만원), 상품매입비 (월 평균 1,700만원), 사업대행비 (월 평균 40만원)
2. 고정비 - 임대료 및 관리비 (약 95만원), 인건비 (약 450만원), SaaS 구독료 (약 25만원)

매출: 관리자에게서 판매 이력을 주소해 비즈토스가 산출한 매출 값으로 최종으로 환불된 상품일 경우 매출에서 세외함 / 결제일 기준으로, 부온(작성) 배송비를 반영한 고객 실결제금액에서 품액과 PO사 수수료를 제외하여 계산하였음
비용: 비중은 변동비 / 광고비를 나누어 조사하였으며, 매각자 측이 직접 찬성한 내용을 반영하였습니다

대표님의 성공적 운영 전략

고마진 구조와 감성 소비 트렌드를 선도하는 성장형 패션 스토어

타겟 전략

“
러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는
MZ세대 여성 소비자가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의
식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을
동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스
토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

쇼핑몰의 운영 전략
1. 60%대의 높은 상품 마진을
30~40%대의 낮은 원가율로 높은 수익성을 확보해요.

2. 높은 광고 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그
는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

광고 분석 성과

에이블리 퍼포먼스 마케팅 광고 실적으로 보는 성장 가능성

상품 마진율 60%대의 1020
로맨틱 무드 여성 패션 스토어

#로맨틱 #러블리 #미니멀

종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

월 영업이익 890만원

희망 매각가 2.5억원

비즈토스는 이런 분들을 인수자로 모시고 있어요.

1 MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!

2 SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!

3 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

상품의 인기 척도 - 노출순위

에이블리 검색 시 후기 만족도 95% 이상 상품 다수 보유

1 "테니스 스커트" 검색 시 노출 10위

최근 6개월 판매량 3,079 건

테니스 스커트 A라인

최근 6개월 결제금액 5,264만원

마진율 68.1%

노출순위 10위

2 "플리츠 스커트" 긍정 리뷰 종합
7, 9, 9+ 등 34위

플리츠 스커트 미니

최근 6개월 판매량 2,230 건

최근 6개월 결제금액 3,997만원

마진율 66.1%

노출순위 50위

3 "부츠컷 레그워머" 검색 시 노출 7위

레그워머 Y2K

최근 6개월 판매량 728 건

최근 6개월 결제금액 971만원

마진율 63.4%

노출순위 7위

1. 60%대의 높은 상품 마진율

30~40%대의 낮은 원가율로 높은 수익성을 확보해요.

2. 높은 광고 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

타겟 전략

“
러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는
MZ 세대 여성 소비자가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

키워드 분석

주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장 가능성이 높은 품목입니다.

안의 내용을 어떻게 구성할 것인가?

15페이지 이상 분량의 영업보고서의,
각 페이지 별 필요한 데이터를 모두 정의함

트래픽 및 유입 경로

평균 16.6만 명의 높은 트래픽, 자연 유입고객이 절반 이상

(단위 : 명)

최근 트래픽

유입수 - 에이블리

광고유입 (에이블리)

자연유입 (에이블리)

15만 19만 16만 18만 15만

평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,

향후 더욱 안정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,

향후 더욱 안정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

주요 업무 및 인수인계 계획

완벽 적용까지 꼼꼼한 지원과 세심한 인수인계 보장

주요 업무

직원 1명 (부록 제외)

사무실 10평 대 초반 금정

상품 소싱 업무

스튜디오 촬영 및 상품 업로드 업무

정산 및 CS 업무 및 포장/배송 업무

인계기간
1-2개월

인계기준

한 달 동안 압박의 형태로 지원 or 2-3 주간 코칭 (비대면 가능),

완벽히 적용하고 안정적으로 운영할 수 있도록 지원

그 외

• 계약 양도 : 비대면으로 진행

• 업무 교육 : 유전연락 및 요청사항 문서화 가능

• 문의 발행 시 : 카톡 연락

비즈토스 매니저의 매출 / 비용 설정 안내 (과세 전 금액 반영)

1. 변동비 - 물류비 (월 평균 360만원), 광고비 (월 평균 350만원), 상품매입비 (월 평균 1,700만원), 사업대행비 (월 평균 40만원)

2. 고정비 - 임대료 및 관리비 (약 95만원), 인건비 (약 450만원), SaaS 구독료 (약 25만원)

매출 : 관리자에게 차트 형태로 이메일 주체로 비즈토스가 산출한 매출 값으로 최종적으로 환경된 상황일 경우 매출에 대해서 예상 / 결과를 기준으로, 후반(작년) 배송비를 반영한 고정 실결제금액에서 품목별 PO사 수수료를 제외하여 계산하였음

비용 : 비즈토스는 품목별 고정비를 나누어 조사하였으며, 배송비 측이 직접 창출한 내용을 반영하였습니다

대표님의 성공적 운영 전략

고마진 구조와 감성 소비 트렌드를 선도하는 성장형 패션 스토어

타겟 전략

“
러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는
MZ 세대 여성 소비자가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

광고 분석 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을 동시에 만족

상품 마진율 60%대의 1020
로맨틱 무드 여성 패션 스토어

#로맨틱 #러블리 #미니멀

종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

월 영업이익 890만원

희망 매각가 2.5억원

상품의 인기 척도 - 노출순위

에이블리 검색 시 후기 만족도 95% 이상 상품 다수 보유

대표님의 성공적 운영 전략

고마진 구조와 감성 소비 트렌드를 선도하는 성장형 패션 스토어

타겟 전략

“

러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는
MZ세대 여성 소비자가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의
식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을
동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스
토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

안의 내용을 어떻게 구성할 것인가?

어떤 데이터를 만들어야 하는가?

- MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!
- SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!
- 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

테마	최근 6개월 판매량	최근 6개월 결제금액	마진율
테니스 스커트	3,079건	5,264만원	68.1%
플리츠 스커트	2,230건	3,997만원	66.1%
부츠컷 레그워머	728건	971만원	63.4%

60%대의 높은 상품 마진율

30~40%대의 낮은 원가율로 높은 수익성을 확보해요.

광고 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그
는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

광고 분석 성과

키워드 분석

주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장 가능성이 높아요.

어떻게 데이터를 만들 것인가?

각 페이지에 정의한 필드별, 데이터 출처, LLM 필요 여부 등 방법론 모두 정의



1.38% 보통

광고광고수 / 광고노출수

출처 : 아이엠스카우트

키워드 검색량 평균 8.2천 건으로 성장 가능성이 높은 분야입니다.

1년간 끌어찾기 수 2배 이상 도약할 정도로

많은 관심과 주목을 받고 있음

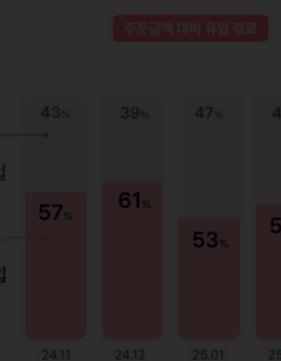
경쟁력 있는 브랜드 운영을 통해

고객으로부터 꾸준한 재구매율을 이끌어내고 있음

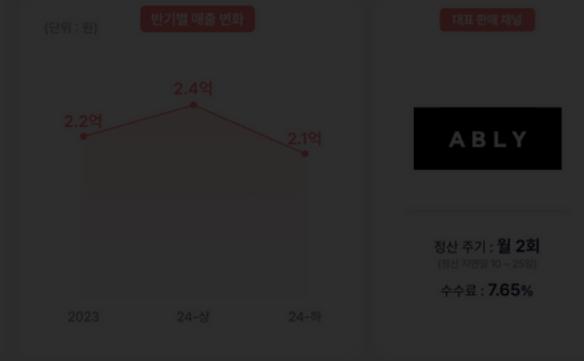
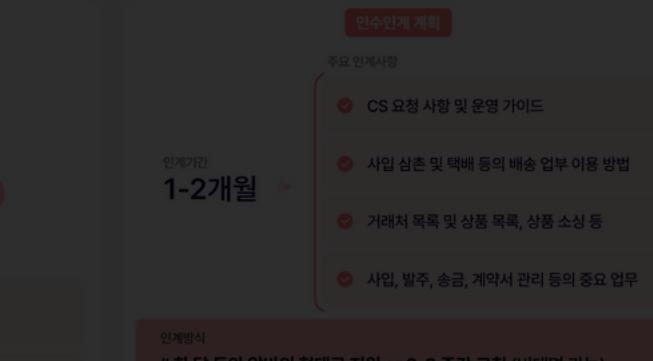
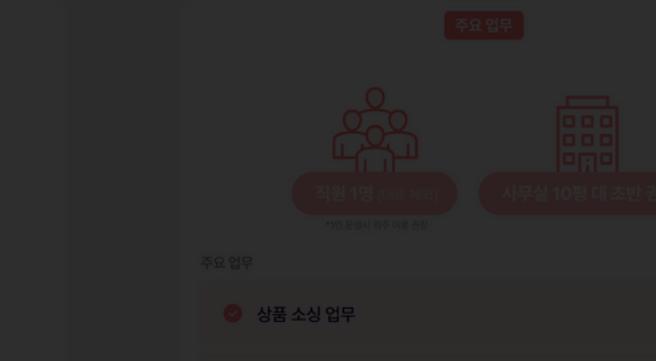
평균 16.6만 명의 높은 트래픽, 자연 유입고객이 절반 이상

완벽 적응까지 꼼꼼한 지원과 세심한 인수인계 보장

최근 5개월, 평균 영업이익은 월 890만원



평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,
향후 더욱 안정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.



ABLEY

정산 주기 : 월 2회

(정산 치연기 10 ~ 25일)

수수료 : 7.65%

기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

“한 달 동안 압박의 형태로 지원 or 2-3 주간 코칭 (비대면 가능),
완벽히 적용하고 안정적으로 운영할 수 있도록 지원”

비즈토스 매니저의 매출 / 비용 설정 안내 (과세 전 금액 반영)

1. 변동비 - 물류비 (월 평균 360만원), 광고비 (월 평균 350만원), 상품매입비 (월 평균 1,700만원), 사업대행비 (월 평균 40만원)
2. 고정비 - 임대료 및 관리비 (약 95만원), 인건비 (약 450만원), Sass 구독료 (약 25만원)

매출 : 관련자에게서 판매 이력을 주체로 비즈토스가 산출한 매출 값으로 최종적으로 판정된 상황일 경우 매출에 세외ภาษ (결제일 기준으로, 쿠폰(적립) 배포비를 반영한 고액 결제금액에서 플랫폼 및 PO사 수수료를 제외하여 계산하였을 때)
비용 : 비즈토스는 판매비 / 광고비를 나누어 조사하였으며, 매각자 측이 직접 창출한 내용을 반영하였습니다

상품 마진율 60%대의 1020
로맨틱 무드 여성 패션 스토어

#로맨틱 #러블리 #미니멀

종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

월 영업이익 890만원
회원 매각가 2.5억원

상품의 인기 척도 - 노출순위

에이블리 검색 시 후기 만족도 95% 이상 상품 다수 보유

안의 내용을 어떻게 구성할 것인가?

비즈토스는 이런 분들을 인수자로 모시고 있어요.

- 1 MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!
- 2 SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!
- 3 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

키워드 분석

주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장가능성이 높음

1.60%대의 높은 상품 마진율

30~40%대의 낮은 원가율로 높은 수익성을 확보해요.

2. 광고 성과

에이블리 인스타 소액 광고로 높은 매출을 달성하고, 지그재그
는 광고 없이도 꾸준한 자연 매출을 유지하는 중이에요.

타겟 전략

“
러블리하고 로맨틱한 감성을 추구하는
MZ세대 여성 소비자가 주요 타겟

이들은 심플하면서도 디테일이 살아 있는 디자인을 선호하며,
실용성과 스타일을 모두 갖춘 상품을 찾습니다. SNS 노출을 의
식한 감성 소비가 활발하고, 합리적인 가격대와 세련된 디자인을
동시에 만족시키는 쇼핑몰을 선호하는 성향이 뚜렷하기에 본 스
토어 방문을 통해 합리적인 루트를 기대할 수 있습니다.

어떤 데이터를 만들어야 하는가?

어떻게 데이터를 만들어야 하는가?

즐겨찾기 2.4만건, 재구매율 3%로 고객관계 우수

광고 분석 성과

에이블리 퍼포먼스 마케팅 광고 실적으로 보는 성장 가능성

데이터 출처는 정했는데, 어떻게 가져올건데?



광고 클릭률

1.38% 보통

광고 클릭수 / 광고 노출수
출처 : 아워홈스카우트

키워드 검색량 평균 8.2천 건으로 성장 가능성이 높은 분야입니다.

출처

광고 분석

1년간 즐겨찾기 수가 2배 이상 도약할 정도로
많은 관심과 주목을 받고 있음

광고 분석

경쟁력 있는 브랜드 운영을 통해
고객으로부터 꾸준한 재구매율을 이끌어내고 있음

출처

온라인 쇼핑몰의 구매 전환율이 1.87%(비인사이트, 2021)인 반면, 본 쇼핑몰은 2.06%로 우수해요.

출처

본 스토어는 평균 ROAS 650%로 우수한 수치를 기록하고 있음에서 최적화된 광고 운영이 가능할 것으로 확인됩니다.

에이블리뿐만 아니라 지그재그에서도 광고 성과가 우수하며, 12월 한 달 동안 단 4만 원의 광고비로 1,500만 원의 매출을 달성한 바 있습니다.



비즈토스 매니저의 광고 성과 분석 - 우수

패션의류 분야 온라인 쇼핑몰의 구매 전환율이 1.87%(비인사이트, 2021)인 반면, 본 쇼핑몰은 2.06%로 우수해요.

본 스토어는 평균 ROAS 650%로 우수한 수치를 기록하고 있음에서 최적화된 광고 운영이 가능할 것으로 확인됩니다.

에이블리뿐만 아니라 지그재그에서도 광고 성과가 우수하며, 12월 한 달 동안 단 4만 원의 광고비로 1,500만 원의 매출을 달성한 바 있습니다.

평균 16.6만 명의 높은 트래픽, 자연 유입고객이 절반 이상

주요 업무 및 인수인계 계획

완벽 적용까지 꼼꼼한 지원과 세심한 인수인계 보장

최근 5개월, 평균 영업이익은 월 890만원



트래픽 및 유입 경로

평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,
향후 더욱 안정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

자연유입 고객 비중이 높은 것은
기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

주요 업무

- 직원 1명 대비 계약
- 사무실 10평 대 초반 금감
- 상품 소싱 업무
- 스튜디오 촬영 및 상품 업로드 업무
- 정산 및 CS 업무 및 포장/배송 업무

인수인계 계획

- CS 요청 사항 및 운영 가이드
- 사업 상담 및 택배 등의 배송 업무 이용 방법
- 거래처 목록 및 상품 목록, 상품 소싱 등
- 사업, 발주, 송금, 계약서 관리 등의 중요 업무

인계방식

“한 달 동안 압박의 형태로 지원 or 2~3 주간 코칭 (비대면 가능),
완벽히 적용하고 안정적으로 운영할 수 있도록 지원”

그 외

• 계약 망도 : 비대면으로 진행

• 업무 교육 : 유전연락 및 요청사항 문서화 가능

• 문의 발송 시 : 카톡 연락

최근 5개월 매출



비즈토스 매니저의 매출 / 비용 설정 안내 (과세 전 금액 반영)

1. 변동비 - 물류비 (월 평균 360만원), 광고비 (월 평균 350만원), 상품매입비 (월 평균 1,700만원), 사업대행비 (월 평균 40만원)

2. 고정비 - 임대료 및 관리비 (약 95만원), 인건비 (약 450만원), SaaS 구독료 (약 25만원)

매출 : 비즈토스 변동비 + 광고비를 주체로 비즈토스가 산출한 매출 값으로 최종적으로 환경인 상황일 경우 매출에 세외 thuế / 결제일 기준으로, 쿠폰(작정) 배송비를 반영한 고객 실결제금액에서 플랫폼 및 PO사 수수료를 제외하여 계산하였음

비용 : 비즈토스 변동비 / 광고비를 나누어 조사하였으며, 매각자 측이 직접 창출한 내용을 반영하였음

ABLEY

정산 주기 : 월 2회
(정산 차연기 10 ~ 25일)

수수료 : 7.65%

상품 마진율 60%대의 1020
로맨틱 무드 여성 패션 스토어

#로맨틱 #러블리 #미니멀

종목 (카테고리) 패션 의류 > 여성 의류

월 영업이익 890만원
회원 매각가 2.5억원

상품의 인기 척도 - 노출순위

에이블리 검색 시 후기 만족도 95% 이상 상품 다수 보유

안의 내용을 어떻게 구성할 것인가?

비즈토스는 이런 분들을 인수자로 모시고 있어요.

- 1 MZ 타깃의 감성을 잘 이해하시는 분!
- 2 SNS 콘텐츠 기획 역량이 있으신 분!
- 3 자신의 브랜드를 키우고 싶은 인플루언서/크리에이터!

키워드 분석

주요 품목의 키워드 검색량이 8.2천 건으로 성장가능성이 높음



어떤 데이터를 만들어야 하는가?

키워드 검색량 평균 8.2천 건으로 성장 가능성이 높은 분야입니다.

데이터 출처는 정했는데, 어떻게 가져올건데?

1.38% 보통

광고광고수 / 광고노출수

출처 : 마이크로소프트

1년간 즐겨찾기 수가 2배 이상 도약할 정도로
많은 관심과 주목을 받고 있음

경쟁력 있는 브랜드 운영을 통해
고객으로부터 꾸준한 재구매율을 이끌어내고 있음

비즈토스 매니저의 광고 성과 분석 - 우수

판매의 분야 온라인 쇼핑몰의 평균 구매 전환율이 1.87%(비인사이트, 2021)인 반면, 본 쇼핑몰은 2.06%로 우수해요.

본 스토어는 평균 ROAS 650%로 우수한 수치를 기록하고 있음에서 최적화된 광고 운영이 가능할 것으로 확인됩니다.

에이블리뿐만 아니라 지그재그에서도 광고 성과가 우수하며, 12월 한 달 동안 단 4만 원의 광고비로 1,500만 원의 매출을 달성한 바 있습니다.

어떤 모델 사용할건데?

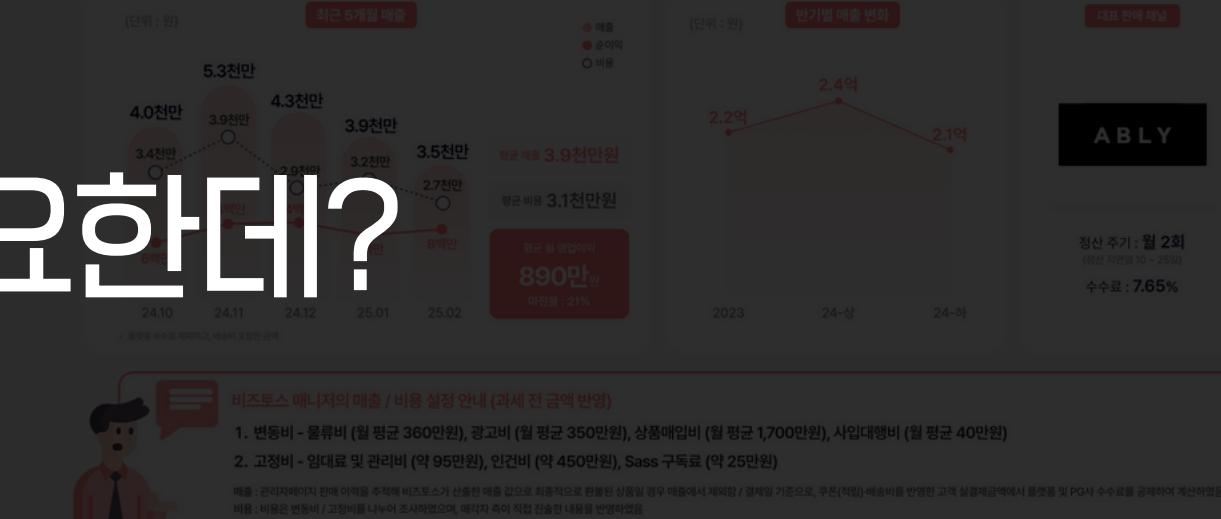
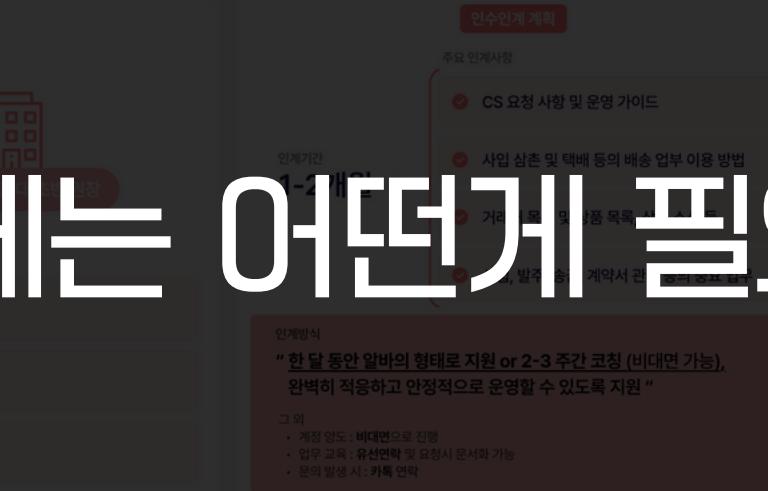


RAG 데이터셋에는 어떻게 필요한데?

평균 16.6만 명으로 높은 트래픽을 유지하고 있어,
향후 더욱 인정적인 성장과 매출 확대가 기대됩니다.

자연유입 고객 비중이 높은 것은
기존 고객의 재방문 및 지속적인 구매가 활발함을 의미합니다.

프롬프트를 어떻게 짤건데?



사수 없는 환경이어서 불안하다

사수 없는 환경이어서 불안하다

내가 하고 있는 개발 방식이 맞는가?

사수 없는 환경이어서 불안하다
내가 하고 있는 개발 방식이 맞는가?

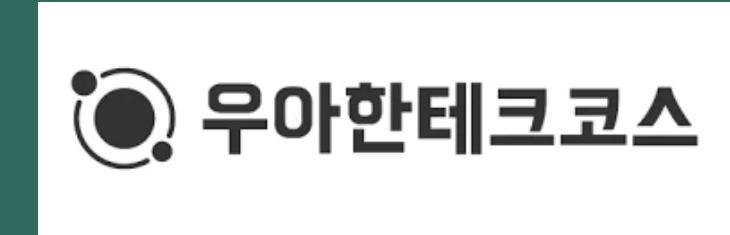
내가 읽기 쉽고 유지보수하기 좋은 코드를 작성하고 있는가?

스스로 어떻게 성장해 나가는가

문제가 무엇인가

AI 시대에서 주니어가 어떻게 살아남을 수 있을까

낮아진 개발자 문턱



한 분야의 제대로된
스페셜 리스트

다양한 분야에서 전문성을 지닌
제너럴리스트

한 분야의 제대로된
스페셜 리스트

다양한 분야에서 전문성을 지닌
제네럴리스트

문제를 정의하고, 요구사항을 분석하는 능력

문서화를 잘하는 능력

CS 지식

마치며