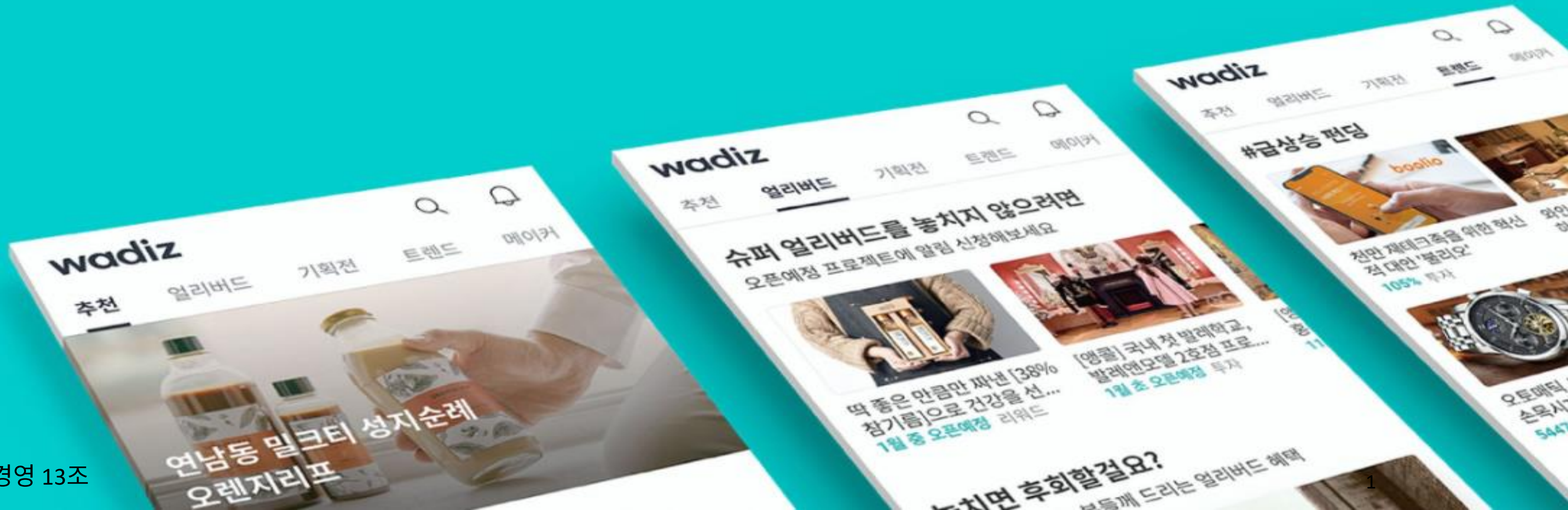


wadiz



Contents

1. Introduction
2. Problem1 & Solution
3. Problem2 & Solution
4. Conclusion

크라우드 펀딩이란?



크라우드 펀딩이란?



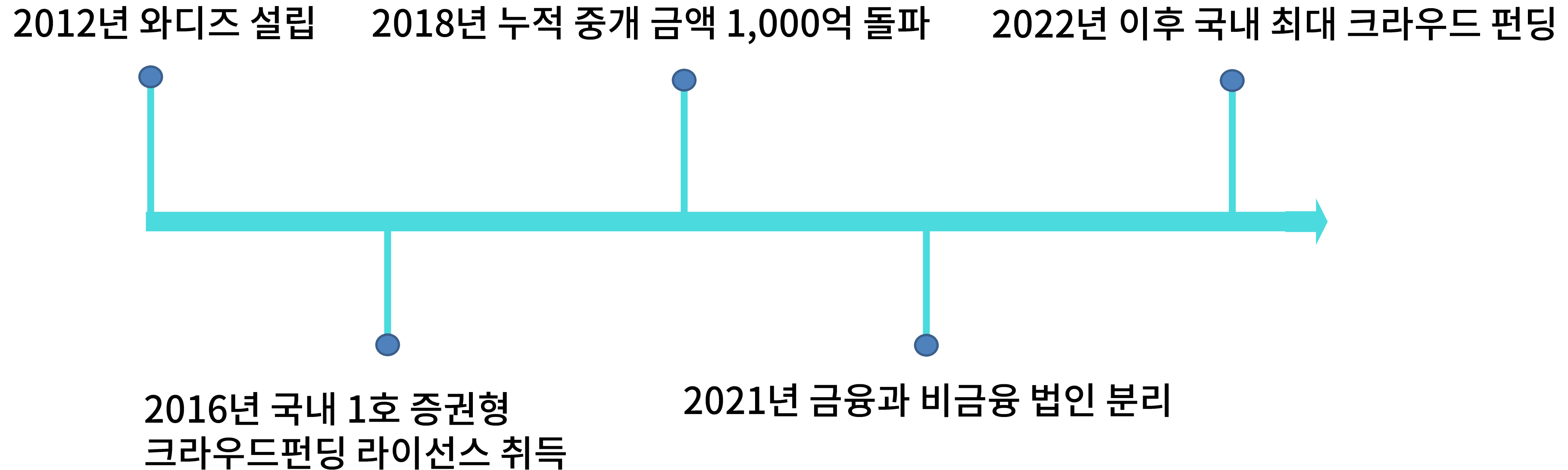
와디즈 소개



‘올바른 생각이 신뢰를 바탕으로 성장하는 세상을 만든다’

- 국내 최대 규모의 크라우드 펀딩 플랫폼
- 크라우드펀딩 뿐만 아니라, 투자형 펀딩부터 직접 투자까지 가능
- 누적 중개 금액: 8,500억 +
- 누적 프로젝트 오픈 건 수: 46,000건 +
- 누적 회원 수: 600만 +

와디즈 소개



와디즈 서비스



와디즈 비금융 서비스

리워드형 크라우드 펀딩

테크·가전 > #폰스트랩

프리오더-글로벌 특별구성

독일에서 온 감각적 스트랩 I 두 손이 자유로운 INFINITY 케이스

두 손을 자유롭게, 편한 라이프 스타일! 세계적으로 인정받는 VONMAHLEN이 와디즈에 도착했습니다! 뛰어난 기술력과 감각적인 VONMAHLEN 감성을 경험해보세요 :)

663명 참여 오늘 자정 마감

17,958,140 원 3,591% 달성

혜택 CLUB 5초 가입으로 모든 배송비와 쿠폰할인 첫 펀딩 누구나 10,000 ₩

1,379 50 예약 구매하기

50 명이 지지서명 했어요

메이커의 멋진 이야기를 세상에 알려주세요.
지지서명을 공유하시면 포인트를 드립니다.

지지서명 하기

스토어

여행·스포츠 > #애플워치

[가정의달50%]태양광 충전 가민 원피스 에디션 스마트 워치

★ 4.9 (23) 224명 참여 ?

289,000 원

바로 사용 가능한 할인 쿠폰 보기 ↓

배송 WQ 와배송 상품
평일 14시 전 주문하면 오늘 출발
무료배송(제주/도서산간 5,000원)

혜택 CLUB 올인원 멤버는 배송비 할인 + 쿠폰팩

상품 선택

389 구매하기

IP 캐릭터 스튜디오

누구나 쉽게 IP 라이선스 사업을 시작하세요

캐릭터, 로고 등 유명 브랜드 IP가 내 제품에 더해진다면 어떤 일이 벌어질까요?
기술력과 아이디어를 가진 메이커와 유명 브랜드 IP의 만남!
더 이상 상상하지 마세요. 와디즈에서는 누구나 쉽게 시작할 수 있습니다.

오프라인 쇼룸




와디즈 금융 서비스

증권형 크라우드 펀딩

주식 상환전환우선주

수제맥주 투자 | 곰표맥주 7일간 30만 개 판매 달성



541,768,000 원 투자완료
목표금액 499,618,000원 · 108% **펀딩성공**

종료 499,618,000원 배정 완료

마감되었습니다

2300

와디즈 파트너스 서비스

수 많은 전문가 중에

나에게 딱 맞는 파트너와 제작하세요

메이커님 조건에 맞춰서 와디즈가 직접 매칭해드려요

필요 항목

통합팩(기획+사진+디자인)

카테고리

홈리빙

사용 예산

실속(210만 원)

서비스 신청

고급

BOND CORP

본드코퍼레이션

테크가전 | 여행레저 | 스포츠 모빌리티

고급+마스터

BTYPLUS

비티와이 플러스

테크가전 | 홈리빙 | 스포츠 모빌리티

실속

A

알잘스튜디오

뷰티 | 패션잡화 | 홈리빙

고급

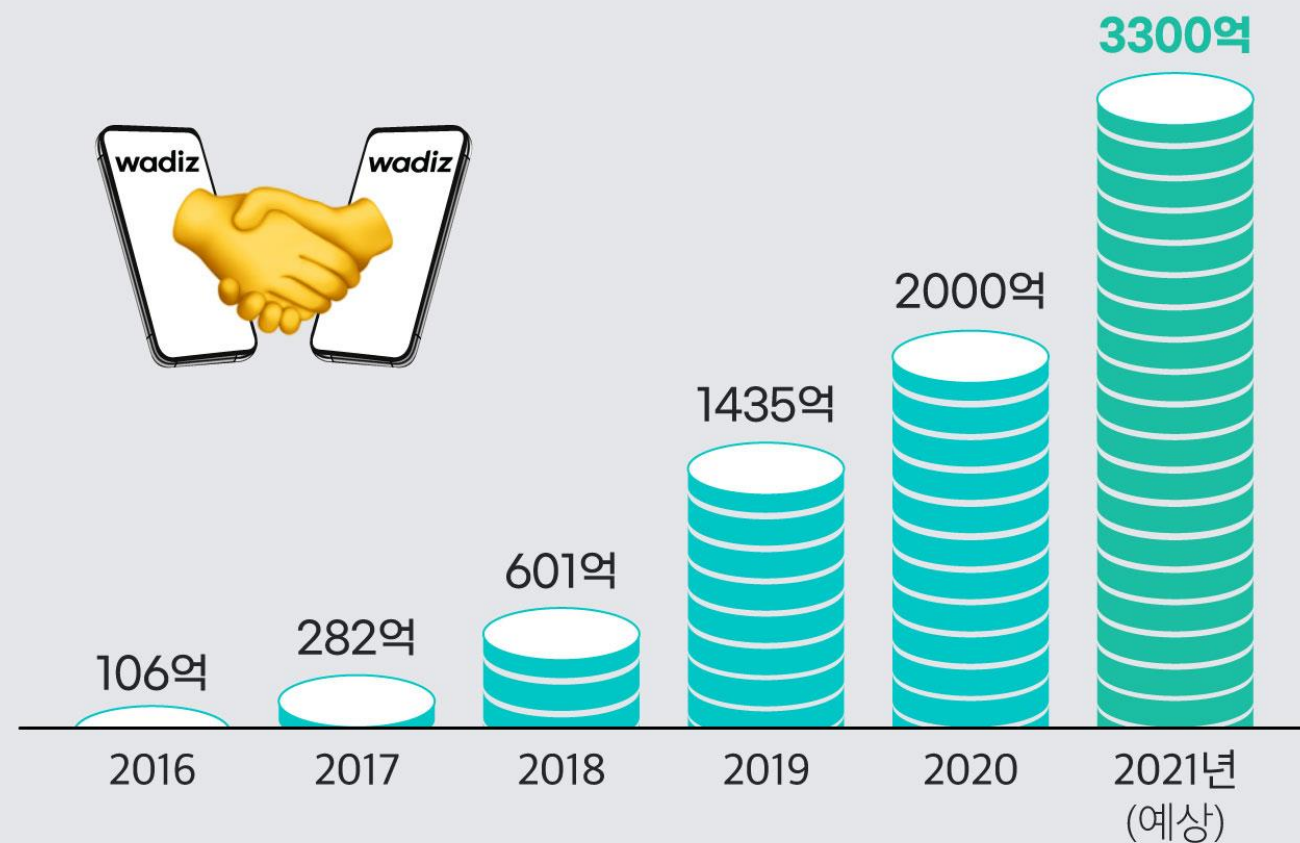
윤리

요리노리

푸드 | 홈리빙 | 여행 레저

와디즈 성장세

와디즈 연도별 중개금액 (단위: 원)



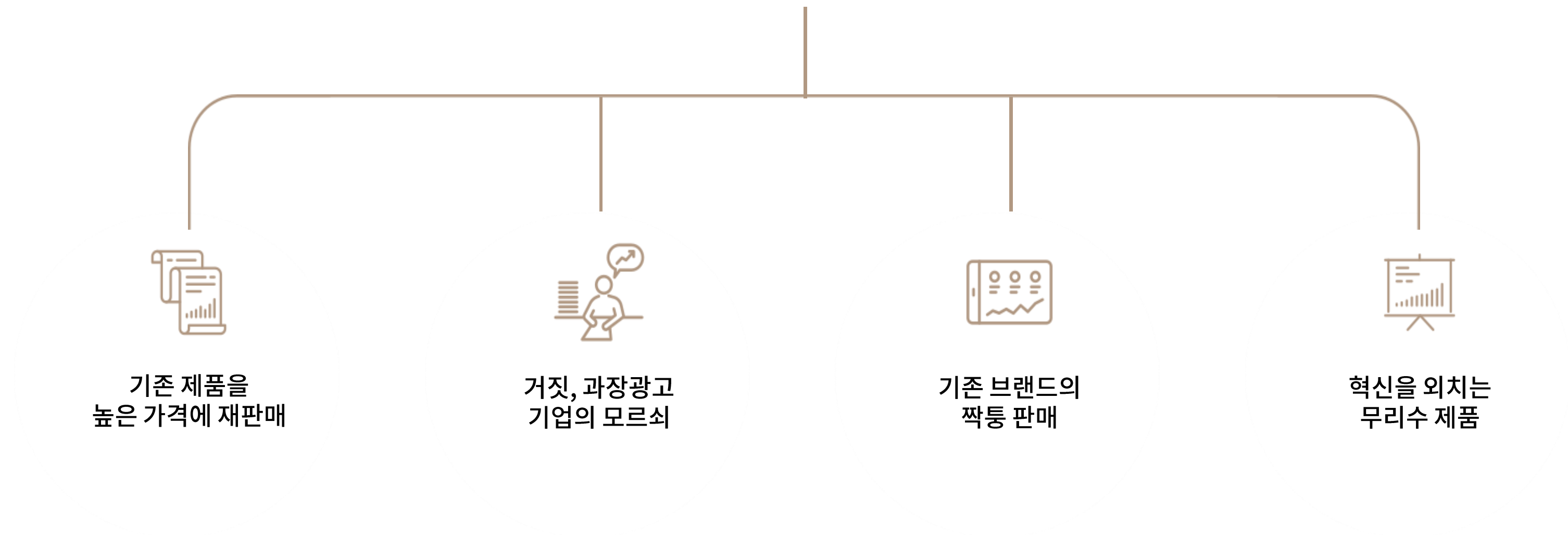
자료 와디즈
[그래픽=박현정 디자인 기자]

컴퍼니 타임스

- 글로벌 클라우드 펀딩 시장은 연평균 16.3% 성장세
- 국내 클라우드 펀딩 시장은 2020년부터 2년 연속 감소
- 투자 경기의 불황 속에서도 와디즈의 중개거래금액은 성장
- 크라우드 펀딩시장내 와디즈 점유율은 60%~70%

와디즈의 문제 사례

(펀딩 업체의 고질적인 문제점)



01 기존 제품의 재판매

(와디즈의 관리 미흡)

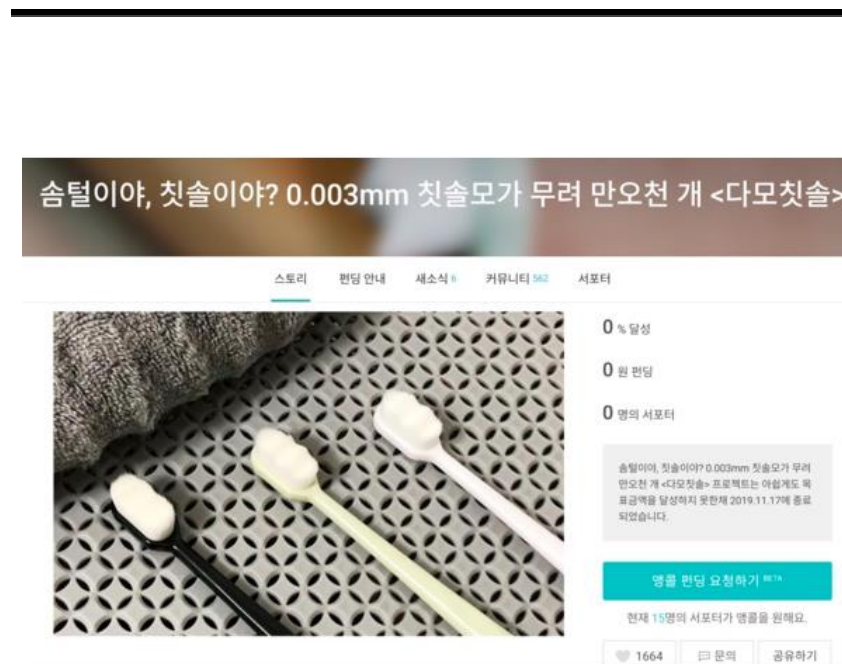
다모 칫솔

- 이미 판매되고 있는 중국산 제품
- 로고와 패키지만 바꿔 ‘자체 제작’으로 광고

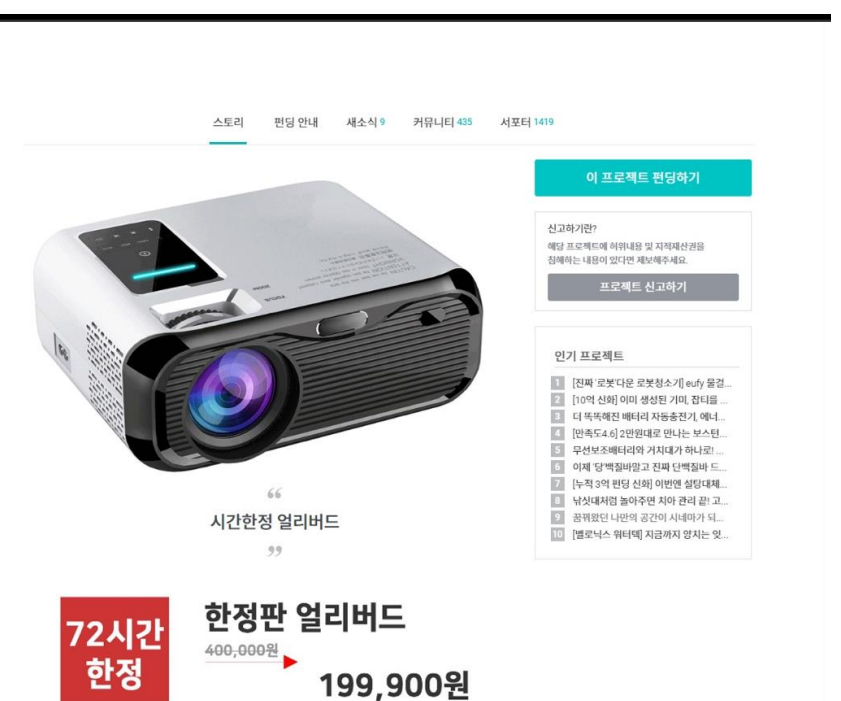
일러소리 빔 프로젝터

- ‘알리익스프레스’에서 13만원대에 판매하던 제품
- 패키지만 바꾸어 20만원에 판매

Ex 01. 다모 칫솔



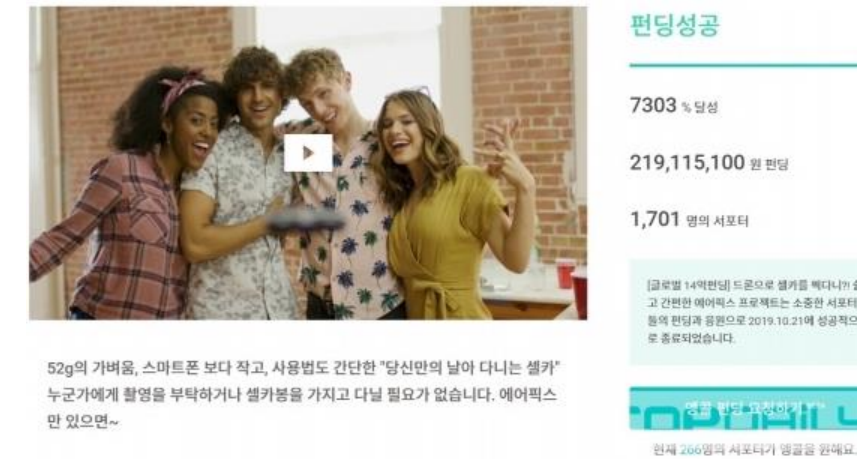
Ex 02. 일러소리 빔 프로젝터



02 거짓, 과장광고

에어 픽스

- 드론이 하늘에서 셀카를 대신 찍어준다고 광고
- 드론이 고정되지 않으며, 갑자기 솟구치는 등 불량 쇠도



유리스킨 화장품

- 피부의 멜라닌 색소만 골라서 분해한다고 광고
- 피부과 시술 전후 사진을 도용

Ex 02. 유리스킨 화장품



Ex 03. 하나마이 절대장갑



하나마이 절대장갑

- 칼로 뚫리지 않는 절대장갑으로 6000만원 펀딩
- 중국 도매업체 제품이며, 식약청 유해성 부적합에 배송 연기

03 짝퉁 제품

머슬레인

- 자체 개발로 광고했으나, 미국의 바디보스 제품을 따라한 것으로 밝혀짐

보노비비 업체

- 이탈리아의 부테로 카레라 라는 브랜드의 디자인, 광고 모두 카피

Ex 01. 머슬레인



Ex 02. 보노비비 업체



Ex 03. 기타 중국발 제품



04 혁신을 외치는 무리수 제품 (추후 불량 제품 사례)

퀸메이드 앱솔루트 청소기

- 400W의 무선청소기로 주목을 받음
- 전원조차 켜지지 않는 등 불량 투성이

블루필 미니헤드 선풍기

- - 분리되지 않아 청소 불가
- - 소음 문제로 환불 요청 쇄도

Ex 01. 퀸메이드 앱솔루트 청소기



Ex 02. 블루필 미니헤드 선풍기



리워드 / 테크.가전

• 종료

휴대용 선풍기를 다시 정의하다
초소형 미니헤드 휴대용 선풍기

by 블루필(주)

일반버드

16,800원 / 1개

16,800원

발송 시작일 : 2018년 06월 초 (1~10일) 예정

옵션 : „그레이

편당금액

16,800원

05 와디즈의 대응

펀딩금 반환 정책을 내놓았으나,
전자상거래법에 비해
소비자에게 매우 불리함

클라우드 펀딩에 대해
와디즈는 투자,
소비자는 판매로 생각함.

와디즈 "우리는 쇼핑 아니고 투자인데?"

VS

*법학계 "'리워드형 펀딩'은 '투자'아님!
'매매'가 맞다."*

3) 하자

- 서포터는 수령한 리워드가 아래 어느 하나에 해당할 경우 수령일로부터 7일 이내에 와디즈를 통해 메이커에게 펀딩금 반환 신청을 할 수 있습니다. 이때 메이커는 하자 판단을 위한 증빙자료, 리워드 반송을 서포터에게 요청할 수 있습니다. 하자가 있는 경우에는 리워드 반송을 위한 배송비는 메이커가 부담하여야 하고, 하자가 없는 경우에는 리워드 반송 및 재반송에 대한 배송비를 서포터에게 청구할 수 있습니다.
- 리워드의 유통 및 제작에 법적으로 문제가 있는 경우
- 리워드의 내용이 표시/광고 내용과 현저하게 상이한 경우
- 정상적인 사용상태에서 리워드의 기능/성능상 오작동이 발생하는 경우
- 리워드가 미작동될 경우
- 주요 성분 미기재로 인해 서포터에게 중대한 신체 피해를 입힌 경우

투자, 매매의 명확한 계약 상의
기준 차이가 존재하지 않음.

근본적인 문제는 와디즈가
공급자의 물품 검수에
미흡하다는 것

06 Solution- 짝퉁 제품, 와디즈의 관리미흡

현재 소비자들은 스스로 와디즈의 제품을 타국 대형 쇼핑 사이트에 비교검색해보며 짝퉁판별을 하고 있음.

➤ 와디즈에서 ai기반 프로그램을 통해 유사제품, 짝퉁 제품을 검수함.

와디즈의 제품 검수 정책에 더불어, 클라우드 펀딩 플랫폼에 대한 책임 규정 등 정부의 명확한 가이드라인이 필요함.



와디즈 "우리는 쇼핑 아니고 투자인데?"

VS

법학계 "'리워드형 펀딩'은 '투자'아님!

'매매'가 맞다."


06 Solution- 과장광고, 무리수 제품

1. 쿠팡처럼 와디즈 체험단 선별, 일반 제품에 대해서도 소비자들에게 2차(+) 투자결정 기회 부여.
2. 초기 소량생산이 힘든 경우, 소비자에게 미리 보증불가를 고지함.

wadiz × exodrop

엑소드랍 앰플패드 와디즈 체험단 모집

기간	본 펀딩 오픈예정 기간
방법	알림신청 + 체험단 신청서 작성
인원	20명
증정	앰플패드 파우치 3개




wadiz × XBOOT

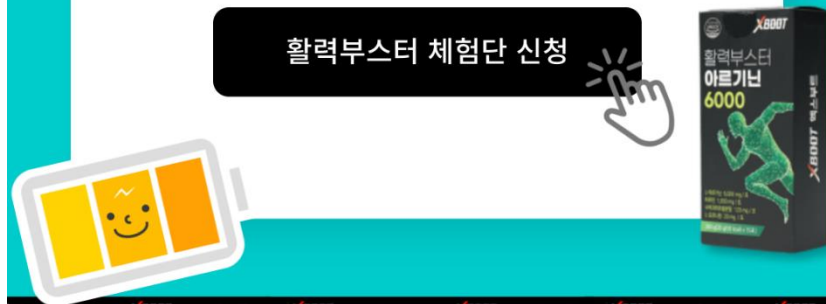
활력부스터 체험단 모집 2차

활력부스터 체험단 이벤트

체험단을 신청하신 서포터님들 중
총 5명을 추첨해
활력부스터 1Box를 드립니다!

활력부스터로 활력 충전 UP 하시고
솔직한 후기를 남겨주세요.

활력부스터 체험단 신청

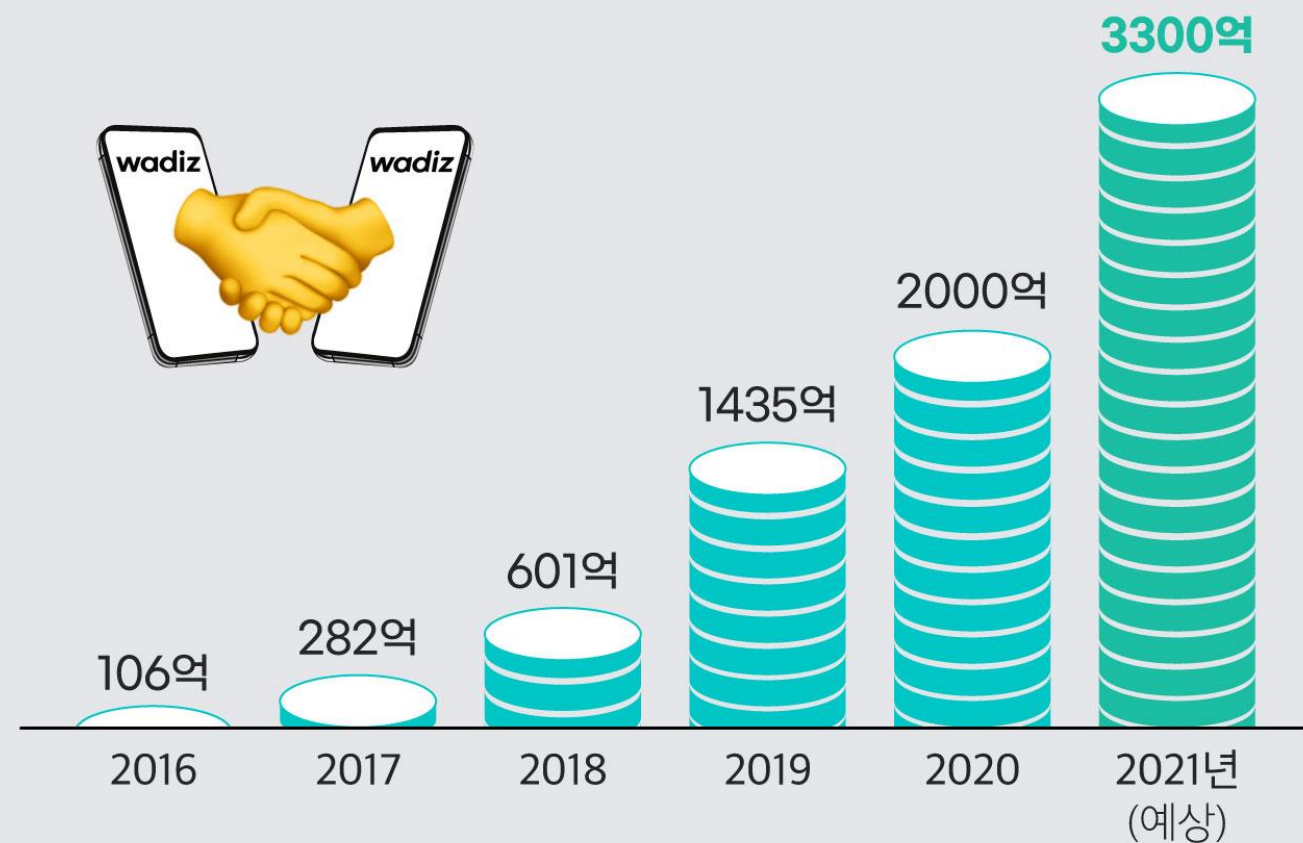


매출 증가에도 계속되는 적자

26일 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 지난해 말 연결 기준 와디즈의 자본총계는 9억2000여만원으로 전년 275억원에 비해 97% 감소했다. 와디즈의 자본금은 33억5000만원으로 자본총계가 자본금을 밑도는 자본잠식상태다. 와디즈의 자산총계는 546억원이며 부채는 537억원으로 조사됐다. 자산 98%가 부채로 구성돼 있다.

손익계산서를 살펴보면 와디즈 매출은 전년 237억원에서 지난해 342억원으로 44% 가량 신장했지만, 영업비용이 444억원에서 680억원으로 53% 증가했다. 매출 증가 폭보다 영업비용 증가세가 더 거셌다. 그 결과 와디즈의 영업손실은 전년 보다 약 130억원 늘어난 338억원으로 집계됐다.

와디즈 연도별 중개금액 (단위: 원)



영업 비용 대비 낮은 수익

Wadiz 성수 오프라인 매장▼

같은 기간 광고비 74억원, 급여 46억원 등 영업비용으로 215억5500만원을 쓰면서 영업손실 98억 8600만원, 당기순손실 292억원을 기록했다. 플랫폼 사업 순손실 82억6700만원에 전환사채 발행 등 금융비용 196억원이 한꺼번에 반영되면서다.

와디즈 실적

매출	117억원
영업비용	216억원
영업손실	99억원
당기순손실	292억원

※2019년 4~12월, 연결기준

와디즈 영업비용 현황

광고비	75억원
급여	46억원
지급수수료	35억원
경상연구개발비	18억원
복리후생비	10억원
퇴직급여	8억원
감가상각비	6억원

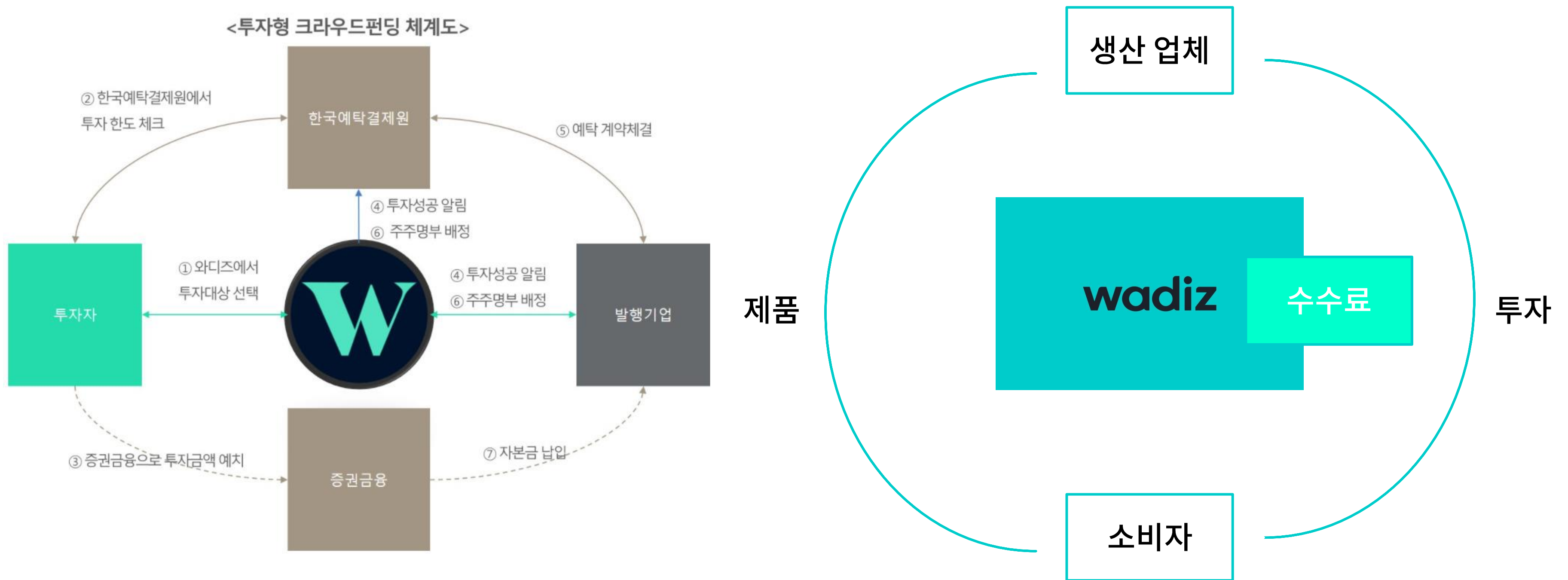
※2019년 4~12월, 연결기준

자료: 금융감독원



비즈니스 모델

투자형 비즈니스 모델▼



얼리어답터 대상 마케팅으로 이용

마케팅 및 고객 반응 확인▼

오뚜기, '클라우드 펀딩' 신제품 출시 활발... '얼리어답터' 공략

이숙영 기자 | 승인 2022.08.19 10:28 | 댓글 0

클라우드 펀딩 플랫폼 와디즈서 25일까지 칵햄 2종 펀딩 진행



테크·가전 >

#큐브



펀딩

[삼성전자가 왜 여기서 나와?] BESPOKE 큐브 냉장고 최초 공개!

당신의 취향까지 맞춤 보관해줄 삼성 BESPOKE 큐브 냉장고를 와디즈 서포터분들께 최초로 공개합니다!

618% 달성 프로젝트 성공

259,851,000원 661명 참여

해당 프로젝트는 소중한 서포터들의 참여와 응원으로 2020.10.21에 성공적으로 종료되었습니다.

첫 펀딩 누구나

10,000₩



477



72

종료

고객층 확대



와디즈 펀딩

개인 후원부터 제품 · 서비스
출시까지 누구나 도전할 수 있어요

펀딩 서비스 자세히 보기 →



와디즈 프리오더

이미 유통 중이어도
프로젝트를 진행할 수 있어요

프리오더 서비스 자세히 보기 →



와디즈 스토어

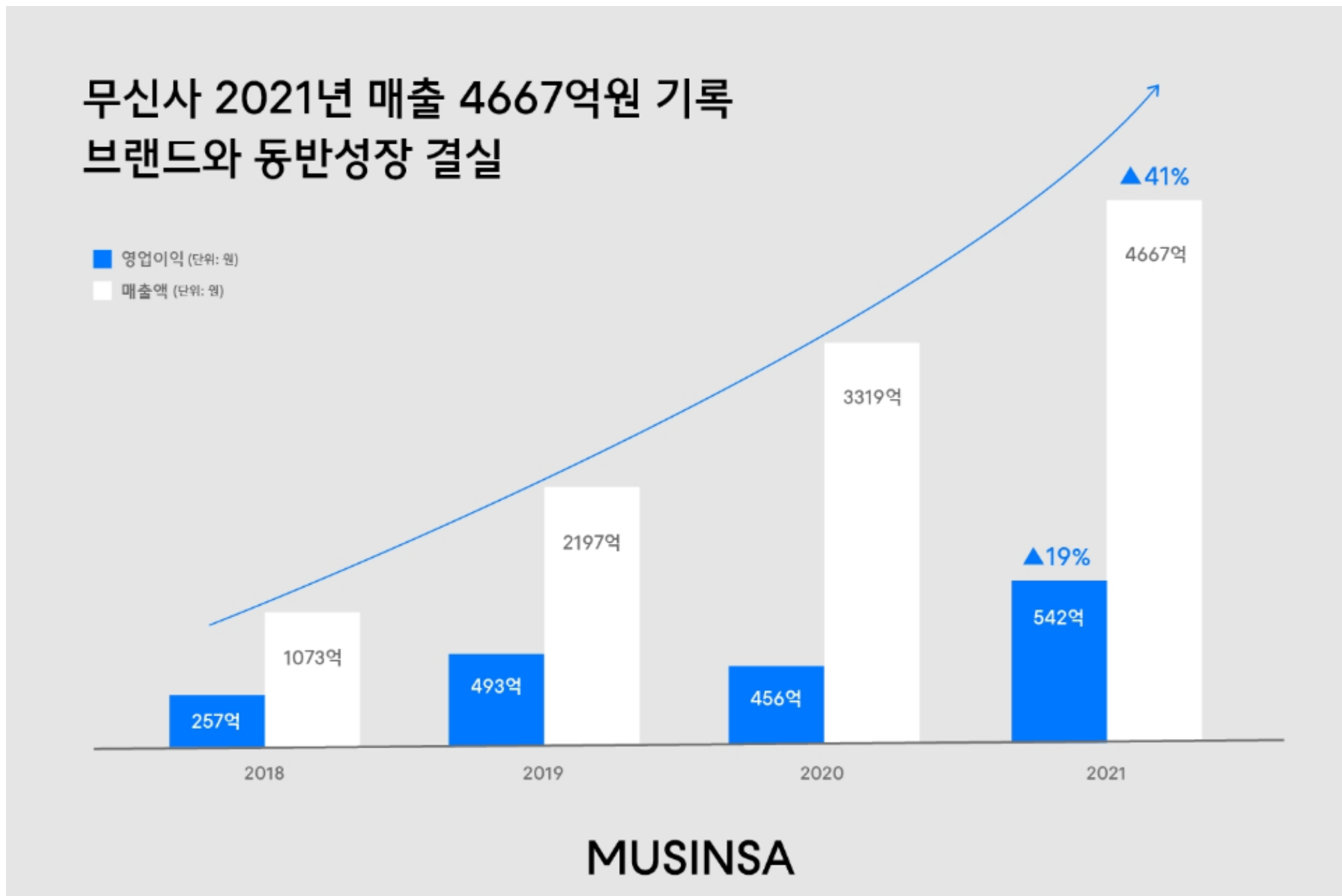
프로젝트 성공 후
꾸준한 매출을 올릴 수 있어요

스토어 서비스 자세히 보기 →



새로운 비즈니스 모델 제안

무신사의 오프라인 매장 성공사례▼



무신사 스탠다드 강남 '홍행 돌풍'...오픈 3일 만에 매출 1.9억

이영아 기자 | 승인 2022.07.04 10:14



/사진=무신사 제공

새로운 비즈니스 모델 제안

네슬레의 오프라인 매장 인수▼



네슬레가 블루보틀을 인수한 이유는 명확하다. 네슬레는 네스카페 브랜드와 네스프레소 캡슐 커피 등 인스턴트 커피 시장의 최강자다. 커피 전체에서 시장 점유율이 22.4%다. 하지만 최근 스페셜티 등 고급 커피 시장이 성장하며 위협을 받고 있었다. 미국 스페셜티커피협회에 따르면 블루보틀 등의 스페셜티 커피 브랜드가 미국 전체 커피 소비의 15~20%를 차지한다. 미래 소비자인 18세~34세의 밀레니얼 세대가 커피를 마시는 습관은 부모 세대와 완전히 다르다. 미국커피협회의 설문조사에 따르면 이 세대의 15%는 주로 카페에서 커피를 마시고, 32%는 에스프레소로 만든 음료를 즐긴다.

네슬레 정도면 블루보틀 같은 작은 회사 짬은 만들 수도 있었을 텐데 왜 굳이 인수를 했을까. 카미요 그레코 JP모건 글로벌 컨슈머 부문 대표는 “블루보틀을 가는 건 단순한 카페에 가는 게 아니라 예술가의 스튜디오를 가는 것과 같다”면서 “네슬레에는 모든 게 있지만 프리미엄, 그리고 마니아들을 유혹할 만한 틈새 브랜드가 없다”고 말했다.

Drinks & Cosmetic



TOP 1

마스터마인딩그룹

홈바&홈술 필수템! 녹지 않는 얼음 주얼아이스



TOP 2

케이티씨에스

5일만에 37.5%모공을 쪼인다? 모공 수렴 오디앰플



TOP 3

(주)피스코리아

아직도 택배 힘으로 뜯어요? 자석 택배박스커터



TOP 4

마른파이브

8648명의 선택! 노브라 심리스 나시&슬립, 땡작이너



TOP 5

주식회사 루토닉스

미용실에서 쓰려고 만들었어요! 단백질 폭탄 헤어팩



TOP 6

하이브코리아

160년 전통을 그대로! 침전물없는 콜드브루 메이커



TOP 7

레비테이트

소주가 하이볼로 변하는 기적! 하이볼 블렌드, 이블



TOP 8

스킨이데아

겉까지 꽉 채워드리는 겉 크림! 91%겉 콜라겐 크림

오프라인 매장의 리스크

기존 시장에서 와디즈의 경쟁력? 노하우 부족! ▼



OLIVE YOUNG



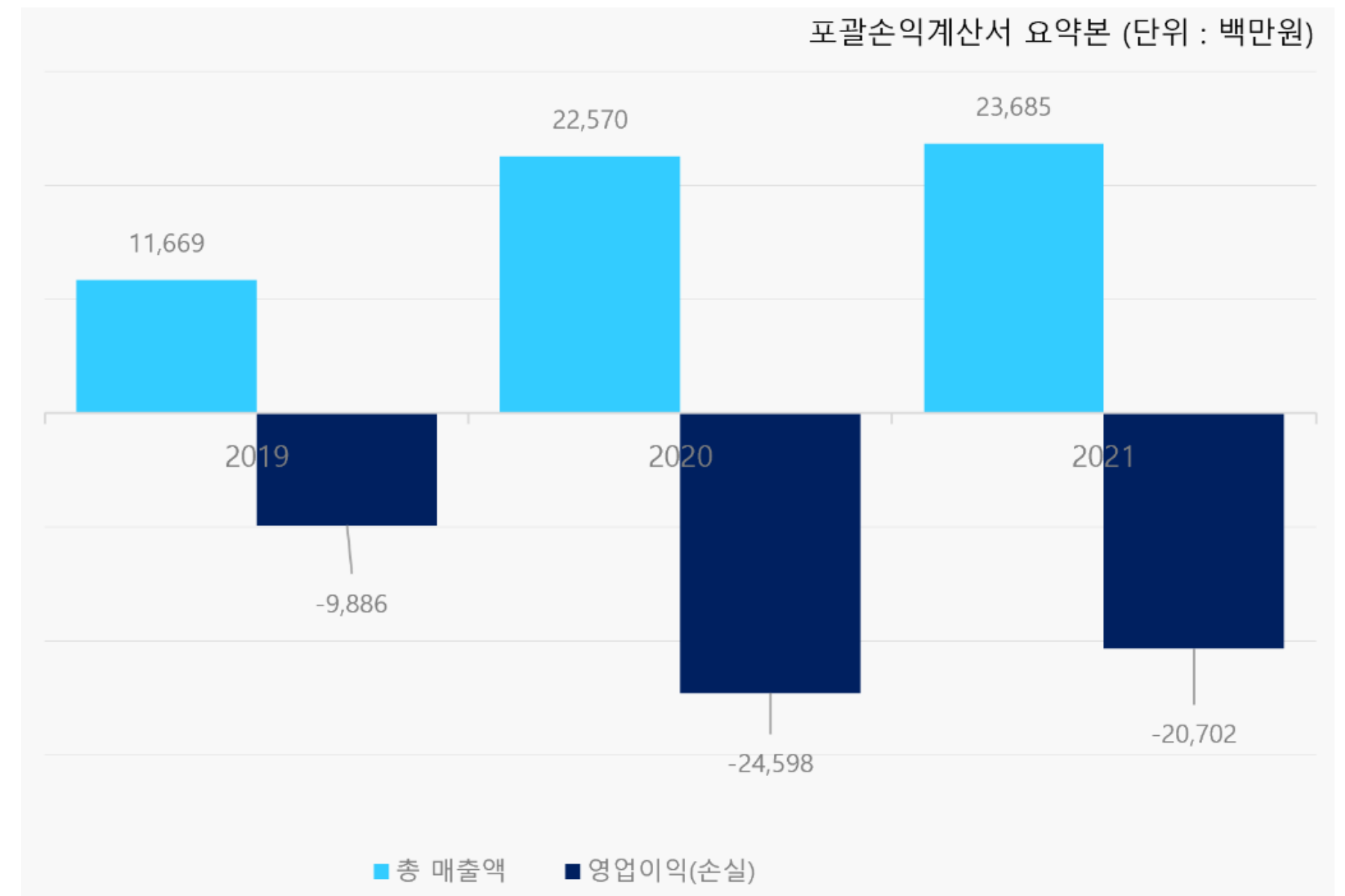
오프라인 매장의 리스크

네슬레의 오프라인 매장 인수▼

네슬레가 블루보틀을 인수한 이유는 명확하다. 네슬레는 네스카페 브랜드와 네스프레소 캡슐 커피 등 인스턴트 커피 시장의 최강자다. 커피 전체에서 시장 점유율이 22.4%다. 하지만 최근 스페셜티 등 고급 커피 시장이 성장하며 위협을 받고 있었다. 미국 스페셜티커피협회에 따르면 블루보틀 등의 스페셜티 커피 브랜드가 미국 전체 커피 소비의 15~20%를 차지한다. 미래 소비자인 18세~34세의 밀레니얼 세대가 커피를 마시는 습관은 부모 세대와 완전히 다르다. 미국커피협회의 설문조사에 따르면 이 세대의 15%는 주로 카페에서 커피를 마시고, 32%는 에스프레소로 만든 음료를 즐긴다.

네슬레 정도면 블루보틀 같은 작은 회사 짬은 만들 수도 있었을 텐데 왜 굳이 인수를 했을까. 카미요 그레코 JP모건 글로벌 컨슈머 부문 대표는 "블루보틀을 가는 건 단순한 카페에 가는 게 아니라 예술가의 스튜디오를 가는 것과 같다"면서 "네슬레에는 모든 게 있지만 프리미엄, 그리고 마니아들을 유혹할 만한 틈새 브랜드가 없다"고 말했다.

와디즈의 매장 인수?



인수, 오프라인 매장의 리스크 최소화

저자본으로 소규모 기업 인수



레비테이트

미디어/정보통신 푸드

일상을 블렌딩하다, 쉽고 간편하게, 맛있게 취향에 맞게 즐길 수 있는 액상 블렌드를 만드는 EBLE(이블) 서비스를 운영하고 있습니다! 서포터님들의 가장 일상적인 순간들에 레비테이트가 함께 할게요 🍹



후유아

숙박/음식 푸드

후유아는 지속 가능한 Healthy 食 Lifestyle 을 지향하고 제안합니다.



자꾸 사마시게되는 홍차브루커피!! 와디즈스토어에서 저렴하게 쟁이세요~

31,500 원~

★ 5.0

434명 참여

단순한 쇼룸을 넘어 프랜차이즈 목표

프랜차이즈 형태 지향▼

현재는 마케팅 목적의 단순한 쇼룸의 형태▼



CONCLUSION

Problem I / Solution ▼

짜통, 과장광고 제품들로 인해 투자자의 신뢰가 하락하였다.

- ai필터링, 보수적인 체험단 운용을 통해 와디즈에 등록된 물품의 신뢰도를 향상시키는 것을 솔루션으로 제안한다.

Problem II / Solution ▼

과거에 비해 낮아진 수수료와 와디즈 성수, 온라인 스토어 사업으로 인해 영업비용이 크게 증가한 상황에서 체험관인 와디즈 성수와 온라인 스토어는 큰 매출을 올리지 못하고 있다.

- 와디즈가 현재 투자하고 있는 오프라인 체험관을 단순한 체험관을 넘어 새로운 프랜차이즈 브랜드로 변화시키는 새로운 비즈니스 모델을 제안한다.