

# 2015 Hwiseoul Global Challenger



## 1. About Huiseoul

**#1** Cross-border E-Commerce Platform

**16** Huiseoul Members

**1053** Number of Products

**5000** Customers

**\$3,000,000** First Round Investment

### 알토스벤처스, 이커머스 후이서울에 300만달러 투자

SHARE TWEET PINIT GOOGLE+ EMAIL

알토스벤처스는 중국인 전용 역직구 뷰티커머스 **후이서울** (Huiseoul)을 운영하는 ㈜트릴리어네어에 300만 달러를 투자했다고 밝혔다.

후이서울은 2014년 11월 명동에 매장 오픈을 시작으로 중국인들의 급증하는 한국 화장품에 대한 수요에 빠르게 대응해왔다. 후이서울은 가품에 대한 우려가 많은 중국 고객의 특성상 고객의 신뢰 확보를 위해 자체 뷰티 컨설턴트를 통한 상담 및 카운셀링을 통해 고객 만족도를 높임으로써 경쟁 플랫폼과의 차별화를 꾀하고 있다.

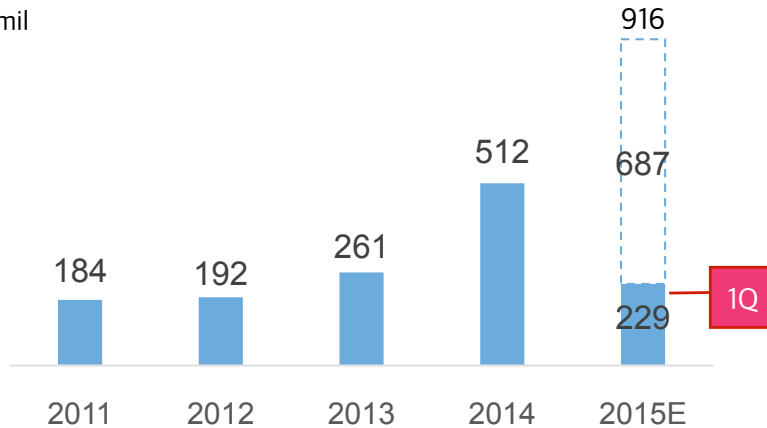


<매일경제, 2015. 8. 25>

## 2. Korean Beauty in China

연도별 대중국 한국 화장품 수출액<sup>1</sup>

USD mil



연도별 대중국인 국내 면세점 화장품 구매액<sup>2</sup>

- 중국인 관광객 방한 시 1인당 평균 지출: \$2094.5  
(쇼핑금액: \$1437.1)
- 방한 중국인의 84.4%는 한국에서 화장품 구입
- 2014년 면세점 화장품 매출: 1조 5,000억 (추정)

한류 문화의 확산으로 중국 소비자들의 한국 제품에 대한 수요는 매년 급증하고 있으며, 한중간 FTA가 체결되면서 앞으로도 한국 제품에 대한 열풍은 계속될 것으로 전망됩니다.

그 중에서도, 한국 화장품은 세계 최고 수준의 기술력과 우수한 품질에 비해 가격이 저렴하고, 동양인에게 적합한 성분을 사용하기 때문에 피부 타입이나 피부색이 비슷한 중국인들에게 인기가 높습니다.

### 3. 현재 문제점



중국인들의 한국 화장품 수요는 급증하고 있으나 현재 중국인이 한국 화장품을 구입함에 있어 핵심 needs를 충족시키는 채널이 부재한 상황입니다.

Taobao는 물론 Jumei도 가품과 밀수품을 판매하여 소비자들이 신뢰하지 않는 판매 채널이 되었고, 중국 정식 매장에서 판매하는 화장품은 다양성이 떨어질 뿐만 아니라 높은 수출 관세로 인해 가격이 지나치게 비싸게 책정되어 있습니다.

때문에 많은 사람들이 타이코우(代购)를 통해 한국 화장품을 구입하고 있는데, 기본적으로 타이코우는 밀수라는 한계를 가지고 있기 때문에 배송이 불확실한 상황입니다.

## 4. Huiseoul Value



### Trendy Product

Huiseoul은 16명의 한국과 중국의 뷰티 전문가들로 구성되어 한중 양국의 뷰티 시장에 대한 빠른 이해와 실행을 바탕으로 한국의 최신 뷰티 트렌드와 상품들을 중국 소비자들에게 가장 빠르게 전달하고 있습니다.



### Customer Friendly

Huiseoul은 고객 만족을 최우선으로 생각하고, 주문 접수부터 배송까지의 전 과정을 고객과 지속적으로 커뮤니케이션함으로써 중국 소비자들이 가장 신뢰할 수 있는 한국의 대표적인 화장품 역직구 쇼핑몰입니다.



### Private Counseling

Huiseoul은 상대적으로 뷰티 제품에 대한 이해가 적은 중국 소비자들을 위하여 자체 뷰티 컨설턴트를 전담으로 배정하여 상담 및 카운셀링함으로써 가장 적합한 뷰티 제품을 추천하는 서비스를 제공하고 있습니다.

## 주제 : 대중 화장품 역직구 플랫폼 Huiseoul의 온라인 마케팅 전략

주제와 관련된 주요 물음

- 경쟁사와 차별화 할 수 있는 Huiseoul의 가치는 무엇인가?
- Jumei, JD.com 등이 진행하고 있는 온라인 마케팅의 장단점 및 효과는 무엇인가?
- 이를 바탕으로 Huiseoul의 가치를 전달할 수 있는 온라인 마케팅의 전략은 무엇인가?

### Proposal 평가 기준

- Huiseoul의 서비스에 대하여 정확한 이해를 바탕으로 제안하였는가?
- 학생 수준에서 Access 가능한 DB등 가용한 모든 Data를 활용하였는가?
- 설정된 가설의 해결이 문제 해결에 연관성을 가질 수 있는가?
- 제안된 전략이 실현 가능한가?
- 전체적인 흐름이 논리적으로 구성되어 있는가?
- 각 접근법들이 독창적이며 창의적인가?

### Proposal 제출 관련

- 신청서 작성은 다음과 같은 내용을 포함합니다.
  - 프로젝트 이슈에 대한 이해
  - 접근 방법(작업계획, 분석도구, 팀 구성과 역할, 일정 계획)
- 표지에는 팀명 및 프로젝트 참여자(이름, 소속학교/학과, 학년, 연락처, 국적)를 명기할 것
- 팀 구성: 2 - 4명(팀 내 중화권 국적자 2명이 반드시 포함되어야 함)
- 형식: MS PowerPoint / PDF 파일(제출파일명은 팀명.ppt, 팀명.pptx로 할 것)
- 분량: 표지 포함 5장(예선), 표지 포함 20장(본선)
- 제출기한: 2015년 9월 20일(일) 오후 5시 (예선)  
2015년 10월 4일(일) 오후 5시 (본선)
- E-mail 접수: [globalchallenger@huiseoul.com](mailto:globalchallenger@huiseoul.com)
- 문의
  - 공식 WeChat: hspartner
  - 전화번호: 070-4200-5354 (10:00 ~ 19:00)



