

# 비대면 웨딩 큐레이션 플랫폼 서비스

---

창업기업명: (주)티더블유코리아



인생에 단 한번뿐인 [ 결혼을 **비대면으로 스마트하게** 준비할 수 있는 ] 서비스를 제공 합니다.

S T O R Y

# 여러분들은 **어떻게** 결혼 준비 하셨나요?

지인 소개를 받을까 봐서?

웨딩 컨설턴트에게 남긴 수수료를 주면서?

어디서부터 어떻게 준비해야 하는지,

얼마 남지않는 예식일에 맞춰 바쁜 시간 쪼개가며

이 드레스가, 이 스튜디오가, 이 메이크업이 어울리는지, 이 가격이 적당한건지, 이 업체는 믿을 만한지  
새로이 출발하는 인생 혹시나 망치지 않을까 하는 불안감에 사로잡혀

**지나고 보면 들인 시간과 공들, 불필요한 구매 내역등등만이 남습니다.**





## W STORY 에서는

“비대면 웨딩 플랫폼 개발”을 통해 실제 검증된 업체 대상,  
가격비교를 통한 합리적 가격 제공은 기본

코로나 시대에 부응하는

“비대면 웨딩 큐레이션 서비스”를 통해  
돈과 시간을 절감해드립니다.

W-STORY를 통해 아래와 같은 서비스를 구현하고자 합니다.



01

언택트 웨딩 스타일링을 통한 코로나 대응

- 기존 오프라인 박람회에서 진행되는 웨딩 스타일링 시스템을 그대로 온라인에서 구현
- 오프라인 미팅 최소화를 통해, 감염병 예방에 최적화된 서비스

02

DB 정교화를 통한 맞춤 최적화

- 기존 고객의 경험등을 수치화
- 영역별 전문가의 경험과 노하우를 자연어 처리를 통해 DB화
- 고객-웨딩제휴사간 최적화된 매칭 서비스 제공

03

안전한 서비스 제공을 통한 결혼/출산을 재고

- 기존 제휴사들의 신용도(부도경험등), 거래 경험, 고객만족도등을 스코어링하여 제공
- 보증보험 가입유무 및 가입금액등을 산정, 안정성있는 제휴사만 안내

## 문제/사업기회

웨딩 산업 구조와 고객 니즈 분석

컨설팅사를 통한 간접 거래 → 가격 거품

100여개의 웨딩 컨설팅 업체 난립

→ 리베이트 구조에 따른 제한적, 의도적으로 정보를 차단

업체의 안정성 부재

업체 부도에 대한 불안감 : 선 입금후 부도나는 업체 부지기수

웨딩 사기 및 과도한 위약금 사례

'스드메'(스튜디오·드레스·메이크업) 횡포 만연...  
과도한 위약금 등 무더기적발



당신은 웨딩 컨설팅의 상술에 놀아났습니다

문의처: 02-1234-5678



대형 웨딩 컨설팅 업체를 중심으로 한 웨딩산업 구조




당신은 웨딩 컨설팅의 상술에 놀아났습니다

문의처: 02-1234-5678



## 문제/사업기회

웨딩 산업 구조와 고객 니즈 분석



결혼 예비 부부들의  
불만족

### 정해진 Market Price가 없는 시장

✓ 시장 공정 가격이 부재 (레몬마켓)

- 업체 정보가 부족하고, 전문적인 상담이 부재
- 한정된 패키지 상품 위주 강매, 상품 정보 부족

### 체험 및 상담에 많은 시간이 소요

✓ 약 20여개의 업종 / 500여개의 업체 운영

- 지나치게 많은 정보로 인한 선택의 어려움
- 인입 경로에 따른 가격과 서비스의 차별 존재

✓ 결혼 준비의 어려움 (평균 1년 소요)

- 웨딩홀 부터 드레스 투어까지 업종별  
최소 10곳 이상 방문 (2시간 이상 소요)
- 제한적인 준비 기간으로 웨딩 상품 선택의 제한

### 믿고 맡길 수 있는 안전성 부재

✓ 사후 관리 부재

- 일회성 서비스로서, 관계가 지속되기 어려움
- 업체 부도나 피해보상에 대한 소비자 보호 장치 미흡

## 해결 방안/제품

고객 요구사항에 대한 대응방안





## 해결 방안/제품

차별성 및 목표 플랫폼

10여년간 성공적으로 운영중인 삼성임직원 중심의  
B2E 웨딩서비스의 노하우를  
IT 플랫폼에 접목, B2C 서비스로의 확대 및 대중화 추진

### 비대면 웨딩 플랫폼

#### 합리적 비용과 투명한 정보

- ① 웨딩상품 정찰제 도입
- ② 다양한 웨딩 상품  
비교분석을 통한 가격 제공
- ③ 보증보험 가입을 통한  
업체 Risk Zero

#### 빅데이터 기반 자동 추천 서비스 제공

- ① 10년간 누적데이터  
6만건 이상 분석
- ② AI기반 맞춤형 큐레이션
- ③ 빠르고 정확한 스타일 추천

#### 비대면 웨딩 상담 서비스로 진화

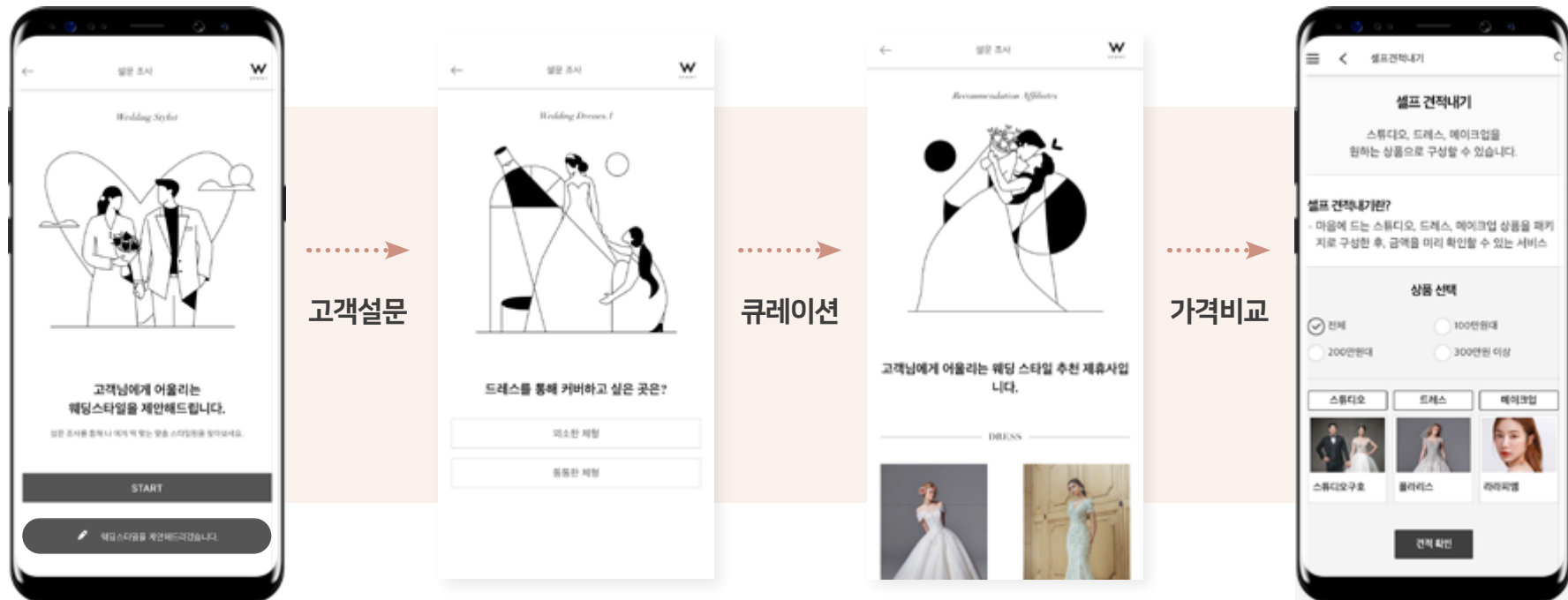
- ① 실제와 같은 시뮬레이션  
및 체험 가능
- ② 코로나 대응을 위해,  
대면 접촉 최소화
- ③ 상담/거래 내용 디지털화

## 해결 방안/제품

차별성 및 목표 플랫폼 : Step1

200여개 제휴사의 다양한 패키지 구성  
AI 큐레이션을 통한 스타일 자동 추천 및  
가격비교를 통한 최저가 제공

"두 분에게 최적화 된 패키지를 스타일링 해드립니다"



고객 정보 입력  
(체형, 성향, 선호 컬러 등)

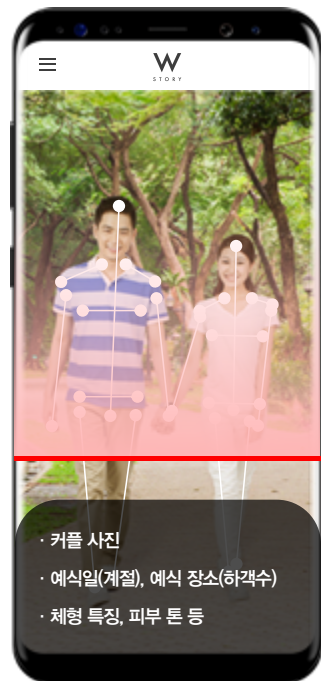
스드메 스타일  
자동추천

예산별 자동비교  
견적 제공

## 해결 방안/제품

차별성 및 목표 플랫폼 : Step2

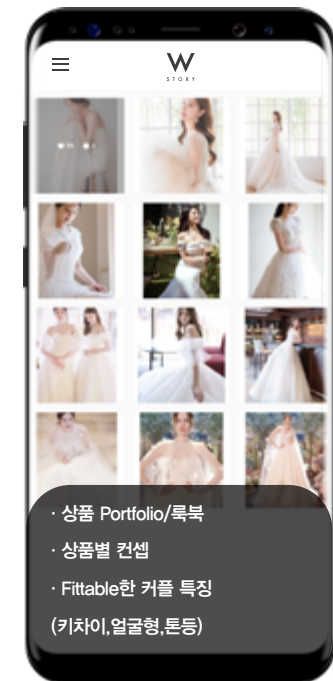
비대면 360VR 체험 및 이미지 합성 AI 기반의  
실제와 같은 피팅 경험 제공을 통해  
빠르고 효율적인 선택을 할 수 있음



과거 이용고객 DB반영  
상담 내용 자연어 분석



과거 경험고객 DB 분석 및 상담내역에 대한 AI 처리등을 통해  
해당 커플에게 최적화된 상품 패키지를 제안



고객-상품간 최적화된  
Output 제시

## 해결 방안/제품

자사의 강점 요소



### 대기업 임직원 중심의 고정고객 확보

삼성 임직원몰(30만명), 삼성카드회원(1천만명),  
현대차그룹(15만명)등



### 200여개 이상의 웨딩 제휴 네트워크 구축

전국 100여개 웨딩홀/호텔,  
검증된 120여개의 제휴사와 상품/패키지



### 웨딩 AI 구현을 위한 원천 DB 축적

30여년간의 웨딩복지몰 운영을 통해,  
고객 유형별 선호 스타일 DB확보  
(누적 데이터 6만건 이상)

고객 취향에 맞는 다양한  
웨딩 패키지 개발/판매 노하우

정확한 AI기반 큐레이션을 위한  
제휴 네트워크 및 고품질 데이터 확보

## 해결 방안/제품

자사의 강점 요소

기구축된 임직원 중심의 서비스 경쟁력을 Base로,

B2E에서 B2E2C로  
서비스 확대

01

고객DB 분석의  
자동화 기능

02

B2E에 국한된 서비스를 대중화함으로 웨딩 비용에 대한  
합리적 웨딩 금액과 안정적인 서비스를 제공하고자 함.  
(기존 시장의 구조적 문제점 해결)

고객 설문 및 실제 이용 DB를 바탕으로  
수집된 데이터 기반 자동추천 서비스를 개발



추진 기간내 비대면 웨딩 플랫폼 서비스 구현시,  
바로 시장에 접목시킬 수 있는 기반 구축 완료

(W-STORY 웨딩 플랫폼 1차 구축 완료/운영 중)



## 해결 방안/제품

고객 요구사항에 대한 대응방안

~ 2021년

데이터 가공

· 기존 DB 수집 및 가공을 통한 데이터 고도화 (6만건)→고품질 데이터 확보

W-Story 플랫폼 런칭

· W story 플랫폼 통한 비대면 서비스 1차 런칭

2022년

큐레이션 서비스

· 딥러닝을 통한 AI 큐레이션 서비스 솔루션 개발

B2C서비스 확대

· “비대면 웨딩 큐레이션 플랫폼” 정식 런칭 (360VR 및 피팅 시뮬레이션 서비스)

· 수도권 중심의 온라인 웨딩 박람회 실시

2023년 ~

전국 웨딩서비스 확대

· 전국 서비스 확대를 위한 선별된 파트너사 확보 및 서비스 실시  
(현재 수도권 중심 → 전국적 네트워크 구축)

웨딩 빅데이터 서비스

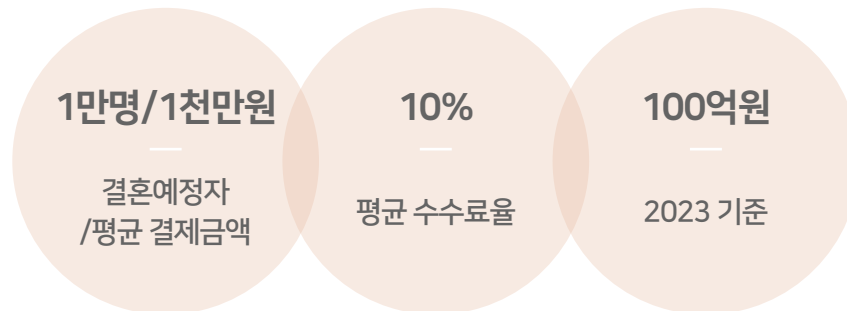
· 웨딩 빅데이터를 활용한 다각화된 맞춤형 추천 서비스 개발 (핀테크, 출산 시장, 육아시장 등)

## 성과 및 기대효과

### 수익 모델

#### A | 기본 Model

· 고객-제휴사간 거래의 중개 수수료 수취



평균 결제금액 : 1천만원

(스튜디오·드레스·메이크업 평균 200만원, 예물 500만원, 예복·한복·답례품등 300만원)

#### B | 추가 Model

##### 입점 수수료

온라인 박람회 및 플랫폼 입점 시

##### 광고 수수료

플랫폼 내 메인 배너 판매

##### 타겟 마케팅 대행료

지역별/소득별 구분

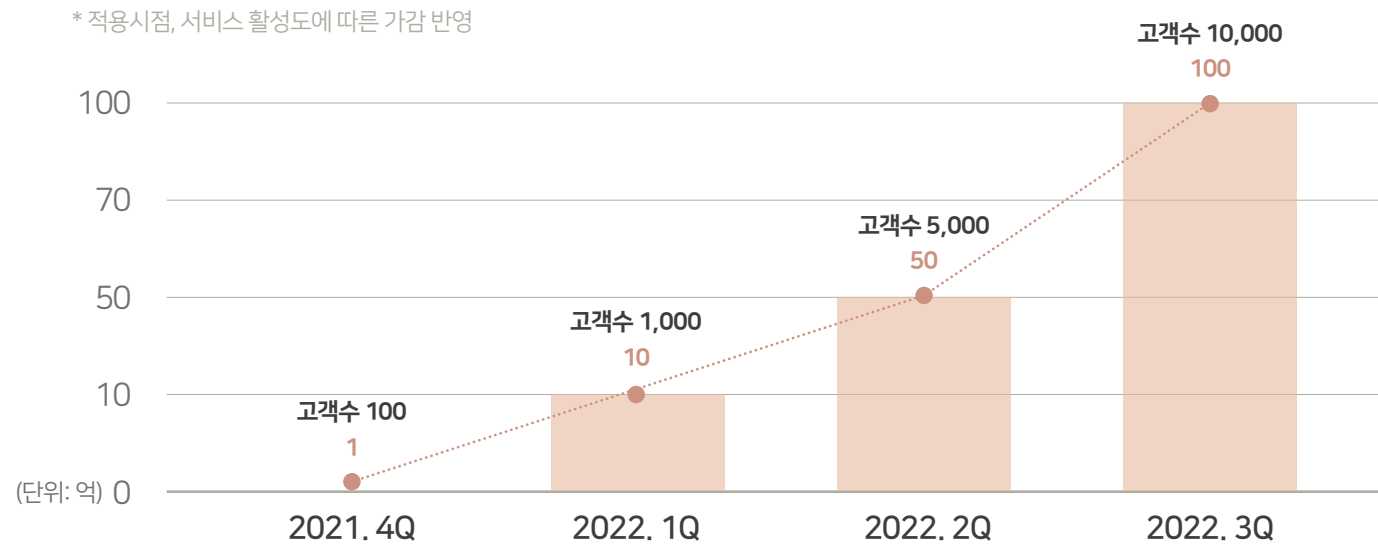
## 성과 및 기대효과

### 단계별 수익 목표

1단계 (~'21.12): 수도권 중심 1백쌍 진행

2단계 (~22.6): 신규 플랫폼 기반, 지방 광역시 중심 5천쌍 진행

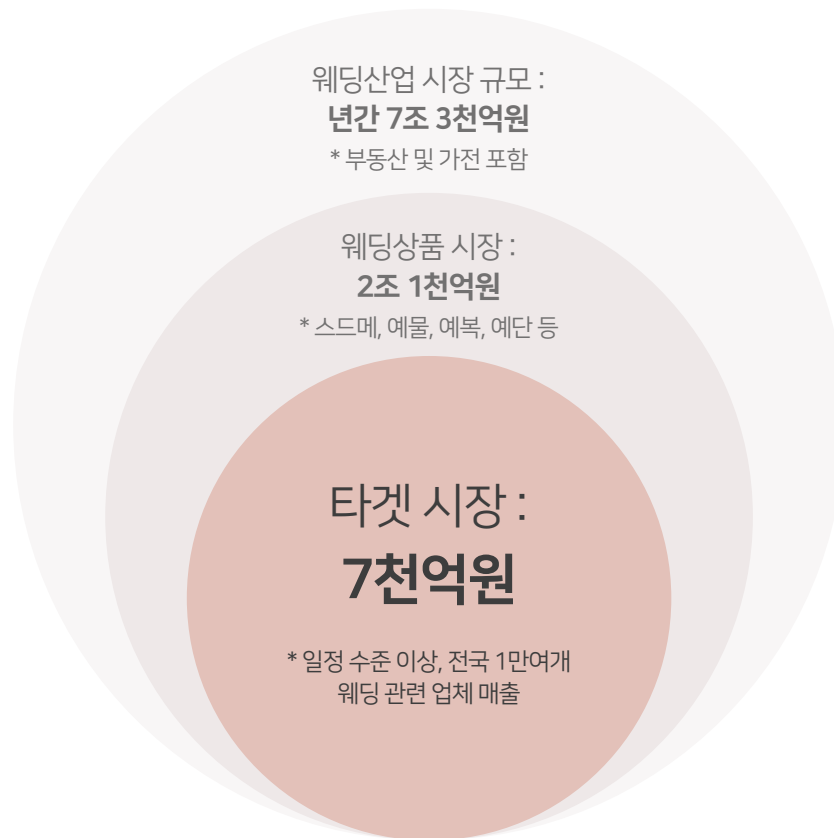
3단계 (~'23.12): 대기업 및 공기업 거점이 있는 대도시로 확장, 1만쌍 진행





## 시장 규모 추산

### 웨딩 시장 현황



· 10만쌍 이상 예비 신혼 부부 대상

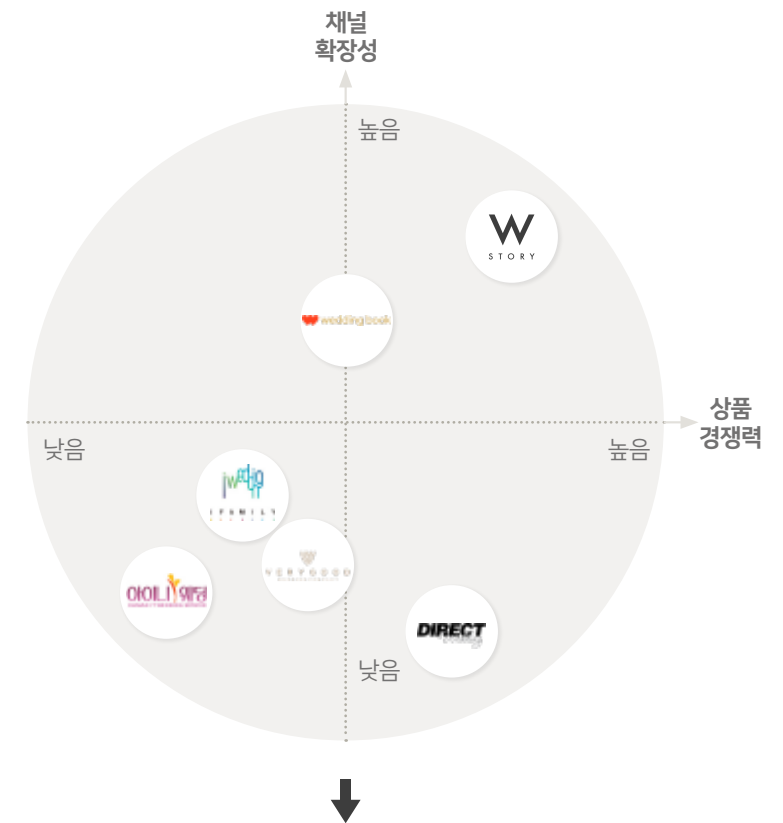
삼성/현대에서의 B2E 경험 & 선별된  
200여개의 협력업체 & 축적된  
노하우 및 DB 세분화를 통해

B2C 시장에서, 코로나 시대에 맞는  
**비대면 맞춤형 서비스 제공**

## 경쟁 구도

경쟁사 차별화 포인트 및 시장내 Positioning

구분	W STORY	DIRECT Wedding	wedding book
플랫폼	B2B전용 웹 + 앱 + 카페	카페	웨딩 앱
고객상담	온라인VR 피팅 및 체험 서비스 온라인 웨딩쇼	플래너 진행 + 오프라인 박람회	플래너 진행 + 오프라인 박람회
목표시장	B2E2C	B2C	B2C
차별성	빅데이터를 활용, 고객 니즈에 맞는 웨딩 스타일링 큐레이션 온/오프라인 융합서비스	저가 웨딩 특화	웨딩 앱의 특화

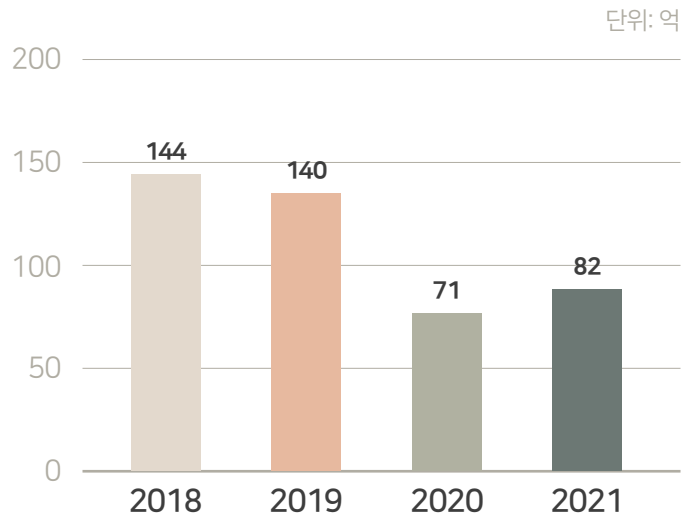


대부분의 경쟁사들은 플래너/박람회 위주의 기존 오프라인 방식 고수  
→ 플래너 고용이 필요없고, 별도의 오프라인 거점이 필요없다는 장점

## 성과 지표

기존 시장 실적 및 향후 전망

기존 시장 실적

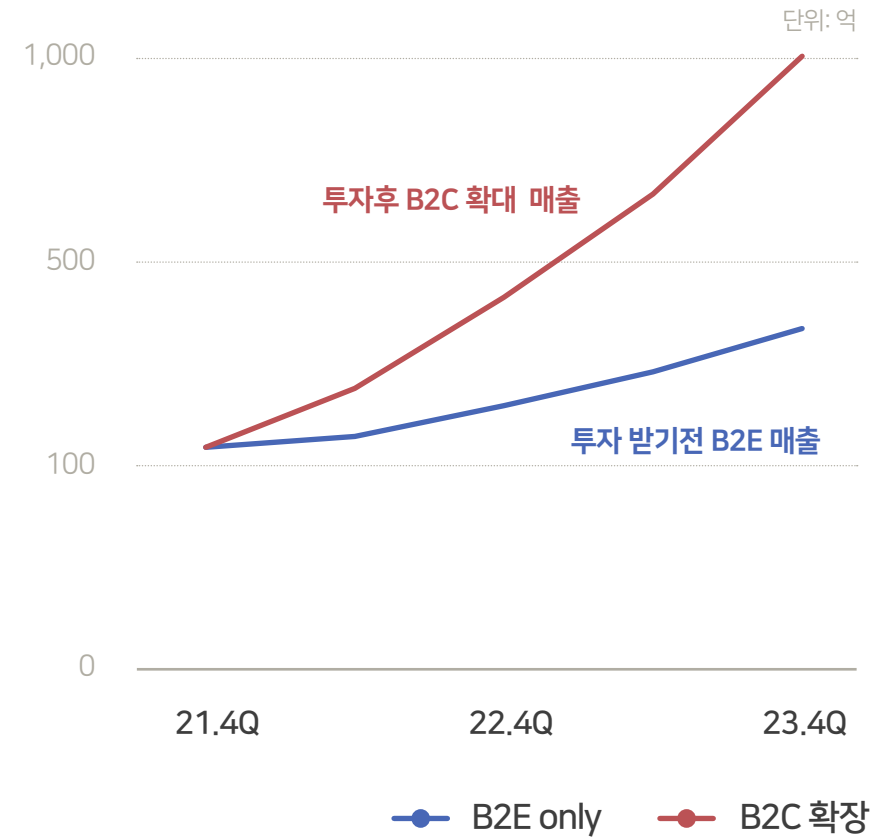


2018~2021. 1분기 자사 매출실적

기존 시장(B2E) 80억 매출을 기반으로,  
안정적인 시장 진입 및 판로 개척 가능



향후 웨딩 매출액



## 재무 계획

### 자금 소요 및 조달계획

비목	산출근거	금액 (원)		
		투자금	대응자금(현금)	대응자금(현물)
외주용역비	APP개발 (기획, 디자인, 퍼블리싱, 프론트/백엔드 패키징 등)	60,000,000		
	서버비용 외 유지관리 (데모 관리, 패키징 업그레이드, 서버 확대 등)	27,000,000		
	데이터 가공 (기존/신규 DB분석, 추천 매칭 등)	60,000,000	44,000,000	86,000,000
인건비	기채용자+신규 채용자 (CTO 1 , 중급 기술자 2인 예정)	100,000,000		
광고선전비	바이럴, 유튜브, 인스타그램 등 SNS 광고마케팅	40,000,000		
지급수수료	회계감사비	500,000		
	시험, 인증비	6,000,000		
여비	지역별 전시장, A/S 장소 검토	6,500,000		
합계		300,000,000	44,000,000	86,000,000

## 팀 구성

### TW KOREA의 보유역량 및 업무 파트너

**심 승 현** Seoung Hyun, Shim  
(주)티더블유코리아 대표이사

2016 - 현재	(주)티더블유코리아 대표이사	대형 전국민 웨딩페어 12회 개최
2009 - 2016	삼성그룹 생활서비스 팀장(웨딩 육아) 삼성그룹 전략영업 프리미엄 팀장	코로나 대응, 소규모 웨딩 쇼룸 개발/운영 온택트 웨딩쇼 시스템 개발/운영
2008 - 2009	컨설팅사 국내 금융사 담당 Director	공익형 웨딩쇼 개최/운영
2007	금융감독원장 수상	삼성, 현대 그룹 임직원 대상, 웨딩/여행 복지물 서비스 개시 및 전용 웹 구축
2006 - 2008	S금융사 통합 TFT, 상품 R&D 센터 근무	삼성생명 퇴직연금 가입고객 대상, 폐쇄형 웨딩 앱 개발/운영
1998 - 2005	그룹/경영개발원 근무	대기업 임직원 복지물 운영사 대상 웨딩 복지 프로그램 서비스 삼성 임직원 및 카드 회원 대상, 여행 및 웨딩 중개 서비스

### 업무파트너

웨딩분야 파트너 : 전국 100여개 웨딩홀/호텔, 검증된 120여 개의 제휴사 상품/패키지  
제휴사물 파트너 : 삼성그룹 임직원물(30만명), 삼성카드회원(1천만명), 현대차그룹(15만명),  
LG/GS그룹 임직원물 (10만명), 롯데카드 (100만명), BMW vantage(12만명)

### 기술보호능력

지식재산권 확보 : 특허 전략 로드맵 작성 및 방향성 검토 → 특허 신청 중, 각종 상표권 등록 완료 (W-Story / T-Story),  
기술 임치를 통한 유출 방지 및 당사 자체적인 기술유출 방지대책 마련

이 외 동종경력 출신 중심의 실무진 (총 인원 14명)

담당 사업부	주요 담당업무	경력 및 학력 등
웨딩	웨딩 서비스 및 마케팅 운영 플랫폼 구축	삼성카드 영업관리 20년 영업관리 및 기획 경력 16년 드레스, 주얼리 영업관리 5년 동종경력 1년
여행	여행 서비스 및 마케팅 운영 VVIP 고객 관리	호텔관광 전공, 여행사 경력 10년 여행 동종경력 1년 호텔관광 전공, 여행사 경력 8년 호텔관광 전공
기타	여행, 웨딩 마케팅 및 플랫폼 디자인 인사 회계 관리	삼성카드 영업관리 21년 디자이너 경력 5년

## 회사 소개

### 연혁 및 매출 규모

TW KOREA는 삼성카드에서 Spin-off 한 회사로  
여행과 웨딩 전반에 관한 서비스를 제공하며,  
수년간 제공해 온 Know-how로, **프리미엄 여행과 웨딩 컨설팅 등**  
**맞춤 서비스를 제안** 드립니다.

### (주)티더블유코리아 연매출 규모



# Thank you For Watching

---

SHIM, SEOUNG HYUN / 심 승 현

TW K O R E A  
TRAVEL & WEDDING

연구개발전담부서  
제 2021152506호

상표출원  
40-2020-0022580  
40-2020-0022581

