# **GAMERS**

Multi Entermainment Shop In 20+ Global E-Sports Gaming Gear Brand







































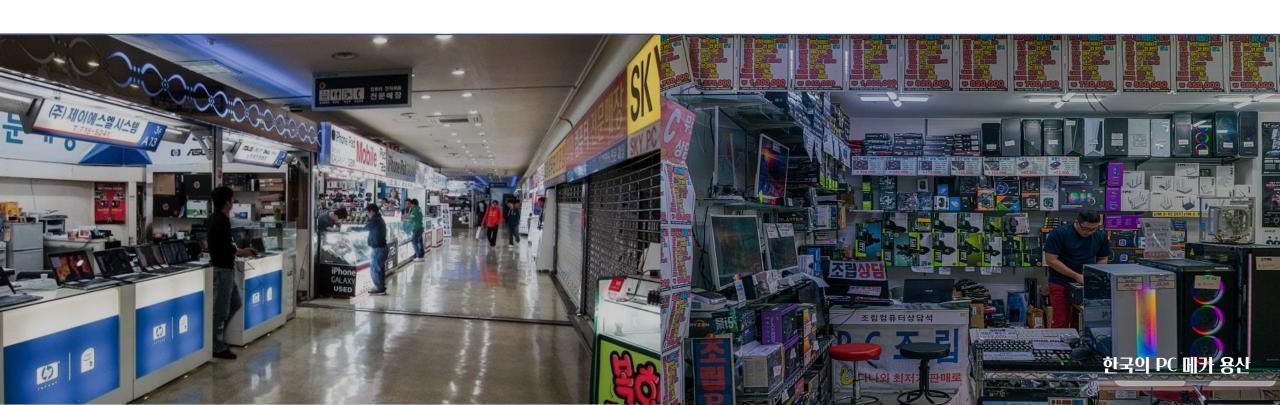








### 한국의 게임 리테일 산업은 선진국 대비 도태



**///** 

# PC 하드웨어 시장은 **급격히 성장**

# 상대적으로 작은 리테일 시장과 소비자 전문성 결여



## 문제 제기

PC업그레이드를 하려고 하는데 **그래픽카드나 CPU는 어디를 가면 구매**할 수 있나요?



PC하드웨어와 주변기기를 **한곳에서 체험하고 구매할 수 있는 곳**은 없나요?

XX프로그램을 사용하는 건축과 학생인데 **어떤 사양의 컴퓨터**를 사이하나요?

출장 AS는 믿을 수가 없는데 당장 부품을 구입하고 수리 할 수 있는 곳이 있나요?

## 문제 제기

온라인으로만 편중된 **판매 시스템을 개선**하고 싶어요



신 제품 출시를 했는데 **고객에게 Test할 미땅한 오프라인 채널이** 없습니다.

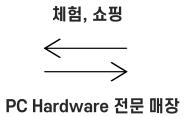
한국에는 왜 우리 브랜드가 백화점에 진출하지 못하나요? (대만핵심제조사)

한국의 온 오프라인에 핵심 유통 파트너사를 찾고 있습니다.!











## 문제 해결 제안



유통사와 소비자를 합리적인 가격으로 연결하는 "PC & Game 하드웨어 전문매장과 플랫폼 "을 만들자

### PC덕후들의 천국 + 게이머의 성지를 만들자!

## 타깃 고객

### 생활용품은 다이소에서, PC & 게임 제품은 " 게이머스 "에서 !

**모든 PC & GAME 제품을 One-Stop 쇼핑**을 하고 싶은 고객

PC 하드웨어 제품을 **합리적인 가격으로 구매**하고 싶은 고객

<u>내 취향에 맞는 PC 제품을 컨설팅</u> 받고 싶은 고객

언제든 방문해서 **PC & GAME 제품을 체험**하고 싶은 고객

















































# 타깃 고객



나의 취향에 맞는 "DIY PC"가 필요한 고객

# 시장 크기

PC Hardware 시장은 Game 시장과 문사라게 !

전 세계 게임자 수	29억 명	
한국 게임자 수	2020년 기준 <b>인구대비 70.5%</b> (STATISTA)	
전 세계 게임 시장	21년 <b>\$ 1,758 억</b>	23년 <b>\$ 2,046 억</b> 성장예상 (NEWZOO)
한국 PC 게임 시장	19년 \$ <b>48 억</b>	<b>22년 \$ 50 억 성장 예상</b> (한국콘텐츠진흥원)
전 세계 고 성능 PC 하드웨어 시장	21년 \$ 330 억	<b>24년 \$ 450 억 성장예상</b> (JR)





### 好叫告出 以门?

### PC 덕후들의 성지, 미국의 MICRO CENTER

- 미국 15개주25개의 PC 전문소매점 운영
- PC관련전문제품을 판매하는 미국의 대표민간 PC소매 기업
- 2020년 기준온 + 오프라인 매출액 **\$ 2.5 B**
- 2020년기준온라인 **배출액 \$339.7 M** ( Microcenter.com )

# 스타트업 연혁

2020.6 현대 송도 아울렛 팝업스토어 1년 운영 (운영 종료)

~ **2021.5** - 법인설립

- **1年 총 매출 약 7 억원 달성** ( 코로나 시기 )

현대백화점 자시발랜드( PB대장:SOLPLAY )로 편있

2021.02 여의도 현대백화점 현대 자사몰 SOLPLAY에 PC 제품 납품

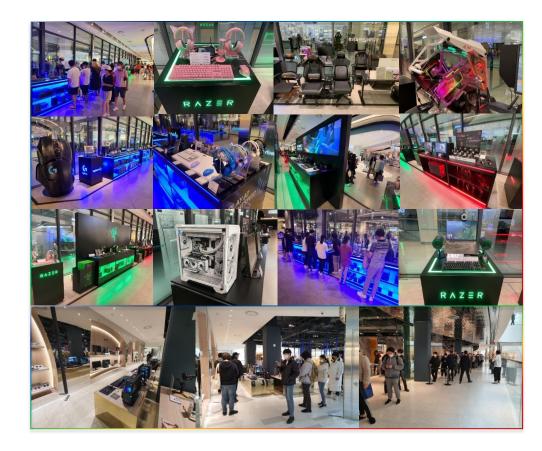
- 약 5평 공간에 게이밍 제품 판매

2021.04 부천 U-PLEX 현대 자사몰 SOLPLAY에 제품 납품

- 약 5평 공간에 게이밍 제품 판매

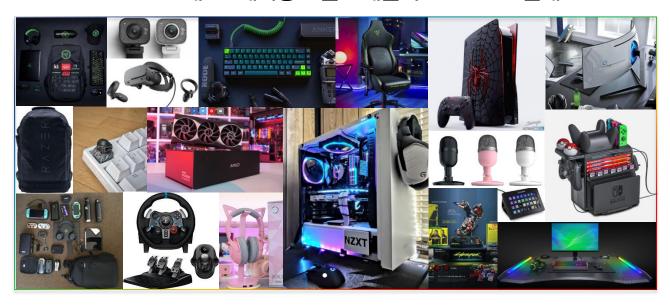
2021.12 E 커머스 런칭 목표로 준비 중( gamers.kr )

1호 전 1픈 준비 (2021년 덴내 1픈 목표)



# 오프라인 + 온라인 스토어

### 20~30개 PC 게이밍 브랜드 제품의 All LINE UP 판매











































## 1호점 올해 안으로 오픈!

오프라이 선전, Retail SYSTEM 제계하!



- 게이밍 룸 체험 공간 EKEA처럼! 내방을 어떻게 꾸미면 좋지 ?
- AS 센터 / PC 견적 존 수리 & 업그레이드는 고객 관리의 핵심 서비스 & 유무인 견적 존
- 본체 조립 체험 & 하드웨어 센터 조립 PC 체험 및 모든 제품이 한 곳에 !
- 게이밍 기어 존 나의 체형에 맞는 게이밍 기어를 찾아보자
- **악세서리 존** PC 악세서리 제품은 이젠 다이소가 아닌 여기서 !
- 커스텀 존 3D프린터 및 각인 / 도색 서비스 제공, 지구에 하나 밖에 없는 제품 !
- 커피 라운지 & 1인 미디어 존 For Gamers, Enjoy Gamers!
- **창고 & 사무실** 재고관리는 유통의 핵심, 손님과 가장 가까운 곳에서 컨설팅 및 소통

## 단순히 제품을 모아서 판매하는 매장은 도소매업 아닌가요?

寻读对外 中国对量'就到对心 가격'과'对性的型 서》上'圣 吃湿却干色'PC++正别时 导화 플랫폼'을 지하하나다.

### 체험하고 즐기고 공유하며 쇼핑하는 새로운 공간의 제시

단순 제품 판매가 아닌 체험과 쇼핑을 한데 어우른 멀티 엔터테인먼트 몰

### 확장성, 모이면 가치는 UP, 전문성 UP

모여서 판매해야시너지가UP! 애플, 구글, 페이스북 IT제품도 담을 수 있는 확장성!

### 공급자와 수요자의 확실한 니즈를 충족시켜주는 플랫폼

제조사의 제품을 마케팅 및 세일즈하는 공간, 고객의 새로운 쇼핑 경험을 충족시켜주는 천국 !

### IPO도 가능한 시장크기와 성장성, 새로운 플랫폼으로 해외 진출

대기업 유통사들의 러브콜, 선호하는 비즈니스모델

# Startup 이 할 수 있는 비즈니스 모델이 맞나요?

백화祖 비즈를 활용하여 국내 최다수 유통사와 행약 & 전체 행력사와 에시 SYSTEM 구축 !



**협력사 여신 계약** 제품 선출 후납 결제 System



**협력업체 수 최대** 수입사 다이렉트 거래



**핵심 상권** 백화점 선 진출, 핵심 로드샵 검토



전시 가구 직접 제작 인테리어 비용 50% 감소

# 고객 맞춤형 PC 추천서비스

고객 맞춤형 PC 사양 추천 서비스 개발 준비

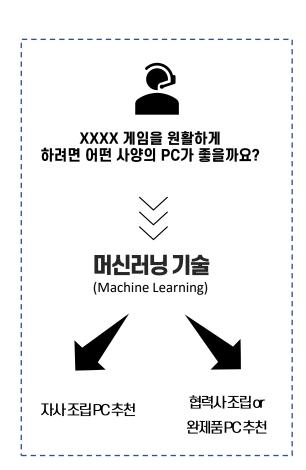
게이더 1인 유튜버 비대면 두명 학생 프로그램 전문가 웹디자이너 게인개발자 주식투자자 PC라크 전문지 중사자











## 온라인 몰 안에 PC 추천서비스



#### 머신러닝 기술을 활용

- 고객 정보 분석 및 결제 데이터 수집 및 활용
- 각 브랜드 하드웨어 제품 스펙 정보 데이터 수집 및 활용
- 그 밖의 다양한 온오프라인 컴퓨터 성승 데이터 수집 및 이용
- 알고리즘 기술을 통해 도출된 정보값을 **고객에게 리포트제공**
- 1차특허출원(2021.06)





### 추가 계획

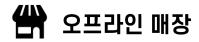
- 고성능 조립 PC 조립 전문업체들과 전략적 제휴 강화
- 매장 내 키오스크를 통한 무인 견적서비스 운영 및 오프라인 데이터 확보
- Software 추천 서비스 테스트
- 빅데이터화에 따라 **점진적으로 기술 & 서비스 고도화**

# 한 채널의 선택과 집중이 필요하지 않을까요?

THIO TOUTH & WEET 75 of, 은라이은 스타트먼 당게 ME은 플랫폼으로 Lean 하게 Test!



## 온 오프라인 비즈니스 모델



제품 판매가 - 제품 매입비 - 임대료 or 매출 대비 수수료(임대을) - 고정비

정품가 대비 20-30 % 백화점 예 ) 입대을 : 배출 대비 게이밍 기어 13%, pc 5%

= 판매 수익

└ 온라인 플랫폼

제품 판매가 - 협력사 PC 판매 수수료 및 고정비 = 판매수익

했던사 판매 누두죠 : 5% 계획

제품 판매가 - 제품 매입비 - 고정비 = 판매 수익

전품가 대비 20-30 %

= 온 오프라인에서 판매된 제품의 판매 수익 + 운영 수익(광고 등)

OFF 평균 마진률 10~15% / ON 평균 마진률 15~25%

### 오프라인 시장 침투 전략



대부분의 행택사에서 이터되어비용투자 및 핵심 1호 전 LIST UP ! 제품 샙풀 지원

### 로드 샵

### 백화점

- 브랜딩 강화
- 유통사가 운영하는 온라인 몰 판매
- 전략적 관계쉽 & 마케팅 강화
- 신규 브랜드 계약 성사률 강화
- 경쟁사대비시장우위강화

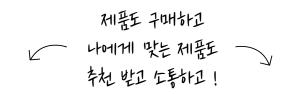
- 집객력 및 핵심 고객층 관리
- 다양한 제품 체험을 통해 고객 만족도 극대화
- 경쟁사 대비 핵심 상권 경쟁력 우위 강화
- 매출 극대화 및 유통력 강화

### 프랜차이즈화 검토

- 핵심지역 우선 선점
- 투자리스크 분산 및 유통력 강화
- 시스템 체계화 및 자동화

브랜딩, 집객, 고객 만족도 UP!

## 온라인 시장 침투 전략



판매

### 추천 서비스

- 20~30여 종 글로벌 게이밍 브랜드100% 라인업
- 쇼핑하기 재미있는 UI/UX
- PC & GAME 카테고리 전문성 집중
- 단계적으로 **정보 전달 및 커뮤니티 활성화**

- 오프라인 키오스크 서비스로 유기적 연결
- 추천 알고리즘 기술력 고도화
- 협력사 제품 연결 판매를 통한 **플랫폼화**
- 추가보안특허를 통한 기술력 보호 (특허 1종 출원,등록 중)

재미, 전문성, 차별화 !

# 경쟁사 분석

ON

PC 특화

No.1 PC GAMING 社是 是卫王子见 出目 量 量 致 器 毕 亚

**GAMERS** 

판매채널 및 방법 제한적 / 협력 브랜드 제한 DIY PC 전문 온라인 물이 대부분 THOSEL PC Online mall!

danawa

圣子叫叫极, 小腿 전문서울 요구하는 UI / UX

compuzone

SUPER PLAY

콘돌 하드웨어 및 소프트웨어 ON OFF 針이位上 사업에 双条

전자랜드 롯데하이마트



삼성 LG에 의존, DIY PC 전문성 결여



게이밍 돈은명 DIY PC 전문성 결어

coupang

가전, 잡화

# 경쟁사 대비 경쟁 우위



콘솔 특화 플랫폼

라이선스 기반 악세서리 판매



한국 게이터 이용자 접유을 PC게임 특화 플랫폼 및 조립 전문성 PC GAME 44% > 큰돌 4.5%

PC 취급 제품 및 유통사 협력 수 / 판매마진 우위

행적 PC 전문 20여 7H의 행력사, 큰물 납품 누어사 및 마지 동등





중합 전자제품 배장전자가전제품 특화 매장

전문성 한계 및 판매력 약화



다양한 브랜드 제품 특화 및 전문성 강화

전자랜드, 같은 공간의 오프라인 백화점 대결에서 매출에서 완승 전문성과 제품 경쟁적

온 오프라인 연계성 강화 / PC GAME 제품 집중



온라인 특화 판매 / 가전 확장

쇼핑몰 중심 플랫폼



고객 취향 분석 추천 시스템 및 쉬운 UI / UX 다나와, 컴퓨션 누구준 약10% 다나와 컴퓨존의 높은 수수료 대비 우위 백화점 PC 판매 누구준 5%

단순 견적이 아닌 " HY 구매해야 하는지 리포트 제공 "



온라인 특화 판매 오프라인 채널 및 전문성 약함 대부는 DIY PC 전문 논라이돌



오프라인 채널 및 차별화된 추천 시스템

협력사 브랜드 수 상대적 우위

### Q) 卫亚科则是 제품 가격이 원자에보다 비外人 않나요..?

### PC 온라인 몰

- 수요공급에 따라 2~3배까지 차이나는 판매 가격
- AS가 안되는 병행수입 제품도 판매
- AS를 외주에 맡기는 품질 낮은 서비스



### 자사 온오프라인 몰

- 언제나 온 오프라인 정가 판매
- 워런티 기간 내에 하자가 있을 시 100% 새 제품 교환
- 조립PC의 경우 협력사 및 직접 AS를 통한 제품 보증

오프라이블 운영하는 행택시나에 "더 높은 판매 마지를을 책정" 해주는 용사 수입시나 시스템







# 목표



글로벌 최대 PC전문 리테일 기업을 목표

# 희망 투자금액 및 사용처

### 3억 Seed 투자

### 1호 점 인테리어 비용 / 약 1억 원

인테되어 품질 UP, 비용 최소화, 인대물 계약을 통한 안정성 확보, 온라인과 던계성을 강화하고 매장 내 운영 사무실 던계로 고정 비용 절약 형택사 인테되어 지원을 적극적으로 활용하여 투자비 최소화

### 개발자 및 직원 급여 및 스타트업 운영비 / 1年 5000 ~ 8000만 원

전 스타트먼 때 함께 했던 핵심 개발자 2인 향류 + 핵심 인력 채용 진행 중 급대는 낮추고 지분 공유, 매장 누익을 통해 지원 채용 및 안정적인 고정비 운영

### 제품 초기 유통 비용 / 1年 5000~ 1억 원 ( 선출 후납 구조 )

당계 최초 전 누인사와 선물 후납 계약 완료, 일부 핵심사 보증보험 계약 오픈 시에 떠시 기간 최대확보, 시규 협력사의 지원 및 협력 이벤트 강화

### 플랫폼 마케팅 운영비 / 1年 1500만 원

소기 PC전문 거뮤니티 및 SNS 마케팅 강화 (유튜브, SNS, 커뮤니티 등 ) 오프라인 유통사를 통한 마케팅 시너지 국대화 EX) 10월 백화전 VIP 행사에 PC 한정수량 판매 / 백화전 DB 만 건에 플랫폼 노출 (무료)

# 추가 자금조달

1~2 억 국가지원사업 및 보증대출 2021~2년 보증대출 5000만~ 3억 원 2022년 국가지원 사업 지원 개인 투자자 IR을 통한 자금 차입

### 팀

### 개발 팀

#### Seongeun. So



플랫폼 개발자( Front-End ) 개발 경력 : 10년 실리콘밸리 Startup 경력 2년 NAVER 연구원 / 현 퇴사 알고리즘 개발자 웹앱 / 프론드 엔드 개발자

#### Jang Hun



플랫폼 개발자(Back-End) 개발자 경력: 20년 우송대 강사 / 현 퇴사 서버관리 전문 웹 개발 / 안드로이드 개발

#### Kyungchul. Han



창업 경력 : 8 년
e.STAR Gaming 운영 / CEO 브랜드 바이어 UX / UI 개발자 DIY 제품개발 공동 창업자 구인 中

### 운영 팀

#### Jungbeom. Jo

스타트업 경력 : 1 년 회계 / 운영 영업관리 현재 입사 확정 신입

#### Jion. Choi 외 2명

용산 경력 : 20 년 유통 시스템 및 AS관리 DIY 시스템 운영 및 관리 현재 입사 조율 中

#### SinHye. Choi

마케팅 경력 : 5 년 당사 매장 운영 : 1년 마케팅 관리 매장 관리 현재 매장 운영 대기 中

#### 협력 파트너사

약 20여 개 이상의 글로벌 게이밍 브랜드사 수입사 국내 TOP 전문 조립 PC 업체

㈜제이씨현시스템

㈜인텍엔컴퍼니

㈜대원CTS

㈜웨이코스

㈜오진상사

㈜서린씨앤아이

㈜쿠거코리아

㈜앱코코리아

㈜대양케이스

㈜피치벨리

㈜대원미디어

1

.

,

#### 협력 리테일 유통사

- 현대백화점
- 롯데백화점

외 협의 중인 유통사 3 곳

#### 제이싸현시스템(੨), (주)이스타게이밍 통해 더 현대 서울 SOLPLAY 에 제품공급 시작

이런 스토어 매장이 한국에도 많이 생겨났으면 좋겠습니다 ㅠ\_ㅠ

GIGABYTE Technology Co., LTD (이하 기가바이트)의 공식 공급원인 제이씨현시스템㈜ (대표: 차현배)는 2021년 2월 26일(금), P

C하드웨어 컨설팅 전문업체 (주)이스타게이밍을 통해 '더 현대 서울' SOLPLAY 매장에서 GIGABYTE 제품과 게이밍PC 판매를 시작한

9

좋네요. 더 많이 생겼으면 합니다.

12stones

🔘 미니언밥

오 ~ 모니터 한번 보고 싶었는데, 기회가 되면 가서 구경이라도 해야겠네요

© 2021.02.25 23:32:56

© 2021.02.25 12:04:33

© 2021.02.25 16:34:10

🐶 음악의매력

지방은 웁니다 ㅠㅠㅠ

© 2021.07.04 21:36:37

🕏 공굴이

서울가면 구경가봐야 겠내요.

카드 놓고 가야 하겠죠.

★ 축하합니다! 행운 포인트 6점을 획득하였습니다.

2021.02.25 12:50:57

© 2021.08.30 15:40:42



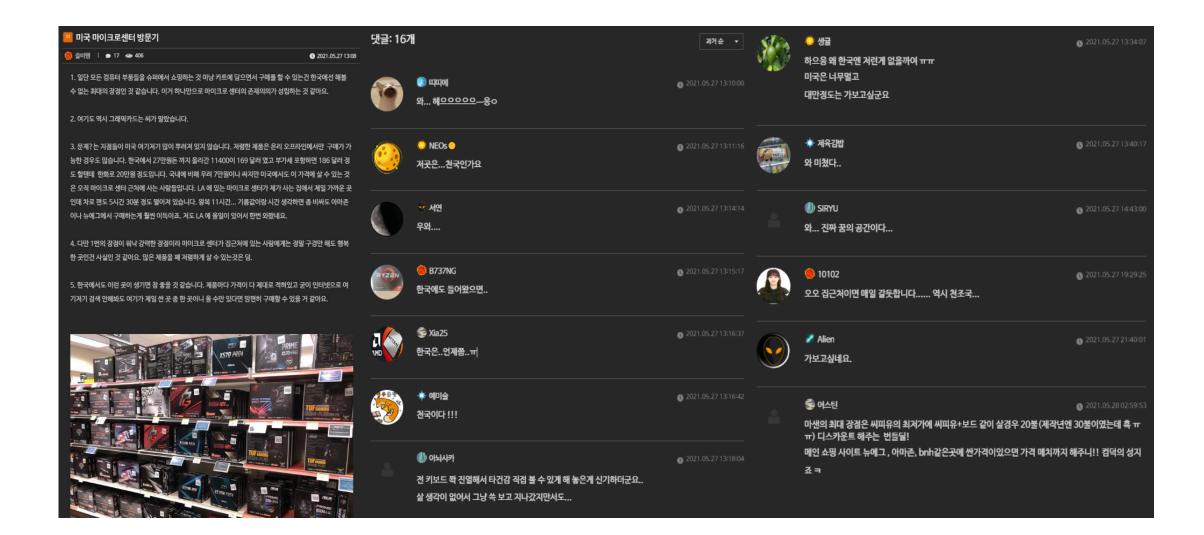
사진제공 : (주)이스타게이밍

서울가면 구경가봐야 겠내요.



👽 양유기





#### 구글링해본 결과 이게 제일 좋아보이고

무시했던 중국마저도 전자제품 파는곳이 한국보다는 더 잘 정리가 된 최신 매장도 많아보이고

대만은 말할것도없고

한국이 제일 비루하고 올드하고 후진것처럼 보였네요 다만 좋은건 인터넷 판매가 좋다는거?

근데 그것도 이젠 외국 도 다되는거 아닌가요..

용산을 우주선만한 불도저로 밀어버리고 이런 매장이 지역별로 하나씩 생겨서

편하고 재밌게 구경하면서 사고 그곳에서 상담, 조립비 내서 컴퓨터 사는날이 왔으면 좋겠네요.

직접 컴퓨터 조립주문해서 받아와봤던 구매자로써 기도합니다. 이런매장이 한국에도 생기길..

물론조립해줬던 회사는 잘해주셨습니다. 다만 조금이나마 발전하는 모양을 보고싶다는 바램..



두 번째 스타트업 창업입니다. 원지 않은 길인을 알았고 몇 번이고 작절은 했지만, 해낼 것이라는 시년이 더 강했고 하고 싶었습니다. 돈만 있으면 할 수 있는 버스니스 모델 아니냐라고 했지만 돈 없이 돈 있는 대기업보다 업계에서 더 인정받았습니다. 제가 할 수 있다는 시년과 목표를 향한 집년이 점점 귀졌습니다.

의심에서 믿음으로 응원주시는 주변의 도움과 격려로 여기까지 달려왔습니다.

저희를 믿어 주시고 투자해 주실 VC 투자자에게 "굴로벌 최고의 게임 괴테일 기업"으로 보답 드뢰겠습니다. 사라업계획서로는 다 전달 드뢰지 못하는 저희의 열정을 꼭 만나 뵙고 보어드뢰겠습니다. 간사하나다.! https://quasarzone.com/bbs/qn\_partner/views/76866

https://coolenjoy.net/bbs/38/2667481?sca=%EC%97%85%EA%B3%84%EB%8F%99%ED%96%A5

https://quasarzone.com/bbs/qf\_vga/views/2385909

https://quasarzone.com/bbs/qn\_partner/views/213039



# 감사합니다.

### **GAMERS**

hkc7698@naver.com

CEO: Han Kyung Chul

010.8975.1253