

SSUVA

체험으로 만나는
새로운 세상
써바!

고객센터

02)6677-1659

이메일

sales@ssuva.com

주소

서울시 송파구 송파대로 201 테라타워2 B동 1104호



써바 소개

체험으로 만나는 새로운 세상



✓ 쓰다, 사용하다, use의 의미를 가지고 있는 ‘써’

✓ 권유를 뜻하는 ‘~(해)봐!’, ‘it’ 를 붙여 ‘바’

‘세상에 많은 뷰티 중 나에게 맞는 것이 있을까?’라는 물음에서 출발하였습니다.

나에게 꼭 맞는 제품을 찾을 때 까지
세상의 모든 뷰티 제품을 써보고 결정하세요.

써바 소개

회사명	유즈잇 USEIT
서비스명	써바 SSUVA
대표이사	김형준 (지분율100%)
설립일	2019년 09월 25일
자본금	105,000,000원
주소	서울시 송파구 송파대로 201 테라타워2 B동 1104호



2019.09

(주)올바디 설립

2020.04

올바디 브랜드 런칭

2020.08 - 2020.12

'써바'플랫폼 서비스 기획
'써바'SSUVA' 상표출원
'써바'플랫폼 서비스 기획
'써바'앱(iOS/안드로이드)프로토타입 제작
'써바'샘플제공플랫폼 BM특허 출원

2021.01 - 2021.06

'써바'앱(iOS/안드로이드)개발 돌입
(주)올바디 > (주)유즈잇 상호변경
'써바'플랫폼 서비스 기획
'써바'샘플제공플랫폼 BM특허 등록완료
BM특허 2건 추가 출원

2021.07 - 2021.10

뷰티브랜드 사전입점 접수 개시
30여개 브랜드/100여종 상품 사전입점 확정
'써바'베타서비스 런칭
'써바'앱(iOS/안드로이드)정식런칭

시장의 문제



화장품 고객

낮은만족도

- 허위 과장광고로 합리적인 소비 실패
- 화장품 선택의 어려움
- 제한적인 테스트(체험)기회



화장품 브랜드사

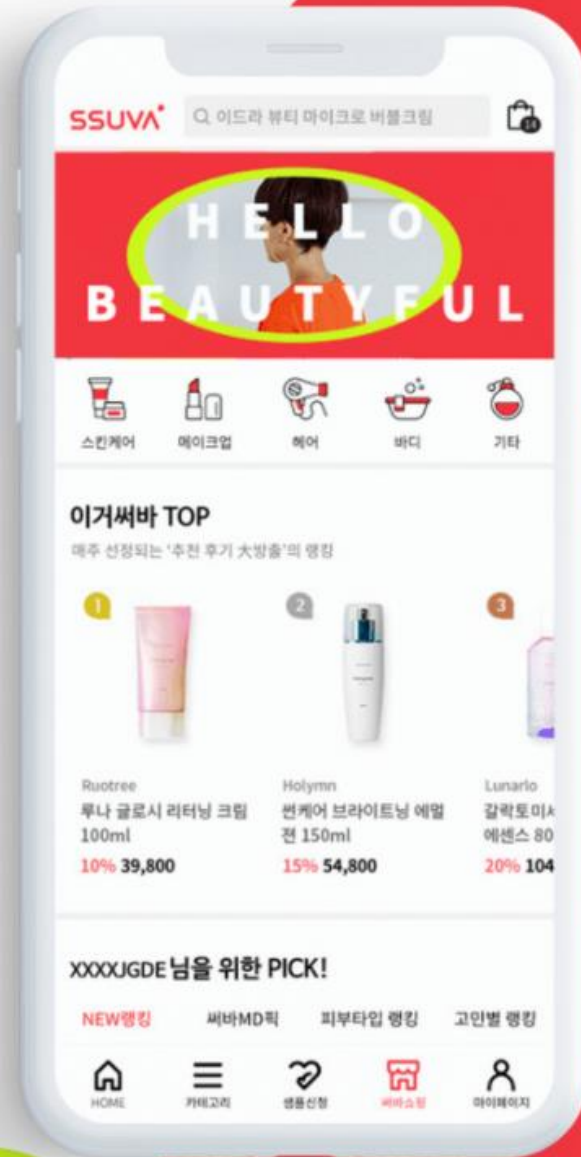
판매의 어려움

- 과열경쟁으로 인해 높아지는 마케팅비용
- 샘플마케팅의 한계
- 재화 특성상 어려운 온라인 판매

해결책

뷰티 체험 플랫폼 **써바**

써바 플랫폼은 앱(Android & iOS)을 통해
화장품을 구매하기 전 다양한 제품을 미리 체험하고,
체험한 상품을 저렴하게 구매할 수 있는
뷰티 체험 서비스를 제공합니다.



써바의 특징점

화장품 고객



비대면 체험 기회

- H&B샵, 로드샵 방문없이 집에서 제품 체험 가능
- 샘플 파우치 혹은 미니어처로 위생적인 체험 가능
- 제품 하나하나 충분한 시간을 두고 테스트 가능



다양한 브랜드 체험

- 한 번에 8개 브랜드 제품 체험 가능
- 샘플 신청 횟수 제한 없음
- 제품 체험 후 온라인 최저가로 구매 가능

화장품 브랜드사



비용절감

- 온라인 광고 집행 대비 마케팅 비용 절감
- 샘플배송비용, 포장 비용, 배송비, 물류비 없음



고객 데이터 확보

- 허위 과장광고로 합리적인 소비 실패
- 화장품 선택의 어려움
- 제한적인 테스트(체험)기회

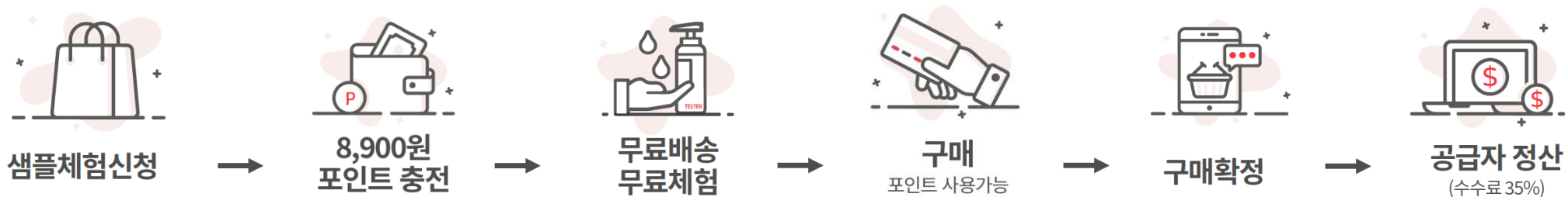
지적재산 - BM특허



샘플 관련 특허 보유

- 복수의 상품들에 대한 샘플을 제공하고 광고 비용을 청구하기 위한 전자 장치 및 그 동작 방법
- 샘플 제공을 동반하는 스마트 광고 시스템
- 샘플을 이용한 광고에 관한 중개 플랫폼 제공 방법에 대한 특허 및 출원권 보유

수익구조



<판매구조>

판매금액의
35%

<판매수수료>



<광고>

샘플 신청비
8,900원

<참여비용>

재무계획

[단위:천원]

항목		2022년도(1년)		2023년도(2년)		2024년도(3년)		2025년도(4년)		2026년도(5년)		산출근거	
		상반기	하반기	상반기	하반기	상반기	하반기	상반기	하반기	상반기	하반기		
지표	다운로드(누적)	68,000	308,000	688,000	1,350,000	1,755,000	2,281,500	2,965,950	3,855,735	5,012,456	6,516,192	다운로드 수	현재 1다운로드 광고비용 1,400원 → 반영 마케팅비 2,500원
	체험 참여수	65,200	339,600	724,600	1,428,600	1,857,180	2,414,334	3,138,634	4,080,224	5,304,292	6,895,579	체험 참여 수	기존회원20% 신규 유입 45%
	판매 매출액(거래액)	1,400,000	7,340,000	17,390,000	34,286,000	44,571,800	57,943,340	75,326,342	97,924,245	127,301,518	165,491,973	판매 매출액	체험 참여자 80% 구매 (무료 포인트8,900원) 평균 단가 27,000원
매출	판매수수료 35%	450,000	2,560,000	6,086,500	12,000,100	15,600,130	20,280,169	26,364,220	34,273,486	44,555,531	57,922,191	체험참여비결제	체험 참여 후 비 구매 비율20% 매출로 전환
	체험 참여 결제(8,900원)	116,056	600,000	1,289,000	2,542,000	3,304,600	4,295,980	5,584,774	7,260,206	9,438,268	12,269,748	자체브랜드(PB)	2023년도 1%,2024년도3%,2025년도 5%,2026년도7% 자체브랜드 비중 점차 확대
	자체브랜드(PB)			113,035	222,859	869,150	1,129,895	2,448,106	3,182,538	5,792,219	7,529,885	체험원가(배송비,인건비, 포장비)	8종 3,200원 산출
	해외시장지출											샘플제작지원 (매입)	2022년도 1회 체험 당 비용 2000원 산출/ 이후 3200원 산출
	순매출액 총계	566,056	3,160,000	7,488,535	14,764,959	19,773,880	25,706,044	34,397,100	44,716,230	59,786,018	77,721,824	PB상품원가	가격대비 원가 비율30%산정 (배송비고려)
매입	매입원가	518,040	2,535,720	5,639,610	10,900,898	13,299,598	17,289,478	22,928,279	29,806,763	39,512,601	51,366,381	해외시장지출	미 반영/ 2023년도 하반기 진출계획
	고정비	243,000	330,000	550,000	760,000	988,000	1,136,200	1,306,630	1,502,625	1,728,018	1,987,221		
	매입 총계	761,040	2,865,720	6,189,610	11,660,898	14,287,598	18,425,678	24,234,909	31,309,388	40,880,619	53,353,602		
순이익		- 194,984	294,280	1,298,925	3,104,061	5,486,282	7,280,366	10,162,191	13,406,843	18,545,400	24,368,222		
누적 손익 (cash flow)		- 604,984	- 310,704	988,221	4,092,282	9,578,564	16,858,930	27,021,121	40,427,964	58,973,363	83,341,586		

시장 규모 및 전략



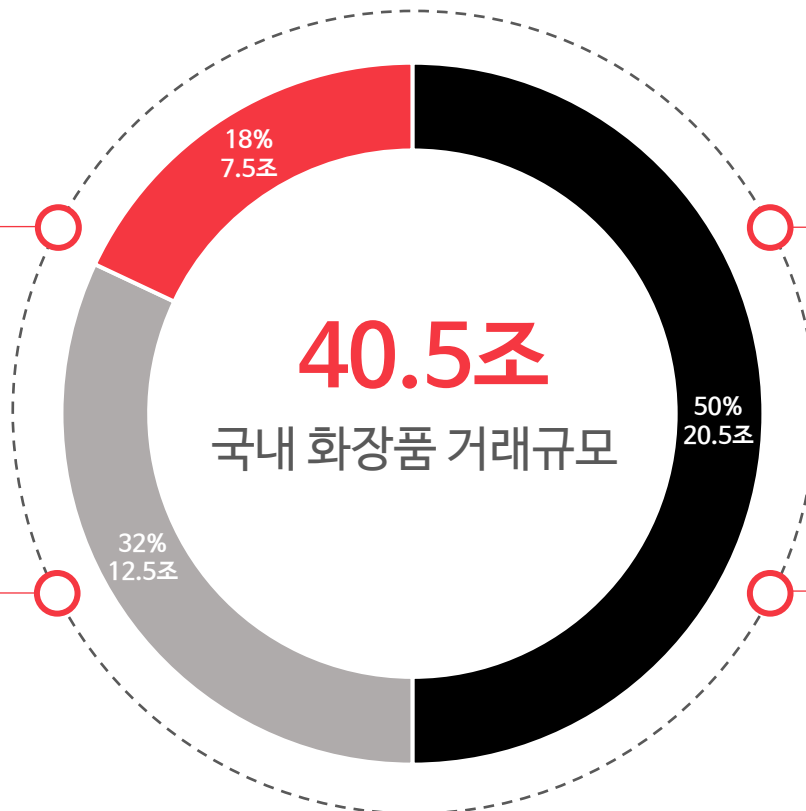
체험

언제 어디서든 내가 원하는 곳에서
무제한 샘플 체험 가능

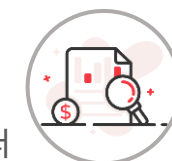


최저가 구매

포털에 찾아볼 필요없이 체험 후 구매 시
온라인 최저가 쿠폰 지급



■ 오프라인 판매 거래액 50% ■ 온라인 판매 거래액 32% ■ SSUVA Target 18%



빅데이터

피부타입, 성별, 연령 별
정밀한 데이터 확보 및 광고 활용



마케팅 홍보 효과

뷰티 전문 마켓의 타이틀로
입점만으로 홍보 효과

국내 화장품 판매, 온라인 비중 단 32%. 화장품의 특성상 비체험 제품에 대한 낮은 신뢰도, 오프라인 마켓에 비해 체험에 대한 욕구 불충족을 해결한다면 **화장품 온라인 시장 18%이상** 확대 가능하다.

팀 소개



(주)유즈잇

대표 김형준

- 셀러프렌즈 구매대행 솔루션개발 창업
- 부동산 중개플랫폼 개발기획 참여
- 가보자닷컴 커머스 플랫폼 창업



영업 마케팅 팀장

안보라

- 명지전문대학 뷰티아트과 교수
- 영산대학교 미용예술학과 겸임교수
- Estee Lauder Companies M.A.C
- JC family LAP & LAPCOS



마케팅 과장

박한울

- 옛지랭크 온라인 마케팅 담당
- LG생활건강 뷰티브랜드 마케팅 담당



디자인 대리

정다운

- 샵캐스트 그래픽.웹 디자인 담당
- UX/UI 디자인이 가능한 멀티 디자이너



FRONT & BACK-END 개발

정병권

- 유기동물 조회 웹 서비스 개발
- 이미지 뷰어 프로그램 및 음악 플레이어 모바일 앱 개발



서비스 팀장

김희진

- (주) 티몬 영업기획 MD
- (주) RMS 개발/마케팅기획
- (주) 다우개발 개발/광고기획
- (주) 동천디앤시 개발기획



영업 대리

한지윤

- (주)VSI 무역회사 영업 마케팅 담당
- 해외 유통.무역.영업 출신



영업 사원

이성수

- (주)인터셀픽 온라인 영업팀
- 스마트스토어 담당 / 영업MD 출신

현재라운드 조달조건



달성이정표



EXIT PLAN

현재 국내에서 체험서비스를 기반으로 한 플랫폼 중 무료체험과 구매전환모두를 충족시키는 서비스는 전무하고 소비자의 연령, 피부타입, 선호도, 소비패턴 등을 분석하여 빅 데이터를 구축할 수 있기 때문에 시장선점시 당사에 많은 제안이 있을것이라 판단됩니다.

당사와 주주 이익에 도움이되는 M&A 제안이라면 적극적으로 진행할 수 있으며 이를 통해 EXIT 할 수 있습니다.

향후 5년 계획에 언급된바와같이 2026년 연매출은 3,000억 이상을 목표로 하고 있습니다.

회사자체의 경쟁력을 강화 해 나가며 최종 IPO를 목표로 삼고 준비하되, 여러가지 가능성을 염두해두고 회사와 주주에게 이익이 되는 유연한 EXIT을 실현할 수 있도록 할 것입니다.



M&A (인수합병)



IPO (기업공개)

고객 및 파트너

써바는 현재 32개의 브랜드사가 입점되어 있습니다

파트너 개발사



물류관리사



Daleaf

GRAYMELIN

VELY
VELY

haruharu
wonder®

SKIN1004
THE UNTOUCHED NATURE



cheongdam30

FAN X YRANCE

RINNSAL™

DERMAROSA

CLASSY PLAN

MISTICO

HAHN'S PEPTIDE
SKINCARE

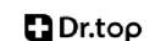
TROIAREUKE

ANIMO
Premium Blending Tea



VERBELLA

REBROWN
SEOUL



AMIBODY

RESOURCES NEED

-후속투자 자문-

-대형 브랜드 인프라-

-물류시스템-