

오 팔 신 사

고지수

노선호

이유진

이지영



1. 스타트업 소개



청춘이 일한다
청춘을 위해

1. 스타트업 소개

팀원



고지수

#신중성

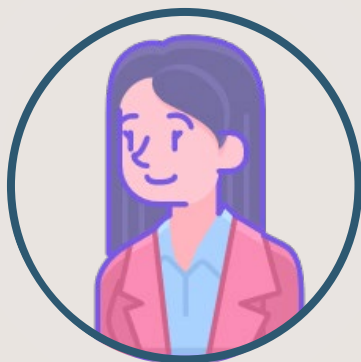
어떠한 결정을 할 때
여러 선택지를 고려해서
최선의 선택을 하게
돕는다



노선호

#책임감

회사에 모든 일에
책임을 다하고
회사원들과 협력한다



이유진

#준비성

팀이 목표를 달성하는
과정에서 필요로 하는
조건들을 꼼꼼하게
검토하고 챙긴다



이지영

#창의성

우리 팀의 의견이 막힐
때, 창의적인 의견을
제시하여 회사의
방향을 이끈다



1. 스타트업 소개


표어와 룰

“공감하고
행동한다”

1. 정직하게 일하자
2. 모든 말에 적극적으로 반응하자
3. 별로일 땐 대안을 가져와라
4. 일에 의미를 부여하라
5. 감정 표현을 망설이지 말자
6. 경쟁하지 말고 협력하자
7. 같이 일하고 같이 쉬자
8. 진지하면 어색하다 재미있게 하자



2. 스타트업 핵심 콘텐츠



WHY
(2S, 고객)

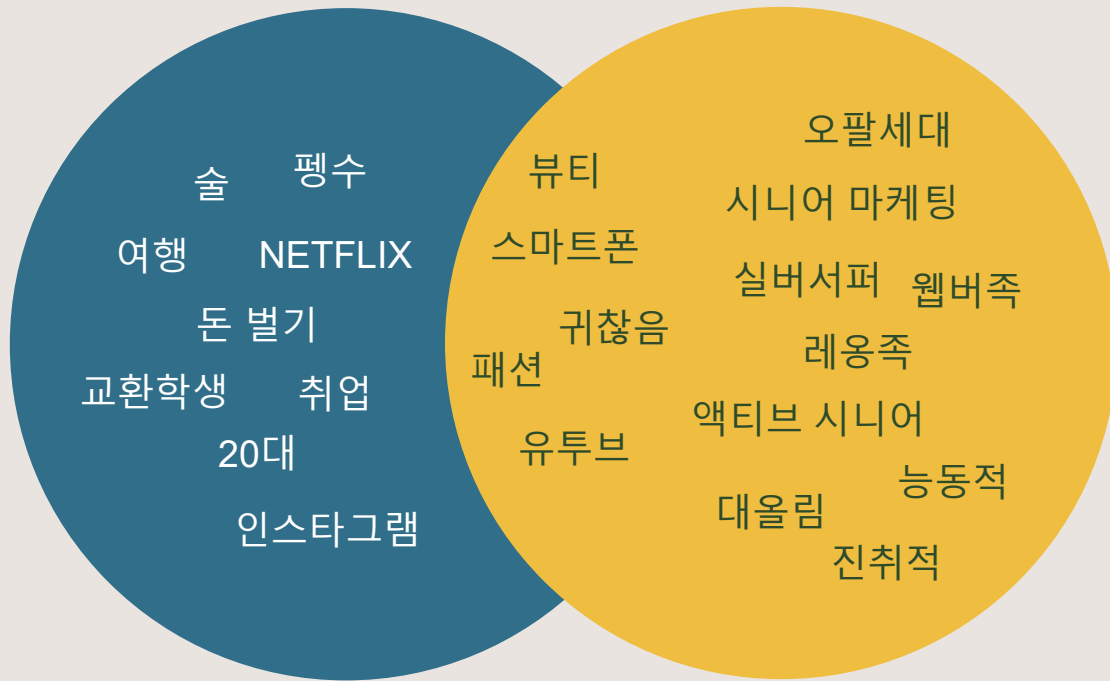
WHAT
(아이디어)

HOW
(콘텐츠)

2. WHY_{2S}



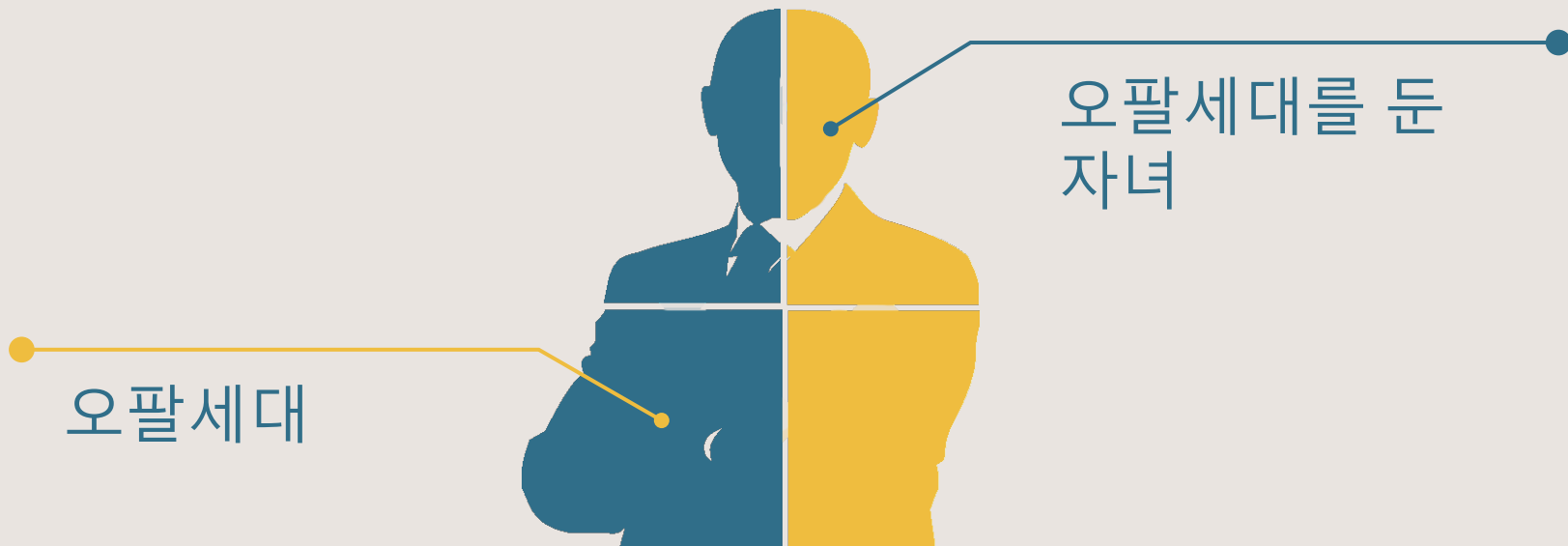
ME



CUSTOMER

2. WHY

TARGET CUSTOMER



2. WHY PERSONA



김석호

ABOUT

- 👤 AGE 57
- 💻 전 LG전자 임원 퇴직
- 🏠 서울 송파구 거주

PAIN

2주 뒤 친구들과 가는 첫 해외여행에서
무엇을 입을지 고민

노안으로 전보다 시력이 안 좋아짐

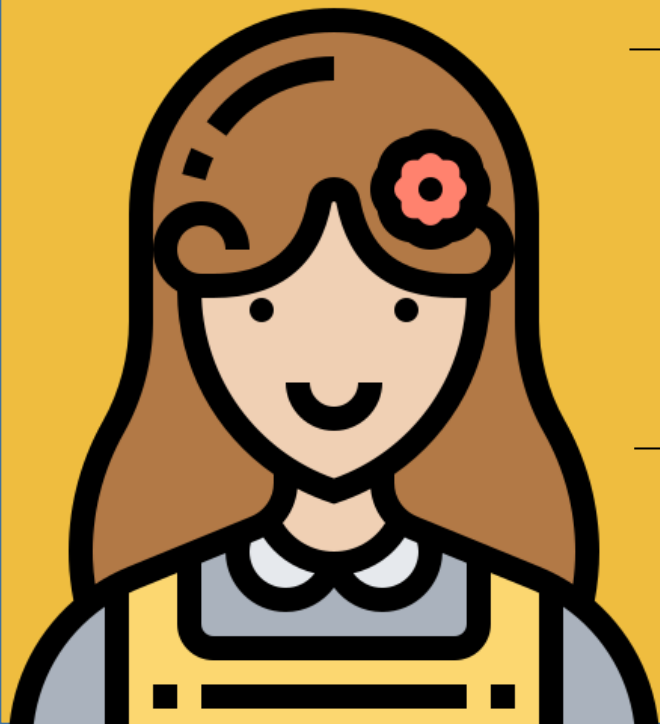
INTEREST

SNS, 동창회, 문화생활, 강아지

HOPE

카카오톡 프로필 사진을 멋진 것으로
바꾸고 싶음

2. WHY PERSONA



김지유

ABOUT

👤 AGE 24

💻 홍익대학교 시각디자인과 재학

🏠 서울 송파구 거주

PAIN

아빠 SNS에 나도 모르는 새에
업로드 된 내 사진들

해도 해도 끝이 없는 과제

INTEREST

SNS, 유튜브, 남자친구, 강아지

HOPE

이제는 부모님이 자식들을 위한
삶보다는 당신을 위한 삶을 살기를
바람

3.

WHAT

1:1 맞춤 스타일링 서비스 “오팔세대”

“



ME

패션과 뷰티에 관심이 많은

20대 우리가 **오팔 세대**와 트렌디한 감각을

스마트하게 공유하고 이를 **스타일링**에

적용할 수 있도록 돕는다.

”



CUSTOMER



3.

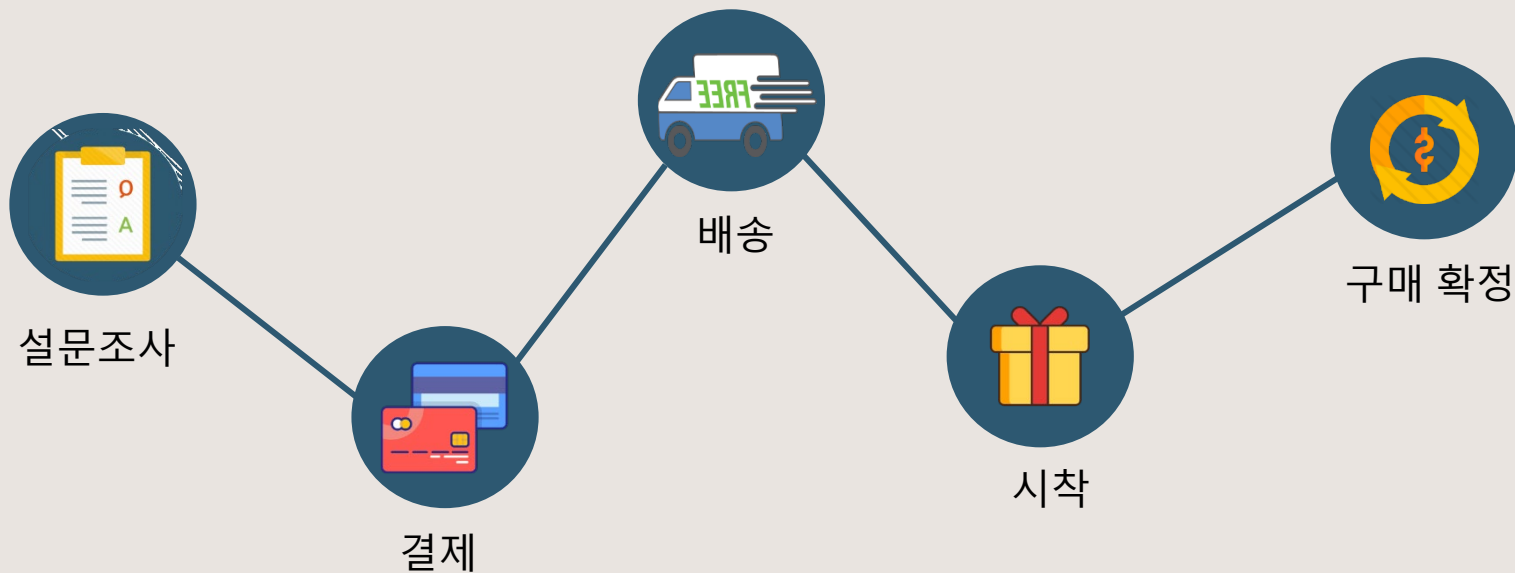
WHAT

1:1 맞춤 스타일링 서비스 “오팔신사”

MUSINSA × 오팔신사

4. HOW

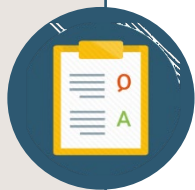
“오팔신사” 이용 방법



4.

HOW

“오팔신사” 이용 방법



설문 조사

이미지를 통한 설문 조사
단순화

필수적인 정보만을 요구하여
긴 설문 조사 과정 단축

Where do you like the **hem lengths** to fall



Ankle



Regular



Long

4.

HOW

“오팔신사” 이용 방법

구매 확정

배송된 상품 중 **1개**라도 구매 시
상품 가격 - 20,000 (초기 스타일링 비용)

모든 상품 구매 시
상품 가격에서 **25% 할인**



4.

HOW

1:1 맞춤 스타일링 서비스

머신 러닝 모델

추천 알고리즘



어디서도 보지 못한
인공지능 쇼핑물

미국 패션계의 '넷플릭스'

스타일리스트 X 데이터 사이언티스트

4. HOW

1:1 맞춤 스타일링 서비스

“

It's like Clueless...

설문 조사를 통해 1차적으로 고객의 선호도를 통해 의상을 추천하고 해당 의상과 어울리는 아이템들을 예측하는 기계 학습 모델을 만들었습니다. 머신 러닝 모델이 데이터의 패턴을 선택하여 의료 이미지에서 질병을 인식하거나 이메일의 스팸 텍스트를 가려내는 방식과 유사하게 작동 합니다. 스티치픽스의 경우 색상 조합, 패브릭 패턴, 실루엣의 패턴이 포함됩니다...

”



4. HOW

단점은 보완하고 장점은 발전

■ 세세한 설문조사

최대한 **이미지화**하여

번거로움을 줄이고

오팔 세대에서 흔한 노안을

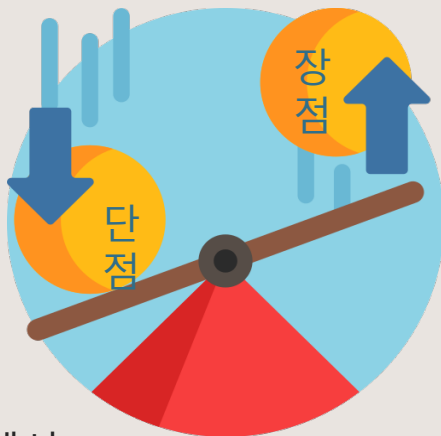
고려하여 텍스트를 **크게**

제공하고 **돋보기** 기능을 추가

■ 부담스러운 선 결제

고객은 구매하고자 하는 옷 가격에서

차감되기 때문에 최소한 하나라도 살 **요인**이 생김



■ 배송 받기 전 알 수 없는 상품들

새로운 스타일에 대한 거부감과

진입 장벽을 낮추고 **다양한 시도**를

하도록 유도

■ 스타일링 카드

해당 코디네이터를 밝히고

스타일링 과정과 팁을 제공함으로써

전문성을 입증하고 **신뢰감**을 높임

4.

HOW

오팔신사만의 차별화된 아이디어



1. 시니어 룩북

첫 구매 박스에 동봉

- 전문 시니어 모델의 착용 사진
 - 일반인의 메이크업 오버
- 구매자의 **관심**과 **흥미**를
높이는 효과



01 김칠두 (65)

02 181cm / 63kg

03 겹옷: 밀레

04 상의: 챔피온

05 하의: 리우

- 액세서리, 신발은 개인 소장
- INSTAGRAM: childugim
#조거팬츠 #컨템포러리
#반다나 #숏패딩 #밀레
#뉴트로아웃도어
#트릴로지

4.

HOW

시니어 룩북 예시



4.

HOW

오팔신사만의 차별화된 아이디어



2. 세련된 포장

고가에도 지불 의사가 높은
오팔 세대의 특성을 고려해
세련된 패키징으로 **상품 고급화**
만족감을 상승과 **재구매** 유도



3. 룩북 모델 기회

구매 확정 횟수가 많은
고객들 중 추천을 통해
전신 메이크오버를 제공하고
다음 **룩북 모델**의 기회 부여

4.

HOW

오팔신사만의 판매전략



1. 유튜브

유튜버 박막레
할머니의 언박싱
영상을 통한 홍보



2. 할인 쿠폰

오팔 세대가 아닌
20대 고객들에 지급을
통해 **부모님**을 위한
소비를 유도



3. 카드 제휴

잠재 고객들에게
먼저 서비스를 제시하여
고객층 확보



감사합니다