* 창업의 목표 : 우리 창업의 목표는 오프라인과 같은 구매 환경을 온라인에서 구현하고, 사용자의맞춤형 추천 서비스를 제공하는 것이다. 현재 온라인 의류 업계는 대부분 옷들을 나열한 뒤 사용자가 고르는 수동적인 형태이다. 우리는 이것을 **사용자 중심**으로 바꾸고자 한다. ‘내 옷장’과 추천 서비스, 가상으로 옷 입어 보기를 통해 각 사용자의 중심적으로 개별 맞춤 서비스의 경험을 제공할 수 있다. 그리고 핵심기술 중 하나인 가상으로 입어 보기는 온라인의 상황을 오프라인처럼 **직접 입었을 때의 경험을 선사**한다. 또한 우리의 사업은 각각의 의류 업체들이 등록되는 플랫폼 성격의 서비스이다. 따라서 의류의 사용자 맞춤 서비스를 통해, 의류 뿐 아니라 시계나 목걸이 등과 같은 악세서리 시장으로까지 확대할 것이다. 그리고 향후 업데이트를 통해 사용자 소통 기능을 추가할 것이다. 이를 통해 다나와, 인스타그램을 합친 파괴적 혁신을 이끄는 **플랫폼 기업**이 될 것이다.
* SWOT 분석 :

|  |  |
| --- | --- |
| S : 강점   1. 딥러닝 기반 오프라인 경험 선사 2. 사용자 중심 ‘내 옷장’ 서비스 | W : 약점   1. 초반에 이익이 나지 않을 수 있음. 2. 마케팅 활용 가능성 낮음 3. 불완전한 기술력 |
| O : 기회   1. 성장하는 의류 시장 2. 급속도로 발전한 딥러닝 기술 3. 현재 경쟁자가 무(無) | T : 위협   1. 새로운 경쟁 기업 출현 가능 2. 경기 침체 3. 명품 시장의 성장 |

* 5-Forces Model – 포터의 산업구조 분석

1. 신규 진입자의 위협 : 초기 자본이 많이 들지 않는다 – 위협적

초기 회사가 브랜드 명성을 확보하지 못했다 – 마케팅 필요

신규 진입 기업과 기존 기업의 제공 제품이 동일하다 – 위협적

**∴ 신규 진입자의 위협이 크다.**

1. 공급자의 교섭력 : 의류 업체는 매우 많다 – 약화

특정 상품이 한 회사에만 있는 경우 – 강화

**∴ 대체로 공급자의 교섭력은 작다.**

1. 구매자의 교섭력 : 플랫폼 기업이다 – 약하다.

우리가 시장의 거의 모든 제품을 제공한다 – 약화

**∴ 구매자의 교섭력이 작다**

1. 산업 내 경쟁 : 기존 우리와 같은 기업이 없다. - 무(無)

**∴ 산업 내 경쟁 매우 작음**

1. 대체재의 위협 : 의류를 상품으로 본다면 대체재의 의미가 없다.

회사를 대체제로 본다면 신규 진입 자와 같다.

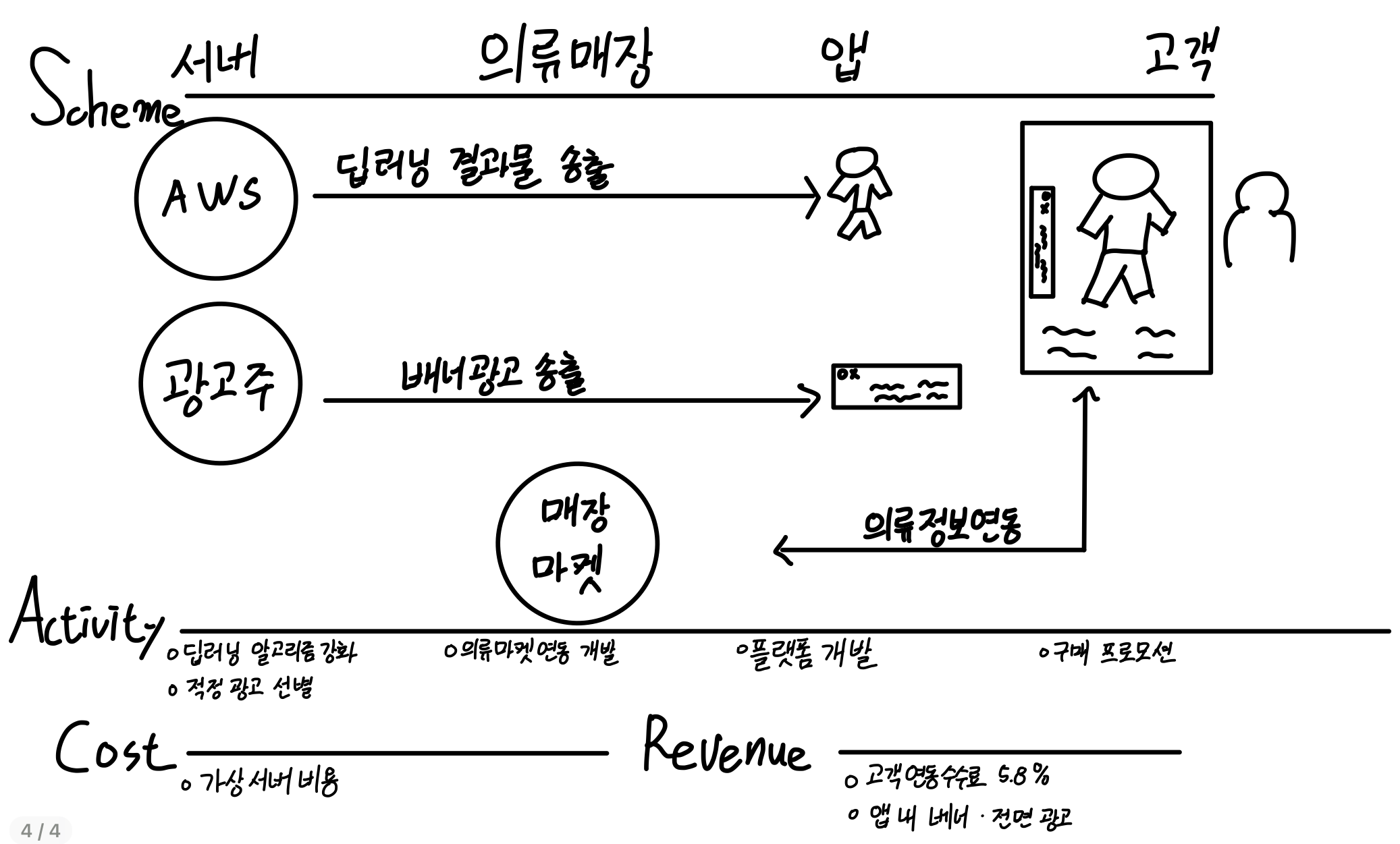
**∴ 대체재의 위협 매우 작음**

* **사업 모델 다이어그램**

**텍스트이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명**

* 배너 + 전면 광고 시 사용자 1만명당 약 100만원 수익 가능
* 의류 매장으로 고객 접근, 구매 시 구매 비용의 5.8%를 수수료로 책정(배민 기준 5.8%)
* 옷 평균 가격 3만원, 1만명 구매 가정 : 30000\*10000\*0.058 = **17,400,000**원
* 옷 평균 가격 2만원, 5000명 구매 가정 : 20000\*5000\*0.058 = **5,800,000**원
* 상위 노출 로열티는 입찰을 통해 +a의 수익 구조
* 하지만 초기 수수료 부분은 성장 후, 교섭력이 생겼을 경우 가능.
* 따라서 초기에는 광고비로 유지

****