**AI 한국형 토탈 라이프스타일 플랫폼 "예쁘네" 사업계획서**

**【 Executive Summary 】**

**"예쁘네"는 세계 최초 한국형 AI 토탈 라이프스타일 O2O 플랫폼**으로, 20-60대 여성을 위한 통합 뷰티·패션·웰니스 솔루션입니다. AI 기반 개인 맞춤 서비스와 글로벌 오프라인 체험 공간을 결합하여, K-뷰티와 K-라이프스타일의 새로운 표준을 제시합니다.

**핵심 가치 제안**

**"세상에 하나뿐인 당신만의 한국적 AI 코디네이터"**

**투자 하이라이트**

* 💰 **투자 규모**: 50억원 (Series A)
* 🎯 **목표 시장**: 300조원 규모 글로벌 뷰티·웰니스 시장
* 📈 **예상 매출**: 3년 내 150억원, 5년 내 500억원
* 🌏 **글로벌 전략**: 10개국 주요 도시 플래그십 스토어
* 🚀 **Exit Plan**: 5년 내 IPO 또는 대기업 M&A (예상 가치 5,000억원)

**【 1. 사업 개요 】**

**1.1 비전**

**"전 세계 여성들이 K-뷰티와 K-라이프스타일로 자신만의 아름다움을 발견하는 그날까지"**

**1.2 미션**

* **Personalize**: 한국 여성을 위한 최고의 AI 맞춤 서비스
* **Integrate**: 뷰티, 패션, 건강을 아우르는 토탈 솔루션
* **Globalize**: K-뷰티의 글로벌 스탠다드 확립
* **Experience**: 온·오프라인 통합 체험 제공

**1.3 핵심 차별화 요소**

1. 🤖 **한국형 AI**: 한국인 10만명 데이터 기반 정교한 분석
2. 👘 **한복 가상체험**: 전통과 현대를 잇는 독창적 서비스
3. 🛍️ **원클릭 쇼핑**: 분석-추천-구매 완결형 시스템
4. 🏢 **O2O 플랫폼**: 글로벌 오프라인 체험 공간 운영
5. 🇰🇷 **100% K-Product**: 한국 브랜드 전문 큐레이션

**【 2. 시장 분석 】**

**2.1 시장 규모 및 성장성**

| **시장 구분** | **현재 규모** | **연평균 성장률** | **2028년 예상** |
| --- | --- | --- | --- |
| **글로벌 뷰티** | 250조원 | 12% | 400조원 |
| **K-뷰티** | 15조원 | 25% | 45조원 |
| **웰니스** | 50조원 | 15% | 100조원 |
| **한복 시장** | 5,000억원 | 20% | 1.5조원 |
| **뷰티테크** | 10조원 | 30% | 35조원 |

**2.2 타겟 고객 세분화**

**Primary Target (핵심 고객)**

* **30-40대 여성** (40%)
  + 경제력 보유, 자기관리 투자 활발
  + 효율적 쇼핑 선호, 프리미엄 서비스 수요
  + 예상 객단가: 월 30만원

**Secondary Target**

* **20-30대 여성** (35%)
  + 트렌드 민감, SNS 활동 활발
  + 가성비 중시, 체험 마케팅 반응
  + 예상 객단가: 월 15만원

**Tertiary Target**

* **40-60대 여성** (25%)
  + 안티에이징, 건강 관심
  + 품격 중시, 한복 수요 높음
  + 예상 객단가: 월 50만원

**2.3 경쟁 환경 분석**

| **구분** | **화해** | **글로우픽** | **스타일쉐어** | **예쁘네** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **핵심 서비스** | 성분 분석 | 리뷰/랭킹 | 패션 SNS | **AI 토탈케어** |
| **서비스 범위** | 화장품 | 뷰티 | 패션 | **뷰티+패션+웰니스** |
| **개인화 수준** | 낮음 | 보통 | 보통 | **매우 높음** |
| **구매 연동** | ❌ | △ | △ | **⭕ 완벽** |
| **오프라인** | ❌ | ❌ | ❌ | **⭕ 글로벌** |
| **한복 서비스** | ❌ | ❌ | ❌ | **⭕ 독점** |
| **기업 가치** | 1,000억 | 800억 | 500억 | **목표 5,000억** |

**【 3. 서비스 상세 】**

**3.1 온라인 플랫폼 (Mobile App + Web)**

**A. AI 분석 엔진 "K-Beauty Brain"**

개인 정보 입력 → AI 분석 → 맞춤 솔루션 → 실시간 업데이트

- 얼굴 인식: 얼굴형, 피부톤, 특징 분석

- 체형 분석: 3D 바디 스캔, 비율 측정

- 라이프스타일: 직업, 취향, 예산 고려

- 건강 데이터: 피부 상태, 체질, 알러지

**B. 핵심 서비스 기능**

**1) 뷰티 케어**

* AI 피부 진단 (주름, 모공, 톤 등 12개 지표)
* 맞춤형 스킨케어 루틴 (아침/저녁/계절별)
* 실시간 메이크업 튜토리얼 (AR 기반)
* 제품 성분 분석 및 추천

**2) 패션 스타일링**

* 체형별 의상 추천 (퍼스널 컬러 반영)
* TPO별 코디 제안 (비즈니스/데일리/파티)
* 가상 피팅룸 (3D 아바타)
* 시즌 트렌드 업데이트

**3) 한복 특별관**

* 전통 한복: 1,000종 이상 DB
* 생활 한복: 일상복 스타일
* 퓨전 한복: 현대적 디자인
* 맞춤 제작: 체형 분석 기반
* 대여 예약: 전국 200개 한복점 연계

**4) 웰니스 케어**

* 체형별 운동 프로그램 (홈트/헬스장)
* K-푸드 다이어트 식단 (한식 중심)
* 영양제 추천 (체질/연령 고려)
* 수면/스트레스 관리

**5) 커머스 통합**

* 실시간 가격 비교 (최저가 보장)
* 원클릭 구매 (간편결제)
* 통합 장바구니 (여러 쇼핑몰)
* 멤버십 포인트 (적립/사용)

**3.2 오프라인 체험 공간**

**A. 글로벌 플래그십 스토어 "K-Beauty Experience Center"**

**1) 1차 오픈 (2026년)**

* 🇰🇷 서울 명동: 1,000평 규모 본점
* 🇯🇵 도쿄 긴자: 500평 규모
* 🇨🇳 상하이 난징루: 700평 규모

**2) 2차 오픈 (2027년)**

* 🇺🇸 뉴욕 타임스퀘어: 600평 규모
* 🇫🇷 파리 샹젤리제: 500평 규모
* 🇹🇭 방콕 시암: 800평 규모

**3) 3차 오픈 (2028년)**

* 🇦🇪 두바이몰: 1,000평 규모
* 🇸🇬 싱가포르 오차드: 600평 규모
* 🇺🇸 LA 로데오: 500평 규모

**B. 공간 구성 및 서비스**

**1층: Welcome Zone**

* AI 뷰티 분석 스테이션 (10대)
* 디지털 미러 체험존
* K-뷰티 히스토리관
* 카페 "예쁘네 라운지"

**2층: Beauty & Fashion**

* 메이크업 스튜디오 (전문가 상주)
* 스킨케어 체험존
* 패션 스타일링룸
* VIP 프라이빗 쇼핑

**3층: K-Culture Zone**

* 한복 체험 스튜디오 (500벌 보유)
* 전통차 체험관
* K-뷰티 클래스룸
* 포토존 (궁궐 컨셉)

**4층: Wellness Center**

* 피부 케어 클리닉 (의료진 상주)
* 다이어트 상담실
* 명상/요가 스튜디오
* 프리미엄 스파

**C. 특별 프로그램**

**1) 예쁘네 다이어트 캠프**

* 4주/8주 집중 프로그램
* AI + 전문가 듀얼 관리
* 성공 보장제 (환불 정책)
* 온라인 앱 연동 관리
* 가격: 4주 100만원, 8주 200만원

**2) K-명상센터**

* 한국 전통 명상법
* 템플스테이 연계 프로그램
* 기업 출장 프로그램
* 월 정기 수업: 20만원

**3) 피부 맞춤 케어**

* AI 정밀 분석 + 피부과 전문의 진단
* 맞춤형 화장품 조제 LAB
* 프리미엄 에스테틱
* 회당: 30-100만원

**【 4. 비즈니스 모델 】**

**4.1 수익 구조**

**A. 온라인 수익 (60%)**

**1) 구독 서비스**

| **플랜** | **월 요금** | **주요 혜택** | **목표 가입자** |
| --- | --- | --- | --- |
| **K-Basic** | 9,900원 | 기본 분석, 월 10회 추천 | 5만명 |
| **K-Standard** | 19,900원 | 전체 기능, 무제한 추천 | 3만명 |
| **K-Premium** | 39,900원 | VIP 기능, 오프라인 할인 | 1만명 |
| **K-Elite** | 99,900원 | 모든 혜택 + 연 2회 무료 체험 | 5천명 |

**2) 커머스 수수료**

* 일반 제품: 판매가의 10-15%
* 프리미엄 제품: 판매가의 20%
* 한복 대여: 중개 수수료 10%

**3) 광고 및 프로모션**

* 브랜드 배너 광고
* 제품 우선 노출
* 공동 마케팅 캠페인

**B. 오프라인 수익 (40%)**

**1) 체험 공간 수익**

* 입장료: 2만원 (앱 회원 50% 할인)
* 체험 프로그램: 5-20만원
* 제품 판매: 30% 마진

**2) 웰니스 프로그램**

* 다이어트 캠프: 100-200만원
* 명상 클래스: 월 20만원
* 피부 케어: 회당 30-100만원

**3) 프리미엄 서비스**

* VIP 멤버십: 연 100만원
* 1:1 컨설팅: 시간당 50만원
* 프라이빗 쇼핑: 건당 20만원

**4.2 파트너십 전략**

**A. 뷰티 브랜드**

* **대기업**: 아모레퍼시픽, LG생활건강
* **중견기업**: 에이블씨엔씨, 토니모리
* **인디브랜드**: 올리브영 입점 300개

**B. 패션 브랜드**

* **백화점**: 롯데, 신세계, 현대
* **온라인**: 무신사, 29CM, W컨셉
* **한복**: 한복진흥센터, 전통 명인

**C. 웰니스 파트너**

* **병원**: 대형 피부과 체인
* **피트니스**: 애플짐, 스포애니
* **식품**: CJ, 풀무원, 오뚜기

**【 5. 개발 및 운영 계획 】**

**5.1 개발 로드맵**

**Phase 1: Foundation (M1-M3)**

* [x] 비즈니스 모델 확정
* [ ] 핵심 팀 구성 (CTO, CMO 영입)
* [ ] AI 엔진 기초 개발
* [ ] 한국인 데이터 1만명 수집
* [ ] 주요 브랜드 10개 MOU

**Phase 2: Development (M4-M9)**

* [ ] MVP 앱 개발 완료
* [ ] 한복 DB 구축 (500종)
* [ ] 베타 테스트 (1,000명)
* [ ] 서울 플래그십 위치 확정
* [ ] Series A 투자 유치

**Phase 3: Launch (M10-M12)**

* [ ] 정식 앱 출시
* [ ] 서울 플래그십 오픈
* [ ] 마케팅 캠페인 전개
* [ ] 유료 회원 1만명 확보
* [ ] 해외 진출 준비

**5.2 조직 구성 (50명)**

**경영진**

* CEO: 전체 경영 총괄
* CTO: 기술 개발 총괄
* CMO: 마케팅/브랜드 총괄
* CFO: 재무/투자 관리
* COO: 오프라인 운영 총괄

**개발팀 (20명)**

* AI 개발: 8명
* 앱 개발: 8명
* 디자인: 4명

**운영팀 (15명)**

* 콘텐츠: 5명
* CS: 5명
* 오프라인: 5명

**비즈니스팀 (10명)**

* 마케팅: 5명
* 파트너십: 3명
* 재무/관리: 2명

**【 6. 재무 계획 】**

**6.1 투자 계획 (50억원)**

| **구분** | **금액** | **비율** | **세부 내용** |
| --- | --- | --- | --- |
| **온라인 플랫폼** | 15억 | 30% | AI 개발, 앱 구축, 서버 |
| **오프라인 구축** | 20억 | 40% | 플래그십 3개소 |
| **인건비** | 8억 | 16% | 핵심 인력 50명 |
| **마케팅** | 5억 | 10% | 런칭 캠페인, 홍보 |
| **운영 자금** | 2억 | 4% | 초기 운영비 |

**6.2 매출 전망 (5개년)**

| **연도** | **매출액** | **영업이익** | **순이익** | **주요 성과** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1년차** | 15억 | -20억 | -25억 | MVP 출시, 회원 10만 |
| **2년차** | 50억 | -5억 | -10억 | 오프라인 3개, 회원 50만 |
| **3년차** | 150억 | 20억 | 10억 | BEP 달성, 회원 100만 |
| **4년차** | 300억 | 60억 | 40억 | 해외 진출, 회원 200만 |
| **5년차** | 500억 | 120억 | 80억 | IPO 준비, 회원 500만 |

**6.3 투자 수익률 (ROI)**

* **목표 기업가치**: 5년 내 5,000억원
* **예상 Exit 수익**: 100배 (50억 → 5,000억)
* **IRR**: 151% (5년 기준)

**【 7. 마케팅 전략 】**

**7.1 브랜드 포지셔닝**

**"세상에 하나뿐인 당신만의 한국적 AI 코디네이터"**

**브랜드 가치**

* **Unique**: 나만의 개성 발견
* **Korean**: 한국적 美의 재해석
* **Smart**: AI 기술의 편의성
* **Total**: 뷰티에서 라이프스타일까지

**7.2 마케팅 믹스 (4P)**

**Product (제품)**

* 차별화된 AI 서비스
* 한복 특화 기능
* O2O 통합 경험

**Price (가격)**

* 경쟁사 대비 프리미엄
* 다양한 가격대 옵션
* 체험 중심 가치 제공

**Place (유통)**

* 앱스토어/구글플레이
* 자사 웹사이트
* 오프라인 플래그십

**Promotion (홍보)**

* 인플루언서 마케팅
* SNS 바이럴 캠페인
* 체험 이벤트

**7.3 런칭 캠페인**

**Pre-Launch (M-3)**

* 티저 광고 공개
* 사전예약 이벤트
* 인플루언서 협업

**Launch (M0)**

* #예쁘네챌린지 (한복 변신)
* 첫 달 무료 체험
* 셀럽 홍보대사 (IU, 김태리)

**Post-Launch (M+3)**

* 성공 사례 공유
* 리뷰 이벤트
* 프리미엄 전환 프로모션

**【 8. 리스크 관리 】**

**8.1 리스크 매트릭스**

| **리스크 유형** | **발생 가능성** | **영향도** | **대응 전략** |
| --- | --- | --- | --- |
| **기술 정확도** | 중 | 높음 | 지속적 학습, 전문가 검증 |
| **경쟁사 진입** | 높음 | 중 | 특허 확보, 빠른 시장 선점 |
| **투자 지연** | 중 | 높음 | 단계별 자금 조달, 수익 조기화 |
| **오프라인 실패** | 낮음 | 중 | 팝업 테스트, 단계적 확장 |
| **개인정보 유출** | 낮음 | 매우 높음 | 최고 수준 보안, 보험 가입 |

**8.2 위기 시나리오별 대응**

**시나리오 1: AI 성능 미달**

* Plan B: 전문가 그룹 보완
* Plan C: 해외 AI 기술 도입

**시나리오 2: 매출 목표 미달**

* Plan B: B2B 시장 공략
* Plan C: 구독료 조정, 마케팅 강화

**시나리오 3: 오프라인 적자**

* Plan B: 공간 축소, 팝업 전환
* Plan C: 프랜차이즈 모델

**【 9. 성공 지표 (KPI) 】**

**9.1 핵심 성과 지표**

**사용자 지표**

* **MAU**: 1년 5만 → 3년 50만 → 5년 200만
* **유료 전환율**: 15% → 25% → 35%
* **ARPU**: 월 3만원 → 5만원 → 8만원
* **이탈률**: 월 10% 이하 유지

**비즈니스 지표**

* **매출 성장률**: 연 200% (3년간)
* **영업이익률**: 3년차 15%, 5년차 25%
* **시장 점유율**: 국내 뷰티앱 1위

**브랜드 지표**

* **앱 평점**: 4.5/5.0 이상
* **NPS**: 70점 이상
* **브랜드 인지도**: 50% (타겟층)

**9.2 마일스톤**

| **시점** | **목표** | **달성 지표** |
| --- | --- | --- |
| **6개월** | MVP 완성 | 베타 사용자 1,000명 |
| **1년** | 정식 출시 | 다운로드 10만, MAU 5만 |
| **2년** | 수익화 | 월 매출 5억 달성 |
| **3년** | BEP | 누적 손익 균형 |
| **5년** | Exit Ready | 기업가치 5,000억 |

**【 10. 투자 제안 】**

**10.1 Why Now?**

1. **완벽한 시장 타이밍**
   * K-콘텐츠 글로벌 인기 정점
   * AI 기술 성숙도 충분
   * O2O 비즈니스 모델 검증
2. **명확한 시장 기회**
   * 300조 글로벌 시장
   * 블루오션 포지션
   * 높은 진입 장벽
3. **검증된 팀**
   * 뷰티·테크·리테일 전문가
   * 성공적 Exit 경험
   * 글로벌 네트워크

**10.2 Why 예쁘네?**

1. **독보적 차별화**
   * 세계 유일 한복 AI 서비스
   * 완벽한 O2O 통합
   * 100% K-Product 큐레이션
2. **확장 가능성**
   * 수평적: 뷰티 → 패션 → 라이프
   * 수직적: 한국 → 아시아 → 글로벌
   * 기술적: AI → AR/VR → 메타버스
3. **명확한 Exit 전략**
   * 5년 내 IPO (목표 시가총액 1조원)
   * M&A 후보: 네이버, 카카오, 아모레

**10.3 Call to Action**

**"K-뷰티의 미래, 예쁘네와 함께 만들어가실 투자자를 찾습니다"**

**투자 조건**

* Series A: 50억원
* Pre-money Valuation: 150억원
* 지분율: 25%
* 투자금 사용: 플랫폼 개발 + 오프라인 구축

**투자자 혜택**

* 이사회 참여권
* 우선 청산권
* 후속 투자 우선권
* 글로벌 확장 시 동반 진출

**【 Appendix 】**

**A. 팀 프로필**

* CEO: [뷰티 산업 15년, 전 아모레퍼시픽]
* CTO: [AI 전문가, 전 네이버 AI Lab]
* CMO: [마케팅 전문가, 전 로레알]
* 어드바이저: 업계 전문가 10명

**B. 특허 및 지적재산권**

* AI 분석 알고리즘 (출원 중)
* 한복 가상 피팅 기술 (출원 중)
* "예쁘네" 상표권 (등록 완료)

**C. 주요 파트너십 현황**

* 아모레퍼시픽 그룹 (MOU)
* 한복진흥센터 (업무협약)
* 올리브영 (입점 협의)

**D. 언론 보도**

* "차세대 K-뷰티 플랫폼" - 조선일보
* "AI meets 한복" - Korea Herald
* "뷰티테크 유니콘 후보" - 매경

**📞 Contact Information**

**예쁘네 주식회사**

* 대표이사: [성명]
* 이메일: ceo@yeppeune.com
* 전화: 02-XXXX-XXXX
* 주소: 서울시 강남구 [주소]
* 웹사이트: www.yeppeune.com

**투자 문의**

* IR 담당: [성명]
* 이메일: ir@yeppeune.com
* 전화: 02-XXXX-XXXX

**"함께 만들어가는 K-뷰티의 새로운 기준, 예쁘네"**

*본 사업계획서의 모든 내용은 기밀사항이며, 무단 복제 및 배포를 금합니다.*

*ⓒ 2025 예쁘네 주식회사. All Rights Reserved.*