



소유하지 않고 공유한다

렌탈 경제



	기업	창업 년도	기업 가치 (달러)	국적	분야
1	우버	2009년	680억	미국	차량 공유
2	디디추싱	2012년	560억	중국	차량 공유
3	샤오미	2010년	460억	중국	IT 기기 제조
4	메이퇀뎬핑	2010년	300억	중국	배달 앱
5	에어비앤비	2008년	293억	미국	숙박 공유
6	스페이스X	2002년	215억	미국	우주 개발
7	팔란티어 테크놀로지	2003년	200억	미국	박데이터 분석
8	위워크	2010년	200억	미국	사무공간 공유
9	루닷컴	2011년	185억	중국	핀테크
10	핀터레스트	2010년	123억	미국	이미지 공유 검색

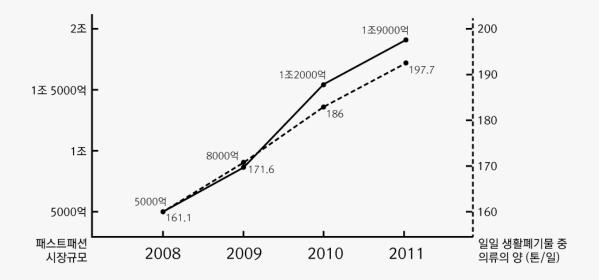
세계 10억 달러 매출 스타트업의 13개 중 12개가 공유경제 관한 기업

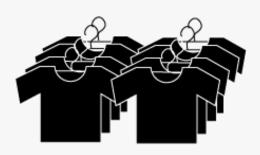


경기침체와 더불어 환경오염의 대안 Ex) 카셰어링 차량 1대를 이용할 때 승용 차 14.9대의 이용이 감소

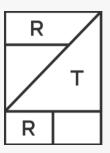
패션시장의 불편한 진신

페스트 패션





- · 티셔츠 한 장에 CO2 8.5kg
- · 생활 폐기물 중 의류의 증가
- · 주 2회 신상품 출시



Rent the Runway

2009년 하버드 비즈니스 스쿨을 다니던 여성 두 명이 론칭한 Rent the Runway는 처음에는 이브닝드레스, 파티 드레스 등 포멀한 드레스와 액 세서리 전문 렌털 서비스로 시작했다.



LE TOTE

Le Tote는 Rent the Runway와 비교하면 좀더 적당한 가격의 브랜드 가 많고 매일 입을 수 있는 워크웨어에 포커스 되어 있다.



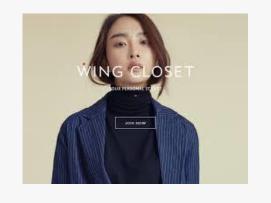
Aircloset

2015년 2월에 오픈한 의류 렌탈 서비스이다. 스타일리스트가 직접 고른 의류 세 종류를 받을 수 있으며 반환 기간이 정해져 있지 않기 때문에 사용자가 만족할 만큼 충분히 착용하고 반환하는 시스템이다.

gwynnie blog

Gwynnie Bee

2012년 사이즈 10-32의 '플러스 사이즈' 여성들을 위해 설립됐다. 일반 매장에서는 마음에 들어도 사이즈가 없어 구매하지 못하는 여성들을 위해 서비스를 시작해 많은 관심을 받았다.





WANT TO WEAR

윙클로젯

월9만 9천원의 횟수에 상 관없이 3벌씩 빌리는 렌탈 서비스 코렌탈

데이트 패션, 결혼식패 션, 돌잔치 패션, 파티 드레 스, 키즈, 한복 등 상황과 컨 셉, 장소에 맞는 의상을 누구 나 손쉽게 빌림 원투웨어

퍼스널 스타일링 서비스가 있는 의 류 대여 서비스 니옷 내옷





WANT TO WEAR

윙클로젯

코렌탈

원투웨어







의류 대여 서비스(2016)의 한국시장 신꽤 요인



20대에겐 부담스러운 월 정액 가격



구매력 있는 30, 40대들은 옷을 사입음



주요 타깃을 30대 당시 일상복의 수요 ↓



렌탈/공유에 대한 의 식부족



원하는 옷과 사이즈는 항상 누군가가 대여 중



큰 초기 투자 비용



원하는 옷 스타일 부족

2019년의 흐름 변화

New rental platforms are targeting the streetwear crowd



We're offering a select group of retail executives complimentary passes to the Digiday Retail Summit in Austin, TX from April 29 – May 1. <u>Apply here to see if you qualify.</u>

Platforms like Rent the Runway, which was <u>recently valued at \$1 billion</u>, have made fashion rental a popular and accepted way of consuming fashion. Still, there's a lack of rental platforms for streetwear, one of the most buzzed-about fashion categories in the last decade.

스트리트 패션에 대한 수요가 증가했다는 기사

2019년의 흐름 변화



렌트 더 런웨이에 알리바바의 창업자 마윈(馬雲)이 2000만달러(약 213억원)를 투자

의류대여의 성장가치성 ↑

2019년의 흐름 변화



밀레니얼 세대/z세대의 소비습관

- 기존의 소유중심의 교환 가치에서 접속중심의 공유가치로 이동시키는 세대

밀레니얼의 트렌드가 주류 트렌드로 진화하는데 평균 1년

실패한 선례에서 보고 배운 의류 대여서비스

니옷 내옷

1

월 정액제 뿐만 아니라 단품 대여 가격제



저렴한 금액으로 공유 경제에 익숙한 2010대 타겟

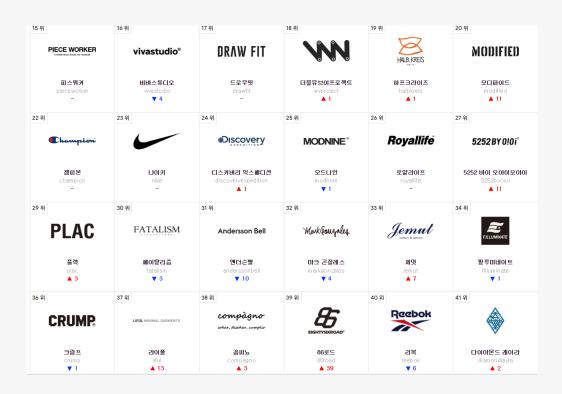


자본금 극복을 위해 중고장터 서비스



디폴트 스타일이 아닌 한번쯤 입어보고 싶은 디자이너 브랜드 위주 **니옷 내옷** 서비스 소개

서비스 상세 진행 과정



2010대가 원하는

유행을 타는 옷 스타일의 디자이너 브랜드 위주로 입점

서비스 상세 진행 과정





원래 옷 가격의 10% 금액으로 단품 단기 대여



서비스 상세 진행 과정





사용자가 대여를 하다가 그 상품의 소유를 원하면 중고가격의 싼 가격으로 판매



서비스 상세 진행 과정







사용자가 잘 입지않고 가지고 있는 옷의 품질상태를 보고 니옷내옷 서비스가 구매 업체를 중간관리자로 한 중고장터 활성화

차별화 1. 밤에 빌린 옷이 내일 아침 현관문에

새벽배송





서울, 경기, 부산, 제주도 등을 거점으로 새벽배송 진행

차별화 2. 디자이너의 시범작

时 上 时



입점한 의류 브랜드가 정식 판매전 사용자들의 반응을 보기위한 사용성테스트를 니옷 내옷 서비스가 도와줌

차변화 3. 옷으로 경제를 활성화

중고장터



니옷내옷이 대여해준 옷을 사용자가 직접 구매

Or

사용자가 품질은 좋지만 입지않은 옷을 니옷 내옷이 구매

경쟁사

MUSINSA

옷을 소유한다

VS

옷을 빌린다





감사합니다