

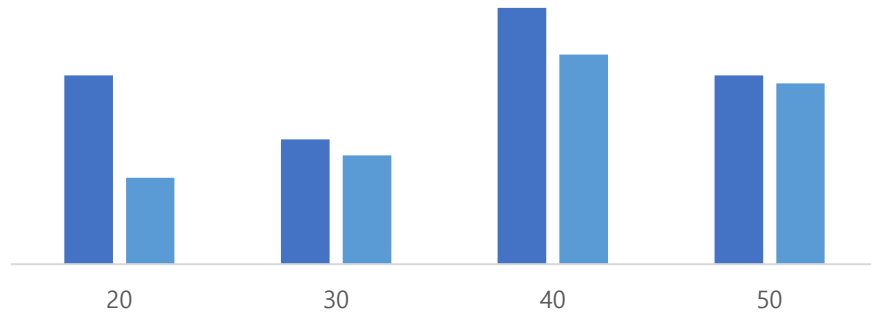
# 고객사 패션브랜드의 현황과 문제점 파악



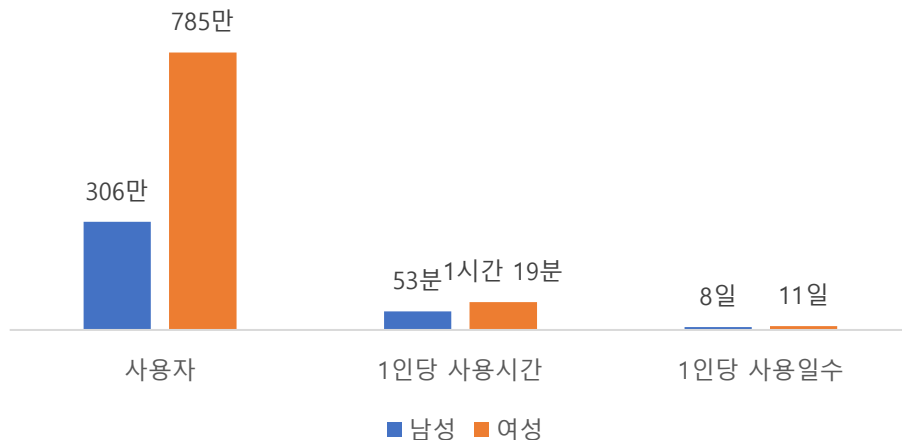
- 다양한 패션브랜드 보유
- 신규 주얼리 브랜드 온라인 커머스 런칭 성공
  - 온라인유통의 중요성
  - 새로운 사업으로의 변화
- 기존 패션브랜드 온라인 커머스 재편 검토
  - 오프라인 유통의 한계 인식
  - 패션 브랜드의 온라인커머스 재편 효용성 검토
  - 추진방향 및 기존 사업 개선방향
    - 오프라인 프렌차이즈 점주들의 저항 해소
  - 온라인 커머스 재편에 따른 기대효과

# 패션플랫폼 진출의 가능성 검토

■ 연령대별 '언택트 소비' 증가율 2017년 대비... ■ 연령대별 '언택트 소비' 증가율 2018년 대비...



패션 카테고리 앱 사용 현황



## • 50대의 급속한 언택트 소비 증가

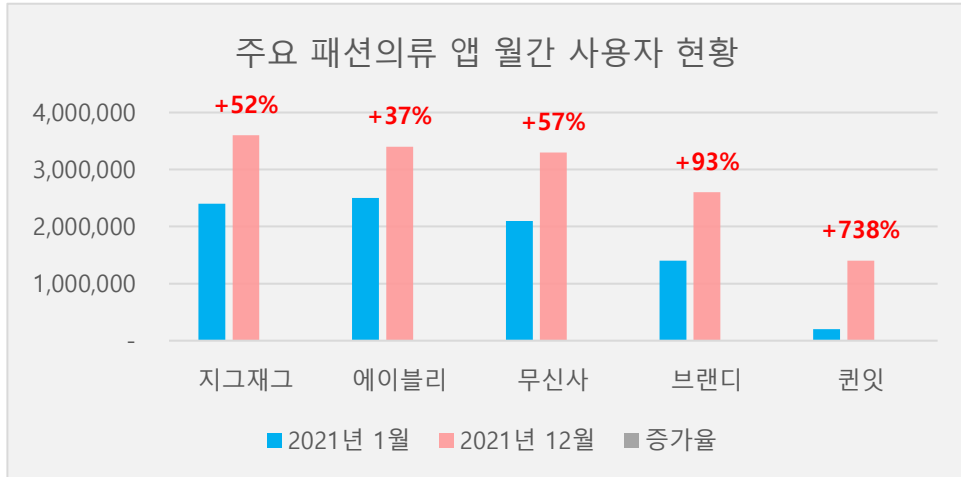
- W컨셉은 중년층 가입자 수가 31% 증가, 50대 가입자 수는 97%가 급증
- 더한섬닷컴은 40-50대 고객 매출이 53.4%가 상승, 오픈 5년만에 매출 규모가 30배

## • 패션 카테고리 사용자의 꾸준한 증가

- 과학기술정보통신부의 인터넷 이용 실태조사 50대는 44%에서 60%로 증가

## • 패션의류 앱의 성장

# 패션플랫폼의 효용성



## • 50대 패션 플랫폼인 ‘퀸잇’의 성장

- 50-60대 패션앱 ‘퀸잇’ 사용자 738% 증가
- 향후 다운에이징

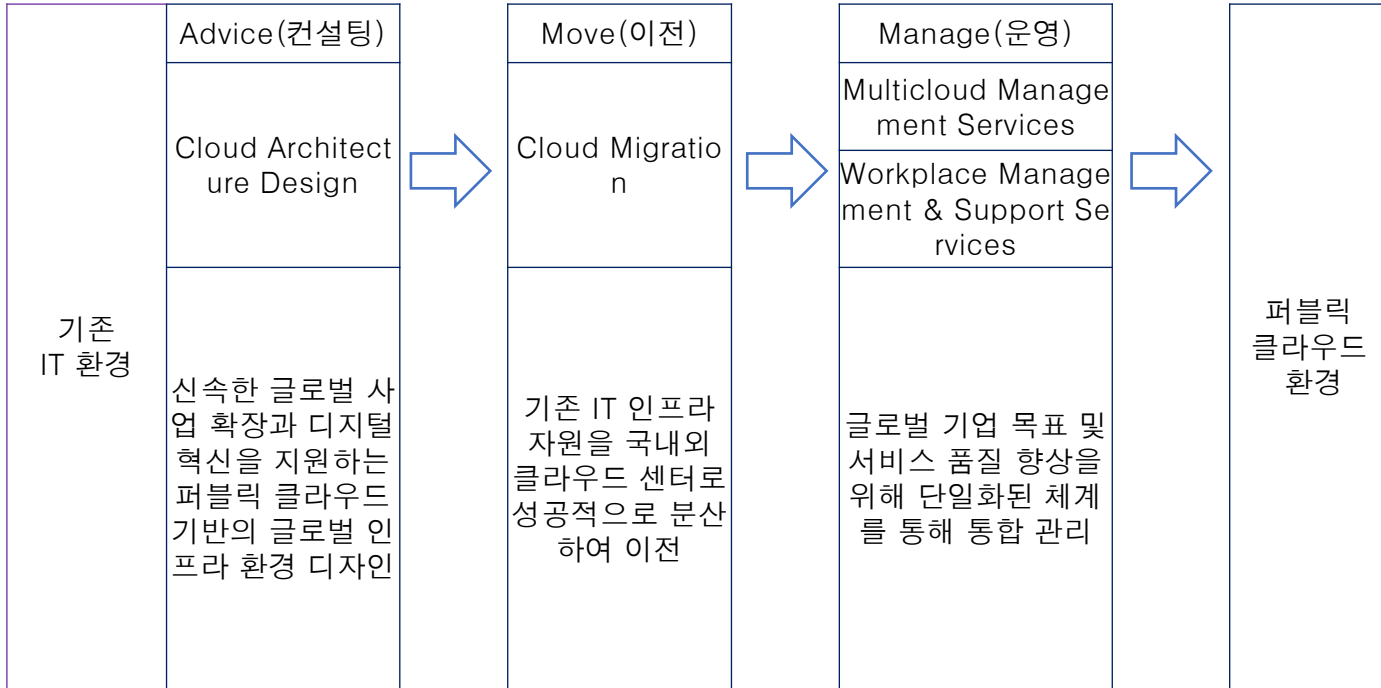
## • 고객사 ‘패션플랫폼’ 진출

- 서비스 고도화 전략

## • 오프라인 프랜차이즈 점포 문제 해결

- 프랜차이즈 오프라인 점포들의 온라인 커머스 전환 유도
- 적정 점포 수 유지를 위한 점포 폐점 유도
  - 악성 적자 점포 인센티브 방안 마련
  - 협력방안 마련; 채용방안 제시 등

# Consulting – 성공사례



- 고객 중심 운영
- 클라우드 서비스 제공
- 보이스 레코그니션 인사이트
  - SNS 데이터 분석해 이전 제품들은 소비자들에게 어떻게 받아들여졌고, 어떤 아이템들이 유행할지 예측
- 퍼스널리티 인사이트
  - 다양한 사용자들의 성향을 파악하는 분석을 통해 현 고객사의 패션 브랜드가 어떤 돌파구를 마련해야할지 그리고 어떤 분야에 런칭에 대한 전략적인 분석



# Consulting 의 기대효과

---

- 언택트 현장 소비
  - 최신 퍼블릭 클라우드 구축
  - 다양한 AI 시스템 소비자 니즈 파악
- 장기적인 B2B 관계 구축
  - 전문 컨설턴트
- 프랜차이즈 가맹점주들 인건비 절감
  - DT작업으로 인건 노동비 절감
  - 반복작업을 AI함으로 시스템화