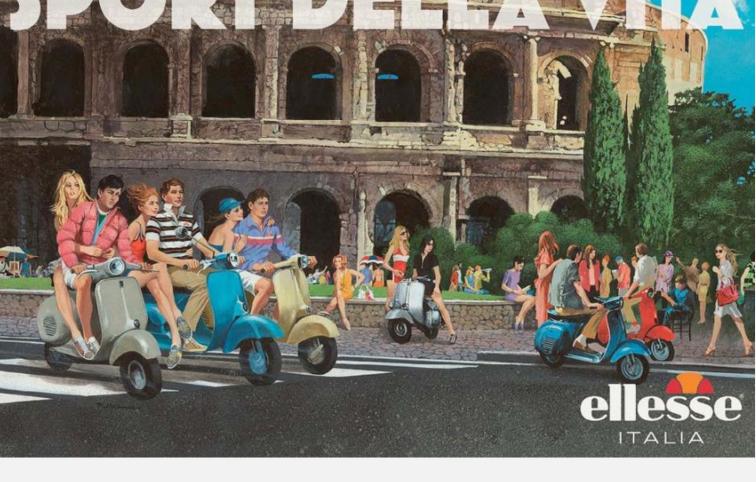


엘레쎄? 그거 옛날 브랜드 아니에요?



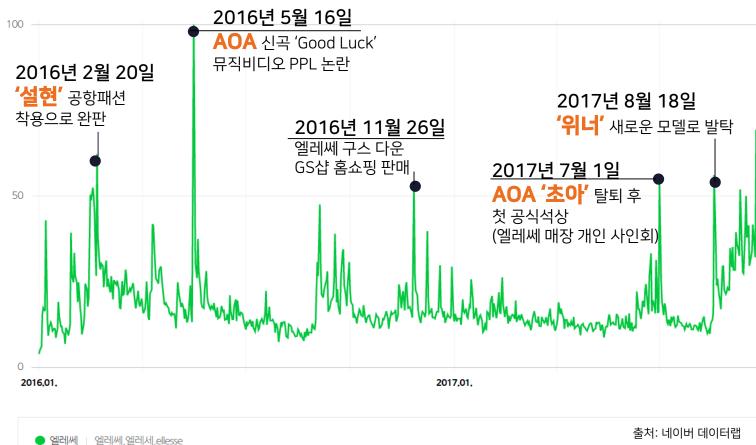
Ellesse는 80-90년대에 선풍적인 인기를 끌던 기업이었습니다. 하지만 시간이 지남에 따라 쇠약 해졌고,

결국 2014년 **한국사업을 철수**하게 됩니다.



2016년 재론칭하면서 걸그룹 'AOA'를 모델로 채용하고, 이후 인기 보이그룹 '위너'를 모델로 채용하면서

2535세대를 타겟<mark>으로</mark> 하기 위한 노력을 했습니다.



하지만, 2016년 네이버 트렌드 분석 결과, 엘레쎄의 검색 빈도수가 높아진 건 광고모델과 관련된 이슈 일 뿐

브랜드 인지도 자체는 상승하지 못했습니다.

그렇다면 엘레쎄는 브랜드 인지도를 높이기 위해

어떤 전략을 펼쳐야 할 까요?

Collaboration



Collaboration

콜라보레이션은 '둘 이상의 당사자가 역량과 자원의 공유를 통해 서로 협력하는 것'

소비자에게 **신선한 느낌**을 전달하고, 이와 함께 제품이나 서비스에 대한 **관심**과 **주목**을 이끌어내며, 더 나아가 사업상의 **시너지**를 내는 것이 목표입니다.





소유 X 정기고

볼빨간 사춘기 X 스무살

콜라보레이션의 대표적인 예는 '음반시장' 입니다.

인지도가 낮은 가수들이 높은 가수들과 콜라보레이션을 함으로써 인지도를 향상시키고, 나아가 개인 활동에서도 긍정적인 영향을 끼쳤습니다.



현재 패션 업계 트렌드는 식품업계와의 **'콜라보레이션'**입니다.

패션업계는 대중들에게 친숙한 브랜드를 활용해 인지도 확장, 식품업계는 오래된 이미지를 벗고 젊고 신선한 이미지 획득하여 서로 **시너지 효과**를 얻게 됩니다.



따라서 인지도가 낮은 엘레쎄는 비교적 인지도가 높고, 젊고 신선한 이미지를 지닌 스프라이트 같은 기업과 콜라보레이션을 통해

브랜드 인지도를 상승시켜야 합니다.



휠라 X 마운틴듀

휠라와 마운틴 듀의 콜라보처럼, 스프라이트의 색상은 가져오되, 엘레쎄의 기존 느낌은 유지할 수 있는 콜라보레이션을 진행해야합니다.

