

헤드라인
(요약과 압축)

쿠팡도 못한 걸 해냈다...무신사·지그재그 대박 비결은

기사링크

<https://n.news.naver.com/article/newspaper/015/0004458837?date=20201201>

본문
(본문 내용 복사)

[✓ '빅 5' 올해 거래액 3 조 첫 돌파 ✓ 1 위 무신사, 거래액 1 조 4000 억
✓ 에이블리 4 배·브랜드 2 배 성장 ✓ 쿠팡도 못 뚫은 1020 공략 성공
✓ 정교한 추천 서비스 등 주효]

무신사 지그재그 등 국내 온라인 패션 플랫폼의 성장세가 무섭다. 온라인 패션 플랫폼 '빅 5'로 불리는 무신사와 W 컨셉, 지그재그, 에이블리, 브랜드의 올해 거래액은 총 3 조 2500 억원에 달할 전망이다. 지난해 2 조 3000 억원에서 40% 이상 늘어난 규모다. 코로나 19 확산으로 기존 오프라인 패션업체들이 정체 또는 위기를 맞고 있는 것과 좋은 대조를 이룬다. 빠른 배송과 개인 맞춤형 추천 서비스 등으로 1020 세대를 적극 공략한 전략이 통했다는 분석이다.

맞춤판매 & 새벽배송 등으로 차별화

온라인 패션 플랫폼 1 위인 무신사는 올해 거래액 1 조원 돌파를 목전에 두고 있다. 지난해 9000 억원보다 56% 많은 1 조 4000 억원을 기대하고 있다. 2 위 지그재그도 6000 억원에서 8000 억원으로 33% 성장을 낙관하고 있다. 후발주자로 꼽히는 브랜드와 에이블리도 4000 억원 달성을 호언하고 있고, 매각 절차를 밟고 있는 W 컨셉도 25% 성장을 기대하고 있다.



이 같은 온라인 패션 플랫폼들의 급성장엔 차별화가 큰 몫을 하고 있다는 분석이다. 무신사는 일찌감치 남성 회원을 겨냥한 스트리트 캐주얼 전문 사이트로 자리잡았다. 국내에서 보기 어려웠던 해외 캐주얼 브랜드를 먼저 선보이고, 무작위 추천 방식(래플)으로 한정판 신발을 내놓는 등 '단독 판매' 전략을 썼다.

지그재그와 브랜드, 에이블리는 동대문 기반의 쇼핑물을 한데 모은 앱이다. 지그재그는 정교한 맞춤 서비스로 차별화했다. 앱에 접속해 자신의 나이와 원하는 스타일을 선택하면

그에 맞는 상품을 첫 화면에 보여준다. 구입 횟수가 늘어나고 클릭하는 상품이 많아질수록 맞춤형 상품 추천이 더 정교해지도록 알고리즘을 개발했다.

브랜드는 물류와 배송에 중점을 뒀다. 빨리 옷을 받아보고 싶어하는 소비자의 요구에 맞춰 오늘 주문한 상품을 당일 또는 다음날 새벽에 받아볼 수 있는 '하루배송' 서비스를 업계 최초로 도입했다. 에이블리는 '셀럽마켓 모음 앱'으로 인플루언서 등 1인 사업자를 대거 끌어들이었다. 2018년 3월 후발주자로 출발했지만 올해 빅 5에 들 정도로 급성장했다.

모바일 세대 1020이 성장 주도

이들은 모바일에 익숙한 1020 세대를 집중 공략했다. 국내에서 전 세대에 걸쳐 가장 많이 사용하는 앱은 쿠팡이지만 쿠팡이 유일하게 어필하지 못하고 있는 세대는 10 대다. 10 대가 가장 많이 사용하는 앱이 지그재그다. 여성 1위 패션 앱인 지그재그의 10~20대 고객 비중은 77%에 달한다. 정소연 이베스트투자증권 연구원은 "모바일 기반 패션 앱 이용자 대부분은 1020 세대로 이들을 잡지 못하면 승산이 없다"고 말했다.

라이브방송 등 정보기술(IT) 발달도 한 몫 했다. 의류는 온라인 쇼핑의 침투가 가장 늦은 품목 가운데 하나다. "옷은 입어 보고 사야 한다"는 인식이 강했기 때문이다. 그러나 신체 사이즈가 비슷한 다른 이용자의 후기와 생생한 라이브방송 등을 참고할 수 있어 꼭 입어 보고 살 필요가 없어졌다. 간편통합 결제와 빠른 배송 서비스 등을 도입해 소비자의 불편함을 해소하는 데 적극 나선 것도 성장의 또 다른 비결로 꼽힌다.

패션업계 한 관계자는 "여러 쇼핑물을 한데 모아 개인이 선호할 만한 맞춤형 제품을 추천해주는 서비스를 제공한 것도 소비자들을 끌어들이는 요인"이라고 분석했다.

정리

- ✓ 온라인 패션 플랫폼의 거래액은 총 3조 2500 억원에 달할 전망
- ✓ 온라인패션 플랫폼 흥행의 이유
 - 모바일에 익숙한 1020 세대를 집중 공략
 - 라이브방송 등 정보기술(IT) 발달
: 신체 사이즈가 비슷한 다른 이용자의 후기와 라이브방송을 참고하여 꼭 입어 보고 살 필요가 없음
 - 간편통합 결제와 빠른 배송 서비스 등을 도입해 소비자의 불편함을 해소

추가조사할 내용 또는결과

- ✓ 지그재그의 프로그램
 - 매일 1만 개 이상의 신상품이 업데이트되어 매일 수십 기가바이트(GB) 단위의 이용자 활동 로그가 쌓임
 - ➔ 대규모로 쌓이는 데이터에 별도의 작업을 거치지 않고 우선 서버에 저장하는 데이터레이크 방식 선택

	<ul style="list-style-type: none">- 상품 데이터는 다이نام오 DB, 이용자 정보는 RDS, 실시간으로 체크해야 하는 이용자로그는 키네시스를 사용- 기계학습 기반 분석 서비스 아마존 퍼스널라이즈를 활용 <p>➔ 별도의 코딩 작업없이 사용자 및 상품, 인터랙션 등의 사전에 보유한 데이터 입력하고 원하는 기계학습 알고리즘을 선택하면 자동으로 AI가 분석한 데이터를 받음</p>
연관기사 링크	유통업계 신흥강자로 떠오른 온라인 뉴(NEW) 패션 플랫폼 http://tnnews.co.kr/archives/40140