

한국 데이터베이스 학회 - 전문쇼핑몰 특강

10 Hidden Facts of Specialized Shopping Mall
- Perspectives from Fashionplus.co.kr

99.10. 28.

(주) 웹넷 코리아 이사 김상우



인터넷 비즈니스의 10 Hidden Facts

□ 전문 쇼핑몰 비즈니스를 위한

10 Hidden Facts



인터넷 비즈니스 10 가지 Hidden Facts (I)

□ 인터넷 비즈니스 1 세대에서 인터넷 비즈니스 2 세대로!

- 기획 - 개발 - 운영의 3단계
- 1998~1999 (1세대): 기획과 개발이 강조되는 단계
- 2000~ (2세대): 운영을 통한 입증의 중요시 되는 단계

□ Financial Statement로 말한다.

- 더 이상 "only 수익모델"은 의미가 없다.
- 미래의 "수익모델" + 현재의 "성과"가 요구된다.
 - 발은 땅에, 시선은 멀리 보는 지혜가 요구된다.

□ 전문적인 인력과 적절한 역할분담 - 성공하는 인터넷 비즈니스의 필수조건

- Information Experts

- 온라인의 분별력을 제시한다.
- 온라인 관점에서 기획, 개발, 운영의 주도적 역할

- Off-line Experts

- 오프라인의 분별력을 제시한다.
- 오프라인의 경영에서 주도적 역할, 특히 운영에서의 노하우를 담당하게 된다.

인터넷 비즈니스 10 가지 Hidden Facts (2)

- **Contents Business** - 제대로 준비해야 한다.
 - Timing이 전부이다.
 - 콘텐츠 비즈니스의 노하우가 필요하다.
 - 콘텐츠 조달 전략 - 자체생산이나 아웃소싱이나?
 - 콘텐츠 운영 인력 - 월간 잡지 한권에도 10명 이상의 기자가 동원된다.

- **Business Item** - 인터넷 비즈니스 성공의 첫번째 관문
 - 재구매율이 빠르게 나타난다. 고객 충성도가 높다.
 - 그러나, 비즈니스 아이템의 선정은 그 이전에 올바르게 결정되어야 한다!

- **인터넷 비즈니스의 시작과 끝 : Portal이나 Total이나?**
 - 인터넷 비즈니스는 Total (One-Stop Service)로 움직여 간다.
 - 그렇다면, 인터넷 비즈니스 진입전략은
 - Specialty Portal
 - Contents & Commerce Portal



인터넷 비즈니스 10 가지 Hidden Facts (3)

□ 성공하는 모델 (1) : Integrated Model

- Pure Online Business의 한계
 - 현재 당장의 수익을 통한 입증에 불가능하다. (ROI가 느리다.)
- 오프라인과 온라인의 통합 모델
 - 오프라인 : 현재의 Cash-Cow 역할을 하면서 온라인을 통해 강화된다.
 - 온라인 : 미래형 비즈니스의 비전을 제시하면서,
 - 오프라인을 지원(Support)하거나,
 - 오프라인을 지배(Control)한다.

□ 성공하는 모델 (2) : International Model

- 국제용이 국내용 보다 각광 받는다.
 - 국내시장만으로는 경쟁력을 가질 수 없다.
- 왜, 이코퍼레이션 온라인 (E-corporation Online)이 필요한가?

□ 성공하는 모델 (3) : Marketing Intensive Model

- 인터넷 비즈니스의 3요소 : 모델, 기술, 마케팅
- 모델과 기술에서 출발하여, 마케팅으로 성공한다!



인터넷 비즈니스 10 가지 Hidden Facts (4)

□ 그래도, 수확체증의 법칙은 있다!



인터넷 전문 쇼핑몰 비즈니스 실전사례 연구

Specialized Portal CASE
: www.FashionPlus.co.kr

Fashionplus.co.kr 비즈니스 모델 철학

□ 한국의 NO 1 인터넷 패션 사이트

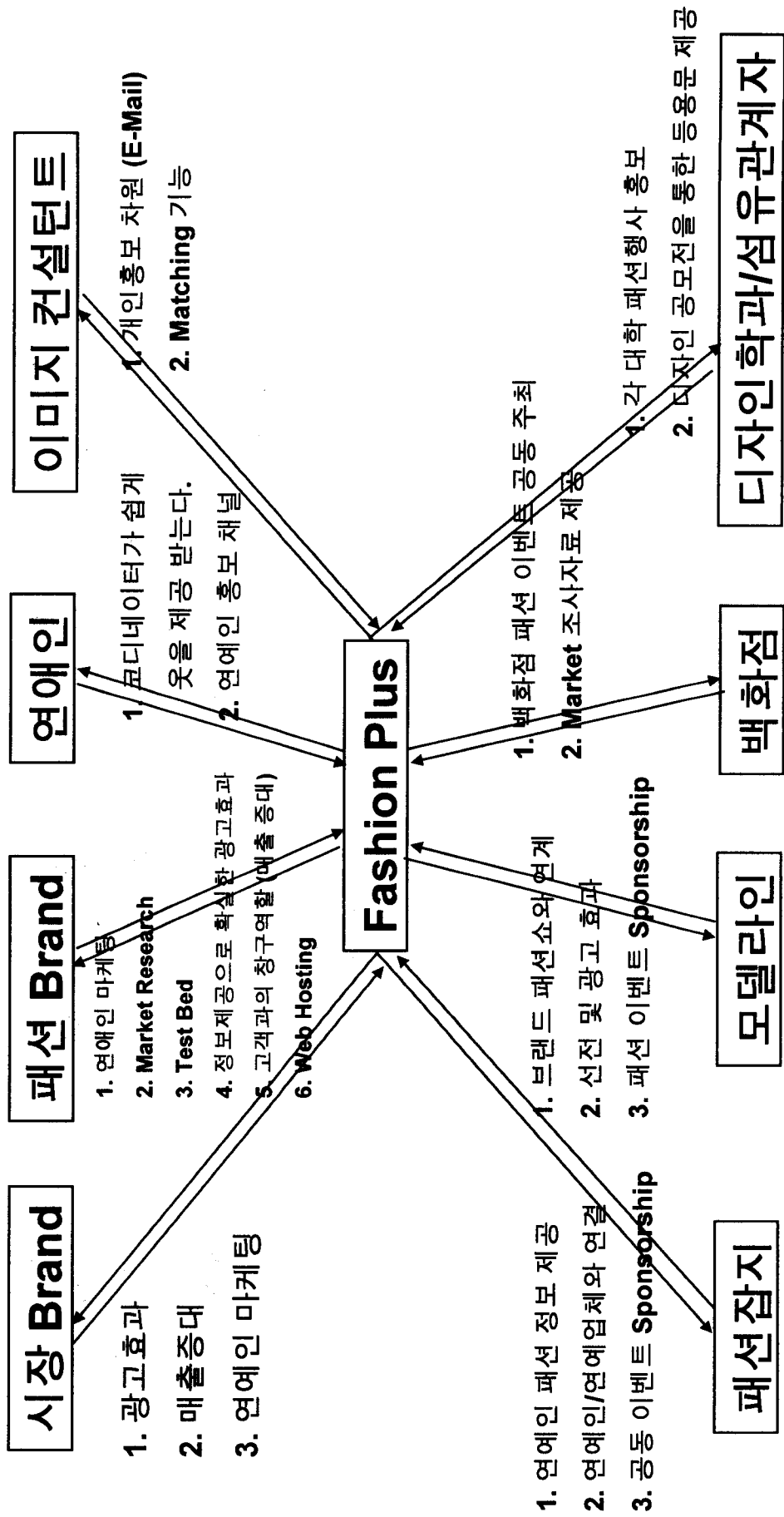
- "패션에 대한 모든 고민을 해결할 수 있는 사이트"
- "어떤 경우에도 고객의 만족이 최우선이 되는 과학적이고 믿음만한 사이트"
- Project Team의 전문성
 - Industry Domain Experts
 - Off-Line Networking(광고, 제휴)과 Investment Mgt
 - Internet Biz Experts
 - On-line Networking(광고, 제휴)과 On-line Site Development

□ Launching 시점에서 Fashion Plus 환경

- 인터넷 유저의 수 급증 : 하나로, 두루넷의 등장과 인터넷 붐
 - 타겟 고객층과 인터넷 유저의 일치: 15 ~ 30세의 남, 녀
 - 핵심제품: 성 구분이 필요없고, 치수가 문제되지 않는 클래식 캐주얼
- 인터넷 주식의 폭증 현상에 동반하면서, 뉴스성을 가진 사이트
- 경쟁자는 있지만, 제대로 된 경쟁자가 전무한 경쟁상황

비즈니스 모델 Component

□ 비즈니스 참여자와 그들의 역할 정의 (Off-Line의 경우)



비즈니스 모델 컨셉

□ 성공 비즈니스 모델 도출 Business Model Development

- 비즈니스 모델 컨셉과 FashionPlus 서비스 철학과의 연계성

- 수확체증의 법칙을 따르는 모델
 - 수확체증이 확실히 뒷받침 되는 사업 모델.
 - 인터넷에 친숙해 지는 효과 등
- 상호 이해와 수혜를 원칙으로 하는 모델
 - 각 플레이어들간의 상호 수혜적인 관계정립이 가능. Give&Take가 확실.
- Networking과 Personalization에 기반한 모델
 - 네트워킹 측면: Online & Offline의 다양한 관계 형성
 - 개별화 측면: 나의 옷장 기능과 개인의 취향에 근거한 추천 서비스
- 신뢰획득과 브랜드화가 가능한 모델
 - 신뢰획득: 철저한 반품 보장 (배달에 대한 책임도 사이트예!), 브랜드 상품에 주안
 - 브랜드화: 각종 경품이나 서비스 품목에 Fashion Plus 로고(URL) 삽입
- 보완관계의 정립이 가능한 모델
 - 상호 보완관계가 성립하여 Win-Win 가능
- 가상사회로의 성장 가능한 모델
 - 각종 Chatting, Meeting, Event 서비스

Discussion Point

□ 토론의 주제

- 아이템 선정과 고객에 대한 이해
- 온라인 - 오프라인 마케팅의 중요성
- 사이트 공학의 필요성
- 개발 프로젝트 수행팀의 조화와 협력
- **Deep Pocket Problem**
- **Prediction vs Practice**
- 그외의 부분적인 기능과 전체의 조화, 디자인의 중요성

