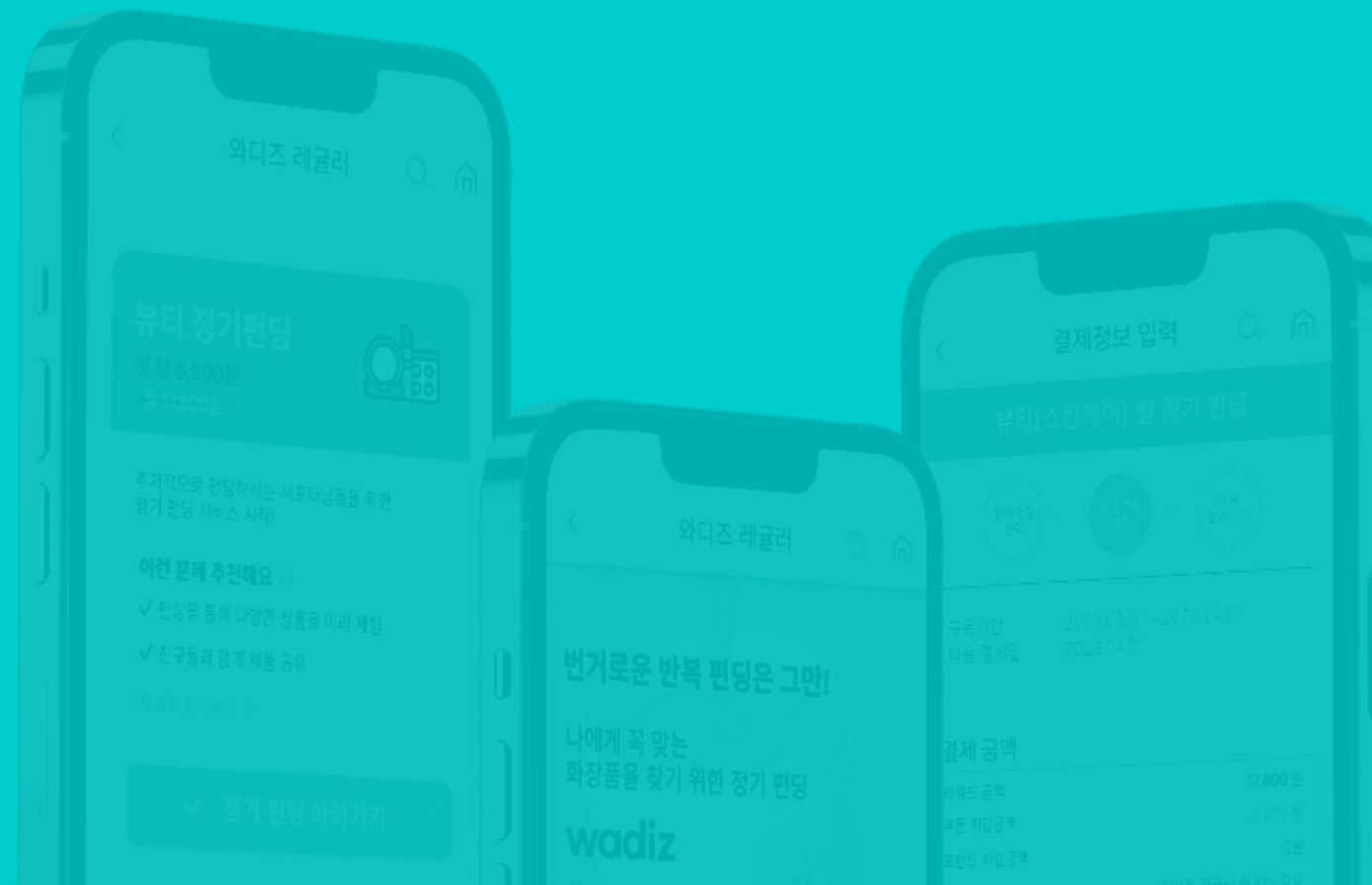


wadiz

| 우리의 일상이 매달 새롭고 이롭기를

와디즈 신규 서비스 기획안
정기 펀딩 서비스 '와디즈 레귤러'

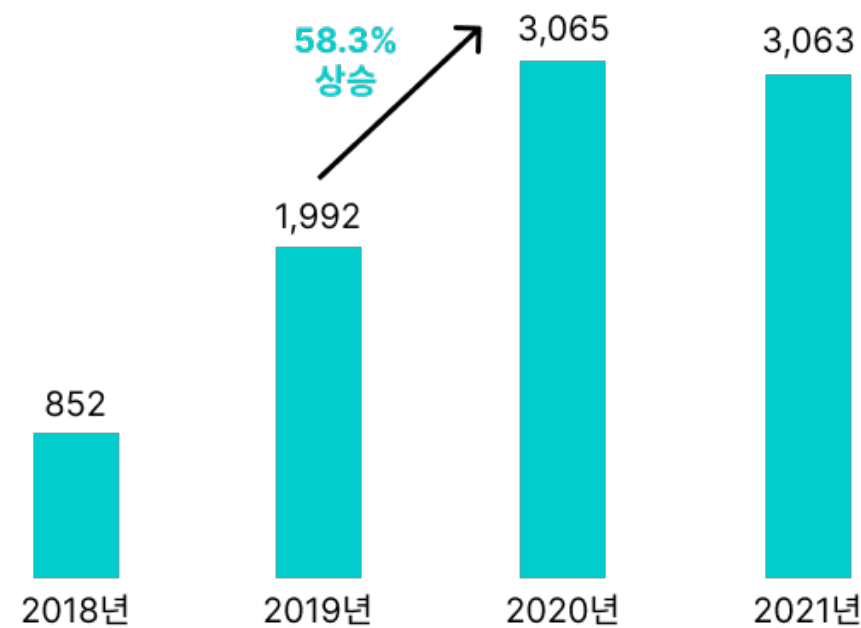


Personal
Project

비즈니스 소개

1) 클라우드 펀딩 결제 금액은 코로나19를 겪으며 큰 폭으로 상승, 2020년 이후 3천 억원대 시장 형성

연간 클라우드 펀딩 결제금액 추이 (와디즈, 텀블벅 결제 금액 합산)



출처 : 와디즈앱

코로나19 팬데믹 이후 '온택트 트렌드' 본격화
개개인의 취향에 맞춰 개인화된 경험과 편리함 제공 필요

2) MZ세대의 가치소비(미닝아웃)로 관심 받는 클라우드 펀딩 서비스

믿음, 신념
'Meaning'

+

나오다
'Coming out'

← 친환경 관련 프로젝트

[친환경 커피화분 증정] 내가 심는 나무, 세상을 바꾼다!
기부 캠페인 | 푸른아시아
66% · 330,000원 10일 남음

→ 와디즈 오프라인 펀딩 체험 공간 '공간와디즈'

직접 체험하고 펀딩하세요
공간와디즈에서 만나는 펀딩 [보러가기](#)

소비자의 공감을 불러일으키는 가치 있는 제품 출시
의미 있는 스토리에 주목하는 MZ세대

3) 신제품 테스트 베드로 활용되고 있는 클라우드 펀딩 서비스



[최초공개] LA레이커스X비비고 만두! 초특급 한정판 굿즈까지
푸드 | 씨제이제일제당 비비고

8919% · 44,596,300원 종료 · 성공

↑
와디즈를 통해 최초 공개된 CJ제일제당의 <LA레이커스X비비고 만두>



[단독공개] #단백질34g 오뚜기가 만든 위대한 햄의 탄생 '치킴'
푸드 | (주)오뚜기

4997% · 24,988,200원 종료 · 성공

↑
와디즈 단독공개 오뚜기 <치킴>

"저비용 고효율 마케팅"

관련 제품군, 브랜드에 관심이 높은 MZ세대 -> 꼼꼼한 피드백
펀딩 결과를 바탕으로 정식 출시 혹은 리스크 최소화 하여
제품 보완할 수 있는 이점

Persona Analysis



1) User Story

- 이은오 (34세) / 판교 IT회사 개발자
- 취미 : 여행, 캠핑, 홈텐딩, 유튜브 시청, RC카 수집

Feature

- 평소 친구들과 혹은 캠핑 동호회 사람들과 여행 다니는 것을 좋아함
- 테크/가전에 관심이 많고 관련 유튜브 영상을 자주 봄
- 최근 집에서 홈카페일 만드는걸 즐겨함
- 주변 사람들에게 얼리어답터로 불리며 호기심 많은 ENFP

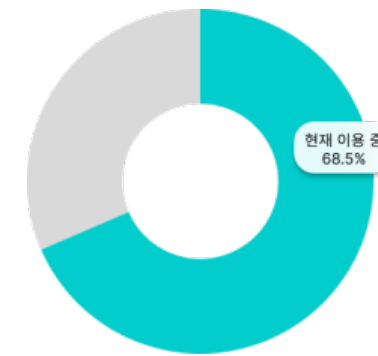


Needs

- 다양한 카테고리의 쇼핑을 좋아하고 즐겨하지만 여러 앱을 깔고 싶지는 않음
- 와디즈에서 지인들에게 추천해주고 싶은 신박한 제품 구입 원함
- 오프라인으로 구입할 시간이 여의치 않아 **'정기배송 플랫폼'** 탐색 중

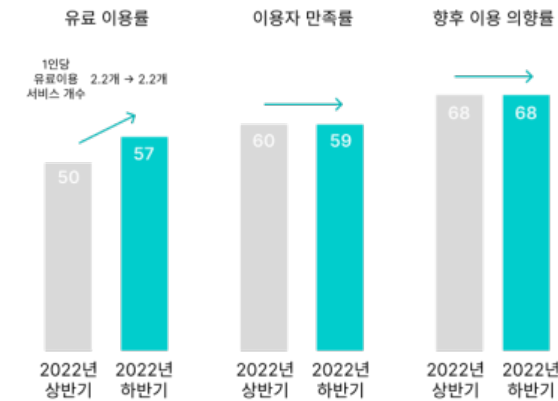
2) 유저 니즈에 따른 트렌드 분석

온라인 정기구독/배송 서비스 이용 여부



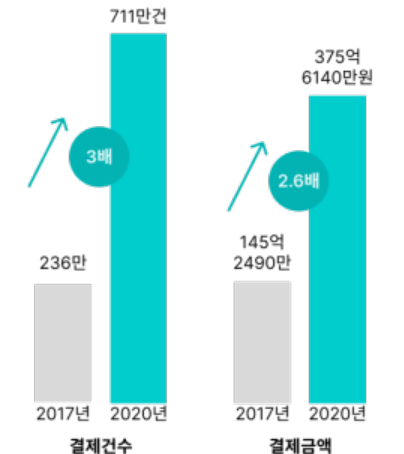
출처 : 인쿠르트

구독서비스 유료 이용률과 이용 특성



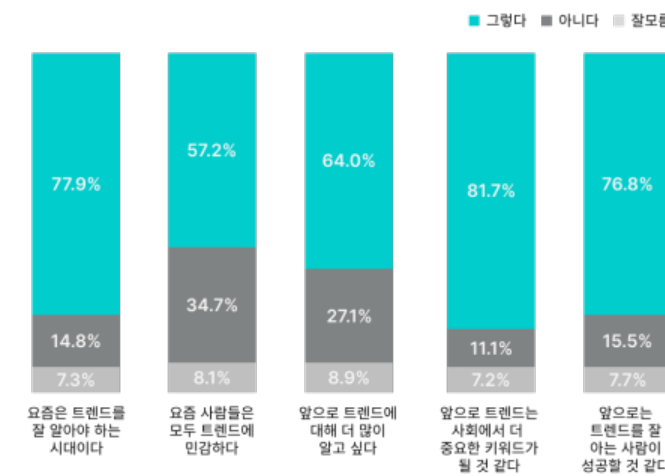
출처 : 컨슈머인사이트

유료 구독 서비스 결제건수/결제금액 변화



출처 : 현대카드

트렌드에 대한 전반적 인지



출처 : 트렌드모니터

구독서비스에 대한 **긍정적인 반응**

와디즈 **AI 개인화 추천 서비스를 활용한 '큐레이터형 서브스크립션 펀딩'** 제공

-> 트렌드에 민감한 '얼리어답터', 프로젝트에 자주 참여하는 서포터 타겟

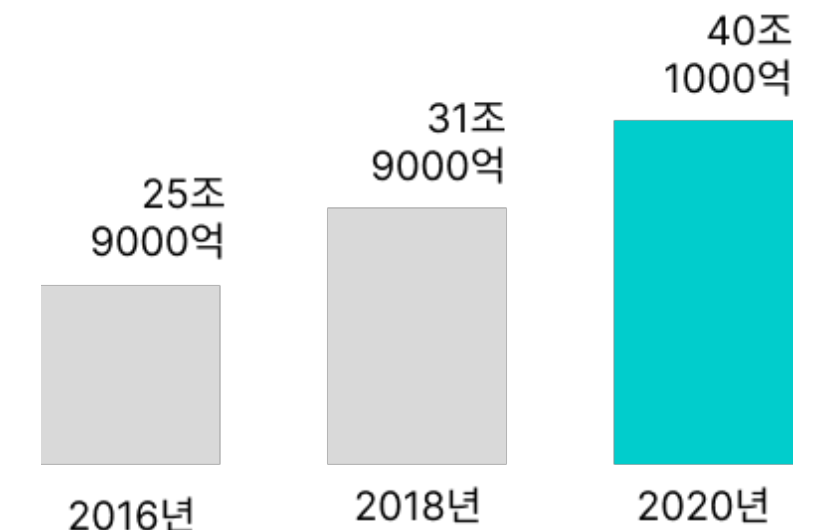
벤치마킹

‘구독 경제(Subscription Economy)’

생필품도 구독하는 시대 → 소확행, 가성비 추구하는 젊은층 흐름 주도

	tumblrbug 텀블벅	T.우주 SK텔레콤 (T우주)	AMOREPACIFIC 아모레퍼시픽	in 인더웨어
서비스 성격	크라우드펀딩 플랫폼	제휴처 혜택 구독 서비스	화장품, 생활용품 제조 및 판매	이너웨어 브랜드
핵심 기능	크리에이터 정기 멤버십 후원 '스테레오'	생필품 정기배송 서비스	건강기능식품 구독 서비스 '고박 배송' (이 외에도 차,면도기 등 다양한 구독서비스 제공)	여자속옷 구독 서비스 '월간 가슴'
구독료	크리에이터가 자유롭게 설정	카테고리별 상이	상품별 상이	1~3회차 9,900원 4회차~ 16,900원 (배송비 별도)
장/단점	특정 크리에이터의 안정적인 수익	평균 30% 할인률 제공	원하는 패키지 선택 / 이벤트성 서비스	나만의 속옷 찾기
주요 타겟층	크리에이터를 응원하는 팬덤	생필품 반복적으로 구매하는 2030 고객	건강식품에 관심이 많은 3040 여성 고객	2030 여성 고객

국내 구독경제(렌탈) 시장 규모



출처 : KT경제경영연구

기업 -> 구독 서비스를 통해 충성고객 유입, 안정적인 수입원

소비자 -> 상품을 편리하고 저렴하게 이용, 개인 맞춤화 서비스



Insight

언택트 시대의 도래, '경험 중심의 소비 행태 변화' 등으로 인한 구독 경제서비스의 성장 가능성 ↑

Project Goal

1) CONCEPT

'와디즈 + 레귤러' (정기적인, 일정한) 정기 펀딩 서비스 출시

- 선택에 지친 소비자를 위한 큐레이션 (특정 메이커가 아닌 '카테고리'에 중점)
- 시즌이나 테마에 맞춰 특별한 경험 제공 (ex '봄 맞이 건조한 피부를 위한 보습템 정기 펀딩' 등)
- 뛰어난 품질을 내세운 프리미엄 서비스 (정기 펀딩 고객에게 '먼저 선보이는' 아이템 등)

2) GOAL

소유보다는 경험을 즐기는 'MZ 세대'를 공략하여
성향과 구매 패턴 등을 파악해 중장기적으로 충성고객 확보

필요한 물건(펀딩)을 매번 일일이 구매해야 하는 번거로움 감소
정기 펀딩 시 얻는 할인 혜택으로 금전적 이득
펀딩 시 선택 장애에 따른 스트레스 해결

메이커

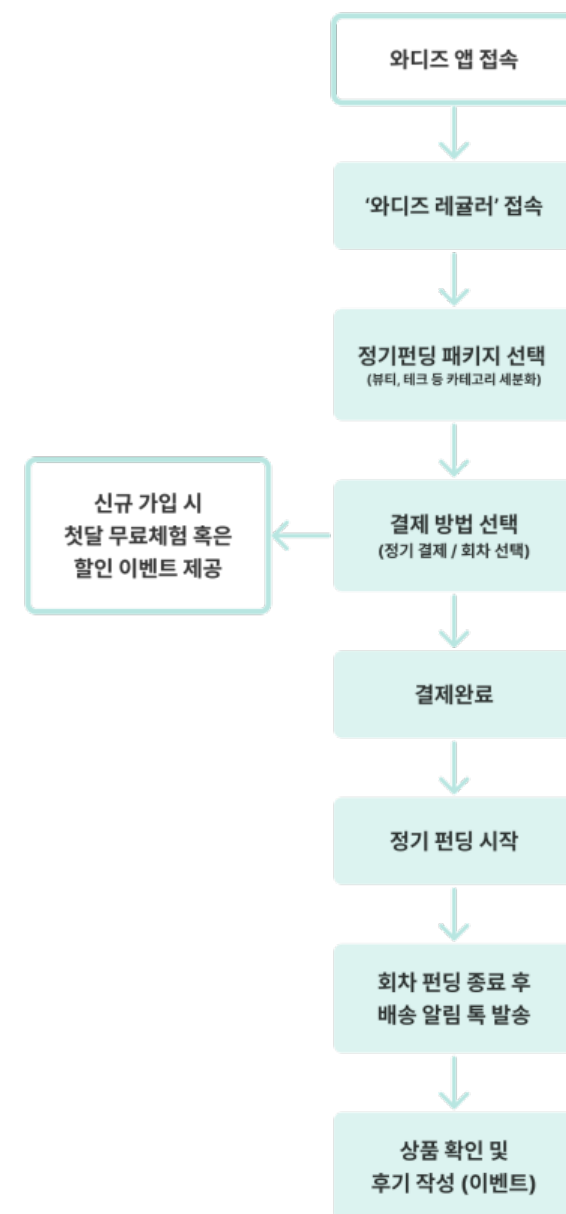
서포터

3) TOBE

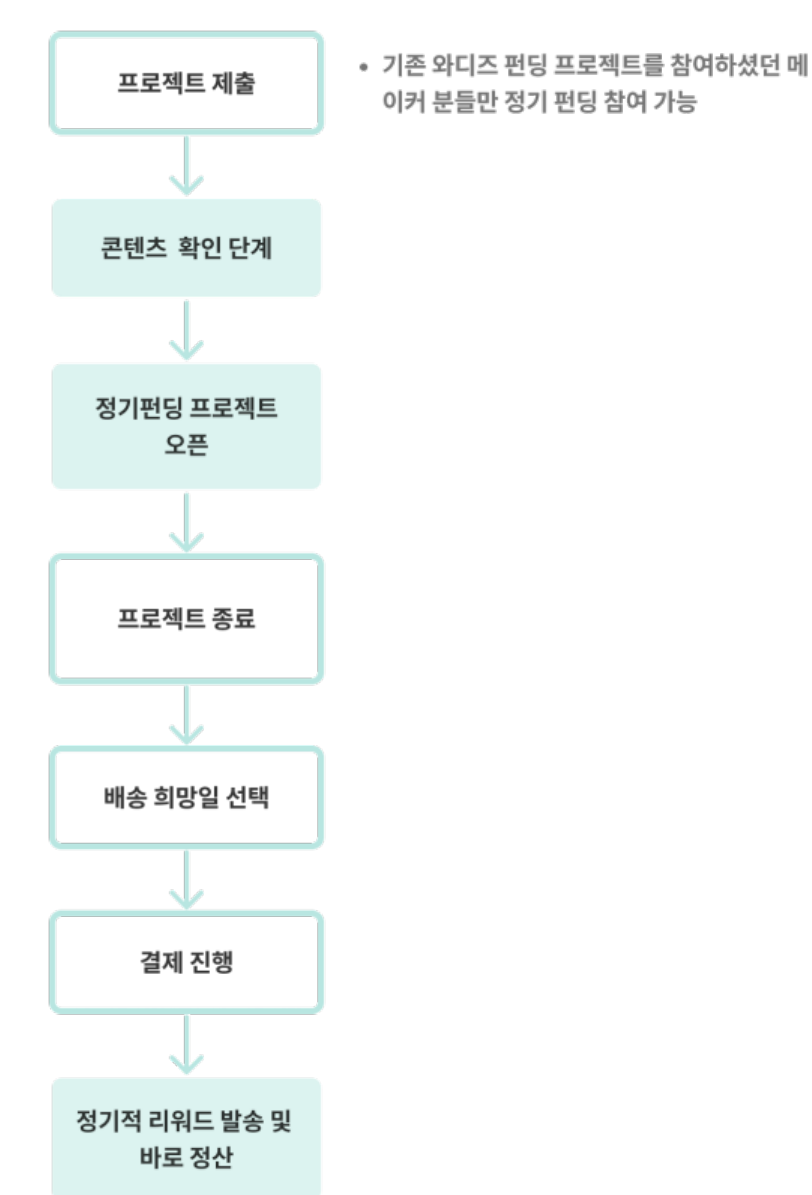
1. 메이커의 일정 매출 확보와 락인효과
2. 서포터에게 정기적으로 편리하고 전문성 있는 서비스 제공
3. 알고리즘, 필터 등으로 특정 메이커에게 집중되었던 정보 불균형 문제 감소

4) PROCESS

<정기구독 프로세스 (서포터) >

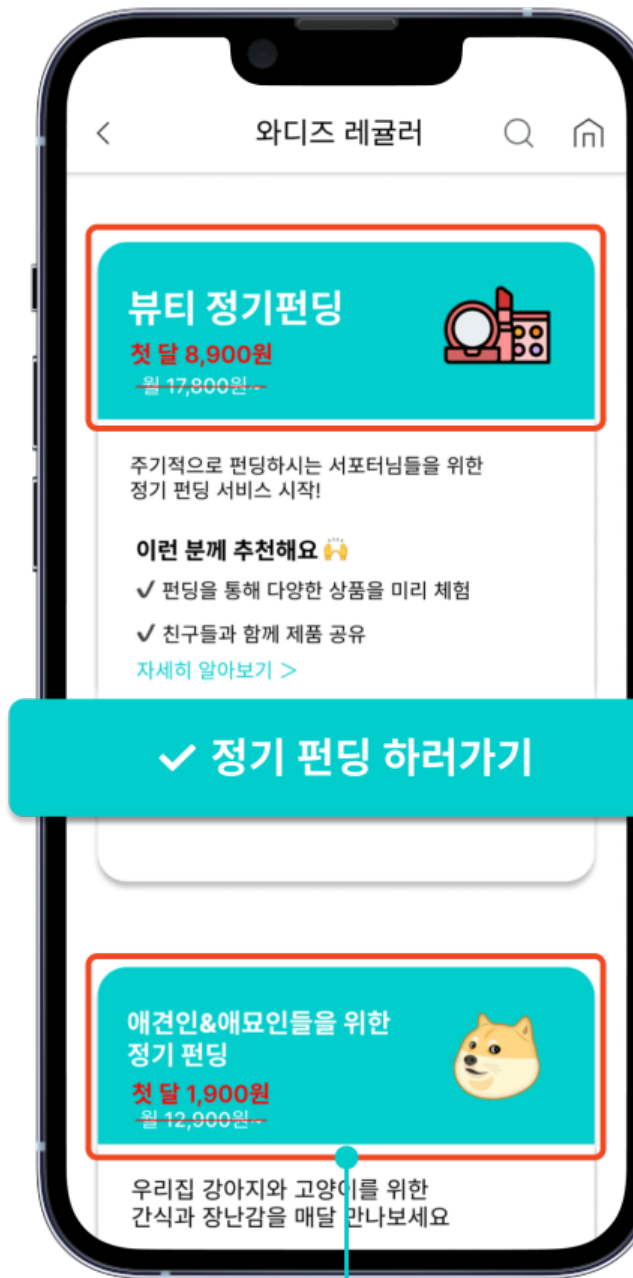
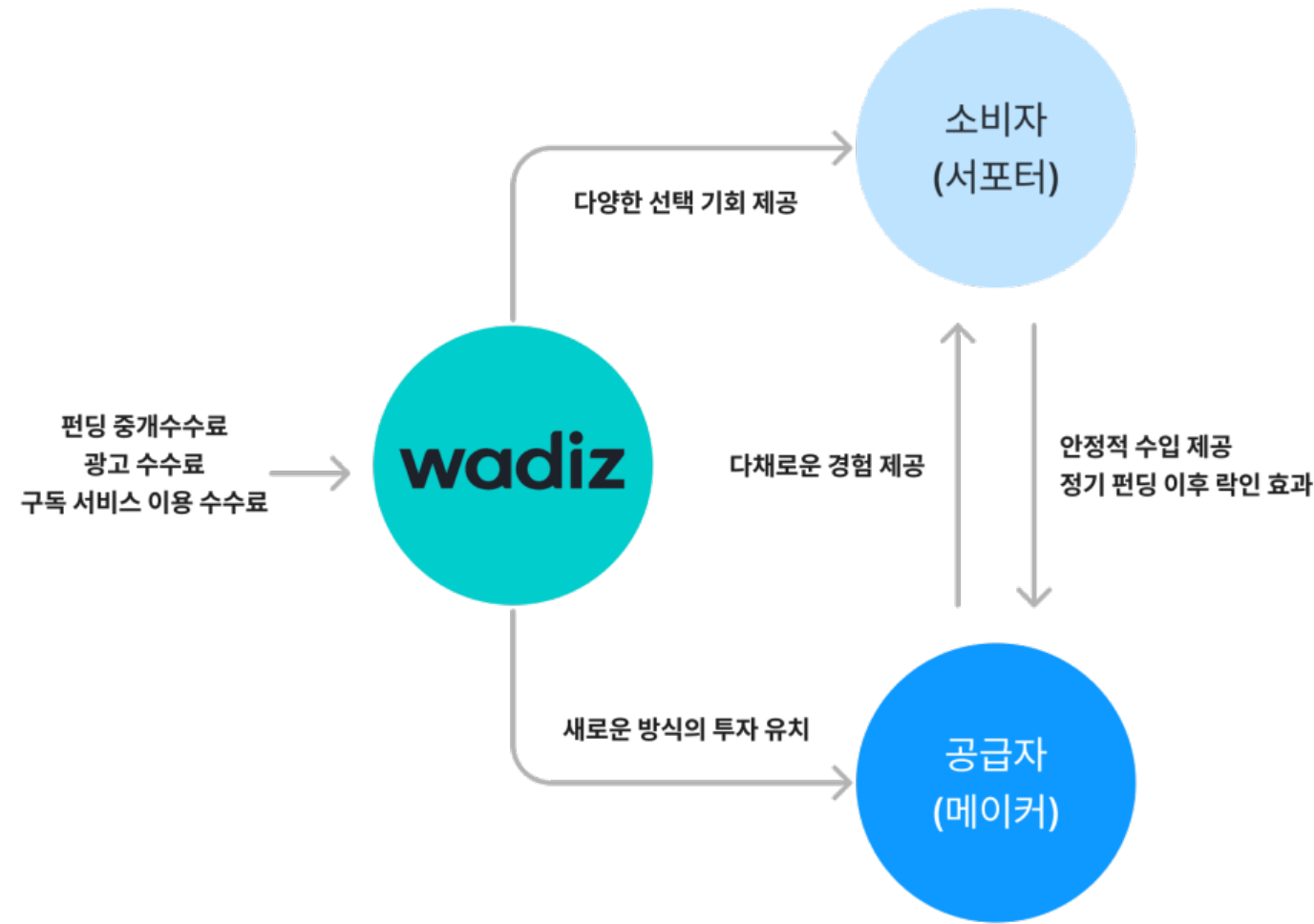


<정기구독 프로세스 (메이커) >

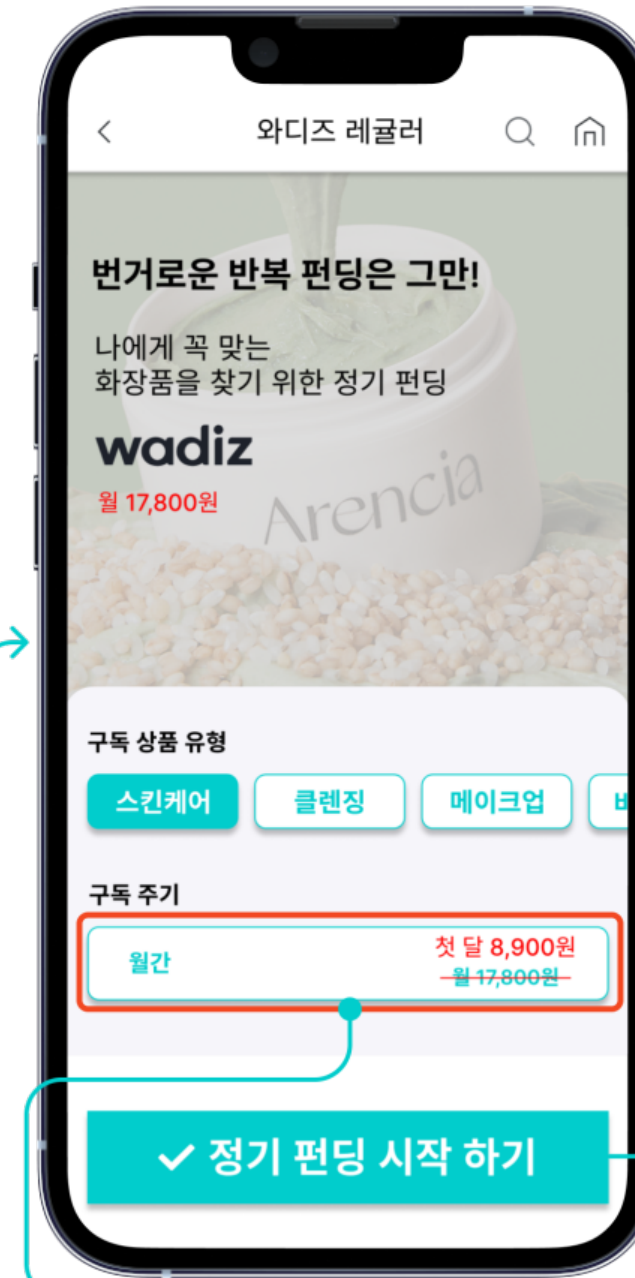


Prototype

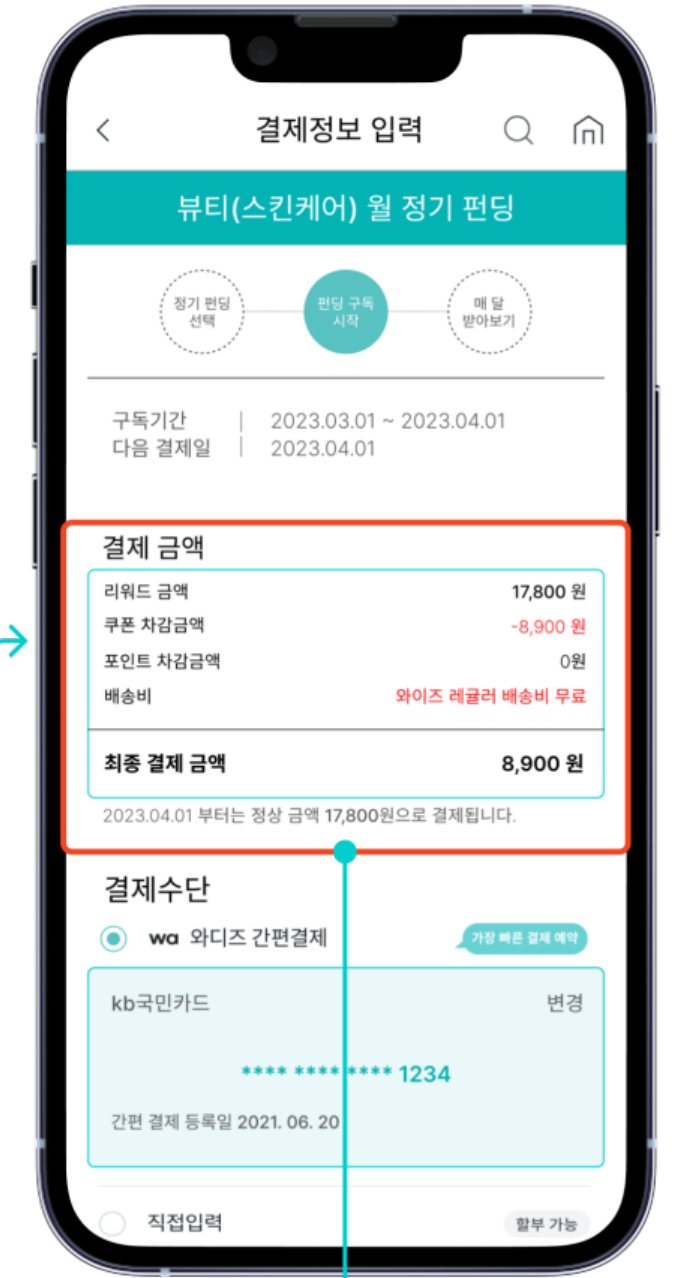
1) BUSINESS MODEL



카테고리 별 다양한 메이커 제품 편딩 기회 제공



가입 후 첫 구독 시 첫 달 할인 혜택 제공



정기 편딩 시 배송비 무료 혜택



상세 프로토타입을 만들어 보았습니다.

Product that Moves the user's heart

사용자의 마음을 움직이는 **PM**이 되겠습니다.

감사합니다.