



모두의신상 사업 소개서

한국 패션 의류 사업의 DX(DIGITAL TRANSFORMATION)를 통한

동반 성장 생태계 구축

Market Analysis

< 동대문 패션시장 경제 규모¹⁾ >

15조

연간 현금
거래액

500억

일 거래액

30조

세금 계산서
발행 추산

1800조

전세계 패션
업계 규모

20,000

도매 매장수

440,000

전국 소매 매장수

400,000

부자재 공급처

8000

봉제 생산 공장

1) 출처: 산업연구원

< 국내 패션 디자이너 현황 >

4000

연간 학사~박사
졸업생(2018년 기준)

40,000
예상

현업 디자이너²⁾

20,000
이상 예상

경력 단절 디자이너³⁾

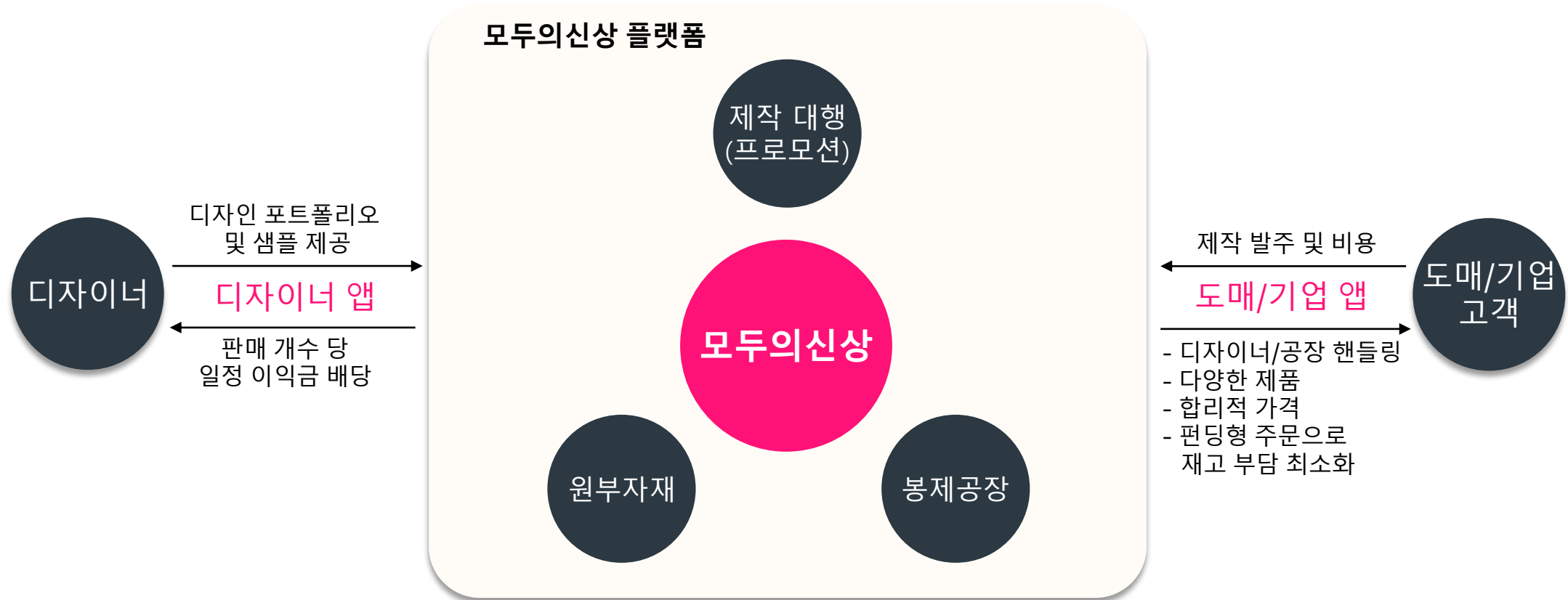
2), 3) 현재 도매시장 구조상에 의한 예상

< 동대문 시장의 경쟁력 >

- ✓ 디자인부터 제작, 유통까지 반경 10km 내에서 가능한 패션 클러스터
- ✓ 20장 최소수량 샘플 주문 가능
- ✓ 3일 만에 고품질 상품 제작 가능

Business Model

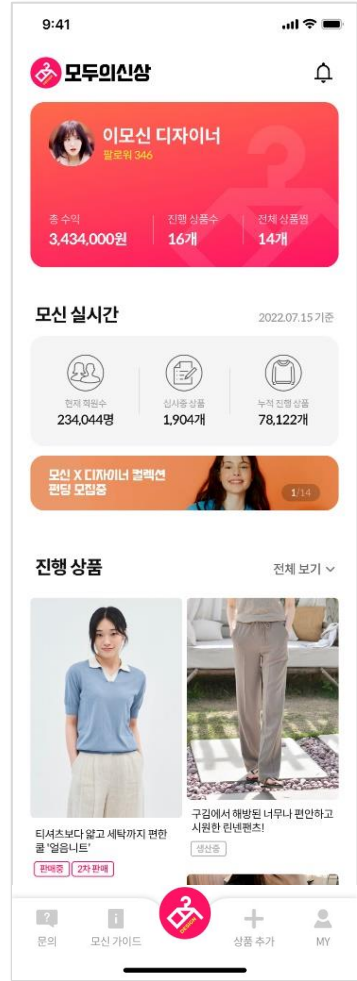
모두의신상 플랫폼을 통해 전통적인 업무 방식을 DX화하여 동대문 및 국내 패션의류 산업의 4차 산업혁명¹⁾ 가시화



1) 4차 산업혁명을 위한 요소: 지능화, 초연결성, 개인화, 융합

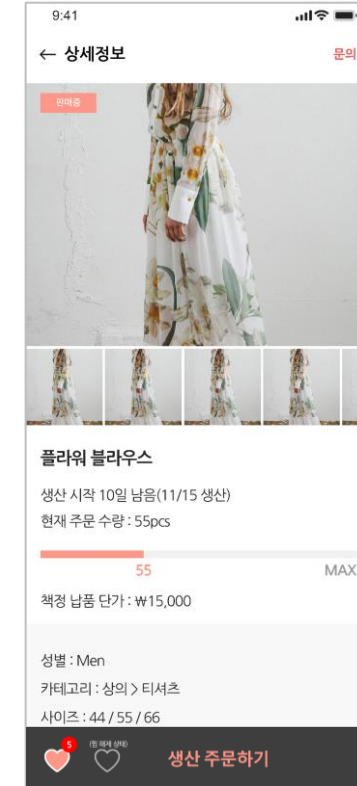
Business Model - 모두의신상 앱 컨셉이미지

디자이너 앱



- 디자이너가 디자인한 상품의 사진과 제작/생산 관련 정보를 업로드 가능.
- 디자이너 자신의 전체 상품 정보, 수익, 진행 상황을 확인 가능.

도매/기업(메인) 앱



- 사업자 인증된 도매자/기업 고객만 상품의 정보를 확인 가능.
- 원하는 상품을 필수 주문 수량 이상 선택하여 펀딩 형태로 주문 가능.
 - 최소 제작 가능 수량에 도달하면 생산 진행 가능.
 - 한 상품에 복수의 고객이 주문 가능.

Business Model + α

동대문 상권의 부흥을 위한 지자체 협력과 높은 공실률 공간의 활용으로 동반 성장/상생 계획

동대문 상권 공실률 폭증

동대문 대형 쇼핑몰 '굿모닝시티'의 공실률은 75%,
바로 옆 '밀리오레'의 공실률은 40%로 알려져

'월세 0원'에도 공실 동대문 상권의 몰락 [현장르포]

파이낸셜뉴스 입력 2021.07.26 18:46 수정 2021.07.26 18:46

쇼핑몰 10곳 중 4곳 빈 매장
온라인몰·코로나에 '이중고'
임대료 1년새 10%나 떨어져
관리비만 받고 내놓은 매장도

동대문에 진짜 어둠이 내린다...10개중 4개는 주인 없는 빈 점포

정정숙 기자 / js@knews.com | 승인 2021.03.04 14:08 | 댓글 0



한때 중국인과 일본인 등 외국인 관광객들로 북비면서 대표적 쇼핑 거리로 불렸던 서울 동대문 복합쇼핑몰 밀리오레 앞이 한산한 풍경이다. 사진=김준혁 인턴기자

높은 공실률의 동대문 상권(두타/밀리오레/APM 등)을 거점으로

모두의 신상 회원 **디자이너 스페이스**를 제공하여
디자이너들의 실무 공간으로의 사용

+

파트너 봉제공장 공간 및
직접 제작공장 공간으로 사용

+

쇄락하는 동대문 상권의 부흥을 위한
서울시/중구/중랑구 등의 **지자체 지원/협력** 이끌어 내어
공간 사용비/임대비 관리비 등 지원

Growth Strategy

	Step1(Y+3)	Step2(Y+5)	Step3(Y+7)	Step4(Y+10)
타겟 지역	국내	글로벌 시장 진출	국내외	전지역
제작 상품	패션의류 국내 생산	패션의류 국내 생산	패션의류 국내외 생산	패션의류/잡화/디자인 제품 국내외 생산
디자이너업 (Seller office)	국내 디자이너 확보	해외 디자이너 유입	국내외 디자이너 확보	국내외 디자이너
도매업 (Main PoC) 대고객 채널	국내 도매상	해외 도/소매상	국내 소매상 추가	국내외 도소매상

< Step1 중 연내 목표 계획 >

- 앱 플랫폼 서비스 런칭: '22년 6월 중순,
- 동대문 패션 산업의 22년 F/W 신상출시 (8월중순~11월말) 사이클에 대응.
- 22년 연내 하반기 매출/손익 달성 목표: 30억원
- 연내 중국 도소매 연계 업체 파트너십 체결 목표
- 연내 디자이너 스페이스 완공 및 봉제공장 이주 해결 목표
- 연내 지자체 지원 및 협력 체결 목표

왜 모두의 신상이여야 하는가?



주문량에 비례한 수익 발생으로
능력에 따른 고수익 발생가능
디자이너 스페이스 제공

디자이너 고용 안정 효과 창출



재고부담 없는 편딩형 주문
매주 출시가 부담스러운 신상의 확보
디자이너 고용의 어려움 해결

도매/기업 고객의 사업리스크 감소 효과 창출



대량 주문 물량으로의 안정적 수익
비수기 안정적 제작 수량 확보

파트너 수익 안정 효과 창출

모두의 신상 플랫폼 원스톱 거래로
패션산업 이해관계자의 동반성장 생태계 구축