



세상에 하나뿐인 빈티지 가방

업 사이클링 에코 "사업"에 큰 꿈

스타터 _ 이지현, 김채현



국립군산대학교
KUNSAN NATIONAL UNIVERSITY


창업교육센터
START-UP EDUCATION CENTER

시작

잘 키운 창업 하나
열 취업 부럽지 않다

업사이클링
핸드메이드 창업

KS 동아리
르호
이지현 | 경제학과
김채현 | 국문학과



#빈티지 가방
#업사이클링
#에코산업
#르호
#핸드메이드





01 창업자 스토리

단 하나밖에 없는 특별아이템 핸드메이드 제작

르호는 빈티지(구제) 의류 마켓 오픈을 목적으로 한 창업하였다. 최근 많은 젊은 층의 사람들이 빈티지에 관심을 보이고있는 만큼 수요는 많지만 공급이 적다는 점을 이용하여 이에 다양한 빈티지 악세사리 상품을 판매할 목적이었다.

빈티지 의류 즉, 청바지나, 패브릭을 이용해 가방을 만들거나, 키링을 제작하고,

지갑 같은 여러 악세사리를 제작할 예정이다.

또 안쓰는 장갑이나 모자를 변형시켜 가방으로 만들어 세상에 하나밖에 없는 특별한 아이템이라는 희귀성을 어필해 아이템을 발전, 개발할 예정이다. 아이템 판매 계획은 오프라인 매장을 오픈함과 동시에 온라인 sns 스토어도 함께 오픈 할 계획이다. 사람들이 많이 찾는 관광지인 철길 마을에서도 팝업스토어를 오픈해 매장과 아이템도 홍보하여 레트로 이미지에 부합하는 행사를 진행할 계획이다.





02 창업아이템 소개

레트로 감성 활용 희귀성으로 승부

르호가 계획하고 있는 창업 아이템은 빈티지 의류를 활용한 가방 또 리폼한 의류를 판매 하는 것으로 버려진 옷이나 천을 재료로 업사이클 방식의 아이템을 생산 하는 것.

최초 업사이클 의류나 건강한 소비가 꾸준히 몇 년 동안 확산 되는 가운데 환경도 생각하고 개성을 중요하는 요즘 시대에 걸맞는 빈티지 의류와 빈티지를 활용한 다른 악세사리를 만들고 판매하는 것이 많은 소비자들을 만족시키고 앞으로 꾸준히 구매자들이 지향하는 소비패턴에 적합한 시장이라고 판단, 창업하게 되었다.



Q 빈티지 의류를 활용
직접 가방을 제작하고 있는
이지현 공동대표



"한국의 프라이탁 되겠다"

르호의 모델 프라이탁
의식있는 소비자에겐
명품으로 인식

좋은 판매 방식으로 사람들의 사랑을 꾸준히 받는 대기업의 예시를 들자면 프라이탁이 있다. 처음에는 창업자 두명이 단순히 버려져 있는 폐타이어가 아깝고 이것이 다시 자연으로 돌아가기까지 수 백년의 시간이 걸린다는 것을 알고 활용할 방법이 없을까 고민하다 가방과 지갑을 생산하게 되었는데 지금은 의식있는 소비자에겐 명품으로 인식하게 되었다.

그렇게 발전해 지금은 전 세계 사람들이 구매하고 소비하는 거대 기업체가 된 것처럼 르호도 우리가 단순하게 버리는 의류나 또 공장에서 소비하고 남은 천들이 다시 자연으로 돌아가는데 수 십년의 시간이 드는 것을 알게 되고 또 마구잡이로 남용하고 쌓여가는 옷을 보며 이것을 다시 활용할 수 있지 않을까 라는 생각이 들어 시장조사를 시작했고 이같은 아이템을 선정하게 되었다.



Q 김채연 공동대표는 독서를 통해 많이 배운다. 이번 레트로 아이템도 특성상 물류가 한정되어있고, 또 직접 구매 가능한 장소 방문이 어렵다는 점을 독서를 통해 발견했다.



03 사업전망

레트로 아이템 소비자 흥미 불구
공급 적어 구매 어려움
물량 해결이 과제

소셜미디어나 다양한 매체를 통해 많은 사람이 레트로 의상이나 아이템에 대한 흥미가 많다는 것을 알게 되었고, 또 이러한 아이템에 흥미를 가진 사람들이 소수가 아니며 많은 활발한 구매로 이어졌다.

빈티지 가방을 판매하는 매장 같은 경우도 하루에 판매 할 수 있는 수량은 한정적이며 수요하고 싶은 사람은 많아서 항상 마켓이나 사이트에는 품절이 대부분이고 소비자들은 이것들을 구매하고 싶어 선착순으로 구매하는 경우가 대다수이다.

또 빈티지 의류나 그것을 활용해 가방을 만드는 서울의 CDY매장 같은 경우는 항상 한달 두달 이상은 대기하여 가방을 구매 할 수 있을 정도로 수요는 많고 소비할수 아이템이 적다는 점을 활용하여 우리 매장과 온라인 매장의 수요를 늘릴것이며 특히나 수도권과 특정 대도시를 제외한 지방에서는 빈티지 매장이 많이 활성화 되어 있지 않다.

그점을 활용하여 '르호' 매장을 활성화 하도록 계획한다.

04 경쟁력과 시장 분석

획일적인 옷 가방 대신
개성이 강한 스타일
오더메이드 방식 접근



창업아이템 (기술)의 차별성

'르호'는 빈티지 의류 판매 기반으로 창업을 시작할 예정이고, 의류 판매와 함께 부가적인 부분으로 가방을 제작 다양한 악세사리를 제작할 예정이다.

그중 지금 우선시로 하는 것이 빈티지 가방을 제작하는 것이다.

요즘 세대의 사람들이 무엇보다 중요시 하는 것이 남들과는 다르다는 개성과 특별함을 보여주고 싶어 하는 것인데 그것을 표현할 수 있는 방식 중 하나가 자신의 스타일을 보여줄 수 있는 패션이라고 생각한다.

획일적인 옷을 판매하는 것 보다 빈티지 의류, 가방 또는 부가적인 악세사리를 판매하면서 독특함을 바라는 사람들에게 만족감을 채워줄수 있다고 생각한다.

'르호'가 계획하고 있는 아이템은 오더메이드 방식을 주문 제작해 고객이 원하는 디자인이나 모양, 그리고 재료로 만들예정이다.

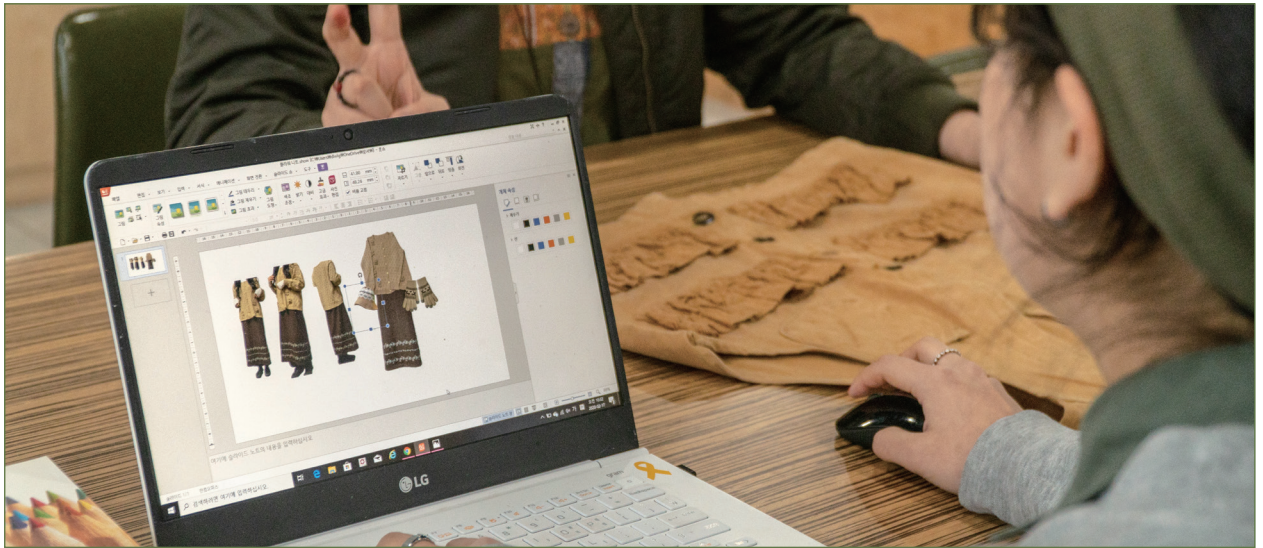
1:1 맞춤형으로 제작하면 고객이 완벽히 원하는 방식과 방향으로 가방이나 아이템을 제작할 수 있고 또 빈티지 의류의 특성상 대부분 하나밖에 없는 의류이기 때문에 의류판매기반인 '르호' 매장과 제작하고자 하는 가방이 통일성이있다고 생각한다.



levis lunatic cross



levis distressed cross



창업아이템의 경쟁력 및 파급효과

군산지역은 8-90년대를 배경으로 한 관광사업도 발전하고 있는 추세이고, 시간여행축제라는 행사도 진행되고 있으며 실제로 타지의 많은 관광객들이 이러한 레트로 감성을 찾으며 지역을 방문하고 있다.

군산 전체의 레트로 이미지에 부합하는 아이템을 판매함으로써 먼지역으로 단순한 구매로써의 타지역소비를 줄이고 침체된 군산 경기에 이바지할 뿐만 아니라, 군산에서 젊은층의 이목을 끌고자 한다.

그러나 제품의 특성상 빈티지 아이템 구매에 입문하기 어려움을 겪는 사람이 많으며, 매니아층으로 다져진 제품으로 다른 사람이 입던 옷을 입는다는 거부감이 있는 사람들에게는 어필하기 힘들며, 최대한 깨끗하고 좋은 상태의 제품을 준비한다고 하더라도 어쩔 수 없는 오염에 민감한 사람들에게는 쉽게 다가갈 수 없다는 단점이 있다.

이 단점은 그러나 활용해 공장에서 대량으로 찍어내는 흔한 아이템과는 다르게 하나뿐이라는 특이점이 있다. 남들과 똑같은 스타일을 선호하지 않는 사람들에게 긍정적으로 다가갈 수 있다.

그러므로 젊은층의 사람들이 자신의 스타일을 구축해 나가는데 큰 장점이 된다. 이 때문에 충분히 르호 아이템은 경쟁력이 있다고 분석된다.

군산의 레트로 이미지 부합
젊은층에 어필하는
스타일 제시하면
경쟁력 확보 가능



05 창업이후 프로세스

디자인 퀄리티 상승
플리마켓으로
소비자 반응분석
이벤트 행사 통한
구매고객 확대 계획

아이템 설계 및 디자인은 지금 준비중에
있으므로 지속적으로 디자인의 퀄리티를
상승시키는 방향으로 계획 중에 있다.

제품 테스트 및 시험 분석은 12월 군산
남다른 카페에서 플리마켓을 기획, 판매
해 고객님의 시장 반응과 함께 제품을 테
스트 하는 방향으로 계획 할 것이고 마케
팅과 홍보 그에 따른 이벤트는 11월 말 실
시 예정에 있고 매장 SNS 팔로우 이벤트
와 오프라인 매장 할인 행사를 통해 순차
적으로 구매고객들을 확장시킬 계획이다.

시제품 제작계획	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	비 고
구제 청바지를 활용한 가방													
가방 디자인 연구 및 개발													
판매및구매자들 선호도 분석													
플리마켓 시장반응평가													
sns마케팅등홍보													



선진지 견학등 창업자의 역량강화에 주력

우선적으로 가방 제작과 디자인에 대해서 기반을 다질수 있도록 디자인과 재봉 기초에 대해 강사를 모집해 학습하고 가방을 제작해 오프라인 매장을 기반으로 판매를 시작할 예정이다. 오프라인 매장을 오픈함과 동시에 인스타그램과 페이스북을 이용해 저희 매장을 홍보, 활성화 할 계획이다.

현재 군산시 조촌동에 매장이 위치하고있어 고객 접근성이 부족하다고 판단됨으로 매장을 미룡동 군산대학교 앞으로 이전 확장 하여 접근성을 높이고 겨냥하고 있는 연령층이 많은 학교앞에서 매장 아이템에 대해 적극 홍보할 계획이다.

군산대 학우분들의 SNS홍보 효과로 더 온라인 매장을 확장하고 초기 매출의 상당부분을 포스터 홍보와 광고비로 사용해 저희 아이템의 희소성과 독창성을 알릴 계획이다.

수입이 발생하는 대로 창업자 2인의 디자인과 제작 실력을 더욱 상승시키기 위해 디자인 박람회 등을 매달1회이상 견학 예정이며 재봉이나 제작 과정에 대한 교육을 주2회 이상 늘려 학습할 계획이며, 서울에 위치한 오더메이드 방식의 매장을 방문하고, 저희가 직접 오더메이드로 주문 해보고, 만들어보며 더욱더 성장시켜 나가겠다.

05 창업이후 프로세스



생산 계획

초기 외주나 용역을 맡기지 않고 창업자 2인이 직접 디자인, 설계, 제작까지 완료 할 예정이다. 저희가 목표한 창업의 방향성은 대량생산, 대량소비가 아니라 건강한 생산 건강한 소비이기 때문이다.

시간이 걸리더라도 최대한 자원을 다시 활용하는 방식으로 제작, 생산을 할 것이고, 최종적인 생산물품은 지속가능한 변화할 수 있으면서도 꾸준히 착용가능한 리버시블 의류를 만드는 것이기 때문에 창업 초기 이미지를 건강한 소비로 잡고 자원을 다시 사용하는 방식으로 아이템을 제작할 것이다.

어느정도의 이익점에 도달할때까지, 또 직접 설계, 제작에 어려움이 있어(예를 들면 한달에 오더메이드 방식의 가방 30개이상 제작) 다른 업체의 도움을 받게되기 전까지는 최대한 직접 제작하는 방식으로 생산하고 그 이후로 수익과 제작량의 증가는 오더메이드 방식으로만들되 일정한 가방들은 기본적으로 만들고 그 위에 덧붙이는 재료나 원단 같은것만 고객님의 선택할 수 있도록 틀을 만들어 판매 할 계획이다.

홍보 및 판매 전략

군산지역의 관광지의 레트로 분위기와 축제라는 컨셉과 판매하려는 의류나 아이템의 이미지가 적절히 조화된다고 생각한다.

군산 창업 센터에서 주최하는 플리마켓이다. 또 군산지역으로 방문하는 타지 여행객들이 많이 찾는 철길마을, 또 내항쪽에 위치한 다양한 카페와 조율해 충분히 플리마켓을 펼치며 오프라인 매장 과 약세사리를 홍보할 수 있다고 생각한다.

여행객들이 군산을 방문, 단순히 '르호'아이템을 구매하는 것이 아니라 팔로우 이벤트등과 같이 sns로 꾸준히 아이템을 보실 수 있도록 소비자와의 지속적인 관계를 유지 할 수 있도록 할 계획이며, 온라인 홍보에 일정 금액을 투자해 적극적으로 홍보를 위해 배너나 광고를 실을 예정이다.



㉠ 르호는 군산대학교 창업교육센터가 마련한 학생창업 데모데이를 통해 지역업체로부터 투자를 받는 성과를 거두었다.

향후 사업추진 일정

업 사이클링 기술로 제품을 만들 계획이고 이점을 적극 홍보, 확장 시켜나간다면 재활용활용 제품에 대한 환경적인 면에서 충분히 여러 기업들의 투자를 받을 수 있을 것 이라고 생각한다.

요즘 zara나 나이키등 세계적인 기업 같은 경우들의 예시를 들어보자면 플라스틱 소재로 면을 생산해 니트와 신발을 제작하는 아이템이 대폭 확산되고 그러한 기술

이 점차적으로 발전되고 신소재를 찾거나 폐제품을 다시 쓰는 기술력이 우리 창업팀이 생각하는 기업체 이미지와 잘 맞다고 생각한다.

그래서 이러한 미래 방향성을 홍보해 투자를 유치할 계획이며 공장식 생산 방식보다는 인력을 충원해 더 다양한 디자인과 생산성을 높일 계획이다.

추진내용	'20/1분기	'20/2분기	'20/3분기	'20/4분기	'21/1분기	'21/2분기	비 고
투자유치							
디자인 인원 충원							

06

창업동아리 활동

2019



▲ 유흥진 사업계획서 멘토링 (2019년 11월20일)



▲ 데모데이 (2019년 12월 5일)



▲ 테크노 마켓 (2019년 11월24일)



▲ KS동아리 페스타 플리마켓 (2019년 12월 5일)

2020



▲ 협약식 (2020년 2월 21일)

발행일 2020. 2 발행인 곽병선 김동익
발행처 군산대학교 창업 교육센터 || LINC+사업단
주 소 군산시 미룡동 대학로 588번지
홈페이지 www.linc.kunsan.ac.kr 전화 063) 469-7597
제작 한울미디어 전화 063) 471-4226

본 책자는 군산대학교 창업교육센터 KS 동아리에서 활동하며
창업을 이룬 학생 창업자의 시작을 응원하기 위해 발간하였습니다.

시작



세상에 하나뿐인 내 가방

2호



국립군산대학교
KUNSAN NATIONAL UNIVERSITY

창업교육센터
START-UP EDUCATION CENTER



국립군산대학교
KUNSAN NATIONAL UNIVERSITY

VAULT
Link+ 사업단