

‘지친 현대 여성을 위한 힐링 콘텐츠’

# LAFIA

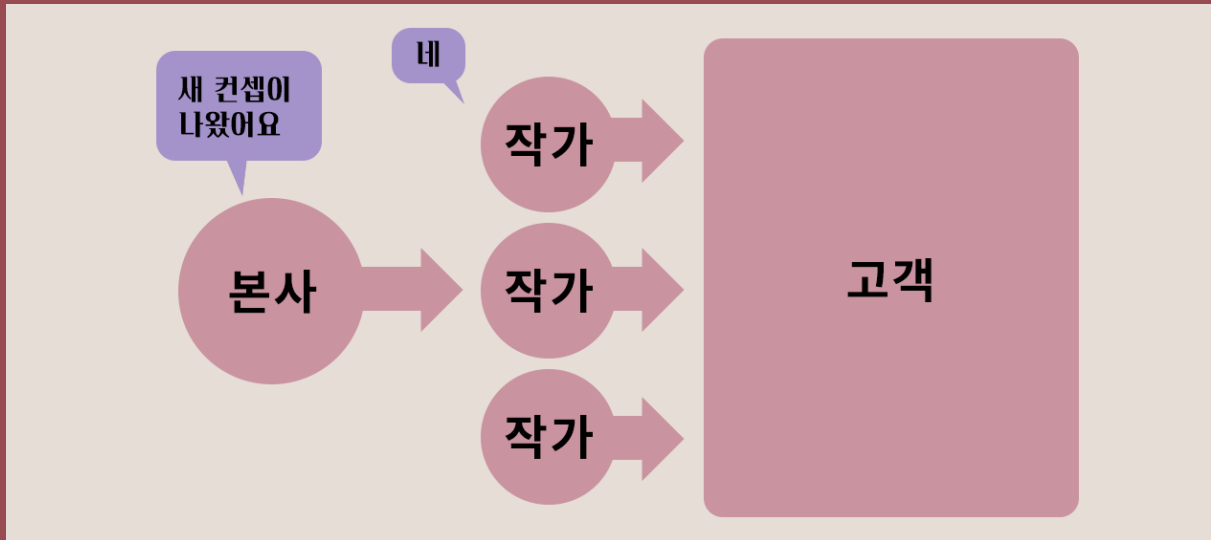
A R T W O R K S T U D I O



사진촬영 컨셉을 개발하고 고객에게 촬영서비스를 제공함  
고객이 매장에서 드레스와 악세사리를 착용하고, 공주 컨셉의 사진을 촬영하여  
지친 일상을 떠나 공주가 되는 힐링을 느끼게 하는 브랜드

## 사업 프로세스

1. 본사에서 촬영컨셉을 개발 후 마케팅 함
2. 지점 별 사진작가들이 컨셉을 동일하게 숙지 후 고객에게 촬영서비스



## 서비스 상세

1. 고객을 응대하며, 공주드레스와 악세사리를 착용시킨 후, 선택한 컨셉사진을 촬영
2. 1:1 보정으로 작가가 세밀한 보정을 들어주며 사적인 대화를 유도. 팬으로 변환



## 현재 타겟시장

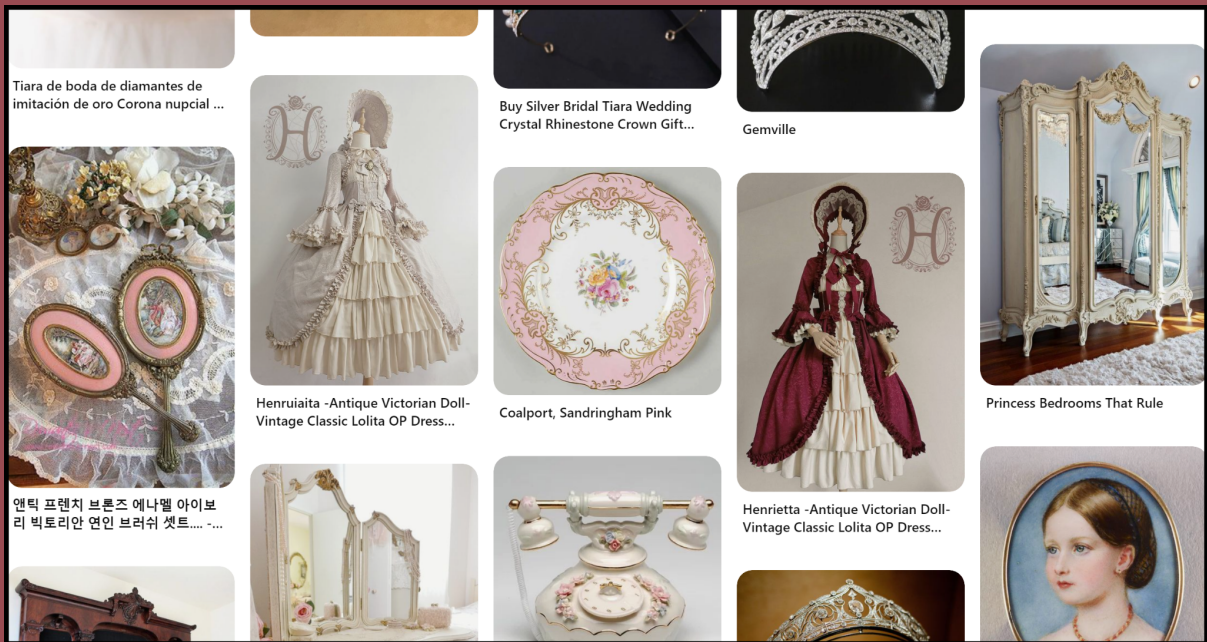
- 20~30세 여성. 각종 스튜디오에 약10만원 내외의 비용을 지출할 용의가 있으며 자신이 모델이 되어 아름다운 사진을 남기고 있는자들.
- 전체 시장규모는 연 300억 내외 정도로 추정.

## 타겟시장 특성

- 시장 규모 작음
- '화려한 퀄리티의 사진'이기 때문에 콘텐츠 바이럴이 매우 강함.

## 시장공략 상황

[ 치친 현대여성을 위한 힐링, 공주로 만들어 드립니다 ] 라는 슬로건으로 타겟시장을 공략하여 시장점유 중. '러블리엔틱' 감성으로 타 업체와 이미지 차별화



\*\* 라피아가 추구하는 이미지 방향성. '꽃과 리본이 가미된 러블리 엔틱'으로 정의함

현재 연 매출 약 7억이며 예상 시장점유율은 약 3~5%로 추정  
현재 인스타 팔로워 2.9만명 ( 2023.1기준 )

| 4월         | 5월         | 6월         | 7월         | 8월         | 9월         | 10월        | 11월        | 12월        |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 45,306,200 | 46,024,000 | 46,857,100 | 45,004,700 | 43,275,050 | 31,456,400 | 34,225,500 | 30,254,600 | 23,028,200 |
| 7,075,000  | 10,699,000 | 17,331,000 | 14,962,000 | 17,005,950 | 19,608,000 | 21,094,800 | 11,817,600 | 15,803,300 |
| 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 21,628,800 |
| 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 3,229,830  | 2,970,100  | 3,376,008  |
| 52,381,200 | 56,723,000 | 64,188,100 | 59,966,700 | 60,281,000 | 51,064,400 | 58,550,130 | 45,042,300 | 63,836,308 |

\*\* 2022년 4월부터 현재까지 실제 매출데이터

## 확장 계획

현재상황에서 시장점유율을 늘리는 것 보다는, 아래 전술을 추진

1. 객단가 높이기
2. 지점 확장

### 1. 객단가 높이기

- 헤어/메이크업 샵 연결  
현재 헤어 메이크업 샵을 따로 런칭하여, 라피아 고객 + 일반고객 대상 운영 중  
월매출 12,000,000원 정도이며 라피아는 3,000,000 내외 순수익 추가 확보 중.
- 네일샵 연결  
상기와 동일한 효과로 라피아와 함께 묶을시 시너지를 기대할 수 있음
- 에스테틱 연결  
상기와 동일한 효과로 라피아와 함께 묶을시 시너지를 기대할 수 있음
- 자사몰 구축  
쿠폰발급 / 구전(바이럴) 등의 고객관리를 도모할 수 있도록 자사몰 구축 필요  
현재도 자사몰이 있으나, 예약은 네이버예약으로 하고있어 데이터 확보가 안되며  
고객관리가 불가능함
- 제품판매 (공동구매 등)  
라피아의 인스타 팔로워는 '러블리엔틱'에 집중된 타겟들이므로,  
유사감성의 제품을 주기적으로 '인스타 공동구매'등의 콘텐츠로 추가매출을 확보 가능

#### 요약

1. 시장 규모 작음
2. '화려한 퀄리티의 사진'이기 때문에 콘텐츠 바이럴이 매우 강함.

위 두가지 특성으로 보아, 사진서비스 자체만으로 수익창출 보다는 이 사진서비스를 필두로 내세워 바이럴을 일으키는 역할을 시키며 브랜드를 PR함. 관련된 여성용 서비스를 묶어 연계하여 객단가를 올리고 현금흐름의 내부순환을 만드는 전략이 유효해보임. 따라서 라피아 브랜드에 헤어메이크업/네일/에스테틱을 넣어 연결 시키는 것은 매우 좋은 전략이 될 것으로 예상됨.

### 2. 지점 확장

작가 1인당 시간이 한정되어 있는 사업이므로, 지점당 매출의 한계가 명확한 단점이 있음. 또한 고객이 예약하여 직접 방문해야 하는 오프라인 중심구조 이므로 사업확장을 위해서는 적당한 거리에 지점확장으로 매출향상 도모필요.