

제조서비스 융합을 위한 플랫폼의 역할

카카오 홍은택 수석 부사장

Democratization of manufacturing

quoted by Barack Obama June 18, 2014 at the White House Maker Faire

누구나 만들 수 있고 소비자가 생산여부를 결정하는 시대로의 진입



kakao

메이키랩스(makielabs) 사례



kakao



kakao

3D PRINTING IN SPACE

1. Printing instructions are beamed from Earth

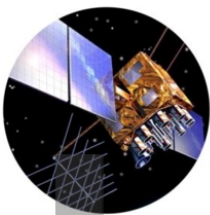
2. The Zero-G 3D Printer begins printing aboard the International Space Station



3. The printed object is removed from the printer, ready for use.

www.madeinspace.us

**MADE
INSPACE**



GPS
27만 9,366달러



화상회의
58만 6,904달러



시계
7,716달러



캠코더
2,617달러



MP3 플레이어
2,113달러

...



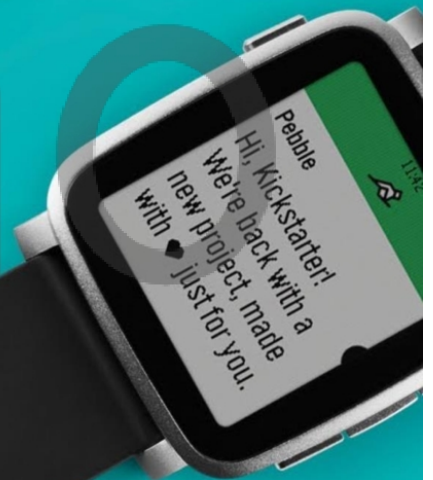
스마트폰 한대의 가치는 90만 달러?

‘무료화’

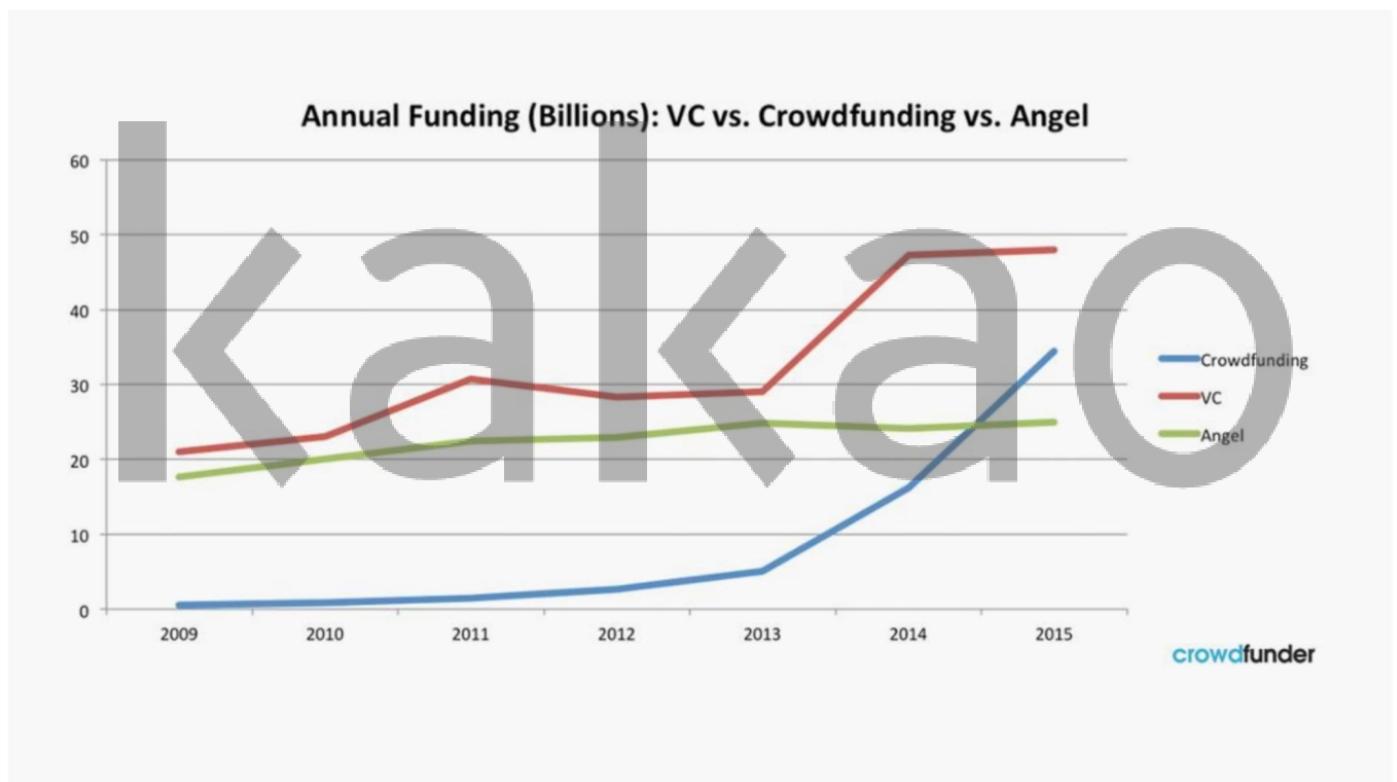
클라우드 펀딩 성공 사례 : 페블 워치

목표금액 10만 달러
결과는 1026만 달러

kakao



크라우드 펀딩, 벤처 캐피털을 제칠까



kakao



아디다스 Speedfactory

23년 만에 독일 생산 재개
신발 스타일, 깔창, 소재, 색깔까지 맞춤형
생산에서 배송까지 기존 6주에서 24시간으로
급변하는 트렌드 대응. 재고 부담 Zero
단 10명이 연간 50만 켤레 생산



threadless KIDS! As always, \$5 US and \$10 International shipping English Help Hi, tkane9 Account Logout

yo! **THREADLESS** Shop Participate Community Info Search Tees

Squirrel Activity by tkane9



5
4
3
2
1
0

I'd buy it...
\$ as a tee!
\$ as a print!

The stats
In the running for 6 more days
Submitted on: Aug 27 '10
Scored by: 108 people
Comments: 11 comments
Final average score: **Hidden for now!**

SKIP THIS without scoring

Share this design:
Tommy Kane, Kim Tran, and 10 others like this · Unlike

Tweet 1

Link to this design!

About my design by tkane9 Watch this | My watched designs

kakao



MAKERS with kakao

kakao

메이커스는 100개 미만 소수의
제품을 엄선하여, 판매하는 서비스입니다.

주문 기간은 1~3주로 탄력적이며,
기간 내내 메인에 고정 노출됩니다.

(탭, 카테고리, 검색, 롤링 등...
집중이 분산되는 일반 커머스와는 차별적인
효과를 경험하실 수 있습니다.)



메이커스 고객은 인당 구매액
평균 6.8만원으로, 누적 구매자수는
약 10만명입니다.

매주 400만명 이상 유입,
50%의 이상 지속적인 재방문합니다.



메이커스 파트너의 실제 VOICE 입니다.

자사몰 판매증가, 브랜드 인지도 상승, 해외 진출 등 부가적 효과도 경험한 일부 사례입니다.

“

메이커스에서 꽃물 에센스를 판매하고 나서, **자사몰의 판매량도 30%가 증가**하였습니다. 부가적인 **브랜드 인지도 상승**까지도 경험할 수 있었습니다.

- 'Dr.Flora'

“

비용 부담 때문에 새로운 제품라인을 출시할 지 망설이고 있었는데 메이커스를 통해 시제품만으로도 너무 반응이 좋아서 **지금은 저희의 주력상품으로 판매**하고 있습니다.

- '로우로우'

“

오프라인 매장에서 몇달이 걸릴 판매량을 한주만에 팔았어요.

- 자전거 체인 시계 제작, 업사이클링 파트너 '리브리스'

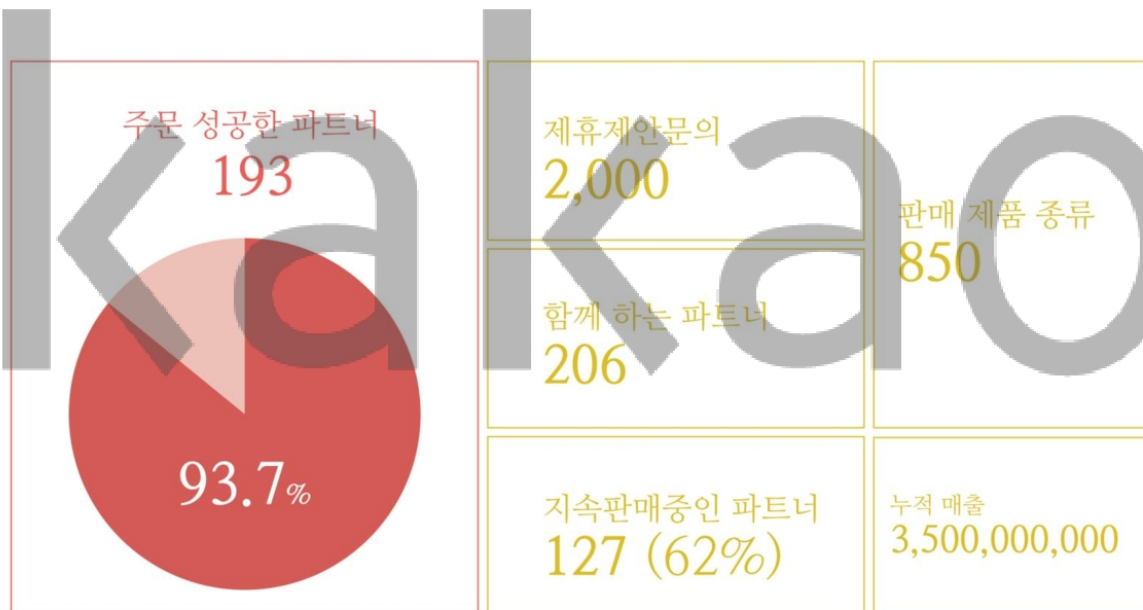
“

시제품만 만들고 막막했는데 메이커스를 통해 제품도 출시하고 이제는 **해외 수출까지 진행**되고 있어요

- 실크 볼 초커 목걸이 '비다늘'

메이커스 파트너의

주문 성공률은 90%를 육박하며, 지속적으로 진행되는 파트너는 약 62% 입니다.



2016.02.16 론칭 - 2016.10 기준

판매 방식은 주문량에 기반하여 생산하는 ‘주문 후 생산’ 방식과 마케팅 목적으로 진행하는 ‘선공개’ 방식이 있습니다.

주문 후 생산

생산에 필요한 최소 수량에 도달하면, 주문량만큼 생산하는 방식

- 즉시 제작 방식 : 주문량이 1개 이상이면 제작 진행
- MOQ 도달 방식 (Minimum Order Quantity) : 생산에 필요한 최소 수량에 도달하면 제작 진행

위 두가지 방식 모두 LOQ (Limited Order Quantity), 즉 ‘생산 가능한 최대 수량’을 설정해야 하며, 이는 생산 및 배송시간을 감안하여 책정하시면 됩니다.

선공개

신제품 판매 및 시장반응 확인 등 마케팅 목적으로 진행

- 이미 생산에 착수하였거나,
- 타 판매 채널에서 판매를 고려하고 있는 경우 등

선공개외의 경우, 홀드백 정책이 있습니다. (배송 완료 후 2주 후, 타 채널 판매 가능)

프로세스는

MOQ 이상 주문이 발생하면 결제액의 50%를 선지급하며,
단발성 프로젝트가 아닌, 지속적인 주문/생산구조를 지향합니다.



메이커스가 고객에게 제공하는 VALUE

NOVELTY

다른 곳에서 만날 수 없는 유니크함

FRESHNESS

주문 즉시 생산하는, 혹은 이제 막 시장에 풀리는

PREPARENESS

필요한 시점에 받아 볼 수 있게 미리 준비하는

메이커스 고객이 체감하는 VALUE

DISCOVERY

"상품이 유니크하고 주문제작이라 개성있어 보였어요"

PARTICIPATION

"제품생산여부, 투표를 통한 제품 타입 선정, 체험단 등... 참여로 결정이 되네요."

PRIDE

"소상공인을 도울수 있고, 신선한 아이템이라 좋습니다"

[미리준비 기획전]

배송까지 오래 기다리는 게 아닌, 필요한 시점에 받아볼 수 있도록 미리준비 기획전 진행.
대규모 수요 조직화로 매출/주문 건수 상승.

FEATURE 진화 1. 미리준비

01 JAN. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	02 FEB. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	03 MAR. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	04 APR. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	05 MAY 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	06 JUN. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
07 JUL. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	08 AUG. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	09 SEP. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	10 OCT. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	11 NOV. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	12 DEC. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

#새해 #발렌타인데이 #화이트데이 #졸업입학 #봄맞이 #여름휴가 #장마
#추석 #가을 #할로윈 #빼빼로데이 #수능 #동지 #크리스마스 #겨울 ...

주요 이벤트 시점에 맞춰, 받아 볼 수 있도록,
미리미리 준비할 수 있는 기획전을 진행.

이벤트 시점보다 약 1~2달 먼저 주문을 시작하여,
주문량만큼만 생산/배송하는 기획전으로, 미리 예측하지
않고 제작하기에, **낭비없는 시즌 물품 생산이 가능합니다.**

[미리준비 기획전]

배송까지 오래 기다리는 게 아닌, 필요한 시점에 받아볼 수 있도록 미리준비 기획전 진행.
대규모 수요 조직화로 매출/주문 건수 상승.

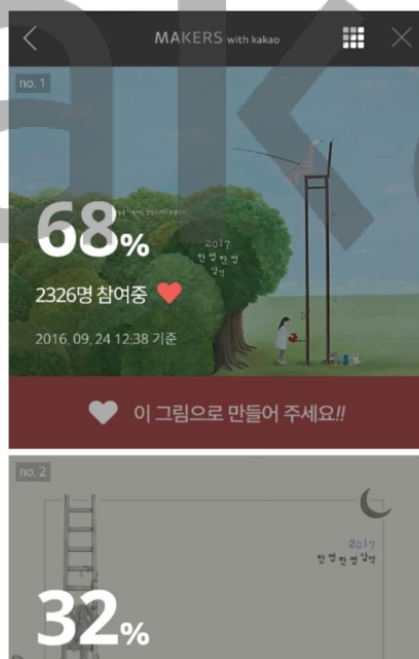


[투표 기능]

제품의 타입을 결정하는 이용자 참여형 Feature로, 제품을 만들어가는 과정을 함께함으로 구매 전단계 수요부터 형성, 이를 통해 구매 필연성을 높이고자 함.

FEATURE 진화 2. 투표기능

사전투표



현재 판매중

The screenshot shows the 'MAKERS with kakao' app interface for a product page. The title is '한뼘한뼘 성장하는 2017년을 위해' (For the 2017 growing Hanbunhanbun). Below the title, it says '고단한 현대인들을 포근한 그림과 글로 위로한 따뜻한 책 '한뼘한뼘'이 2017년 달력으로 찾아옵니다. 작가 강예신이 1월부터 12월의 그림을 직접 골랐고, 달력의 표지는 메이커스에서 투표를 통해 선정돼 작가와 메이커스의 친구들이 함께 완성한 뜻깊은 달력입니다. '한뼘한뼘' 책과 탁상용 달력이 세트로 구성되어 2017년 한해를 위안으로 가득 채워줍니다. 한뼘한뼘 달력을 넘기다보면 어느새 우뚝 자란 마음의 근육이 만져질지 모릅니다.' (A warm book 'Hanbunhanbun' that comforts modern people with warm drawings and text is coming as a 2017 calendar. Author Kang Yesin selected the drawings from January to December, and the calendar cover was selected through a vote on the Maker's platform. It is a meaningful calendar completed by the author and the Maker's friends. 'Hanbunhanbun' book and desk calendar are included in the set, filling 2017 with comfort. As you turn the pages of the Hanbunhanbun calendar, you may feel the muscles of your heart growing up.) Below the text, there is a red button with a heart icon and the text '128명 주문중' (128 orders).

kakao

[체험 상품]

직접적인 상품의 체험이 구매 결정에 도움이 되는 제품군을 선별하여,
체험단 및 체험 제품 판매를 진행.

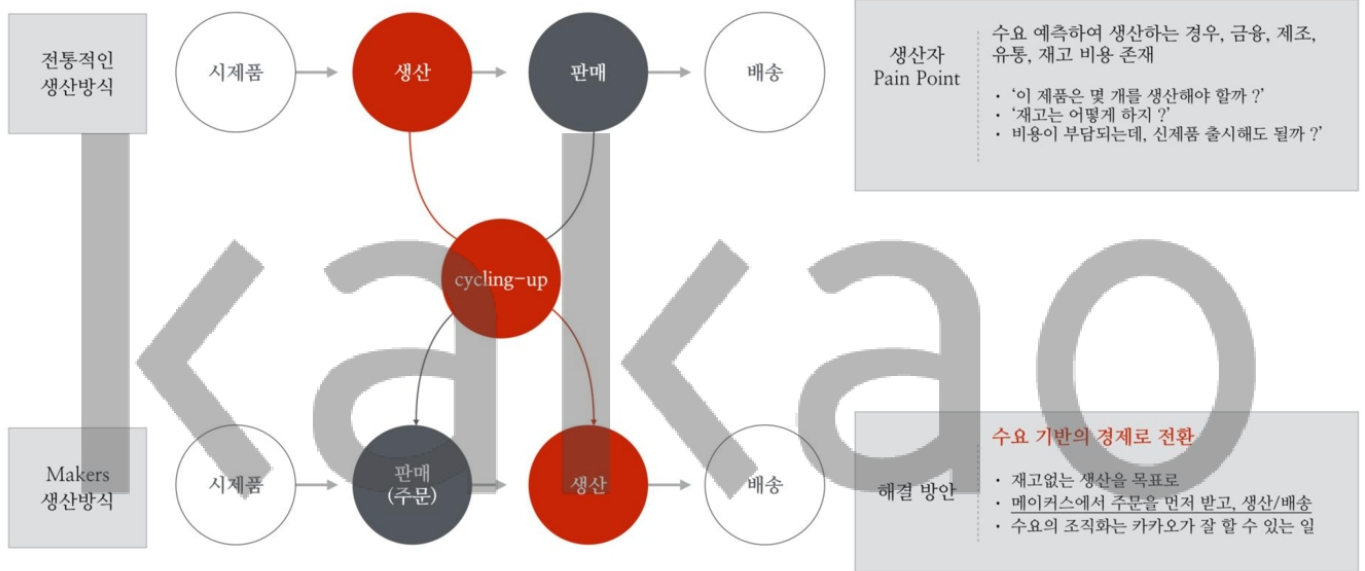
M.Tester 여러분의
제품사용후기를
들려주세요!...

M.Tester란?

메이커스에서 처음 공개되는 신제품을 가장 먼저
사용해보고 솔직한 후기를 나눠주실 분들의 명칭입니다.
구매를 망설이는 분들 뿐만 아니라 더 좋은 제품을
개발하고 싶은 제조사에도 큰 도움이 됩니다.

FEATURE 진화 3. 체험상품

- 이용자에게는 좋은 제품을 먼저 사용해보는 경험을 제공,
양질의 후기를 획득하는 Flow
- 생산자에게는 본 제품 판매 유도가 가능한 사전마케팅
TOOL 제공



재고없는 생산으로 패러다임 전환

이용자 기반이 튼튼한 카카오에서 실험하고 있는 서비스로, 선주문 후생산하는 사이클링 업을 지향하고 있습니다.

[메이커스 진행 제품 살펴보기]

메이커스 메인의 최 하단 '지난주차 상품보러가기' 클릭

kakao



산약초 차 생산, 소산원
대표 주필

저희는 15년째 자연의 농산물과 약초, 산약초를 이용해서 30여가지 제품을 만들어 오고 있습니다.

처음 메이커스와 진행할 때는, 사실 반신반의했습니다. 게다가 더위가 시작되는 시기에는 차를 마시지 않으니, 별다른 기대감도 없었습니다.

그런데, 하루 만에 완판되고, 추가주문까지 수월하게 완판되는 고무적인 경험을 하게 되었고, 그 덕에 숨이 턱까지 차 오는 여름 시즌의 큰 고비도 잘 넘길 수 있었습니다.

만드는 것이 쉬운 소상공인에게 제일 힘든 게 유통과 알리는 것인데, 좋은 기회 주셔서 감사합니다.

더 좋은 제품을 만드는데 전력 질주 할 수 있도록 앞으로도 이런 기회가 지속되기를 부탁드립니다.

8월25일, 카카오-중소기업청 유통분야 상생 협력을 위한 업무협약식에서

kakao



백조 커피 드리퍼 제작, 메가크리에이트
대표 천안

kakao

커피 드리퍼는 90%이상 일본 제품이 차지하고 있어, 국내 제품이 자리잡기 어려운 시장입니다. 박람회를 가더라도 국내 유통업체들이 일본 제품만 홍보할 정도로요.

그러던 중, 메이커스와 진행하며 좋은 성과를 내었고, 커피 프랜차이즈 매장의 취급 문의를 받게 되어, 국내 400여개 및 중국 수십 개 점포에 제품을 진출하는 계기를 맞게 되었습니다.

이렇듯, 소상공인들의 판로 확보에 도움이 되고 있습니다. 메이커스를 활용한다면, 얼마든지 판매할 수 있다는 자신감을 얻게 되었습니다.

8월25일, 카카오-중소기업청 유통분야 상생 협력을 위한 업무협약식에서

PARTNER'S VOICE



허니홍삼 제작, 한국인삼명가
대표 김상섭

kakao

메이커스와 함께 진행하면서, 가장 짧은 시간에 큰 성과를
본 업체가 아닐까, 싶습니다.

꿈이 꿈이 되지 않고, 앞으로 길이 되었으면 좋겠고,
상생과 협업을 통해 이루어 나갈 수 있는 길이 있다고
생각합니다.

8월25일, 카카오-중소기업청 유통분야 상생 협력을 위한 업무협약식에서



농산 가공물 판매, 푸르농
대표 박지은

kakao

저희는 농산물을 가공하여 먹기 편하게 제조해서 만들어 판매하는 회사로, 대부분의 스타트업 기업이 그러하듯, 인력이 부족하여 새로운 채널 입점을 협의하고 진행하는 것이 부담스러운 상황이었습니다.

그런데, 메이커스의 경험있는 분들과 진행해보니, 사람이 부족한 상황을 신경 안 쓰고 진행할 수 있었고, 새로운 제품이 나왔을 때도 입점과 마케팅에 대한 부담이 적었습니다.

사실, 처음에는 대기업이 이런 채널까지 만들었다는 생각에 부정적이었습니다. 하지만 이렇게 진행해보니, 카카오가 새로운 비즈니스 모델을 만들었을 뿐 아니라, 의미도 만들어가고 있다는 생각을 하게 되었습니다.

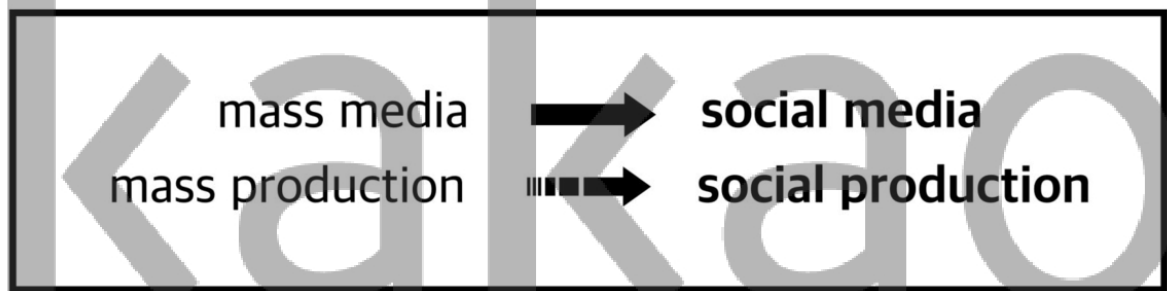
이런 기회를 준 것에 대해 감사드리고, 계속 유지되었으면 좋겠습니다.

8월25일, 카카오-중소기업청 유통분야 상생 협력을 위한 업무협약식에서



1436~1446





제휴 문의

IT/가전 : makers_it@kakaocorp.com

식품 : makers_food@kakaocorp.com

리빙 : makers_living@kakaocorp.com

패션/뷰티 : makers_style@kakakocorp.com

업사이클링 : makers_upcycle@kakaocorp.com