

Style Seller

Live Commerce Proposal

Collaboration with IP Contents

Creating and Finding Value for Brand
with Influencers and Creators

Make New Way

Influencer

인플루언서

Live Commerce

라이브 커머스

성공적인 라이브 커머스를 위한 스타일셀러의 인플루언서 연계 전략

- 1) 사전 홍보를 통한 트래픽 극대화
- 2) 인플루언서의 진실된 후기를 통한 구매 전환 극대화

Review & Live Commerce

뷰티 크리에이터 진솔한 후기 콘텐츠와 이를 연계한 라이브 커머스

뷰티 - 색조

- 전문성 있는 How To 영상
 - 1) 상황별 메이크업 (소개팅, 출근길 3분 등)
 - 2) 피부톤, 얼굴형에 맞는 메이크업
- 비교 리뷰, 제품 테스트
 - 1) 제품 발색, 지속력 비교
 - 2) 성능 테스트 (온도별 제형, 발림성 등)



3분 메이크업



비교 리뷰

뷰티 - 기초

- 브랜드 커뮤니케이션 - 일상 속 노출
 - 1) 일상 V-log 속 장기적인 노출
 - 2) 본인이 직접 사용하는 제품 인증
- 단기 프로모션 - 사용 후기, 특징 리뷰
 - 1) 타 제품과의 솔직한 비교 후기
 - 2) 제품만의 특징 리뷰



V-log 일상 노출



사용후기, 특징

Review & Live Commerce

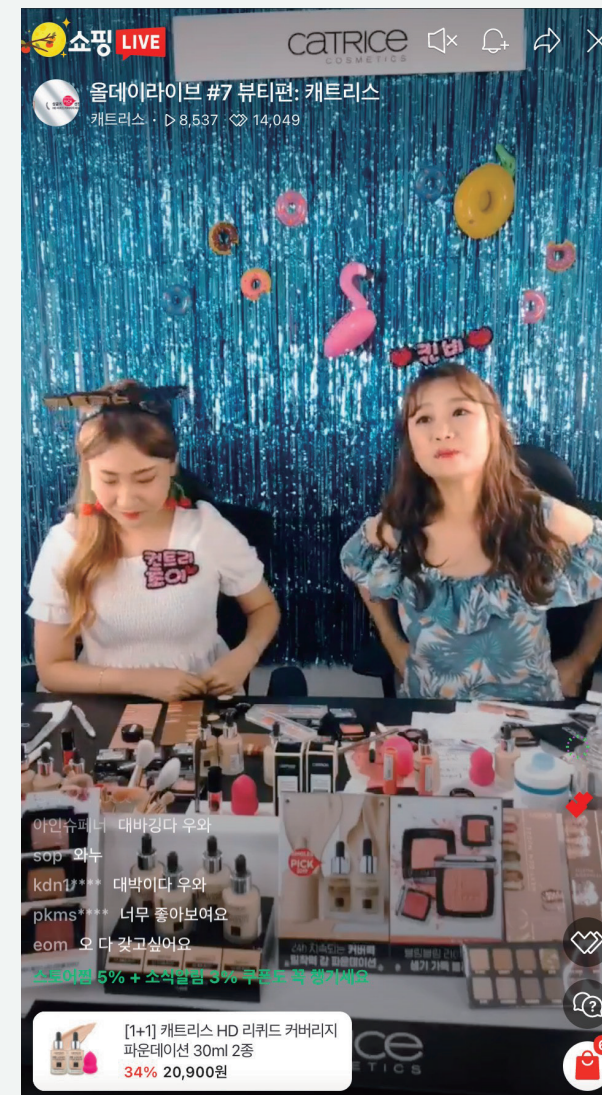
뷰티 라이브 장기 커뮤니케이션 마이크로 인플루언서 & 단기 프로모션 메가 인플루언서

캠페인

- 인플루언서 브랜드 앰배서더 (3~4명)
 - 1) 목적 - 신규 브랜드, 신규 라인(상품) 런칭
 - 2) 형태 - 주기적인 협업을 통한 브랜드 알림
 - 3) 기타 - 온/오프라인 행사, 협찬 영상 제작
- 주별 정기적인 라이브 커머스 편성
: 앰배서더 인플루언서들의 자유로운 조합

프로모션

- 인플루언서 프로모션 콜라보레이션
 - 1) 목적 - 제품 광고 진행 후 프로모션 진행
 - 2) 형태 - 인플루언서 한정 프로모션 혜택
 - 3) 기타 - 외부 채널을 통한 사전 마케팅
- 사전 홍보를 통한 특집 라이브 커머스
: 홈쇼핑 기획 PGM 형태의 라이브쇼



정기 라이브



버라이어티쇼

Review & Live Commerce

크리에이터 리뷰 크리에이터의 진솔한 후기 콘텐츠와 이를 연계한 라이브 커머스

일반 식품

- 오프라인 기반 밀키트 - 맛집 탐방
 - 1) 오리지널 지점 방문 리뷰
 - 2) 밀키트 구입 후 리뷰
- 단기 프로모션 - 사용 후기, 특징 리뷰
 - 1) 타 제품과의 솔직한 비교 후기
 - 2) 제품만의 특징 리뷰



맛집 밀키트



비교 리뷰

건강 식품

- 브랜드 커뮤니케이션 - 일상 속 노출
 - 1) 운동, 일상 등의 V-log 속 장기적인 노출
 - 2) 본인이 직접 사용하는 제품 인증
- 전문가(약사, 의사)의 성분 분석
 - 1) 타 제품과 성분 함량 비교
 - 2) 효율적인 제품 섭취 방법



V-log 일상 노출



전문가 분석

Review & Live Commerce

크리에이터 리뷰 크리에이터의 진솔한 후기 콘텐츠와 이를 연계한 라이브 커머스

먹방 라이브

- 크리에이터 먹방 라이브

- 1) 목적 - 식욕 자극을 통한 구매 유도
- 2) 형태 - 메인 시간대 방송 편성 및 진행
- 3) 기타 - 밀키트 활용 요리법 공유

- 라이브 한정 혜택

: 세일, 추가 증정 등을 통해 충동 구매 유도

전문 게스트

- 전문가가 출연하여 설명하는 라이브

- 1) 목적 - 제품 신뢰도 향상 및 지식 전달
- 2) 형태 - 제품에 대한 정확한 정보와 복용법 전달
- 3) 기타 - 건강 관련 QnA 코너를 통한 고정팬 확보

- 의사, 약사 등 다양한 전문가들과의 협업

: 건강 전문 브랜드로서의 독보적인 위치 구축



먹방 라이브



전문가 게스트

Review & Live Commerce

크리에이터 리뷰 패션 스타일링 제안이나 리빙, 주방 인테리어 리뷰를 통한 심미적인 구매 욕구 자극

패션 룩북

- 목적에 맞는 코디 제안

- 1) 시즌별 믹스앤 매치
- 2) 목적에 따른 스타일 제안

- 컨셉 스타일링

- 1) 패션 아이템을 활용한 포인트 코디
- 2) 커플 스타일 제안 룩북



시즌별 믹스앤 매치



패션 아이템 활용 코디

생활 주방

- 인테리어 소품 리뷰

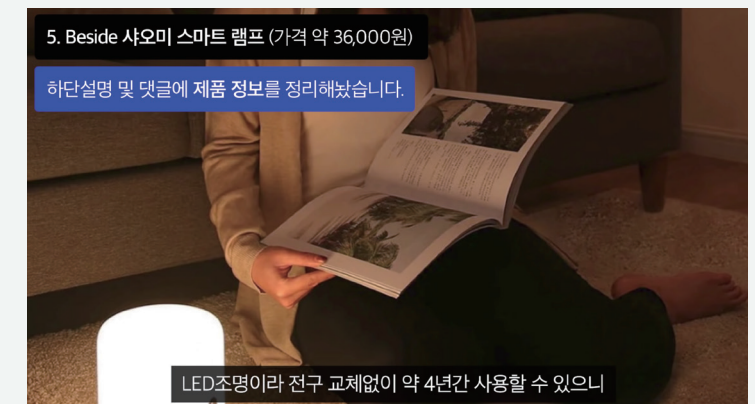
- 1) 주방 용품 디테일 리뷰
- 2) 생활, 인테리어 리뷰

- 사 볼만한 제품 리스트

- 1) 삶의 질을 높여주는 아이디어 상품
- 2) 활용하기에 좋은 가성비 좋은 상품



인테리어 소품 리뷰



사 볼만한 제품 리스트

Review & Live Commerce

크리에이터 리뷰 패션 스타일링 제안이나 리빙, 주방 인테리어 리뷰를 통한 심미적인 구매 욕구 자극

코디 제안쇼

- 룩북 코디 제안

- 1) 목적 - 스타일링 제안을 통한 구매 유도
- 2) 형태 - 상황별, 목적별 코디 및 활용법 제안
- 3) 기타 - 사이즈 제안

- 라이브 한정 혜택

: 세일, 추가 증정 등을 통해 충동 구매 유도

세트 제안

- 인테리어 소품, 그릇 세트 제안

- 1) 목적 - 세트 구성을 통한 인테리어 제안
- 2) 형태 - 구성품 개별 리뷰 및 활용 제안
- 3) 기타 - 홈 인테리어를 바꾸는 선택

- 라이브 특가 구성

: 라이브에서만 구입할 수 있는 혜택 구성 강조



룩북 코디



인테리어 제안

PPL & Live Commerce

드라마 PPL MZ가 좋아하는 웹드라마, 유머스러운 콩트나 상황극과 연계한 라이브 커머스

단독 PPL

- 상품 단독 PPL

- 1) 상품을 소재로 1분 내외 활용
- 2) 상대적으로 적은 금액과 낮은 집중도

- 브랜드 콘텐츠

- 1) 상품을 주제로 전체 에피소드 구성
- 2) 상대적으로 높은 금액과 강한 집중도



화장품 PPL



오프라인 스토어 브랜드 콘텐츠

기획전 연계

- 브랜드 콘텐츠

- 1) 메인 상품 - 1개
가장 집중도 높은 소재로 활용
- 2) 서브 상품 - 3~4개
단순 노출, 언급 등 낮은 집중도
- 3) 브랜드 특별전 - 상품 3~4개
브랜드 중심 다양한 상품 노출 (메인, 서브)



플랫폼 홍보



상품 노출

PPL & Live Commerce

드라마 PPL MZ가 좋아하는 웹드라마, 유머스러운 콩트나 상황극과 연계한 라이브 커머스

특집 라이브

- PPL 연계 특집 라이브

- 1) 목적 - 드라마 팬들의 라이브 트래픽 유입 극대화
- 2) 형태 - 드라마 주인공이 출연하여 상품 홍보
- 3) 기타 - 드라마에서 직접 사용했던 후기 강조

- 드라마 세계관 활용

: 드라마 캐릭터로서 특색 있는 방송 진행

- 네이버 쇼핑 라이브

- 1) 단독 PPL 상품은 브랜드 자사몰에서 진행
- 2) 2개 이상의 상품을 판매하는 기획전은 스타일셀러 채널에서 진행

- 추가 마케팅 진행

- 1) 사전 홍보를 위한 SNS, 블로그 및 네이버 마케팅 구좌 부킹 가능



짧은대본 PPL 라이브 실제 진행 사례

Show Host & Live Commerce

전문 쇼호스트

전문 쇼호스트와 장기적인 파트너십의 라이브 커머스

공구 연계

- 단기 공구 라이브 연계

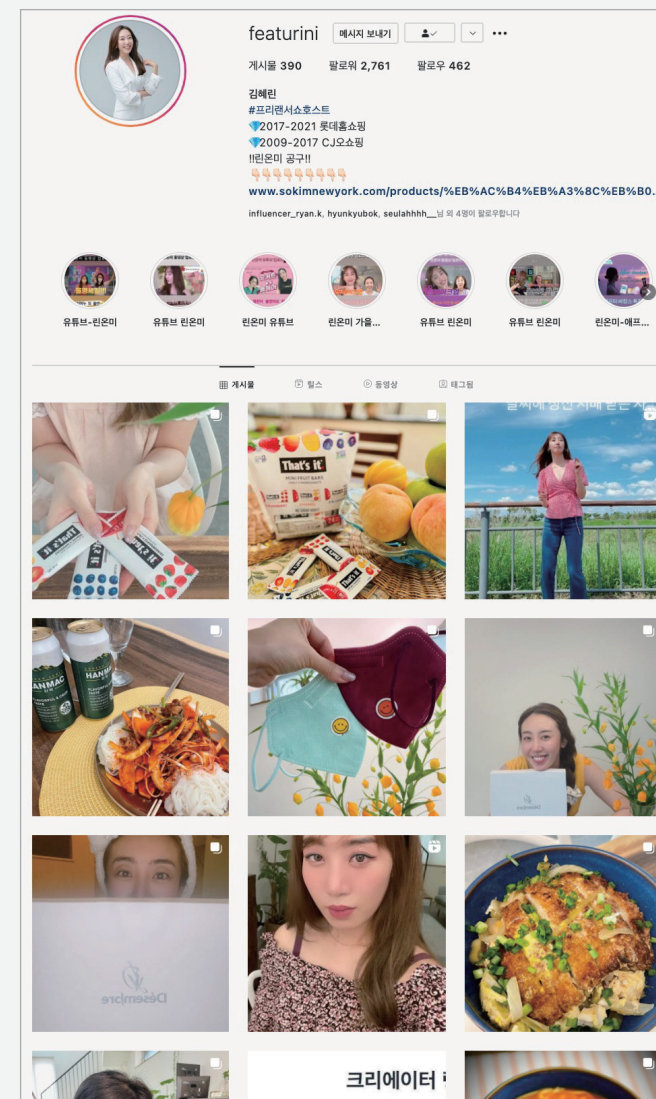
- 1) 목적 - 상품 집중도 높은 홍보와 공구 진행
- 2) 형태 - 단시간 많은 콘텐츠 업로드 (1일 1~2회)
- 3) 기타 - 시기를 맞춰 3명 이상 동시 진행

- 장기 단독 매칭 라이브 연계

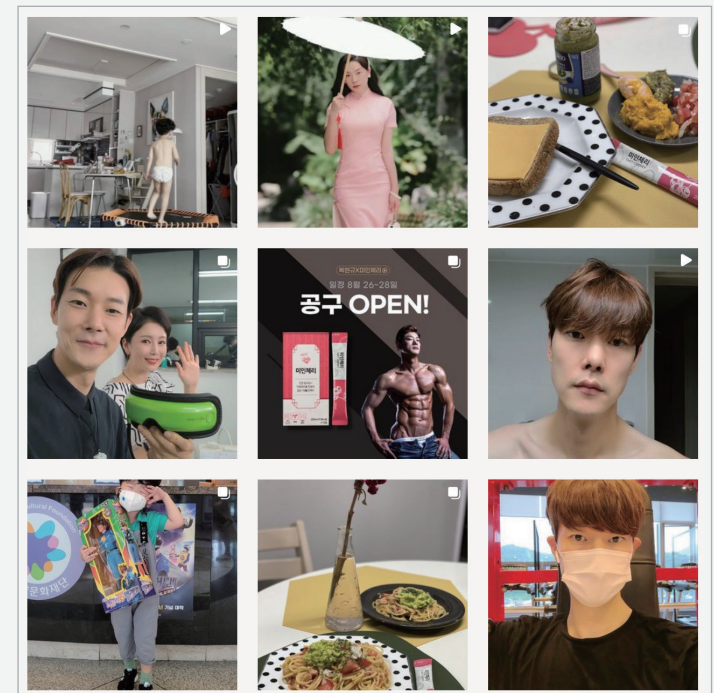
- 1) 목적 - 1인 단독 매칭을 통한 장기 판매
- 2) 형태 - N차수 공구 + 특집 라이브
- 3) 기타 - 주변인 게스트를 활용한 마케팅 활성화

- 상품 전문 쇼호스트들과의 파트너십 구축

: 라이브 플랫폼(네이버, 그립 등)을 벗어나.
유튜브, 인스타 등을 통해 고객들과의 유기적인
커뮤니케이션 및 마케팅 진행



다양한 상품 매칭



다양한 상품 매칭