



Campus CEO II 발표  
**남성 뷰티 코디네이터 사업 계획서**

2013210063 컴퓨터학과 문기준  
2015170063 화공생명공학과 오원석  
2017120220 경영학과 김상호  
2018250464 보건정책관리학부 복경헌

**BEFORE**



**AFTER**



“ 내 게 맞 는 스타 일 은 뭘 까 ? ”

*We Customize Your Own Beauty*

**BEAUTY MANSIDE**

# Problem

“상품들이 너무 많아서  
뭐가 저한테 어울리는지  
감이 안 와요.  
일일이 구매 후기  
보는 것도 귀찮고요.”



“꾸미는게 너무 귀찮아요.  
내일 어떻게 꾸밀지  
고민하는 것도  
하루이틀이지  
누가 좀 대신 이렇게 해라  
해줬으면 좋겠어요.”



“남자도 이젠 여자처럼  
꾸미는 시대라고 하는데  
뭘 알아야 꾸미죠.  
무턱대고 사도  
어떻게 쓰는지 몰라서  
잘 안 쓰게 되더라고요.”



“주변에서 괜찮다고 하는  
상품 위주로 시도 하는데  
항상 저한테  
안 어울리더라고요.”

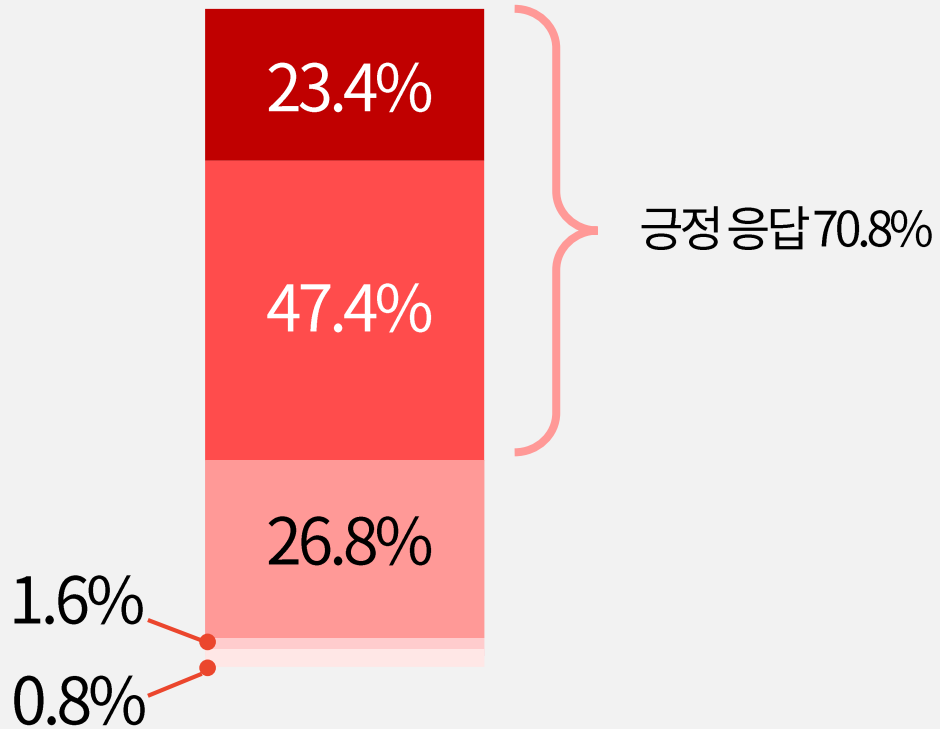


## Self Styling에 대한 남자 대학생들의 고민

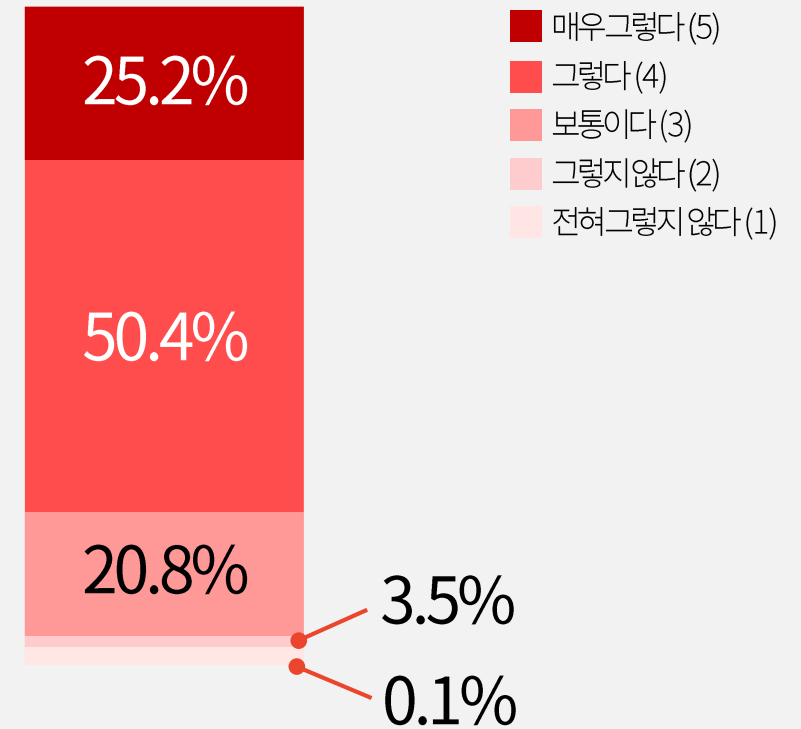
\*구글 설문지를 통한 분석 (131명의 문답결과)

# Problem

남자들도 뷰티 제품을 통한  
자기 관리가 필요하다고 생각한다



뷰티 제품을 구매한 후  
마음에 들지 않거나 잘 안쓰게 된 경험이 있다



\*구글 설문지를 통한 분석 (131명의 문답결과)

# Problem

NEEDS

BUT

STYLE & TREND



INSIGHT

남성 뷰티 상품에 대한 정보

+

트렌드에 맞는  
자신의 스타일

찾기 어렵다



[ 남성 맞춤 종합 뷰티 코디네이터 ]



# Solution



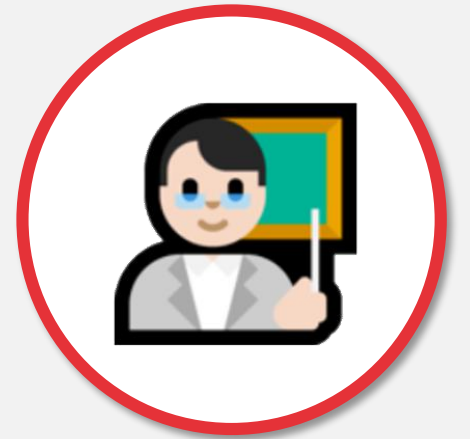
프로필 입력



리포팅

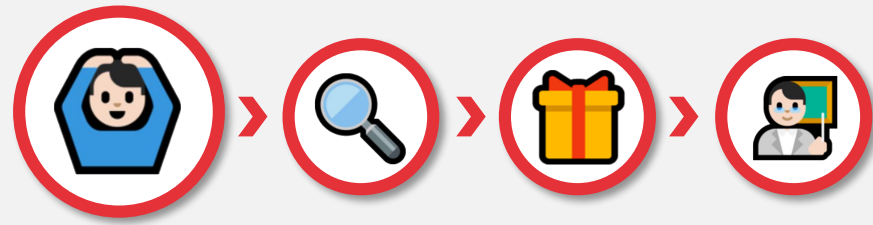


당신을 위한 제품



애프터 케어

# Solution

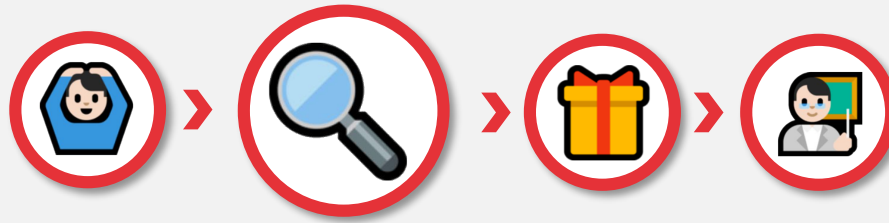


## 프로필 입력

- ▶ 신체적 특징
- ▶ 피부타입
- ▶ 모발 상태
- ▶ 특별히 보완하고 싶은 부분
- ▶ 자신의 전신 사진



# Solution



## 리포팅

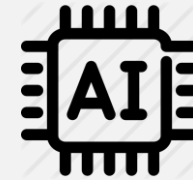
### 초기



전문 스타일리스트들을  
통한 분석



### 후기



Basic

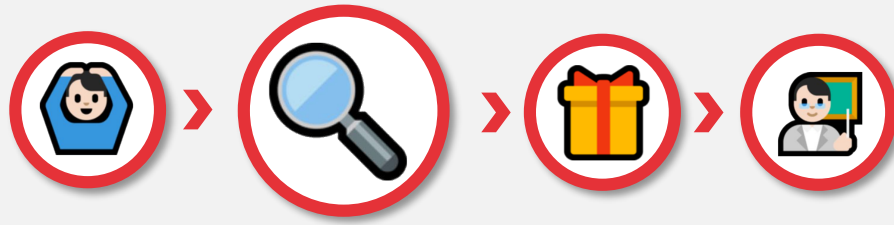
인공지능을 통한  
추천 시스템



👑 Premium

전문가의 1대1  
스타일링

# Solution



리포팅

## 개인 맞춤형 상품 리포팅



# Solution



## 제품 선택 및 배송



제품 선택



포장

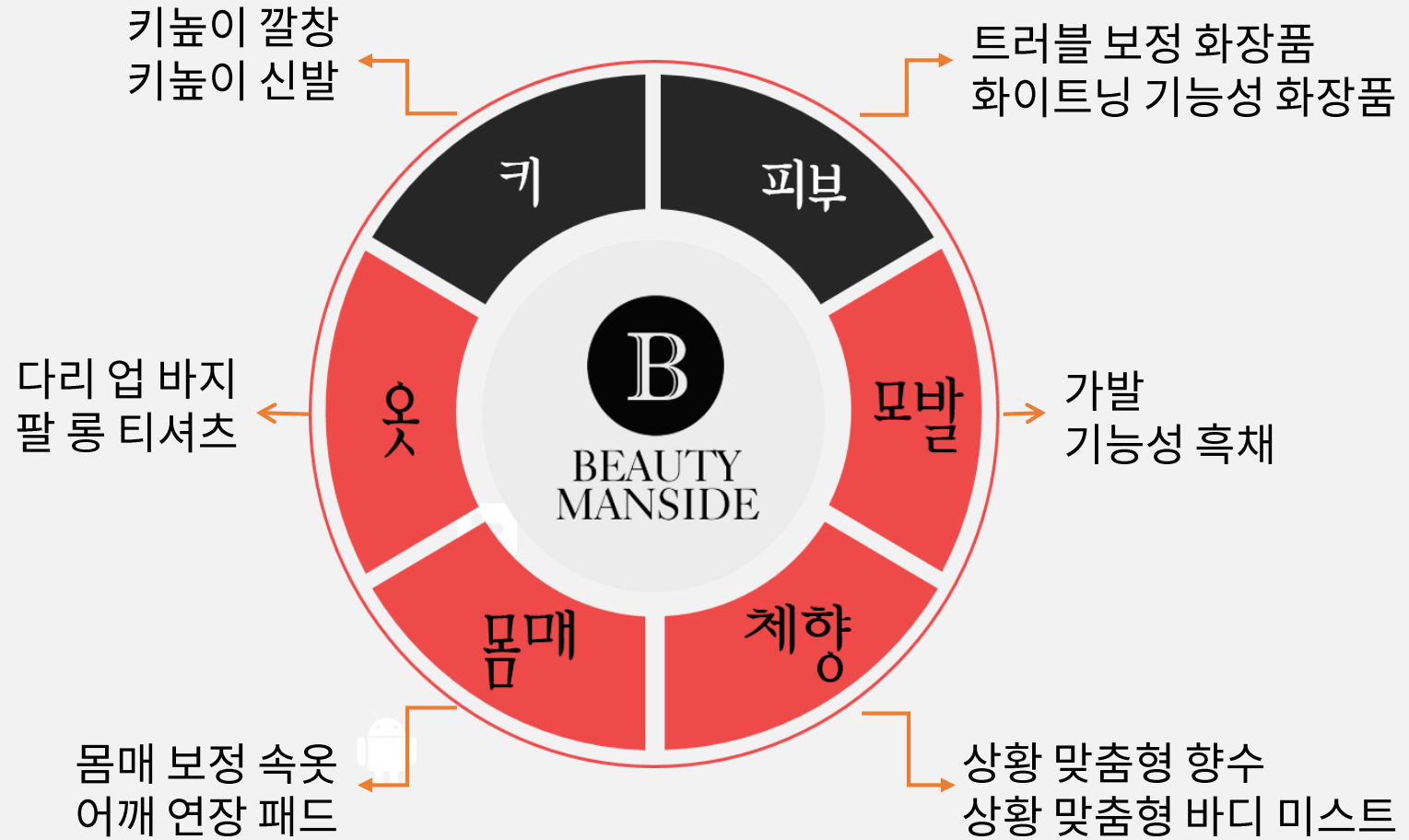


배송

# Solution



## 당신을 위한 제품



# Solution



## 애프터 케어

# 카카오 플러스 친구를 통한 After Care 스타일링 서비스

구매 상품에 대한 안내

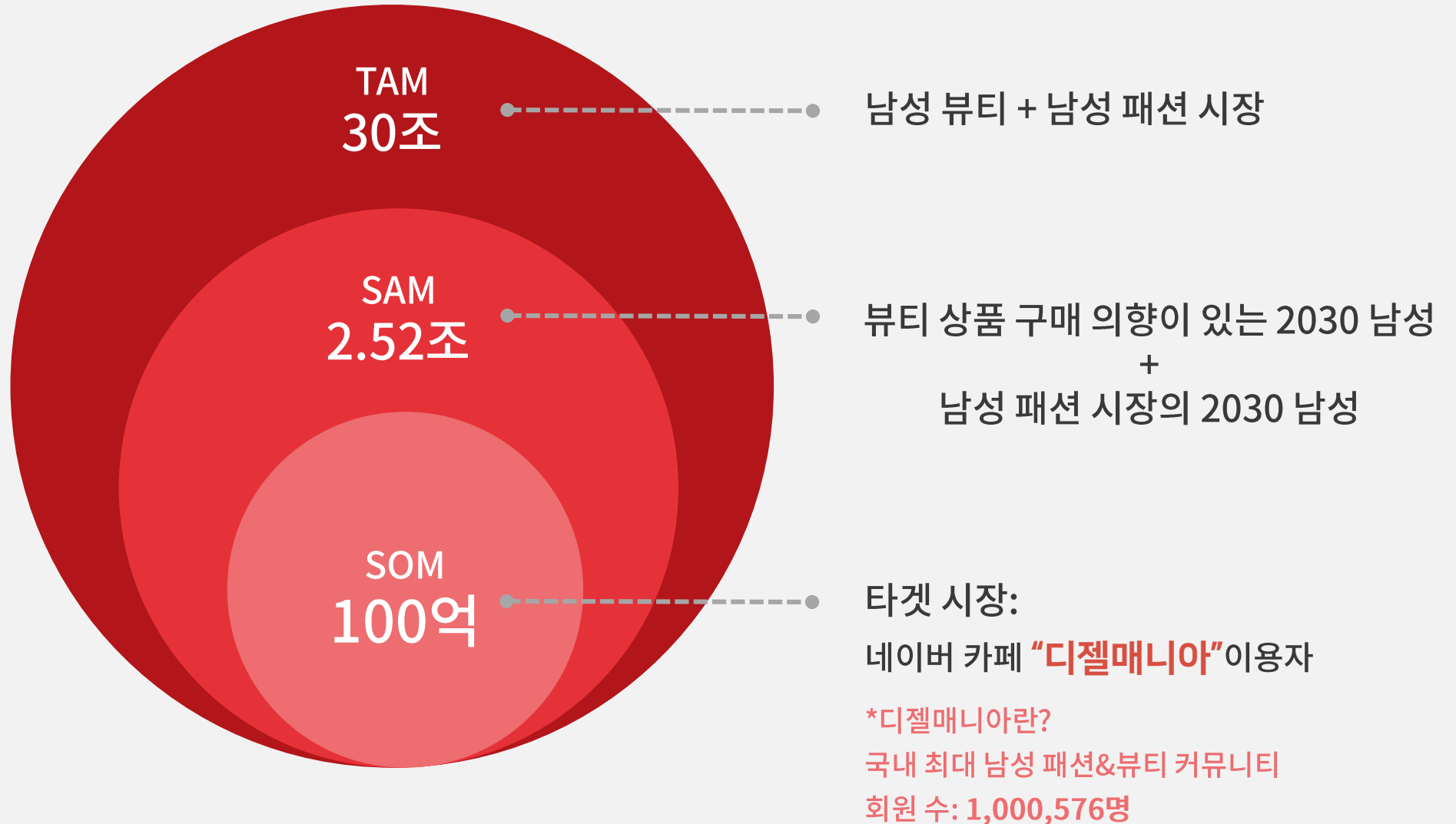
+

종합적인 스타일링 관리

### After Care 스타일링 서비스



# Market Size





# Competition

## 남성 종합 스타일 코디 서비스는 부재

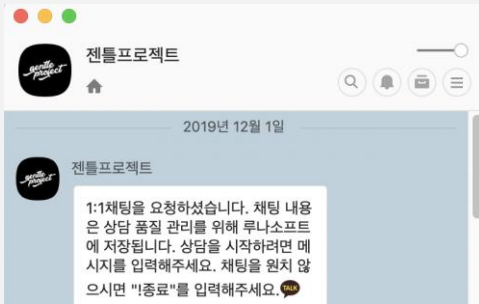
\*선정 기준: 각 상품 온라인 시장의 Market Share 30% 이상의 두 브랜드 선정

항목	뷰티 맨사이드	젠틀 프로젝트	무신사	대다수의 쇼핑몰
제공 상품	의류 + 화장품	화장품	의류	-
맞춤 서비스	최상	하	상(핏 가이드)	하
사후 관리	최상	상	하	하
정보 제공	최상	상	상	하
엄선된 제품	상	상(면도)	중상(편집샵)	하

시장 선점 전략

# Competition

## 젠틀 프로젝트



▶ 카카오톡을 통한 사후 관리



▶ 제품 사용 가이드 영상 제공



▶ 면도 제품에 특화

**BUT**

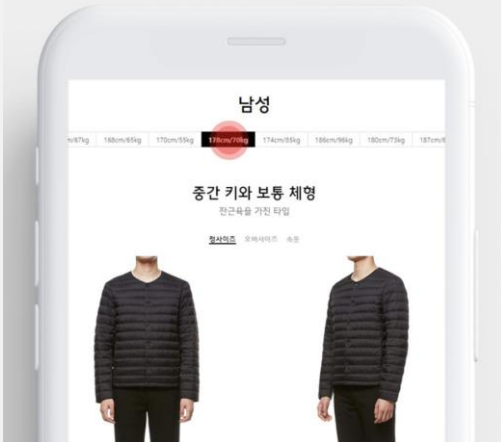


맞춤 서비스 부재

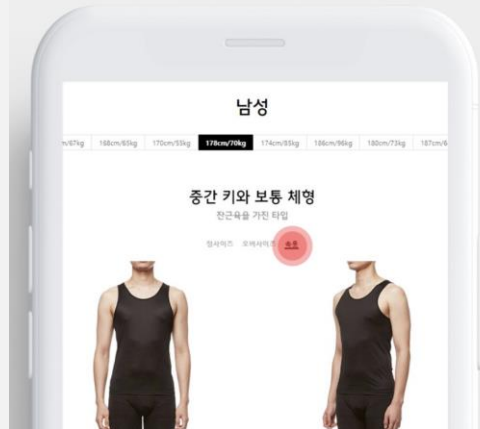
## 무신사

### 고객 맞춤 서비스 : 핏 가이드

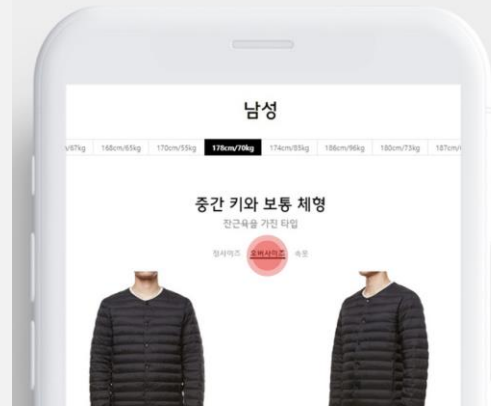
1. 자신과 신장과 체중이 비슷한 모델을 고른다.



2. 사이즈 탭 중 '속옷'을 눌러 자신의 몸매와 비슷한지 확인한다.



3. '정사이즈' 탭과 '오버사이즈' 탭을 확인하여 원하는 핏을 고른다.



4. 자신이 원하는 핏의 사이즈를 골라 구매한다.



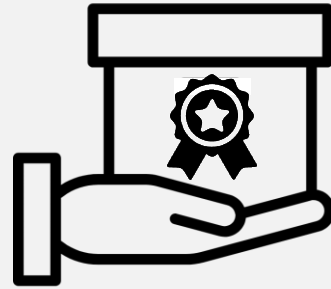
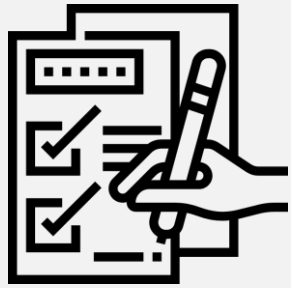
# BUT



사후 관리 서비스 부재

# Competition: Proprietary Tech

전문가가 검증된 제품들로 최적의 조합 제공



After Care 시스템 - 피드백 수집 및 반영



# Current Performance



이윤선(35)

뷰티업계 종사자

젤리피쉬 엔터 '베리베리'  
코디네이터



10명의 20대 남자 대상  
뷰티 컨설팅 진행

전역 후 뷰티에 관심이  
생긴 예비역 20대 남성

# Current Performance



## 신체 특성 분석

신체적 강점/약점 분석  
강점 강화/약점 보완 방법 체크



## 제품 선발과 구매

제품 선정 후 직접 구매



## 제품 전달 및 착용

제품 패키지 전달  
실제 피팅 지원



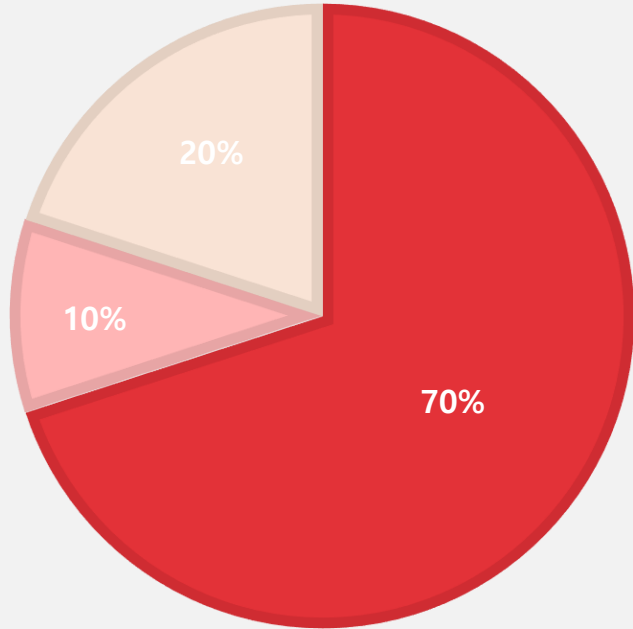
## 피드백 수합

설문을 통한 피드백 수합  
어플 사용 의사 질문

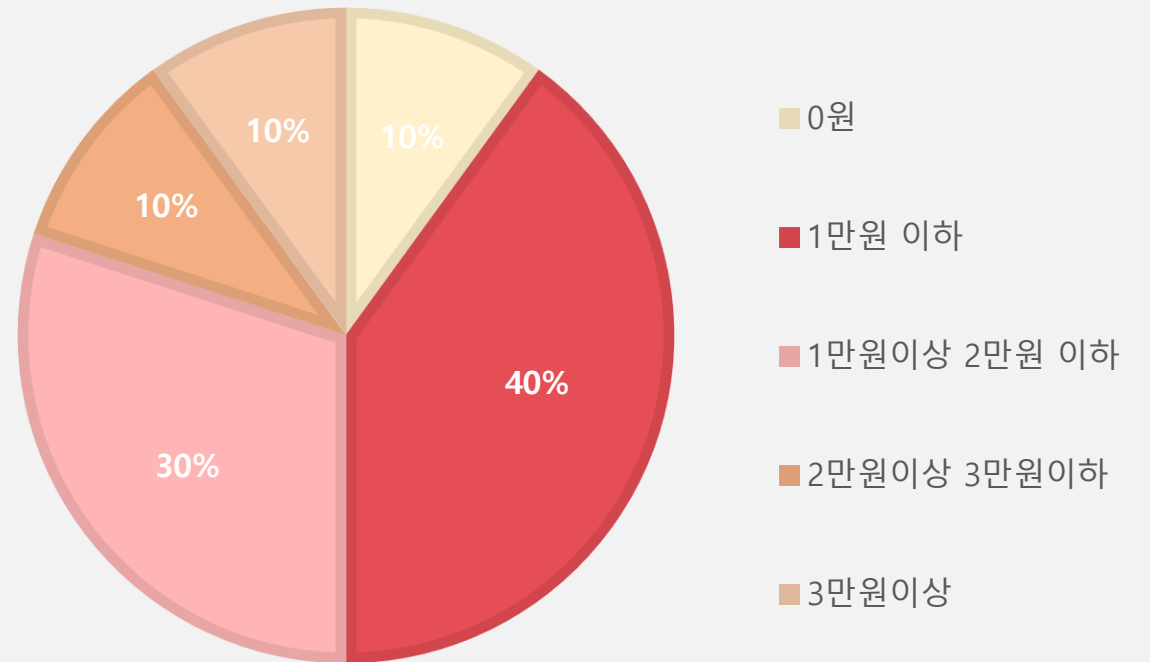
# Current Performance

남성용 뷰티케어 서비스가 있다면  
사용하실 의향이 있습니까?

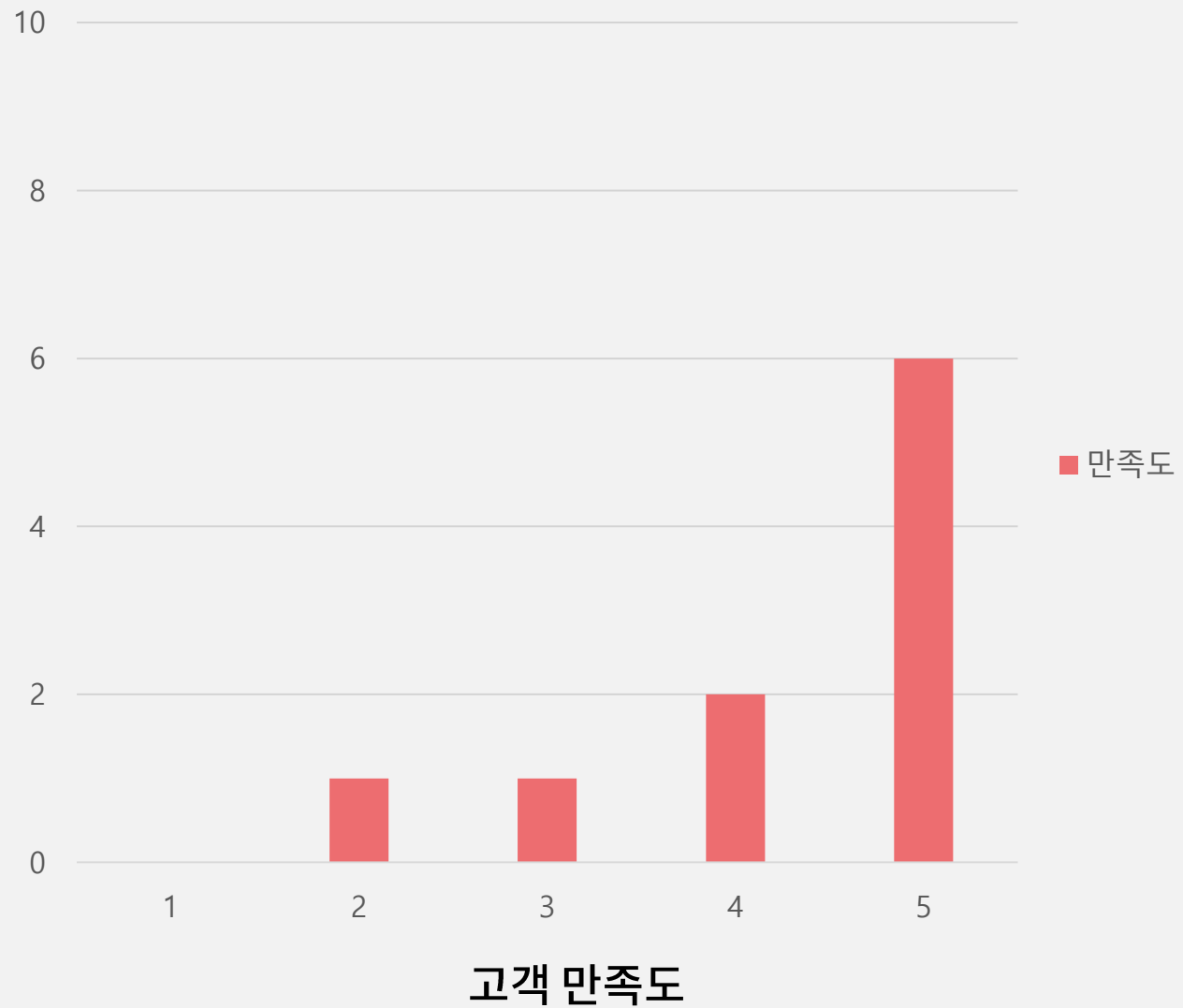
■ 예 ■ 아니요 ■ 모르겠다



사용하신다면 얼마에 구독하겠습니까?



# Current Performance





# Current Performance: Feedback

## 만족도에 대한 피드백



최\*\*(23)

제가 키가 많이 작은데, 추천해주신 옷과 신발을 입었더니 정말 키가 커보이는 효과를 얻었습니다.



박\*\*(22)

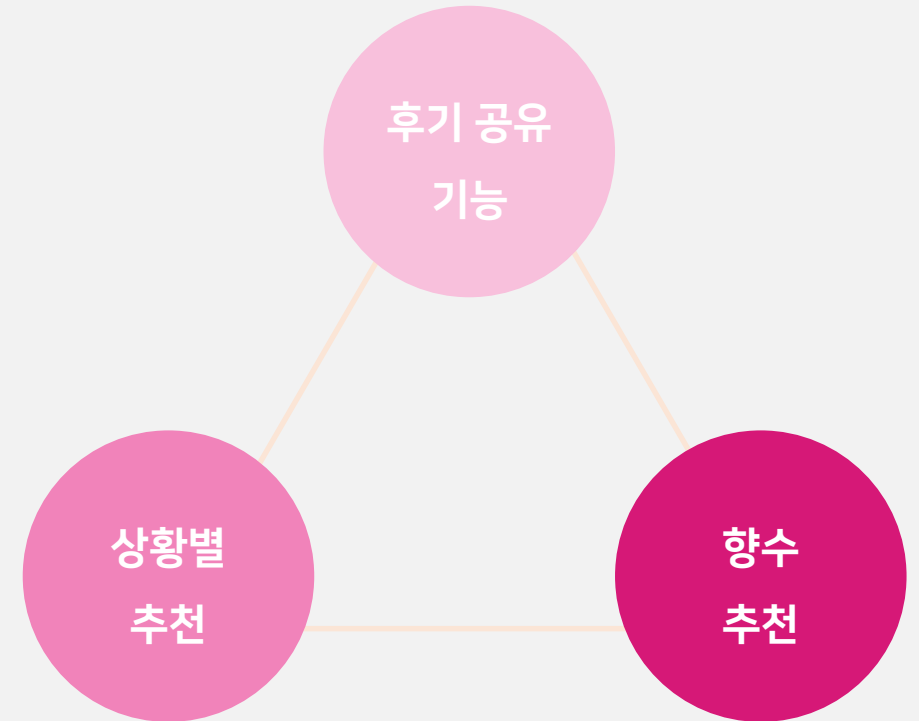
내일 소개팅이라 뭘 입을지 고민 많이 했는데 바로바로 추천해주는걸 보고 깜짝 놀랐어요.



김\*\*(24)

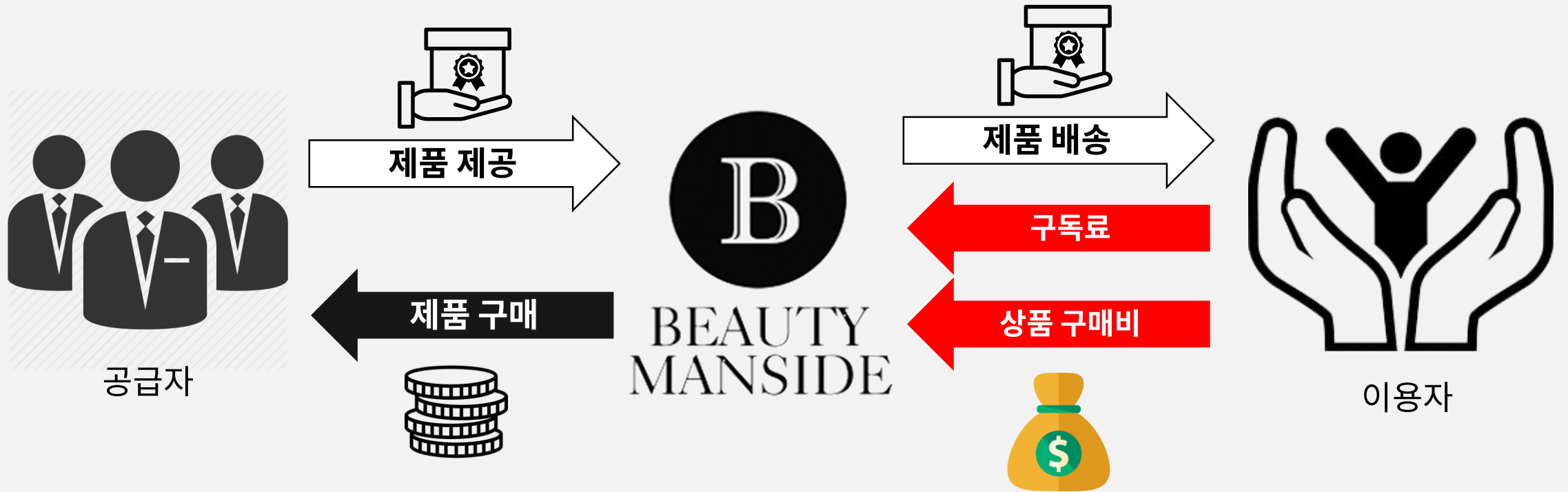
너무 좋았어요. 제 취향에 맞는 옷을 적절하게 추천도 해주고, 상황에 따라 적절히 이용할 수 있을 것 같습니다.

## 고객들이 추가적으로 원했던 기능

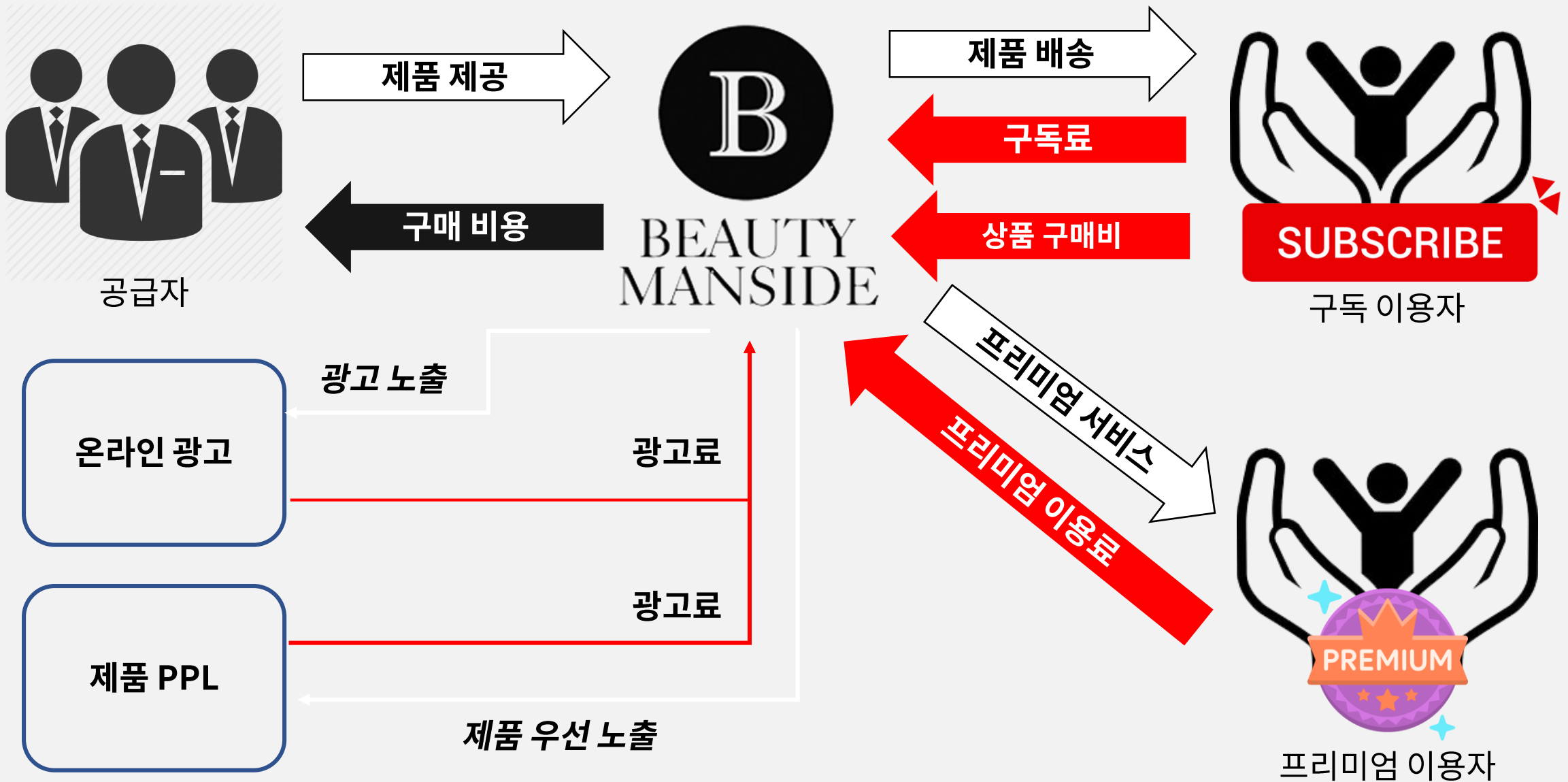


# Revenue Model(전기)

— 상품 마진 발생



# Revenue Model(후기)



# Vision & Strategy

## Launching

### 현재 진행 상황



#### Identify Needs & Idea

- 사장 조사 및 소비자층 파악
- BM 기획 (이익 모델 분석)
- 예비 Idea Testing



#### System Design

- 플랫폼 디자인 범위 설정
- UI/UX 디자인 (외주, JAVA & Swift)
- 서버 개발 (자체 개발, Typescript)



#### 포트폴리오의 신뢰성

- 전문 스타일리스트 고용
- 인공지능분석용 데이터베이스 마련
- 모니터링 시스템 구축



#### V1 Prototype Testing

- 초기 Prototype 시스템 테스트
- 실 소비자 대상 베타 테스트
- 테스트 완료 시 APP 런칭



#### 유지관리 및 V2개발 시작

- 서버 유지 관리
- 실시간 고객 피드백 관리
- 피드백을 통한 V2 개발 시작



#### 마케팅 (신규 고객 유치)

- 인플루언서 마케팅
- 소개팅/데이트 앱
- 군인 프로모션



#### 기존 고객 관리

- BeautyManside 커뮤니티 활성화
- **Aftercare Service 시작**
- 체험단 선정
- 관련업계 할인 제휴



#### 20-30대 패션시장으로

- 플래그쉽 스토어 오픈
- 일본 및 중국 시장 진출

2019년 9월

2019년 11월

2020년 1월

2020년 2월

2023년 2월

# Vision & Strategy

## Launching

1,090,000

현재 진행 상황

15,000,000

- Identify Needs & Idea**
- 사장 조사 및 소비자층 파악
  - BM 기획 (이익 모델 분석)
  - 예비 Idea Testing

- System Design**
- 플랫폼 디자인 범위 설정
  - UI/UX 디자인 (외주, JAVA & Swift)
  - 서버 개발 (자체 개발, Typescript)

- V1 Prototype Testing**
- 초기 Prototype 시스템 테스트
  - 실 소비자 대상 베타 테스트
  - 테스트 완료 시 AP 런칭

- 포트폴리오의 신뢰성**
- 전문 스타일리스트 고용
  - 인공지능분석용 데이터베이스 마련
  - 모니터링 시스템 구축

- 유지관리 및 V2개발 시작**
- 서버 유지 관리
  - 실시간 고객 피드백 관리
  - 피드백을 통한 V2 개발 시작

- 마케팅 (신규 고객 유치)**
- 인플루언서 마케팅
  - 소개팅/데이트 앱
  - 군인 프로모션

- 고객 관리**
- BeautyManside 커뮤니티 활성화
  - **Aftercare Service 시작**
  - 체험단 선정
  - 관련업계 할인 제휴
- 20-30대 패션시장으로**
- 플래그쉽 스토어 오픈
  - 일본 및 중국 시장 진출

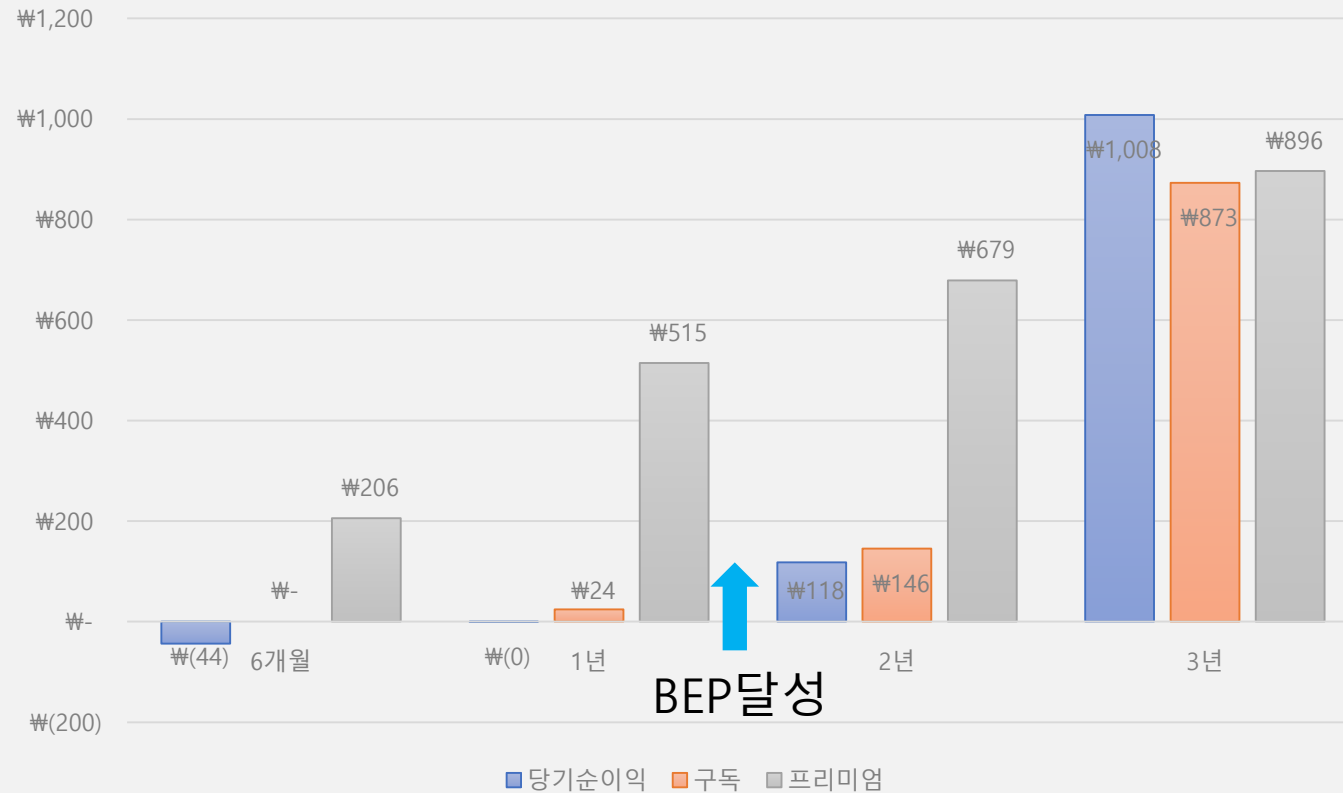
2019년 9월

2019년 11월

2020년 1월

2020년 2월

2021년 2월



\* 이용성장률 32%

BEP 달성까지 19개월

(\* 연 평균 이용 고객 2만명, 프리미엄 고객 1천명, 구독 고객 1만명)

계정명		금액	구성비
매출	구독	₩ -	0%
	상품 매출	₩ 205,800,000	100%
	프리미엄 구독	₩ -	0%
	광고	₩ 10,290	0%
	년 평균 매출	₩ 205,810,290	100%
원가	구독	₩ -	0%
	배송비	₩ 10,290,000	5%
	상품 원가	₩ 185,220,000	95%
	원가 합계	₩ 195,510,000	100%
<b>매출이익</b>	<b>₩ 10,300,290</b>	<b>5%</b>	
판매관리비	인건비	₩ 45,360,000	84%
	기타 비용	₩ 5,000,000	9%
	카드 수수료	₩ 3,292,965	6%
	서버 비용	₩ 480,000	1%
	판매비 합계	₩ 54,132,965	100%
기타	법인세	₩ -	
<b>당기순이익(손실)</b>	<b>₩ (43,832,675)</b>	<b>-7%</b>	

6개월

계정명		금액	구성비
매출	구독	₩ 24,255,000	4%
	상품 매출	₩ 514,500,000	81%
	프리미엄 구독	₩ 97,020,000	15%
	광고	₩ 10,290	0%
	년 평균 매출	₩ 635,785,290	100%
원가	구독	₩ 245,000	0%
	배송비	₩ 25,725,000	5%
	상품 원가	₩ 463,050,000	95%
	원가 합계	₩ 489,020,000	100%
<b>매출이익</b>	<b>₩ 146,765,290</b>	<b>23%</b>	
판매관리비	인건비	₩ 120,960,000	82%
	기타 비용	₩ 15,000,000	10%
	카드 수수료	₩ 10,172,565	7%
	서버 비용	₩ 960,000	1%
	판매비 합계	₩ 147,092,565	100%
기타	결손금	₩ (327,275)	
<b>당기순이익(손실)</b>	<b>₩ (327,275)</b>	<b>0%</b>	

1년차

계정명		금액	구성비
매출	구독	₩ 145,530,000	14%
	상품 매출	₩ 679,140,000	64%
	프리미엄 구독	₩ 242,550,000	23%
	광고	₩ 13,583	0%
	년 평균 매출	₩ 1,067,233,583	100%
원가	구독	₩ 1,470,000	0%
	배송비	₩ 33,957,000	8%
	상품 원가	₩ 611,226,000	95%
	원가 합계	₩ 646,653,000	100%
<b>매출이익</b>	<b>₩ 420,580,583</b>	<b>39%</b>	
판매관리비	인건비	₩ 211,680,000	73%
	기타 비용	₩ 60,000,000	21%
	카드 수수료	₩ 17,075,737	6%
	서버 비용	₩ 960,000	0%
	판매비 합계	₩ 289,715,737	100%
기타	법인세	₩ 13,053,757	
<b>당기순이익</b>	<b>₩ 117,811,088</b>	<b>11%</b>	

2년차

계정명		금액	구성비
매출	구독	₩ 873,180,000	37%
	상품 매출	₩ 896,464,800	38%
	프리미엄 구독	₩ 606,375,000	26%
	광고	₩ 17,929	0%
	년 평균 매출	₩ 2,376,037,729	100%
원가	구독	₩ 8,820,000	1%
	배송비	₩ 44,823,240	3%
	상품 원가	₩ 806,818,320	94%
	원가 합계	₩ 860,461,560	100%
<b>매출이익</b>	<b>₩ 1,515,576,169</b>	<b>64%</b>	
판매관리비	인건비	₩ 211,680,000	75%
	기타 비용	₩ 30,000,000	11%
	카드 수수료	₩ 38,016,604	14%
	서버 비용	₩ 960,000	0%
	판매비 합계	₩ 280,656,604	100%
기타	법인세	₩ 226,983,913	
<b>당기순이익</b>	<b>₩ 1,007,935,653</b>	<b>42%</b>	

3년차

재무 계획

			전체 인원	7,000,000	통계적 수치	70.00%				SAM(인구)
			타겟 시장	4900000	이용률	0.21%				13,000,000
100,000,000원	년	매출	구독 인원	2450				프리미엄 성장률	150%	
카드 수수료 30억~100억	1.90%		타겟 인원	10290	가격			시장 성장률	0%	
카드 수수료 10억~30억	1.60%		베이직	99.79%	₩0	₩0		이용 성장률	32%	
서버 월 비용	₩ 80,000		구독	0.05%	₩9,900	₩24,255,000		구독 성장률	500%	
서버 연 비용	₩ 960,000		프리미엄	0.21%	₩99,000	₩1,018,710,000		기준년도	2년차	3년차
기타 비용	₩ 10,000,000				년 매출	₩1,042,965,000	이용률	0.21%	0.28%	0.37%
		원가	타겟인원	10290			구독률	0.05%	0.30%	1.80%
2억 미만 법인세	10%		구독	₩100			프리미엄 구독률	0.02%	0.050000%	0.1250000%
2억 이상 30억 미만 법인세	20%		배송비	₩2,500			이용자 수	10,290	13,583	17,929
원가 비율	68%		프리미엄	₩50,000			구독자 수	2,450	14,700	88,200
법인세 감면	10%		원가 합계	₩52,600	원가 합계	₩541,254,000				
				월급	명	년				
				인건비	2,520,000	7	₩211,680,000			
				시급	₩15,000					
				월 근로 시간	168					
			상품원가	₩45,000.00						



# Team



문기준

**개발**

고려대학교 컴퓨터학과  
소프트웨어 벤처 융합전공  
고려대 중앙컴퓨터동아리 회장  
미국, 중국, 일본 체류 경험  
4개 국어 자격증 보유  
국내외 연구실 근무  
**NORMA 기술경영 근무**



김상호

**재무 MD**

고려대학교 경영학과  
고려대 유튜브 미디어 동아리 회장  
**Boston Consulting Group**  
마케팅 근무  
미국 체류 경험  
유튜브 채널 대표  
성북50플러스센터 강사



복경현

**마케팅**

고려대학교 보건정책관리학부  
고려대 유튜브 미디어 동아리  
교육부장  
유튜브 채널 편집팀장  
성북50플러스센터 강사  
Adobe 툴 활용 가능



오원석

**기획전략**

고려대학교 화공생명공학과  
소프트웨어 벤처 융합전공  
미국 체류 경험  
동아리연합회 언어분과장



BEAUTY  
MANSIDE

감사합니다

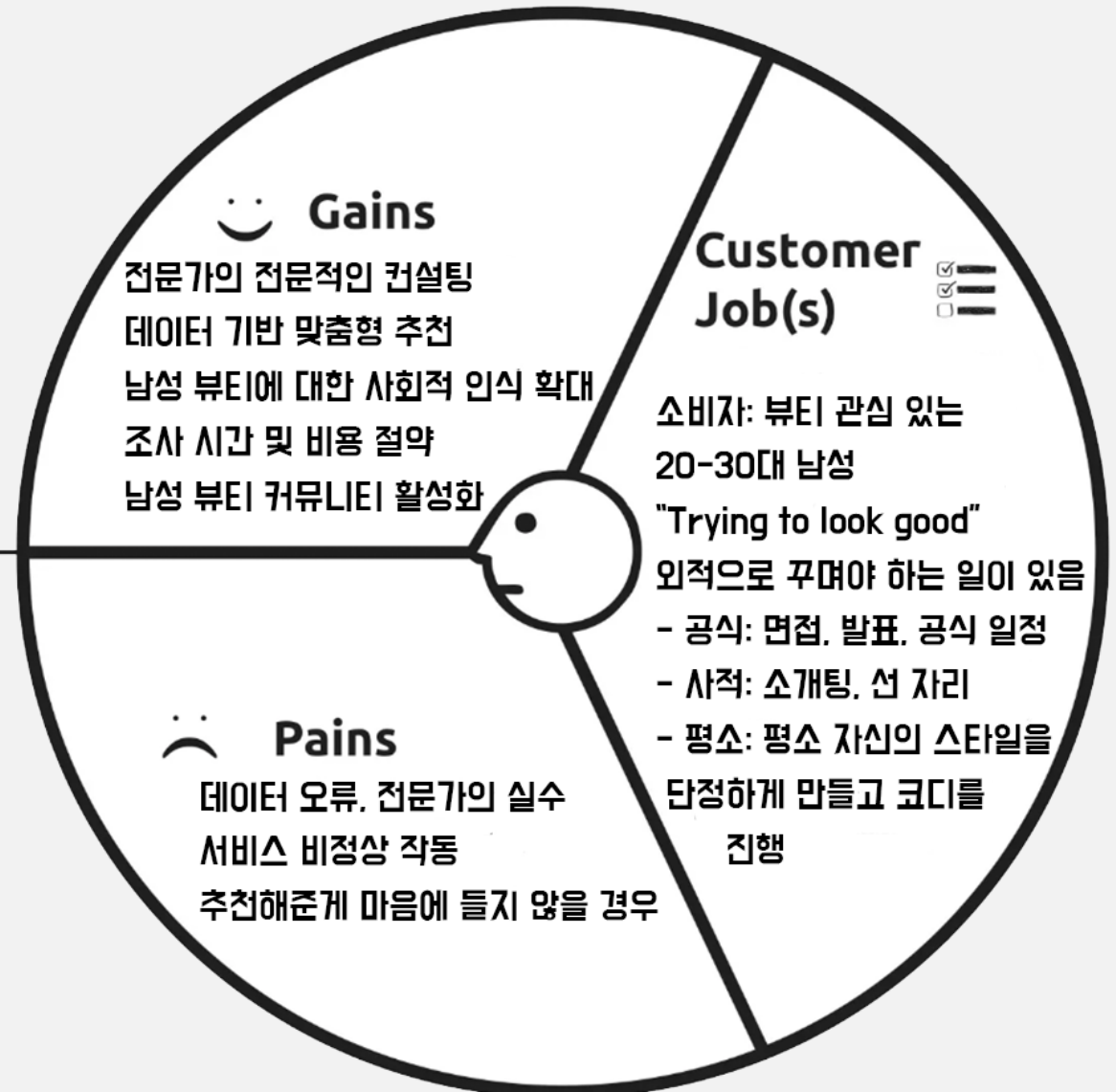
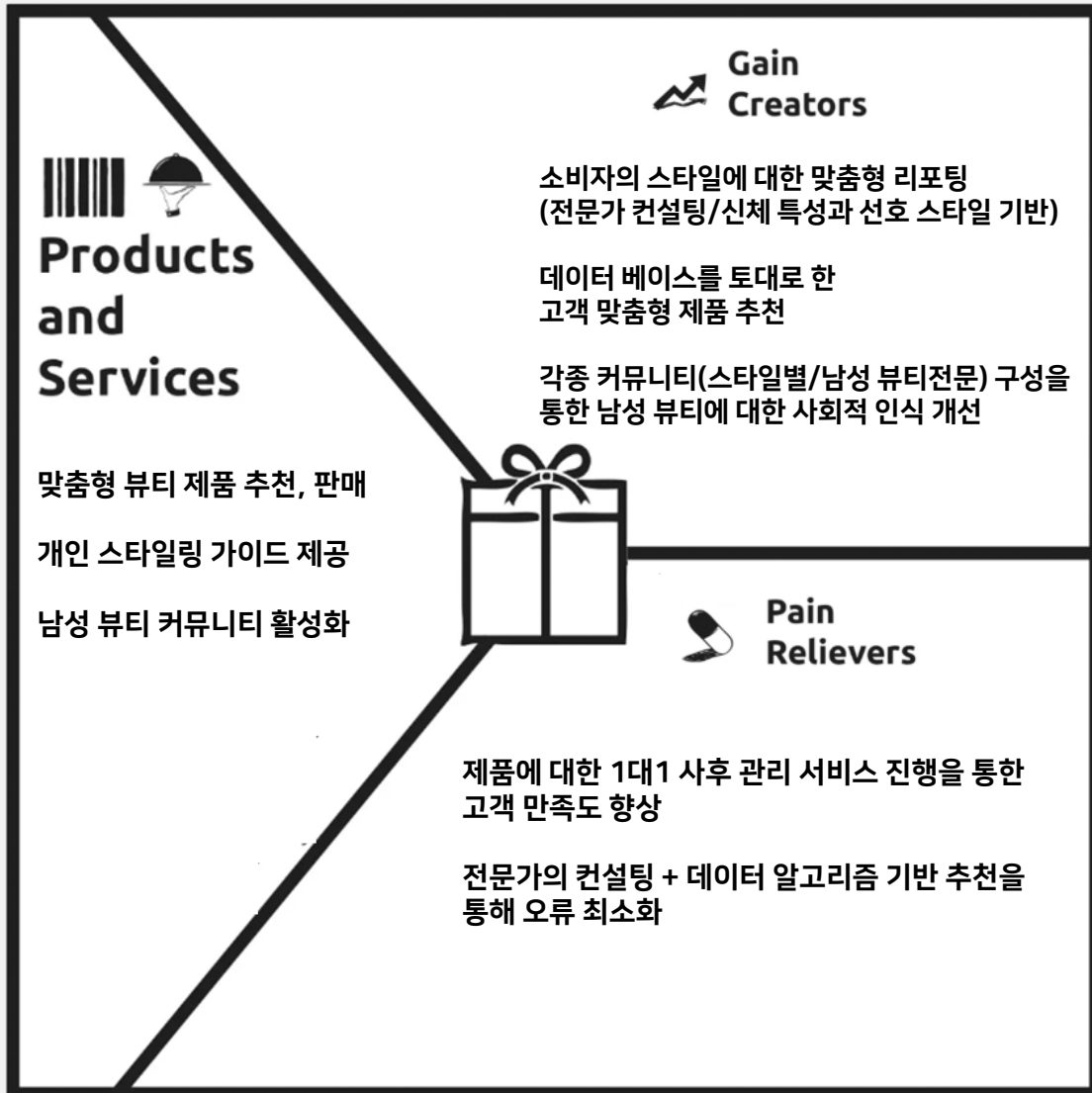
**NEW**Phase

# Appendix

# Business Model

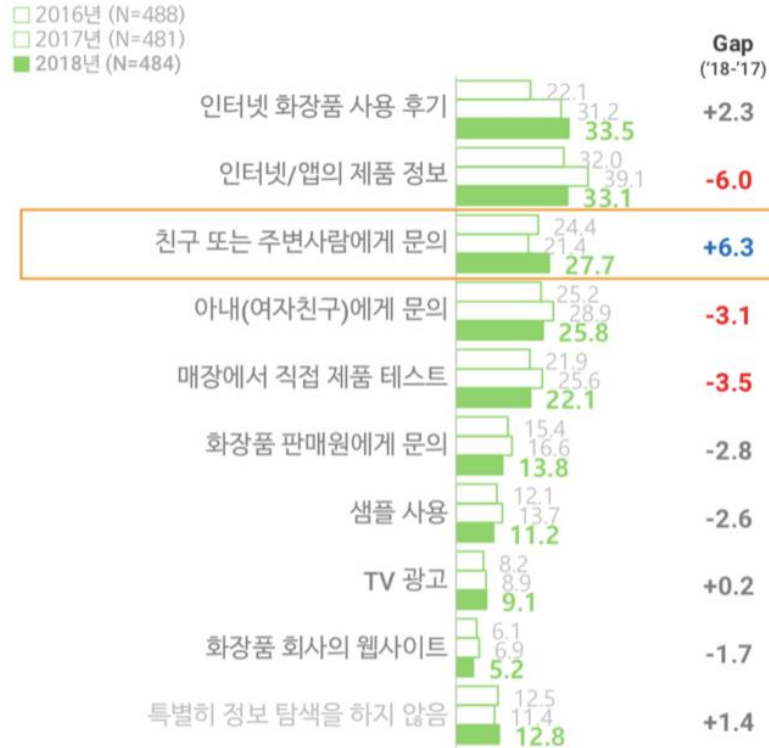
<p><u>Problem (1)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>여성 뷰티 상품과 달리 남성 뷰티 상품은 그 정보가 너무 빈약하기에 남성들이 스스로 자신에 맞는 뷰티 상품을 고르기 어렵다</li> <li>외적인 면모가 경쟁력으로 자리 잡는 현대 사회에서 남성들의 외적 면모에 대한 관심이 증가, 하지만 시간과 정보가 확연히 부족</li> <li>남성 뷰티 상품을 종합 유통하는 서비스 부재</li> </ol>	<p><u>Solution (4)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>뷰티 상품에 대한 이해가 전혀 없어도 사이트에 자신이 보완하고 싶은 외적 단점만 기입하면 해당 단점에 대한 뷰티 상품을 맞춤형으로 추천</li> <li>추천 받은 상품을 즉각적으로 패키지 형태로 구매가능</li> <li>구매한 상품에 대한 애프터 케어(사후 관리)를 받으며 개인 스타일링에 대한 가이드도 제공</li> <li>같은 신체적 단점을 가지고 있는 고객들끼리의 커뮤니티 구축</li> </ol>	<p><u>Value Proposition (3)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>소비자의 스타일에 대한 맞춤형 리포팅 제공</li> <li>소비자가 뷰티 상품에 대한 정보가 전혀 없어도 소비자에게 맞는 최적의 상품들 제공</li> <li>받아본 제품들에 대한 애프터 케어 서비스 제공</li> <li>나와 같은 스타일을 가지고 있는 사람들과의 온라인 커뮤니티 구성</li> <li>꾸미는 남성에 대한 사회의 비관적인 시선에서 벗어나 꾸미는 남성끼리의 독자적인 커뮤니티 구성</li> </ol>	<p><u>Unfair Advantages (9)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>딤러닝을 통한 고객 맞춤형 추천 알고리즘</li> <li>독자적인 커뮤니티</li> <li>중국어/일어판 존재</li> <li>각 국가에 존재하는 뷰티상품들로 해당 나라의 상품을 구성하여 보다 빠른 유통제공</li> </ol>	<p><u>Customer Segment (2)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 가까운 시일 내에 외적인 발전이 필요한 남성들(특정 목적: 면접, 소개팅, 선 자리)</li> <li>- 남자 그루밍족</li> <li>- 남자 예비 그루밍족(사회적 시선으로 인해 직접 구매하기 어려운 남성들을 대상: 새로운 고객층 확보)</li> </ul>
<p><u>Cost Structure (7)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인건비</li> <li>- 고객 획득을 위한 마케팅 비용</li> <li>- 통신비(서버 비용)</li> <li>- 유통비용(배송비)</li> </ul>		<p><u>Revenue Streams (6)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프리미엄 서비스</li> <li>- 월 단위 구독료</li> <li>- 협찬</li> <li>- 광고</li> </ul>		
<p><u>Key Metrics (8)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-회원 가입</li> <li>-개인의 신체적 특성 정보 입력</li> <li>-맞춤형 뷰티 상품 소개 및 판매</li> <li>-상품에 대한 일대일 사후 관리</li> <li>-뷰티 상품 후기 공유</li> <li>-지인 초대</li> </ul>		<p><u>Channels (5)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 웹 사이트</li> <li>2. 모바일 어플리케이션</li> <li>3. SNS(Youtube, Facebook, Instagram)</li> </ol>		

# Value Proposition Canvas



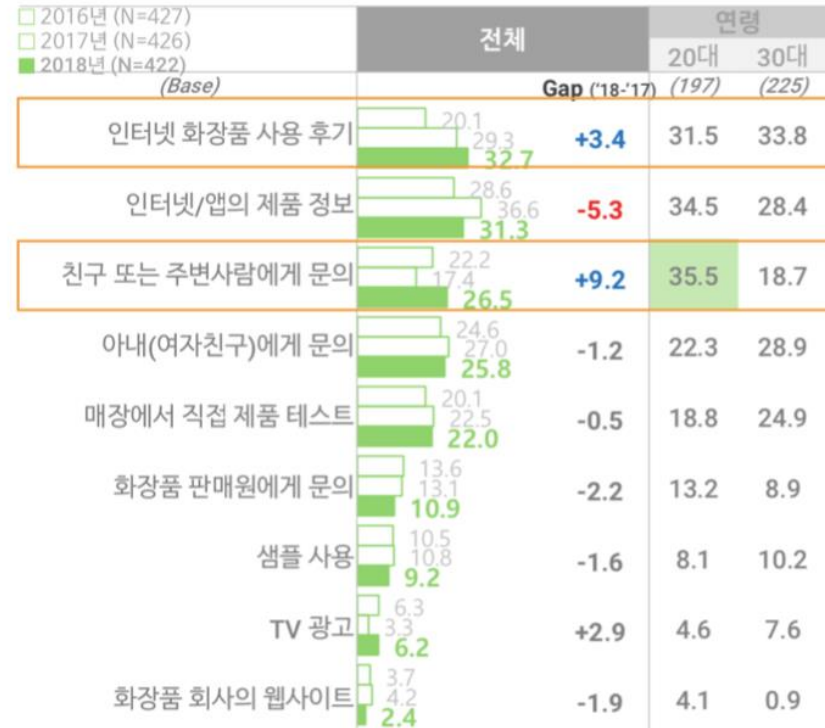
# 소비자 동향

## 정보 탐색 채널



[Base: 최근 스킨/로션 구매자, N=484, 복수응답, %]  
\*5% 이상 데이터만 제시

## 구매 영향 정보 채널



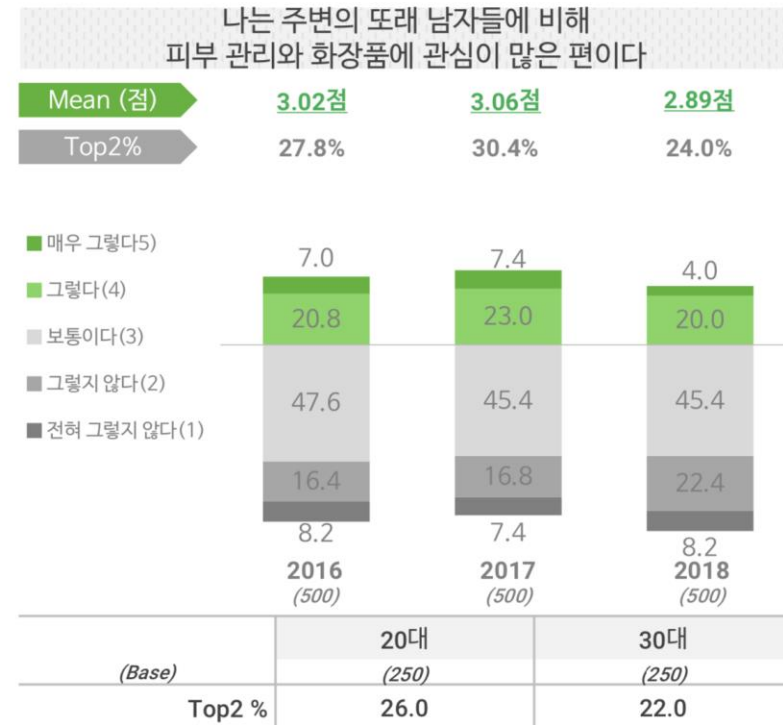
[Base: 정보 탐색하는 자, N=422, 복수응답(1+2+3순위), %]  
\*2% 이상 데이터만 제시

# 소비자 동향

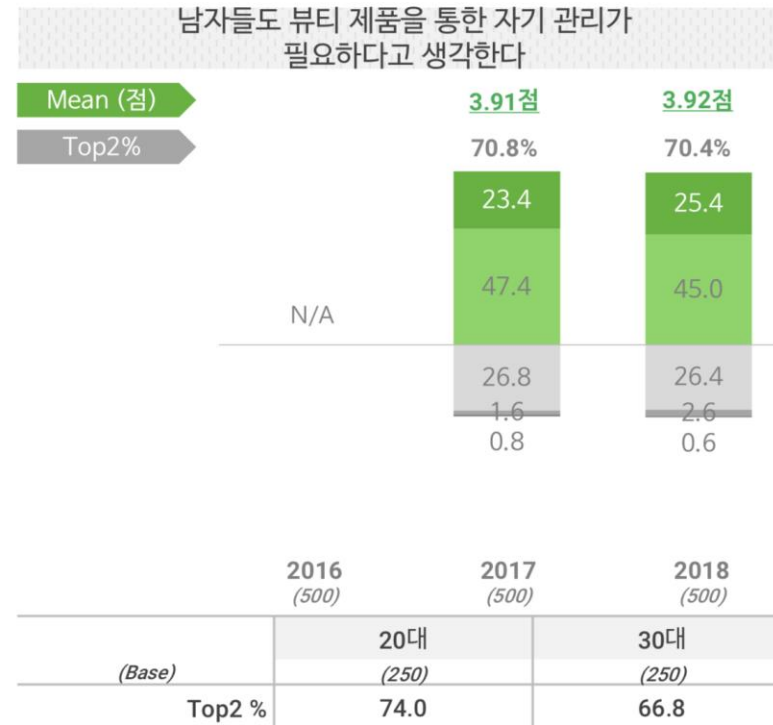
피부관리/화장품에 대한 상대적 관심도는 약 24%로 전년 대비 줄어든 반면, 뷰티 제품을 통한 자기 관리가 필요하다고 생각하는 비중은 전년과 마찬가지로 약 70% 수준

- 상대적 관심도와 자기 관리 필요성 모두 20대가 30대 대비 상대적으로 높은 편

## 피부 관리 관심도



[Base: 전체 응답자, N=500, 단수응답, 5점 척도]



# 시장 규모

< 상품군별 온라인쇼핑 거래액 >

(억원, %)

구 분	2018년			2019년	전월대비		전년동월대비	
	연간	1월	12월 <sup>p</sup>	1월 <sup>p</sup>	증감액	증감률	증감액	증감률
○ 합 계	1,137,287	90,763	106,995	107,034	38	0.0	16,271	17.9
- 가 전	169,816	13,801	15,427	16,853	1,426	9.2	3,052	22.1
· 컴퓨터 및 주변기기	53,897	5,265	5,104	6,263	1,159	22.7	998	19.0
· 가전·전자·통신기기	115,919	8,536	10,323	10,590	267	2.6	2,054	24.1
- 도 서	26,521	2,484	2,614	2,570	-44	-1.7	86	3.4
· 서적	18,211	1,763	1,717	1,778	60	3.5	14	0.8
· 사무·문구	8,309	721	897	792	-105	-11.7	71	9.9
- 패 션	376,476	28,504	36,275	31,175	-5,099	-14.1	2,671	9.4
· 의복	138,991	10,298	14,292	11,147	-3,145	-22.0	848	8.2
· 신발	18,930	1,332	1,796	1,434	-362	-20.1	103	7.7
· 가방	22,397	1,880	2,016	2,029	13	0.6	149	7.9
· 패션용품 및 액세서리	23,669	1,981	2,213	1,878	-335	-15.2	-104	-5.2
· 스포츠·레저용품	37,985	2,350	3,371	2,729	-642	-19.0	379	16.1
· 화장품	98,404	7,716	8,673	8,864	191	2.2	1,149	14.9
· 아동·유아용품	36,099	2,948	3,914	3,094	-820	-20.9	147	5.0

패션 (의복 + 신발 + 가방 + 패션 용품 + 화장품) : 30조

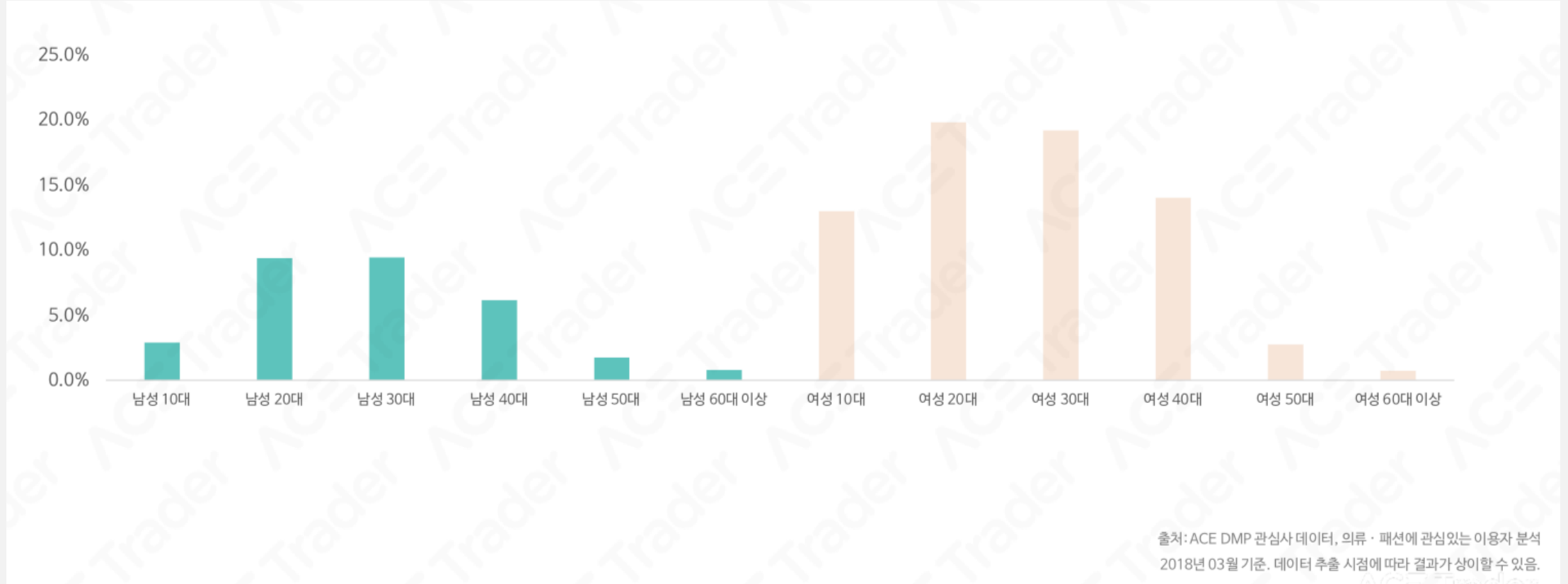
출처 : 통계청, 온라인 쇼핑 동향 조사(2019.01)



# 시장 규모

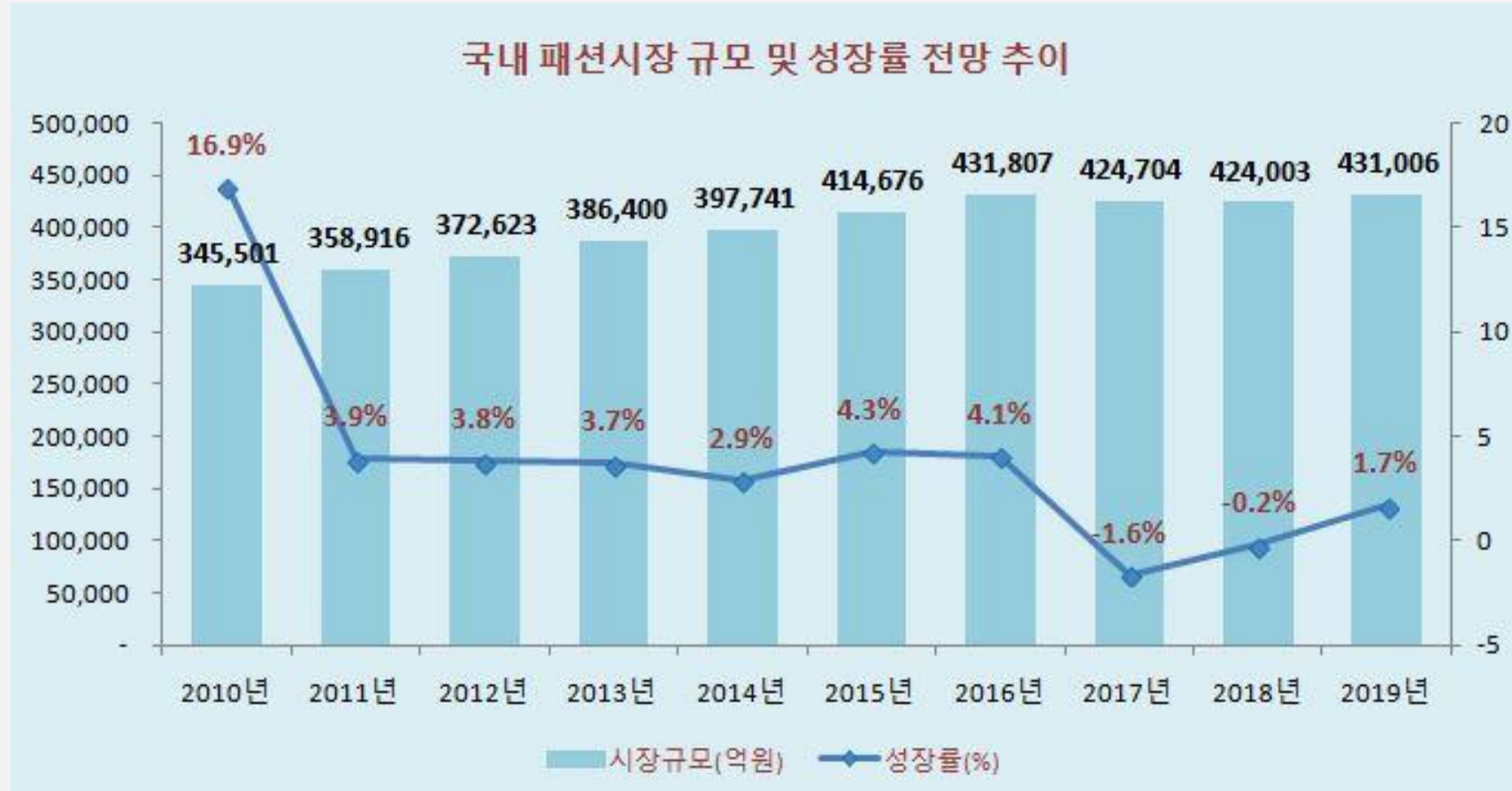
- 국내 화장품 시장 규모 13조 6000억원 (2018년, 통계청)
- 국내 온라인 화장품 시장 5조 5000억원 (2018년, 통계청 온라인쇼핑 동향조사)
- 국내 남성 화장품 시장 1조 2808억원 (2017년, 시장조사업체 유로모니터)
- 지난 5년(2013년 ~ 2017년)간 남성 그루밍존 카테고리 연평균 신장률 약 40%  
(H&B 전문 유통업체 CJ 올리브영)

# 시장 규모



패션 시장에서 2030남성의 비중은 전체의 약 20% 정도, 남성 시장에서는 약 65%

# 시장 규모



패션(의류)시장 규모 : 약 43조원 (남녀 전체, 2019년, 한국섬유산업연합회)

온라인 : 12조원(남녀 전체, 2017년, 통계청)

# 재무

										2030
			전체 인원	7,000,000	통계적 수치		70.00%			SAM(인구)
			타겟 시장	4900000	이용률		0.21%			13,000,000
100,000,000원	년	매출	구독 인원	2450				프리미엄 성장률	150%	
카드 수수료 30억~100억		1.90%	타겟 인원	10290	가격			시장 성장률	0%	
카드 수수료 10억~30억		1.60%	베이직	99.79%	₩0	₩0		이용 성장률	32%	
서버 월 비용	₩	80,000	구독	0.05%	₩9,900	₩24,255,000		구독 성장률	500%	
서버 연 비용	₩	960,000	프리미엄	0.21%	₩99,000	₩1,018,710,000		기준년도	2년차	3년차
기타 비용	₩	10,000,000			년 매출	₩1,042,965,000	이용률	0.21%	0.28%	0.37%
		원가	타겟인원	10290			구독률	0.05%	0.30%	1.80%
							프리미엄 구독률	0.02%	0.050000%	0.1250000%
2억 미만 법인세		10%	구독	₩100			이용자 수	10,290	13,583	17,929
2억이상 30억 미만 법인세		20%	배송비	₩2,500			구독자 수	2,450	14,700	88,200
원가 비율		68%	프리미엄	₩50,000						
법인세 감면		10%	원가 합계	₩52,600	원가 합계	₩541,254,000				
				월급	명	년				
			인건비	2,520,000	7	₩211,680,000				
			시급	₩15,000						
			월 근로 시간	168						
		상품원가		₩45,000.00						

# 해외

- 중국 그루밍 시장 매년 5%씩 성장, 2016년 1240억 위안 규모(약 20조원)
- 글로벌 남성 미용 시장 규모 2020년에 약 260억 달러  
(약 290조원, 미국 조사기관 Statista)