



FRESHCODE

웰니스 건강식사 D2C 플랫폼

건강한 식사를 간편하고 합리적으로
제공하는 서비스

미션
프레시코드 미션

Create a world full of healthier lifestyles

건강한 삶의 방식들로 가득찬 세상을 만들자

건강한 음식, 건강한 가치관, 건강한 커뮤니티, 건강한 지구

이를 위해 우리는 건강한 음식을 추구하고
유통과 배송의 물리적 한계를 IT로 혁신한다.

시장기회

자사는 급성장하는 건강간편식 시장과 초인접 시장에서 샐러드라는 첫번째 타겟 아이템으로 수도권 지역에 프코스팍 유통망을 구축하고 인접 시장으로의 카테고리 확장을 통해 빠르게 브랜드 시장점유율과 매출 성장을 달성할 수 있음.

첫번째 타겟 고관여의 샐러드 시장

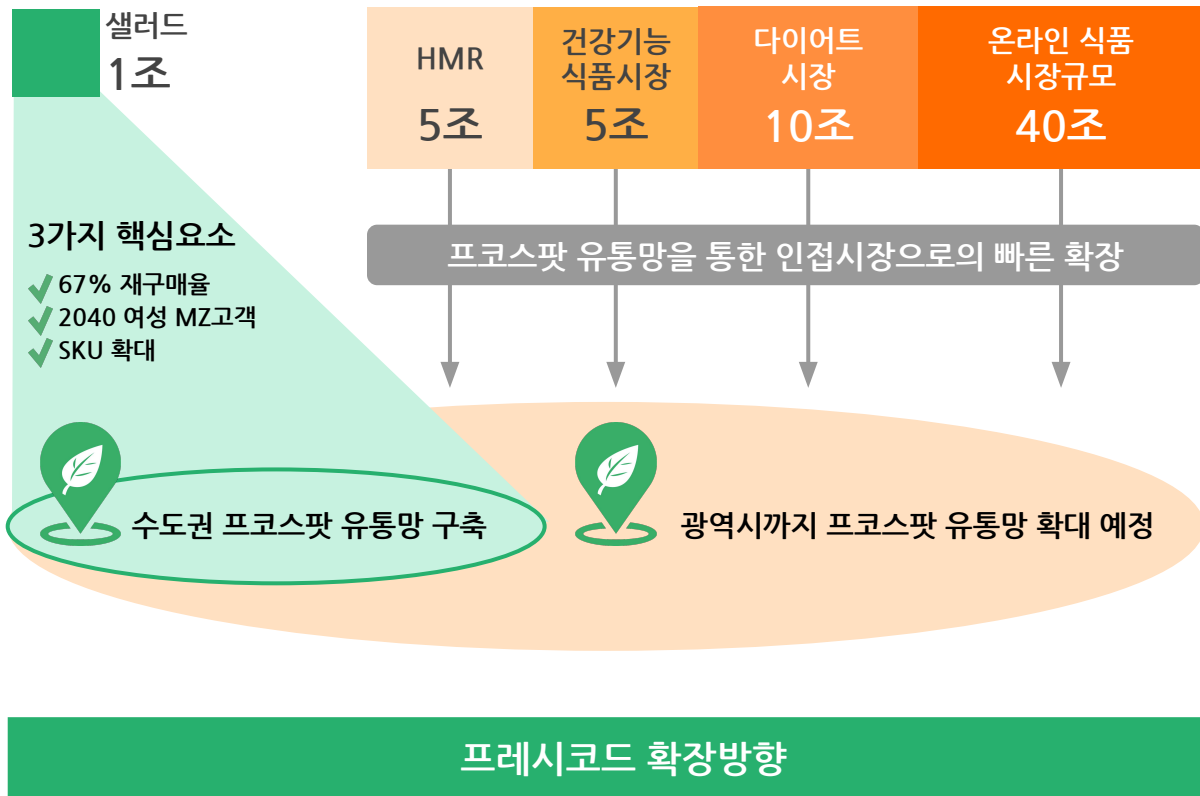
F&B 시장의 성장성이 가장 높은
상품이며 채식 기반의 건강간편식은
SKU와 타겟 고객세그먼트 확장에 용이

F&B 시장의 핵심은 리텐션

자사는 67%의 높은
브랜드 고객 충성도를 보유
(업계평균 28%)

* 서비스 런칭 4년 만에
샐러드 온라인 플랫폼 1위

* 샐러드 정기배송 브랜드 인지도 1위



우리의 기회

건강한 음식을 통한 개인건강관리와 환경보호에 대한 관여도가 높아지는 시기에
채식 기반의 제품/브랜드 소비가 고객의 라이프스타일 그 자체가 되고 다양한 고객들을 동참하게 만드는 것이 사업의 기회



AS-IS

웰니스 건강식사 D2C 플랫폼

- ▶ 채식 기반 건강간편식 / HMR / 다이어트 등

프코스팟 B2C 탄소저감 서비스

- ▶ 1st step : 채식과 프코스팟 이용시 감소되는 탄소에 대한 리워드 제공 (탄소페이)
- ▶ 2nd Step : 제공된 리워드를 사용할 수 있는 탄소페이 프로토콜 생태계 구축

TO-BE

웰니스 종합 플랫폼

- ▶ 초개인화된 건강식사 경험 제공
- ▶ 육체건강, 정신건강 토탈케어서비스
- ▶ 프코스팟 탄소페이 프로토콜 생태계 구축
- ▶ 수직화된 식품공급망 벨류체인 시스템화

프레시코드 비전

프레시코드의 메인 고객 - MZ세대

프레시코드 전체 고객중 80%이상이 건강을 중요시하고 소비의 주축이 될 수 있는 MZ세대이며, 이러한 충성고객 기반의 니치서비스는 니치가 아닌 메인스트림으로 성장하여 향후 시장을 선도하는 서비스가 됨.



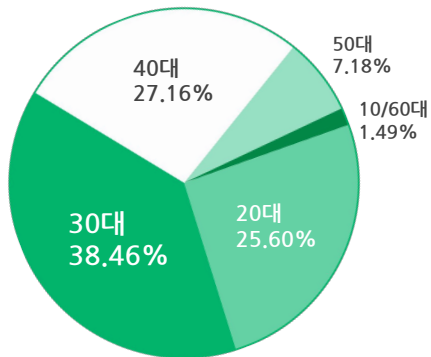
건강 라이프스타일 음식 브랜드 카테고리 부재
프레시코드는 MZ세대를 중심으로 버티컬 시장의 대표 브랜드로 성장 가능

분야별 MZ-BPI 1위 브랜드

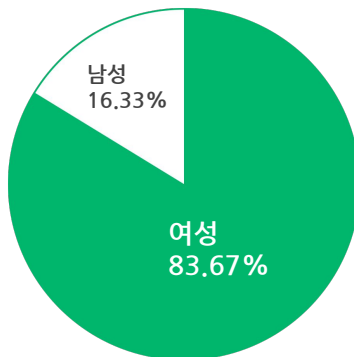
출처: 대학내일20대연구소 2020 MZ세대 TOP BRAND AWARDS

프레시코드의 고객 특성 및 지표

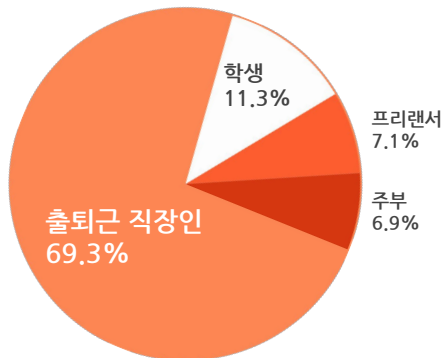
주 고객 '연령대'



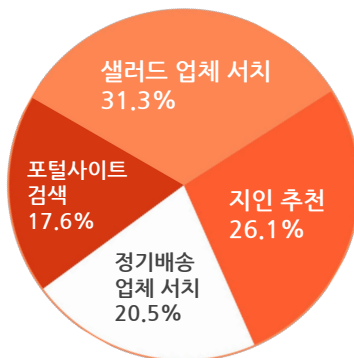
주 고객 '성비'



주 고객 '직업'



프레시코드 유입경로



구매 목적을 갖고 검색 51.6%

프레시코드 서비스 소개

건강간편식 브랜드와 상품, 자사 온라인 플랫폼, 프코스팟 배송시스템을 통해 단순 음식 배송을 넘어 선주문-생산-물류 통합 플랫폼을 구축함.

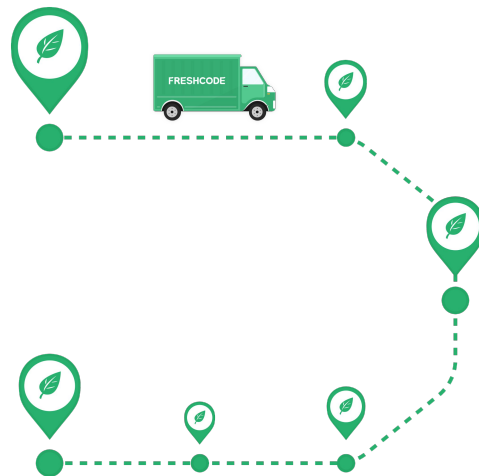
PB 상품개발 및 직접생산
원가효율화 및 높은 생산퀄리티



프레시코드 온라인 플랫폼
건강에 관심이 높은 MZ세대 고객 창출



프코스팟 배송
프코스팟을 활용한 간편한 고객배송경험과
도심지역 물류배송비 효율화



프레시코드 PB 상품 개발 및 브랜딩_대표상품

샐러드



닭가슴살 아몬드 샐러드



들리움 메밀면 샐러드



로스트 비프 샐러드



마카로니 콕 샐러드



치킨 타코 샐러드



루콜라 바질페스토 샐러드



아쉬파 샐러드



참봉 시저 샐러드



핫픽 샐러드



훈제오리 애플시사몬 샐러드



프렌치 발사믹 훈제연어 샐러드



바베큐 플래터 샐러드

건강간편식



프레시코드 닭가슴살



프레시코드 맛있수란



비긴 크래커



넛츠드림크



프코 그래놀라

샐러드랩



킬바사 소시지



훈제연어 크림치즈



케이준 치킨

샌드위치



홀그레인 로스트비프



터키 브레스트 처트니



크랜베리 오렌지 치킨



카프레제 엔초비 버터



이탈리안 살라미 머쉬룸

도시락



단호박 현미곤약밥과 쫄면 떡스테이크



곤드레 나물밥과 숯불 닭가슴살



부지갱이 나물술밥과 강된장 연두부



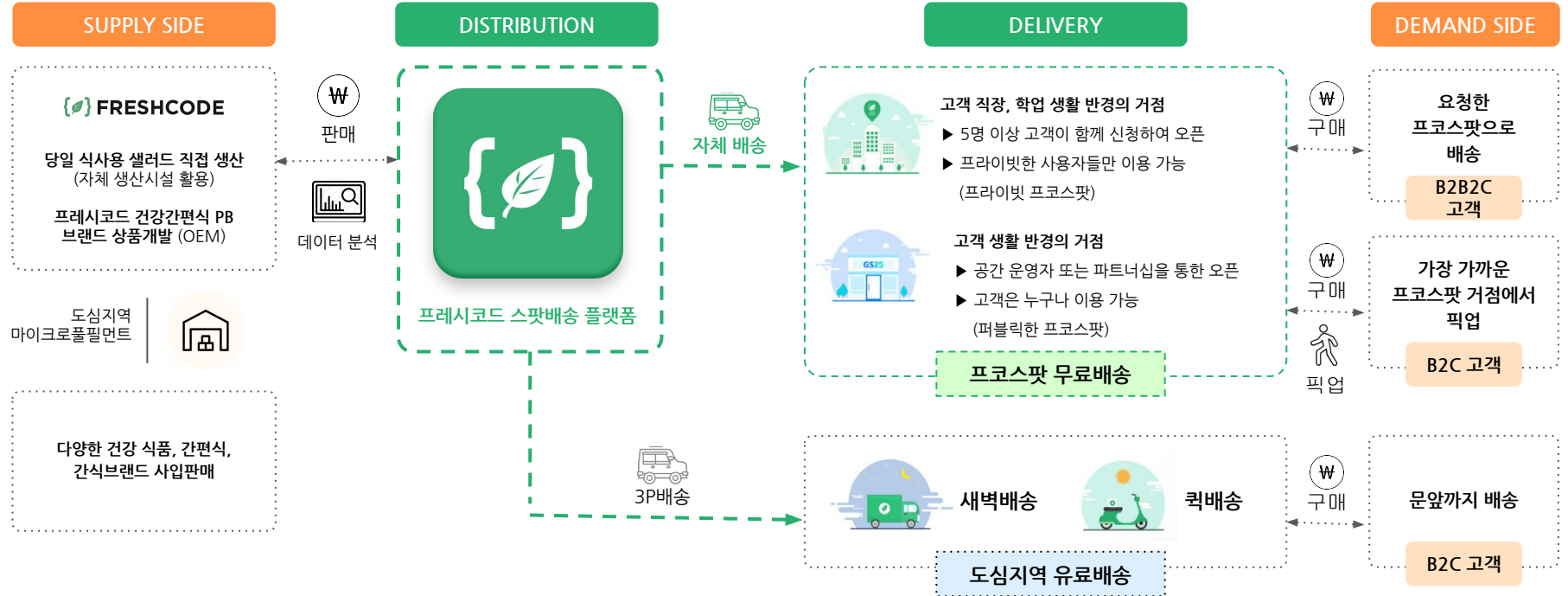
고구마 현미곤약밥과 매콤 제육볶음



병아리콩 현미곤약밥과 두툼 햄박스테이크

고객참여기반의 건강간편식 스낵배송 플랫폼

프레시코드는 높은 충성 고객 참여를 기반으로 건강편의식 유통/배송망을 구축하여, 도심지역 어디서나 유연하게 온/오프라인 고객접점을 강력하게 연결

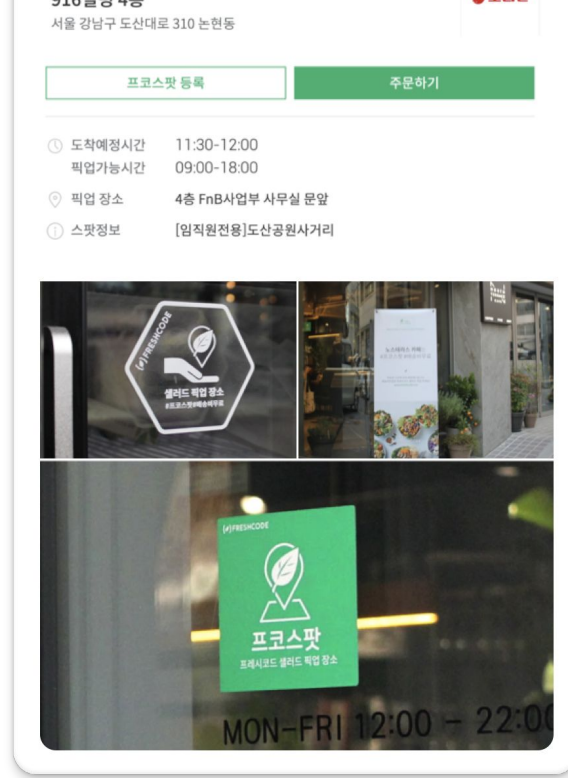
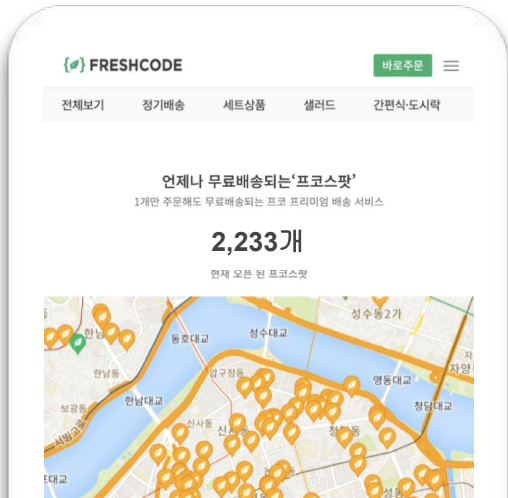


프레시코드 온/오프라인 고객 접점

Online 고객접점

열성적인 고객들의 프코스팟 요청을 통해
온라인 웹사이트에서 프코스팟 공유거점을 빠르게 확보

매일매일 건강편의식 구매에 최적화된 사용자경험을 온라인에서 지속적으로 업그레이드 중



Offline 고객접점

오픈된 프코스팟을 통해 간편하게 주문하고
원하는 시간에 고객이 요청한 픽업장소에서 픽업

프코스팟이란?

내 주변 회사·카페·편의점·피트니스 등 이용 가능한 스팟에 프레시코드 상품을 미리 주문하고 픽업하는 배송방법
당일 생산, 당일 배송되어 점심/저녁 시간에 맞춰 픽업



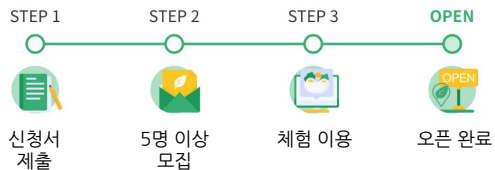
점심, 저녁 원하는 시간에 픽업하는
프레시코드만의 거점배송 서비스
무료배송 | 점심, 저녁배송

Customer journey



프코스팟 신청 방법

회사, 학교(개인)



업체(카페, 피트니스 등)



프코스팟 타입

카페, 피트니스, 편의점(GS25), 기타 냉장고 등



프코스팟 배송, 배송비 원가 절감 효과

오픈 된
프코스팟

2,233

2022.03. 03 기준

프코스팟
누적 오픈 요청 건수

10,004

2022.03. 02 기준

배송 지역 : 서울 전지역 / 성남 (판교, 성남시 일부)

SEOUL

Seong-Nam

높은 프코스팟 배송 효율

- 연관성 높은 프코스팟들을 중심으로 1회 최대 20개 프코스팟 배송
- 프코스팟 주문 한건당 배송비용 약 1,300원대. 퀵배송 대비 비용 효율 5배 이상 (밀집도 높은 곳들은 500원대)
- 프코스팟이 더 촘촘해지면 3배 이상 효율예상

대표 제휴사 및 고객사

GS25

KORAIL
코레일유통

7-ELEVEN

SK telecom

HANSEM

BILZARD

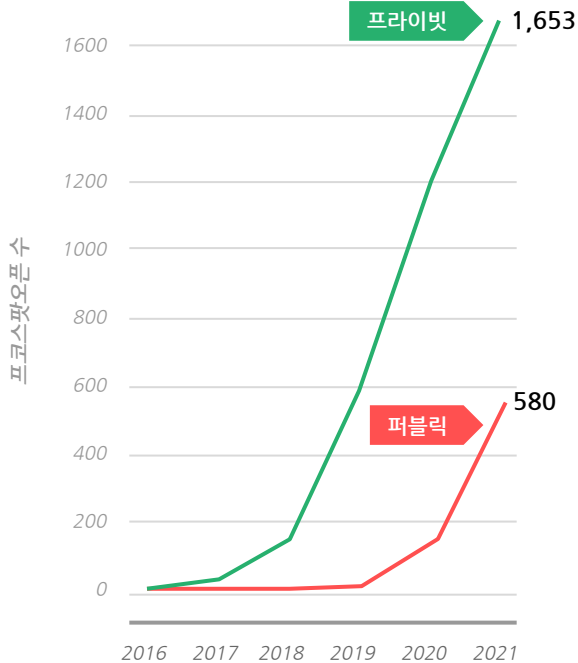
wework

kakao coupang

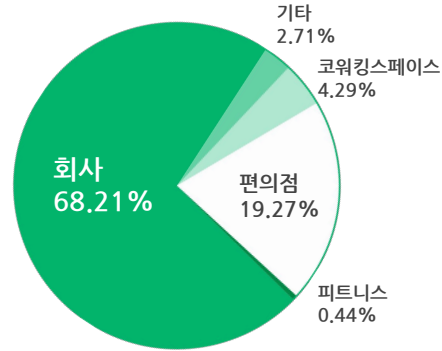
한화생명

프코스팟 특성 및 현황

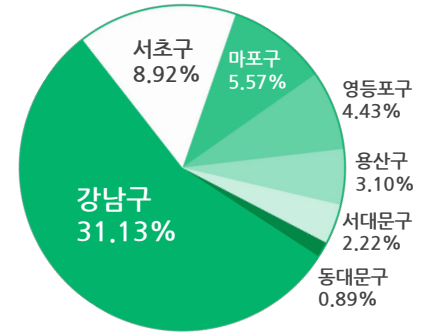
스팟유형별 오픈수



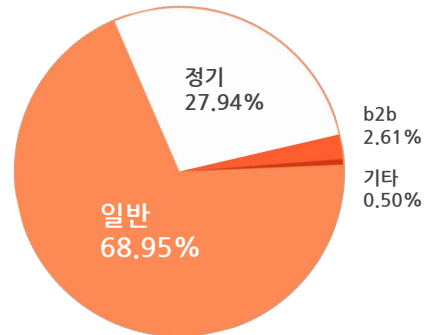
스팟타입 별 비중



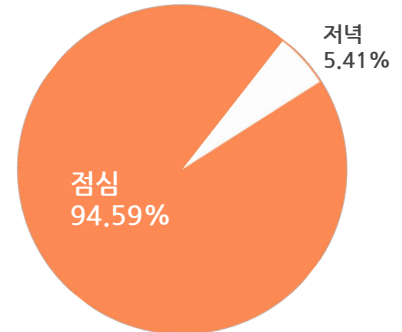
지역구 별 프코스팟 비중



주문타입 별 매출



배송시간 별 매출



* 프코스팟 서비스 지역은 서울 전지역과 판교지역 일부임.

* 오늘회 배송망을 통해 프코스팟 저녁배송 베타테스트 예정 (22년 1월 예정)

프코스팍 배송, 뛰어난 배송 효율



프코스팍 배송은 상품을 직접 고객까지 면대면이 아닌 선주문 방식으로 1회 최대한 많은 상품을 묶음 배송하여 Last-Mile 배송이 아닌 Middle Mile 배송만으로 고객이 원하는 장소까지 보낼 수 있어서 뛰어난 배송 효율을 이룰 수 있음.

프코스팍, 넥스트 빅 씽 (The Next Big Thing)

미래의 큰 물건은 처음에는 장난감처럼 보일 것이다.
(The next big thing will start out looking like a toy)

- 크리스 디슨 (안드리센 호로위츠의 제너럴파트너)

프코스팍,

건강한 음식과 삶의 방식에 관심있는
사람들이 모이는 온/오프라인 공간



프레시코드 배송타임라인



프코스팍 배송: 주문부터 배송완료까지 2시간 30분 안에 완료 - 가장 신선한 시스템 구축

프레시코드 회사개요 & 연혁

회사개요	회사명	주식회사 프레시코드
	대표이사	정유석
	주요서비스	프레시코드
	설립일	2016년 3월 29일
	주요사업	건강편의식 거점배송 서비스
	주소	서울시 성동구 왕십리115
	직원수	70명
	자본금	100,939,200원

회사연혁	2016 03.	주식회사 프레시코드 법인 설립
	08.	베타 서비스 운영 (샐러드어택)
	10.	정식 서비스 런칭 (프코스팟 3곳)
	2017 05.	6개월 챌린지 플랫폼 선정기업 (경기창조경제혁신센터)
	06.	새벽배송 서비스 시작
	12.	누적 회원 수 3500명 돌파, 프코스팟 36곳으로 확장
	2018 02.	Biz Growth Marketing 선정기업 (경기창조경제혁신센터)
		신메뉴 출시 / 누적 회원 수 4400명 돌파 / 프코스팟 43곳으로 확장
	03.	프라이머 시드투자
	07.	누적 회원수 10,000명 돌파 / 프코스팟 100개 돌파 / 누적 판매량 175,907개 돌파
10.	엘로우독 / 롯데액셀러레이터 / 블루포인트파트너스로부터 11억 Pre-A 투자 유치	
2019 02.	Wework Creator Seoul 2019 우승 (4억 Wework 본사 투자 확정)	
04.	누적 회원수 36,000명 / 프코스팟 358개 / 누적 판매량 236,000개 누적 매출 21억 (월 매출 3.2억 달성)	
12.	누적 회원수 58,547명 / 프코스팟 571개 / 누적 판매량 559,801개 2019년 매출 36억 (2017년부터 매년 6배씩 성장)	
2020 12.	누적 회원수 129,000명 / 프코스팟 1,450개 / 누적 판매량 1,674,000개 누적 매출 65억 (월 매출 5억 달성)	
2021 1Q.	대성창업투자 / 세종벤처파트너스 / NH벤처투자 등으로부터 50억 시리즈A 투자 유치	
2022 08.	누적 회원수 300,000명 / 프코스팟 2,400개	