

## 마인이스 Press Kit

Updated: 2023. 08.



Fashion re-Loved

<https://charan.ai/>

● Press Contact

홍보대행사 (주)선을만나다

김유경 매니저 010-8410-2783 / yk.kim@meetthesun.co.kr

## 1. 개요

마인이스는 인기 브랜드 의류를 정가 대비 최대 90%까지 저렴하게 판매하는 패션 리커머스 서비스 '차란'을 운영하는 스타트업입니다.

차란은 기존 P2P 중고거래 서비스에서 문제점으로 꼽혔던 번거로움이나 낮은 신뢰도 등을 체계화된 자체 오퍼레이팅 시스템을 통해 해결하고 있습니다. 의류 수거부터 판매까지 전 과정을 대행해 거래를 더욱 수월하게 하며 그 과정에서 진품 감정, 제품 실측 등 차란에서 직접 확인한 정보를 제공해 판매자와 구매자 모두에게 차별화된 쇼핑 경험을 제공하고 있습니다. 또한 옷의 생명 주기를 연장함으로써 환경 보호를 실현하는 서비스입니다.

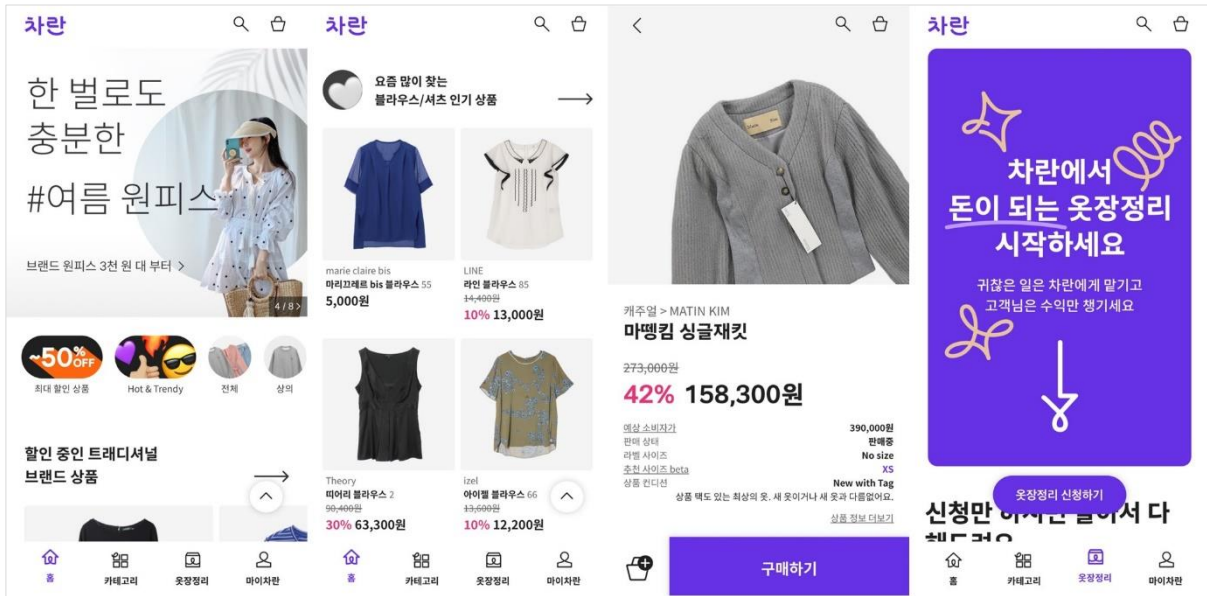
마인이스는 2022년 성공적인 알파 테스트에 이어 2023년 2월 차란의 베타 서비스 론칭했고 이후 거래액 기준 매월 평균 100% 이상의 성장세를 기록하고 있습니다. 이러한 시장성을 바탕으로 지난 8월에는 정식 서비스를 론칭해 보다 고도화된 서비스를 선보이고 있습니다.

2023년 2월까지 굿워터 캐피탈, CJ대한통운, SM컬처파트너스, T인베스트먼트, 슈미트, 스파크랩 등과 김창한 크래프톤 대표와 이승윤 전 래디쉬 대표, 김창원 전 펫프렌즈 대표 등 다수의 엔젤 투자자로부터 41.5억원 시드 투자를 유치했고, 이어 7월에 우리벤처파트너스 등에서 12.1억원의 추가 시드 투자를 받아 총 53.6억원으로 시드 투자를 마무리했습니다.

대표	창립연도	임직원 수
김혜성	2022년 1월	22명(2023.08. 기준)
투자유치 현황	대표 업종	본사
시드투자 총 53.6억 원	패션 리커머스 서비스	서울 성동구 성수이로 108, 3층

## 2. 차란 서비스 소개

### 브랜드 패션 리커머스 서비스 '차란'



차란은 편리하고 안심할 수 있는 중고 의류 쇼핑 경험을 제공하는 패션 리커머스 서비스입니다. 판매자들이 더 이상 입지 않는 옷을 차란에 위탁하면 자체 수거, 정품 검수, 전문 스튜디오 촬영, 살균과 착향, 적정 판매가 제안 등 상품화 과정을 거쳐 차란 앱을 통해 판매합니다.

구매자들은 차란을 통해 다양한 패션 브랜드의 중고 상품을 합리적인 가격으로 쇼핑할 수 있습니다. 차란이 모든 제품에 대한 품질 및 진품 여부를 보장하고 있으며 원한다면 환불도 가능해 다른 중고거래와 다르게 안심하고 제품을 구매할 수 있습니다.

차란의 상품은 현재 명품은 물론 컨템포러리, SPA까지 다양한 브랜드의 의류가 등록돼 있으며, 8월 기준 누적 등록 의류 수는 2만 5,000 벌을 돌파했습니다. 제품 전체가 중고 상품이기에 때문에 1개의 재고만을 보유하고 있으므로 쇼핑을 위한 시간 제한이 있으며, 판매가 완료되면 해당 상품은 품절되는 시스템입니다. 이에 8월 정식 서비스 론칭을 통해 추천 큐레이션을 다양화하고 검색 기능을 추가하는 등 이용자들의 편의성을 증대하기 위해 노력하고 있습니다.

## 3. 차란 서비스 프로세스



### 01. 판매 신청 및 의류 수거

차란 앱을 통해 '옷장정리 신청하기'를 클릭해 판매를 신청하면 수거용 차란백을 무료로 제공합니다. 판매자가 차란백에 판매할 옷을 모두 담아서 원하는 날짜에 문 앞에 내놓으면 차란에서 직접 수거합니다.



### 02. '차란케어'를 통한 상품화 과정

수거한 의류는 차란의 전문적이고 꼼꼼한 상품화 과정을 거칩니다. 기본적인 검수는 물론 고온 스팀살균을 비롯한 클리닝 서비스를 거칩니다.

\* 차란케어 클리닝 단계 : 제품 상품화 선별 → 전제품 스팀살균 진행 → 보풀제거 및 스팀 다림질 → 부자재 및 간단한 수선 진행 → 차란 태그 부착→방진방습을 위한 PP패키징+후처리



### 03. 가격 제안

차란은 시세, 상태, 브랜드 가치 등 다양한 데이터를 기반으로 최적의 판매가를 셀러에게 제안합니다. 상품 컨디션에 따라 등급을 구분하는 등 디테일하게 가격을 책정할 자체 기준을 보유하고 있습니다.



### 04. 상품 등록

차란에서 직접 제품을 실측하고 전문 스튜디오에서 제품 촬영도 진행합니다. 이렇게 정리된 제품 상세 정보만을 업로드하고 있습니다. 판매자 사이즈 정보까지 제공하는 것도 특징입니다.

\* 차란 스튜디오 : 제품 풀샷 촬영을 포함해 배경 제거, 컬러 보정, 핏보정, 선명도 향상 등 사진 후보정의 전 과정을 자동화하는 기술 보유



## 05. 판매

등록된 상품은 차란 앱에서 최대 90일 동안 판매가 진행됩니다. 판매가 완료되면 수수료 정산 후 현금 전환 가능한 크레딧을 적립해 드립니다. 오랜 기간 판매되지 못한 옷은 셀러의 동의를 얻어 판매자의 이름으로 기부하고 있습니다.

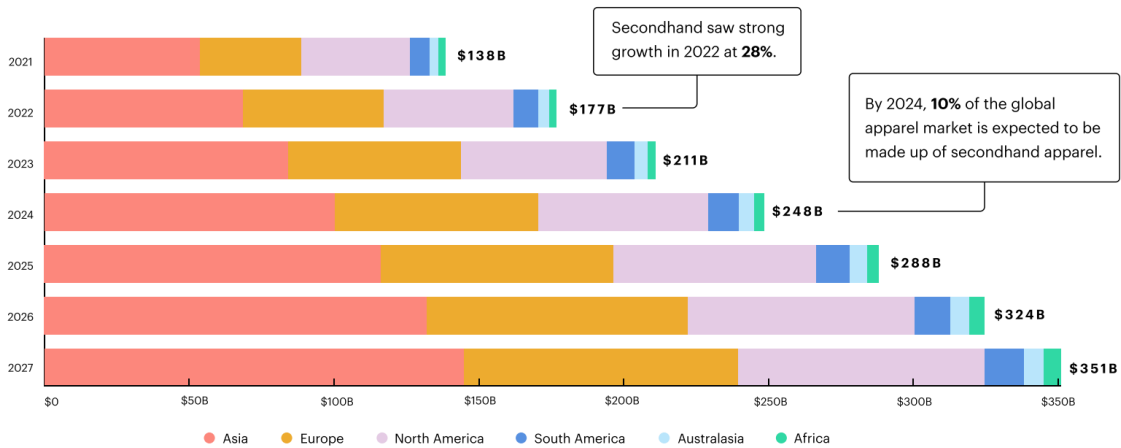


## 06. 쇼핑 및 배송

차란은 국내 최대 명품 감정 업체인 고히비토와 제휴를 맺어 브랜드 감정을 진행하고 있습니다. 정품이 아닐 시 구매가의 2배 보상 정책으로 안심 쇼핑을 보장하고 차란 보증을 담은 Tag과 함께 깔끔히 포장해 구매자에게 배송됩니다.

## 4. 패션 중고거래 시장 규모 및 전망

2027년까지 전세계 중고의류 시장 규모 3,500억 달러 전망



[첨부] 스레드업 <2023 Resale Market and Consumer Trend Report>에서 발췌한 글로벌 중고의류 시장 규모

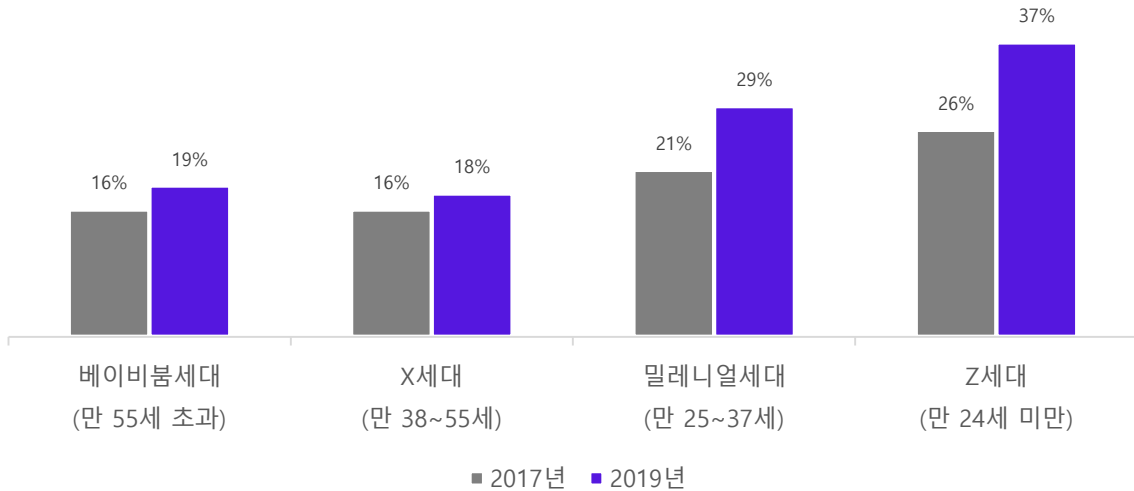
전세계 패션 중고거래 시장에서 대표적인 기업은 '스레드업(Thred-Up)'입니다. 2009년 미국에서 설립된 스레드업은 중저가 브랜드부터 명품까지 패션브랜드 중고 상품을 위탁/대행판매하고 있습니다. 140만 명 이상의 유료 회원을 보유하고 있으며, 2021년도 연 매출 2,600억 원을 기록했고 2021년 4월 나스닥에 상장되기도 했습니다.

스레드업이 발간한 보고서에 따르면 전세계 중고 패션 시장은 2022년 1770억 달러(한화

약 230조 원)으로, 이는 전년 대비 28% 증가한 수치입니다. 또한 2027년까지 3500억 달러(한화 약 455조)까지 성장할 것으로 전망됩니다.

## 중고시장 주도하는 MZ세대


각 세대별 중고 패션 아이템 거래 경험 비율  
(출처: 스레드업)



스레드업 보고서에 따르면 MZ세대의 62%가 쇼핑을 할 때 중고 제품을 먼저 찾아보며, 46%는 재판매 가치를 고려해 의류를 구매한다고 응답했습니다. 그렇다면 이들은 왜 중고거래로 옷을 구매하고 있을까요?


### Top 3 Reasons Consumers Buy Secondhand Over New

- 1** Save money — **63%** of consumers choose used to get better deals.
- 2** Afford higher-end brands
- 3** Find one-of-a-kind items



### Gen Z's Motivators to Buy Used

- 1** Save money
- 2** Be more sustainable
- 3** Have more fun when shopping



## ① 비용 부담 절감

고물가 시대에 좋은 제품을 합리적으로 구매할 수 있는 기회라고 여깁니다. 실제로 중고 거래를 하는 구매자들의 63%가 더 나은 거래라고 판단한다고 응답하기도 했습니다.

## ② 가치 소비

지금 이 순간에도 무수히 많은 새로운 옷들이 생산되고 있습니다. 생산부터 유통, 소비, 폐기 등 의류의 모든 과정에서 환경오염이 발생되고 있습니다. 특히 버려진 옷이 폐기되면 각종 유해 물질이 발생해 지구온난화를 야기시키고 있습니다.

MZ세대는 단순히 가격이나 광고만으로 제품을 구매하기 보다는 친환경 등 자신이 지향하는 가치관도 따져서 구매를 결정하는 소비 트렌드를 보여주고 있습니다. 중고 거래는 MZ세대에게 가격 측면 외에도 가치관에도 부합하는 현명한 소비습관으로 인식되고 있습니다.

## ③ 하나의 트렌드이자 개성

중고 구매 자체가 하나의 트렌드이자 개성으로 여기는 사람들이 많아지고 있습니다. 같은 디자인이라고 해도 컨디션 등 여러 이유로 가격이 상이하게 형성돼 있는 중고거래 특성 상 좋은 가격에 좋은 제품을 찾아야 하는데 이러한 경험을 MZ세대에서는 유쾌하고 '나만의 패션'이라는 색다른 감성으로 받아들이고 있습니다.

## 국내 중고거래 시장도 빠르게 성장 중

국내에서도 중고거래 시장 규모가 빠르게 증가하고 있습니다. 2008년 4조 원 가량이던 중고거래 시장 규모는 현재 25조 원을 넘어선 것으로 추산하고 있습니다. 이 중에서 의류 중고거래는 약 5조 원입니다.

## 6. 마인이스 연혁

- |         |  |
|---------|--|
| 2022.01 | 마인이스 창립  |
| 2022.04 | 알파 테스트 서비스 '위셀' 론칭   |
| 2022.10 | 알파 테스트 완료 및 3,9000여 개 브랜드 확보   |
| 2022.11 | '차란' 클로즈 베타 테스트 오픈   |
| 2023.01 | 41.5억원 시드 투자 유치 (굿위터 캐피탈, CJ대한통운, SM컬처파트너스, T인베스트먼트, 슈미트, 스파크랩 등과 김창한 크래프톤 대표와 이승윤 전 래디쉬 대표, 김창원 전 펫프렌즈 대표 등 다수의 엔젤 투자자) |
| 2023.02 | '차란' 오픈 베타 서비스 오픈  |
| 2023.07 | 12.1억원 추가 시드 투자 유치 (우리벤처파트너스 등)<br>총 53.6억원으로 시드 투자 마무리  |
| 2023.08 | '차란' 정식 서비스 론칭   |



## 7. CEO Profile

### ● 김혜성 대표 / 창업자



- KTB Network: 투자심사역 (2018~2022)
- Freenters: CEO & Co-Founder (2012~2016)
- 시카고대학교 경제학과 졸업 (2010-2014)