



(주)화이트큐브

PRESS KIT

PR Contact
PR담당 김준태 이사 / 010-9075-5268 comm@whitecube.co.kr justin@whitecube.co.kr

CONTENTS

I. 화이트큐브

- 기업 개요
- 경영진 소개
- 주요 연혁

II. 건강 습관 플랫폼 '챌린저스'

- 챌린저스 소개
- 주요 지표
- 특허 받은 허위 인증샷 검토 시스템

III. 임직원 전용 챌린지

- 기업 전용 서비스(B2B)

IV. 기업 제휴 챌린지

- 기업 전용 서비스(B2B)

V. '챌스토어'

- 영양제 커머스(B2B2C)

I. 화이트큐브

『건강 습관 형성을 도와 삶의 변화를 가져다 주는 IT 기업』

화이트큐브는 건강 습관 플랫폼 ‘챌린저스’를 운영 중인 IT스타트업이다. 갤러리가 예술가에게 최고의 작품을 만들 수 있도록 지원하듯이, 화이트큐브는 ‘챌린저스’를 통해 목표를 이루고자 하는 사람들이 자신의 인생을 최고의 작품으로 만들어 나갈 수 있도록 개개인의 효율적인 건강 습관 관리를 돕는다.

챌린저스는 2012년부터 8년 간 비영리 자기계발 커뮤니티 ‘Being & Doing’을 운영한 노하우에서 시작됐다. 당시 4천여개의 목표를 관리하면서 목표달성에 가장 필요한 것은 의지보다 ‘반드시 해내야만 하는 환경’이라는 결론을 얻었고, 스스로 돈을 걸고 건강 습관을 실천해 나가는 ‘건강 습관 플랫폼 - 챌린저스’를 만들게 됐다.



**몸과 마음이
건강해지는 습관 만들기**
대한민국 1등 건강습관 앱, 챌린저스



서울대학교 이공계 출신의 공동 창업자들이 SK이노베이션, 컴투스 등 국내 유수의 기업에서 쌓은 경험과 노하우를 토대로 설립된 화이트큐브는 챌린저스의 서비스 고도화를 통해 사람들이 더 나은 삶을 위한 목표를 세우고 이를 달성할 수 있도록 든든한 조력자가 되겠다는 포부다.

화이트큐브는 앞으로도 챌린저스가 인생을 긍정적으로 바꾸어 나가는 ‘건강 습관’을 만들고, 나아가 육체건강/정신건강/지구건강 등 웰니스(wellness)효과적으로 돕는 인생 종합 매니지먼트 서비스로 자리매김할 수 있도록 모든 역량을 집중해 나갈 계획이다.

○ 기업 개요

회사명	(주)화이트큐브	대표	최혁준
서비스명	챌린저스	설립일	2018년 8월
주소	서울특별시 강남구 테헤란로 427 위워크타워		
연락처	010-9075-5268 (PR 담당 김준태 이사)		
홈페이지	www.chlengers.com		
이메일	whitecube.comm@gmail.com		

○ 경영진 소개

 <p>최혁준 CEO</p>	출생	1985년
	학력	배재고등학교 / Coronado High School (미국)
		서울대학교 에너지자원공학 / 기술경영학 (학사) 서울대학교 에너지시스템공학부 (석사)
	약력	2010.12 ~ 2011.02 맥킨지(McKinsey & Company) 인턴
2012.01 ~ 2015.05 ㈜SK이노베이션 R&D연구원		
2016.09 ~ 2016.12 ㈜에스티유니타스(ST Unitas) CGO(Chief Growth Officer)		
		2018.06 ~ 현재 ㈜화이트큐브 CEO

<p>김민석 개발자 / Co-Founder</p>	출생	1989년
	학력	세화고등학교
		서울대학교 산업공학 (학사)
	약력	2012.10 ~ 2014.06 컴투스 퍼블리싱팀 PM(Product Manager)
2015.02 ~ 2017.01 현대자동차 연구개발전략팀		
2017.01 ~ 2018.05 수아랩 SuaKIT팀 PM		
		2018.06 ~ 현재 ㈜화이트큐브 백엔드 개발자

○ 주요 연혁

2022	08	회원수 130만명, 누적거래액 3,000억, 누적참가건수 600만건 돌파
	04	영양제 습관관리 커머스 '챌스토어' 런칭
2021	11	챌린저스 BI 리뉴얼
	11	'챌린저스 해빗 메이커' 출간
	09	단일 챌린지로 참가자 1만명 돌파
	05	월 거래액 100억원 달성
2020	04	누적 참가건수 220만건 달성 / 누적 거래액 1,138억 돌파
	12	KTB네트워크, 펄어비스캐피탈, 스마일게이트인베스트먼트, 알토스벤처스로부터 50억원 투자 유치
	10	서울시와 '내일을 위한 전환, 일상 실천 21' 프로젝트 실행
	08	임직원 전용 챌린지 상품 판매 시작 (SK에너지)
	06	누적 참가건수 100만건 달성 / 누적 거래액 500억 달성

	05	허위 인증샷 검토 시스템 특허 취득
	01	기업 제휴 챌린지 서비스 확장시작 (제휴사- 신한은행, 삼성생명, 네이버, 정관장, 아모레퍼시픽 등 다수)
	07	누적 거래액 100억달성
2019	03	기업 제휴 챌린지 서비스 시작
	03	벤처캐피탈(VC) 알토스벤처스로부터 10억원 투자 유치
2018	11	목표 달성 앱(App) '챌린저스' 출시
	08	주식회사 화이트큐브 설립

II. 습관 형성 플랫폼 ‘챌린저스’

『전국민 목표달성 프로젝트 :: 챌린저스』



‘챌린저스’는 누구나 원하는 목표를 달성할 수 있도록 특별히 설계된 습관형성 플랫폼으로 2018년 11월 런칭했다.

달성하고자 하는 목표에 스스로 돈을 걸고 실패하면 차감을, 성공하면 100% 환급에 상금까지 추가로 획득할 수 있는 방식으로 목표 달성을 독려한다. 상금의 재원은 85% 미만 달성자들의 미환급금으로 마련되며, 최종 상금은 나의 참가비에 비례해 책정된다.

챌린저스는 공식 챌린지와 직접 만드는 챌린지로 나뉘어 운영된다. 챌린저스에서 공식적으로 제공되는 미션은 운동, 학습, 시간관리, 감정관리 등 500여 종에 달하며, 이미 개설되어 있는 챌린지 중 원하는 미션이 없다면 새롭게 주제를 설정해 인원을 모집할 수도 있다. 누구나 자유롭게 챌린지를 개설하고 도전할 수 있는 열린 확장성이 챌린저스의 고속성장 동력이 되고 있다.

챌린저스 앱에서 펼쳐지는 수많은 챌린지의 평균 성공률은 무려 90%에 달한다. 18세부터 44세까지의 연령층이 주요 이용 고객군으로 자리잡고 있으며, 취준생, 직장인, 사회초년생, 주부 등 다양한 이들이 서비스를 적극 활용하고 있다. 목표 달성 주기는 평균 2주가 가장 많으며, 설정한 기간 동안 반복되는 도전 과제를 수행하면서 일회성이 아닌 습관을 기를 수 있는 점이 특징이다.

챌린저스에서는 특히 운동/다이어트 등 건강관리와 독서/외국어 학습 등 역량개발 관련 챌린지에 대한 관심이 높는데 해당 분류의 챌린지에 대한 참가 비중이 전체 중 57% 이상을 차지하고 있다. 이 밖에, 아침 6시 일어나기, 하루 한 번 하늘보기, 하루 5줄 일기쓰기, 출근길 마스크 챙기기 등 생활 속 소소하면서도 다채로운 챌린지들이 다양하게 생성되고 있어 일상에 즐거움을 더하고 있다.

<챌린저스에서 함께할 수 있는 이색 챌린지들>

<p>공식 챌린지 하루 한 번 하늘보기 오늘부터 시작 12.21 (월) - 01.03 (일) 매일 2주 동안, 하루에 인증샷을 1번 찍어야해요! 참가인원 221명 > 참가금액 총 24,450,000원 평균적으로 110,633원을 걸었어요.</p>		<p>공식 챌린지 반려식물 물 주기 오늘부터 시작 12.21 (월) - 01.03 (일) 주 2일 2주 동안, 하루에 인증샷을 1번 찍어야해요! 참가인원 35명 > 참가금액 총 2,520,000원 평균적으로 72,000원을 걸었어요.</p>	<p>공식 챌린지 휴대폰 5시간 이하 쓰기 내일부터 시작 12.22 (화) - 01.03 (일) 매일 2주 동안, 하루에 인증샷을 1번 찍어야해요! 참가인원 51명 > 참가금액 총 2,705,000원 평균적으로 53,039원을 걸었어요.</p>
---	--	--	--



○ 주요 지표

3,029억원 +

누적 거래액

115억원 +

월 거래액

133만명 +

누적 가입자수

15만건 +

누적 챌린지수

580만건 +

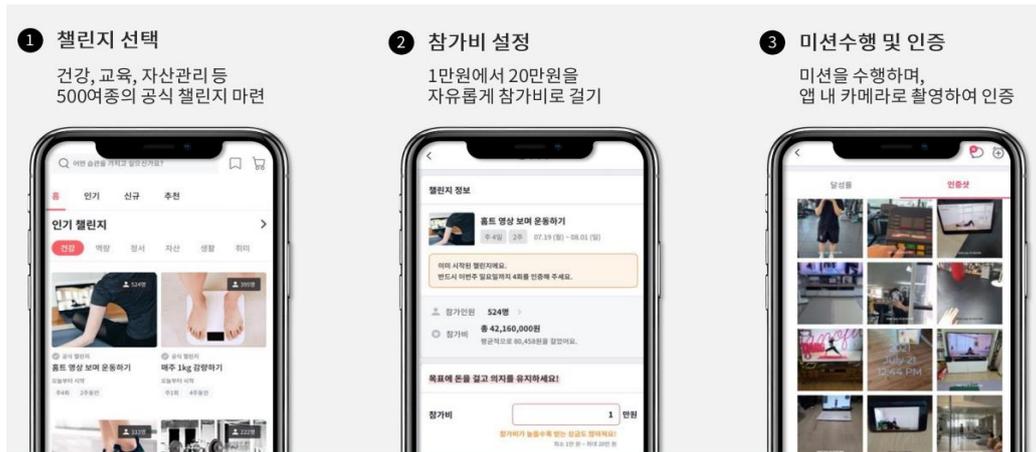
누적 참가건수

2022.7 기준

○ 서비스 이용 방법

1. 다양한 챌린지 중 원하는 미션 선택
2. 끝까지 포기 하지 않도록 자유롭게 참가비를 걸고 신청
3. 설정된 기간 동안 앱 내 카메라로 미션 수행 인증샷을 촬영 및 업로드

4. 챌린지 종료 후 최종 달성률에 따라 참가비 환급과 추가 상금을 획득



○ 특허 받은 시스템

챌린저스에서 수행되는 미션 달성 여부는 인증 사진을 업로드하는 방식으로 확인되고 있다. 챌린저스는 효과적인 미션 달성 생태계 조성을 위한 설계로 2020년 5월 특허를 취득했다. (*제10-2020-0083634호)

챌린저스는 개개인의 도전 달성 측정에 대한 정확한 평가를 위해 정책적, 기술적 노력을 기울이고 있다. 행동을 촉진하는 챌린지별 ▲인증 규정을 설정하고, 시간 제한이 있는 앱 내 카메라 이용 및 핸드폰 시간 조작 감지, 유저 행동분석 등의 ▲시스템을 마련했으며, 이용자들 간 서로의 인증샷을 볼 수 있도록 하여 정확하지 않은 인증샷에 대한 ▲신고 기능 또한 제공하고 있다.

III. 임직원 전용 챌린지 (B2B)

챌린저스는 기업들의 복지 플랫폼으로도 새롭게 떠오르고 있다. 챌린저스는 2020년 8월 기업 전용 서비스를 새롭게 시작하며 B2B 시장에 본격 진출했다. 기업들은 챌린저스를 활용해 외국어 공부, 운동, 생활습관, 업무능력 향상 등 임직원들의 생활 전반을 더욱 건강하고 행복하게 만들어 주는 데 필요한 다양한 미션을 설계할 수 있다.

같은 챌린지에 참가하는 임직원끼리는 서로의 인증샷 확인과 함께 대화방을 통한 실시간 소통도 가능해 공동체 의식이 함양되는 효과까지 함께 누릴 수 있다. 이러한 장점으로 국내 굴지의 기업에서 임직원들을 위한 복지 플랫폼으로 챌린저스를 활용하는 사례가 증가하고 있다.

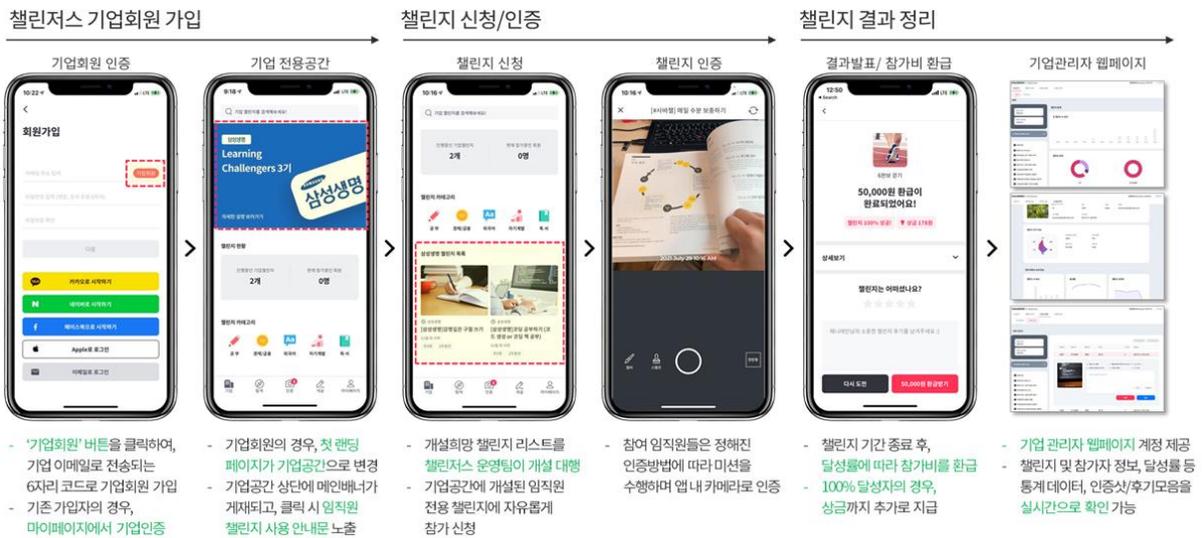
* SK에너지 활용 사례 = SK에너지는 챌린저스를 통해 직원들의 ‘행복’을 위한 10종의 챌린지를 진행했다. 하루 1번 하늘보기부터, 부모님께 전화하기, 행복감사 일기쓰기, 독서, 아이와 책읽기, 샐러드 섭취, 텀블러 사용하기, 외국어 공부, 1만보 걷기, 목표체중 달성 등 다양한 챌린지에 전체 임직원 2768명 중 77%인 1708명이 관심(회원가입)을 보였으며, 그 중 82%인 1422명이 실제 챌린지에 참여해 1272명이 목표 달성에 성공하는 성과를 이뤄냈다.

○ 기업 전용 챌린저스 기대 효과

기업 인사관리(HR)	임직원
다양한 직급의 임직원들이 함께 참여하는 활발한 조직문화 확산 & 임직원들의 참여도와 만족도를 대폭 향상 가능	동료들간 함께하는 문화 속 즐거운 업무 가능
MZ세대가 선호하는 트렌디한 앱 서비스를 사내에 도입함으로써, 최근 시장 트렌드와 앱서비스에 대한 임직원들의 이해도와 친숙도 향상	좋은 습관 형성으로 자기계발 효과
인증시스템을 통해 학습/건강 관련 복지비의 효과적인 사용 유도 가능	지속적인 성취를 통한 자기 효능감 향상
코로나로 진행이 어려운 사내 행사를 대신한 비대면 이벤트 상시 개최 가능	

기업들은 챌린저스를 통해 업무 스킬부터 심리상태, 직장 외 관계 등과 관련된 작은 도전을 지속적으로 수행할 수 있는 목표를 제공함으로써 임직원들의 성취감과 행복감을 증진시키고, 나아가 직원의 행복이 곧 기업의 성장과 연계되는 효과로 이어질 수 있도록 지원하고 있다. (실제 미국 '포춘(Fortune)'에서 발표한 조사 결과에 따르면 직원이 행복한 기업이 최대 3배 이상 높은 성과를 창출하는 것으로 나타난 바 있다.)

○ 기업 임직원 회원 이용 방법



1. 임직원을 위한 챌린지 주제 설정 및 개설
2. 기업 이메일 주소로 기업 회원 가입 및 인증
3. 별도로 생성된 "기업"탭에서 기업 전용 챌린지 참가
4. 설정된 기간 동안 미션 수행 인증샷 촬영 및 제출
5. 챌린지 종료 후 최종 달성률에 따라 참가비 환급과 추가 상금 획득

○ 임직원 전용 챌린지 활용 유형

코로나로 인해 열리지 못한 사내행사부터 임직원의 건강관리/역량개발/행복증진, 나아가 ESG경영 실천을 위한 캠페인까지, 기업고객들은 다양한 목적으로 임직원 대상 챌린지들을 활용하고 있습니다.

1 임직원 건강관리

임직원들의 건강관리를 돕기 위한 목적으로 활용합니다. 신체와 정신을 모두를 건강하게 유지하기 위한 건강습관 챌린지들로 구성됩니다.



2 임직원 학습교육/역량개발

임직원들의 역량개발을 돕기 위한 목적으로 활용합니다. 사내 공식 교육과정을 챌린지로 개설하기도 하고, 취미 성격의 학습습관 챌린지들로 구성하기도 합니다.



3 조직문화/행복증진/ESG 활동

임직원들의 직장만족도를 개선하거나, 함께하는 조직문화를 만들거나, 경영이념을 확산하고자 하는 목적으로 활용합니다. 특히 최근에는 ESG경영 실천 캠페인 챌린지들이 많이 열리고 있습니다.



Note: 위 기업고객들 외에도 SK에너지, KT, 미래에셋증권, 신한은행, 우리카드, 현대해상화재보험, 포스코인터내셔널, CJ제일제당, 녹십자, 휴온스글로벌, 강원랜드, 팜스코 등의 기업이 계약 완료 또는 논의 중에 있습니다.

IV. 기업 제휴 챌린지 (B2B)

챌린저스는 기업들의 효과적인 마케팅을 위한 새로운 개념의 제휴 서비스도 제공하고 있다. ▲**브랜드 경험 챌린지**, ▲**SNS 챌린지**, ▲**이벤트 챌린지** 등 총 3가지의 챌린지를 활용해 브랜드 및 캠페인 등을 알리는 활동을 펼칠 수 있다.

브랜드 경험 챌린지는 브랜드의 새로운 제품/서비스를 알리고 체험을 유도하는데 적합하다. SNS 챌린지는 챌린저스 앱 외에도, 참여자들의 개인 인스타그램 채널을 활용하여 추가로 브랜드 및 상품을 홍보할 수 있다. 마지막으로, 이벤트 챌린지는 1,000명 이상의 다수가 브랜드의 핵심가치를 담은 공동 행동에 참여하는 캠페인에 적합한 챌린지로 최근에는 ESG경영이 화두가 되며, 다양한 기업의 ESG 캠페인 활성화 목적으로 이벤트 챌린지가 진행되고 있다.

정기적으로 신제품을 출시하는 F&B와 뷰티, 건강한 식습관 및 운동 습관 관련 스포츠, 건기식 및 교육, 금융 자산 브랜드 등이 위 3가지 제휴 챌린지를 적극 활용하고 있으며, 주요 기업으로는 ‘아모레퍼시픽, 로레알코리아, 네이처리퍼블릭, 풀무원, CJ제일제당, 아이시스, 백산수, 매일유업, 롯데백화점’ 등이 있다.

<p>1 브랜드 경험 챌린지</p>	<p>3 이벤트/ 캠페인 챌린지</p>
<p>2 SNS 홍보 챌린지</p>	<p>4 기타 제휴 챌린지*</p>

○ 제휴 사례

1) 삼성전자 Let's TAB 챌린지 통한 신제품 홍보



삼성전자는 Galaxy Tab S7 FE 신제품 출시에 따라 Let's CA 챌린지를 통한 홍보를 진행했다.

2주간 주 3회 외국어 공부를 하는 '자기개발편'과, 2주간 주 3회 플랭크하기의 '홈트편' 등 2가지 미션을 챌린저스 앱과 참여자의 인스타그램에 공유하는 방식으로 진행했으며, 1,000명의 참여자를 3분만에 모집 완료하며, Galaxy Tab의 브랜딩 및 신제품 홍보에 성공했다.

2) 토니모리 #오하착 캠페인 참여 확산



착한 영향력을 전파하는 브랜드 토니모리는 챌린저스와 함께 고객들의 “오늘 하루 착한 행동하기”를 독려하는 캠페인을 실시했다.

미션은 텀블러 사용하기, 에코백 들기, 패트병 분리배출(병과 비닐), 분리 배출(재활용) 하기 총 4가지 행동 중 한 가지에 대한 주 3회 인증샷을 올리는 방식으로 진행했으며, 1,000명 참여자를 챌린지 오픈 동시에 모집하며 브랜드 핵심가치를 전파했다.

V. 영양제 커머스 ‘챌스토어’ (B2B2C)

세계 최초 복약 관리를 지원하는 영양제 커머스 ‘챌스토어’는 건강기능식품 쇼핑 및 구매, 섭취 인증, 포인트 환급 서비스를 지원한다. 2022년 4월 런칭한 신규 서비스로, 120만 회원이 사용하는 챌린저스 앱 내 ‘챌스토어’ 탭에서 관련 서비스를 간편하게 이용할 수 있다.

‘챌스토어’의 특징은 건강관리에 적극적인 120만 챌린저스 회원들과 함께한다는 점. ‘챌린저스’ 앱 내 회원들의 73%가 ‘건강’ 관련 챌린지를 이어올 만큼 ‘건강’에 관한 이용자의 관심이 매우 뜨거운 분야이다. ‘챌스토어’는 성분 분석을 통한 ▲제품 점수와 맞춤 필터 및 제품 조합을 통한 ▲구매 추천, 인증을 통한 꾸준한 섭취로 공유되는 ▲생생한 제품 피드백 등이 강점이다.

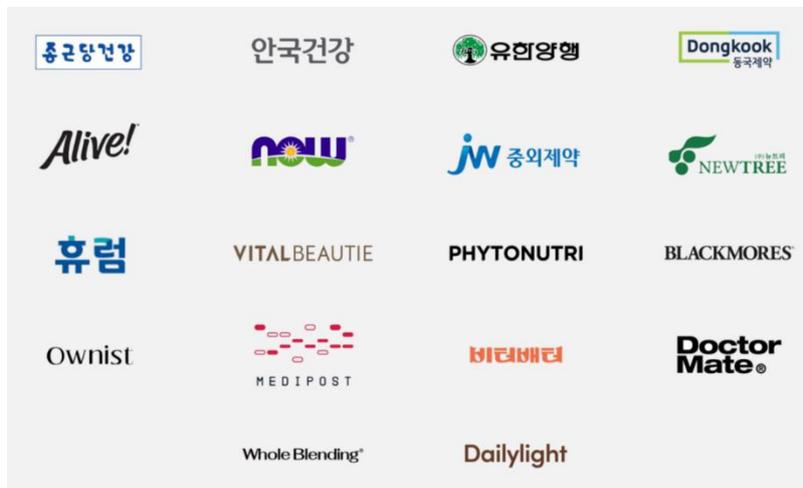
챌린저스는 장기적으로 육체건강(습관, 섭취, 운동), 정신건강(관계, 마음챙김, 씬), 지구건강(ESG 캠페인) 등 서비스 확장을 통하여 ‘건강 종합 관리 서비스’로 거듭날 계획입니다.

○ 이용 방법

건강탭 - 건강식품 > **제품별 리뷰보기** > **건강탭 - 내 약통** > **건강식 섭취 사진인증** > **포인트 환급 후 재구매**

- 챌린저스 앱 내 스토어탭에서 건강기능식품을 쉽게 찾고, 구매할 수 있어요.
- 나와 비슷한 유저들이 실제로 몇달간 섭취한 후기를 볼 수 있어요.
- 건강기능식품을 내 약통에 넣어두고, 용법에 맞게 꾸준히 챙겨먹어요.
- 챙겨 먹을 때마다, 사진을 남겨 인증해요.
- 인증할 때마다 포인트를 돌려받고, 재구매 할 때 1원단위로 사용해요.

○ 파트너사



『 감사합니다 』