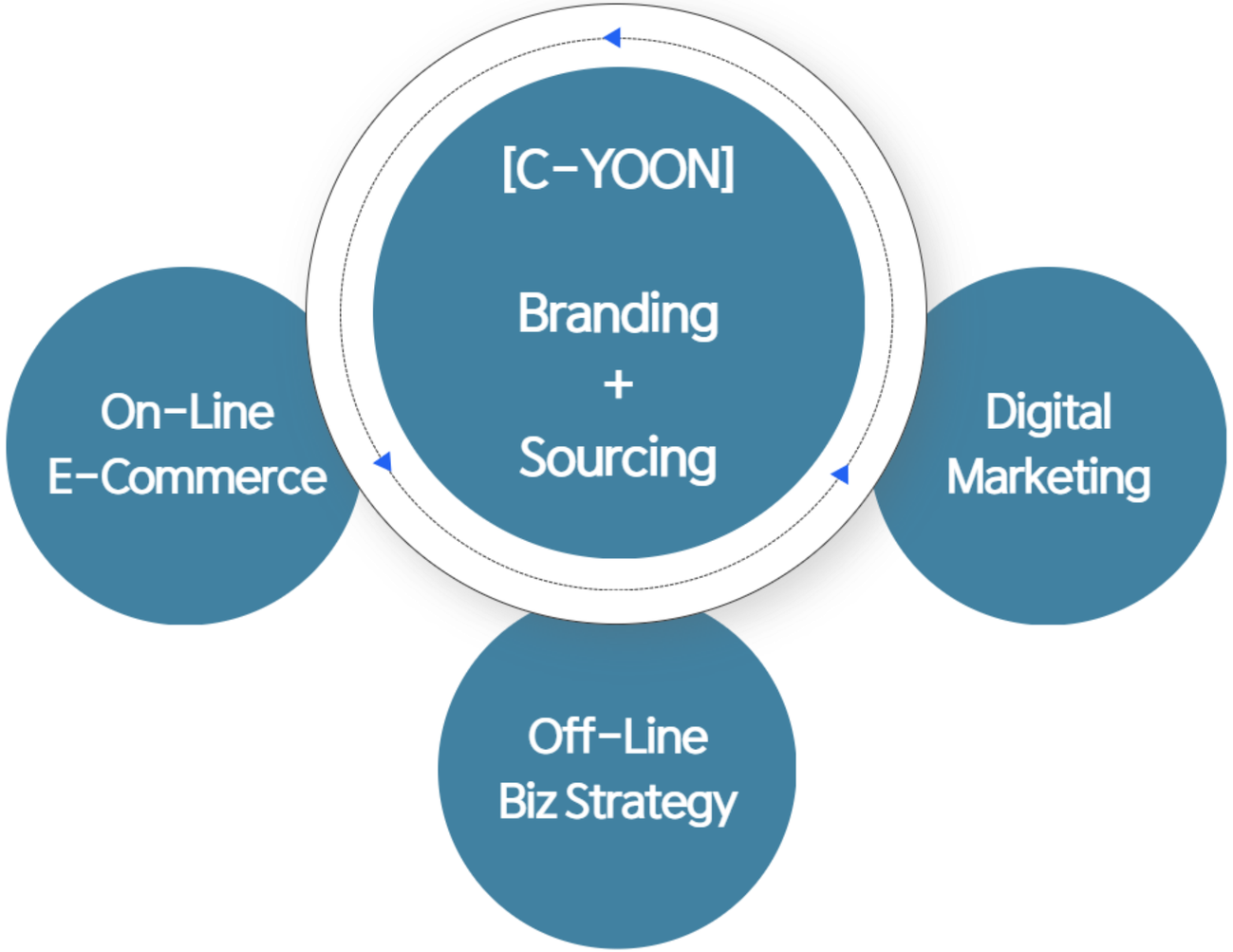
Business Plan

C-YOON Global

C-YOON

핵심역량



한국의 우수 브랜드와 협업, 글로벌 현지화 전략을 통해 장기적 성장

대표이사 이력

아모레퍼시픽 15년 근무, 19년부터 베트남 관련 사업 담당(미쟝센, 메디안, 해피바스 통합 80억 브랜드 육성)
22년 퇴사 후 베트남 유통회사가 설립한 한국 지사 법인장(22년 9월 ~)
한국의 유망한 브랜드를 글로벌에서 육성하기 위해 신규 법인 설립(23년 9월 ~)

2007년
아모레퍼시픽 입사

2009년
Mass Agent 영업

2014년
Mass Div
Trade Marketing
전략 담당

2019년
Daily Beauty
Online E-Commerce
(한국, 중국, 베트남)

2020년
Global E-Commerce
(중국, 베트남, 아세안 기타)

2022년 2월
아모레퍼시픽 퇴사
스타트업 Director 입사
(베트남, 태국 중심)

2022년 9월
베트남 유통사 입사제안
한국 법인장으로 근무중

2023년 9월
신규 법인
시윤 글로벌 설립

2024년 7월
시윤 글로벌
대만 법인 설립
정관장 대만 온라인 대행
(정관장 대만 협업)

2025년
대만 + 베트남
On+Off +디지털 마케팅
연계 사업 전개

※ 베트남 유통사 이름은 현 시점 공유 할 수 없는 부분 양해 부탁드립니다.

법인 운영 현황

23년 9월 한국 CYOON Global 설립 : 베트남 중심 온. 오프 유통 활동
24년 7월 CYOON Taiwan 설립 : 정관장 대만 협업, 정관장 대만 직영몰(온라인) / 25년 9월 베트남 법인 설립 완료(
수출전문 회사 → 수출 + B2C + B2B + 디지털 마케팅 활동을 종합한 회사로 변신 중

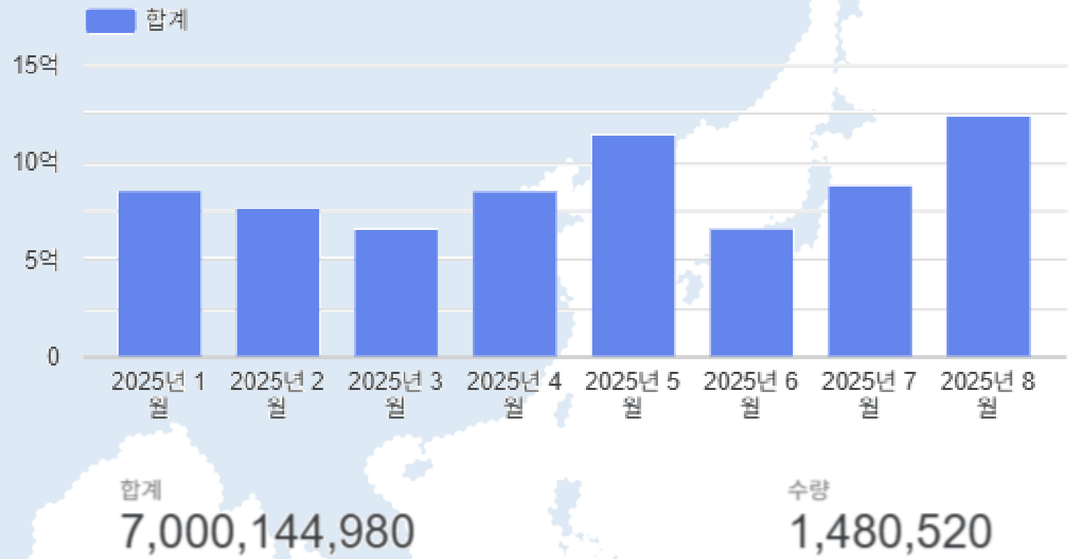
[CYOON Global]
서울특별시 용산구 한강대로 109 용성비즈텔 1403호, 1404호
1403, 109, Hangang-daero, Yongsan-gu, Seoul, Republic of Korea

[CYOON Taiwan]
8F(#881), No. 8, Lane 360, Section 1, Neihu Road, Neihu District, Taipei City
24년 7월 설립 완료

[CYOON Vietnam]
P.Trung KinhP. Hoang Dao thuy, Trung Hoa Nhan Chinh, Cau Giay, Hanoi, Vietnam
9월 설립 완료

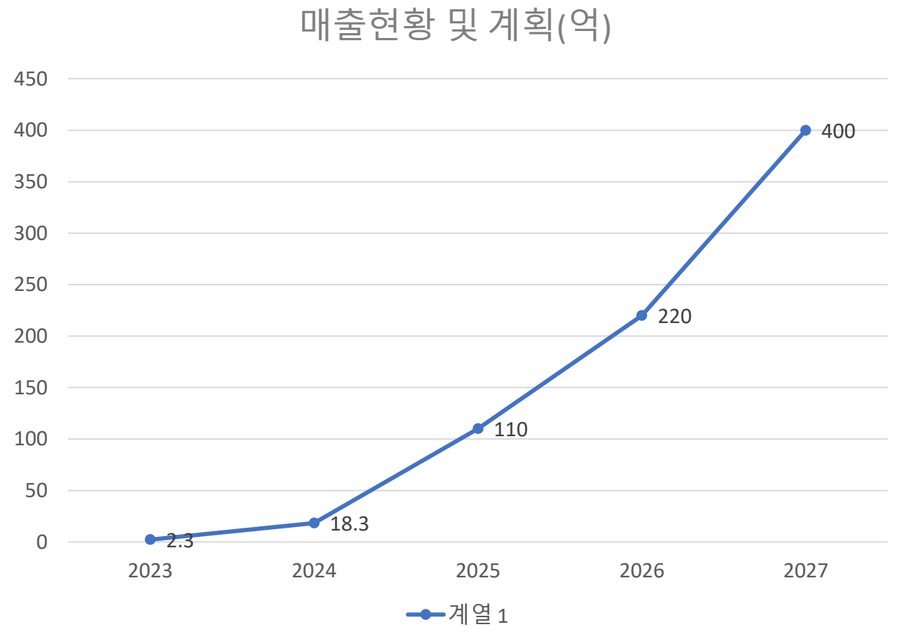
C-YOON Vision

25년 110억 매출 목표 달성 및 3년 누적 영업이익 흑자 전환 목표, 2030년까지 1,000억 회사로 발전하는 것을 타겟으로 사업 진행 중



합계
7,000,144,980

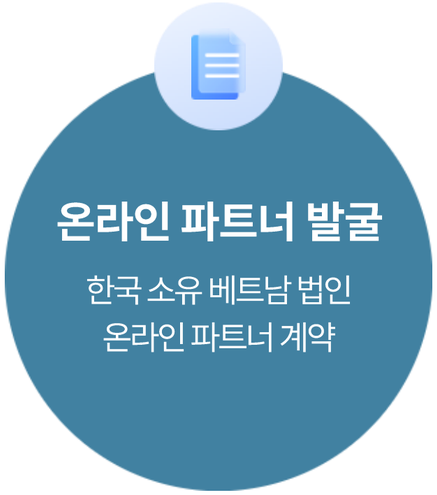
수량
1,480,520



AP 브랜드 100억 육성 History

20년 온라인 Shopee 온라인 몰 런칭, 지속적인 디지털 마케팅 활동 전개(B2C)
20년 하반기 온라인 & 소셜 셀러 확장(B2B2C)
21년 오프라인 파트너 발굴 → 오프라인 GT 채널 취급점 확장 → MT 채널 입점(Win, Big.c, Lotte, E-mart 등)

19년 | 20년 | 21년 | 22년



온라인 파트너 발굴

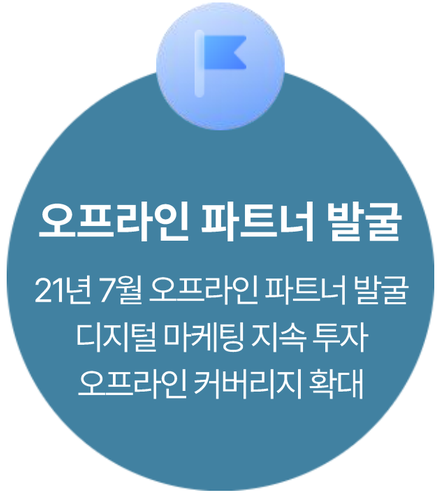
한국 소유 베트남 법인
온라인 파트너 계약

19년 10월 계약
정식 수입인증 진행

온라인 Mall 오픈

쇼피 Mall 오픈
퍼포먼스 마케팅
인플루언서 마케팅
소셜셀러 판매 시작

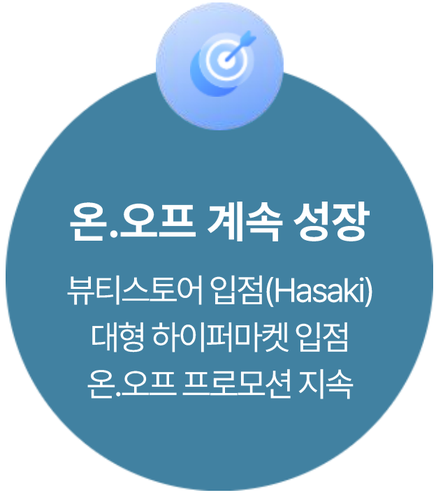
20년 1월 Shopee Mall 오픈
디지털 마케팅 지속 투자
연 2억



오프라인 파트너 발굴

21년 7월 오프라인 파트너 발굴
디지털 마케팅 지속 투자
오프라인 커버리지 확대

21년 7월 베트남 유통업체 협업
오프라인 GT & MT 입점
연 20억



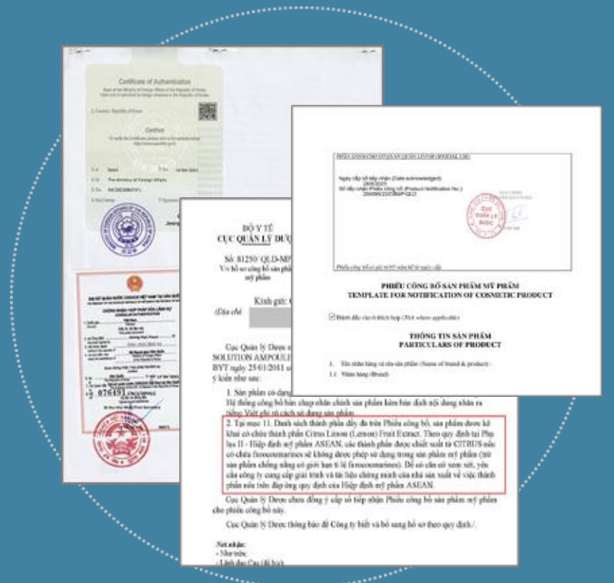
온.오프 계속 성장

뷰티스토어 입점(Hasaki)
대형 하이퍼마켓 입점
온.오프 프로모션 지속

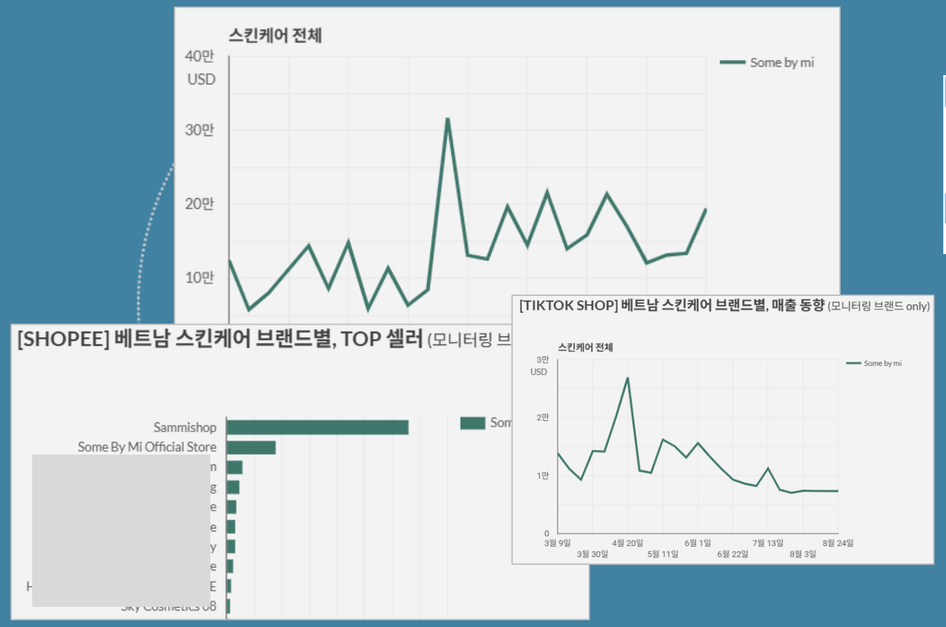
온.오프 시너지 확대
연 매출액 80억 달성

회사 설립 목적 (존재 이유)

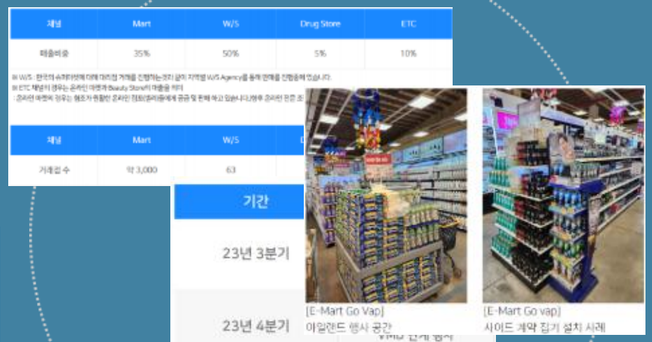
지사없는 Global Branding Business를 목표로
수입인증, 수출 활동, 현지 시장 조사, 데이터 수집, 마케팅 전략 수립, 유통 채널 전략 수립까지 All in One 서비스 제공,
브랜드사의 해외사업 성공을 위한 과학적 파트너가 되는 것이 목표 입니다.



[수입인증]



[시장조사, 데이터 수집]



[마케팅&유통 전략]

함께하고 있는 Brand

바노바기를 중심으로 독점 유통 브랜드계약 확대 중 Cell Fusion C, Easydew는 대만법인 독점 계약 완료
Arrahan 하노이, 호치민 수출 중, Cell Fusion C는 9개 품목에 대해서 베트남 판권 확보

BANOBAGI **독점총판 (베트남)**

arrahan

Easydew **독점총판 (대만)**

Cell Fusion C **선케어 독점 (베트남)**

Cell Fusion C **독점총판 (대만)**

JUNG KWAN JANG

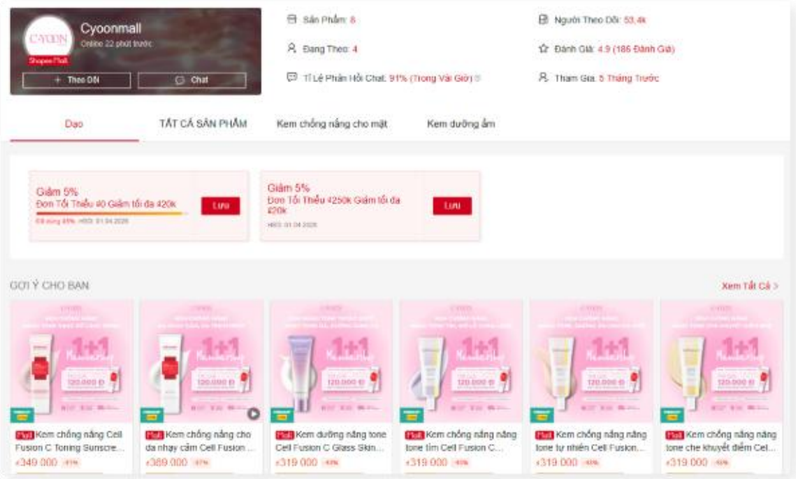
정관장 대만 법인의 대만 직영몰 운영대행(24년 6월 1일 시작)
정관장 대만 법인과 총판 비즈니스(正's Pick) 협업(25년 시작 예정)

브랜드 성장 모델

온라인 + 디지털 마케팅 → 브랜드 인지도 향상

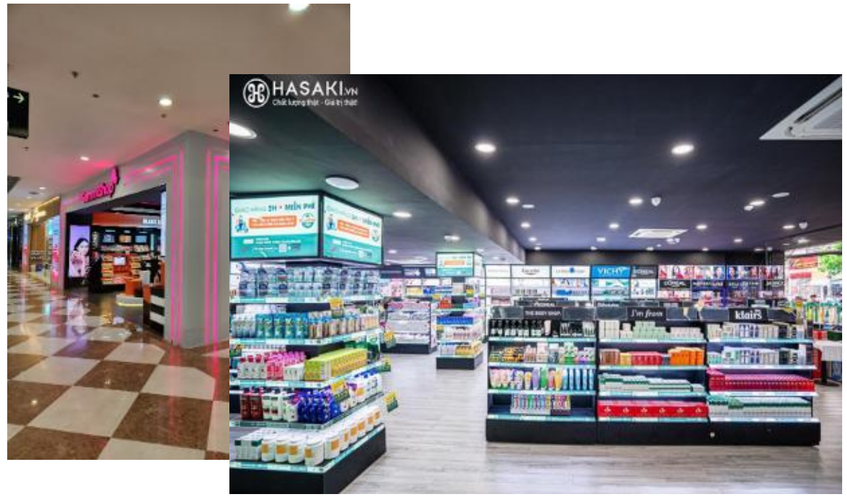
온라인 B2B2C → 소셜 및 커머스 채널내 브랜드 접점 확장

오프라인 채널 점진적 입점 → 브랜드 이미지 증진 및 매출 성장



Shopee & Tik Tok Official 오픈 및 운영

SNS Comunication

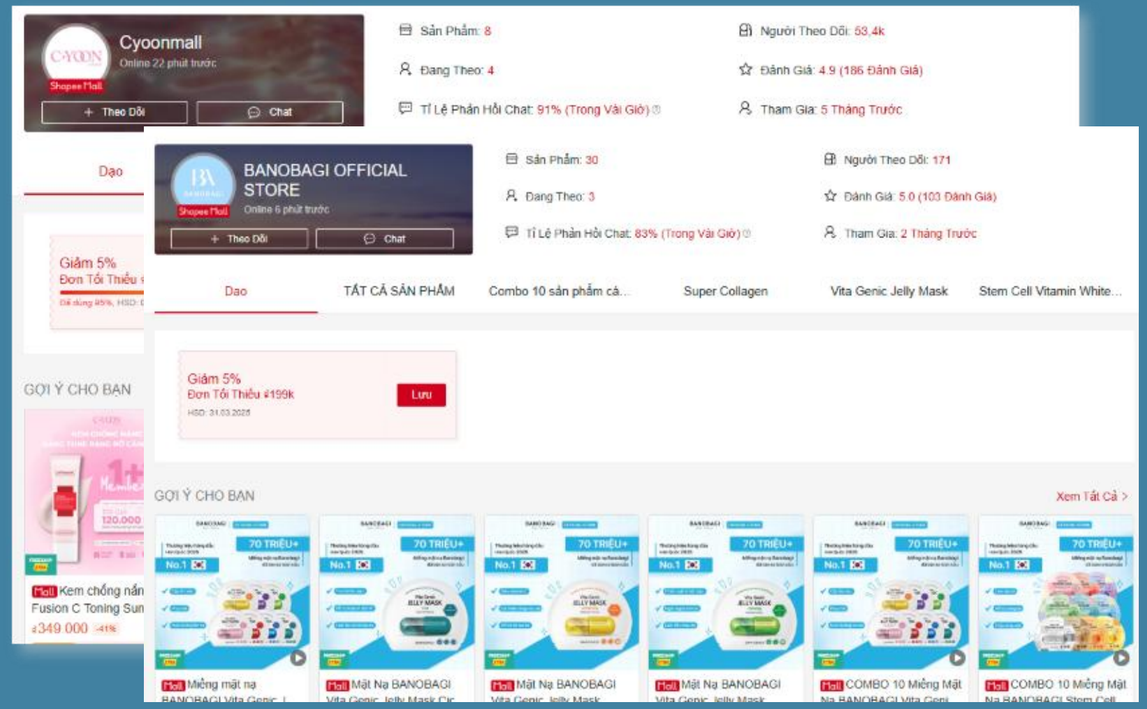


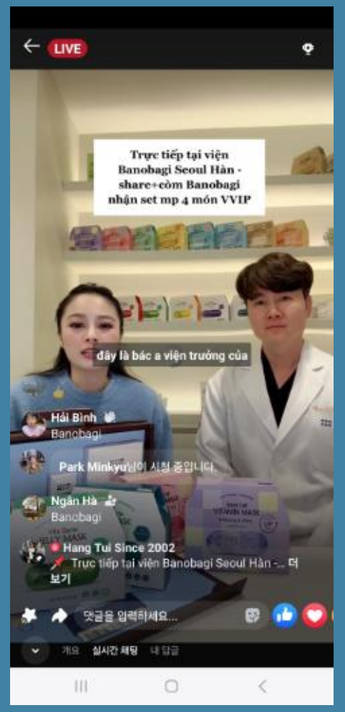
오프라인 채널 입점

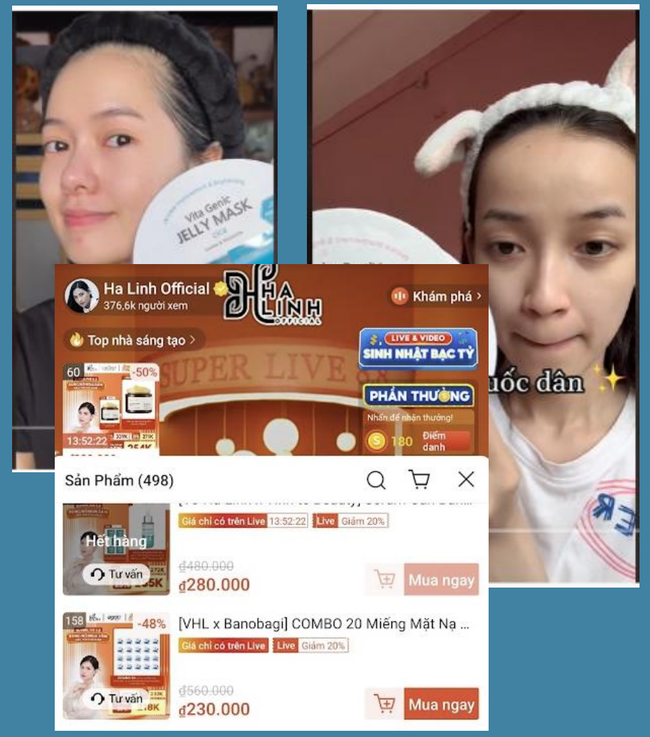
C-YOON 역량 1. 체계적 온라인 Mall 운영

B2C(Shopee, Tik Tok) Mall 운영(베트남 , 대만) / D2C 직영몰 운영대행(정관장)

※ 베트남, 대만 모두 온라인부터 시작, 오프라인 채널로 확대해 가는 형태로 운영



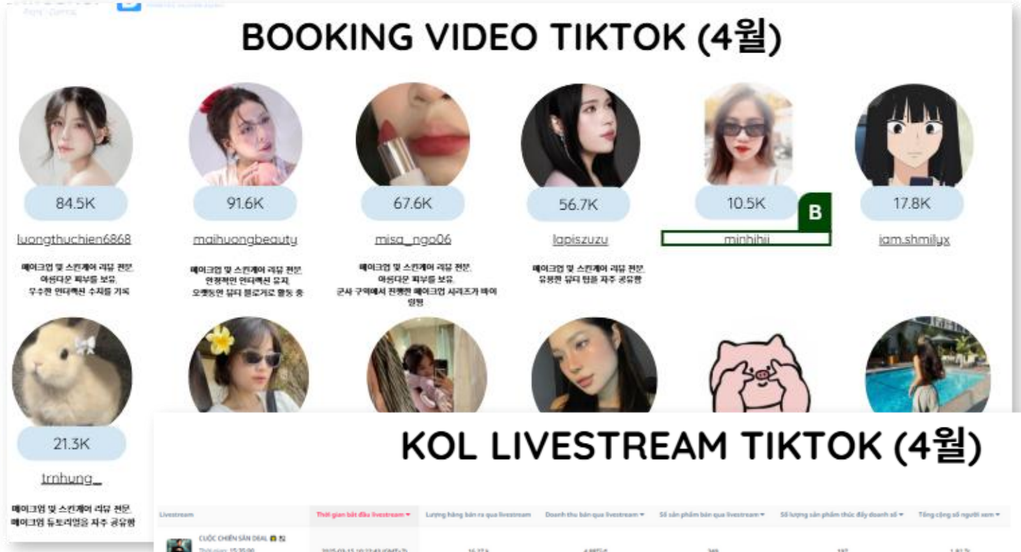


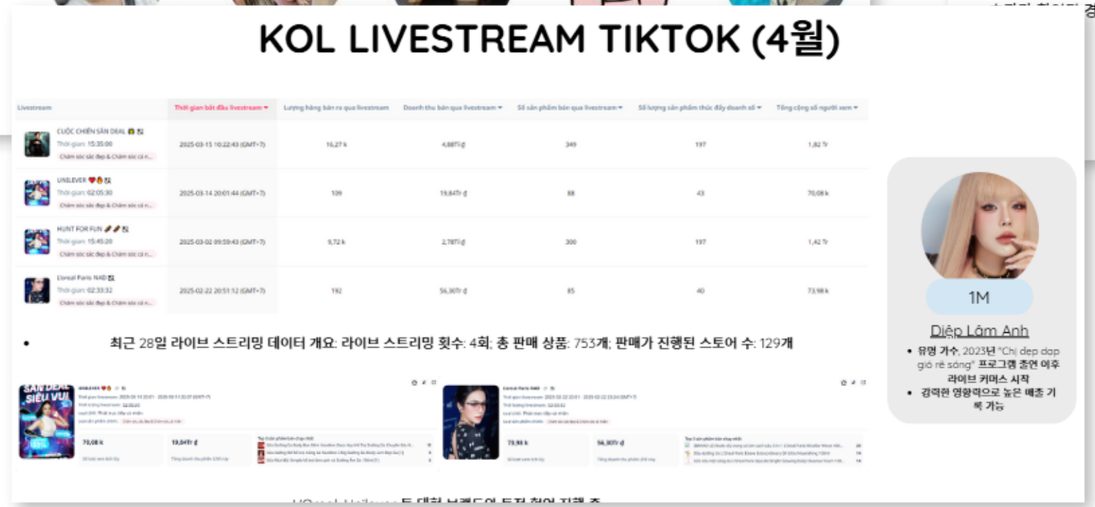


C-YOON 역량 2. 디지털 마케팅 전략

베트남내 전속 Martketing Agency 운영, 브랜드사의 니즈에 적합한 마케팅 전략 제안

전속 Agency로 집중된 활동을 전개할 수 있음





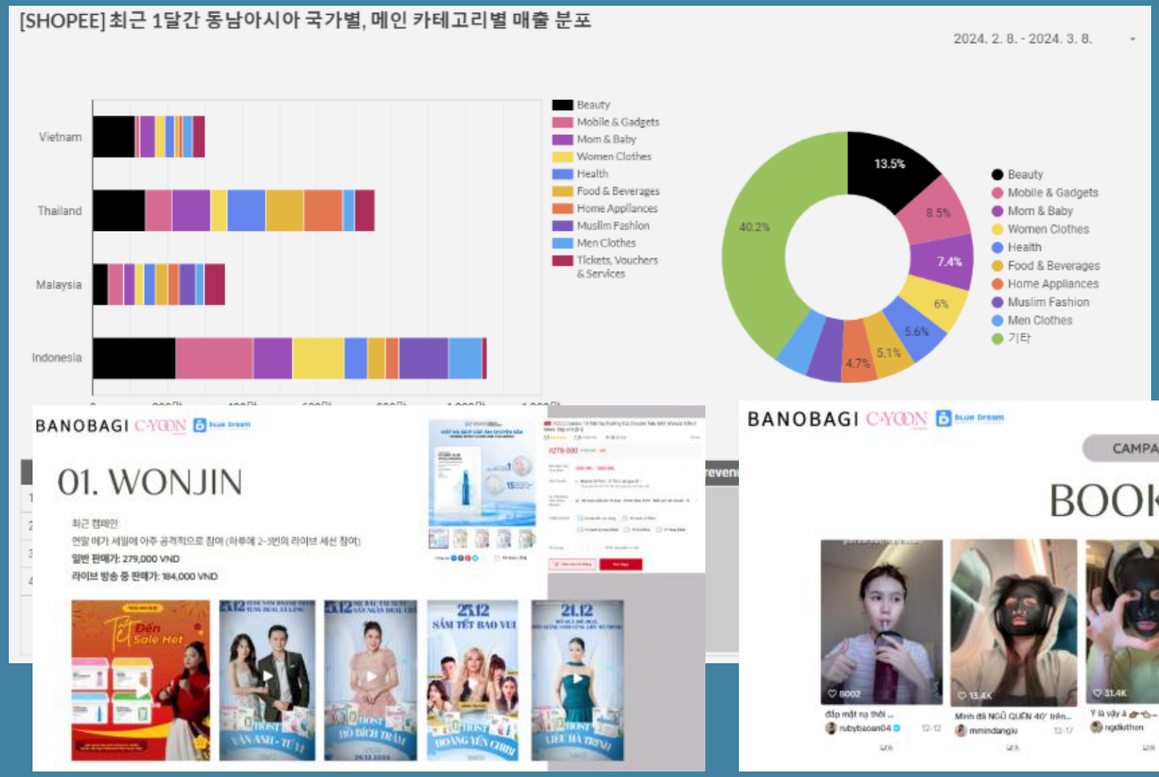
요소:

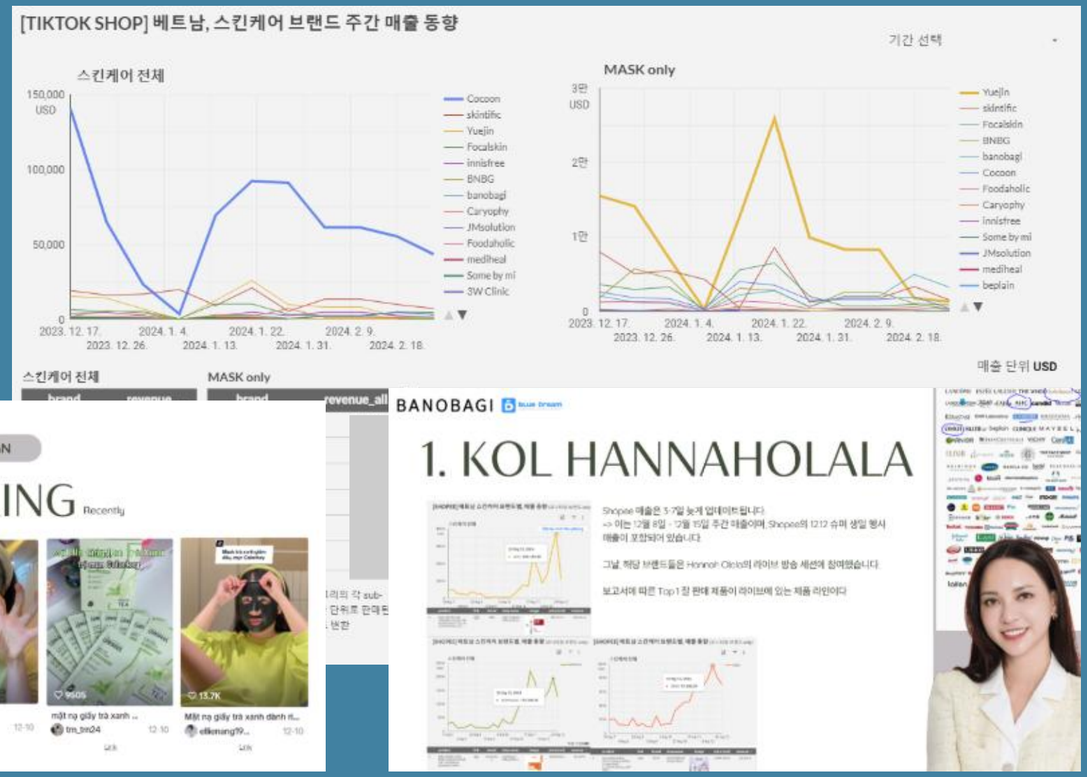
- 작은 피부과 진료실 느낌으로 연출
- 피부과 전문의가 직접 모델을 대상으로 Skin Booster 마스크팩 사용법 시연 및 가이드 제공
- 방문객은 현장에서 제품 체험 세션 등록 가능
- 피부 측정 기기로 수분 및 피부 탄력 전후 비교 분석 제공
- 대형 스크린에서 실시간 체험 장면 송출, 참가자들이 쉽게 이해하고 따라 할 수 있도록 지원

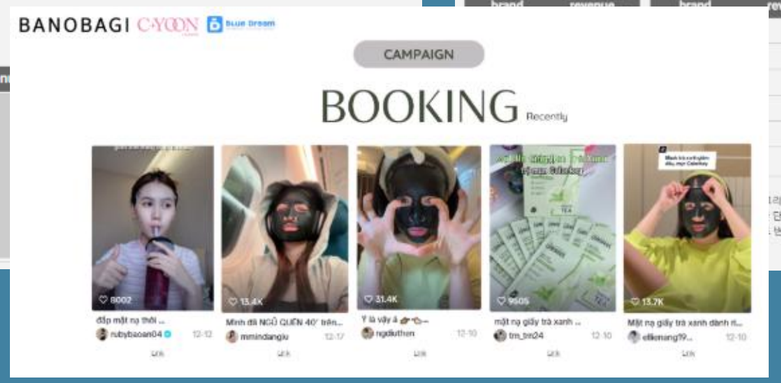
C-YOON 역량 3. 데이터 기반 비즈니스

Shopee와 Tik Tok에 대한 카테고리별 판매 데이터 수집중 → 24년내 데이터 구독 서비스 오픈 완료

마케팅 활동에 대한 투명한 결과 데이터 분석, 우수한 성과를 내고 있는 브랜드에 대한 Case Study를 통해 지속적인 마케팅 노하우 축적



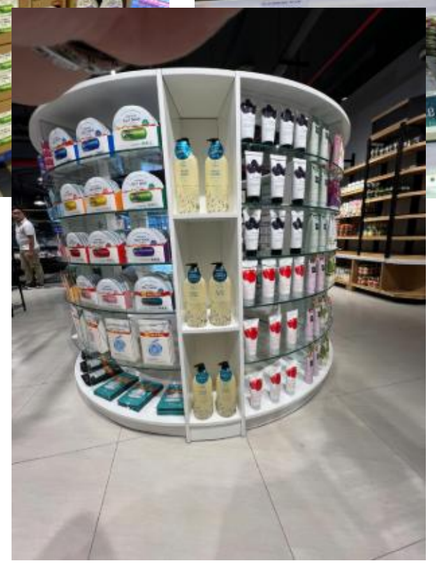




※ 온라인 판매 데이터는 시각화 프로그램을 통해 공유(대외비 데이터로 정확한 금액은 공개 할 수 없는점 양해 바랍니다.)

C-YOON 역량 4. 오프라인 채널 이해

함께하고 있는 모든 브랜드는 현재 다수의 오프라인 채널에 입점해 있습니다.
입점 과정부터 입점 후 판매까지 브랜드가 겪을 수 있는 다양한 문제점을 이해 하고 있고 해결해 왔습니다.



구분	Price Structure	비고1	비고2
MT Upload Price	120%	마트 코딩 가격	
MT Retail Price	100%	실제 판매 가격	행사는 2+1 덤 행사로 운영
MT Supply Price	70%	마트 계약 공급가	체인형 마트 계약
MT Supply Commission	10%	마트 수수료	공식적 수수료 + 비공식 수수료
MT Real Supply Price	60%	수수료 제외한 마트 공급가	
유통사 Supply Price	40%	제조사가 공급하는 가격	-
Tax	12%	HBD 평균 세금	5%~16%

· C-YOON ·

THANK YOU

C-YOON