

www.thirtymall.com

떠리몰 입점제안서

식품·화장품·가전·주방·생활·의류 재고처리 사업의 선구자

F.I.M ASIA

| | | |
|----|---------|----|
| 01 | 떠리몰이란? | 03 |
| 02 | 제안 배경 | 05 |
| 03 | 떠리몰의 비전 | 08 |
| 04 | 가치 제안 | 11 |
| 05 | 입점 안내 | 15 |

‘떠리몰’이란?



www.thirtymall.com

고객에게 전달되지 못한 **상품의 가치를 되살립니다.**

떠리몰은 유통기한 임박·규격외 농산물·과다재고·시즌오프 등을 이유로 버려지는 상품에 새로운 가치를 부여하여 판매하는 유통 플랫폼으로 체화재고를 합리적인 가격에 소비자에게 전달함으로써 판매자의 고민을 덜어줄 수 있는 재고처리 전문몰입니다.

유통기한 임박

규격 외 농산물

과다재고

시즌오프 및 단종

패키지 변경

리퍼브 상품

떠리몰은 고객에게 쉽게 전달되지 못 하는 상품들의 가치를 되살립니다. 또한 상품들을 직접 테스트하고 평가한 뒤 고객에게 빠르고 안전하게 제공함으로써 아래와 같은 목표를 추구합니다.

떠리 상품에 대한
소비자 인식 향상

리퍼브 상품
유통 확대

소비의 새로운
트렌드 구축

‘떠리몰’이란?

Our Goal

떠리몰은 ‘소진’과 ‘가치의 재조명’을 목표로 합니다.

다양한 이유로 외면받는 재고들도 본연의 가치를 빛낼 수 있도록, 모두 ‘소진’될 수 있도록 떠리몰이 상품의 가치를 재조명합니다.

떠리몰 기획전 리스트

재고 처리에 진심인 떠리몰

추석 TOP 30



알쓸생활



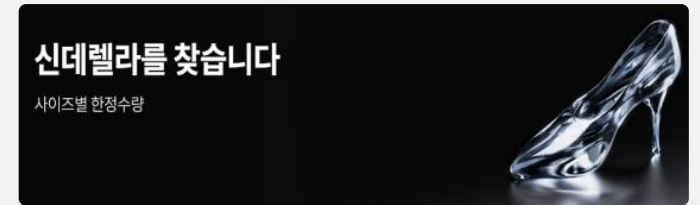
떠리 신선관



창고 대방출



신데렐라관



핫!핫!핫!





Problem

급변하는 시장 상황으로 인한 **재고 증가, 내 마음 같지 않으시죠?**

유통기한 임박, 규격 외 농산물, 과다재고, 시즌오프, 리퍼브 상품 등 어떻게 처리하실 건가요?



Problem 01
수요 예측의 어려움



Problem 02
빠른 트렌드 변화



Problem 03
불안정한 시장 상황

Consumer Trend

변하고 있는 소비자 인식, 리퍼브 쇼핑은 똑똑한 소비

‘덜컹한데 싸네?’ 똑똑한 소비가 뜬다... 이제는 리퍼브 시대 - 리얼푸드, 2017.08.16

보물찾기 같은 리퍼브 쇼핑... ‘갯성비’로 인기 끈다 - 조선비즈, 2020.12.07

리퍼브 상품에 대한 소비자 인식

리퍼브 상품의 기능과 품질 대비 가격에 만족한다.

84%

리퍼브 쇼핑을 가족과 친구에게 추천할 것 같다.

81%

리퍼브 쇼핑은 필요 이상의 돈을 지불하지 않고 욕구를 충족시켜준다.

74%

리퍼브 쇼핑은 큰 재정적 부담 없이 새로운 제품을 시도할 수 있게 해준다.

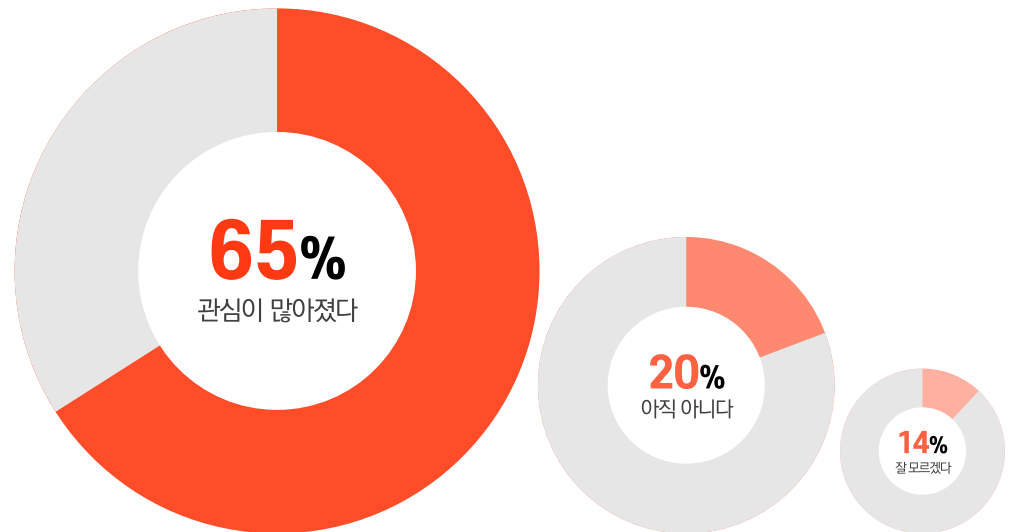
45%

[출처] Liquidity Services

유통기한 임박 상품에 대한 소비자 인식

유통기한 임박·리퍼·중고제품에 대한 관심이 많아졌나?

[대상] 787명



[출처] 이데일라·티몬 공동 설문조사

World Trend

ESG 경영확대로 인한 기업들의 **체화재고 활용** 니즈 확대



Environment

폐기물 감축을 통한 환경보호



Social

합리적 가격대 제품 제공으로
소비자의 경제적 부담 감소를 통한 사회 공헌



Governance

윤리 경영

Our Vision

지속적인 성장세 기록으로, **2021년 340억 원 달성**

어디서도 경험할 수 없는 합리적인 가격으로 승부하는 떠리몰에 대한 알뜰족들의 관심이 커짐에 따라 빠른 성장을 보이고 있습니다.

숫자로 보는 시장 분석

[기준] 2022년 07월

누적 거래액

1,080억 원

누적 회원수

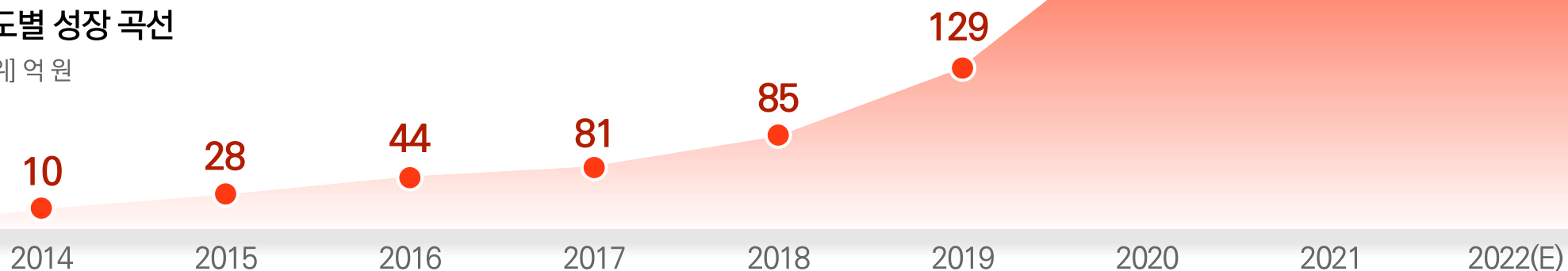
102만 명

APP 다운로드 수

180만 회

연도별 성장 곡선

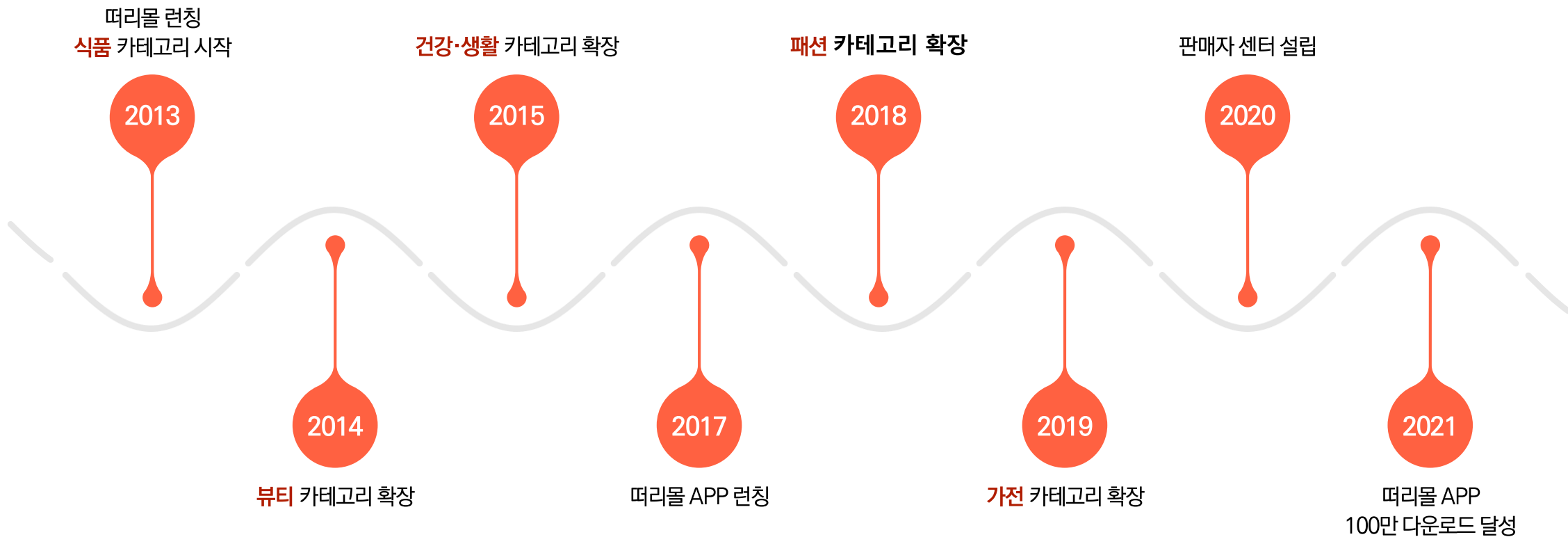
[단위] 억 원



Our Vision

더 소비될 수 있고 덜 낭비될 수 있게 범위를 늘려왔습니다.

떠리몰은 2013년 식품 카테고리를 시작으로 다양한 분야로 카테고리를 확장해오며 2021년에는 APP 100만 다운로드를 달성했습니다.



Our Partners

주요 입점 브랜드 소개

떠리몰은 2013년 식품을 시작으로 최근 3년간 빠른 성장을 이루고 있습니다.

유통기한 임박, 과다재고, 이염 등의 문제가 있는 상품들은 우리가 흔히 접하는 마트나 백화점, 슈퍼에서는 만날 수 없습니다. 이러한 상품들은 창고로 반품되어 유통기한이 지나게 되면 폐기로 이어지게 됩니다.

저희 떠리몰은 이러한 유통구조의 문제점을 파악하고 기업의 창고에서 잠자고 있는 소중한 가치를 합리적인 가격으로 소비자분들께 판매하고 있습니다.

기업의 고민거리를 해결해주며 소비자에게 합리적인 서비스를 제공하는 떠리몰은 사회에 공헌을 하는 기업의 가장 긍정적인 사업모델입니다.

식품 카테고리



뷰티 카테고리



건강·생활 카테고리



패션 카테고리



가전 카테고리



Our Partners

고객들은 왜 떠리몰을 찾을까요?

01 평균 50% 이상의 할인율

가입자의 50%가 제품을 구매하며 자연스러운 바이럴 마케팅을 유도하여 구매를 극대화 합니다.

02 빠른 상품 업데이트

매주 약 1,000개의 엄선된 상품이 업데이트 되며, 신규입고 코너를 통해 소개합니다.

03 다양한 기획전 진행

릴레이특가 (매일 변경되는 핫딜), 타임특가 (매주 수요일에 만나보는 특가), 밤사특가 (야간에만 즐길 수 있는 특가) 등 다양한 기획전 진행

04 선물로도 적합한 가성비 상품

명절, 가정의 달 등 특별한 날 소중한 분께 더욱 뜻 깊은 선물을 합리적인 가격에 구매합니다.

05 매일 업데이트 되는 고객들의 후기

실시간으로 업데이트 되는 고객들의 후기를 통해 구매를 유도합니다.

www.thirtymall.com

‘떠리몰’과 함께라면?



체화재고 현금화

기업은 악성재고를 수익으로 연결할 수 있습니다.



폐기물 감축을 통한 환경 보호

한 해 버려지는 1조 원 이상의 쓰레기 발생을 막을 수 있습니다.



합리적인 소비 지원

소비자는 합리적인 가격으로 제품을 구입할 수 있습니다.

합리적 가격으로 소비 촉진

리퍼브 상품에 대한 관심 다

ESG경영 실천하는 착한 기업

입점 비용 無

구좌 및 기획전을 통한 홍보 가능

EDM, 바이럴을 통한 마케팅

환경을
생각하는
기업

충성 고객의
높은
재방문율

떠리몰과
함께 해야하는 이유

리스크
없는
재고 처리

자체
물류
센터

고객의 재방문율 42%*

구매 고객의 재구매율 66%

기존 고객의 바이럴 효과

상품에 따른 거래방식 조정

자체 배송 가능

체계적인 물류 시스템

Our Cases

떠리몰 고객들의 **전량 소진** 사례

01

신선·가공식품

Sold-out



유통기한 임박 상품

[크라프트하인즈] 자연치즈 멕시칸
포 치즈 226g x 6봉

D-11일

5일만 전량 소진
판매 수량 1,160세트

02

패션

Sold-out



B급 상품

[뉴발란스] 남녀공용 210
AM210BWT 블랙 (박스파손)

D-0일

2개월 내 전량 소진
판매 수량 593세트

03

건강기능식품

Sold-out



유통기한 임박 상품

[CJ홈쇼핑 방송상품] 에스오디
칸탈로프멜론 300mg x 56정

D-34일

1개월 내 전량 소진
판매 수량 5,149세트

04

생활 및 가전 제품

Sold-out



B급 상품

[리얼수세미] 와플 다목적 데일리
일회용 수세미 세트 (20매)

D-0일

3개월 내 전량 소진
판매 수량 6,881세트

05

뷰티

Sold-out



유통기한 임박 상품

[셀더마] 리얼 블랙펄
하이드로겔 마스크 (1매입)

D-90일

2.5개월 내 전량 소진
판매 수량 7,064세트

파트너사의 **상황에 적합한 거래방식**을 제안합니다.

거래 방식

| 거래방식 | 진행 절차 | 특징 |
|----------|--|---|
| 매 입 | 01 재고 상품 제안(상품의 종류·수량·매각 희망단가) 02 카테고리 MD 배정 후 상품 가격 및 매입 수량 협의 03 핏아시아 지정 창고 상품 입고 04 검수 후 판매개시 05 익월 15일 정산 (정산일정 조정이 필요한 경우 MD와 협의) | 떠리몰에서 재고를 매입합니다. 01 재고의 매각을 통한 빠른 현금 확보를 희망 할 경우에 적합합니다. 02 재고 매각을 통한 운영 비용 최소화가 가능합니다. 03 매입 후 떠리몰 MD가 판매가격 및 재고를 관리 합니다. |
| 위탁 판매 | 01 재고 상품 제안(상품의 종류·수량·상품 공급단가) 02 카테고리 MD 배정 후 상품 공급 단가 및 재고 수량 협의 03 협의 후 상품 등록 04 상품등록 검수 후 판매개시 05 익월 15일 정산 | 떠리몰을 통해 판매를 극대화합니다. 01 재고의 매출 확대 및 상품 홍보를 희망 할 경우에 적합합니다. 02 구좌 및 기획전을 통한 상품 홍보가 가능합니다. 03 상품 등록 후 떠리몰 MD가 판매를 관리합니다. |
| 물류 위탁 판매 | 01 재고 상품 제안(상품의 종류·수량·상품 공급단가) 02 카테고리 MD 배정 후 상품 공급단가 및 입고 수량 협의 03 핏아시아 지정 창고 상품 입고 04 검수 후 판매개시 05 익월 15일 정산 | 떠리몰에서 배송 서비스를 제공합니다. 01 재고는 보유했으나 자체 배송 시스템이 구축되지 않았을 경우에 적합합니다. 02 배송 대행을 통한 물류 비용 최소화가 가능합니다. 03 입고 후 떠리몰 MD가 판매 및 재고를 관리합니다. |

운영 카테고리 현황

| | | | | |
|--------|----------|----------|--------|-------|
| 신선 식품 | 가공 식품 | 패션의류·잡화 | 스포츠·레저 | 건강 식품 |
| 가전·디지털 | 생활·주방·리빙 | 출산·유아·완구 | 뷰 티 | 반려동물 |

입점 안내

- ▶ 모든 입점 신청은 판매자센터(partner.thirtymall.com)를 통해 진행됩니다.
- ▶ MD 배정 후, 담당 MD와 상품 판매에 대한 상담을 진행합니다. (판매방식 및 가격 협의)
- ▶ MD와 협의가 완료되면, 계약서 작성 및 상품등록을 진행합니다.
- ▶ 재입점 시에는 별도의 절차 없이 판매가 가능합니다.

입점 불가

- ▶ 성인인증이 필요한 상품
- ▶ 사업자등록증 상의 상호명, 대표자명과 통장 사본의 예금주명이 상이한 경우
- ▶ 통신판매업신고증이 없는 경우 (판매 위탁으로 거래 시)
- ▶ 세금계산서 발행이 불가능한 경우 (매입으로 거래 시)

FAQ

Q1. 정산은 어떻게 진행되나요?

| | |
|-------|--|
| 매 입 | 전월 1~말일까지의 매입 금액을 업체가 매월 10일까지 세금계산서 발행 후, 매월 15일 일괄 입금해드립니다. |
| 판매 위탁 | 업체는 매월 6일 고도몰을 통해 전월 판매분의 정산서 확인이 가능합니다. 전월 1~말일까지의 판매분을 매월 10일 전까지 당사가 세금계산서 발행 후 매월 15일 일괄 입금해드립니다. |

Q2. 수수료는 어떻게 되나요?

| | |
|-----------|------------------------------|
| 매입 및 물류위탁 | 협의를 통해 책정되고 있습니다. |
| 판매 위탁 | 카테고리 구분 없이 15% (VAT 포함) 입니다. |

가치를 바꾸는 곳, 핼아시아

핼아시아는 Fabulous in March Asia의 줄임말로 싱그러운 봄이 시작되는 아시아의 3월처럼 '아시아에서 피어난다'는 의미를 담고 있습니다. 핼아시아는 온라인 재고 할인 플랫폼 띠리몰을 통하여 약 100만 명의 고객들과 소통하며 가치를 되살리는 소비 문화를 만드는 데 앞장서고 있습니다. 핼아시아와 함께 지속가능한 사회를 만드는 데 일조해주세요.

| | |
|--------|--|
| 회사명 | 주식회사 핼아시아 |
| 플랫폼 | 띠리몰 |
| 대표이사 | 신 상 돈 |
| 설립연월 | 2014년 04월 21일 |
| 사업영역 | 재고플랫폼·자체물류 |
| 본사 소재지 | 서울시 강남구 테헤란로114길 16, 2-4층 |
| 매출액 | 340억 원 (2021년) |
| 물류창고 | 상온물류 경기도 용인시 처인구 남사읍 천덕산로74번길 85 저온물류 경기도 남양주시 진접읍 해밀예당1로 322-1 |



F.I.M ASIA 주식회사 핼아시아

✉ E-Mail. 30mall.assist@gmail.com

☎ Tel. 070-4895-2578