후저우 뷰티타운 소개

中国美妆小镇
BEAUTÉVILLE

Agenda

1

후저우 뷰티타운만의 강점

2

생산업체를 위한 솔루션

3

브랜드를 위한 솔루션

4

후저우 뷰티타운의 모습

5

한국 화장품 시장

6

한국 대표처

Strictly Confidential. All Rights Reserved. Beautéville

1 후저우 뷰티타운만의 강점: 프로야의 자원

프로야 화장품 회장: 후저우 뷰티타운 관리회사 대표

프로야 화장품 주식회사 珀莱雅化妆品股份有限公司

- 2006년 설립
- 2017년 상하이 증권 거래소에 상장. 중국 민영기업 상장 1호
- 2019년 총매출 31억 2400만RMB(약 5,000억원)
- 2020년 **시가총액 6조원, 주가 전년대비 300% 상승, 중국 화장품기업 매출 5위권**

1 후저우 뷰티타운만의 강점: 정부 지원 사업

정부

후저우시 우싱취 인민정부

기업

화장품 산업 (후저우) 투자 개발 유한 공사

펀드

화장품 산업 발전 기금

후저우 뷰티타운 고문단

陈少军
中国香料香精化妆品工业协会理事长

董树芬
中国香料香精化妆品工业协会化妆品部主任

马娅
中华全国工商联美容化妆品商会会长

侯军呈
杭州化妆品协会 会长
珀莱雅化妆品股份有限公司董事长

桑敬民
上海美博会组委主席

王万绪
中国日化协会会长

许宁宁
中国-东盟商务理事会理事长

李元儿
浙江日化协会会长

余雪玲
广东省日化商会
执行会长

吕建伟
山东日化协会会长

杜宏俊
《化妆品报》社长

邓敏
《化妆品观察》总编

吴国炎
江苏省日用化学品行业协会秘书长

王岗
原福建日用化学品商会
秘书长

傅狄忠
杭州市化妆品行业协会
秘书长

국가차원에서 지원하는「 정부 + 기업 + 펀드 」의 운영 모델

1 후저우 뷰티타운만의 강점: 입지

- 중국에서 경제발전 속도가 가장 빠른 **장강 삼각주 중심**에 자리
- 중국 최상위 소비인구 2억
- 중국 화장품 최대 소비시장

- 남쪽으로는 항저우와 30km, 동쪽으로는 상하이와 120km위치 상하이, 절강성과 강소성, 안휘성의 16개 주요 도시와 2시간 이내에 접근이 가능
- 2021년말 소주, 후저우, 상하이 고속철도 개통 시 상하이까지 30분 소요

2 생산업체를 위한 솔루션: 준비된 인프라

100+ 뷰티 연관 업계 입주 & 4,000억원 투자

입주 업체

협력 업체

입주현황

- 생산업체: 약 40개사
- 유통업체: 약 50개사
- 금융, 물류 등 기타: 약 20개사

3 브랜드를 위한 솔루션: 중국시장 A-Z

1. 중국 시장 진입을 위한 **원스탑 솔루션** 제공
   브랜드에 맞는 중국 시장 전략을 구축하여 3년 이내 중국 시장 유통과 마케팅 채널 완비

2. 브랜드 지적 재산 보호와 **시장 질서 유지**

3. 정부와 관계 기관의 뷰티 관련 법규 제공

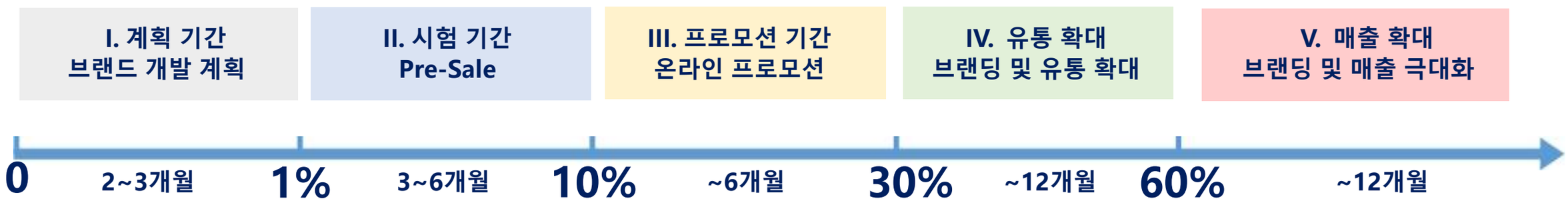
4. **온라인 오프라인 유통**
   온라인 NALA (100+ 뷰티 브랜드 B2B/B2C 플랫폼) & 오프라인 GIAREN (2,500점포)

5. **중국시장에 맞는** 브랜드 콘텐츠 기획 및 브랜딩 전략
   500+ 뷰티 인플루언서/KOL 협업 관계

6. 자금 조달을 위한 금융 서비스 소개

7. OEM/ODM 및 부재료 업체 등 생산망 구축

8. 20년 이상 경력의 베테랑 운영팀 (JALA P&G Shiseido)



3 브랜드를 위한 솔루션: 시장 전략 샘플

Market Strategy Sample

	Brand	Beautéville Supply Chain Platform	NALA
Role	**Brand Owner & Products Supplier**	**Exclusive Distributor in China Market**	**Strategic Partner & On-Line Solution Provider**
Responsibility	**Brand ——** 1. Brand building Guidelines (Story, Information/materials, ...); 2. Global Development Strategy & Guidelines 3. Support Marketing Campaign Design Content , Graphics, products knowledge) 4. Sales Sample & Trial Tester 5. Sales & Merchandising Tools Design & Production 6. Brand Building Outside China, especially in Spain (Store/Daigou?/Beauty Event) **Product ——** 1. R&D & Continuous New Product Innovation 2. Products knowledge/information/materials & training 3. Sustainable Production & QC 4. International Logistic (CIF? FOB? EXW?) (TBD) 5. Fleeing Goods Control & Retail Price Management Outside China	**Brand ——** 1. Brand China Development Strategy & Business Plan 2. Market Resources Integration (Marketing/Distribution...) 3. Trademark Registration & Brand Intellectual Property Protection **Product ——** 1. CDFA Registration 2. Portfolio Management Cross Channel) 3. Sales Forecast & Planning, Import Order & Process Management 3. Territory Fleeing Goods Control and Retail Price Management **Channel Management——** 1. Offline Regional Distribution Network 2. Trade Promotion & Event (offline)	**Brand ——** 1. on-line Brand building & Promotion Plan & Execution 2. Consumer Promotion Design & Execution, Including Social Media, etc 3. Marketing Campaign Design & Execution including Content Transformation . Creative. Poduction & Execution **Product ——** 1. On-Line Portfolio Management, New Item Evaluation & Launch Phase Management 2. Sales Forecast (On-Line) 3. On-line Fleeing Goods Control and Retail Price Management 4. Inventory & Territory Logistic Management **Channel Management——** 1. On-line Distribution Network - CBEC, Include TM CBEC Flagship Store - C-Store Distribution - Flagship Store - Livestream Platform... 2. Trade Promotion & Event (on-line), Including Brand Grand Launch Conference
Collaboration Mechanism (to facilitate long-term partnership)	**Strategic Level——2~3 Steps w/ Different Models to the Long-term Partnership** **Step 1. (1~3 years)** a. Buy-&-Sell Model b. Official Endorsed by Spain Cosmetic Association (or Barcelona's) & China Beautéville c. As Exclusive Distributor in China, Beautéville Supply Chain Platform as Legal Entity for Trademark & Products Registration under Chinese Law & Regulations **Step 2. (3~5 years)** a. Joint Venture in China (3 Parts) b. Transfer Trademark & Products Registration to this Joint Venture **Step 3. (3~5 years)** a. Team Up : xx% of Brand Share to China Joint Venture, (xx% base on China Performance Contribution to the Total Brand) **Operation Level—— Ensure Seamless Daily Operation** 1. Aligned Rolling 3 years Business Plan (Target/Strategies/Action Plan) 2. Frequent (Quarterly/Annually) Review & Adjustment Process 3. Delegated Team		

Strictly Confidential. All Rights Reserved. Beautéville

4 후저우 뷰티타운 모습

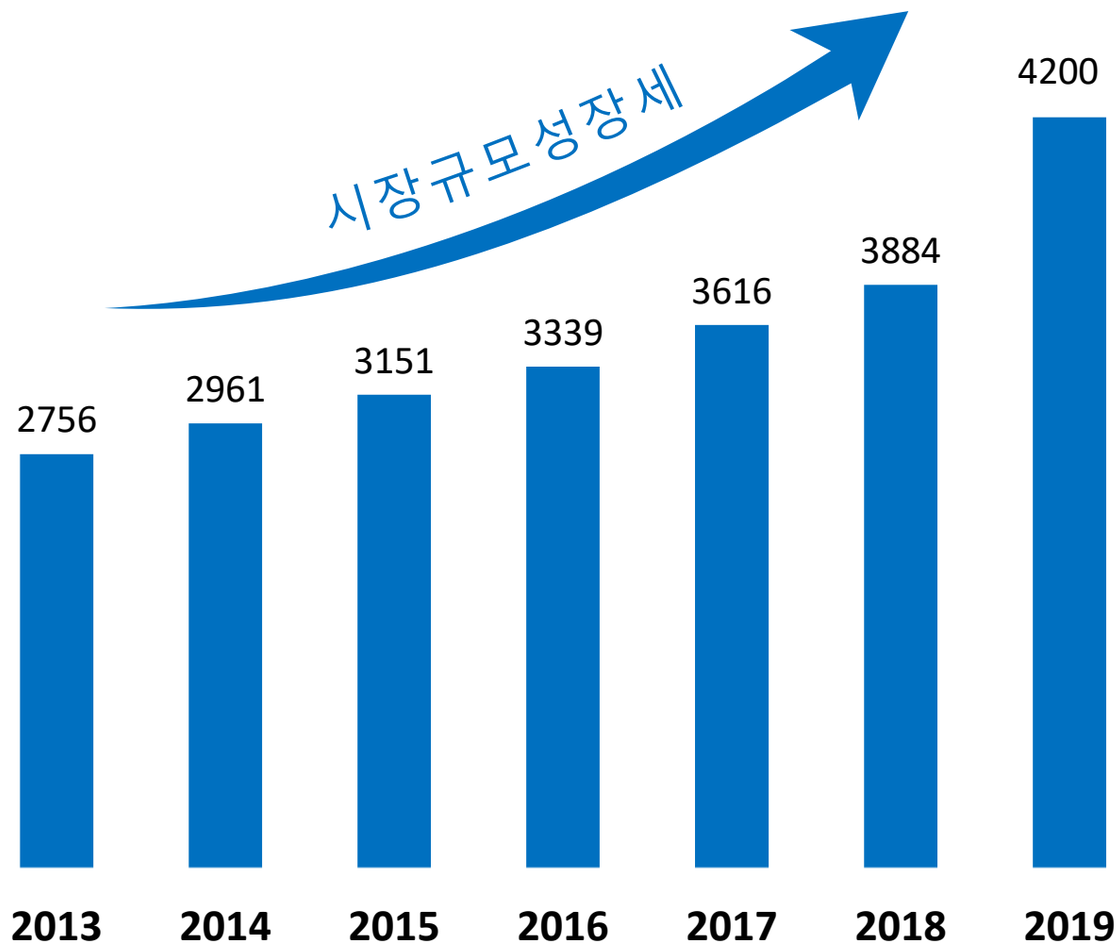
후저우 뷰티타운 현재모습

과학 인큐베이션 센터

2015년 6월	2015년 8월	2020년 현재
중국 화장품 기지 장강 삼각주 생산 센터를 완성	화장품 산업 (후저우) 투자 개발 주식회사 설립	1기 약 100만평 2기 약 300만평 한국 전용 단지 12만평

5 중국 화장품 시장

중국 화장품 시장 규모 (단위: 억RMB)



데이터 소스: Euromonitor Intenational

- **세계 2위**
- **2010년 2,045억RMB (약 35조원)**
  2019년 4,200억RMB (약 71조원)
  연간 두 자릿수의 성장률
- **1인당 화장품 소비액: 한국의 1/6**

6 한국 대표처

한국

책임자: 조기은 대표

이메일: koreaoffice@cbiccorp.com

전화번호: +82 (0)10 3209 5540

주소: 서울시 금천구 벚꽃로 298 대륭포스트타워6차 1309호

중국

책임자: 박경섭 대표

이메일: koreaoffice@cbiccorp.com

전화번호: +86 186 2134 8757

주소: 中国浙江省湖州市埭溪镇美妆小镇检测研发中心3楼

후저우 뷰티타운은 여러분을 환영합니다!

中国美妆小镇
BEAUTÉVILLE