

Citybreeze 'The Next 100K'

연간 10만 장 판매를 위한 시그니처 아이템 기획

2026 한국의류학회 패션상품기획콘테스트 — 과제 제안서 | ㈜이스트엔드 Citybreeze

1. 배경 및 목표

시티브리즈는 '링클프리 셔츠'를 통해 브랜드 인지도와 매출 성장을 동시에 이뤄냈습니다. 이 콘테스트는 그 성공 방정식을 탐구하고, 브랜드의 새로운 성장 동력이 될 '제2의 시그니처 아이템'을 기획하는 도전입니다.

- 레퍼런스: 링클프리 셔츠 — 기능성 + 감도 + 합리적 가격의 삼박자로 도메스틱 시장 장악
- 핵심 과제: 셔츠의 뒤를 이을 Single Item 또는 Series — 연간 10만 장 판매 목표
- 접근 관점: '무조건 싸게, 많이'가 아닌 도메스틱 브랜드 생존 전략 — Brand Equity와 Volume 균형

도메스틱 브랜드의 딜레마 — 왜 이 과제인가

시티브리즈는 아래 두 가지 함정 사이에서 제3의 길을 찾아야 합니다.

함정 1 — 가격 경쟁

유니클로·무신사 스탠다드는 글로벌 소싱력과 플랫폼 PB의 구조적 원가 우위를 보유합니다. 규모가 작은 도메스틱 브랜드가 단순 저가 전략으로 맞서면 원가 경쟁에서 구조적으로 질 수밖에 없습니다.

함정 2 — 디자인 차별화

감도 높은 디자인만을 무기로 삼으면 수많은 디자이너 브랜드와의 경쟁 속에서 시장이 지나치게 좁아집니다. 연간 수만 장 판매도 어려운 니치 브랜드로 고착될 위험이 있습니다.

시티브리즈가 찾아야 할 답: 기능적 가치 x 합리적 ASP의 교차점

유니클로의 히트택·후리스, 무신사 스탠다드의 슬랙스처럼 — '이 기능이 이 가격에?' 라는 소비자의 납득이 대량 판매의 출발점입니다. 디자인은 브랜드 감도를 지키는 최소한의 장치로 활용하되, 핵심 무기는 '해결되지 않은 불편함을 해소하는 기능적 가치'여야 합니다.

2. 평가 관점

기업 심사위원(시티브리즈 브랜드팀)이 실무 관점에서 직접 평가합니다. 아이디어의 참신함보다 실행 가능성과 논리적 근거를 더 중요하게 봅니다.

평가 항목	배점	평가 기준
시장 분석의 깊이	30%	데이터 기반 분석, 경쟁사 비교의 구체성
상품 기획의 실현 가능성	40%	원가·가격 논리의 타당성, 아이템 차별성
마케팅 전략의 창의성	30%	바이럴 가능성, 채널 전략의 구체성

3. 과제 수행 조건 (필수)

아래 4가지 조건은 필수 고려 사항입니다. 기획안에 반드시 각 항목에 대한 논거가 포함되어야 합니다.

구분	세부 조건
아이템 선정	카테고리 무관 (Top / Bottom / Outer 등) Seasonless하거나 유행 비민감 → 지속 판매(Legacy Item) 가능 품목
Pain Point 해결	단순 심미성 외 기능적 가치 필수 예) 구겨지지 않는 셔츠, 물세탁 가능 니트, 압박 없는 슬랙스 등
가격 전략	목표 ASP: 59,000원 ~ 129,000원 SPA-저가 플랫폼 PB와 차별화된 포지셔닝 '가성비 × 가심비의 접점'을 논리적으로 제안
마케팅-타겟	2030 여성(MZ세대) 라이프스타일 침투 출근 / 여가 / 여행 상황별 구체적 소구 포인트 + 바이럴 전략

▶ **가격 전략 원칙:** 시티브리즈는 SPA 브랜드나 저가 플랫폼 PB가 아닙니다. 목표 ASP **59,000원~129,000원** 범위 내에서 '고객이 지갑을 열 수밖에 없는 가성비와 가심비의 접점'을 논리적으로 제안하십시오.

4. 결과물 포함 사항

최종 제출물에는 아래 3가지 파트가 반드시 포함되어야 하며, 실제 브랜드 실무에 적용 가능한 수준의 구체성을 갖추어야 합니다.

No.	결과물 항목	포함 내용
01	시장 분석 및 틈새시장 도출	타겟 시장 규모·소비자 분석 경쟁사 분석 (유니클로, 무신사 스탠다드 등) 기회 공간(White Space) 식별
02	상품 기획안	아이템 선정 근거 및 디자인 방향 소재·기능성 스펙 예상 원가율 및 판매가 설정 근거 (ASP 포함)
03	마케팅 로드맵	연간 10만 장 달성을 위한 단계별 실행 계획 채널 전략 (온라인·오프라인·SNS) 바이럴 포인트 및 캠페인 아이디어

시티브리즈는 여러분의 신선한 시각과 논리적인 기획력을 기대합니다. 도메스틱 브랜드가 어떻게 살아남고 성장할 수 있는지 — 그 해답을 학생들의 기획서로 보고 싶습니다.