

[인물과 이슈]

글로벌 전자상거래 쥐메이유핀(JUMEI)과 천오우(陳歐) CEO

□ 여성을 위한 글로벌 전자상거래 쥐메이유핀(聚美優品) 구축

○ 쥐메이유핀의 성장 과정

- 쥐메이유핀(聚美優品, JUMEI.COM) 인터넷 쇼핑몰은 ‘화장품 공동구매’를 주력 사업 모델로 2010년 3월에 설립되었고, 2013년 의류와 기타 생활용품으로 확장해 여성 전문 글로벌 전자상거래 기업으로 성장함

- 쥐메이유핀의 전신은 툐메이닷컴(團美網)이었으며, 2010년 9월부터 ‘쥐메이유핀’이라는 새로운 브랜드로 출범함



- 2010년 10월, 오픈한지 7개월만에 월 매출액이 1,000만 위안을 돌파했고, 2011년-2013년 매출액이 2,180만 달러, 2억 3천만 달러, 4억 8천만 달러를 기록하며 폭발적인 성장을 보임

- 쥐메이유핀의 유효 이용자 수는 2011년-2013년 130만 명에서 480만명, 1,050만명으로 급증함

- 2014년 5월, 뉴욕증권거래소에 상장(JMEI)됨

- 2014년 매출액은 전년도 대비 31% 증가한 6억 3천만 달러를 기록했고, 유효 이용자 수는 26.7% 증가해 1,330만 명에 달하며, 연간 주문량은 4,260만건으로 18.3% 증가함

○ 해외직구, 면세점 등 글로벌 전자상거래로 확장

- 2014년 쥐메이유핀 창립자이자 현 CEO인 천오우(陳歐)는 해외구매(海外購), 지수면세점(極速

免税店) 신사업을 대대적으로 추진함

- 천오우는 해외구매 보조금으로 10억 위안을 쏟아부으며, 빠른 속도, 품질 보장, 가격 경쟁력을 갖춘 '쥬메이 지수면세점(聚美極速免税店)'을 선보였고, 수많은 다른 전자상거래와 차별화된 경쟁을 펼침
- 지수면세점의 취급 품목을 화장품뿐만 아니라 식품, 건강보조식품, 임산부·육아용품 등 다방면으로 확대함
- 천오우의 공격적인 마케팅으로 불과 몇 달 만에 쥬메이는 중국내 주문량 1위 해외직구 쇼핑몰로 부상함
- 거액의 보조금 덕분에 쥬메이 지수면세점에서 판매하는 화장품은 심지어 한국 면세점보다 더 저렴하기도 함
- 천오우 CEO는 앞으로 해외구매 쇼핑몰 사업에 대한 투자를 지속적으로 늘려나갈 방침이며, 성공적인 한국시장 공략에 이어 향후 일본과 구미시장으로도 진출할 계획이라고 밝힘

□ 쥬메이유핀의 경영전략

○ 한국 화장품 공략

- 천오우 CEO는 TV를 통해 중국인 관광객들이 한국 면세점에서 화장품 쇼핑에 열을 올리는 모습을 보고 해외시장 중 한국을 가장 먼저 공략하기로 결정함
- 현재까지 쥬메이유핀은 라네즈, 마몽드, 후 등 중국에 기진출한 한국 화장품 브랜드와 입점 협약을 맺음
- 천오우 CEO는 아직 중국에 정식으로 진출하지 않은 it's skin, skin food, 코리아나, Leaders, 참존 등의 입점을 성사시키기 위해 직접 한국을 방문하기도 함
- 2015년 6월, 천오우 CEO는 it's skin의 지분을 일부 인수함

- 위메이유핀이 직접 한국 로컬 화장품 회사의 지분을 인수하고 나선 것은 근본적으로 제품 공급 사슬의 문제를 해결해 그동안 위메이유핀의 발목을 잡았던 ‘가짜 상품’ 의혹을 걷어내기 위한 적극적인 조치로 풀이됨
- 천 CEO는 위메이의 미래 경쟁력은 자체 브랜드가 기반이 되어야 한다고 강조하며, 향후 위메이의 자체 브랜드 개발의 의지도 내비침

○ 임신부•육아용품으로 확대

- 천 CEO는 임신부•육아용품이 화장품처럼 막대한 발전 잠재력을 지닌 시장으로 보고 올해 4월 해당 시장에 진출, 불과 몇 달 만에 업계 1위에 올라섬
- 2015년 7월, 위메이유핀은 중국의 임신부•육아용품 사이트인 바오바오수(寶寶樹, babytree)에 15억 5천만 위안을 투자함
- 바오바오수의 하루 활동 이용자 수는 천만 여명에 달하며, 중국 임신육아 시장 모바일 애플리케이션 1위로, 중국 산모와 영유아 부모들로 형성된 거대 커뮤니티를 보유하고 있음
- 천 CEO는 중국 전자상거래의 소비자가 대부분 여성인 점에 착안하여 여성 관련 제품을 중심으로 한 전자상거래를 구축했으며, 앞으로 여성소비자에 포커스를 둔 ‘위메이 계열(聚美系)’을 구축할 계획임

□ 중국에서 가장 젊은 부호, 천오우

○ 2014년 포브스가 뽑은 ‘가장 젊은 부호’

- 포브스가 집계한 ‘2014년 중국 부호 순위’에서 위메이유핀의 천오우 CEO가 31세의 나이로 순위권에 오름
- 천오우는 2014년 위메이유핀을 성공리에 뉴욕증시 상장시켰으며, 이후 개인자산이 76억 5천만 위안으로 늘어나 164위에 랭킹됨

<천오우의 주요 이력>



쥬메이유핀 광고모델로 직접 출연한 천오우

- 1983년 출생
- 1999년 16살에 싱가포르 남양이공대학 입학
- 2005년 다중언어 게임대전플랫폼 GG 창업
- 2007년 GG를 수백만 달러에 매각하고 미국 스탠포드대학 MBA에 입학
- 2009년 귀국 후 2번째 창업(소셜게임광고)에 도전했지만 실패
- 2010년 10월 쥬메이유핀 창립

[참고자료]

聚美优品 <http://www.jumei.com>

打造“聚美系”：聚美优品要终结的是女性电商, DoNews, 2015-08-04

聚美优品韩国淘金记：用亏损换用户规模, 新浪科技, 2015-02-11

聚美优品公布2014年年报 海外购成为增长新引擎, 中华网财经, 2015-03-17

聚美优品怎样成就中国最年轻富豪陈欧?, 前瞻网, 2014-11-03

鲁振旺：解读聚美优品快速成长背后的秘密, 中国电子商务研究中心, 2014-05-19

揭秘聚美优品CEO陈欧的高帅富人生, 投资界, 2014-03-31