

케어랩스, 미국 성형 플랫폼 기업 인수... “해외 진출 시작”

■ 미국 유력 성형 플랫폼 ‘뷰티소셜’ 인수, 20 조 원 규모 미국 미용 성형 시장 공략

■ 플랫폼 기반 지속적인 해외 시장 개척... 글로벌 O2O 로 성장 목표

[2018-05-25 | 263700] 헬스케어 O2O 플랫폼 기업 케어랩스(대표 김동수)가 미국의 모바일 성형 플랫폼 기업 인수를 통해 해외 시장 진출에 시동을 걸었다.

케어랩스는 미국의 미용 성형 건적 앱 '뷰티소셜(BeautySocial)'을 서비스하는 '뷰티소셜(BeautySocial Inc)' 사를 인수했다고 25 일 밝혔다. 뷰티소셜은 사용자가 앱을 통해 본인의 사진 및 간단한 정보를 전송하면 뷰티소셜에 입점한 여러 성형외과로부터 직접 수술 건적을 받아볼 수 있는 서비스다. 뷰티소셜은 국토가 넓어 방문 상담이 어려운 미국 환경에 최적화된 플랫폼이라는 평가를 받고 있으며, 자체 운영중인 SNS 인스타그램 계정은 현재 25 만 명의 팔로워를 기록하고 있다.

바비톡 서비스 노하우 접목, 20 조 美 성형 시장 공략

현재 미국시장은 과거 국내 시장과 같이 PC 기반의 성형 리뷰 플랫폼 이 시장을 주도 하고 있다. 올해 4 월 미국의 PC 기반 성형 리뷰 플랫폼인 '리얼셀프'(RealSelf)는 약 4,000 만 달러 규모의 투자를 유치한 바 있다. 뷰티소셜은 성형 플랫폼을 PC 에서 모바일 기반으로 바꾸면서 성장했던 바비톡의 국내 성공 모델을 미국에서도 재현할 계획이다.

미국 미용성형외과협회(ASAPS)에 따르면, 2017 년 기준 미국의 미용 성형 시장은 약 20 조 원 규모에 달하며 매년 약 15% 씩 빠르게 성장하고 있다. 특히 사진 기반 SNS 의 발달과 유명인들의 성형 시술 홍보, 성형 수술에 점점 더 관대해지는 젊은 세대들로 인해 성형 수술은 점점 더 주류로 떠오르고 있는 상황이다.

이같은 미국 성형 시장의 성장 추세를 감안하여 뷰티소셜은 2020 년까지 MAU(월간 방문자수) 300 만명의 서비스를 만들겠다는 목표다. 현재 PC 기반인 리얼셀프가 MAU 1,000 만을 기록하였고, 뷰티소셜의 경우 미국을 포함한 영미권 전체를 대상으로 서비스가 확대될 수 있다는 점에서 충분히 초과 달성도 가능한 목표라는 전망이다. 국내 1 위인 바비톡은 포털 카페가 장악하고 있던 한국 성형 커뮤니티 시장을 런칭 후 본격적인 마케팅 시작 3 년만에 다운로드 140 만, MAU 26 만을 기록했으며, 특히 최근 1 년간 MAU 를 16 만에서 26 만으로 성장시킨 경험을 고스란히 뷰티소셜에 접목하겠다는 계획이다.

미국은 한국보다 높은 성형수술 비용과 성형 마케팅에 대한 규제가 한국보다 가벼울 뿐 아니라 앱사용자와 성형외과에 동시에 과금할 수 있는 수익 모델을 구축하고 있다는 부분에서 수익화 또한 긍정적이라는 평가다. 또한 하반기 중으로 계획된 앱 리뉴얼이 완료된 후 본격적인 마케팅 활동이 이루어지면 유저 수 또한 빠르게 증가할 것으로 기대하고 있다.

뷰티소셜 제임스 조 대표이사는 "한국은 전세계에서 가장 고도화된 성형 시장인 반면 미국은 아직 성장 단계"라며 "바비톡이 한국에서 단기간에 1 등 성형 플랫폼 서비스로 자리매김한 노하우를 뷰티소셜에 접목하여 미국 성형 플랫폼 시장의 1 등 서비스로 성장시킬 것"이라고 포부를 밝혔다.

김동수 대표이사는 "이번 뷰티소셜 인수는 그 동안 케어랩스가 심혈을 기울여 준비해온 해외 진출 프로젝트의 시발점이며 미국 젊은 세대의 성형 인구는 빠르게 증가하고 있지만 막상 이러한 젊은 세대의 니즈를 충족시켜줄 모바일 기반 뷰티 플랫폼은 부재한 상황에서 국내 대표 뷰티케어 플랫폼인 '바비톡' 운영 경험과 뷰티소셜의 서비스를 접목하여 새로운 유니콘 기업을 만들어 낼 것"이라며 "이번 미국 진출을 시작으로, 향후 동남아시아 등 타 해외 시장 진출을 가속화 하여 진정한 글로벌 O2O 기업으로 거듭날 것"이라고 강조했다.

한편, 뷰티소셜은 미국 스탠포드 대학교를 졸업한 후, 카카오, 유니티(Unity), 디엔에이(DeNA) 등 한·미·일 IT 기업을 거친 대표이사 제임스 조(한국이름 조현영)를 중심으로 미국 성형외과 마케팅 컨설팅 전문가 메튜 웨스트(Matthew West, 뷰티소셜 마케팅 운영 총괄) 등 관련 업계 전문가들이 모인 기업이다. 또한 현재 뷰티소셜에는 30 여년 간 다양한 성형시술을 개발하고 각종 TV 프로그램에 출연해 이를 알려온 저명한 성형외과 전문의 데이비드 매트락(David Matlock) 박사가 마케팅 자문으로 참여하고 있다. (끝)



*(왼쪽부터) 제임스 조 뷰티소셜 대표이사, 메튜 웨스트 뷰티소셜 마케팅 총괄, 배인환 케어랩스 바비톡 사업본부장, 김동수 케어랩스 대표이사

[회사소개]

케어랩스는 2012 년 설립된 헬스케어 O2O 솔루션 기업으로, 2018 년 3 월 국내 O2O 기업 최초로 코스닥 시장에 상장했다. ▲업계 1 위 앱 서비스 ‘굿닥’ · ‘바비톡’ ▲병원 및 약국 운영 시스템(S/W) 솔루션 ▲헬스케어 분야 특화 마케팅 서비스 등을 제공하며 국내 헬스케어 O2O 시장 내 독보적 입지를 선점하고 있다. ‘병원 위치검색 – 접수 및 진료 – 처방전 결제’로 이어지는 ‘원스톱 진료 서비스’ 구축을 목표로 하며, 헬스케어 및 뷰티케어 부문의 토탈 솔루션 기업으로 도약하고자 한다.



엘로모바일은 블록체인, 빅데이터, 인공지능 등 4차 산업혁명의 혁신기술을 바탕으로 디지털 환경에 최적화된 서비스(B2C)와 맞춤형 솔루션(B2B)을 제공하는 종합 디지털 플랫폼 그룹이다.

핀테크, 애드테크, 헬스케어, O2O, 미디어커머스 등의 핵심사업 영역을 중심으로 블록체인 기반 기술을 접목한 서비스 혁신을 목표로 한다.

2012년 창립 이래, 새로운 시대 패러다임에 발맞춰 변화를 선도해온 엘로모바일은 앞으로 4차 산업혁명 시대를 이끄는 기술 기반의 혁신기업으로 거듭날 계획이다.

[보도자료 문의]**케어랩스 IR 팀**

강진규: 02-6929-2340 / kangjq@carelabs.co.kr

엘로모바일 홍보실

김유정: 010-3266-1332 / actionpr@yellomobile.com

이부연: 010-6505-9828 / by@yellomobile.com

채재선: 010-4510-6287 / chae@yellomobile.com