

BOOMERS MALL

Business Plan
Indonesia Lejel Home shopping
Australia Kmall, Kanzi

BOOMERS MALL

SBS 런닝몰



SBS 예능 IP와 런닝몰 오리지널 콘텐츠로 이루어진 글로벌 콘텐츠 커머스 플랫폼

RAWOON-I

RAWOON-I

전 세계 12개국, 2000명 이상의 인플루언서를 바탕으로 한 광고 사업

컨텐츠 사업



SBS 글로벌 예능 공동제작 K-POP 슈퍼콘서트 제작 NFT 메타버스 플랫폼 기획

해외 커머스 판매



호주 및 동남아 시장의 온라인 커머스 시장을 통한 판매 현지 유통 업체를 통한 제휴

SBS 예능 IP 아시아 진출/런닝몰 런칭 로드 맵

01



런닝맨
IP.01

02



좋은 친구들
IP.02

03



집사부일체
IP.03

베트남 시즌2 방영 완료

베트남 “런닝몰” 런칭

필리핀 시즌1
8월 방영예정

필리핀 런닝몰 런칭

인도네시아 시즌1
10월 11월 방영예
정

인도네시아 시즌2
11월 방영 완료

인도네시아 “런닝몰”
런칭

말레이시아 시즌1
1월 방영중

말레이시아 런닝몰 런칭

2021 2022

INFLUENCER & CONTENTS

글로벌 인플루언서를 활용한 콘텐츠 제작을 통한 기업 및 제품의 광고 효과 기대
다양한 콘텐츠를 이용한 참여형 광고 기획

RAWOON-I

RAWOON-I

COLLABO



콘텐츠 사업

전 세계 12개국, 2000명 이상의 인플루언서를 바탕으로 한 다국적 광고 효과를 기대합니다. 다양한 분야의 상품 및 브랜드를 글로벌 시장에 홍보하며 직접적인 매출 상승까지 기대할 수 있습니다.

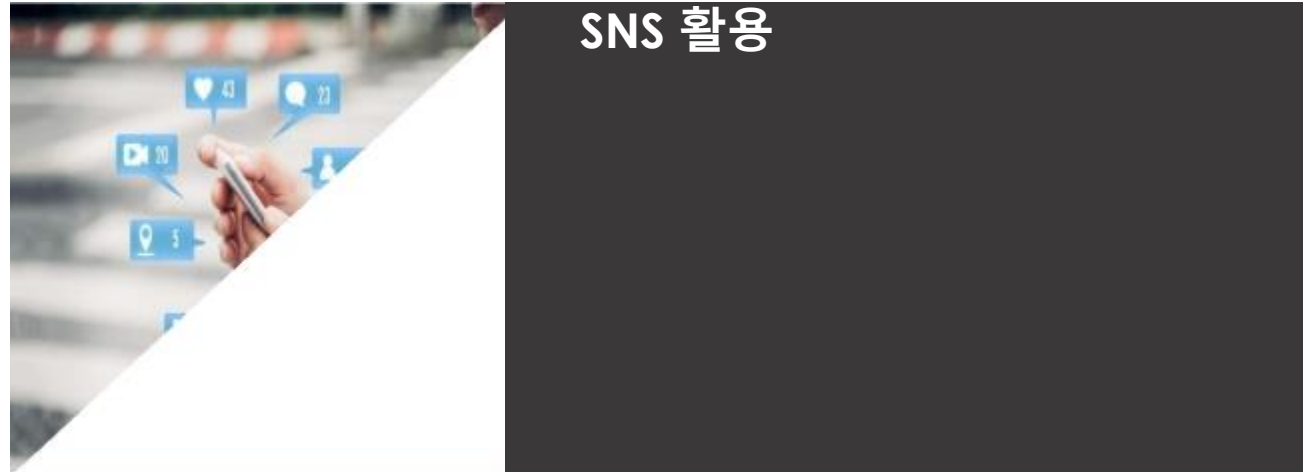
SBS IP를 이용한 해외 프로그램을 공동 제작 할 수 있으며 자체 글로벌 OTT를 제작 계획에 있습니다. 메타버스 플랫폼을 운영하고 인플루언서의 NFT 제작을 통한 디지털 자산 판매 및 플랫폼 내 K-POP, 슈퍼콘서트 등 다양한 콘텐츠를 제공합니다.

인플루언서 홍보

12개국 2000명의 인플루언서를 활용한 SNS의 적극적 홍보가 가능합니다



국내 최초 세계 영향력 있는 인플루언서를 한 곳에 모아 놓은
라운아이에서 각 나라 별로 인플루언서를 활용하여 홍보



SNS 활용

인플루언서 홍보 기대 효과



GLOBAL COMMERCE SALE

호주 및 동남아 현지의
다양한 커머스 시장을 통
한
국내 제품 소개 및 판매



01

호주 한인몰을 위주로 국내 상품 판매 진행

02

레젤 홈쇼핑을 통한 인도네시아 시장 진출

03

런닝몰 플랫폼을 이용한 제품 판매 및 자체 콘텐츠를 통한 홍보

04

글로벌 인플루언서의 협찬 및 동남아 SBS IP 예능 속 PPL 진행

05

호주 주정부와 연계한 호주 상품 국내 유통 계획



Indonesia Lejel Shopping

상품 공급 및 정산 절차

주식회사 부머스몰은 인도네시아 레젤 쇼핑의 한국 파트너사입니다.

부머스몰은 아래 절차들을 한국파트너사로서 레젤 쇼핑과 협의하여 진행합니다.

아래 절차중 부머스몰은 1.판매준비 2.수출 5.정산 부분을 맡아서 수출사와 협의 하는 역할을 하고 있습니다.

- 상품판매 조건확정 (가격, 구성, 보너스 등)
- 상품기술서 작성
- 상품 사진, 영상자료 수집
- 계약서 작성

판매준비

01

- 수출 대행업체 선정
- 상품포장 규격 체크
- 운송방법 선택 (항공/해운)
- 상품별 HS CODE 체크

수출

02

- 상품 도착 및 수출 서류 전송
- 관세 및 관련세금 납부
- 레젤 창고 상품 입고

수입/통관

03

- 상품관련 사전 동영상 제작 (현지 인터뷰, 활용방안 등)
- 현지 판매전략 수립

방송준비

04

05

방송

- 방송 편성 일정 확정
- 라이브 방송
- 방송 결과에 따라 컨셉 수정 및 보완

06

정산

- 매월 첫 주 전월 판매 금액 / 수량 기입 판매리포트를 벤더에 전달
- 판매 수량/금액 확인 시 벤더 사 인보이스 발생
- 당월 25일자로 전월 분 판매분 결제

no one ever figures out that he's not a real teacher. Later on when they finally do catch him, the authoritatian asks, "How in the world did you teach that class? You don't know anything about advanced sociology!"

He replied, "All I had to do was read one chapter about it to the students."

That's the key. You don't have to be the most knowledgeable person in the world on your topic, you just have to be one chapter ahead of the people you're helping. There will always be people in the world who are more advanced than you. That's fine. You can learn from them, but don't let it stop you from helping the ones who are a chapter or two behind you.

WHO DO YOU WANT TO SERVE?

If you're going to start a business, you need to know exactly who you're going to serve. The first question you have to ask yourself is "Who are you going to serve?"

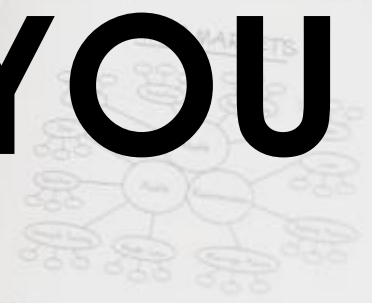
question for you is which of those three matches your area of expertise right now?

THE 3 MARKETS



OK, now that you've identified which one matches you, let's see what you can do to have your best chance to find your specific audience. Let me show you what I mean.

THANK YOU



Think about it: your markets are multiple submarkets. For example, inside health you could have dozens of submarkets like