



디바드비주

감성스토리를 더한 고품질 공정으로 브랜드 가치를 창출하다

사업명 스마트 공방을 위한 설비 시스템 구축과 홍보 및 고객 관리용 애플리케이션 개발

반짝반짝 빛나는 주얼리는 사랑하는 이와의 소중한 기억을 간직하게도 하지만, 패션의 완성이기도 하다. 주얼리는 패션과 더불어 변화하는 시대의 산물이었다. 이 시대의 여성들이 원하는 주얼리 제품을 위해서 주얼리 브랜드들도 많은 변화를 시도하고 있다. 2016년 창업한 디바드비주는 주얼리 분야에 대한 '순수 창작스토리'를 보유하고 있으며 다양한 제품을 개발, 제작, 판매하고 있다. 디바드비주는 가치있는 주얼리를 제공하는 보석같은 회사가 되기 위해 스마트공방 기술보급 사업을 통해 새로운 도전에 나섰다.



디바드비주

대표자 강은영
소재지 경기도 광명시 일직동 72 광명 무역센터 C동 1707호
주요 제품 액세서리

스마트 공방사업 진행으로 사업에 대한 자신감을 얻게 되었습니다. 고객에게 좋은 제품을 제공하기 위해 제품 제작 공정을 개선했는데, 그 노력을 고객이 알아주시는 것 같습니다. 온&오프라인 판매 후 고객들이 남겨주시는 칭찬 리뷰를 볼 때마다 기쁘고 보람을 느낍니다.



업계의 경쟁 상황에서 돌파구를 모색하다

2016년 “주얼리는 가치소비”라는 신념으로 강은영 대표가 문을 연 디바드비주는 단순히 주얼리만을 판매하는 것이 아닌 가치와 의미를 부여하는 감성 스토리 마케팅 능력을 보유한 회사다. 강은영 대표는 국가공인 보석감정사, 홈쇼핑 보석MD, 외국계기업 다이아몬드 딜러, 브라질 명품 주얼리 브랜드회사 한국지사 상품기획 업무 등 20여 년의

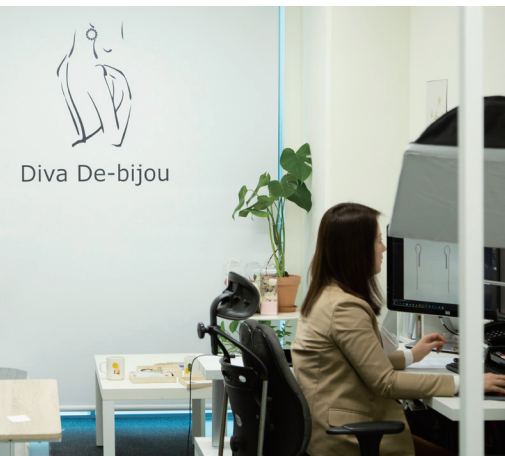
전문적인 경력과 경험을 바탕으로 온오프라인 쇼핑몰을 통해 고객에게 아름다움을 선사해왔다.

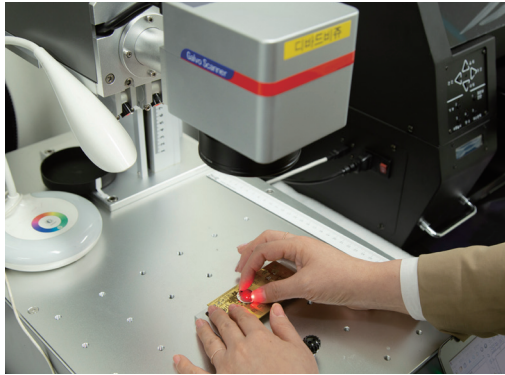
디바드비주는 백화점과 팝업스토어 등 오프라인 매장과 함께 자사몰, 네이버 스마트스토어, 쿠팡, 카카오쇼핑 등의 온라인 쇼핑몰에서 제품을 선보이고 있는데, 제품에 대한 고객들이 만족도는 매우 좋았다. 하지만 중국산 제품과의 경쟁이나 낮은 진입장벽으로 경쟁이 과열돼 사업을 영위하기가 점점 녹록지 않았다. 중국산 제품들은 저가 제품 위주로 고객을 공략하고 있었고 코로나19의 장기화로 인한 사업 운영의 어려움도 해소되지 않고 있었다.

주얼리 브랜드로의 도약을 위한 승부수

이런 어려움 속에서 강은영 대표는 방어적으로 움츠리기 보다는 ‘주얼리 브랜드로의 도약’이라는 승부수를 던지기로 결심한다. 그녀는 포스트코로나시대를 맞아 앞으로 산업 환경은 비대면 및 온라인 비즈니스가 더욱 발전하고, 지역 및 공간에 대한 물리적 환경이 달라질 것이라 판단했다. 구매고객은 서울에서 부산까지 전국규모로 확대가 되고 있기에 제품 및 브랜드에 대한 영역을 보다 확장해 멀티 잡화 패션 브랜드로 도약을 꿈꿨다. 이를 위해서는 브랜드 제품의 완성도를 높이고 인지도를 구축할 필요가 있었다. 제품의 생산, 마케팅, 유통면에서 개선이 필요했다. 하지만 작은 기업인 디바드비주로는 이런 준비를 위한 자금력이 부족할 리 없었다. 강 대표는 정부 지원사업을 알아보고 문의한 끝에 스마트공방 기술보급 지원사업에 지원하게 된다.

그녀는 고객과 일대일 소통으로 자체 디자인으로 진행하며 고객 맞춤 서비스를 제공하는데 힘을 기울이기로 했다. 이를 통해 보다 고품질로 제품





로고를 각인하고, 브랜드 패키지 및 각종 상품화에 활용한다는 계획이었다. 동시에 디바드비쥬만의 애플리케이션도 개발했다.

고객 맞춤에 감성 마케팅으로 고객 만족을 실현하다

스마트공방 기술지원 사업으로 마침내 원하는 환경이 갖춰졌고 고객 맞춤 제품 제작공정에 즉각적인 효과가 일어났다. 고객 주문 제작 제품의 불량률을 1% 미만으로 달성했고 주문 제작 제품의 온라인 매출이 125%로 상승했다. 고객의 니즈에 맞는 자체 제작한 트렌드 주얼리 제품을 생산하며 감성마케팅에 한발 더 나아갔다. 제품에 대한 우월

성과 자신감 확보로 직원들의 업무효율도 덩달아 높아졌다.

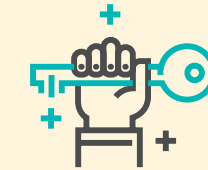
공정의 일부를 외주로 제작할 때는 외주 업체의 탄력적인 견적가격으로 판매가격에 영향을 미쳤지만, 자체적으로 마무리 공정을 도입해 효율적인 판매가격 정책을 수립하고 유통마진을 확보할 수 있게 되었다. 또한 애플리케이션을 통해 보석상담 코너, 주얼리 정보 및 고객에 맞는 주얼리 스타일을 소개하고 각종 이벤트를 제공하는 등 고객의 접근성을 높였다. 스마트공방 기술지원 사업을 통해 디바드비쥬는 자체 개발 디자인의 브랜드 전용제품으로 온&오프라인 광고 홍보 진행하며 브랜드를 확립해 주얼리의 가치소비문화를 선도할 것을 기대하고 있다.



대표자
강은영

Mini interview

앞으로도 단순 제품을 판매하는 것이 아닌 순수창작 브랜드 스토리를 확장해 고객에게 감성을 부여하는 홍보채널 운영 및 감성주얼리 제작과 판매 그리고 고객에게 맞는 브랜드 감성을 전달하기 위해 노력하겠습니다.



스마트공방 기술 도입 효과

매출
증가



100% → 125%

납기시간
감소



10일 → 3~4일

디바드비쥬 성공 키워드

01

애플리케이션
개발

02

브랜드 제품의
완성도 향상

03

고객의 니즈에 맞는
자체 제작한 트렌드
주얼리 제품 생산

스마트공방 도입 후의 변화

자체 디자인으로
브랜드 전용 제품 출시



이벤트 및 감성문구 각인으로
고객만족 극대화



온&오프라인 마켓에서의
수익 창출로 고용효과 기대