

b b b b

“Science to Message, Beauty to Experience.”

STRATEGY REPORT

국내 더마코스메틱 & 바이오 벤처 시장 진입 전략 리포트

기술 시각화 수요 포착을 통한 성장 단계 벤처 공략

기술 시각화 수요가 집중되는 시점을 공략합니다.

성장 단계의 더마코스메틱·바이오 벤처는 핵심 이벤트 시점에 '기술 시각화' 수요가 폭증합니다.

01

투자 유치 (IR)

MOA 영상으로
투자자 설득력 강화

02

브랜드 론칭

성분 효능을
소비자에게 시각화

03

글로벌 진출

전시·파트너 미팅용
인터랙티브 콘텐츠

bbbb.beauty의 **MOA 영상 · 인터랙티브 콘텐츠**는 이 시점의 핵심 커뮤니케이션 도구로 포지셔닝할 수 있습니다.

복잡한 과학을, 한눈에 이해하게.

의학·더마·바이오 기술을 전문 3D/MOA 영상과 인터랙티브 콘텐츠로 시각화합니다.

주력 서비스

복잡한 과학을 정확하게, 메시지는 쉽게 — 그 사이를 연결합니다.

01

MOA 3D 애니메이션

약물·성분의 작용 기전을
의학적 정확성과 프리미엄
비주얼로 표현

02

2D 애니메이션 & 브랜드 필름

브랜드 론칭·교육·세일즈
채널 최적화 콘텐츠 제작

03

AR & 인터랙티브 콘텐츠

전시·학회·디지털 채널용
몰입형 경험 설계

04

과학 기술의 메시지 번역

투자자·파트너·소비자가
이해하기 쉬운 비주얼
커뮤니케이션

글로벌 제약사 Soliris MOA 제작 레퍼런스 보유

시장은 커지고, 설명할 기술은 늘어납니다.

더마코스메틱과 피부과학 바이오텍 모두 '기술 증명' 수요를 안고 있습니다.

3조 원

2024년 국내 더마코스메틱 시장 규모

시장 배경

성분 기반·기능성 제품에 대한 소비자·투자자 관심이 급증하고 있습니다.

01

더마코스메틱 시장 확대

K-뷰티 글로벌 수출 확대와 함께 성분 기반·기능성 제품에 대한 소비자·투자자 관심 급증

02

바이오 벤처 생태계 성장

피부과학 기반 성분(펩타이드·엑소솜·마이크로바이옴)을 보유한 스타트업 증가

03

활발한 투자·파트너십

해당 스타트업들이 시리즈 A~C 단계에서 활발히 투자 유치 및 글로벌 파트너십 추진 중

핵심 타깃 세그먼트

세그먼트별 특징과 bbbb.beauty 수요 발생 시점

더마코스메틱 벤처

시리즈 A~C

특징

독자 성분·특허 기술 보유,
글로벌 진출 준비 중

수요 발생 시점

브랜드 론칭 · 투자 IR
해외 파트너 미팅

피부과학 기반 바이오텍

신소재 R&D

특징

엑소좀·펩타이드·마이크로바이옴
등 신소재 개발

수요 발생 시점

기술이전(L/O) 협상
학회 발표 · 투자 유치

기능성 화장품 OEM/ODM

B2B 영업

특징

자체 R&D 역량 강화 중,
B2B 영업 확대

수요 발생 시점

성분 효능 시각화
바이어 설득 자료

의사결정자 프로파일

누가, 어떤 고민으로, 어떤 예산으로 결정하는가

직책	대표이사 · CMO · 마케팅 팀장 · BD(사업개발) 담당자
공통 페인포인트	“기술은 좋은데 투자자·파트너에게 설명하기 어렵다” / “경쟁사 대비 차별성을 시각적으로 보여줄 수단이 없다”
예산 결정 구조	마케팅 예산 또는 IR 준비 예산에서 집행 · 대표 또는 CMO 최종 승인

“기술 증명의 파트너”로 포지셔닝합니다.

단순 영상 제작사가 아닌, 기술을 설득하는 커뮤니케이션 전략 파트너로.

“당신의 성분이 어떻게 작동하는지, 3분 안에 누구나 이해하게 만들어 드립니다.”

타이밍 기반 공략

성장 단계 벤처는 아래 이벤트 발생 시 콘텐츠 제작 수요가 급증합니다.

› 투자 라운드 공시 (시리즈 A~C)

“IR 데크에 MOA 영상 한 편이 투자자 설득력을 3배 높입니다”

› 신제품 론칭 발표

“성분의 작용 원리를 소비자가 직접 ‘보게’ 만드세요”

› 해외 전시·학회 참가 예정

“CES·인코스메틱스 부스에서 인터랙티브 콘텐츠로 차별화하세요”

› 기술이전·파트너십 협상

“파트너사에게 기술의 본질적 가치를 시각적으로 증명하세요”

채널 전략

직접·간접·네트워킹·레퍼런스 네 갈래로 접근합니다.

01

LinkedIn & 스타트업 커뮤니티

더마코스메틱·바이오 벤처 대표·CMO 직접 접근

02

투자사·엑셀러레이터 파트너십

포트폴리오 기업에 서비스 소개 (간접 채널)

03

학회·전시 네트워킹

대한피부과학회, 인코스메틱스 코리아, 바이오코리아 등

04

레퍼런스 기반 소개 영업

제약사 레퍼런스(Soliris MOA)로 신뢰도 구축

제안 패키지 구성

성장 단계 벤처 맞춤형 3종 패키지

IR 스타터 패키지

구성

- MOA 3D 애니메이션 1편
- 투자자용 요약 영상

타겟

시리즈 A~B 바이오텍

브랜드 론칭 패키지

구성

- 성분 효능 2D 애니메이션
- 브랜드 필름

타겟

더마코스메틱 신규 브랜드

글로벌 전시 패키지

구성

- 인터랙티브 콘텐츠
- AR 체험

타겟

해외 전시 참가 기업

리스크는 사전에 정의하고, 대응합니다.

예산·의사결정 사이클·경쟁·인지도 격차를 전략으로 관리합니다.

주요 리스크 및 대응 방안

리스크	내용	대응 방안
예산 제약	성장 단계 벤처는 마케팅 예산이 제한적	단계별 소규모 패키지 제공, 성과 기반 레퍼런스 확보 후 업셀
긴 의사결정 사이클	대표 직접 승인 필요, 3~6개월 소요 가능	트리거 이벤트 포착으로 의사결정 시점 단축
경쟁 심화	국내 의료·뷰티 영상 제작사 다수 존재	글로벌 제약사 레퍼런스(Soliris)와 의학적 정확성으로 차별화
기술 이해도 격차	더마코스메틱 벤처의 MOA 인지도 낮을 수 있음	교육형 콘텐츠 마케팅으로 수요 창출
단가 낮은 세그먼트	더마코스메틱은 바이오텍 대비 단가 낮음	바이오텍(IR/L/O) 1순위, 더마코스메틱 물량 2순위

핵심 전략

“기술 증명의 파트너”로 포지셔닝하고,
트리거 이벤트 시점에 바이오텍을 1순위로 공략한다.

bbbb

“Science to Message, Beauty to Experience.”