

# (주)인스타스테이션

“A new sales channel for brands.”

“브랜드를 위한 새로운 매출채널”

## About Instastation



### 새로운 매출채널 제공

- 인스타스테이션은 브랜드에게 '**새로운 매출 채널**'을 제공하는 체험형 오프라인 플랫폼이자, 인플루언서를 중심으로 한 옴니채널 판매 허브입니다.
- 단순 진열 매장이 아니라, SNS 영상·공동구매·라이브커머스와 결합된 입체적 판매 구조를 통해 브랜드가 온라인 중심의 판매 한계를 넘어 오프라인에서 직접 체험과 매출을 동시에 창출할 수 있도록 구성되었습니다.

### 체험을 매출 증대로 연결

- 핵심은 '체험'에서 시작되는 매출 구조입니다. 인스타스테이션은 매장을 방문한 소비자가 실제 제품을 체험하고, 이를 인플루언서 콘텐츠와 자연스럽게 연결하여 **SNS 확산** 및 **구매 전환**으로 이어지게 합니다.
- 이를 통해 브랜드는 광고비나 프로모션 비용 없이도 자연스러운 **바이럴 효과**와 **안정적인 매출 증대**를 기대할 수 있습니다.



## 브랜드사 재고 해결

- 또한 인스타스테이션은 단순한 오프라인 공간 제공을 넘어 브랜드의 재고 문제를 마케팅 자산으로 전환합니다.
- 브랜드의 재고를 직접 매입하여 리워드로 활용해 소비자 체험과 프로모션에 적극적으로 투입함으로써, 재고 부담을 줄이는 동시에 브랜드 경험을 강화하고 신규 고객을 확보하는 전략적 솔루션을 제공합니다.
- 뿐만 아니라 인플루언서를 통한 라이브커머스 판매로 브랜드사의 재고를 브랜드가치 훼손 없이 해결할 수 있으며 이를 통해 적정 MOQ를 유지함으로써 생산단가를 낮게 유지할 수 있습니다. 또한 브랜드사는 재고 부담 해결로 마케팅 비용 예산을 더 확보 할 수 있습니다.

## 오프라인 체험 + 인플루언서 마케팅 결합

- 인스타스테이션은 브랜드가 기존 온라인 커머스를 넘어, **오프라인 체험**과 **인플루언서 판매를 결합**한 새로운 매출의 길을 제시합니다.

## 다양한 브랜드사 네트워크

- 현재 인스타스테이션은 다양한 뷰티·건강기능식품·라이프스타일 브랜드와 협력하여 신규 고객 유입, 브랜드 인지도 강화, 판매 채널 확장의 성과를 만들 어가고 있습니다.

# I. 인스타스테이션

---

**SNS 인기 제품 및 인디 브랜드의 실물 체험 공간 + 온라인 판매 연동**

핫플 상권에서 브랜드 체험 및 판매 기회 제공

**단순 진열이 아닌 오프라인 판매 + 인플루언서 공동구매 + 라이브 커머스가**

**연결된 새로운 판매 채널**

**브랜드사 재고를 해결해드립니다.**

브랜드사의 재고를 매입하여 리워드 마케팅, 체험 마케팅으로 진행

## II. 인스타스테이션의 솔루션

### 브랜드사 고민

#### 오프라인 판매 채널 부족

온라인 편중, 신규 오프라인 매출처 개척 어려움

#### 체험 접점 부재

소비자가 직접 체험할 기회 부족, 구매 전환율 저조

#### 온라인 판매 정체

광고비 증가에도 불구하고 실제 판매는 정체

### 인스타스테이션 솔루션

#### 체험 + 매장 판매

방문 → 체험 → 구매로 연결

#### 오프라인 체험 매장 제공

인플루언서가 추천한 제품을 매장에서 체험

#### 매장판매+공동구매+라이브 커머스

온라인 판매에 인플루언서 판매, 라이브커머스를  
연계하여 신규 매출 증대

### III. 인스타스테이션 서비스

#### 오프라인 매장 상시 진열

핫플 상권에서 제품 상시 노출

#### 인플루언서 공동구매 + 라이브커머스

월 1~2회 인기 인플루언서와 진행

#### SNS 마케팅

인스타그램, 유튜브, 틱톡, 스레드, 샤오퉤수 등

#### 매장 내 영상 노출

인플루언서 판매, 브랜드 홍보 영상 노출

#### 브랜드 데이, 팝업행사

월 1~2회 매장 내 진행

#### 재고 매입 솔루션

매월 브랜드사 재고를 매입하여 리워드, 체험마케팅으로 활용

## IV. 인스타스테이션 체험 프로그램

### 1. 리워드 기반 체험 프로그램

- 매장 체험 리워드 : 5회 방문, 10회 방문 후 SNS에 인증하면 5천원, 12천원 브랜드사 제품 리워드 제공 ☞ 체험 촉진
- 구매 체험 리워드 : 구매 1만원에 스템프 1개. 총 10만원 구매하면 3만원 브랜드사 제품 리워드 제공 ☞ 체험 촉진
- **인스타스테이션이 브랜드사 재고를 직접 매입해 리워드로 활용 → 자연스러운 체험 확산 가능**

### 2. 경쟁 기반 체험 프로그램

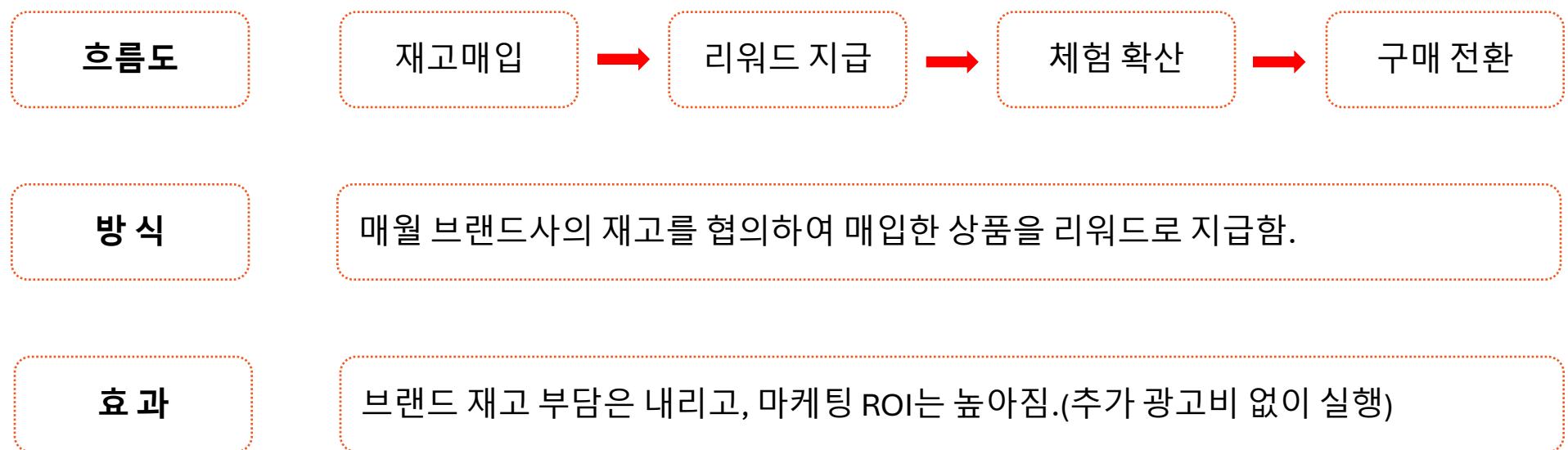
- 월별, 분기별, 반기별, 년별 “베스트 좋아요”, “베스트 공유” 콘텐츠 시상
- 총 100만원 상당 브랜드사 제품으로 시상 : ‘100만원 골라 담기’ 체험 이벤트 운영
- 체험 마케팅 촉진, 바이럴 콘텐츠 생산 → SNS 확산, 구매 전환율 증대

### 3. VIP 파티 기반 체험 프로그램

- 누적 구매액 기준 VIP 등급 제도 운영
- 매년 브랜드사, 인플루언서, VIP 고객이 함께하는 연말 파티 개최
- 브랜드 신제품 우선 런칭 및 우선 체험 기회 제공

## V. 인스타스테이션 재고 솔루션

“브랜드사 재고를 직접 매입해 리워드로 활용 → 자연스러운 체험 확산 가능”.



브랜드사는 MOQ를 유지해서 단가를 낮추고, 그 재고를 효과적으로 소진할 수 있는 구조를 함께 설계합니다.

## VI. 서비스 효과 및 가치

고객 매장 체험 증대

매장 방문 고객에게 리워드 제공으로 체험 증대

인플루언서 공동구매 동반 진행

인플루언서 공동구매 대행으로 효율적 진행 가능

인플루언서 라이브 커머스 동반 진행

단독 진행 대비 저비용·고효율 구조 제안이 가능해 라이브 실행 가능

인플루언서 홍보 영상 매장 상시 노출

브랜드가 자체 영상 제작에 들이는 비용·노력을 절감, 바이럴 확산 가능

팝업/브랜드데이 행사로 마케팅비용 절감

별도 대행사 없이 인스타 스테이션에서 저비용으로 행사 가능

재고 솔루션 제공

인스타스테이션이 재고를 매입해 리워드로 활용 → 자연스러운 체험 확산 가능

새로운 매출 채널 확보

입점을 통해 기존 온라인 중심 판매에서 벗어나 오프라인 체험 + 충성고객 확보

## VII. 인스타스테이션과 함께합니다.



### 뷰티 브랜드

(스킨케어, 메이크업, 헤어, 향수)



### 건강기능식품 브랜드

(비타민, 단백질, 웰니스 제품)



### 라이프스타일 브랜드

(생활용품)

#### ★ 브랜드 신뢰도 상승 효과

"인스타 스테이션과 함께 하고 있습니다"라는 문구는 소비자에게 신뢰감을 주고 브랜드 이미지를 강화합니다.

함께 하는 다양한 브랜드들 사이에서 시너지 효과를 발휘하며 고객층을 공유할 수 있습니다.

“새로운 판매 채널 확대”와 “매출 향상”

인스타스테이션이 함께합니다.

감사합니다.

INSTA  
STATION

서울시 강남구 테헤란로 425, 4층 (삼성동, 신일빌딩), [www.instastation.co.kr](http://www.instastation.co.kr)

담당 : 010 6254 1157, [okchoi1478@gmail.com](mailto:okchoi1478@gmail.com)

# 별첨 1. 인스타스테이션 공동구매

구 분	입점전	입점후
비 용	인건비 300만원/월	없음
진 행	월 1회	월 1~2회
인플루언서 섭외	월 1회 이상 어려움	네트워크 활용으로 용이함
업 무	섭외, 일정 조율, 정산	정산
관 리	인플루언서 활동시간과 직원업무 시간이 달라서 관리 어려움.	인스타스테이션 관리로 용이함
수수료	수수료 35~40%	수수료 35~40%

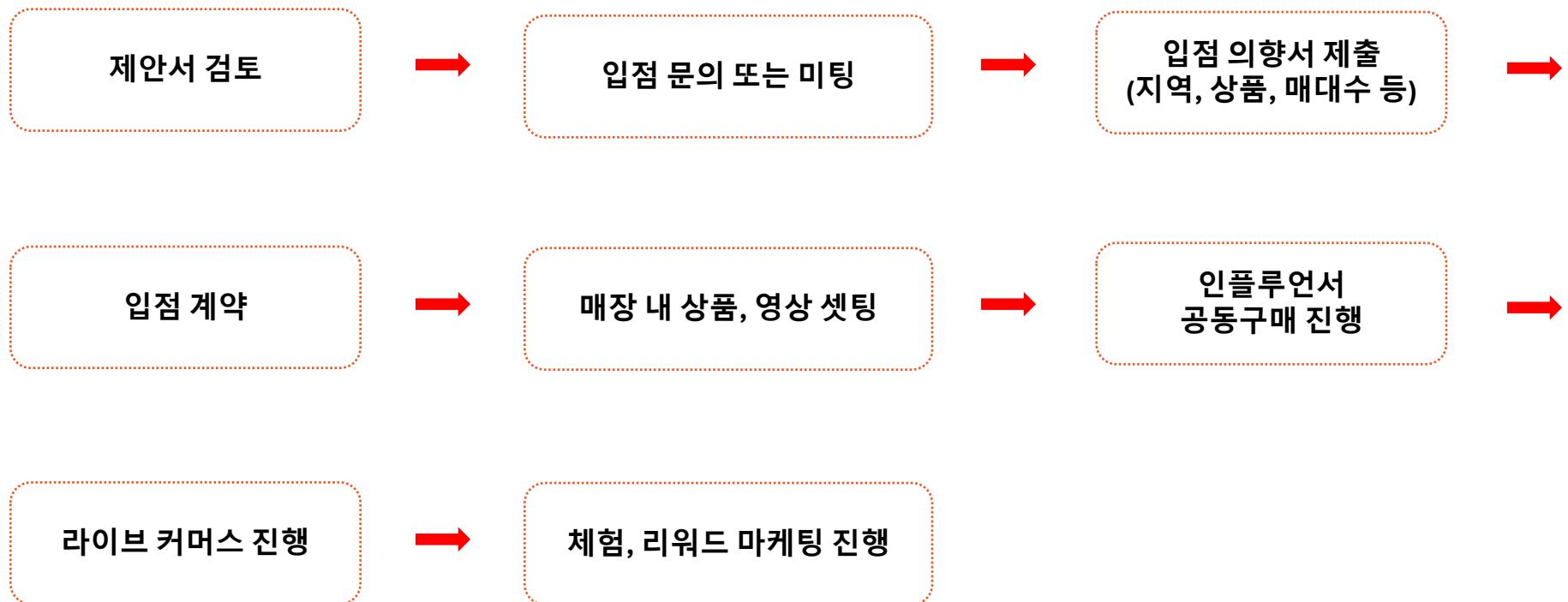
※ 제품만 준비하시면 됩니다!

## 별첨 2. 인스타스테이션 라이브 커머스

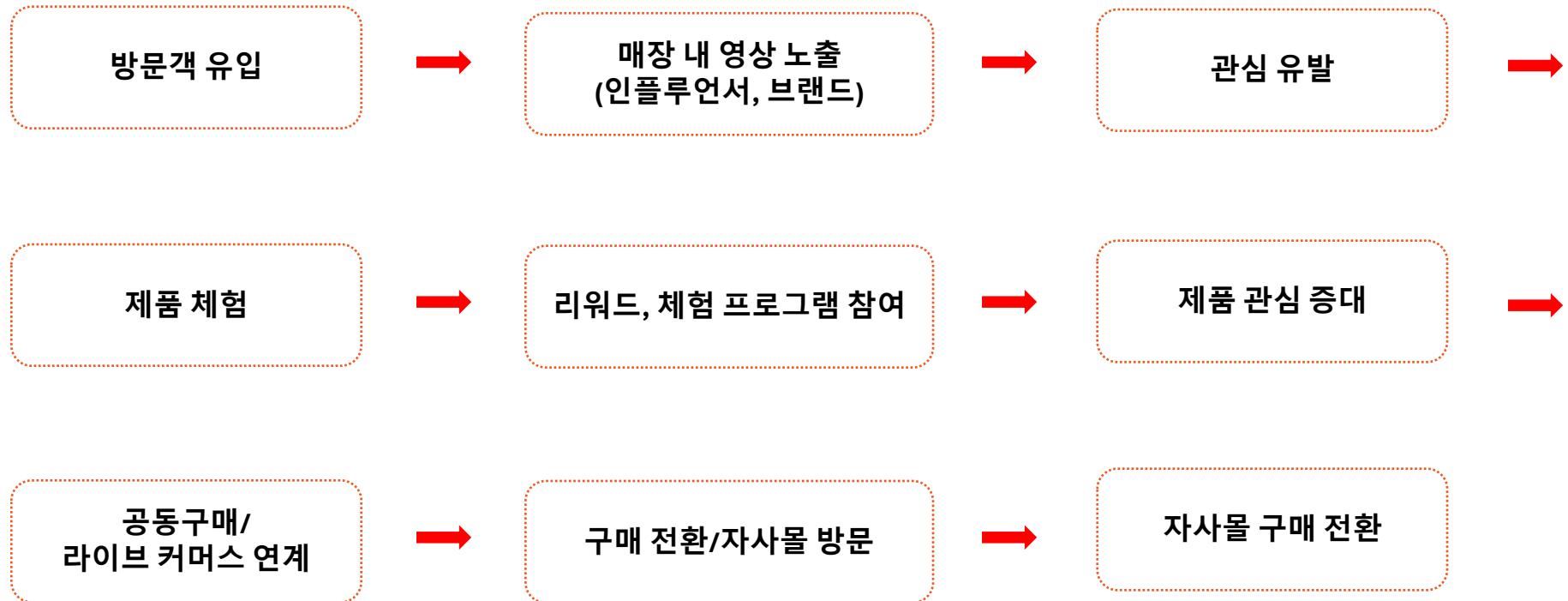
구 분	기존 방식	인스타스테이션 I 방식	인스타스테이션 II 방식
촬영비	35 ~ 50만원	없 음	없 음
스튜디오 대관	20 ~ 30만원	없 음	없 음
쇼호스트	30 ~ 50만원	없음 또는 10 ~20 만원	10 ~20 만원
광고비	250 ~ 350만원	없 음	250 ~ 350 만원
수수료	12 ~ 15%	12%	12%
합 계	335 ~ 480만원	★ 10 ~ 20만원	260 ~ 370 만원

※ 쇼호스트 비용 : 인플루언서 직접 진행 또는 브랜드사 진행 시 비용 발생하지 않음.

### 별첨 3. 인스타스테이션 입점 절차



## 별첨4. 브랜드 매출 발생 흐름도



★ 인스타스테이션은 단순 진열이 아닌 “방문 → 관심 → 체험 → 구매 전환” 구조를 기반으로 브랜드 매출을 만들어냅니다.

## 별첨5. 인스타스테이션 입점 Before & After

구 분

입점 전

입점 후

판매 채널

자사몰, 쿠팡 등 온라인 중심

오프라인 + 공동구매 + 라이브  
커머스 연계

체험 채널

없음 또는 제한적

매장체험, 리워드 & 체험 프로그램

마케팅 비용

마케팅비 증가, ROI 낮음

월 저렴한 사용료로 가능

재고문제

대량 할인 행사, 직원 할인 행사

인스타스테이션 매입 후  
체험, 리워드 마케팅으로 해결

브랜드 인지도

마케팅비 증가로 인지도 향상 어려움

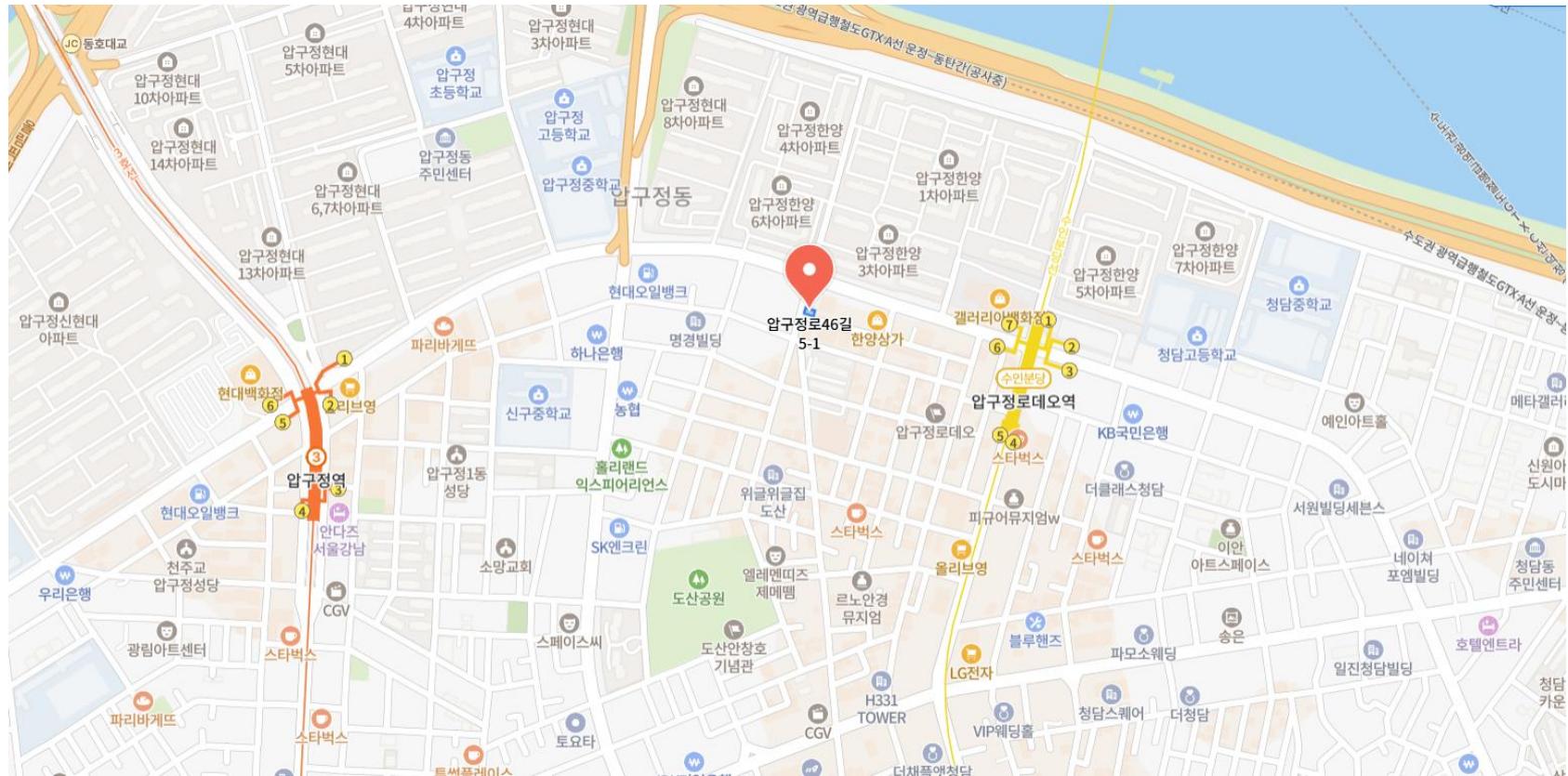
매장체험+인플루언서 영상 상시 노출로  
브랜드 인지도 향상

## 별첨6. 월 사용료

구 분	베이직 I	베이직II	프리미엄	하이 프리미엄
매대 위치	1단~4단	1단,2단	3, 4, 6단	5단
매장 내/외 영상 홍보	X	일 20회 노출	일 40회 노출	일 60회 노출
광고 영상 제작 서비스	X	△	O	O
SNS 마케팅	O	O	O	O
인플루언서 공동구매	O	O	O	O
브랜드데이/팝업 행사	X	△	O	O
신규 브랜드 런칭 마케팅	X	△	O	O
라이브 커머스	O	O	O	O
메인존 독점 홍보 서비스	X	X	X	O
QR 리뷰 서비스	△	△	O	O
재고매입 서비스	X	△	△	O
판매 수수료	25%	10 ~ 25%	10 ~ 25%	10 ~ 25%
월 사용료	5 ~ 10만원	15 ~ 20만원	25 ~ 30만원	35 ~ 40만원

※ 보증금 : 3개월 사용료. 계약 종료 시 반환

## 별첨7. 1호 매장 위치



※ 서울시 강남구 압구정로 46길 5-1 1층

## 별첨8. 1호 매장 인테리어 이미지

