

WHITEPAPER Ver1.1

BBC Platform

Table of Contents

1. BBC 플랫폼 & 백서 개요
2. 시장환경
3. 소비자 환경
4. 플랫폼 환경
5. 토큰 생태계
6. 로드맵
7. 토큰 계획
8. 팀
9. 법적 고려사항

1. BBC 플랫폼 & 백서 개요

1.1 BBC 뷰티 & 케어 플랫폼 개요

최근 유해 환경과 관련하여 미세먼지 농도가 높아지고 소비자들의 제품 선택 시각이 달라지며 화장품 선호도의 동향에 변화가 생겼습니다. 기존에는 자신에게 어울리는 화장품 위주로만 찾던 소비자들은 어플이나 인플루언서들에게 다양한 정보를 얻어 화장품의 성분 또한 중요시 생각해 분석하고 구매하는 동향을 보이고 있습니다. 또한 오프라인 매장 보다 성분을 쉽게 파악할 수 있는 온라인에서 정보를 보고 바로 구매할 수 있는 온라인 주문을 선호하게 되었습니다.

BBC는 이런 소비자의 동향을 파악하여 안티폴루션 화장품 개발 및 판매 플랫폼화를 계획하고 있습니다. 더불어 BBC는 화장품 온라인 시장의 성장에 블록체인 결제 시스템을 구축할 것이며, 각 피부과 병원들과 협약을 통하여 화장품 효과나 결과, 즉 뷰티 데이터를 수집하여 혁신적이고 새로운 뷰티& 케어 플랫폼을 구축해 지속 가능한 고 부가가치 산업을 주도하려고 합니다. 다음은 BBC에서 제공할 주요 서비스입니다.

-
1. 뷰티 개발 업체와 소비자가 참여하는 뷰티 & 케어 플랫폼 제공
 2. 병원 등관련 업체와 협약을 통하여 뷰티 데이터 제공
 3. 빅데이터 수집을 통한 AI시스템 + 뷰티&케어 플랫폼으로 확장
-

1.2 백서 개요

본 백서는 커져가는 안티폴루션 뷰티 & 케어 산업에 초점을 맞춰 화장품 시장의 분석과 BBC코인의 구체적인 내용 사업 방향 등에 대한 내용을 담고 있습니다.

본 백서는 BBC에서 주관하는 뷰티 & 케어 플랫폼인 BBC 플랫폼과 BBC 토큰에 대한 설명 및 참고자료이며, 어 떠한 문구도 투자를 요청하는 것으로 해석되어서는 안됩니다.

2. 시장 환경

2.1 패스트뷰티의 시대

I 패스트뷰티

외모에 투자를 아끼지 않는 시대가 오며 미용 뷰티 제품 또한 필수 소비재로 인식이 바뀌었습니다. 소비자들의 기호는 다양해지면서 쉽고 사용이 편리한 제품을 선호하게 되었고, 한가지 제품보다는 다양한 제품을 비교하고 경험하며 더 좋은 화장품을 찾게 되었습니다. 또한 쉽고 사용이 편리한 제품을 선호하게 되었고 빠른 유행과 바쁜 현대인을 위한 Fast Beauty가 등장하게 되었습니다.

I H&B스토어 활성화로 중소기업체 창업 붐

1세대 화장품 로드숍 브랜드의 침체로, 화장품 비교 구매가 가능한 올리브영, 롭스 등 H&B스토어로 소비자가 몰리게 되었습니다. H&B스토어에는 다양한 화장품들이 입점하여 소비자들이 실사용을 해보며 비교 분석을 해 자신에게 맞는 색상을 색조화장품을 찾을 수 있다는 장점이 있습니다. 또한 유행 상품을 빠르게 입점하여 온라인으로 주문하는 것보다 직접 구매하는 것이 빠른 때가 있어 소비자들이 많은 이용을 하게 되었습니다.

I 온라인 채널을 통한 활발한 정보 공유

유튜브, 인스타그램, 블로그 등 SNS 채널을 통한 제품 정보 공유 및 뷰티 인플루언서들의 제품 사용 후기 등이 활발하게 이뤄지고 있습니다. 제조사들은 인플루언서들에게 광고를 부탁하며 신제품에 정보를 소비자에게 빠르게 전달하여 소비자들은 패스트뷰티, 즉 유행에 민감하게 다양한 제품을 구매, 사용하게 되었습니다.

BBC는 이런 결과들을 토대로 “미용 뷰티 제품 개발 업체”와 “다양한 소비자”의 참여하는 뷰티&케어 “정보공유의 플랫폼”을 제공하려 합니다.

2.2 뷰티 업계의 화두, 안티폴루션

I 안티폴루션

지속되는 미세먼지 문제로 인해 피부를 보호하기 위한 안티폴루션 제품들이 크게 관심을 받고 있습니다. 피부 보호, 진정, 클렌징 등 다양한 기능성 제품이 출시되고 앞으로도 주목받을 것인 양상을 띠고 있습니다.

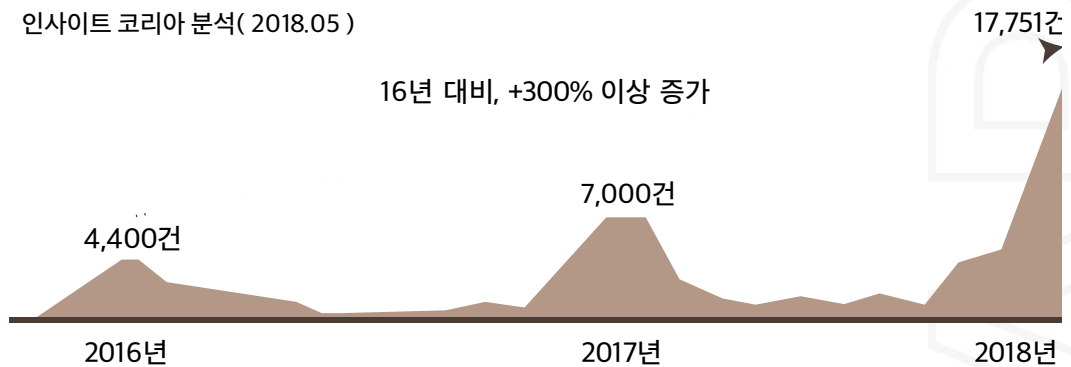
*안티폴루션(Anti-Pollution) : 미세먼지 등 유해환경으로부터 피부를 지키기 위해 탄생한 신조어

빅데이터 분석

I 안티폴루션 화장품 언급량

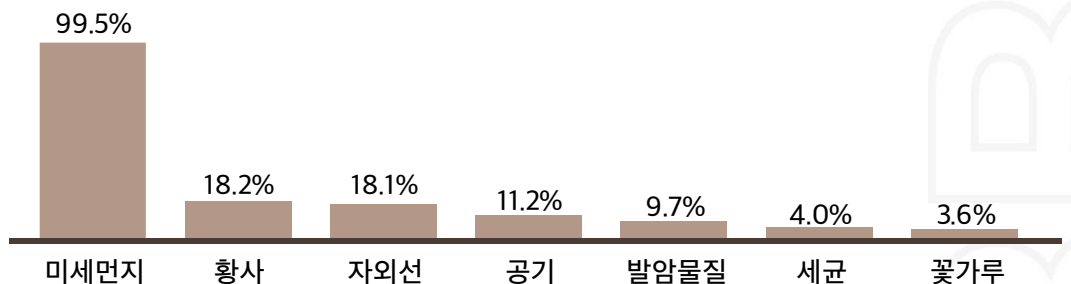
인사이트 코리아의 분석에 따르면 안티폴루션의 화장품 언급량은 2016년에는 약 4,400건, 2017년에는 약 7,000건, 2018년에는 17,751건으로 16년부터 18년까지 언급량은 꾸준히 증가했으며 16년 대비, 약 300%이상 증가하였습니다.

인사이트 코리아 분석(2018.05)



I 소비자가 우려하는 유해 환경

소비자가 우려하는 유해 환경으로는 미세먼지 99.5%, 황사 18.2%, 자외선 18.1%, 공기 11.2%, 발암물질 9.7%, 세균 4.0%, 꽃가루 3.6% 순으로 호흡기와 피부에 암을 일으킬 수 있는 미세먼지 부문이 압도적으로 높은 결과가 나왔습니다.



2.3 플랫폼 비즈니스에서 BBC의 위치

BB 플랫폼은 비즈니스 전략에 따라 1. 제품 2. 생산 및 판매 3. 마케팅 4. 서비스로 구분할 수 있습니다.

현재 국내 뷰티/헬스케어 플랫폼 사업은 생산 및 판매와 마케팅의 전략으로 하는 기업이 전체이며, 개방성에 있어서는 공급자에게는 폐쇄적이며, 사용자(구매자)에게만 개방된 플랫폼의 구조를 가지고 있습니다.

1. 제품: 선도적 제품 개발을 통해 플랫폼 진화를 지속하고 로드맵 공유로 업계를 선도
2. 생산/판매: IT를 바탕으로 공급자와 고객을 실시간 파악하여 최적의 공급사슬을 구성
3. 마케팅: 과학적인 분석 알고리즘을 통해 광고주가 원하는 사용자 집단을 대상으로 광고 전달
4. 서비스: 응용프로그램 제작도구(API) 공개를 통해 이용자에게 다양한 기능을 제공

BB 뷰티 & 케어 서비스 플랫폼이 포함하는 영역 각각은 Fast Follower의 속성을 가지고 있으나, 통합적으로는 First Mover의 속성을 가집니다.

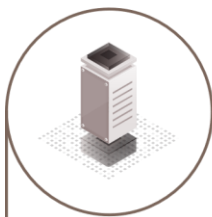
I First Mover (선도자)

세상에 존재하지 않던 독창적인 제품을 만들어 새로운 시장을 창출하는 기업

I Fast Follower (빠른 추격자)

퍼스트 무버가 만든 제품을 빠르게 모방하여 퍼스트 무버의 시장을 잠식하는 기업

Platform



제어 시스템을 통하여 Beauty Service Platform 참여 유도

‘수확체증’을 위한 기본 규모의 사용자 확보

정보공유 및 확산을 위한 SNS 환경구축 및 보상 시스템(Block Chain Value) 제공

Open API



제어 시스템으로 Device 제어 및 Data 수집, BigData 정보 추출

플랫폼 및 BigData, AI 기능을 표준화하여 Open API로 공개

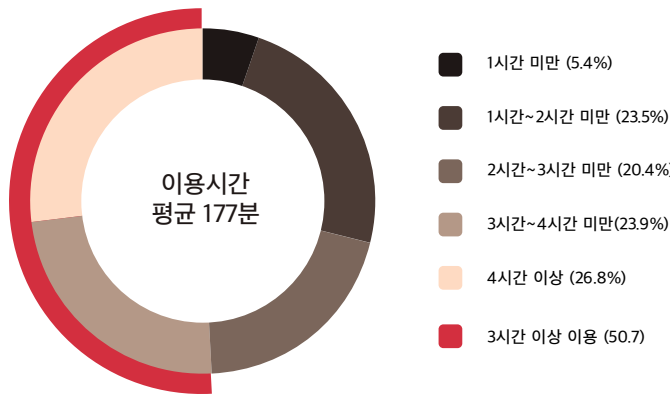
다양한 관련 사업자의 참여를 통하여 서비스 확장

3. 소비자 환경

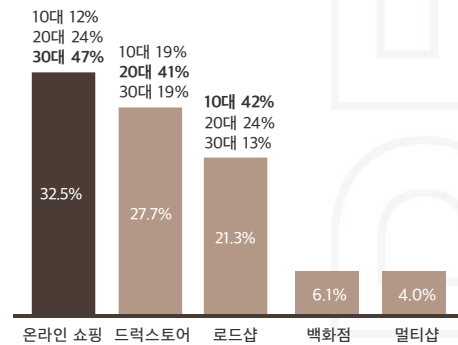
3.1 인터넷 이용 형태 (매조미디어 2019 업종 분석 리포트)

뷰티 제품 (주요 소비자 20~30대 여성)의 일 평균 이용시간은 3시간 이상이 60.7%로 가장 높게 나타났으며 온라인 쇼핑을 통한 구매가 32.5%로 가장 높고, 그 중에서는 30대가 가장 많이 이용하는 양상을 보입니다.

뷰티 제품 소비자 일평균 인터넷 이용시간 (1,2 순위 중복 응답)



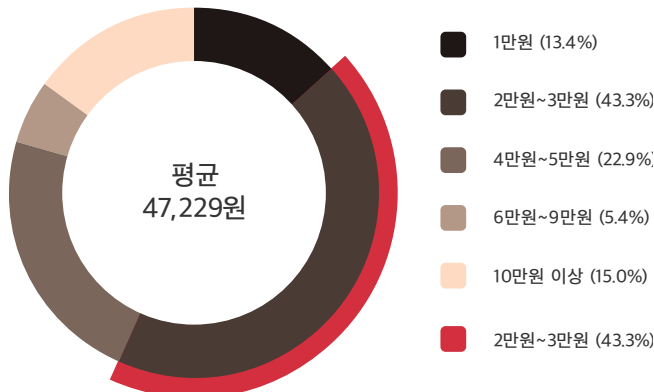
뷰티 제품 주 구입 장소 (중복응답)



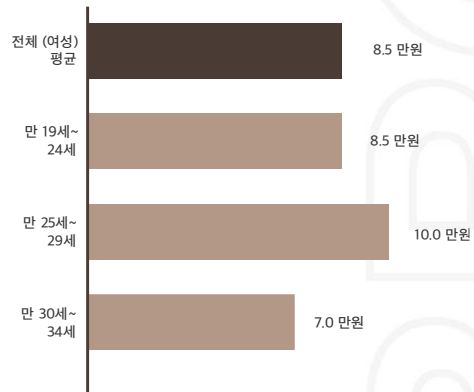
3.2 소비행태 (매조미디어 2019 업종 분석 리포트, CMN뉴스(대학내일20대연구소, 뷰티 데이터클리핑 2018))

뷰티 제품의 1회 구매 비용은 4만 7천원 수준이며, 평균 2~3만원 대의 금액을 가장 많이 구매하고, 한달 평균 뷰티 제품의 구매비용을 평균 8만 5천원 수준입니다.

뷰티 제품 1회 구입 시 평균 지출 금액



뷰티 제품 월 평균 소비금액

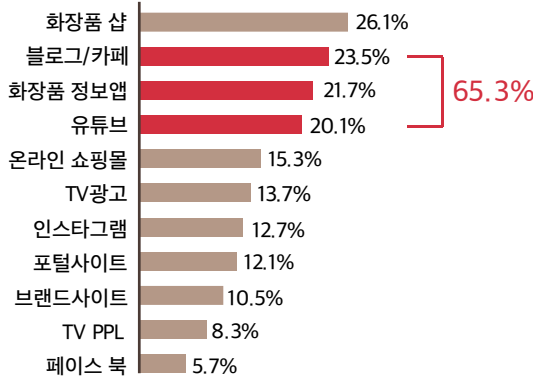


3.3 정보 활용 행태 (매조미디어 2019 업종 분석 리포트)

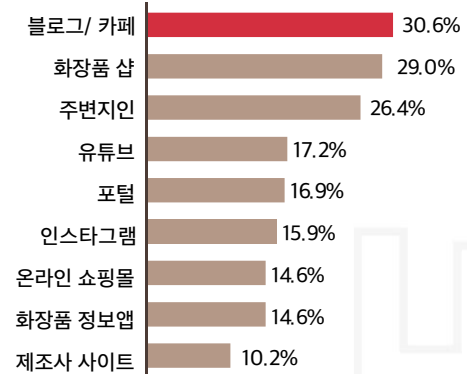
실제 사용자에게 의한 후기, 활용 팁 등의 정보를 선호

- 실 사용자가 주로 공유하는 블로그/카페, 전문 앱, 유튜브 영상 등을 통해 주로 정보를 획득
- 광고 역시 뷰티 제품의 효과를 검증하거나 직접 메이크업을 하는 형태의 광고 선호도가 높음

뷰티 제품 구입시 영향력을 크게 받는 매체



뷰티 제품 관련 정보 획득 채널

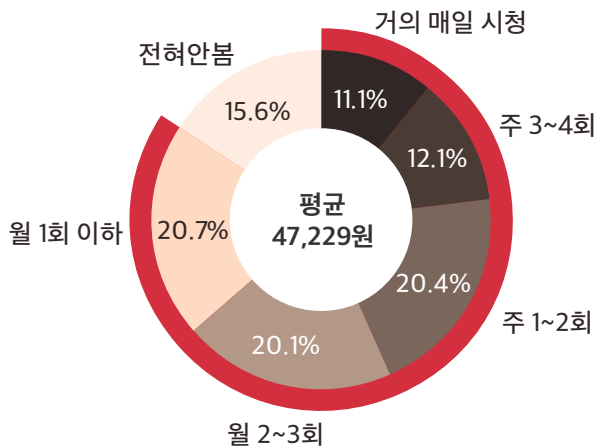


3.4 뷰티 콘텐츠 인식 (매조미디어 2019 업종 분석 리포트)

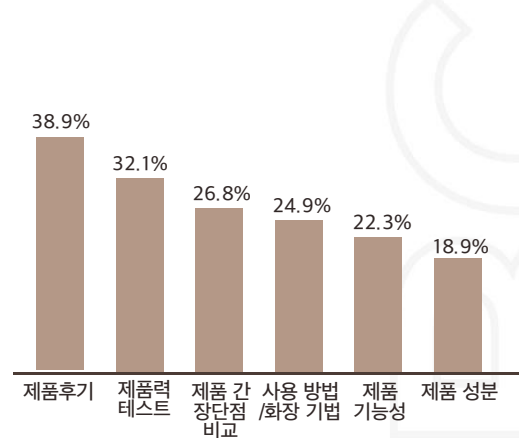
I 인플루언서 중심으로 한 뷰티 콘텐츠의 대중화

- 뷰티 콘텐츠 시청 경험이 85% 이상으로 매우 높고, 주 1회 이상 시청하는 비중도 45%에 육박
- 주로 제품 후기나 효능, 제품 비교에 관심이 많고, 인플루언서가 출연하는 콘텐츠를 가장 신뢰함

뷰티 콘텐츠 시청 빈도



뷰티 제품 시청시 주요 관심 정보



3.5 소비자 분석 결론

I 개인 맞춤형 추천

- 다양한 뷰티 제품의 출시 및 다양한 소비자의 요구가 결합, 자신에게 맞는 제품을 찾고 선택하는데 어려움을 겪는 소비자 증가
- 나이, 성별, 피부타입 등을 고려한 개인 맞춤형 제품에 대한 욕구가 늘어나면서 제품을 비교하고 직·간접적으로 체험할 수 있는 H&B스토어나 후기·정보형 콘텐츠 이용자가 더욱 확대될 전망

I 리뷰형 콘텐츠 (동영상 콘텐츠)

- 제품 후기, 제품 활용 팁 등 리뷰형 경험 정보를 담은 콘텐츠가 더욱 확대될 것
- 모바일 기반의 동영상 소비가 주를 이루며, 새로 쇼트폼 등 다양한 뷰티 콘텐츠가 유통될 것

I 비대면 유통 (간편 결제)

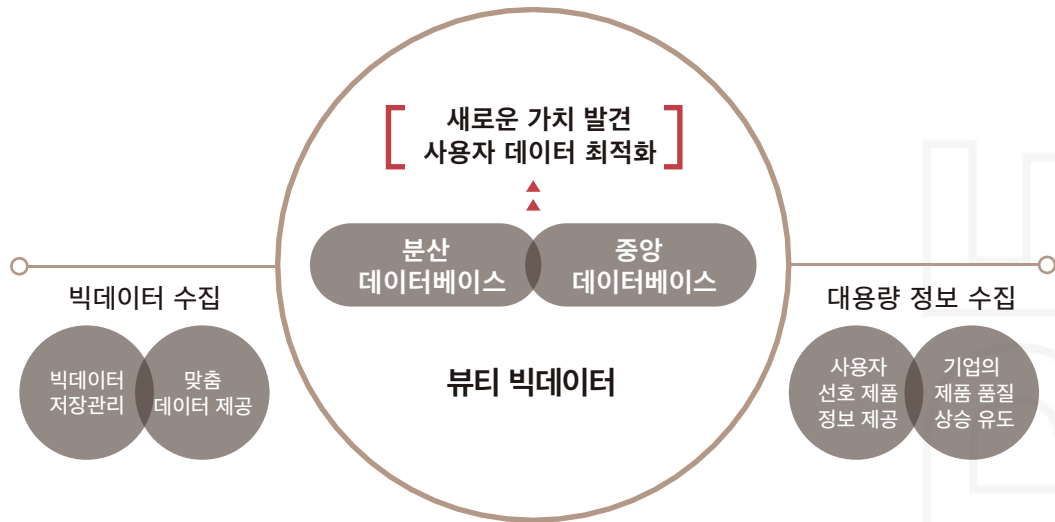
- 온라인 채널을 통한 뷰티 제품 구매 비중이 높아짐에 따라 간편 결제로 대표되는 비대면 유통에 대한 소비자의 관심이 더욱 확대될 전망
- 홈쇼핑/H&B스토어 등 실제로 제품을 보고 이용할 수 있는 오프라인 채널의 구매도 여전히 높기 때문에 이를 고려하고, 오프라인-비대면 유통을 고려한 간편결제 활용 전략 필요

2019년 디지털 키워드 10



4. 플랫폼 환경

4.1 BBC 플랫폼



BBC 플랫폼은 뷰티 관련 데이터를 수집하고 분석하여 다양한 분야에서 활용할 수 있도록 의미 있는 결과들을 도출합니다. 즉, 뷰티 관련 빅데이터를 구축해 새로운 가치를 창출합니다. 예를 들어 뷰티 상품을 사용중인 유저들의 개인 데이터와 제품 리뷰, 화장품 성분 등의 데이터들을 분석하여 유저의 피부에 맞는 최적의 성분을 포함한 화장품을 추천하는 등의 솔루션이 가능합니다.

또한 화장품 제조 기업이나 뷰티 기능 제품을 생산하는 기업에게 최근 뷰티 사용자들의 트렌드나 선호도 등의 정보들을 제공함으로써 해당 기업들로 하여금 좋은 상품을 출시할 수 있도록 유도할 수 있습니다. BBC 플랫폼의 빅데이터를 통해 소비자 및 기업 모두에게 새로운 가치를 창출할 수 있도록 지원하기 때문에 뷰티 산업의 지속적인 발전을 선도할 수 있습니다.

BBC 플랫폼은 크게 어플리케이션 레이어와 서비스 레이어 그리고 코어 레이어로 구성되었으며, 블록체인이 가진 투명성과 안정성을 기반으로 뷰티 빅데이터 서비스에 대한 확장성을 제공하고 유기적인 서비스 구동을 위해 분산 데이터베이스와 중앙 데이터베이스를 함께 운영할 계획입니다.

4.2 BBC Tech Stack

BBC 플랫폼은 크게 어플리케이션 레이어와 서비스 레이어 그리고 코어 레이어로 구성되어 있습니다. 블록체인이 가진 투명성과 안정성을 기반으로 빅데이터 기반 뷰티 서비스에 대한 확장성을 제공하고 유기적인 서비스 구동을 위해 분산 데이터베이스와 중앙 데이터베이스를 함께 운영합니다.

I 어플리케이션 레이어

어플리케이션 레이어는 BBC 생태계 내 이해관계자들 및 유저들의 진입점으로, 참여자들이 서비스에 직관적이고 편리하게 접근할 수 있도록 WEB과 APP으로 제공합니다. 각 서비스에 대한 접근성을 통해 손쉽게 생태계 기여 활동과 광고 서비스를 이용할 수 있습니다. BBC Wallet 모듈을 통해 자체 암호화폐인 BBC 토큰으로 다양한 경제활동과 리워드를 직접적으로 보상받을 수 있습니다.

I 서비스 레이어

서비스 레이어는 어플리케이션 레이어에서 발생하는 뷰티 관련이나 서비스 관련 데이터가 코어 레이어로 접근할 수 있도록 하는 창구와 같은 역할을 담당합니다. BBC 플랫폼을 이용한 각종 데이터와 서비스들은 이 서비스 레이어를 통해서만 코어 레이어에 연결되며, 신속한 트랜잭션 처리와 매끄러운 사용자 경험을 제공하고 연동하기 위해 API와 데이터 라우터 그리고 인공지능 시스템, BBC 빅데이터 솔루션, 보상 시스템의 멀티 모듈로 구성되어 있습니다.

I 어플리케이션 레이어

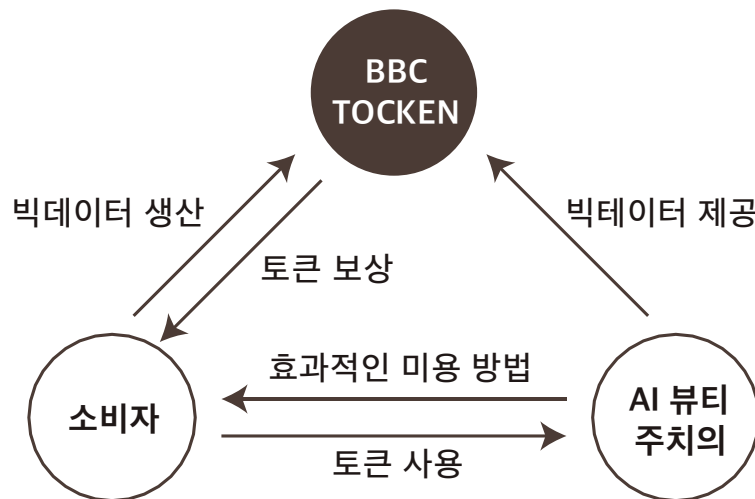
코어 레이어는 BBC 생태계 내에서 관리되는 뷰티 사용자들의 활동 정보들을 블록체인 및 분산 스토리지에 저장하는데, 정보는 BBC 플랫폼이 수집하는 데이터들을 말합니다. 뷰티 제품의 리뷰와 후기, 상품 성분 정보 등의 내용은 중요한 정보이고 만약 해당 상품에 대한 분쟁이 일어나거나 문제가 발생했을 때 중요한 역할을 하기 때문에, 이러한 정보는 블록체인 네트워크에 저장하여 변조의 위험이나 중앙 서버의 오류로 인한 손망실이 없게 해야 합니다.

또한 생태계 참여자들의 활동 데이터들 중에 용량이 크고 비교적 민감하지 않은 데이터들은 분산 스토리지 및 AWS 기반 클라우드 스토리지에 저장함으로써 데이터를 효과적으로 활용할 수 있도록 하였습니다. 예를 들어 상품의 가격 정보나 이미지 등은 굳이 블록체인 네트워크 수수료를 지불하면서까지 저장하지 않아도 되며, 빠르게 사용자에게 정보를 제공해야하기 때문입니다.

5. 토큰 생태계

5.1 BBC 토큰 생태계

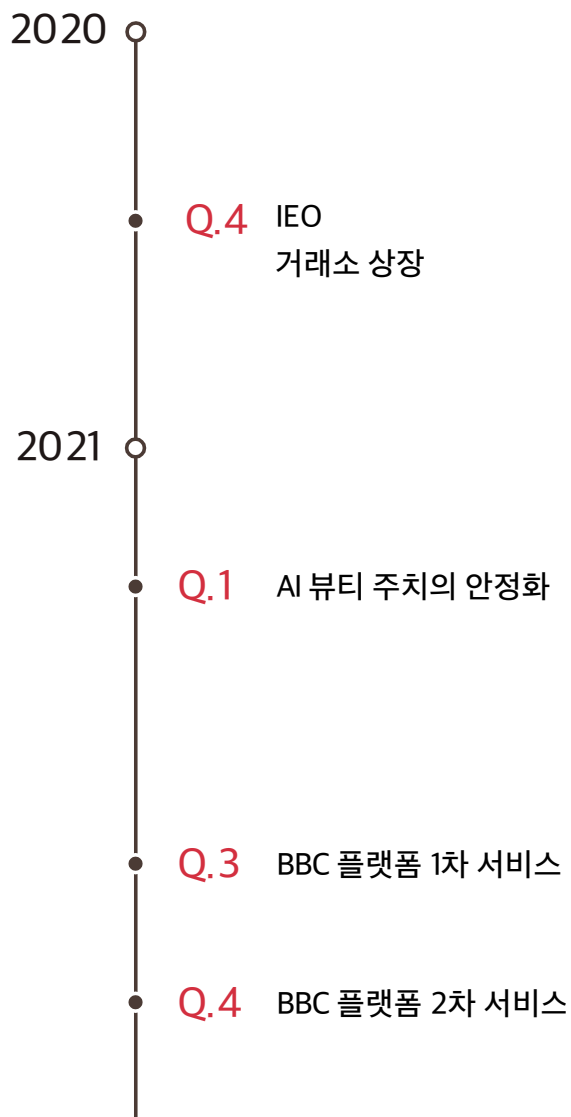
BBC 플랫폼의 생태계의 주체는 BBC의 이용자 또는 이 플랫폼에 가입한 사용자로, 뷰티 플랫폼의 데이터 생성자이면서 소비자로 활동하게 됩니다. 데이터 생성시 보상으로 BBC토큰이 주어지고 플랫폼 제공 뷰티 주치의의 정보 이용 시 BBC 토큰이 사용이 됩니다. 플랫폼의 추적된 빅데이터 기반의 AI(Deep Learning) 기술 기반의 뷰티 주치의는 가장 효과적인 미용 방법을 제시 할 것입니다.



[선순환 가능한 토큰 생태계 구현]

6. 로드맵

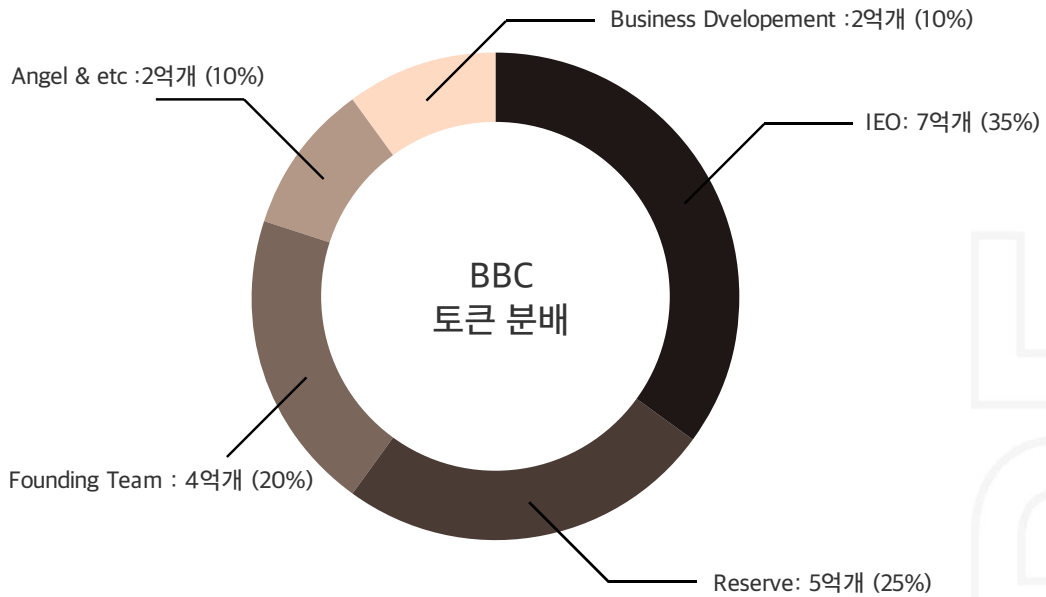
6.1 BBC 로드맵



BBCARE

7. 토큰 계획

7.1 토큰 발생 및 분배 계획



“BBC” 토큰은 초기 총 20억개를 발행하여 그 중 35%인 3.5억개를 IEO로 판매 할 예정입니다.

총 발행 개수: 20억개 (100%)

IEO : 7억개 (35%)

Reserve : 5억개 (25%)

Founding Team : 4억개 (20%)

Angel & etc :2억개 (10%)

Business Development :2억개 (10%)

8. 팀

8.1 핵심 구성원



CEO
YONGSIK.C
BBCCOIN FOUNDER



CFO
JONATHAN.B
(주)하나코 영업 총괄
(주)지오앤 총괄 이사



CHIEF PROGRAMMER
JUNGYOON.H
04.04~04.10 토파즈INC / 대리
07.02~10.03 (주)IMC GAMES / QA팀 팀장
10.04~10.08 KOOKIE SOFT / QA 총괄
10.11~16.03 INFINIZ / 웹 개발 PD
16.04~18.04 타이탄플랫폼 / QA팀 팀장
18.04~19.01 NEXT HONOR - 웹 개발 PD
19.01~ BLOCKTROOPERS - 개발 실장

BBCCARE

9. 법적 고려사항

BB CARE Project 백서는 프로젝트에 대한 전반적인 사업 계획을 문서화 및 전달하기 위한 목적으로 제작되었고 특정 투자 등을 권유하기 위한 목적으로 활용되지 않으며, 본 백서의 습득을 통해 발생하는 손해, 손실, 채무 및 기타 재무적 피해가 발생시 BB CARE Project는 이에 대한 배상, 보상 및 기타 책임을 부담하지 않는다. 본 백서의 내용은 투자 활동에 종사하기 위한 유도 또는 권유로 간주되어서는 안 된다. 참고자는 암호화폐에 관련된 모든 위험, IEO 및 기타 관련 사업 활동에 대해 신중하게 고려하고 검토해야 하며, 참고하는 대상에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않는다.

I Risk Statement

BBC COIN 발행 전에 통화 되는 BBC 암호화폐는 전부 TOKEN으로 거래된다. 규제 당국은 본 백서에 명시된 정보를 검토하거나 승인하지 않았다. 법률, 규제 요건 또는 관할권의 규칙에 따라 그러한 조치가 취해졌거나 취해 지지 않는다. 백서의 출판, 배포 또는 보급은 관할권, 규제 요구 사항 또는 규칙의 관련 법률이 준수되었음을 의미하지 않는다. 해당 법률, 규정 및 규칙에서 허용 하는 최대 한도 내에서 유통자와 그 계열사 및 각 임원, 직원 또는 대리인, 코인, 관련 제품 및 서비스는 직접적, 결과적, 부수적, 특수 또는 간접적 인 손해 (이익 손실, 매출 손실 또는 기타 손해를 포함하되 이에 국한되지는 않음)을 포함한 모든 종류의 손해에 대해 책임을 지지 않는다.

I Terms & Conditions

암호 화폐 코인은 투자로 간주되어서는 안되지만, 시간의 경과와 함께 가치를 얻을 수는 있다. 또한, BB CARE에서 시행하는 솔루션이 현실 사 회에서 적극적으로 사용되고 있지 않은 경우에는 가치가 떨어질 가능성도 있다.

자금 상실의 리스크: IEO 절차 중에 회수된 자금은 보증되지 않는다. 가치가 손실 또는 상실된 경우, 구매자가 대처할 수 있는 개인 또는 공적 보험 대리인은 없다.

실패의 리스크: IEO 절차 중에 수집된 자금이 있어서, BBC COIN사업 및 그 후의 모든 마케팅 활동이 실패로 끝나는 등, 비즈니스에 있어 서 그 밖의 기업에서도 발생할 수 있는 다양한 리스크는 본 건에도 해당된다. 양자 컴퓨터의 개발 등의 기술 혁신은 BBC COIN을 포함 하는 암호화 통신에 위험을 초래할 가능성이 있다. 보증의 면책 또는 다양한 원인으로 인해 BBC COIN을 사용할 수 없는 상황이 발생한 경우, 그 손실은 코인을 구매한 당사자 자신의 책임이며, BBC는 당사자에 대해 어떠한 책임도 지지 않는다. 발행일 이후, BBC COIN은 다른 사람의 지적 재산권을 침해하는 일 없이 명시적 또는 묵시적인 그 어떠한 보증 없이 구매한 당사자에게 전송된다. 일부의 관할 구역에서는 묵시적 보증의 제외를 인정하지 않으므로, 위의 묵시적 보증의 제외가 적용되지 않는 경우가 있다.

Thanks for Watching

bbcarecf.com