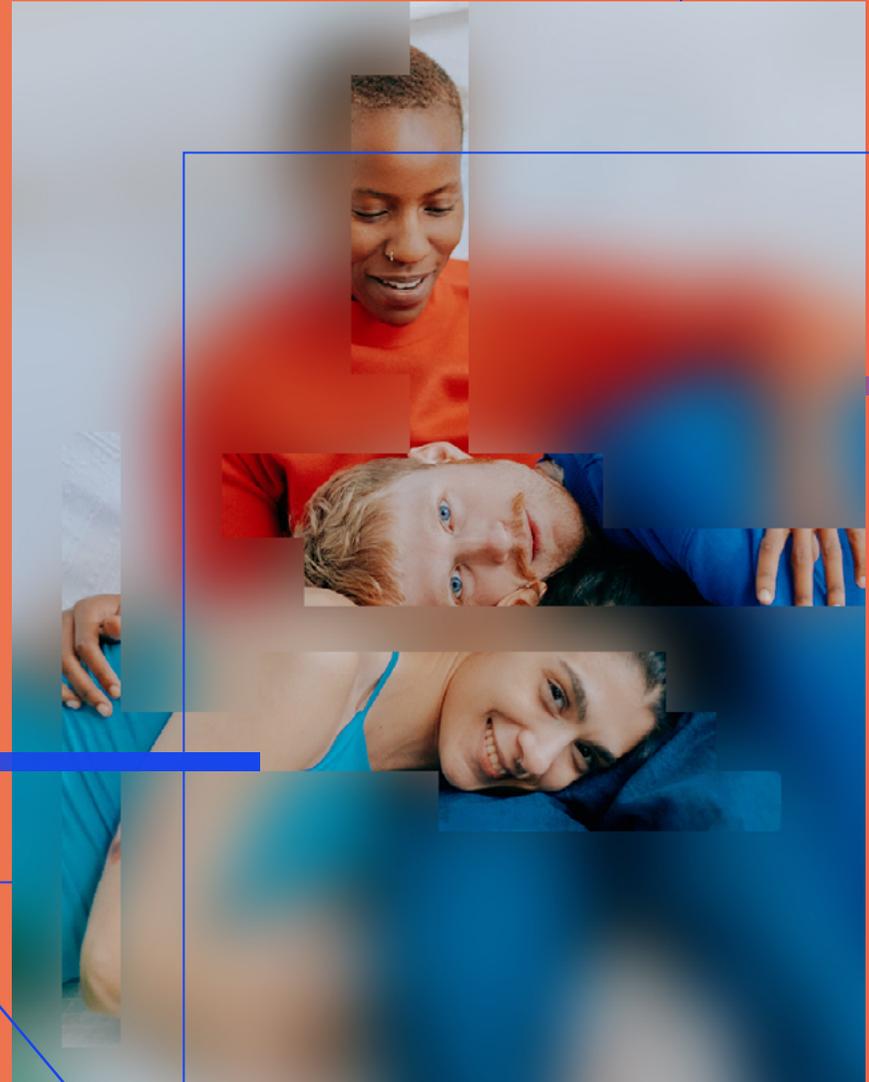


WGSN

2026년 미래의 소비자

WGSN은 전 세계 주요 브랜드가 소비자의 니즈를 정확하게 파악한 제품을 만들 수 있도록 지원하고 있습니다.



미래의 소비자 전망 리포트는 브랜드가 2026년을 위해 주목해야 할 4가지 유형의 소비자 프로필을 소개합니다.



대안족

대안족은 번아웃으로 인해 보다 단순한 삶을 갈망하게 되었다. 농촌 활성화에서부터 사회적 가족에 이르기까지, 대안족은 지역사회, 돌봄, 성취란 무엇인지를 새롭게 정의내리고 있다.

WGSN



자율주의족

자율주의족은 자기 주도적으로 살아가며, 자신만의 규칙과 가치를 정립한다. 사회적 규범에 반항하고 서포트 그룹에 참여하여 자신의 목적을 찾고 있다.



공정주의족

냉철한 공정주의족은 허위 정보의 위기 속에서 허구보다 사실을, 번지르르한 스토리텔링보다는 꾸밈없는 투명성을 중요시한다. 정직한 메시지와 단순화된 판매로 이들의 신뢰를 얻을 수 있을 것이다.



시너지족

호기심 많은 시너지족은 문화적 역류와 인간과 기술의 공생을 옹호함으로써 급변하는 온/오프라인 세상을 모두에게 더 나은 곳으로 만드는 것을 사명으로 삼는다.

대안족

인생의 소소한
성취를 통해
행복을 재정의하는
대안족을 소개한다.

생활비 상승과 열일 문화의 압박에 시달리는 대안족은 기존의 인생 이정표에서 탈피해 소소한 즐거움, 커뮤니티 서포트 네트워크, 비교적 달성하기 쉬운 ‘인생의 소소한 성취’를 기념한다.

대안족은 기업의 최적화를 거부하고, 성공, 행복, 커뮤니티가 무엇인지를 보다 개인적이고 지속가능한 관점에서 재정의하며 어두운 시대에 등불을 찾아 나선다. 이처럼 실용적인 낙관론자들은 성취에 대한 사회적 기대에 회의적이며, 소소한 성과와 희망의 빛을 기념하는 것에 중점을 둔다. 즉, 작은 기쁨의 순간이야말로 더 나은 일상을 선사한다는 것이다. 대안족은 자신과 타인, 혈연이나 공식적으로 인정된 가족이 아닌 ‘사회적 가족’을 보살피는 것에 초점을 맞춘다. 또한, 도시를 떠나 생활비가 비교적 낮은 농촌과 교외 지역으로 이동해 WGSN이 2021년부터 추적해 온 인구 대이동에 앞장서고

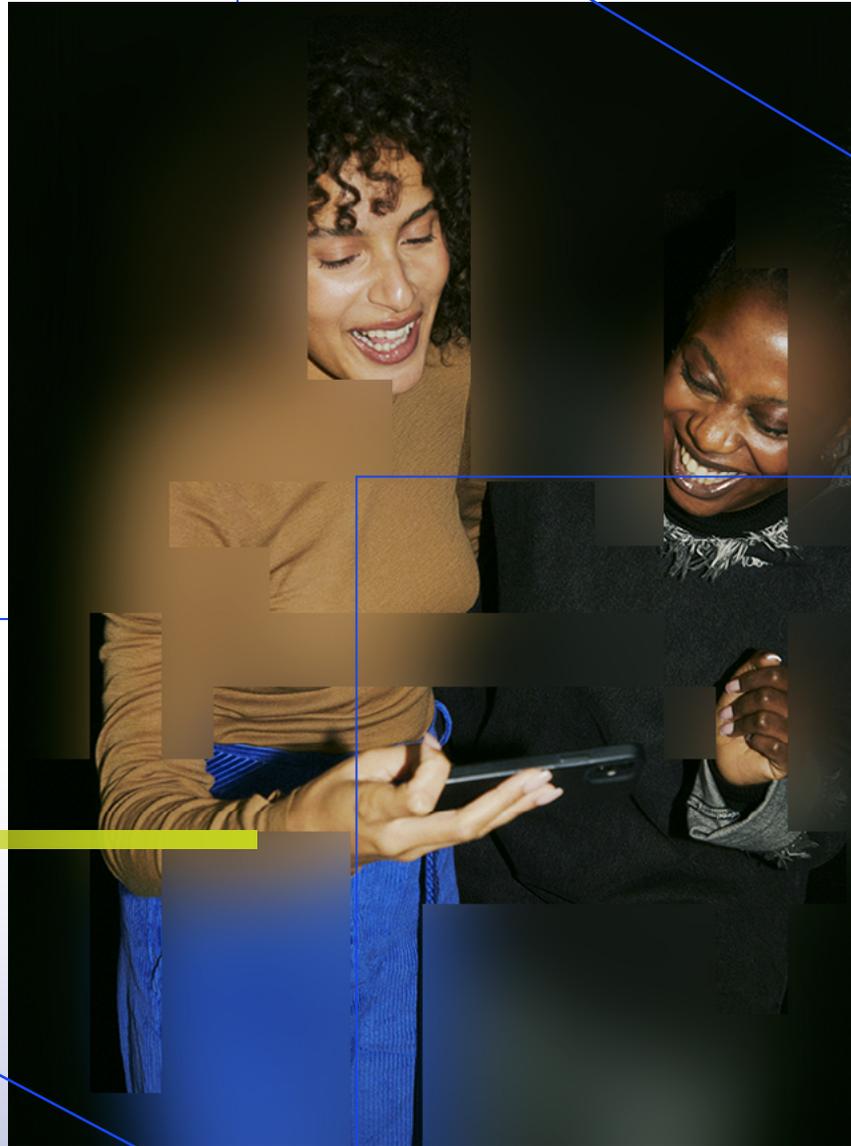
있으며, 그 과정에서 농촌과 교외의 지역사회를 활성화하는 데 한몫을 하고 있다.

대안족의 니즈

대안족은 일상을 작지만 의미 있게 개선할 수 있는 제품, 서비스, 경험을 필요로 한다. 사회적 기대에 얽매이지 않는 이 소비자 유형은 브랜드가 생물학적 나이보다는 삶의 단계에 맞춰 제품을 디자인하길 기대할 것이다. 또한, 돌봄, 커뮤니티, 행복을 실질적이면서 실현 가능한 방식으로 향상시킬 수 있다면 무엇이든 간에 이들의 시선을 사로잡을 수 있을 것이다.



전략



대안족을
겨냥한 4가지
성공 전략

1

소소한 성취를 기념하라

반려동물 기념일, 새 차 구매, 건강한 라이프스타일 변화 등 주력 소비층과 관련성이 높은 인생의 소소한 이정표를 파악하고, 이를 지원하고 기념하는 제품 및 서비스를 개발한다. 소소한 성취를 통해 사람들을 지원하는 것이 이들의 신뢰를 얻고, 장기적으로 충성도를 확보할 수 있는 가장 강력한 방법이다.



2

돌봄을 위한 등대의 역할을 하라

대안족은 번아웃뿐만 아니라, 임신 또는 투병 이후 바로 ‘오뎅이처럼 다시 일어서는 문화’에 대해 반발하고 있으며, 브랜드 역시 이에 동조하기를 기대한다. 자신, 타인, 그리고 지구를 보살피는 것을 브랜드의 사명으로 삼고, 더 나은 휴식, 마음챙김을 고려한 스낵, 지속가능한 소비 등 어떤 방법으로 더 친절하고 건강한 습관을 기르도록 도울 수 있는지 모색한다.

3

농촌의 부활에 투자하라

사람들이 낮은 생활비와 지속가능한 라이프스타일을 위해 도시를 떠나면서, 대도시의 매력이 점차 떨어지고 있는 모양새다. 대안족은 이와 같은 추세를 주도하고 있으므로, 브랜드가 이들이 있는 곳으로 진출하는 것은 필수다. 예를 들어, 새로운 곳에 매장을 열거나, 사람들이 잠시라도 도시를 떠나 휴식을 취할 수 있도록 도와주는 제품 및 서비스를 개발한다.

4

제3의 공간을 제공하라

집, 직장, 학교 이외의 제3의 공간은 커뮤니티와 연결을 개인의 행복 및 웰빙의 본질로 여기는 대안족에게 특히나 더 매력적이다. 공원에서 열리는 운동 이벤트나 매장에서의 교육 이벤트 등을 통해 제3의 공간과 브랜드를 연계하고 판매보다는 긍정적인 인상을 남기는 데 주력하여 기억에 남는 경험을 제공해 본다.



wgsn.com에서 더 많은 소비자 인사이트 및 전략을 확인할 수 있습니다.

→ 회원 가입은 [WGSN](https://wgsn.com)에 문의하세요

대안쪽을 이끄는 주요 동인



숫자로 보는 대안족

윤리적 소비

+62%

윤리적 초콜릿을 둘러싼
소셜미디어 버즈량 증가율
(전년대비)

- WGSN TrendCurve

WGSN

기쁨 추구

49%

기쁨을 선사하는 브랜드로부터 제품을
구매할 가능성이 높은 사람의 비율

- VML

번아웃 타파

42%

일본, 호주, 미국, 영국, 프랑스
독일의 근로자 중 번아웃에
시달린다고 답변한 응답자의 비율

- 퓨처 포럼 펄스 설문조사

숫자로 보는 대안족

퍼스널케어 우선시

26%

소셜미디어 뷰티 인플루언서들의
대화 주제 중 모발 건강의 침투율

- WGSN TrendCurve

WGSN

치유를 위한 취미생활

745억 달러

2031년 전 세계 미술·공예 시장 예상 규모로,
2021년 441억 달러에서 증가한 수치

- 비즈니스 리서치 인사이트

정신건강 마음챙김

120억 달러

우울증과 불안증으로 인해 매년 전
세계적으로 손실되고 있는 근무 일수

- 세계보건기구 (WHO)

프로필 진화

2024

추억 메이커

추억 메이커는 완벽을 추구하는 것에서 벗어나 지금 이 순간을 만끽하는 태도에 집중하고, 그 과정에서 방해하는 모든 것들을 청산한다.

2025

시간 우선주의자

시간 우선주의자는 일상 루틴과 의미 있는 경험을 통해 더욱 풍요로운 삶을 만들어나가고 있으며, 자신의 세계에 가치를 더하는 것에 관심을 기울이고 있다.

2026

대안족

점점 커지고 빨라지고 압박감이 더해지는 세상에서, 대안족은 사회적 기대에 맞추기보다는 일상적인 기쁨과 성취감을 높이는 데 집중하고 있다.



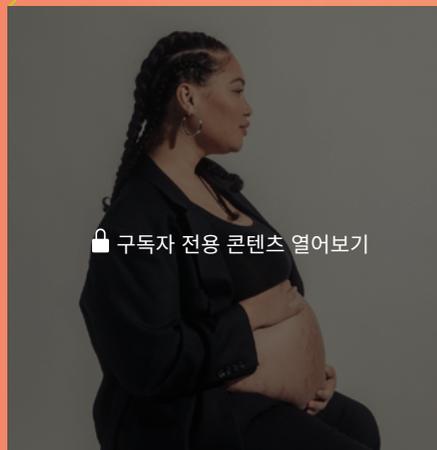
더 알아보기

2026년에 변화를 이끌어낼 다른 미래의 소비자 프로파일과 정서에 대해 알아보세요.

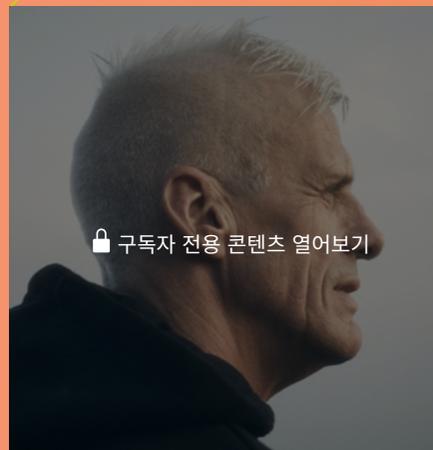
대안족



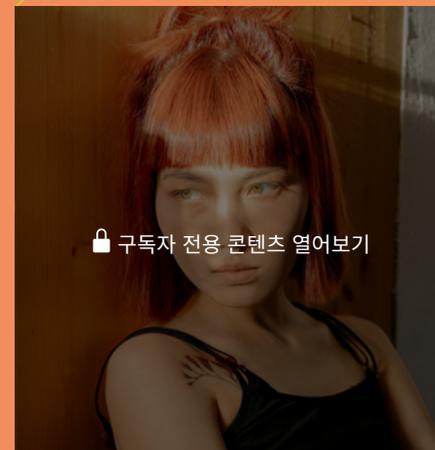
자율주의족



공정주의족

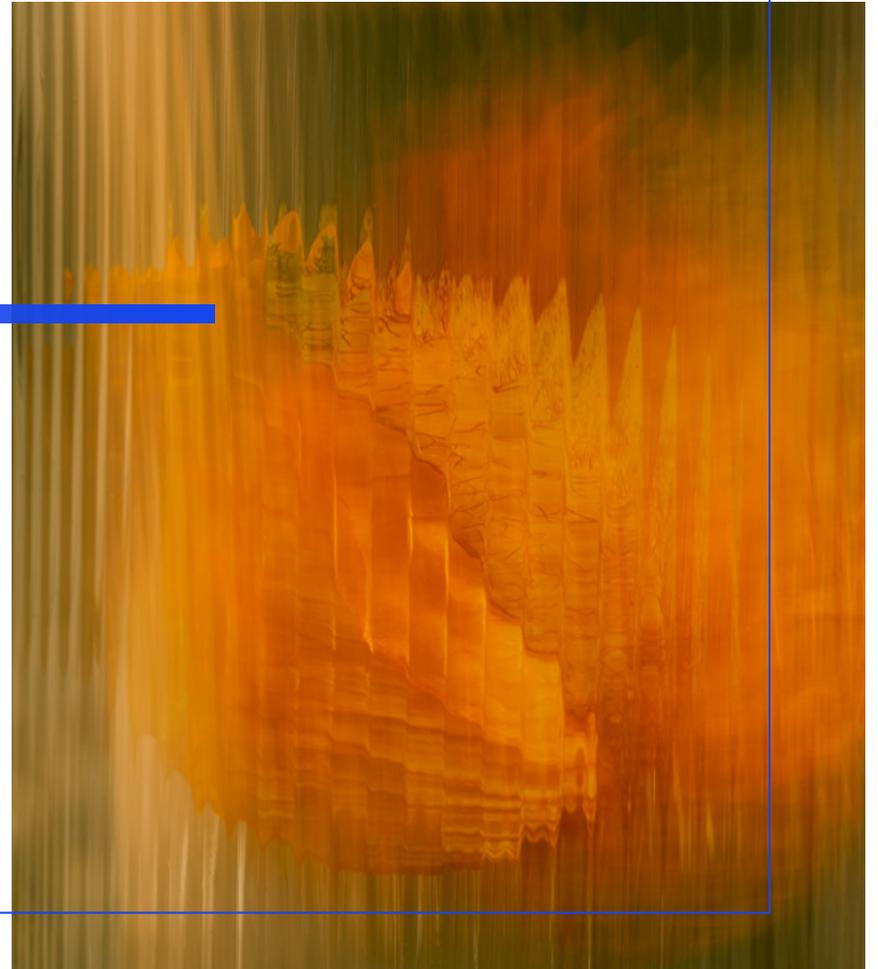


시너지족



→ 2026 트렌드전망 전문에 대한 액세스를 요청하세요

WGSN은 전 세계
대기업 및 혁신적인
브랜드의 신뢰를
받고 있는 세계 최고의
트렌드전망 기관입니다.



WGSN 소개

WGSN 방법론

WGSN은 독자적인 STEPIC 방법론을 통해 전 세계 트렌드를 종합적으로 분석합니다. STEPIC 방법론은 **사회, 기술, 환경, 정치, 산업, 창조** 등 여섯 가지 축에 걸쳐 최신 동향을 추적합니다. WGSN은 탁월한 정확성을 보장하기 위해 질적 조사에 소셜미디어, 검색어, 이커머스, 런웨이, 소비자 정서 등의 데이터를 기반으로 한 WGSN TrendCurve+의 예측 분석을 결합해, **어떤 트렌드에 언제 그리고 얼마나 투자해야 하는지** 알려드립니다.

1

관찰

STEPIC

사회
기술
환경
정치
산업
창조

- WGSN 독점 데이터
- WGSN 전문가

2

종합

미적 상관관계

- 분석 및 데이터 모델링
- 비판적 토론

3

예측

- 소비자 인사이트
- 라이프스타일
- 제품 디자인

4

포커스

판매

5

재평가

지속적인 모니터링

WGSN 소개

WGSN이 제시하는
 선견지명은 기업이 변화를
 이해하고 바로 대응하여
 미래를 위한 최고의 제품과
 서비스를 개발하도록 돕습니다.



WGSN의 전문가들은 소비자가 입는
 옷부터 사용하는 스킨케어, 섭취하는
 음식, 활용하는 기술, 주변을 둘러싸고
 있는 홈 제품까지 일상에서 접하는
 모든 제품 및 서비스를 다룹니다.
 소비자가 어디에 있든 WGSN은
 세 발자국 앞서나가 있습니다.

WGSN은 전 세계 곳곳에 전문가를
 두고 있어 글로벌 관점에서 미래를
 형성하는 트렌드를 제시하고,
 Mindset 컨설팅 서비스를
 통해 맞춤형 서비스를
 추가로 제공합니다.



귀사가 미래에
 대비하기 위해
 어떤 전략을 취해야
 하는지 알아보려면
 → WGSN에 문의하세요