

모바일 상품권 발급의 'Pin Point'

coupin.



| CONTENTS

01. 시장현황

02. 모바일상품권

03. 문제점

04. 제안개요

05. 솔루션

06. 구축프로세스

07. 기대효과

08. 쿠폰

09. 회사소개



01. 시장현황

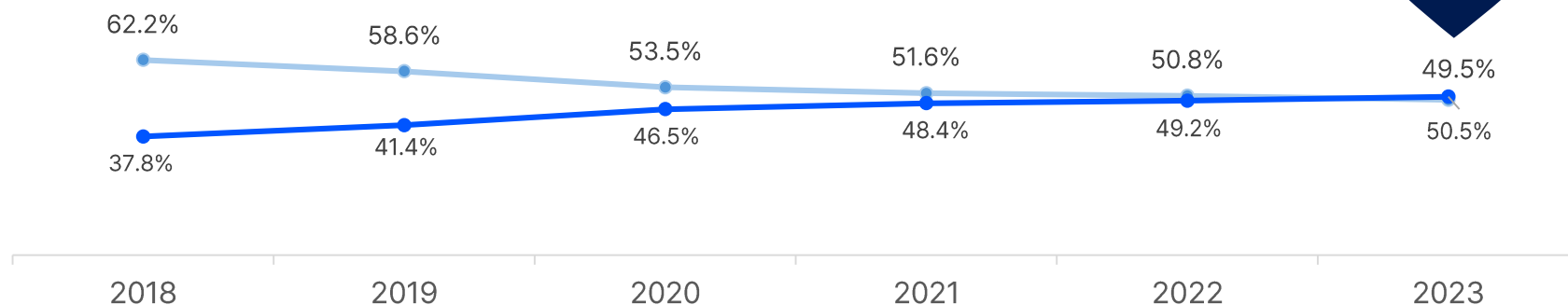


온/오프라인 유통 매출 비중 추이

- 2023년 처음으로 온라인 매출이 오프라인 매출보다 더 많은 비중을 차지

온/오프라인 유통 매출 비중 추이

출처: 산업통상자원부

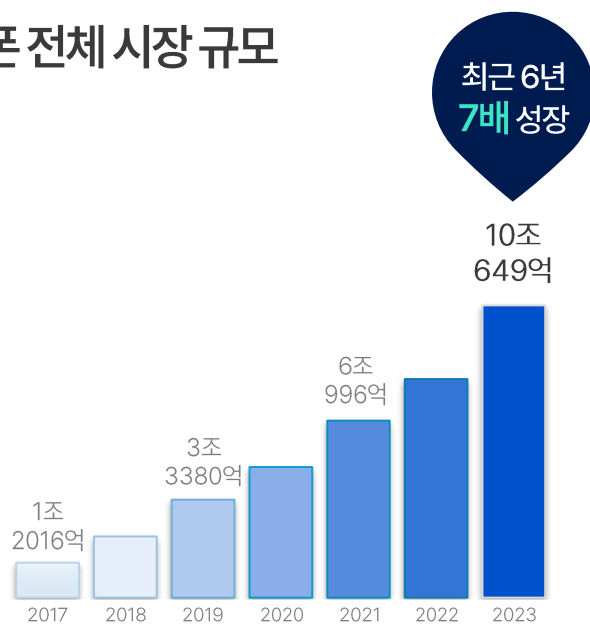


2023년
온라인 매출액
오프라인 역전

E-쿠폰 시장 규모 및 거래액

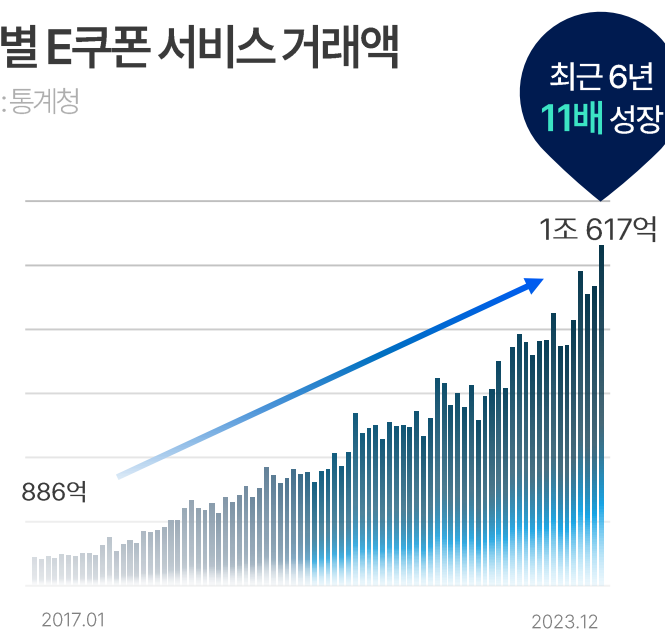
- E-쿠폰 시장은 최근 6년간 전체 시장 규모 7배, 월별 거래액 11배로 증가하며 급성장 추세

E쿠폰 전체 시장 규모



월 별 E쿠폰 서비스 거래액

출처: 통계청



01

시장현황

E-쿠폰 시장현황



모바일 결제 연계 심화

e쿠폰의 편의성 점점 더 향상되고 있음

개인화 및 맞춤형 e쿠폰 확대

소비자 데이터분석기반 개인화 및 맞춤형 e쿠폰 진화

OMO(Online Merge Offline) 마케팅 활용

온라인 및 오프라인 매장 연계마케팅 활용수단으로 확장

신기술 접목

블록체인 및 인공지능 등 최신 기술 접목으로 업그레이드 예정

02. 모바일 상품권



모바일 상품권 도입효과

- **고객 유치 및 충성도 향상:** 고객들의 관심을 끌고 신규 고객을 유치하며, 이용 경험을 향상시켜 충성도 향상
- **매출 증대:** 고객들이 쉽게 구매를 완료할 수 있어 매출이 증대되고 추가적인 수익 창출 가능
- **마케팅 효율성 향상:** 프로모션 및 이벤트를 통해 고객들의 참여 유도 및 마케팅 효율성 향상
- **운영 비용 절감:** E쿠폰형태를 활용함으로써 운영 및 배송 비용 절감하고 더 효율적으로 운영 가능

트렌드에 맞는 모바일 마케팅

고객관리 및 유통의 최신 트렌드 대응

- 모바일 → 매장 인프라 확보
- 고객의 사용성 편리함 증대

브랜딩 / 광고 홍보

카톡, 네이버, 오픈마켓 등 유통채널 확보

- 브랜드 상시 홍보 가능
- 선물하기 등을 통한 브랜드 홍보 확대

이벤트 프로모션 강화

이벤트 / 프로모션의 주도적 운영

- 이벤트 경품으로의 활용
- 타업체와 제휴 마케팅 용이

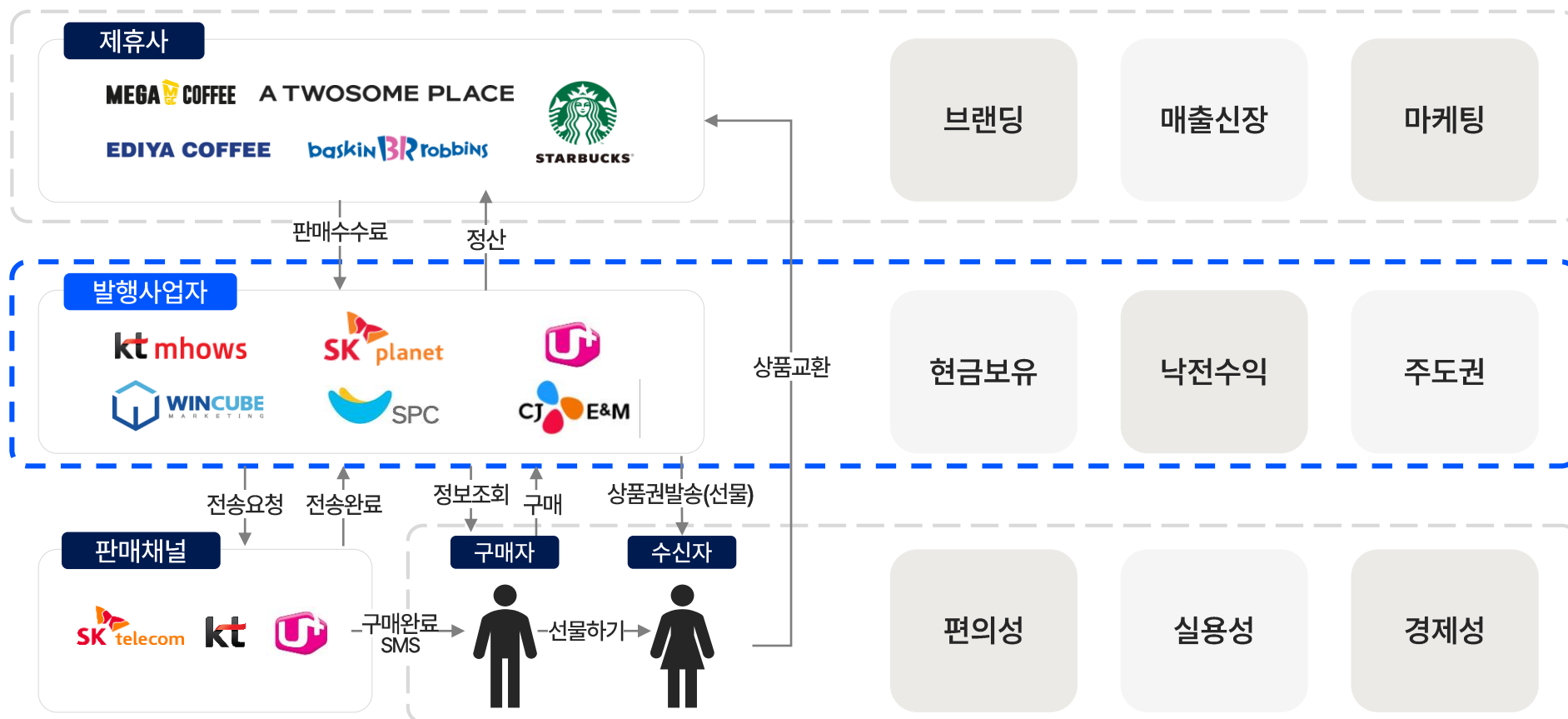
매출 신장

매장 유입 증대 및 손쉬운 상품 판매 효과

- 판매와 매장 유입 연결
- 손쉬운 구매방식을 통한 매출 확대

모바일 상품권 비즈니스 모델

- 편리한 구매와 사용, 선물하기 기능을 강점으로 다양한 마케팅 전략과 브랜드 활성화에 활용
- 수익 구조, 발급량 및 발급정보 등 주요데이터를 발행사업자가 가지고 있어 발행사업자 주도적인 비즈니스

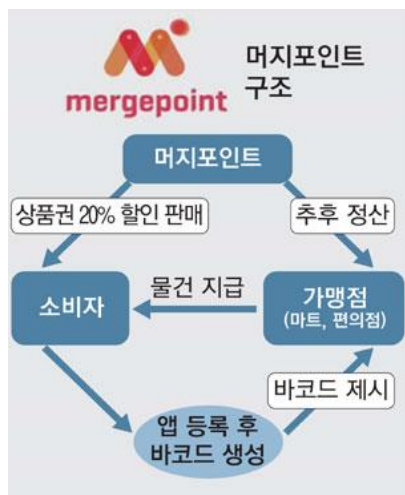


03. 문제점



전자금융거래법 개정안 시행(24.09)으로 인한 시장 변화

- 머지 포인트 사건으로 인해 전자금융거래법 개정안 통과
- 모바일상품권 발행사업자의 시장구조변경으로 인해 브랜드 제휴사들도 대응 필요



머지포인트 사건(21.08)

운영사의 사용처 축소 운영으로 인해 서비스 중단,
소비자들의 환불 대란 후 머지포인트 결제 중단 사태
→ 비금융분야에서 유사금융업 기능 발생문제로 확대

전자금융거래법 개정안 통과(23.8.24)

간편결제수단으로서 대규모 성장중인 선불전자지급수단의 규제사각지대를 해소하고 이용자의 선불충전금 보호를 강화하며, 선불업자의 행위규칙을 마련하여 이용자 보호를 강화하는 대책 (24.09 시행 예정)

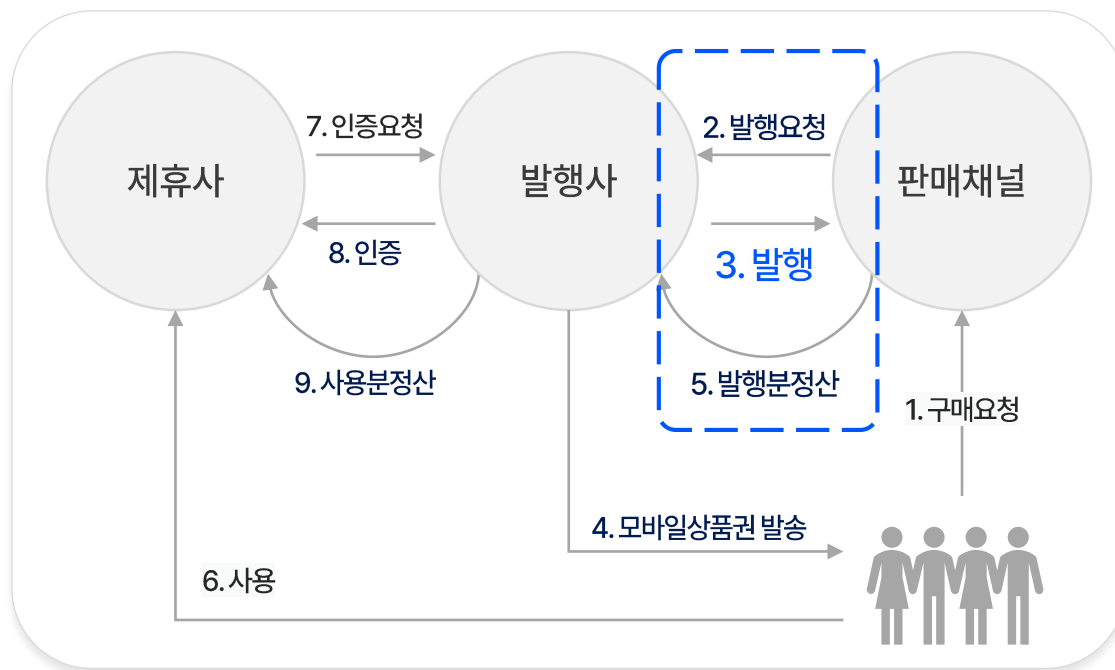
발행사: 선불업체 등록 / *예치금(발행대금의 50%) 필수

모바일상품권 발행업자들이 예치금 부족으로 인해 제휴사 수용 한계 발생

제휴사는 모바일 상품권을 자체 발급하는 방향으로 선회 중

발행사업자의 모바일상품권 발행현황정보 독점 구조

- 모바일상품권의 발행정보는 제휴사에게 제공되지 않음
- 이로 인해 제휴사는 모바일상품권의 판매량만큼의 수익을 가져가지 못함(낙전수익, 예수현금)



발행사는 제휴사에게 고객의 **사용과 관련된 정보**
(인증/사용분 정산)만 제공함

발행사는 발행분 대비 사용분만 정산 지출함으로써
이에 따른 **낙전수익을 확보함**

상품권 **발행에 대한 결과**(전체 고객정보 및 판매량
정보)를 확보하지 못한 제휴사는 상품공급만 하게 되고,
관련 비즈니스는 **발행사의 주도**하에 진행됨

상품권 비즈니스에서 가장 중요한 데이터

발행정보

🔗 제휴사와 발행사의 상품권 비즈니스 목적 상이

- 제휴사는 자사의 브랜딩 및 마케팅의 목적으로 모바일상품권 활용
- 발행사는 브랜드 상품 중 수익성(낙전수익)이 높은 쪽으로 주로 운영

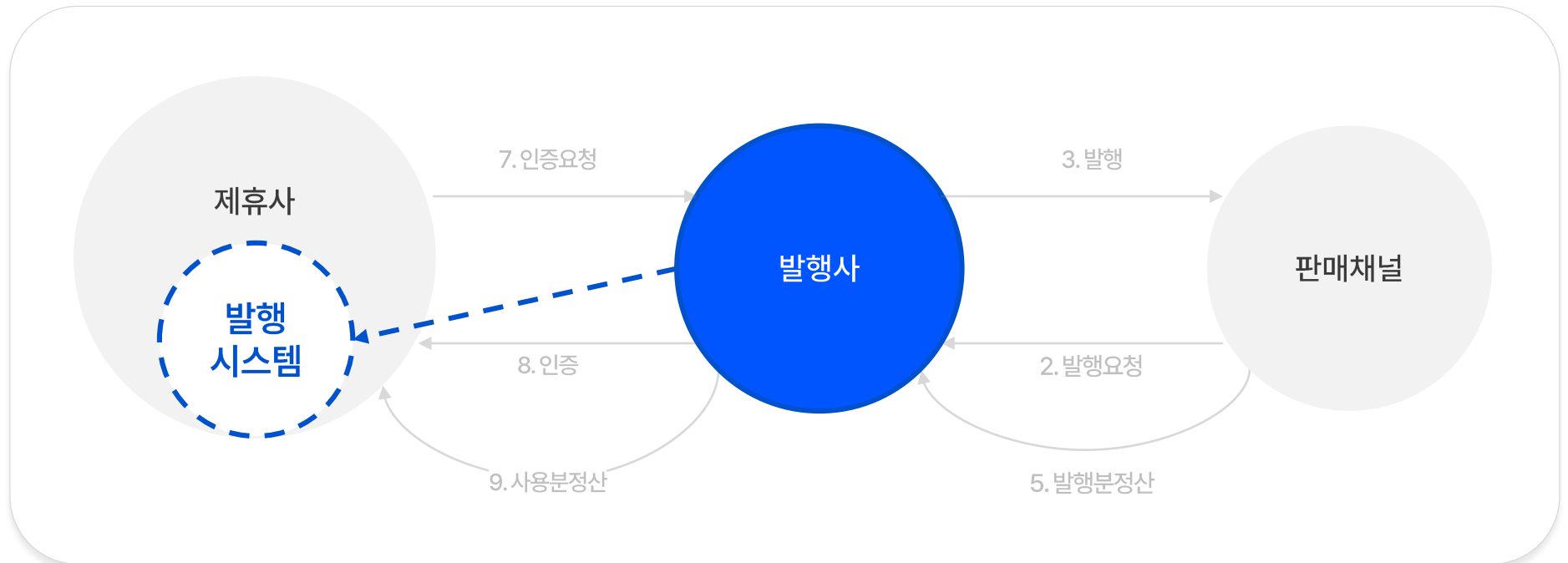


04. 제안개요



제휴사의 주도적인 발급/발행 서비스 운영

- 발급/발행시스템을 제휴사가 직접 운영해야 함
 - 수익성 증대
 - 발행정보 확보를 통한 전략적 마케팅 운영
 - 발행대행사에 의존하지 않고 독자적인 서비스 가능

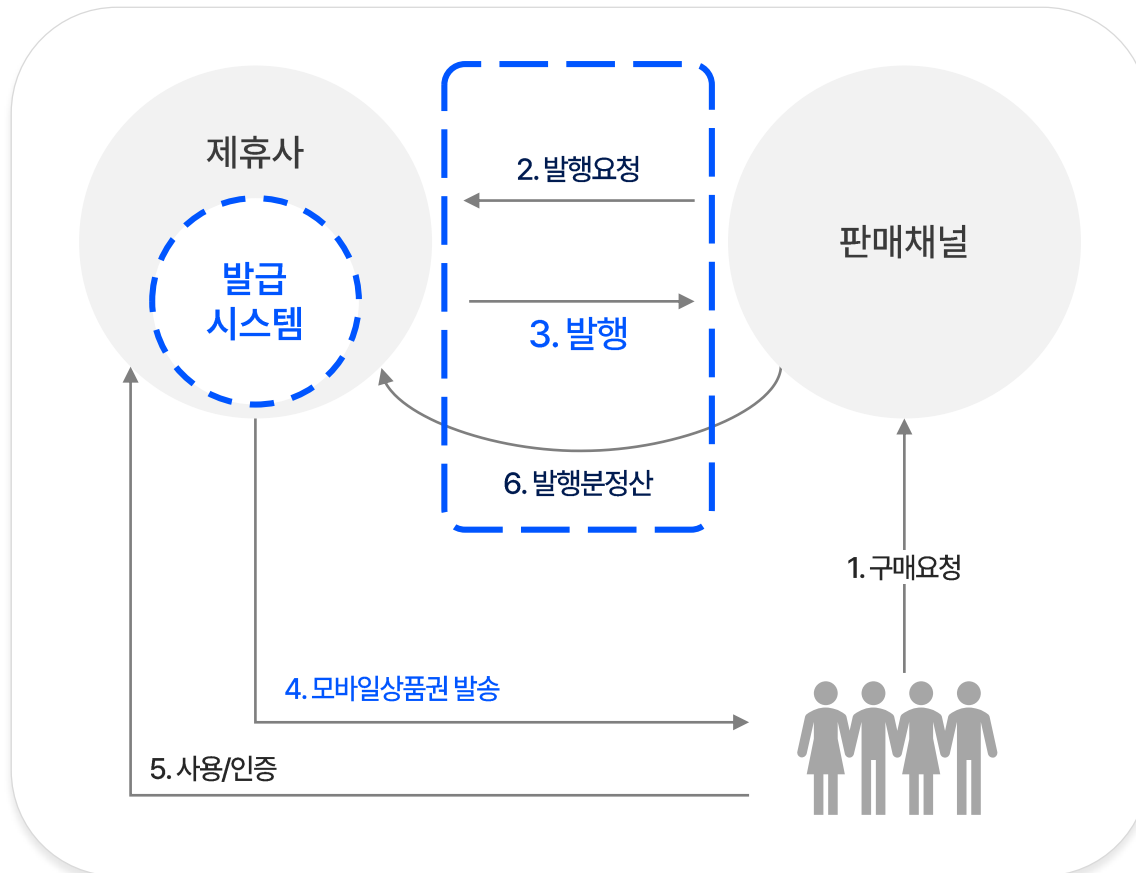


05. 솔루션



모바일상품권 발급서비스 자체 구축

- 요구사항에 맞춰 독립적인 시스템 운영관리 기능



장점

맞춤화

- 기업의 요구사항에 맞게 시스템을 설계 및 조정 가능

독립성

- 장기적인 운영에서 독립성을 확보

데이터 관리

- 고객 데이터를 직접 관리하며, 보안 및 개인정보 보호에 대한 통제 가능

단점

초기 비용

- 시스템 구축에 상당한 초기 투자 필요

유지보수

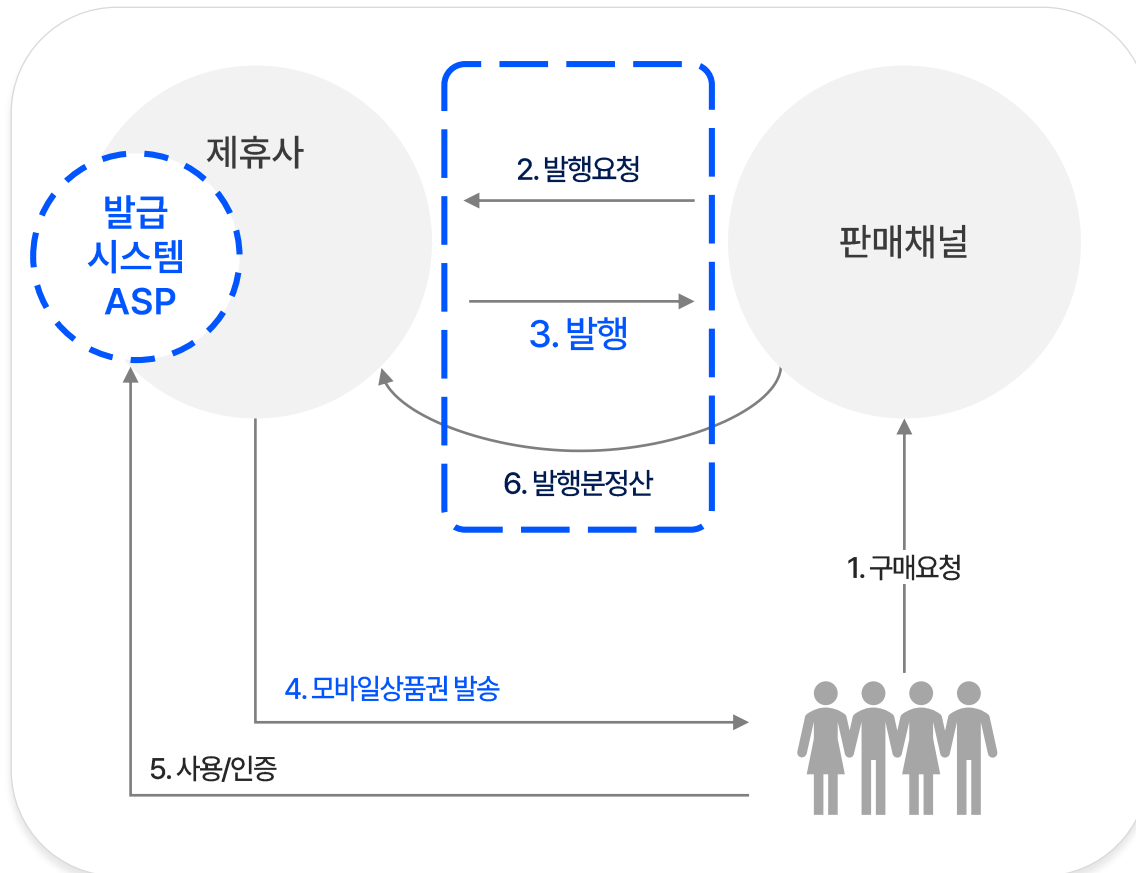
- 시스템의 유지보수 및 업데이트를 위한 지속적인 비용과 노력 필요

기술적 위험

- 기술적 문제를 해결하기 위한 전문 인력 필요

모바일상품권 발급서비스 ASP 이용

- 자체구축한 경우와 기능과 성능은 동일하고 시스템관리 및 유지보수에 대한 부담이 없음



장점

전문성

- ASP 서비스제공업체는 모바일상품권 발행 및 관리에 대한 전문 지식과 경험 보유

시간절약

- 시스템 구축에 소요되는 시간을 절약할 수 있으며, 즉시 서비스를 시작 가능

유지보수

- 기술적 문제가 발생할 경우 서비스제공업체가 유지보수를 담당

비용절감

- 초기 투자비용이 자체 구축에 비해 낮음

단점

유연성부족

- ASP 서비스제공업체의 시스템의 표준화로 인한 개별 기업의 특수 요구사항 반영에 제한이 있음

06. 구축프로세스



모바일상품권 발급서비스 구축 및 적용

- 쿠폰만의 컴포넌트화된 프로그램 모듈 활용으로 개발 과정을 단축시키고 시스템 유연성과 확장성 확보
- 철저한 계획과 관리를 통해 시스템 구축 프로세스를 진행할 수 있는 전문성과 경험 보유
- 프로젝트 관리팀은 일정, 자원, 위험 등을 체계적으로 관리하여 프로젝트의 원활한 진행 보장

◆ 구축기간 3개월

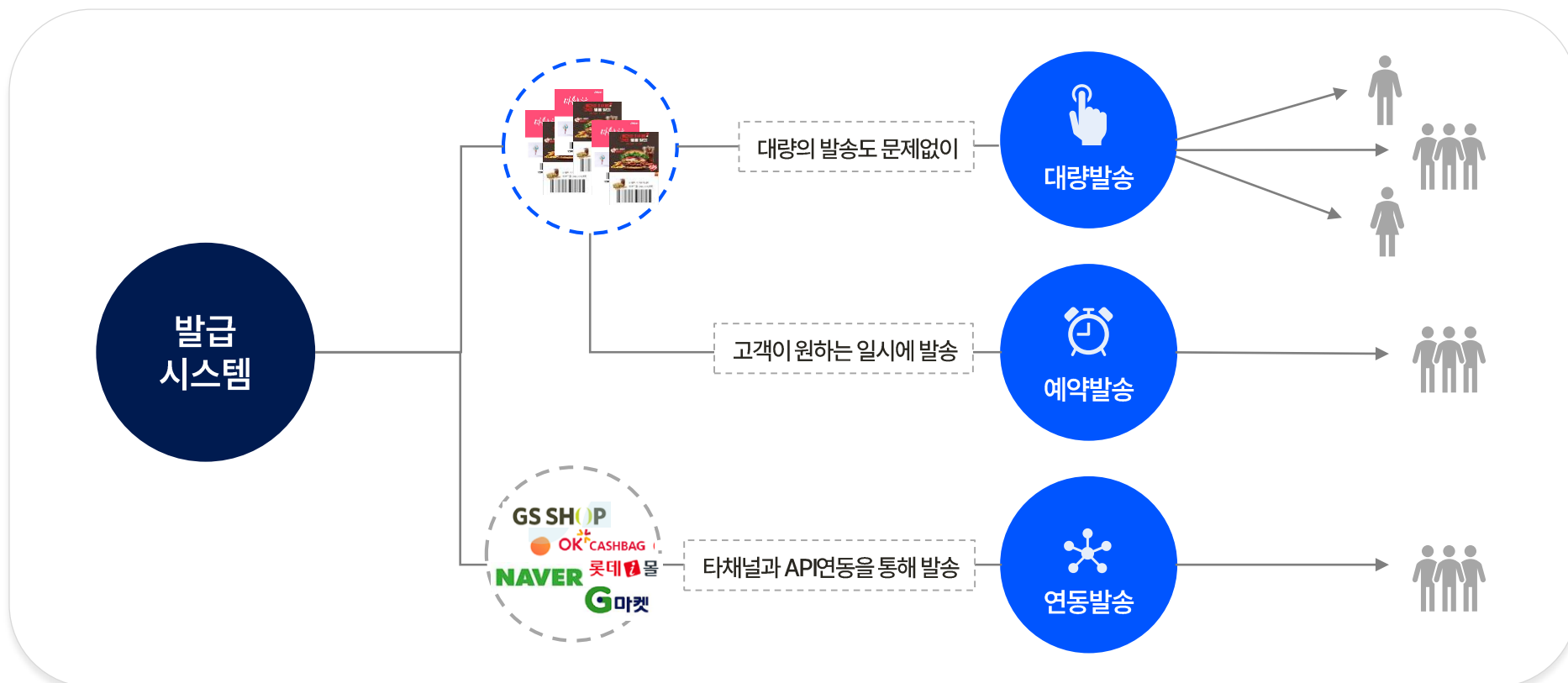


07. 기대효과



🔄 제휴사가 원하는대로 쉽게 대량발송, 예약및 연동발송 가능

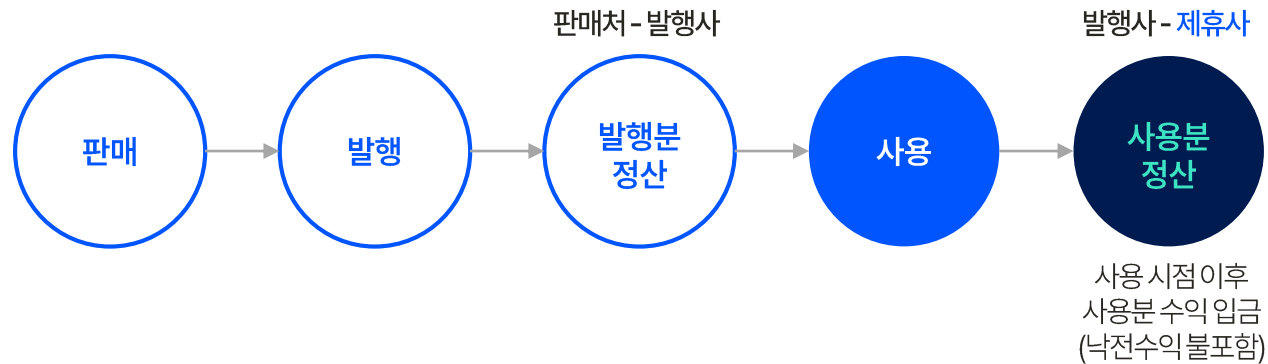
- **대량발송**: 대량의 쿠폰을 문제없이 발송할 수 있는 기능
- **예약발송**: 고객이 원하는 시간에 쿠폰을 예약하여 발송할 수 있는 기능
- **연동발송**: 다른 채널들과의 API 연동을 통해 쿠폰을 발송할 수 있는 기능



선입금 효과와 낙전수익 확보

- 발행분 정산과 사용분 정산의 시간차에 따른 기업 내 현금 보유 기회 확보 가능
- 기존의 사용분 정산과 달리 발행분에 대한 전체 정산금액이 수익으로 확보됨
- 따라서, 발행분과 정산분의 차이에 해당하는 낙전수익 확보 가능

◆ AS-IS



◆ TO-BE



☞ 선입금 효과와 낙전수익 예시

- 연간 5백억원 모바일상품권 발행(B2B, B2C) 기준
- B2B모델의 경우 연간 약 50억원의 낙전수익 추가 확보
- B2C모델의 경우 월평균 약 60억원 효과

B2B

	AS-IS	TO-BE
월 발행액	23억	23억
월 사용액	18.3억	18.3억
채널 수수료	2.7억	3.4억
발행사 수수료	-1.7억	-
가맹점 정산	16억	17억
월 낙전수익	-	4.6억

낙전수익 연간 약 **50억원** 규모

B2C

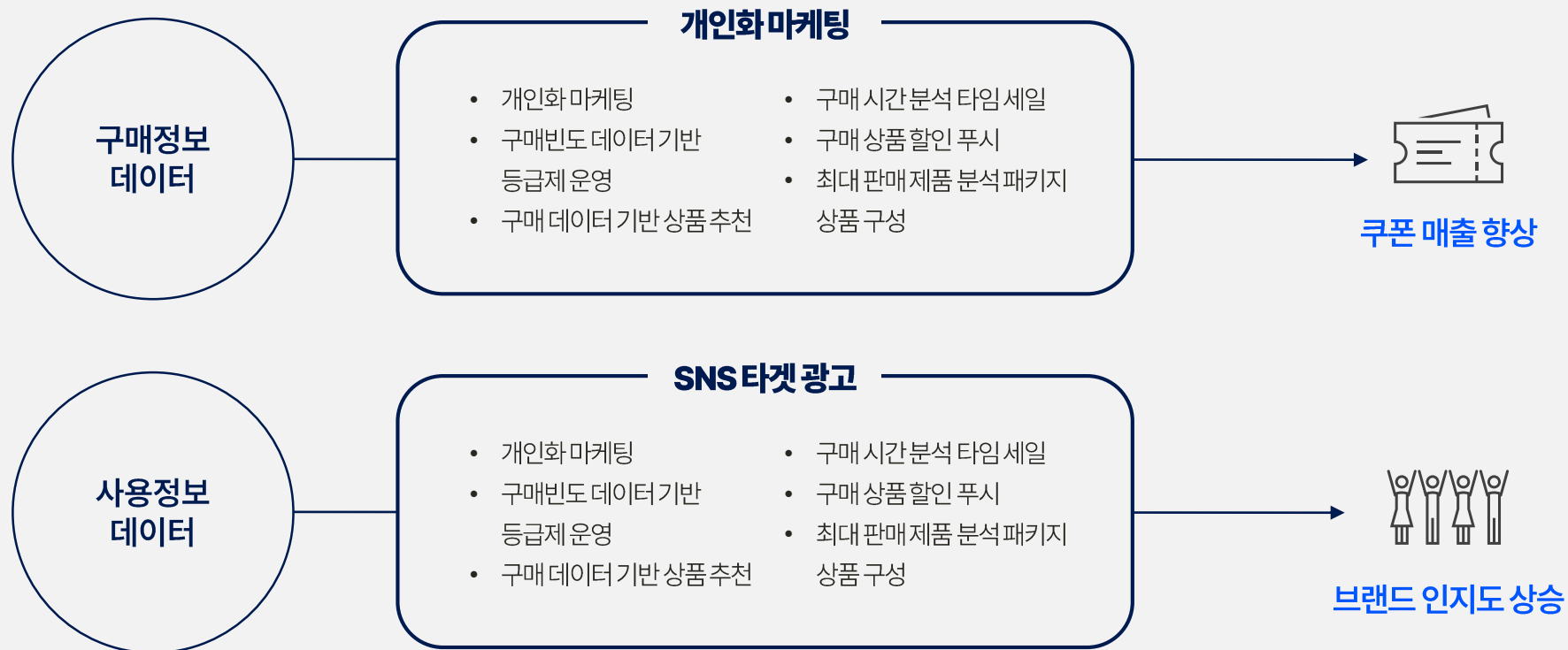
	AS-IS	TO-BE
월 발행액	21억	21억
월 사용액	19억	19억
채널 수수료	0.8억	0.8억
발행사 수수료	0.4억	-
가맹점 정산	16억	17억
월 낙전수익	14억	68억

월 보유 예수현금 약 **60억원** 규모

* 본 시뮬레이션은 각 발행사 및 채널, 가맹점과의 수수료율 정책에 따라 결과가 달라질 수 있습니다.

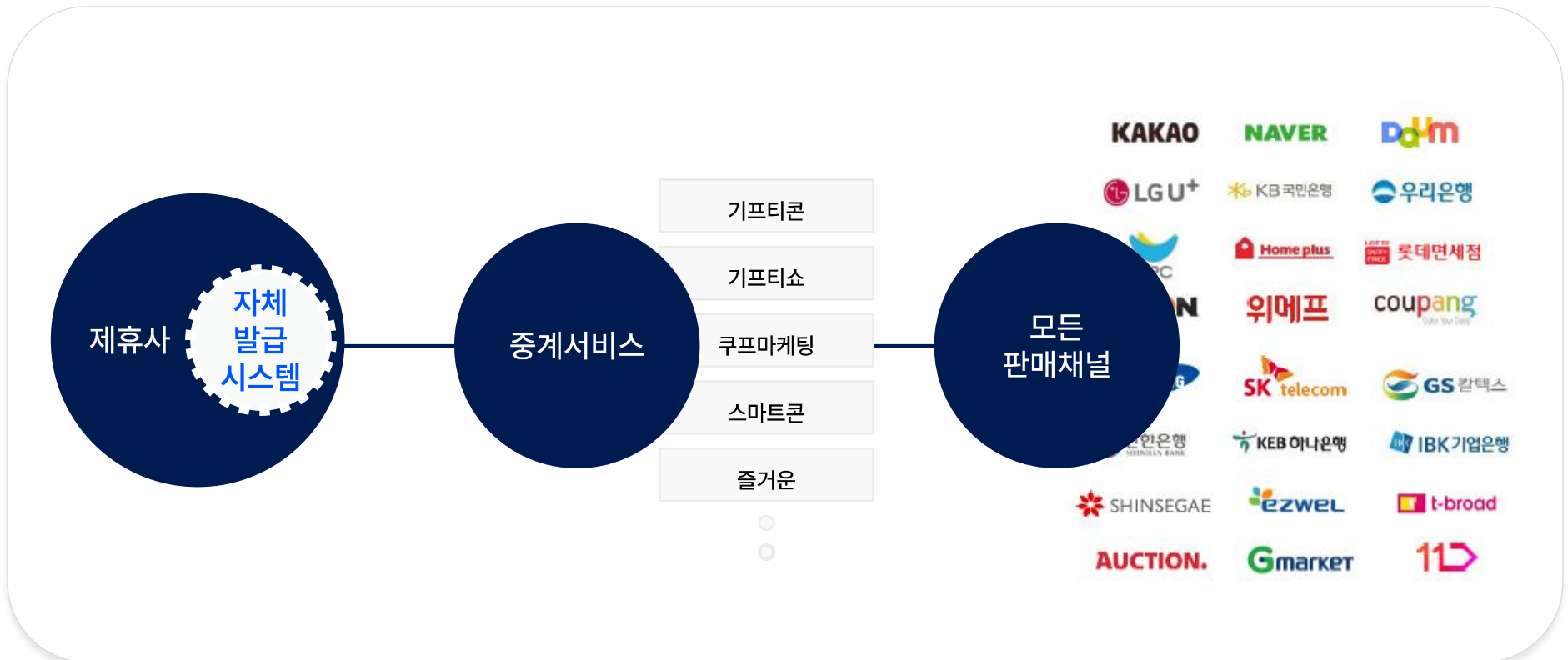
발행량 및 고객정보 확보를 통한 전략마케팅 운영

- 고객 구매 행동을 분석하고 데이터를 추출하여 타겟, 채널, 지역 등의 요소에 대한 정보 수집
- 수집된 데이터를 기반으로 전략적 캠페인을 수립하고, 각 캠페인의 ROI를 위한 효율적인 마케팅 진행
- 다양한 채널을 활용하여 고객 층을 세분화하고, 각 캠페인 목적에 맞게 타겟을 구분하여 쿠폰 발행 및 관리



발행량 및 고객정보 확보를 통한 전략마케팅 운영

- 중계서비스 연동을 통해 전체 판매채널에 상품권 공급
- 온라인과 오프라인을 포함한 다양한 판매채널을 활용하여 상품권 유통 가능
- 브랜드의 가시성을 높이고 고객들에게 더욱 쉽고 편리하게 상품권을 이용할 수 있는 기회를 제공



08. 쿠폰



1. 모바일 상품권 구성과 발행, 운영 및 관리까지

- 모바일 상품권을 활용한 효율적인 마케팅 운영에 최적화된 시스템
- E쿠폰의 구성, 발급, 발송, 인증 기능을 통해 쉽고 효율적인 서비스 운영 가능
- 쿠폰의 운영 과정에서 발생하는 모든 작업을 원활하게 처리할 수 있도록 지원

상품개발

다양한 템플릿을 통해
원하는 모바일상품권을
다채롭게 구성 가능



운영관리

발급/발송/조회/인증/
정산 등 쿠폰운영에 관한
토털 올인원 서비스 제공



이벤트 운영

고객사 프로모션 및
시즌별 이벤트 등
다양한 마케팅 지원



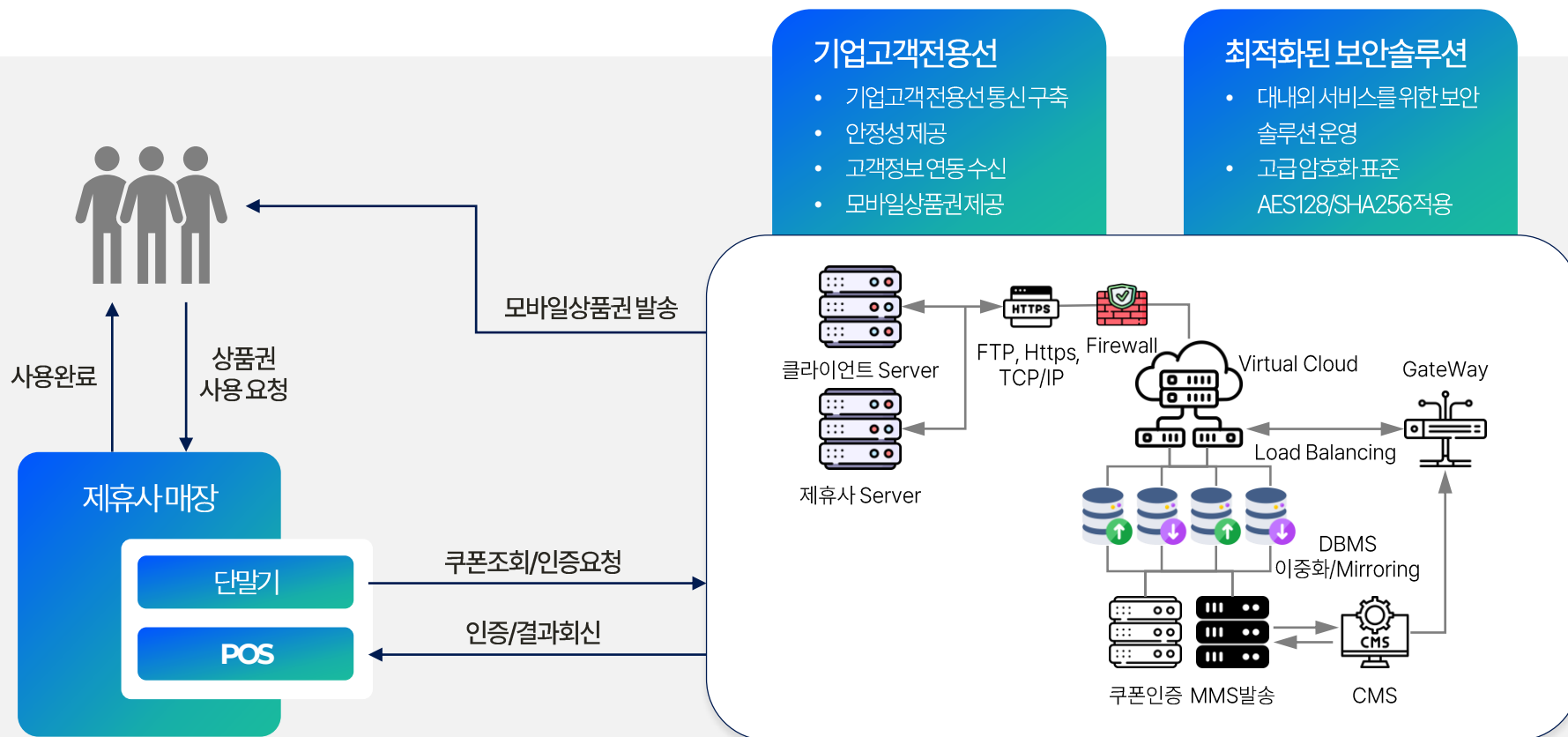
CS 응대

모바일상품권 사용의
원활한 활성화를 위해
CS 대응 기능 제공

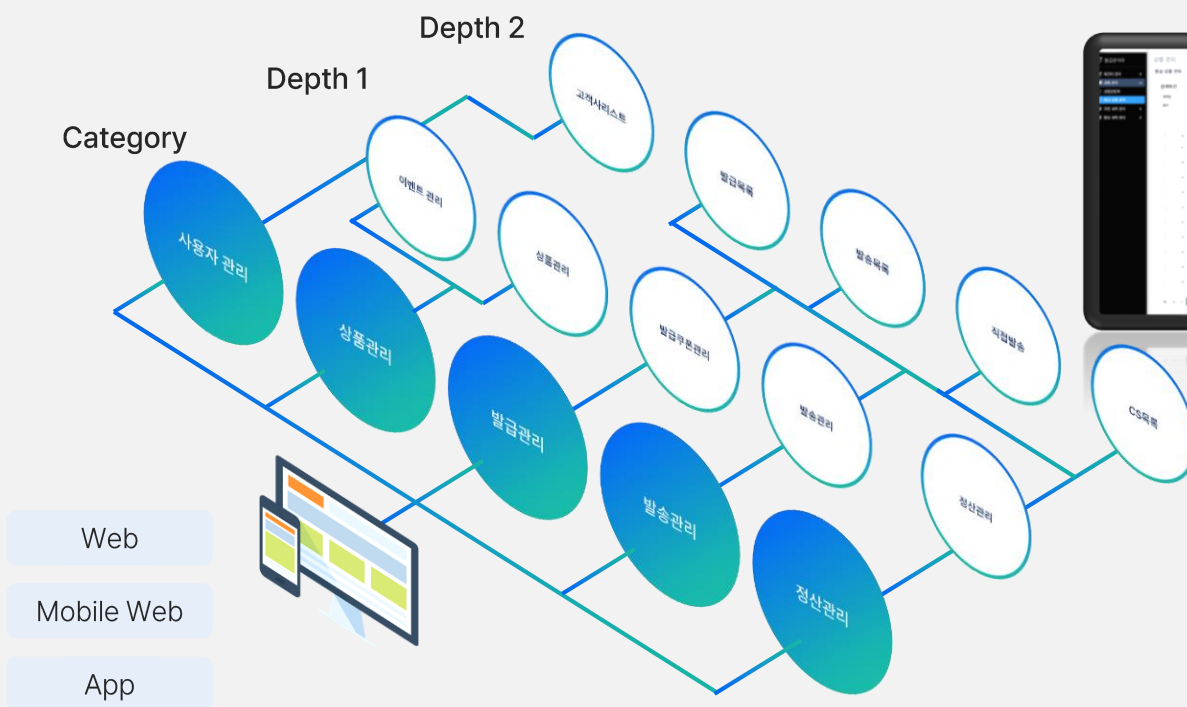


2. 부정 유통방지를 위한 인증 및 보안

- 인증 및 보안 시스템을 강화함으로써 e쿠폰의 신뢰성 확보
- 부정 유통으로부터 보호를 통해 브랜드 이미지를 향상시키고 브랜드 신뢰 향상
- 안전하고 신뢰할 수 있는 서비스 제공으로 고객들의 만족도 향상

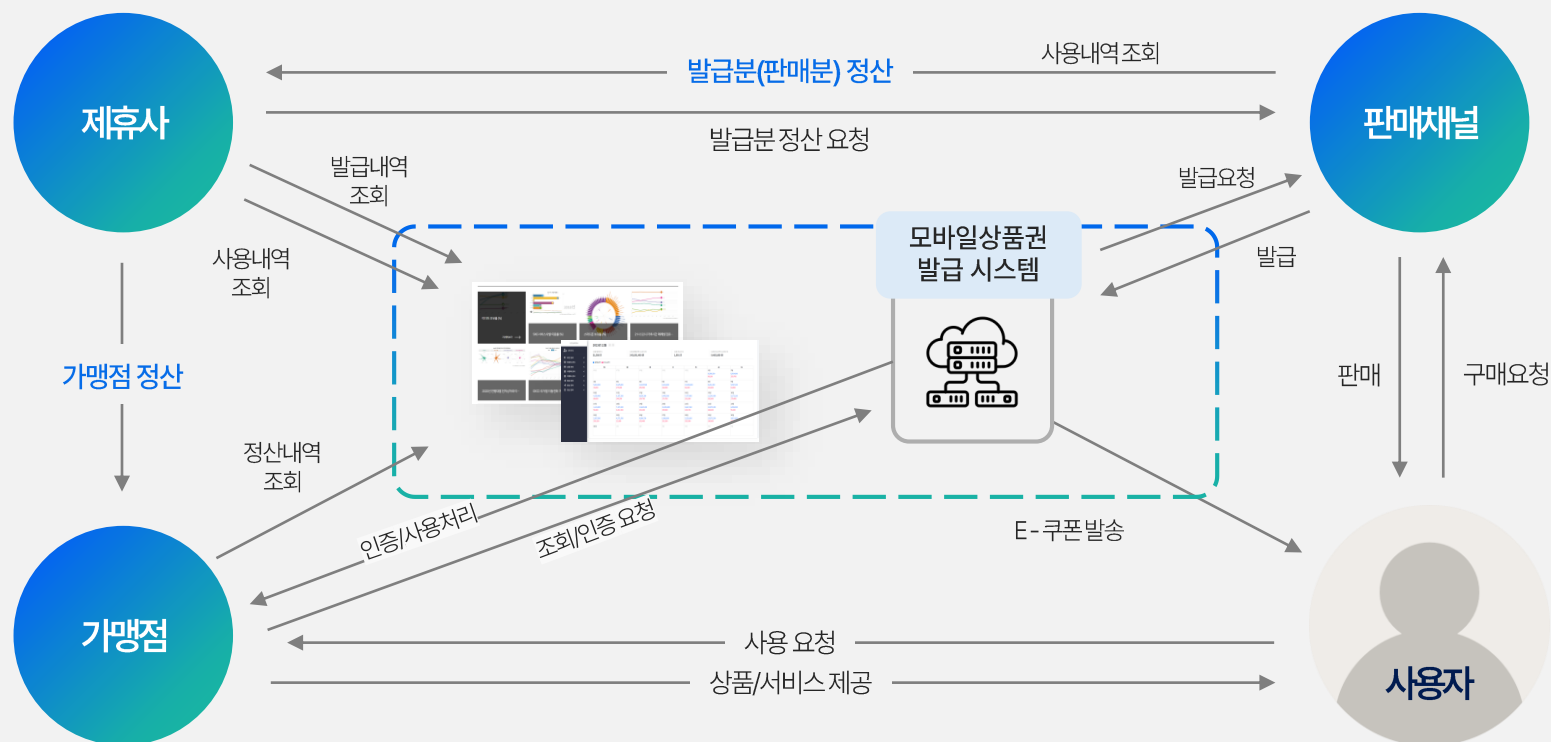


- 간결하고 심플한 메뉴 및 업무 카테고리 관리
- 직관적인 사용자 인터페이스를 통해 짧은 시간 내에 업무 습득 가능
- 카테고리마다 짧은 단위 프로세스로 업무 처리 시간을 최소화하여 효율 상승



4. 발행 통계현황 및 정산 기능

- 다양한 모바일상품권 발행 및 발송 기능을 제공하며 발행 및 사용 현황 등 통계 정보 제공
- 가맹점과의 정산 작업을 자동화하고 제휴사와 가맹점 간의 정산 기능 지원
- 판매채널과의 발행내역에 따른 정산 결과도 투명하게 제공



5. 중계사 연동을 통한 다양한 판매채널 유통

- 파워 판매 매체와의 시스템 연동, 모바일상품권 유통/판매 제공
- 다양한 프로모션을 통한 모바일상품권 대량 판매로 고객사 판매 매출 기여
- 더 많은 채널확보를 통해 제품 노출 및 접근성을 높여 브랜드 경쟁력 강화
- 새로운 채널의 고객 노출효과를 통해 고객확대 및 시장 다변화 가능

kakaotalk 선물하기

AUCTION.

Gmarket

G9

11D

SSG.COM

TMON

위메프

interpark

ezwel

WAUG

여기어때.

M+ 군인공제회
MILITARY MUTUAL AID ASSOCIATION더 캠프
THE CAMP
대국민 국군 소통 서비스

09. 회사소개



09 회사소개

RS-Team 소개

다양한 E-쿠폰 발급 운영 시스템 구축 노하우

- **2024.08** KB Pay 쿠폰구독관리 시스템 구축
- **2024.06** 하나카드 쿠폰구독관리 시스템 구축
- **2024.03** Liiv Next 쿠폰몰, 중계 시스템 구축
- **2024.02** P 바우처 중계, 발급, 인증 시스템 구축
- **2023.08** KB Wallet 쿠폰팩 구독관리 시스템 구축
- **2023.06** 한미약품 판촉물/복지물 시스템 구축
- **2022.12** U+PASS 쿠폰 구독관리 시스템 구축
- **2022.03** KB Wallet 쿠폰몰 시스템 구축

 coupin

 LG U+

 INTERPARK

 AIRNEW

 NUDGE
HEALTHCARE

 KB 헬스케어

 Hanmi 한미약품

 ATON
LIFE INNOVATOR GROUP

 SQUAREKNOT

 KB 금융그룹

 coop
MARKETING

 ON THE
BORDER

 matam

 Liiv
next

 giftishow

 srook
The Digital Contents Platform

 PCMC
Premium Card Marketing Korea
Payment Card Marketing Partner

 GS Mbiz

 하나카드

 FM ASSET

 ETRI

- 데이터 크롤링 기술 보유
- DPS, TCKE 기술 보유
- DATA MINING 기술 보유
- [보건복지데이터포털] SDAS 구현
- [U+PASS] OCR 분석 구현
- [THE 제주 렌터카] 실시간 검색 시스템

TIPS란?

민간투자사가 선정한 민간투자, 정부자금 매칭 사업

선정 기준

기업역량우수성

우수한기술력

시장성공가능성

기술협력체계

기술혁신성

기술구현역량



디바이스 분석



각 분석 데이터 추출



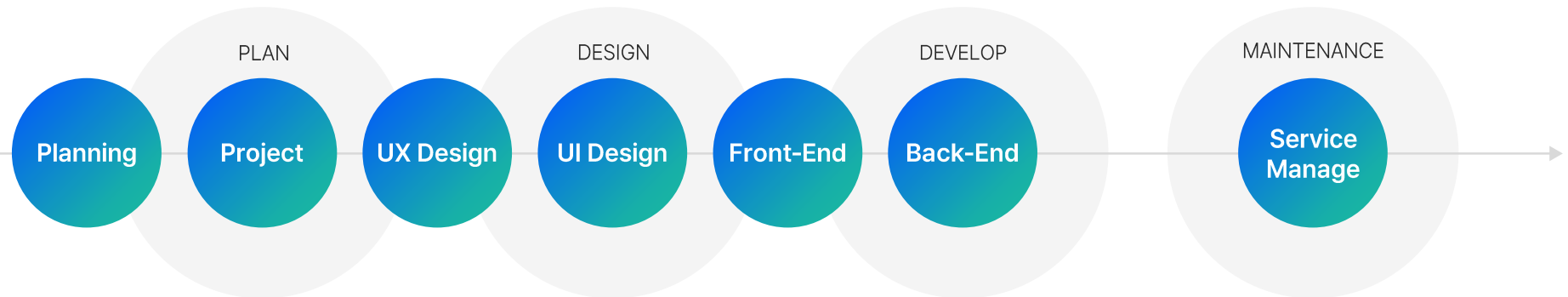
광고 성과 분석



맞춤형 대시보드

FIND THE ANSWERS ON THE WAVES

기획력, 디자인, 기술력을 더해 더욱 이상적인 결과물을 만들어내는 것을 목표로 합니다.



Why RS-team?

IT시장은 시간의 흐름에 따라 시스템이 복잡해지고 다양하게 변화하며 전문성을 요구하게 됩니다.

알에스팀은 기획, 디자인, 개발 별 전문가들로 팀이 구성되어 다양하고 복잡한 시스템과 서비스에 대한 솔루션을 제공합니다.



End Of Document.

