

서비스산업
**IT 활용모델
개발성과 발표회**

| 2011년 4월 14일 (목)
코엑스 인터컨티넨탈호텔 비바체룸

주최  **지식경제부**
Ministry of Knowledge Economy

주관  **정보통신산업진흥원**
National IT Industry Promotion Agency

서비스산업 IT활용모델 개발성과 발표회

2011년 4월 14일 (목) | 코엑스 인터컨티넨탈호텔 하모니레벨 비바체룸

시 간		주 제	비 고
13:30 - 14:00	30분	등 록	참가자
14:00 - 14:10	10분	개회 및 축사	NIPA, 지식경제부
14:10 - 15:10	60분	2010년 개발 IT활용모델 소개 및 시연(4개)	각 컨소시엄
15:10 - 15:30	20분	Coffee Break	
15:30 - 16:15	45분	2010년 개발 IT활용모델 소개 및 시연(3개)	각 컨소시엄
16:15 - 16:30	15분	2011년 서비스-IT활용사업 추진계획 발표	NIPA
16:30 - 17:00	30분	질의응답 및 토론	전체 참석자

101010100001011101010010010000111101010101
1010101000010111010100100100001111010101010010010010

101010100001011101010010010000111101010100100100101011010010
1010101000010111010100100100001111010101001001001010110100101101011010

서비스산업
IT활용모델 개발성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

**축산물 소매상을 위한
통합관리시스템 개발**

(주)저울나라소프트웨어라인

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 사업

축산물 소매상을 위한 통합관리시스템 개발



목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT 활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

1. 주관/참여기관 소개 - 주관기관

I

<p>주관기관</p> <p>상 호 : [주]저울나라소프트웨어아인 대 표 : 김 호 동 자본금 : 1억 설립일 : 2000.11월 주 소 : 경기도 부천시 삼정동 365번지</p> <p>주요사업내용</p> <ul style="list-style-type: none"> - 도축장 ERP 프로그램 - 농가 관리 프로그램 - 육가공 ERP 프로그램 - 단체급식 프로그램 - 선물세트관리(2차생산)프로그램 - 요식업 프로그램 	<p>조직구조도</p> <pre> graph TD President[대표이사] --- Management[관리부] President --- Sales[영업부] President --- Tech[기술지원부] President --- ERP[ERP 사업부] ERP --- Gyeongju[Gyeongju 지점] ERP --- Kangwon[Kangwon 지점] ERP --- Kyungnam[Kyungnam 지점] ERP --- Cheongju[Cheongju 지점] </pre>
<p>연혁</p> <p>1994.05 육가공 부분용 라벨링 시스템 개발 보급 1996.03 도축장 생돈 입출고 등록판정 시스템 개발 보급 1996.03 다방우편물 충량 접수관리 시스템 개발 보급 1997.01 백화점 전국통화관리 저울 인라인 시스템 개발 보급 1999.02 무인자동 특적 계근 시스템 개발 보급 2001.01 제약회사 캠페인 홍보 관리 시스템 개발 보급 2002.09 자동무작 라벨링 시스템 개발 보급 2002.10 축산물 ERP 프로그램 개발 보급</p>	<p>연혁</p> <p>2004.03 축산물 생산 이력제 개발 사업 참여 2005.07 축산물 도축장관리 프로그램 개발 2006.01 농협부 식고기 아날리틱시스템 웹프로그램과 연동 2006.06 순주작 축산물 이력관리 및 그 제어방법 특허등록 2007.02 요식업 식당관리 프로그램 개발 2007.07 이력관리에 따른 표시 표출방법 및 장치 특허등록 2009.08 세트(갈비)목을번호 자동 관리 시스템 개발 2010.09 www.형상군수인증한우누 자동 인증 제어관리 시스템 등록 출원</p>

nipa 정보통신산업진흥원

2

SCALEPOS webvision AFFiS

1. 주관/참여기관 소개 - 참여기관

I

<p>참여기관</p> <p>한국농림수산정보센타 AFFiS</p>	<p>참여기관</p> <p>웹엔비전(주) webvision</p>
<p>참여기관</p> <p>상 호 : 한국농림수산정보센타 대 표 : 김 명식 자본금 : 21억8천만원 설립일 : 1992.02월 주 소 : 경기 안양 동안 호계동 944-4</p>	<p>참여기관</p> <p>상 호 : 웹엔비전주식회사 대 표 : 이기선 자본금 : 7억1천만원 설립일 : 2003.03월 주 소 : 서울 금천구 가산동 505-14</p>
<p>주요사업내용</p> <ul style="list-style-type: none"> - 농업·농촌정보화 전략개발 - 농업정보 서비스 - 유통 활성화 사업 - 정보화 교육사업 - 농산물 통합관리 시스템 사업(기획) 	<p>주요사업내용</p> <ul style="list-style-type: none"> - 폭넓게 사용할 수 있는 저렴한 가격대의 WEB BASE 장치개발 - 인류에게 공헌할 수 있는 편리한 기술개발 - 시장의 요구에 부응하는 선도적 WEB SERVICE SOLUTION 개발

nipa 정보통신산업진흥원

3

SCALEPOS webvision AFFiS

2. 솔루션 개요 및 범위 - 작업개요

II

축산물 소매상의 경영효율화 및 고객서비스 향상

소비자 신뢰 확보

유통 투명성 확보

효율성 증대

IT솔루션 개발 · 보급

- 축산물의 소비 증가 추세
- 축산물 소비에 안전성 중시

- 원산지 표시 단속 강화
- 쇠고기 이력제, 수입쇠고기 유통이력제 도입 시행

- 소매점과 대형 업체간 자본과 인력 차이 → 정보화차이 → 대형업체 축산물 판매 증가 → 소매상과 매출격차 심화

소비자

정부

유통업체

nipa 정보통신산업진흥원

4

SCALEPOS

webvision AFFIS

2. 솔루션 개요 및 범위 - 작업범위

II

내용 1 입출고, 재고관리가 자동처리되는 POS시스템 개발

- 식육거래 내역서 출력관리 기능
- 재고관리(N:N & 가감-자동로스) 처리
- 개체자동지정 가감 순주적 이력기능
- 카드시재 현금 자동전환 관리기능
- 자산관리 오차 발생 감지 기능

축산물 소매상
경영의 효율성
제고

내용 2 입고-출고-판매 전과정을 실시간 자동으로 관리하는 기능

- 양방향 TCP/IP 통신방식으로 전자저울: POS프로그램이 일원화된 체계로 운영
개근, 정보관리, 라벨 출력 연결
- 개근과 라벨 발행시 매출로 자동 연결

부정 유통
원천적 방지

내용 3 쇠고기 이력제 및 도매단계 데이터 연계 등 중앙관리 시스템 구축

- 국내산, 수입산 축산물 이력제 관련
시스템 데이터 연계
- 도매업자, 축산물 브랜드 관리 조직과
정보 전달을 위한 시스템 구축

소비자 신뢰
제고

축산물 소매상을
위한 IT솔루션
개발 및 보급

nipa 정보통신산업진흥원

5

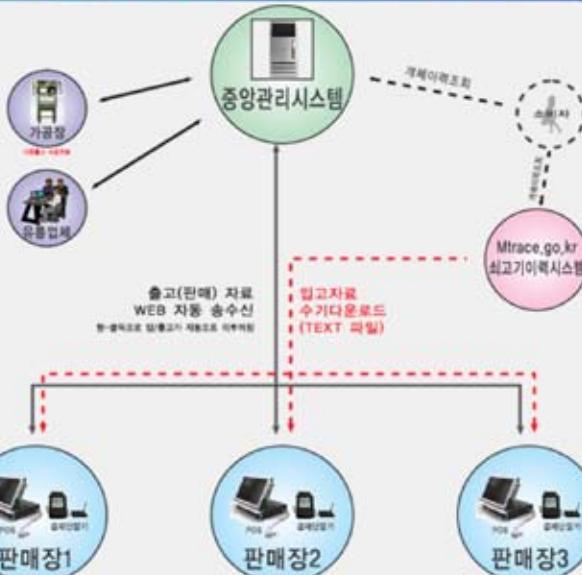
SCALEPOS

webvision AFFIS

3. IT활용모델 개념도

III

전체업무흐름도



nipa 정보통신산업진흥원

6

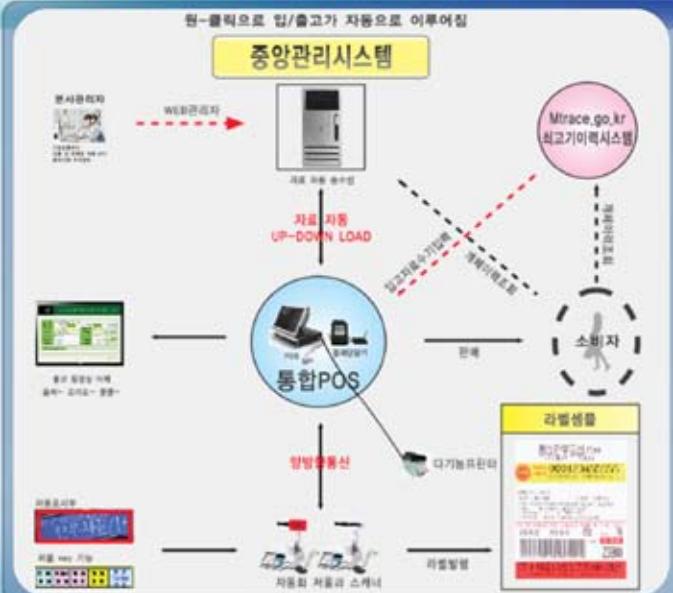
SCALEPOS

webvision AFFIS

3. IT활용모델 개념도

III

매장업무흐름도



nipa 정보통신산업진흥원

7

SCALEPOS

webvision AFFIS

4. 솔루션 특징 및 장점 – 유통관리(순주적)시스템원리

IV



nipa 정보통신산업진흥원

8

SCALEPOS

webvision AFFIS

4. 솔루션 특징 및 장점 – 시스템 기능

IV

축산물 소매상 POS 및 관리시스템 기능구성 및 연계

시스템 기능

- 자동화 구축
- 철저한 이력관리
- 업무의 체계화

매입/입고

- 원료육입고
- 임고관리
- 보고서 출력
- 부분육입고
- 폐기·반품
- 이력정보 관리

이력관리

- 개체조회
- 보관라벨 발행
- 저울관리
- 설정

판매관리

- 입고자료 연결
- 입출금/인수연계
- 이력정보
- 재고연계
- 판매관리
- 마일리지 관리

원료육입고



개체조회

개체식별번호	가공번호
21.3	002025684092-003

판매관리

판매번호	가공식별번호-가공번호
34,500	한우안심/1++

PC와 저울의 TCP/IP 양방향통신으로 개체식별번호 및 가공번호 등 각종 이력정보를 실시간으로 데이터를 주고받는다. 개체번호와 기공번호를 적용하여 축목의 순주적 관리가 가능하다.

nipa 정보통신산업진흥원

9

SCALEPOS

webvision AFFIS

4. 솔루션 특징 및 장점 - 시스템 기능

IV

축산물 소매상 POS 및 관리시스템 기능구성 및 연계

시스템 기능

- 자동화 구축
- 절저한 이력관리
- 업무의 체계화



5. 솔루션 구성 및 가격전략

V

POS기기, 전자저울, 카드결제기 등 최적의 HW 구성

구성장치 내역

	CL-5000	<ul style="list-style-type: none"> 용량: 15kgx2g/5g, VFD + LCD Type, TCP/IP 양방향통신 POS 정보 인계, 계근 정보 인계, 개체식별번호 자동 인쇄 	
	IP-1600	<ul style="list-style-type: none"> CPU: Intel Celeron Dual-Core 2.5GHz, RAM: 2GB DDR2 DIMM 2GB HDD: 8-ATA2 HDD 160GB MDINTER: 15" LCD Touch Screen MSR: Track I, II, III (USB Interface) POS 프로그램 운영, 전자저울, 카드결제기와, 인터페이스 	
	P-300	<ul style="list-style-type: none"> 최대표기수: 10자/줄(영문 10자/줄, 한글 4종) 인자방식 결산사방식 통신포트: RS-232C PORT 개체식별번호 등 개체정보 인쇄 가능 추가 	
	GLS-6100	<ul style="list-style-type: none"> Optical System: 2048 Pixel CCD, 200Scan/Sec Scanning Width: 60mm 	

시스템 구성



계근시 개체식별번호-가공번호-판매번호 자동 라벨링,
농장, 도축장, 도축일, 가공장… 자동인쇄 라벨링.
영수증 개체식별번호 출력, 판매내역 재고 정보에 자동 반영 등

5. 솔루션 구성 및 가격전략

V

시스템 공급의 장비는 무상으로 제공하며, 일체의 소모품은 실비 징수를 통하여 제공

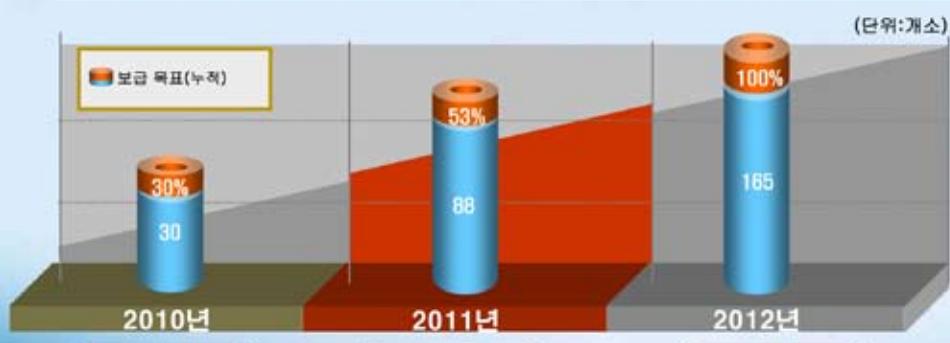
	구 分	내 용	공 급 가	비 고
무상 공급 대상	PC	- 포스본체(Dual core2.5) - 터치모니터 15" - 금고통, MSR - 핸드스캐너(CCD TYPE)	무 상 공 급	카드승인 월700건이상
	POS 프로그램	- 통합 이력 포스 시스템		
	카드결제기	- P-300 영수증 프린터 (카드승인 결용)		
	전자저울	- CL-5000 (이력용저울)		
	구 분	비 고		
실비 징수 대상 서비스	POP 홍보이력 영상확장카드		옵 선	
	영수증용지		옵 선	
	라벨용지 (5x7)x50종		업체별 맞춤형 라벨지	
	POP TV (홍보용 대면화면)		상황에 따라 다름	
	메인컴퓨터를 별도 1copy 설치시		상황에 따라 다름	

VI

6. 보급 및 확산 계획

165개소 보급(전자저울, POS기기 등 시스템 포함)

년도	2010	2011	2012
개소(누적)	30	88	165
보급 내용	POS기기, 전자저울, 카드결제기, POS프로그램 포함 보급		



6. 보급 및 확산 계획

VI



서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

101010100001011101010010010000111101010101
1010101000010111010100100100001111010101010010010010

101010100001011101010010010000111101010100100100101011010010
10101010000101110101001001000011110101010100100100101011010101101011010

서비스산업
IT활용모델 개발성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

**피부관리실 및 네일샵
통합관리시스템 개발**

(주)하시스인터넷

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 사업

피부관리실 및 네일샵 통합 관리 시스템 개발

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

MKE 지식경제부
Ministry of Knowledge Economy

HASYSINTERNET
(주)하시스인터넷

목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

주관 / 참여기관 소개

1. 주관기관 소개

- 기관명 : (주) 하시스인터넷
- 대표자명 : 황영호
- 기관유형 : 법인
- 설립년도 : 2000년 7월 1일
- 주 생산품목 : 소프트웨어 / 프로그램 개발 판매
- 상시인력 : 22명
- 주요 사업내용
 - 미용실 고객(통합)관리 시스템 및 미용실 프랜차이즈 관리시스템 개발 및 공급을 통해 80% 이상의 시장 점유 (프랜차이즈의 경우, 95% 시장 점유)
 - 헤어, 피부, 네일 등 토클 뷰티샵을 위한 관리 시스템 개발 및 공급
 - 중국, 일본 등 해외 뷰티 시장의 요청에 의해 관리시스템 개발 및 공급
 - 미용실 고객관리시스템 개발 및 공급한 경험을 토대로 피부관리실 및 네일샵 통합관리시스템 개발 및 공급 확대 계획

HASYSINTERNET

주관 / 참여기관 소개

2. 참여기관 소개

기관 구분	참여기관 1	참여기관 2
기관명	(주) 주인티엠	(주) 웰캠
대표자명	박준영	이영생
기관유형	법인	법인
설립년월일	2009년 6월 1일	2008년 7월 17일
주생산품목	의료기기 / 미용기기 개발 판매	미용 원격 교육 콘텐츠 및 뷰티 포털 서비스
상시인력	5명	9명
주요사업내용	<ul style="list-style-type: none"> - 피부관리실 프랜차이즈 '미플' 및 '세레니끄' 가맹점 대상 피부미용장비 공급 및 유지보수 - 피부미용장비 및 매뉴얼 테크닉 교육 	<ul style="list-style-type: none"> - 뷰티&웰빙 포털사이트 에스띠안닷컴 (www.esthan.com) 개발 및 운영 - 한국 뷰티 정보 기반 중국어 커뮤니티 (www.belloco.com) 개발 및 운영

HASYSINTERNET

솔루션 개요 및 범위

1. 솔루션 개요

- 피부관리실 및 네일샵의 매출 증대와 인력 및 고객관리에 필요한 통합관리시스템 개발을 통하여 업종의 효율적 경영관리 및 산업전반의 생산성 향상, 시장 확대, 수익 증가, 경영 합리화 추진
- 산업 맞춤형 통합관리시스템 기능 개발을 통해 고객에 대한 서비스의 질을 확보하고, 시스템 도입 매장에 대해서는 마케팅 경쟁력 강화로 매출 증대에 기여
- 고객 포트폴리오 구성을 통한 고객 통합관리가 가능하고, 통계분석 및 고객 종합 일정관리 시스템 개발로 매장 관리 및 경영 효율화를 위한 시스템 제안

2. 솔루션 개발 범위

< 통합관리시스템 >



- 영업 및 매장 관리 시스템 구축
- 고객포트폴리오 분석을 통한 고객 통합관리 시스템 개발
- 경영 효율화를 위한 통계분석 시스템 구축

HASYSINTERNET
하이시스인터넷

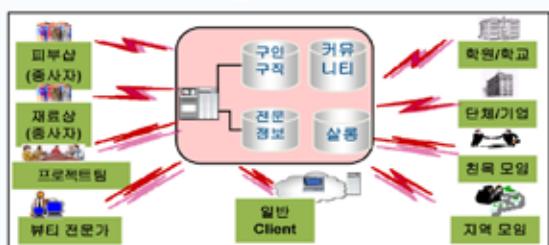
솔루션 개요 및 범위

< 모바일 웹 종합일정관리시스템 >



- 매장 점주들이 반드시 점검해야 하는 매출, 직원 근태, 상품분석 등 중요 요소에 대해 시간과 장소에 구애 받지 않고 스마트 폰을 통해 실시간 제공
- 고객포트폴리오 분석을 통한 고객 통합관리시스템 개발
- 업무 영역별 예약, 방문대기, 서비스, 결제의 구간별 서비스 일정 제공

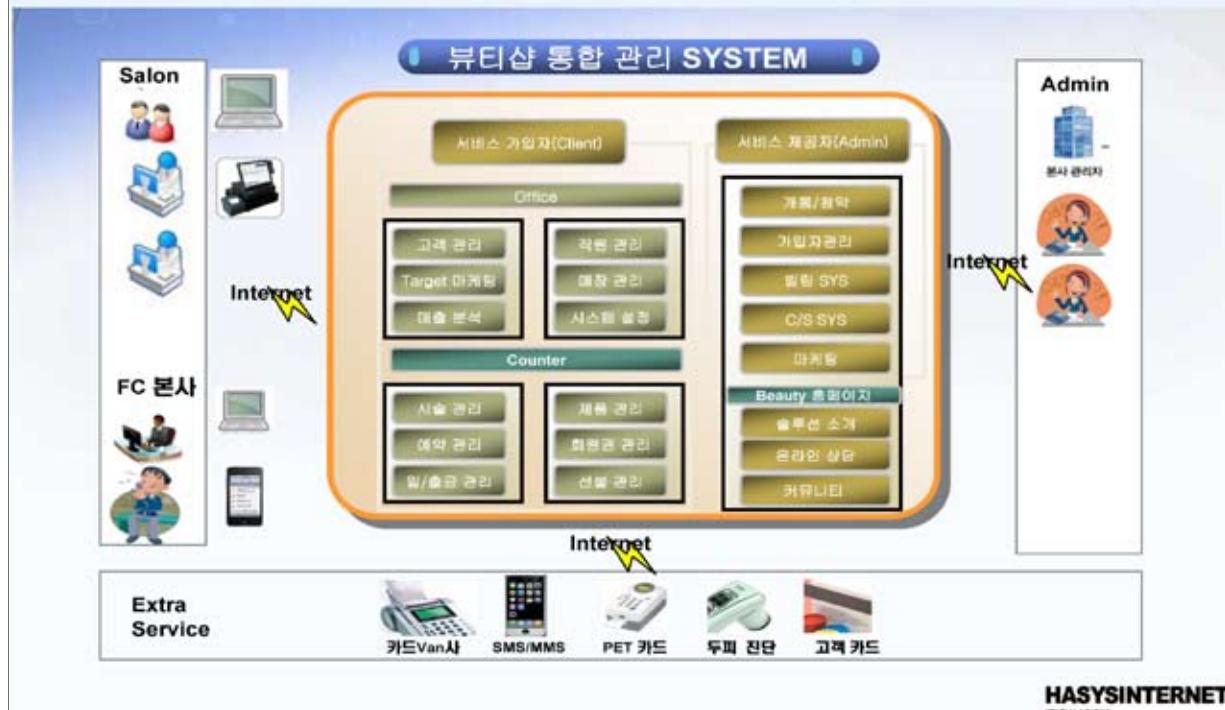
< 홈페이지 >



HASYSINTERNET
하이시스인터넷

- 어플리케이션 이용자와 미용업 종사자 대상으로 차별화된 컨텐츠와 서비스 등 e-Biz 지원
- 광고, 이벤트, 홍보 관리와 통합 검색 지원

IT 활용 모델 개념도



솔루션 특징 및 장점

1. 솔루션 특징

- 고객 / 영업 / 제품 / 매출 / 예약 관리 등 활용으로 보다 효율적이고 체계적인 매장 경영 가능
- 고객 포트폴리오 구성을 통한 고객 분석 고객 맞춤형 One-to-One 마케팅 시스템 구축
- 영업 분석을 통한 타겟 마케팅 가능
- 전산화된 DB 마케팅을 바탕으로 고객의 충성도 향상 및 매장 매출 증대 시스템 구축
- 매장 연합 공동 포인트 관리 시스템 구축

2. 솔루션 장점



솔루션 특징 및 장점

3. 솔루션 주요 제공 기능



솔루션 구성 및 가격 전략

1. 솔루션 서비스 가격

제공내역	금액(원)	비고
피부관리실/네일샵 통합관리프로그램	15,000원	월 사용료

2. 부가서비스 제공 및 가격

제공내역	내용	가격(원)
프로그램 DB 변환	기존 PC용 고객관리프로그램의 영업, 고객 DB 변환	무료
고객카드	고객 시술과 제품 판매에 대한 포인트를 적립하고 확인 가능	350,000 (1,000장기준)
포인트카드	고객의 영업 정보를 카드에 기록하여 포인트 카드 제공	250,000 (1,000장기준)
피부진단	별도의 프로그램이 필요 없이 고객의 피부 사진 촬영을 통한 진단 및 이력관리	-
DB컨설팅	고객관리프로그램의 생성 DB를 분석하여 경영 컨설팅 제공	무료
문자발송	문자자동발송 설정 및 조건에 맞는 고객 조회를 통한 고객 대상 문자 발송	27 (1건당, 종량제)

HASYSINTERNET
한국인터넷진흥원 인증기관

보급 및 확산 계획

1. 보급 확산 목표

- 시스템 개발 후 해당 사업 기간 동안(2012년 12월까지) 1,000 매장에 보급 목표.
이후 2013년부터는 연 1,000개 이상의 매장에 시스템 보급이 가능할 것으로 예상



HASYSINTERNET

보급 및 확산 계획

2. 보급 확산 근거

'미용실 VSP개발사업' 주 개발업체로 선정되어 높은 사업 성과
(2003.정보통신부/한국전산원 주관)
1만 여 [누적]가입자 유통으로 시장 점유율 1위 유지
2008년 지식경제부 주관 우수 ASP 서비스 선정 사업에 비즈메카 헤어짱 선정

유사 업종인 헤어 미용 분야의 경험과 노하우를 바탕으로 차별화된 맞춤형 시스템 개발 및 빠른 보급 가능
헤어짱 브랜드 인지도 및 폭넓은 인적 네트워크 활용한 보급 확산

하시스인터넷

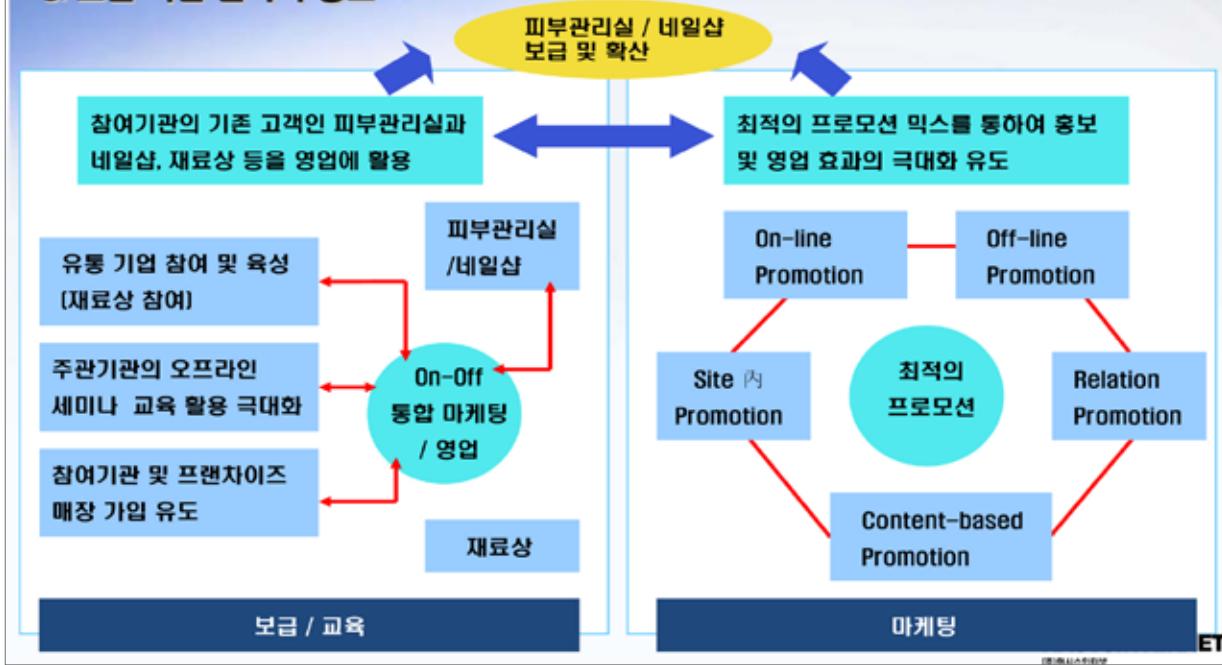
콜 센터 운영을 통해 시스템 가입 후 애플리케이션 부문에서 양질의 관리
다수의 경영컨설턴트 보유로 개별 및 세미나 형태의 그룹 교육 가능

15개 SBO 보유로 전국적 유통 피부관리 및 네일 관련 재료 유통망과의 네트워크 형성

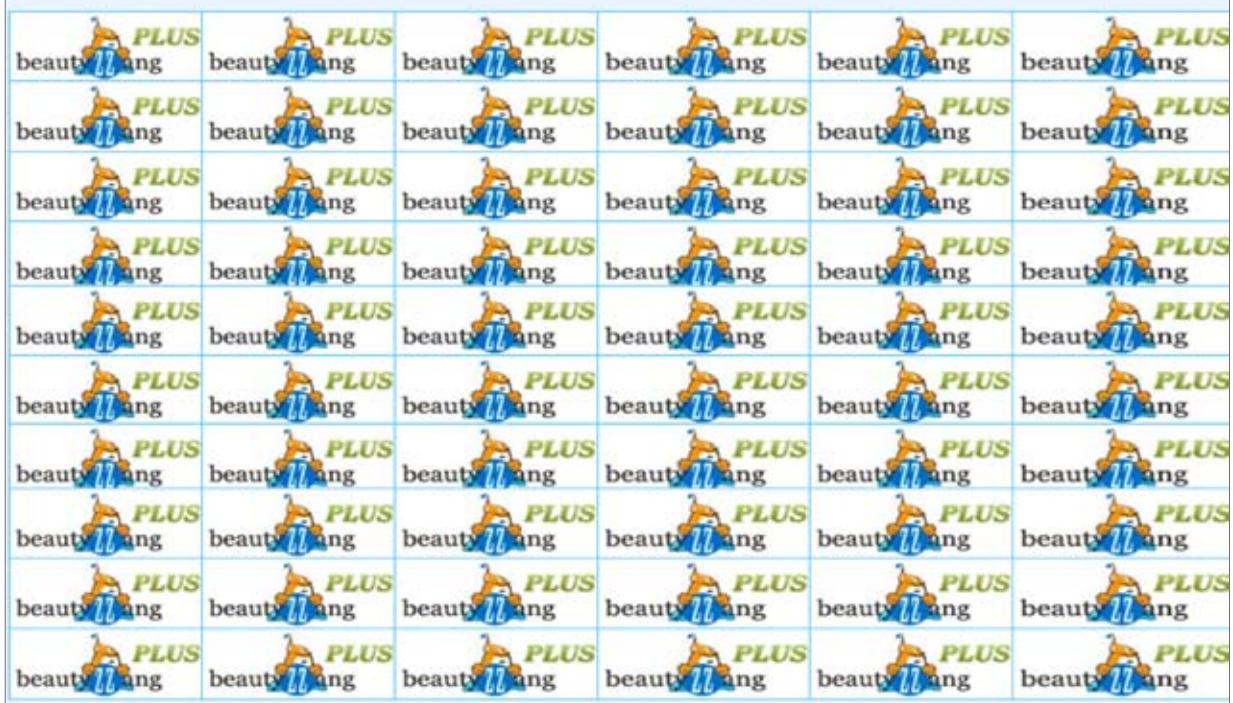
HASYSINTERNET

보급 및 확산 계획

3. 보급 확산 전략 구성도



시연





서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

서비스산업 IT활용모델 개발성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

자동차 정비사업자를 위한 통합 솔루션

인트라밴

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 산업

자동차 정비사업자를 위한 통합 솔루션

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

mKE
지식경제부
Ministry of Knowledge Economy

Intravan

목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT 활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

1. 주관기관 소개

■ 주요 사업분야

Mission “최고의 자동차 정비 솔루션을 서비스하는 회사
고객/임직원/주주 서로가 상생하는 회사”

솔루션



- 자동차 정비공장(AUTO7) 솔루션
- 전문정비용 솔루션
- AOS 솔루션 / AOS 렌트 / AOS 유리
- 프랜차이즈 솔루션
- 부품 수발주 솔루션
- 콜링 솔루션

모바일 & 컨텐츠



- 단문메시지(SMS) 및 멀티미디어메시지(MMS) 솔루션
- 정비컨텐츠 솔루션
- 모바일 솔루션
- 스마트 웹/AOS 솔루션

E-BIZ



- B2B 전자상거래 사이트
- auto.bizmeka.com 운영
- 인트라넷 솔루션 사용자 대상

1. 주관기관 소개

■ 주요 연혁

Intravan

2010

- 지식경제부 IT서비스산업 경쟁력 강화 사업
- 자동차 정비 부문 솔루션 개발 및 보급 과제 수주

2009

- AOS 렌트/AOS 유리 업무용 솔루션 개발

2008

- 자동차 검사 및 활영 솔루션 개발 및 공급
- (인천, 경기, 대구, 전남)

2007

- 기술 혁신형 중소 기업 선정
- 한국렌탈 산업협회 선정 우수 ASP 수상

2005

- 대한민국 전자상거래 대상 최우수상 수상
- 한국 렌탈 산업협회 선정 우수 어플리케이션 수상

2004

- KT와 정보통신부 솔루션 개발 프로젝트 참여

2003

- 인천 검사 자동차 검사업무 온라인 구축
- 대구 검사 자동차 검사 업무 온라인 구축

2003

- 사고차 보험처리 시스템(AOS) 개발 완료
- 유지 보수 및 시스템 관련 전략적 제휴

2002

- 자동차 검사 조합 검사 온라인 시스템 개발 업무 협약

2002

- KT와 업무협약
- 자동차 부분정비 관리 솔루션 서비스 제공

2002

- 사고차 보험금 청구 EDI사업 전략적 제휴

- 사고차 보험금 청구 프로그램(AOS) 개발 시작

2001

- 프랜차이즈 솔루션 개발 시작

- BMW 수입차 정비 관리 시스템 구축

2001

- 강원, 전남, 광주 솔루션 ASP 공급 계약 체결

- 자동차용 종합 정비 공장 오토포털 서비스 개발 완료

2000

- (아)인트라밴 설립/ 솔루션 업그레이드 지속

~

- 정비공장용 솔루션 개발 및 보급

1992

- 정비공장 솔루션 및 카센터 솔루션 개발 및 보급 시작

1991

- 하이웨이 시스템 창사

1. 주관기관 소개

조직도

총 : 43명 2011년 4월 현재



2. 솔루션 개요 및 범위

솔루션 개요

콜링 솔루션

- ⑤ 솔루션에 등록된 고객이 전화를 하면 기본 정보와 차량 정보를 모니터에 띄어주는 솔루션

부품 수 발주 솔루션

- ⑥ 정비 시 필요한 부품을 클릭 하여 부품 대리점 솔루션으로 발주하고 부품 대리점의 경우 발주된 상황을 파악해 배송 가능토록 한 솔루션

모바일 솔루션

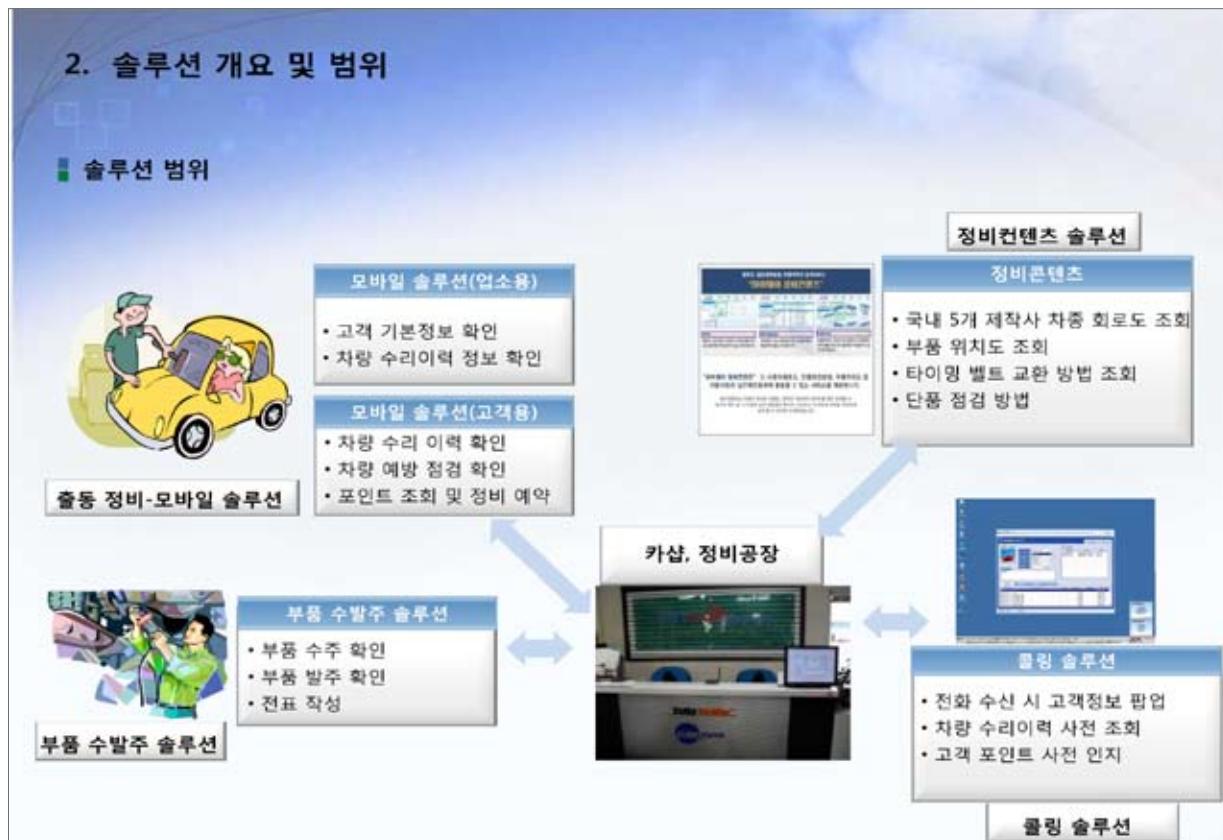
- ⑦ 업장을 떠나서도 고객 정보를 스마트 폰이나 핸드폰에서 조회해 고객 응대를 할 수 있는 솔루션

정비콘텐츠 솔루션

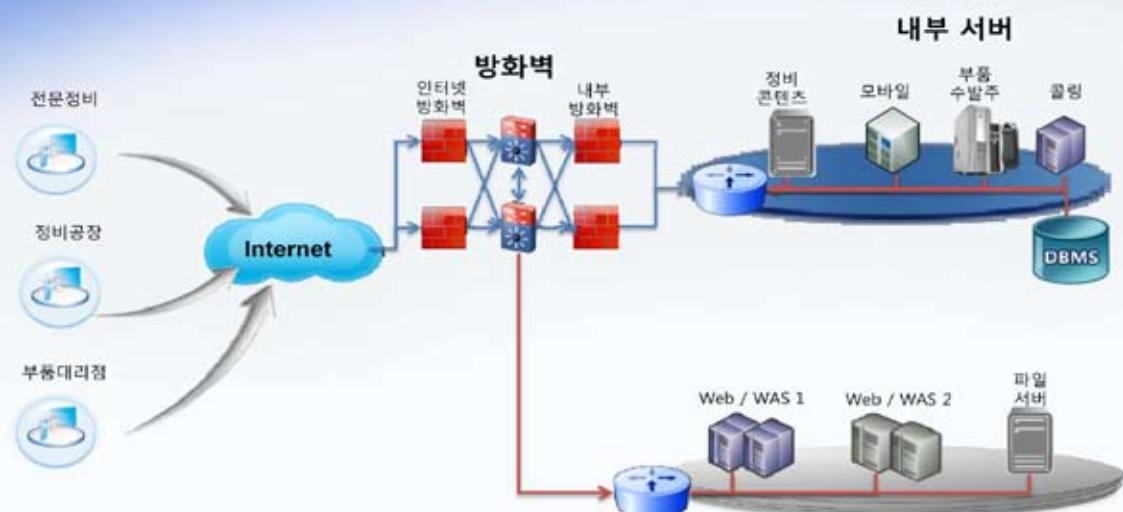
- ⑧ 영세 사업자의 경우 정보 습득에 애로가 많음. 이러한 애로점을 해소할 수 있는 솔루션

2. 솔루션 개요 및 범위

솔루션 범위



3. IT 활용 모델 개념도



4. 솔루션 특징 및 장점

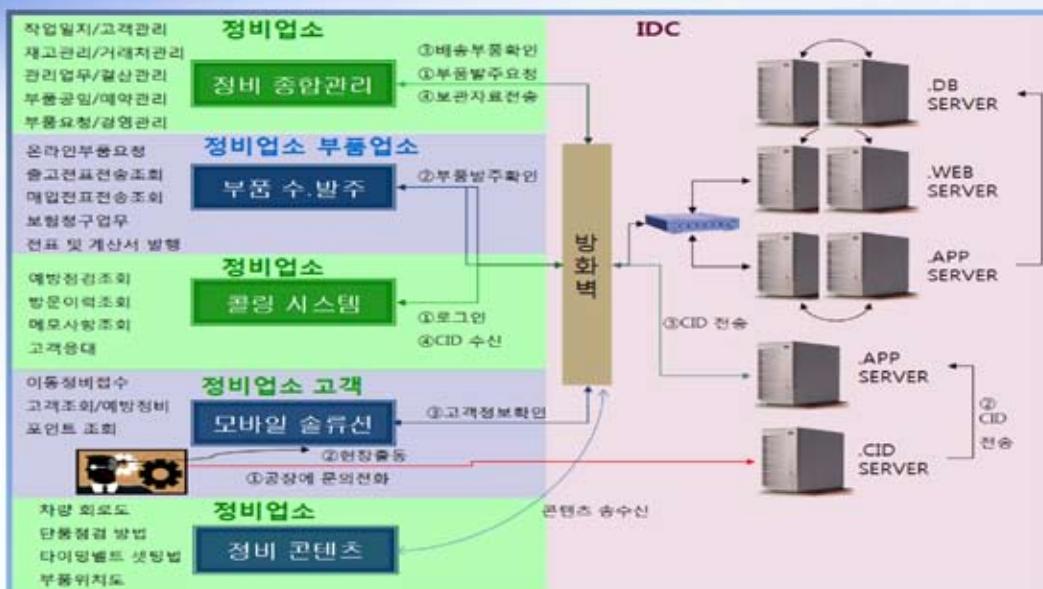
■ 솔루션 특징 및 장점

기존 솔루션의 경우 업소 경영관리에 중점을 둔 프로그램이라면 본 과제로 개발된 솔루션은 기존 솔루션에서 구현하지 못한 부분을 구현할 수 있도록 한 신 개념 통합 솔루션입니다.



5. 솔루션 구성 및 가격전략

■ 솔루션 구성



5. 솔루션 구성 및 가격전략

■ 솔루션 가격

정부 지원금을 받아 개발된 정비컨텐츠 솔루션 등은 적정 판매가가 보급 확산 시에 판매되는 가격보다 월등하게 고가로 판매되어야 함에 불구하고 정부정책에 적극 협조하는 전략에 최저 가격을 원칙으로 책정되었습니다.
가격 정책은 보급 확산 정도에 따라 보다 유연하게 변동될 수 있습니다.

			
클링 솔루션 설치비 : X 월 사용료 : 3,000원	모바일 솔루션 설치비 : X 월 사용료 : 2,500원	정비컨텐츠 솔루션 설치비 : X 월 사용료 : 2,500원	부품 수발주 솔루션 설치비 : 30,000원(1회) 월 사용료 : 6,000원
6,000원 할인	7,500원 할인	7,500원 할인	19,000원 할인

클링 솔루션	모바일 솔루션	정비컨텐츠 솔루션	부품수발주 솔루션
• 설치비 : 30,000원 • 월 사용료 : 10,000원		• 설치비 : 30,000원 • 월 사용료 : 25,000원	

6. 보급 및 확산 계획

■ 솔루션 전략

시장에서 이미 자리 잡은 솔루션을 배척하는 것이 아니라 기존 솔루션과 융합하여 신 개념 솔루션으로 자리 매김 합니다.

자동차 정비 사업자를 위한 통합 솔루션



6. 보급 및 확산 계획

■ 유통 전략

주관기관의 주도하에 주관기관의 지역지사, 참여기관, 협력기관을 통한 솔루션 유통에 노력을 경주합니다.



6. 보급 및 확산 계획

■ 기관별 보급 확산 계획

주관 기관
보급 확산 계획

- 전국 광역시도 조직을 활용한 보급 확산(순회 방문, 대면 마케팅)
- 자동차 정비 잡지 및 미디어 홍보
- 적극적인 구전 마케팅(인트라넷 인지도 활용)

참여기관
보급 확산 계획

- 지역 회원 방문 홍보
- 지역 집합 교육 시 적극 홍보
- 다양한 교육과 연계(정비교육 등)

6. 보급 및 확산 계획

■ 연도별 보급 확산 계획

- 지속적인 솔루션 업그레이드
- 집합 교육 실시

사용 지속성 유지

사용 편의성 강화



7. 시연

감사합니다

서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

101010100001011101010010010000111101010101
1010101000010111010100100100001111010101010010010010

10101010000101110101001001000011110101010010010010101101000
1010101000010111010100100100001111010101010010010010101101011010110

서비스산업
IT활용모델 개발성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

**중소 숙박업 경쟁력 강화를 위한
통합 정보시스템 개발 및 보급**

오아시스 스토리(주)

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 산업

중소 숙박업 경쟁력 강화를 위한 통합 정보시스템 개발 및 보급

목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT 활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

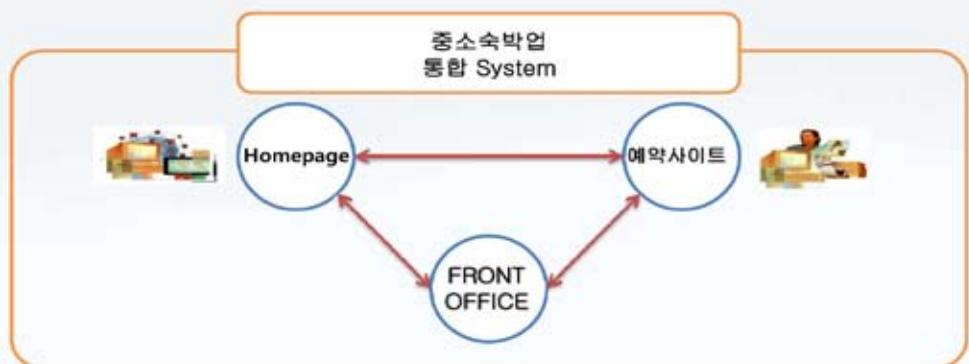
1. 주관/참여기관 소개



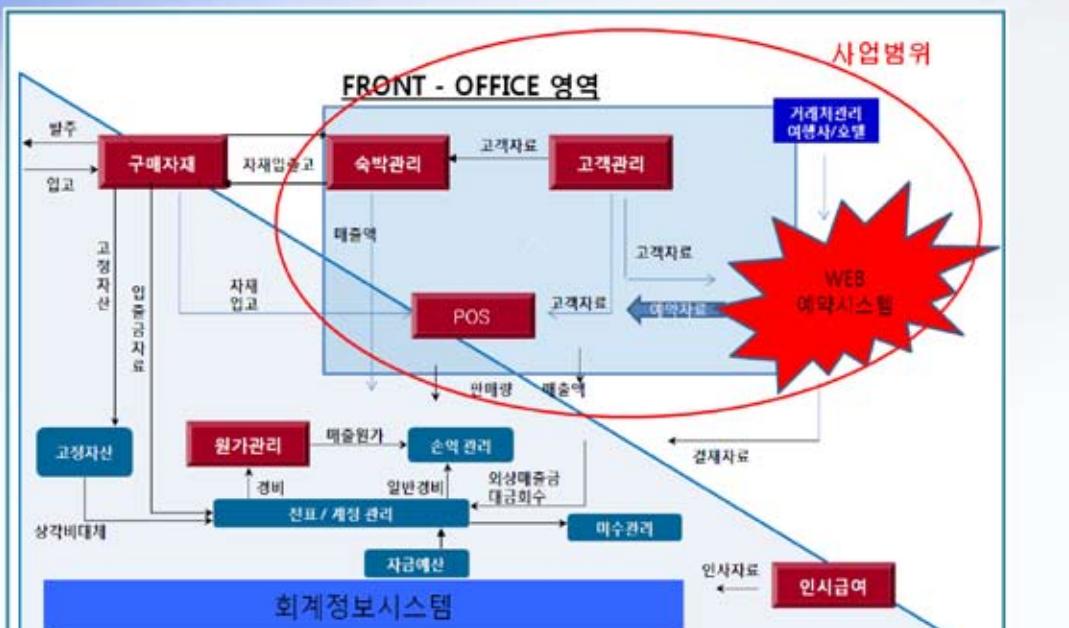
2. 솔루션 개요 및 범위

중소숙박업을 위한 통합정보화 솔루션 개발 및 확산

- 중소숙박업소 경쟁력 제고
- 정보시스템 서비스 및 보급



3. IT활용모델 개념도



4. 솔루션 특징 및 장점

1. 쉽고 편리한 예약(Reservation) 관리

예약접수현황, 객실재고현황을 쉽게 확인할 수 있는 기능제공
고객사 홈페이지에 실시간 예약접수 및 카드결제 모듈 연동 지원

2. 한눈에 보이는 투숙(CheckIn/CheckOut) 관리

당일 도착예정/출발예정/투숙현황을 쉽게 확인할 수 있는 기능제공
WorkIn도 쉽게 등록 관리할 수 있는 기능제공

3. 원클릭으로 쉬운 정산(Cashier) 관리

Checkin/Checkout시 예약금, 객실료, 추가요금 발생에 대해 쉽게 제어 가능하며 대내/대외후불 현황을 한눈에 확인 가능

4. 다양한 형태의 각종 보고서(Report) 관리

일/월/년 단위로 정산 및 통계를 매출 분석이 용이하도록 각종 보고서와 그래프 형태로 기능제공

5. 다양한 기능으로 편리한 고객관리(CRM)

모든 이용고객의 데이터화로 간편한 문자발송, 이메일 발송으로 고객관리 및 홍보 가능

6. 차별화된 사용자 인터페이스(UI)

차별화된 디자인으로 쉽게 관리할 수 있도록 제공
FLEX기반으로 구축되어 브라우저상 소스 노출걱정 없는 보안 시스템

5. 솔루션 구성 및 가격전략

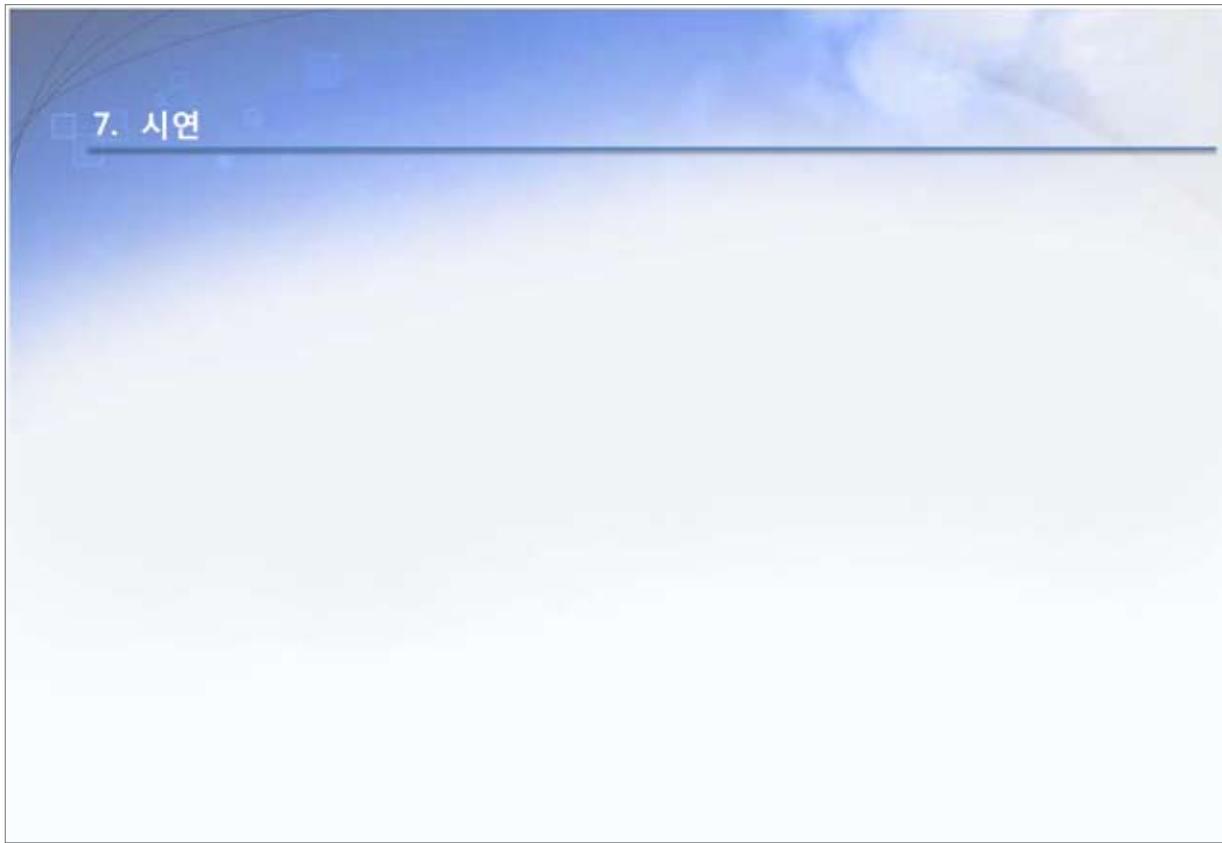
구분	솔루션 구성	가격
객실 판매	FRONT OFFICE <ul style="list-style-type: none"> -예약관리 -숙박관리 -고객관리 -마감관리 -신용카드 -정산관리 -홈페이지 	객실판매 대행 (수수료의 5% ~ 10%)
ASP 모델		사용료 및 유지보수료

6. 보급 및 확산 계획

1급 이하의 호텔을 포함하는 중소숙박업소
– 3년간 350 여 숙박업소에 정보서비스

- 1급 이하 호텔
- 중소규모 펜션/콘도/모텔

- 
- 1차년도(2010) : 2개 숙박업소
 - 2차년도(2011) : 50 개 업소
 - 3차년도(2012) : 300 개 업소





서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

서비스산업

IT 활용 모델 개발 성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

중소 차량 렌탈 업체를 위한 통합관리시스템

지앤씨테크

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 사업

중소 차량 렌탈 업체를 위한 통합관리시스템

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

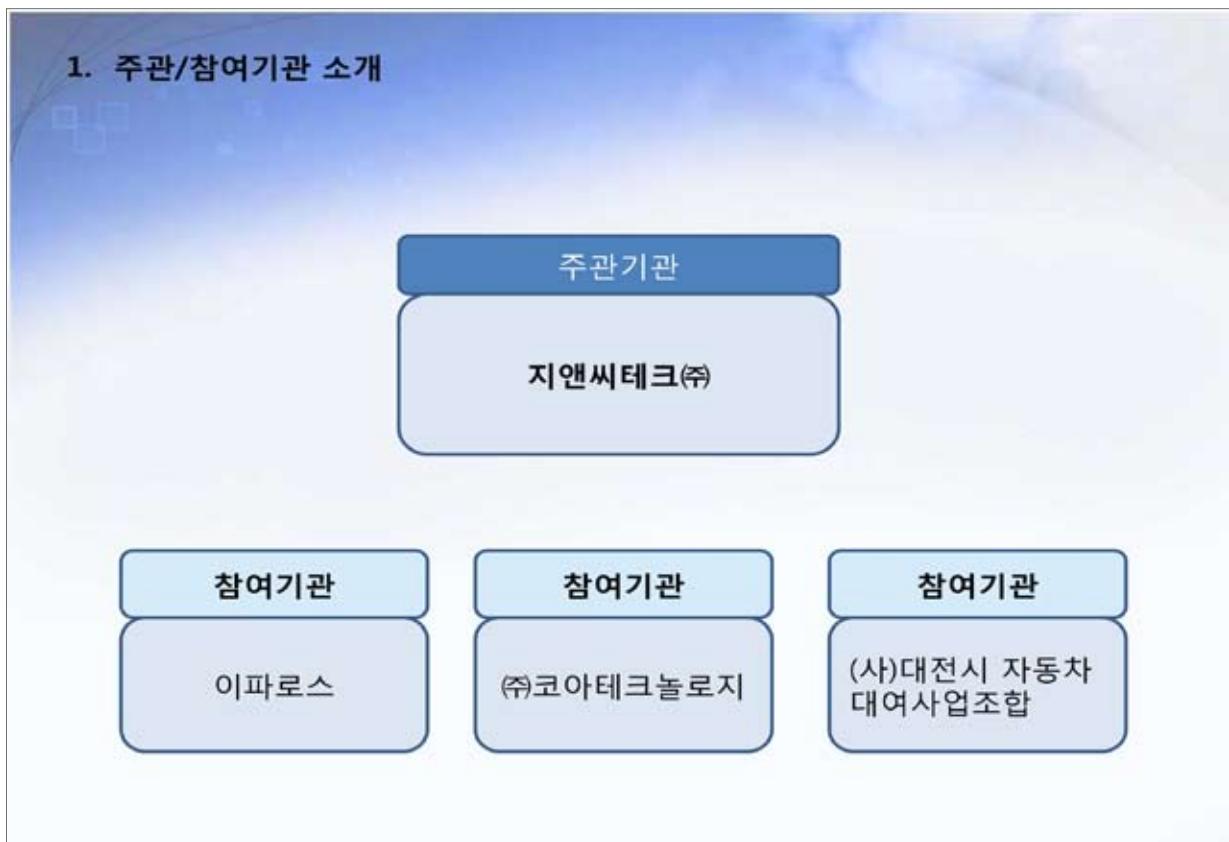
MKE 지식경제부
Ministry of Knowledge Economy

G&C tech

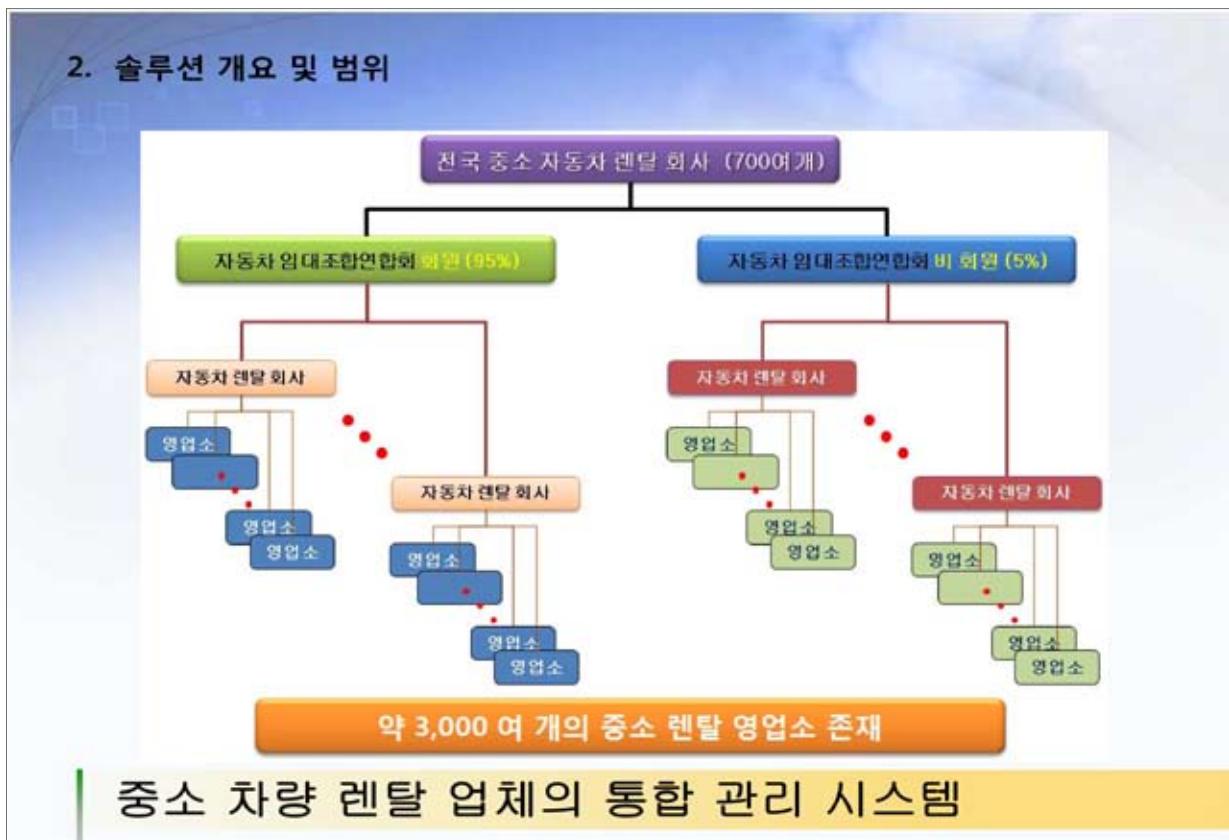
목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT 활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

1. 주관/참여기관 소개



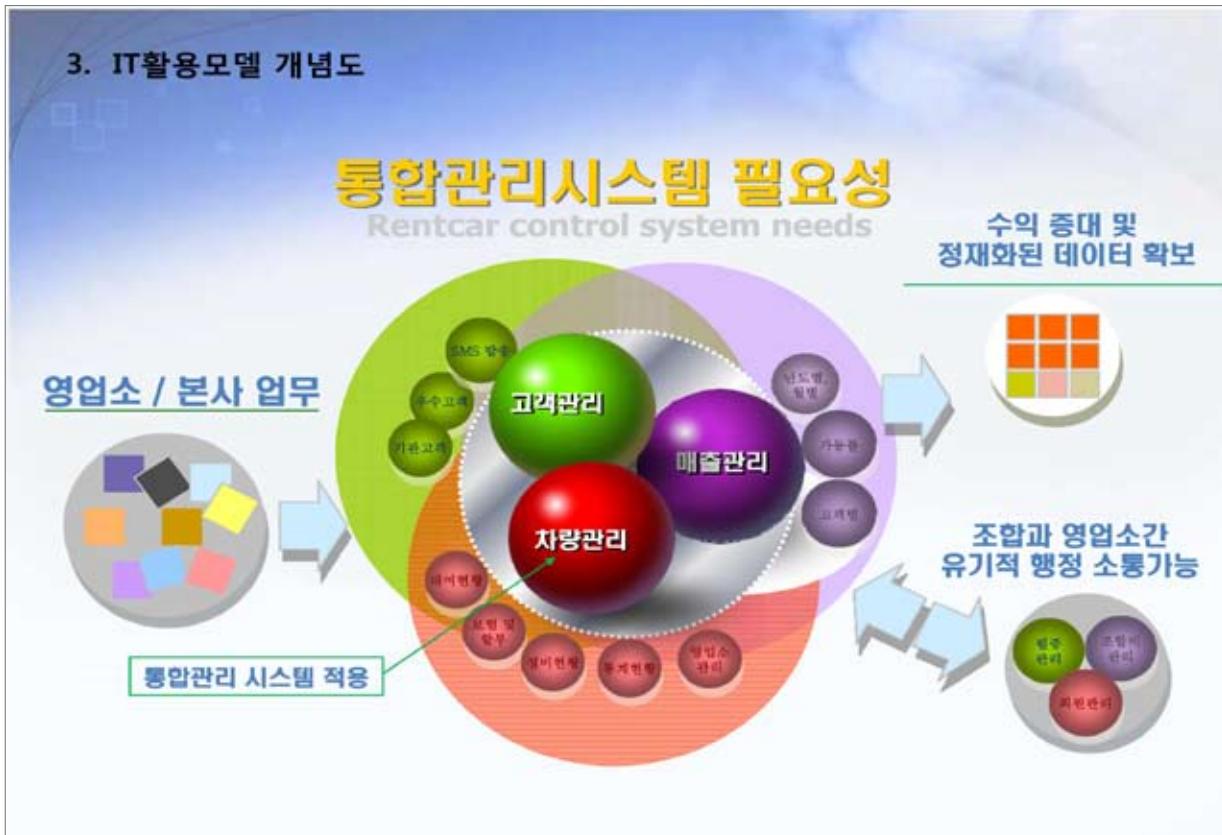
2. 솔루션 개요 및 범위



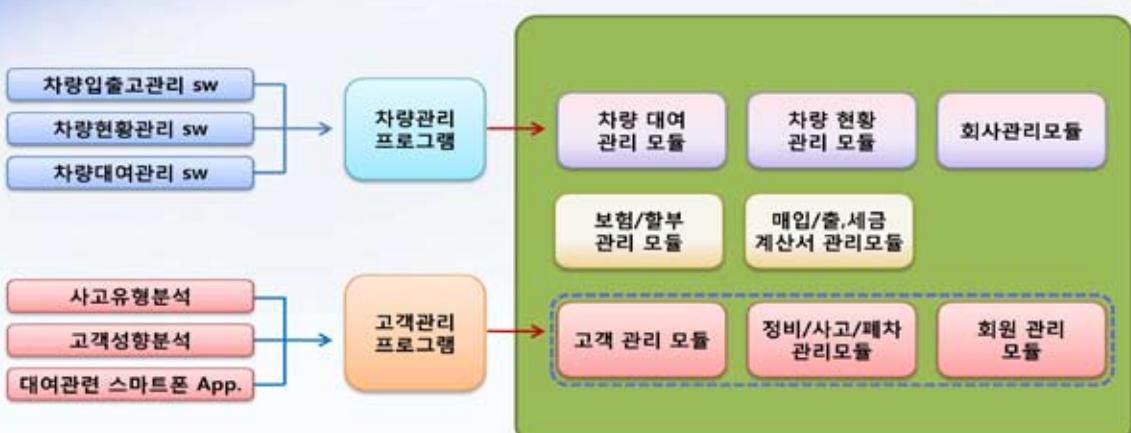
2. 솔루션 개요 및 범위



3. IT 활용모델 개념도



4. 솔루션 특징 및 장점



5. 보급확산 전략 및 가격전략



6. 보급 및 확산 계획

1차 보급 확산 운용 (30 곳)

1차 보급 확산을
위한 설명회 개최

대전, 세종, 충청
자동차 대여사업
조합 회원사

2차 보급 확산 운용 (100 곳)

상용화를 위한
각종 인증 취득
참여기관별
영업라인 구축
및
공동 영업라인 구축

전국자동차 대여
사업 협회

3차 보급 확산 (목표치 300곳)

2차 제품 개발
(자동차 매매상사용
통합관리 시스템)

7. 시연

◆ <http://hkrent.pluger.com>





서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

서비스산업

IT 활용 모델 개발 성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

감성 색채를 활용한 유아동 맞춤형 웹인테리어 서비스 개발

(주)인포티엠

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 사업

감성 색채를 활용한 유아동 맞춤형 웹인테리어 서비스 개발



0 목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

[infoTM⁺]

1. 주관/참여기관 소개

주관기관 (주)인포티엠

(주)인포티엠은 전체 26여명의 IT 전문인력을 확보하고 있으며, 고급 이상의 상위기술 인력이 절반이 넘는 비율을 차지하고 있습니다. 사업을 진행하는데 중요한 시기인 착오 최소화 및 고객이 요구하는 정해진 기간 내에 양질의 개발 결과물을 통하여 안정적인 연구개발이 가능합니다

회사명	㈜ 인포티엠	
대표자	곽동국, 권오성	
자본금	100백만원	
주요 개발분야	개방형 모바일 서비스 플랫폼 컨설팅/개발 스마트폰 기반의 어플리케이션/서비스 개발 Telco 서비스 및 Solution, Product 기획/개발 서비스 플랫폼/인프라 구축 및 운영유지보수	
주소	서울특별시 송파 석촌 154 금광빌딩 5층	
전화번호	TEL : 02-3471-4851 FAX : 02-3471-4853	
회사 설립연도	2004년 2월 26일	
해당부문 종사기간	2004년 2월 ~ 2010년 5월 현재 (6년)	

정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency
3

WeOrgate
조직도

기술별 진단 현황

기술	인원
핵심	6
고급	6
중급	6
초급	6
경험	2
계	26

[infoTM⁺]

1. 주관/참여기관 소개

SK telecom 고객사명 : SK Telecom

- SK Telecom is one of the largest mobile voice and data operators in South Korea with 13.8M wireless subscribers.

구체내용

- 고객설문조사
 - 온라인 통신설비 및 고객 만족도 조사 등을 통하여 Customer Satisfaction Survey를 통해 고객 만족도를 조사하고 이를 바탕으로 고객 만족도를 향상시키기 위한 대처방법을 수립하고 있다.
 - 온라인 고객 서비스 제공 및 고객 만족도 조사 등을 통하여 고객 만족도를 향상시키기 위한 대처방법을 수립하고 있다.
- 제작 및 운영내용
 - SK Telecom은 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM

olleh kt 고객사명 : KT

- KT is a major telecommunications company in South Korea with 10.5M wireless subscribers.

구체내용

- 고객설문조사
 - KT는 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM
- 제작 및 운영내용
 - 온라인 설문조사 및 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM

SK telecom 고객사명 : SK Telecom

- SK Telecom is one of the largest mobile voice and data operators in South Korea with 13.8M wireless subscribers.

구체내용

- 고객설문조사
 - 온라인 통신설비 및 고객 만족도 조사 등을 통하여 Customer Satisfaction Survey를 통해 고객 만족도를 조사하고 이를 바탕으로 고객 만족도를 향상시키기 위한 대처방법을 수립하고 있다.
 - 온라인 고객 서비스 제공 및 고객 만족도 조사 등을 통하여 고객 만족도를 향상시키기 위한 대처방법을 수립하고 있다.
- 제작 및 운영내용
 - SK Telecom은 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM

olleh kt 고객사명 : KT

- KT is a major telecommunications company in South Korea with 10.5M wireless subscribers.

구체내용

- 고객설문조사
 - KT는 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM
- 제작 및 운영내용
 - 온라인 설문조사 및 고객 만족도 조사 및 고객 만족도 향상 대처방법 수립을 위하여 다음과 같은 내용을 제작 및 운영하고 있다.
 - 온라인 설문조사
 - PC Client API Client
 - CRM

정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency
4

1. 주관/참여기관 소개

참여기관 (재)한국색채연구소

(재)한국색채연구소는 한국의 색채표준화, 색채자료개발, 색채정책, 환경색채, 전통색 등의 산업과 문화 전반에 걸쳐 꾸준히 색채 관련연구를 하고 있으며, 이에 관련된 색채전문 인력을 양성하고 색채 전문교재와 자료집을 출판하는데 주력하고 있습니다.

아울러, 공공기관과 기업체를 대상으로 컬러컨설팅, 컬러마케팅, 색채관리 등의 프로젝트와 위탁교육도 함께 진행하고 있습니다.

(재)한국색채연구소는 국내색채산업의 세계화를 위한 기초연구 및 교육, 환경, 문화 등의 실용분야에 색채프로젝트를 통해 한국의 색채문화발전에 노력을 경주해 왔고, 앞으로도 적극 추진해 나갈 계획입니다. (주)칼라뱅크커뮤니케이션을 통해 이를 제작, 보급하고 재정지원을 위한 색채사업을 지속적으로 펼칠 것입니다.

회사명	(재)한국색채연구소
대표자	한동수
상시인력	13명
연구분야	색채 연구개발 및 교육사업
주소	경기 성남 분당 야탑 344-1 코리아디자인 211
전화번호	TEL : 031-788-7202 FAX : 031-788-7220
설립연도	1995년 4월 17일



정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

5

[infoTM*]

1. 주관/참여기관 소개

『한국의 전통색 추출 (306色) 및 배색사례 연구』(2년-2.3억 정부지원)

- 한국인 색채의식조사 1차조사(800名) 1980
- 한국인 색채의식조사 2차조사(1200名) 1984
- 한국인 색채의식조사 3차조사(1200名) 1989
- 한국인 색채의식조사 4차조사(1200名) 1994
- 한국인 색채의식조사 5차조사(1200名) 1998

『1996~1998 산업기술기반조성산업(플라스틱, 섬유, 색채표준화)-(정부지원 30억 원)』

『1999 한국 플라스틱 표준색 1000色 제작』



색채 교육	색채화 경의지도법 관리 개발 KBS 창술연구원(PD: 조영, 디자이너) 색채 전문 교육 국내 대표 컬러리스트 국가경증 대비 교육설치 개설 컬러리스트 차기 수혜자 '컬러리스트' 발간 한국대학교 컬러리스트 인증교육 개설 컬러리스트 국가경증 대비 실기경의지도법 경희 개설 한국대학교 컬러리스트 교육 565명 차단 아카데미 색체교육 주지 제작스 컬러교육 본 대표동지 컬러집 컬러교육 이탈리아 환경부환경 분야 초등 세미나 및 워크샵 개최 본 대표동지 환경환경 분야 컬러교육 GS홈쇼핑 환경환경 분야 대학 컬러교육 동부대경 색체교육 국립현대 미술관 컬러 교육 세계화 경시를 위한 세미나_2회 부산일보 색체전시 국립현대 미술관 컬러 교육(CASA SCHOOL) 등 2위 전문가 교육 색체교육 IEOB 색체교육 42 색광자 유공 커모드 개발 (한전통홍) NCS 색체워크숍 커모드 개발 (한전통홍) 서울시 공공디자인 교육 남원시 공공디자인 교육 경기도자도청 창조학교 '한동수 엔터의 색채의 꿈 놀' (현진홍 등) 제주시 환경설계 교육 장수군이민복지관은 컬러교육 제천시 색체교육	2000 2001 2001 2002 2002 2002 2002 2003 2003 2004 2004 2005 2005 2006 2007 2007 2007 2007 2007 2007 2007 2007 2008 2008 2008 2008 2008 2008 2008 2008 2008 2009 2009 2009 2009 2009 2010 2010 2010
-------	---	--

2005 아동색채지도자 자격증 과정 (8기 진행중)
2008 어린이 미술교구 'Art set' 20종 시제품 개발
2008 일산 아람누리 미술관 색채전시 및 워크샵



정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

6

[infoTM*]

강성 색채를 활용한 유아동 맞춤형 웹인테리어 서비스

1. 주관/참여기관 소개

참여기관 (주)한커뮤니케이션

1998년 (가칭)한국인테리어모델링협회 창립하여 홈페이지를 통해 인테리어상담, 설계, 시공, 감리에 관한 모든 부분을 70여개 회원사를 시초로 인테리어 서비스를 소비자(고객)에게 정보를 제공해 드리고 있습니다.

2010년 현재 총 인테리어 회원사 2,030개사 회원사를 보유중에 있으며 합리적인 회원사와 고객간의 중개자 역할을 진행 할 것입니다.



nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

7

[infoTM]

강성 색채를 활용한 유아동 맞춤형 웹인테리어 서비스

2. 솔루션 개요 및 범위

감성색채를 활용한 맞춤형 웹인테리어

개인 인테리어 관심도 향상

지역 인테리어 시공사 활성화

인테리어 소품 판매 증진 기대

인테리어 시뮬레이션

- 개인 사진을 이용한 인테리어 시뮬레이션
- 샘플 사진을 통한 인테리어 시뮬레이션
- 시뮬레이션 이후 이미지 저장 및 공개로 다양한 의견 수렴

성향 분석 및 성향에 따른 색추천

- 유 이동별 성향 분석
- 해당 성향에 맞는 추천 색으로 인테리어 시뮬레이션
- 각 성향에 맞는 인테리어 정보 제공
- 각 성향에 맞는 인테리어 정보 공유

인테리어 시공사와의 연계

- 해당 지역 인테리어 시공사와의 연계
- 다양한 인테리어 Q&A로 인테리어 정보 획득
- 시공사가 제공하는 인테리어 실물 이미지를 바탕으로 인테리어 정보 획득

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

8

[infoTM]

2. 솔루션 개요 및 범위



3. IT 활용모델 개념도



김성 세대를 활용한 유아동 맞춤형 디자인에 서비스

4. 솔루션 특징 및 장점

The diagram illustrates the features and benefits of the solution, centered around a 'Solution Feature' hub.

- 차별화된 서비스 (Differentiated Services)**
 - 타사 업자와의 차별화된 인테리어 시뮬레이션 서비스
 - 성향에 맞는 추천 색으로 인테리어 시뮬레이션 가능
- 성향 분석을 통한 인테리어 방법 제시 (Color Analysis-based Interior Design Guidance)**
 - 성향을 분석을 통한 성향 확인 및 해당 성향에 맞는 색 추천
 - 성향을 바탕으로 시공 이미지를 통한 더 좋은 인테리어 환경 추천
- 인테리어 시공사 연계 (Interior Designer Collaboration)**
 - 쉬운 사용자 지역의 인테리어 시공업체 검색
 - 인테리어 시공업체에게 직접 다양한 질문과 답변을 통한 인테리어 지식 습득
- 다양한 정보 공유 (Information Sharing)**
 - 인테리어에 대한 다양한 커뮤니티 주제로 정보 공유
 - 각 개인이 작업한 인테리어 시뮬레이션 이미지 공유로 인테리어 정보 공유

3대 특장점 (Three Key Features)

- 인테리어 시뮬레이션으로 차별화된 서비스 제공
- 성향에 대한 색 추천을 통한 인테리어 가이드
- 지역 인테리어 시공사의 참여 유도로 더 많은 매출 창출 기회 제공

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

11

[infoTM]

김성 세대를 활용한 유아동 맞춤형 디자인에 서비스

5. 솔루션 구성 및 가격전략

The diagram shows the architecture of the solution, connecting various components:

- 추천색 연동 (Color Recommendation Integration)**: A central hub connected to the following components.
- 성향 테스트 (Personality Test)**: Shows a screenshot of the 'Color Life' test interface.
- 인테리어 시뮬레이션 (Interior Simulation)**: Shows a screenshot of the interior design simulation interface.
- 인테리어 커뮤니티 (Interior Community)**: Represented by a community icon.
- 시공사 자동연결 (Construction Company Auto-connection)**: Represented by a connection icon.
- 인테리어 견적 의뢰 (Interior Quotation Request)**: Represented by a quotation icon.
- 인테리어 시공사 (Interior Construction Company)**: Represented by a company icon.

nipa
정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

12

[infoTM]

5. 솔루션 구성 및 가격전략



사용자	내용	비용
고객	성향 분석 진단 카드 배포	택배비 포함 7,000 원
인테리어 기업	회원 연회비 (1년 정회원, 5년 이상 정회원) 소비자 견적 요청	1년 정회원 2,000원 5년 이상 정회원 10,000원 소비자 견적 요청 3,000원(긴)

6. 보급 및 확산 계획

■ 소상공인 인테리어 사업자를 통하여 개발 및 시공으로 구체화 하며 경제적, 효율적 친환경 적인 매체로써 중요성 및 활용방안에 대한 전략적 홍보를 통해 인테리어 업계 그리고 일반 소비자를 대상으로 서비스를 제공함.

보급 확산

1차년도

- 색채감성 및 성격유형 검사를 통한 배색팔레트 제안 프로그램 개발
- 유형별 감성 색채 DB 구축
- Web서비스 솔루션 제작

2차년도

- 인테리어 컬러 컨설팅 (on/offline 활용)
- (제)한국색채연구소를 주축으로 건설 및 인테리어 업계, 제품 공급 업계와의 Co-Operation 구축 및 제품 개발 홍보
- 100개 인테리어 회원사 등록 및 웹서비스 활용

3차년도

- 인테리어 컬러 컨설팅(on/offline 활용)
- 지속적 감성색채 개발 및 협업에 의해 주거, 의료, 교육, 사무공간 등의 발전적 적용
- 300개 인테리어 회원사 등록 및 웹서비스 활용

홍보 계획 – 인테리어 관련 협회, 건축 및 인테리어 업계, 제품(마감재) 업계와의 협업 및 사이트 링크, 기타 색채관련 사이트와의 링크를 통한 적극적 홍보를 수행하고자 함

- 인테리어 협회와의 링크
- 건설사 인테리어 부문과의 Co-Operation 및 사이트 링크
- 제품 공급 업계와의 Co-Operation 및 사이트 링크
- 기타 색채 관련 및 교육 사이트 링크
- Coex “아이방꾸미기 전시회” 참여 (2010년 12월22 ~ 24일)

7. 시연

시연



15

[infoTM⁺]

서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

서비스산업

IT 활용모델 개발성과 발표회

2010년 개발 IT 활용모델 소개 및 시연

중소의류매장의 마케팅을 위한 개방형 모바일 상품권 솔루션

(주)아이엔인터렉티브

2010년도 정보통신활용 서비스산업 경쟁력강화 사업

중소의류매장의 마케팅을 위한 개방형 모바일 상품권 솔루션

nipa 정보통신산업진흥원 National IT Industry Promotion Agency

mKE 지식경제부 Ministry of Knowledge Economy

J& Interactive 주식회사 아티엔티케이티비

목차

1. 주관/참여기관 소개
2. 솔루션 개요 및 범위
3. IT 활용모델 개념도
4. 솔루션 특징 및 장점
5. 솔루션 구성 및 가격전략
6. 보급 및 확산 계획
7. 시연

1. 주관/참여기관 소개

■ 전문 분야별 역할 분담

(주)아이엔인터랙티브 : 주관기관



- 프로젝트 총괄 관리
- 솔루션 개발 및 Project Management
- 응용서비스 개발
 - 모바일 상품권 알고리즘 개발
 - 판매 Interface 설계, 개발
 - 인증 Interface 설계, 개발

(주)세정과 미래

- 중소의류매장 사업자 관리
- POS 개발, 판매사이트 개발
 - 의류매장 POS 연동 시스템개발
 - 상품권 판매사이트 개발
 - 솔루션 테스트

(주)스마트언피니

- 요구사항 분석
- 사이트 디자인 설계 개발
- Back Office 기능 설계 개발
 - 사이트 UI 설계
 - 사이트 디자인

■ 회사 소개

① (주)아이엔인터랙티브

- 모바일 상품권 관련 득히 출원
- CJ-OZ기프트등 모바일 상품권 사이트 개발
- 삼성화재, 하나은행 모바일 상품권 개발 연동
- 모바일 마케팅 분야 입력 보유
- 모바일 상품권, 쿠폰 분야 입력 보유

② (주)세정과미래

- 의류브랜드 사업자
- NIL, Chris Christy 브랜드 운영
- 다양한 의류매장 지원시스템 직접 개발운영

③ (주)스마트언피니

- 모바일 상품권 분야 사업 진행
- 한화 63시티 모바일 상품권 판매 운영중
- 모바일 상품권, 쿠폰 분야 노하우 확보

2. 솔루션 개요 및 범위

모바일상품권 시장은 이동통신사 중심의 상품교환권 시장 중심으로
2010년 2,700억원 매출 달성

모바일 상품권 시장 동향

	2011년	2010년	2009년
지류 상품권			30,041
모바일 상품권	2,000	1,700	1,300
상품 교환권	1,500	1,000	700

단위 : 억원

- 통신사 계열은 각 이동통신사별 기프티콘, 기프티쇼, 오즈기프트가 서비스 중에 있으며 매년 200% 이상씩 성장중
- 이동통신사 위주의 폐쇄적 사업구조로 인하여 수익의 대부분을 이동통신사가 차지하고 있으며, 중소기업의 상품권 유통 참여는 쉽지 않은 상태임.
- 오픈마켓 등 온라인 커머스 사이트에서 e쿠폰을 서비스 중에 있으며, 매년 990% 이상 수직 상승중에 있음

현 모바일 상품권 서비스의 문제점

1. 이동통신사 중심의 폐쇄적 서비스

모바일 상품권 시스템을 이동통신사가 직접 개발하고 서비스를 운영하면서 모든 수익구조를 이동통신사 중심으로 서비스하고 있으며, 중소기업의 서비스 제휴는 거의 없음.

2. 불안정한 서비스 수익모델

정가로 판매하고, 이용되지 않는 상품권 발생하게 되는데 그것을 주 수익구조로 하고 있음. 2009년 이동통신사의 낙전 수익은 약 50억원 규모로 추산

3. 고객불만 극대화

상품권의 유효기간을 원의대로 2개월로 하여, 상품권의 이용을 의도적으로 지연하고, 험불에 있어서도 상당히 복잡하게 하여 현재 불만이 급증함.

2. 솔루션 개요 및 범위

진입장벽을 낮춰 누구나 상품권 사업이 가능하도록 지원할 수 있는
솔루션 개발



① 초기시스템 투자비용 절감

- 시스템 초기 개발 투자 비용을 최소화 시킨 상태에서도 모바일 상품권 서비스 가능
- 판매액에 따른 저렴한 수수료 체계에 따른 비용 발생 (최소 1% ~5%)



② 수익구조 개선에 따른 고객사 수익극대화

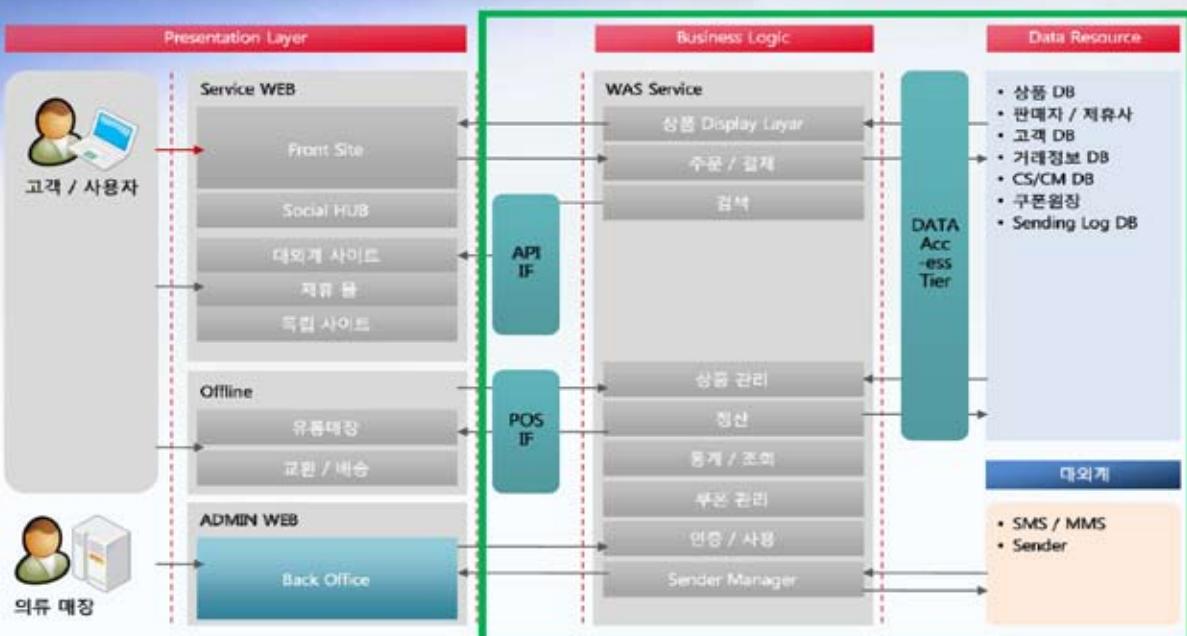
- 상품권 판매 매출은 전액 고객사로 귀속 (기존 솔루션은 운영사로 귀속)
- 상품권의 할인율 및 판매정책을 전적으로 고객사에서 탄력적으로 적용



③ 다양한 지원 시스템을 통한 운영이슈 최소화

- 지원 상품권 형태 : 차감형, 물품교환형, 무료쿠폰형 상품권 형태 지원 등
- 지원시스템 : CS시스템(발송조회, 이용조회, 재발송, 환불), POS 및 판매채널 연동지원

2. 솔루션 개요 및 범위



3. IT활용모델 개념도



4. 솔루션의 특장점

도입사
마케팅을 위한
차별화 기능

모바일 상품권
시스템 자체의
차별화

차별화된
모바일 상품권
기능 지원

■ 모바일 상품권 시스템 자체의 차별화

- 시스템에서 결제/판매채널은 모두 도입사의 시스템과 연동 (도입사의 매출확보, 수익증대, 마케팅 활성화 유도)
- 도입사의 POS 연동방식 요청에 따른 따른 모든 인터페이스 제공
- 시스템관련 소모적 중복 투자를 방지하기 위해 최소한 기능 집적화
- 모바일 상품권 시스템 도입비용은 완전 무료

■ 차별화된 모바일 상품권 기능의 차별화

- 기존 물품교환권 방식을 포함하는 차감형 모바일 상품권 기능
- B2C, B2B 판매 방식을 지원하는 인터페이스 설계
- 마케팅용으로 무료 배포 방식을 지원하는 인터페이스 설계
- 다양한 난수관리(직접발생, 건by건, 대량발생 등)지원하는 기능

■ 도입사의 마케팅을 위한 차별화 기능

- 마케팅용 무료 모바일 상품권 생성 및 대량발송 기능 지원
- 모바일 상품권의 유효기간의 자유로운 설정 기능 지원
- 모바일 상품권 교환처의 자유로운 첨삭 기능 지원
- 최소한의 정산, 통계자료 지원
- 판매채널 및 교환채널 추가 삭제 기능 지원 등

4. 솔루션의 특장점

기존 이통사 중심의 솔루션과 비교한 차별화 포인트 및 우수성

개발 상품권 솔루션	기존 모바일 상품권	우수성
차감 사용 지원 잔액 소진시까지	차감 사용 지원 잔액 소진시까지	지원 안됨, 1회성 쿠폰
결제 시스템	도입사의 결제시스템을 그대로 활용하고 도입사에 매출귀속	시스템 운영사 결제 수익도 운영사로 귀속
시스템 운영 이슈 및 비용	상품권 금액별 상품 생성 관리로 운영이 간편	제화 개별 상품 생성으로 관리운영 비용 증가
기프트카드 보안	상품권 번호 및 별도의 "인증번호" 관리	인증번호 없이 바코드번호로 바로 교환
자유로운 마케팅 활용	상품권 판매채널을 도입사에서 자유롭게 확장	운영사가 운영하는 사이트내에서만 판매
		고객의 사용 편의성 증대 제화와 서비스를 제공하는 도입, 제휴사의 수의 증대 시스템 운영비가 절감되고 관리 포인트가 적음 상품권 사용인증시 2중의 보안코드 인증 진행 자유로운 가격, 판매, 마케팅 정책에 따라 운영 가능

4. 솔루션의 특장점

도입 기대효과 : 신상품 판매를 통한 신규 수익원 및 마케팅 툴 도입

① 마케팅 툴로서의 활용가치

- 사업자의 상품 및 서비스 판매를 위한 새로운 채널 확보 및 매출 증대
- 자유로운 가격결정, 프로모션 도구로 활용, 무료쿠폰의 활용을 통한 고객 커뮤니케이션 툴

② 고객 이용 편의성을 추구하는 다양한 서비스 가능

- 모바일 상품권 구매/전달/선물/보관이 용이하여 젊은 층에 어필할 수 있는 서비스 제공
- 차감형상품권, 물품교환형상품권 등 통화로 부담없이 MMS 모바일 상품권 활용

③ 개방형 시스템으로 도입 추진이 간편, 안정적 매출확보

- 모바일 상품권 시스템을 자체 구축할 필요 없이 솔루션 이용가능(초기 투자비 절감)
- 결제관리는 고객사의 결제 모듈을 이용하여 매출이 100% 고객사에 귀속(선금금 전환)

5. 솔루션 구성 및 가격전략

모바일 상품권 관리자 사이트



- 상품권 등록, 생성, 발급, 수정 기능
- 상품권 판매, 이용 현황
- 상품권 정산, 기타 통계 현황
- 고객 CS 관리 및 현황 기능 등 제공

솔루션 가격전략

- 모바일 상품권 시스템 구축 비용 무료
: HW, SW 등 초기 투자비용 없음.
고객사에서는 매장 POS에 연증시스템 부분 업데이트만 필요
- 모바일 상품권 시스템 운영 대행료 청구
: 모바일 상품권 시스템 및 서비스 인력투입 비용 없이 대행
월 상품권 판매금액의 5%~ 26%까지 수수료만 청구
기타 별도의 유지비용 발생요소 없음

모바일 상품권 판매 사이트 연동 인터페이스



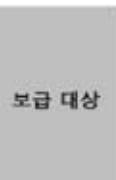
모바일 상품권 인증 연동 인터페이스



6. 보급 및 확산 계획

매장 마케팅을 지원할 수 있는 솔루션으로써 의류매장 사업자와 본사간 WIN-WIN 할 수 있는 마케팅 Tool을 도입비용 없이 제공함.

1차 보급대상 : 의류브랜드 (여성복, 남성복, 캐쥬얼, 아웃도어 등)



로드샵

아울렛 매장

쇼핑몰 매장

백화점 매장

2차 보급대상 : 쇼핑몰(타운), 온라인 쇼핑몰, POS 개발사

보세 쇼핑몰

브랜드 매장

종합의류매장

의류쇼핑몰

보급 대상

1. NII 브랜드의 솔루션 공급 레퍼런스 활용
2. 패션브랜드 직원 커뮤니키를 통한 솔루션 영업
3. 온라인 의류 쇼핑몰 운영업체 영업
4. 대형 쇼핑몰 및 POS 개발업체 영업

보급 계획

- | |
|---------------------------|
| 1년 차 (2010년) : 50개 매장 |
| 2년 차 (2011년) : 150개 매장 목표 |
| 3년 차 (2012년) : 300개 매장 목표 |

7. 시연

모바일 상품권 판매 사이트

<http://www.10q.co.kr>

모바일 상품권 관리자 사이트

<http://www.pointcon.co.kr/nii/master>



서비스산업
**IT활용모델 개발성과
발표회**

