

NFC Tag를 이용한 오프라인 인프라 사업

alink
(올링크)



2020.

온라인과 오프라인을

쉽고, 빠르고, 정확하게 연결하는 NFC솔루션

- 회사명 : alink(올링크)
- 대표자 : 김경동
- 자본금 : 3,000만원
- 설립일 : '19.10.01
- 사업영역
 - 결제서비스 개발 및 운영(aPay)
 - 오프라인 인프라 개발 및 운영(Alink)
 - O2O 통신 솔루션 개발 및 운영



약 15년간의 결제사업자, 신용카드사, 제조사를 거치며 실무노하우를 보유한 결제전문가

- 성명 : 김 경 동 (金 經 洞)
- 학력 : 아주대학교 경영대학원 졸업(2010)
- 근무이력
 - ✓ 2012.08 ~ 삼성전자(결제서비스 기획)
 - . 사내벤처 C-Lab 활동(2018.07)
 - . 삼성페이 베트남 런칭(2017.09)
 - . 삼성페이 한국 런칭(2015.08)
 - ✓ 2010.03 ~ 삼성카드(결제서비스 기획)
 - . 삼성그룹 미래사업TF(2011.07)
 - . 국내최초 간편결제 런칭(2010.11)
 - ✓ 2005.09 ~ 사이버패스(결제서비스 기획)
 - . 15개 결제서비스 기획/운영



기술 구현을 위한 금융보안 전문개발자와

기술 보호를 위한 미국특허소송 전문 변리사 확보

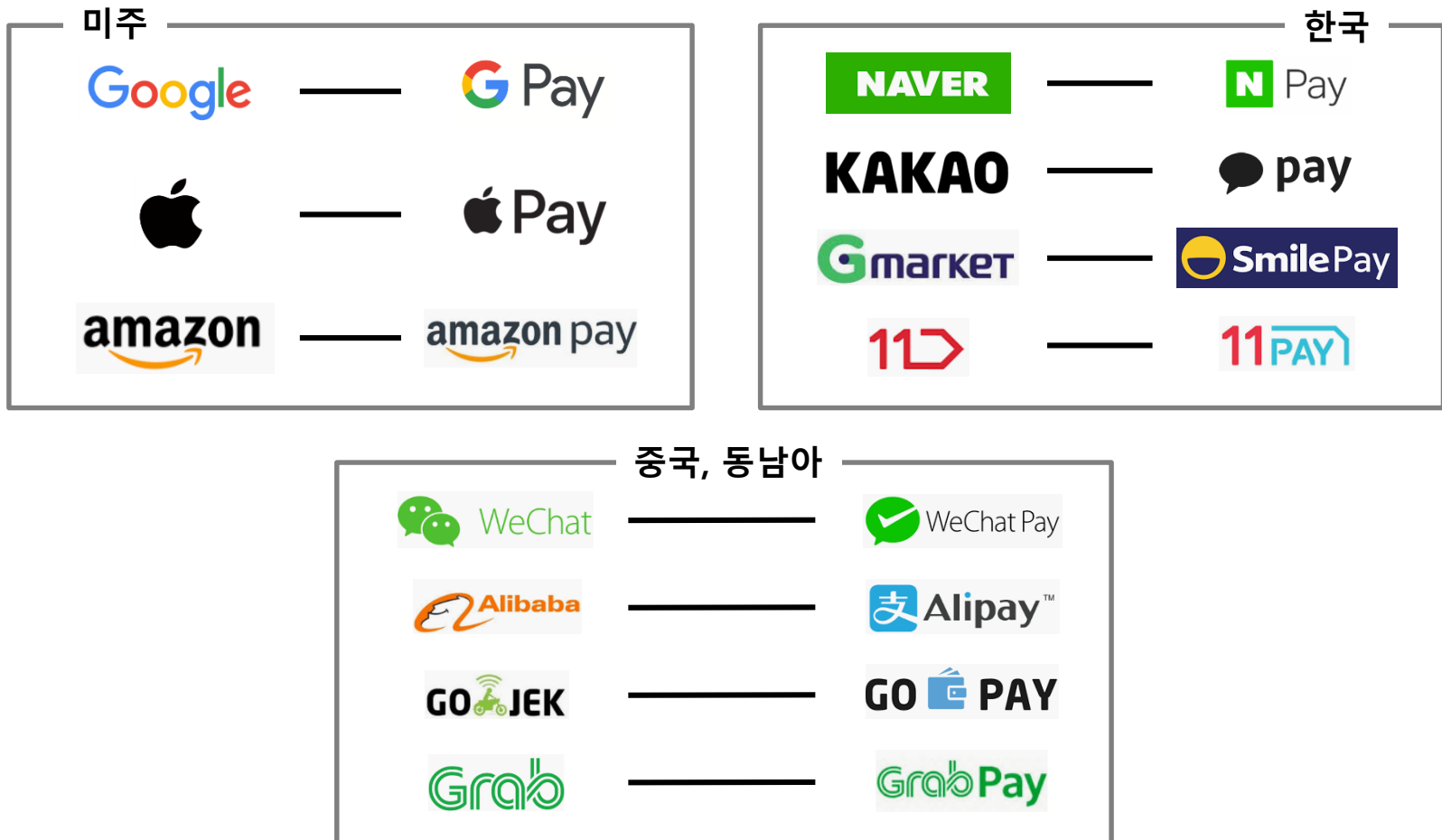
금융보안 전문개발자

- 성명 : 김 상 학 (金 相 學)
- 학력 : 전주대 경영학 학사(2005)
- 근무이력
 - ✓ 2016.07 ~ ToT Lab 대표이사
 - ✓ 2012.02 ~ 씨앤비시스템
(개발총괄, 개인정보보호제품)
 - ✓ 2003.07 ~ 펜타시큐리티 시스템
(금융, 보안 SW개발)
 - ✓ 2001.05 ~ 우리텔레콤
(온라인보드게임 개발)
 - ✓ 1997.11 ~ 빅코전자
(아케이드 게임 개발)

미국 특허소송 전문 변리사

- 성명 : 전 상 구 (全 相 求)
- 학력 : 한양대 전기전자 학사(2002)
- 근무이력
 - [변리사]
 - ✓ 2006.5 ~ 시공특허법률사무소
 - ✓ 2003.3 ~ KBK특허법률사무소
 - ✓ 2003.2 ~ 변리사 자격 취득
 - [특허거래]
 - ✓ 2019.2 ~ (주)티엔에스 대표이사
 - ✓ 2011.11 ~ (주)씨에이티알 대표이사
(미국 Kingston 등 특허 소송)
 - ✓ 2007.11 ~ (주)엠에스티지 대표이사
(글로벌 13개 통신대기업 상대 소송)

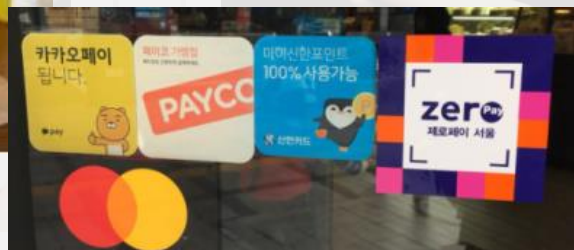
서비스와 서비스를 연결하고 수익창출의 핵심 인 '결제'
 대형 플랫폼은 각자의 결제수단을 런칭하고 **국내.외에서 경쟁 중**



다양한 결제서비스 런칭에 따라 각자의 인프라 투자가 발생하고
하지만, 서비스 확대에 따라

이에 따라 오픈마켓 인프라도 다양하고 복잡해짐

사용자와 가맹점은 점점더 복잡하고 혼란스러움



[페이코/T-Money]

[위챗 - 가맹점 스캔]

[애플카드]

NFC리더기, 바코드 리더기, QR코드가 아닌

다양한 서비스를 하나의 NFC Tag로 통합하여 이용하는 인프라 개발



결제사업자에게
파트너 라이브러리 제공

가맹점에는 NFC Tag,
상점 라이브러리 설치

올링크 NFC Tag가 설치된 가맹점에서는,
사용자는 결제서비스에 관계없이 터치로 쉽게 결제할 수 있습니다.



(특히 아이폰 가능)



 Pay

 WeChat Pay

 Pay

 Pay

 Alipay™

 pay

 GO PAY

 SmilePay

 amazon pay

 GrabPay

 11PAY

배포되는 NFC Tag 원가 비용이 QR코드 수준이며,
기존 리더기 단말 대비 가맹점 설치가 간단하여 배포비용 저렴

- 180만개 설치 시, 18억원으로 NFC 패드 대비 **20분의 1 수준**

	NFC 결제		바코드결제	올링크	비고
POS 프로그램 수정 필요	○		○	X	S/W 개발비 추가 필요
별도 리더기 비용 필요	○		○	X	상점주들은 추가 매출 없이 리더기 추가 비용 지불 거부 → 인프라 교체/확산의 최대 걸림돌
단가	단순패드 1~3만원	EMV 인증 10~30만원	5~15만원	태그 1천원	
180만개 투자비	360억원 (평균2만원)	2,700억원 (15만원)	900억원 (5만원)	18억원 (1천원)	

* POS (Point Of Sales) : 고객 접점에서의 거래 관리 시스템 (결제/재고관리/매출집계 등)

경험과 공유를 중시하는 Z세대 소비행동을 고려,
초기 Z세대가 공감하는 지역과 프랜차이즈 브랜드 대상 런칭

➔ 좁은 커버리지 대비 짧고 강한 시장 이슈 생성 및 확산

1~2억 마케팅 투자를 통해
2개 대형브랜드 소싱

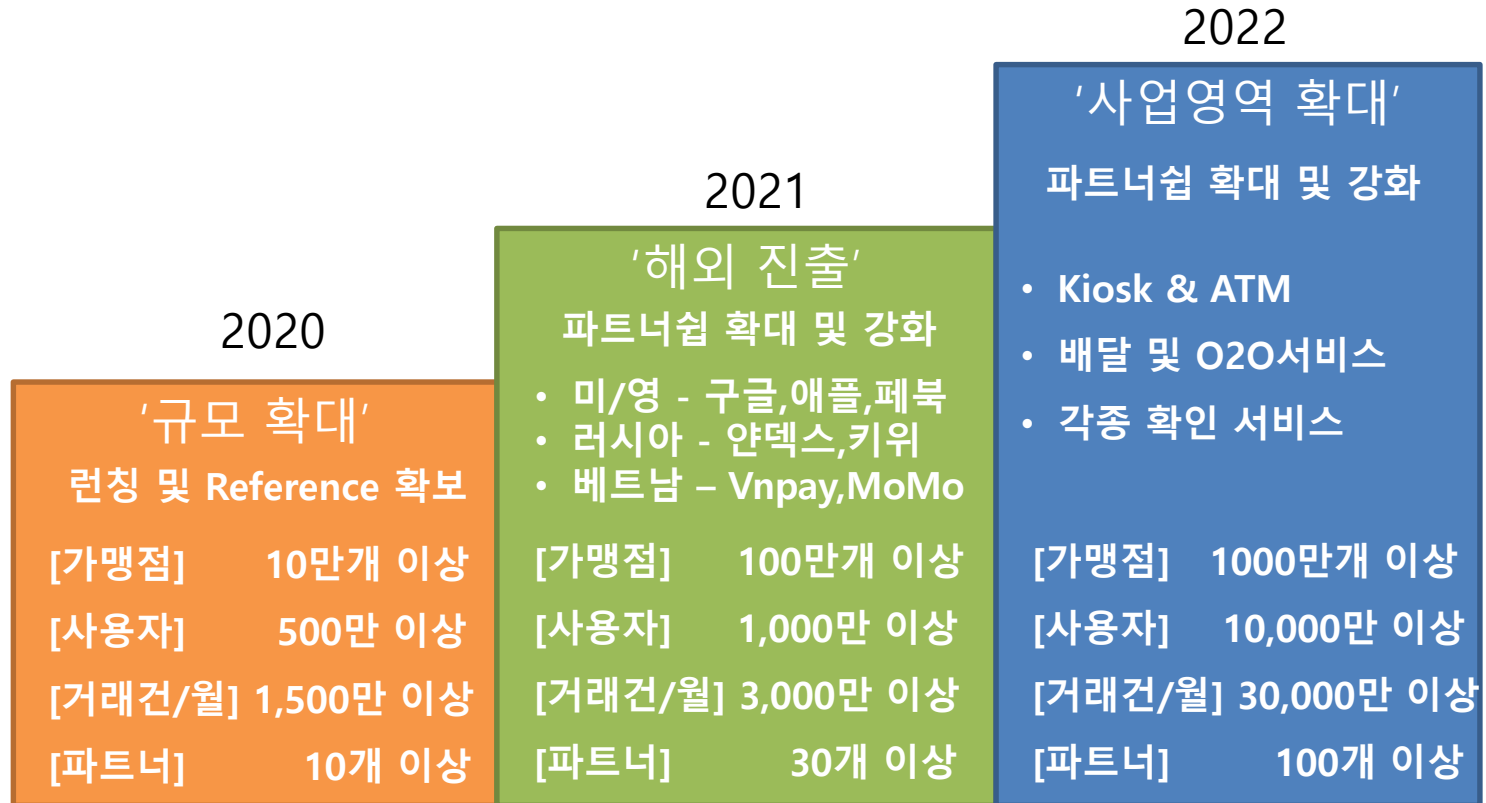


3년 내 오프라인 인프라의 글로벌 선두 및 핵심 사업자 달성

[20년-1차년] 오프라인 서비스 인프라 런칭 및 Reference 확보

[21년-2차년] 선진국과 동남아 위주의 해외 진출 시작

[22년-3차년] 글로벌 서비스 기업과 연계 및 사업영역 확대



인프라사업 특성에 따라 초기 세팅료와 서비스 이용료로 구성

수익 모델

세팅료

※ 세팅료 란, 초기 계약금 형태의 비용

현재 다운로드 고객수 기준으로,

5~25억

서비스 이용료

※ 서비스 이용료 란, 기본료와 기본료 이상의 사용량에 따라 부과되는 비용
월 100만 건 미만,

1,000만원

월 100만 건 이상,

10원/건 ↓

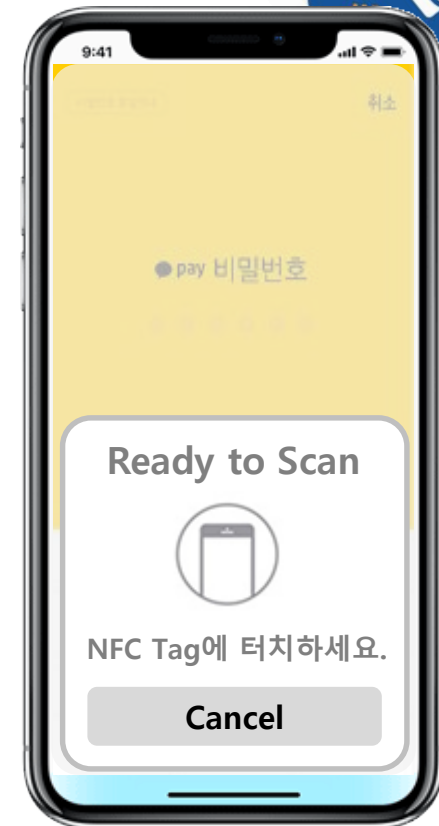
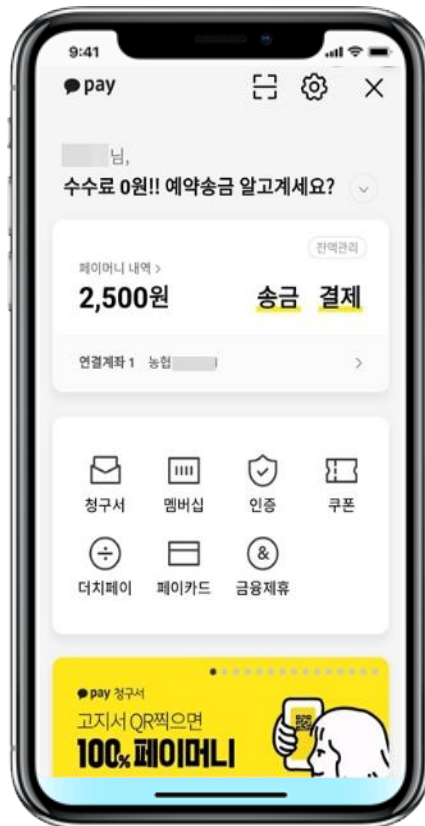
행운이란 준비가 기회를 만나는 것.

감사합니다.

Appendix.

“기존 결제서비스 사업자에게 오프라인 결제 리더기 제공”

- 각 사업자가 별도 리더기 제공할 필요 없는 통합 리더기 역할



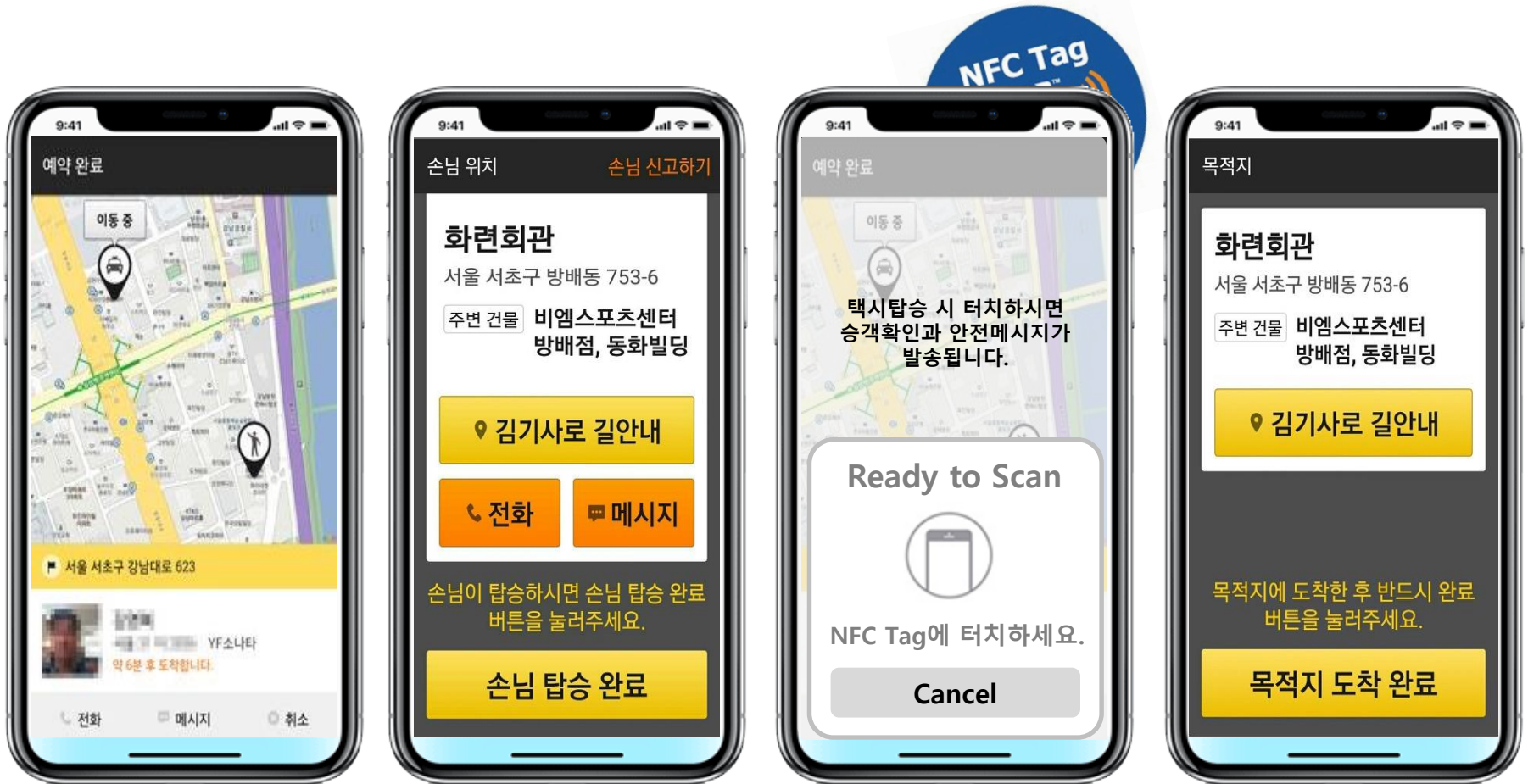
“별도의 단말기 구입 없이, 포인트 적립 및 현금영수증 발급”

- 모든 멤버십 서비스에 대해 간단한 터치로 적립 제공
- 중/소상인의 경우 별도의 단말기 구입 없이 멤버십 프로그램 운영 가능



“별도의 단말기 구입 없이, 고객도 편리한 터치로, 기사/고객 확인”

- 택시의 경우, 호출 고객을 정확히 확인하고 편리하게 탑승상태로 전환
- 배달의 경우, 상점에서 배달 기사를 정확하게 확인하여 배달 사고 방지



“별도의 단말기 구입 없이, 편리하게 터치로 상품권 사용 처리”

- 기존 다양한 상품권 사업자의 정보를 쉽게 가맹점에 전달
- 중/소상공인의 가맹점 상품권 및 지역 상품권 활성화 가능

