

## 1. 간략 회사소개

당사는 핀테크 기반 O2O 플랫폼 벤처기업으로

개발중인 플랫폼은 3년여간 실무경험을 바탕으로 특정시간에 수요가 집중되는 문제를 해결하는 혁신적인 방법을 제공하고, 제 3 자가 개입된 아웃소싱 환경에서 신용카드, 간편결제 등 결제시스템을 통한 O2O 수금의 불편함과 한계를 해결하는 노하우가 담긴 퍼포먼스 O2O 플랫폼입니다.

회사명이 '페이서브'란 점에서도 짐작할 수 있듯 수금과 관련된 특화된 핀테크로 삼성페이, 알리페이, 카카오페이 등 글로벌 지급결제핀테크의 인프라로 활용되는 수금결제핀테크를 지향합니다. 특히 제 3 자가 개입된 아웃소싱 비즈니스에 특화된 핀테크 솔루션이 당사의 특징입니다.

기존의 결제수단 확장방식은 결제단말기를 교체하거나 결제단말기에 새로운 결제수단을 수용하는 소프트웨어로 패치(업데이트)하는 방식으로 전국의 단말기가 대상인 만큼 일일이 수작업을 통해 수 개월 내지 해를 넘기는 상황까지 예상되는 상당한 시간과 비용을 필요로 하는 방식입니다.

반면 당사의 클라우드결제는 당사의 결제서버와 결제사 서버간 연동으로 전체 결제단말기에 새로운 결제수단 확장 효과가 반영되는 방식입니다. 결제정보를 읽는 방식은 전통방식인 접촉식(MS/IC 소켓)과 비접촉 RF 방식(NFC, T 머니..), 기타(QR 코드, 블루투스..) 등 몇 가지로 규정되어 있습니다. 당사의 플랫폼 결제인프라는 이미 위와 같은 환경을 수용하고 있기에 신규 결제수단이 도입되는 시간은 수일 내지 수 주면 충분합니다.

## 2. 제품 & 서비스

당사 플랫폼의 구성요소는 3 가지입니다.

①O2O 플랫폼인 서버, ②판매점 POS 앱, ③ 배달원앱

- 플랫폼은 판매점-배송허브-구매자를 상호연결, 주문부터 배달 및 수금까지의 B2B2C 트랜잭션을 외부솔루션 도움 없이 원스톱 처리합니다.
- 판매점이 당사 O2O 플랫폼을 도입하는 방법도 단순합니다. POS 앱을 다운로드 및 무료로 사용하는 것이 전부로 별도의 약정기간이나 운영비용이 요구되지 않습니다.
- 기타 판매점 POS 와 배달원은 원활한 제 3 자 수금결제를 수용하기 위해서는 전용 결제리더기(판매가 6만원예상)가 필요합니다.

### 3. BM 및 수익모델

혁신적인 플랫폼을 갖췄다 하더라도 생태계 구성원이 생명을 담보로 근무하는 환경은 그 존재가치가 없다 할 것입니다. 오늘날의 배달 O2O 들의 배송효율은 빨리빨리 문화로 귀결됩니다. 사고의 책임은 늘 배달원에게 있다고 결정되어 있습니다. 당사는 이런 근본적인 문제로부터 출발하여 빨리빨리를 대신하는 다른 차원의 플랫폼이 필요함을 공감하였습니다. 계획대로 서울 423 개 동(洞)을 포함해 전국 3,000 여 /읍/면/동 단위로 지역별 전문 배송허브망이 수립되면, 먼 지역까지 헤매는 배송을 하지 않아도 되며, 자신이 잘 아는 동네에서 배달하게 되어 사고의 위험을 현저히 낮춰줍니다. 그럼에도 기존 P2P 배송 방식 대비 단위 시간당 더 적은 인원으로 더 많이 배달할 수 있는 O2O 환경을 제공할 것입니다.

당사의 수익은 배달과 수금대행 매출이 발생하는 배송허브로부터 일정비율의 런닝로열티를 받는 구조입니다. 배송허브의 매출이 없으면 당연히 수수료 또한 발생하지 않습니다.

이용자과 판매점의 소통수단은 아직까지 배달앱보다 전화주문이 대략 3 배(오픈서베이 '식료품 구매 트랜드 2015')가량 많습니다만 향후 판매점이 고객과 소통하는 수단으로 자체 배달앱 '다감'도 무료로 이용할 수 있도록 할 예정입니다. 기존 요기요, 배달의민족 등과 같은 배달앱들은 제한된(광고비를 지불한) 상품들만 이용자에게 노출되는 방식이어서 구매자의 선택권을 제한한다는 한계와 광고비 명목의 배달앱수수료가 판매점의 수익을 감소시키는 주 원인으로 지적되고 있기 때문입니다. 완전한 해결책은 아니지만 당사 배달앱 광고비 절감의 대안으로서 활용될 수 있다는 점을 판매점에 적극 파고든다면 당사에게도 기회가 있을 것으로 판단하고 있습니다.

당사의 클라우드 POS 를 이용하는 판매점들은 전체 메뉴가 클라우드서버를 통해 자체 배달앱(다감)에 실시간 노출되어 이용자의 선택권이 보장되고 판매점의 배달앱 광고비를 절감하는 장점이 있습니다. 기타 특화솔루션인 전자메뉴판과 테이블결제, SNS를 통한 이벤트(쿠폰)관리 등 판매점들의 마케팅 도구들도 단계적으로 무료로 제공될 예정입니다.