인터넷 경매 허브 사업 사례

1999. 10

Sell pi@

㈜셀피아

Internet Auction Hub

목 차

- ✓ 사업 내용및 방향
- ✓ 솔루션의 특징
- ✓ 서비스 개요
- ✓ 시스템 특징
- ✓ 비즈니스 모델 개요

사업 내용 및 방향

✓ 사업 내용

1. Internet Auction Service Provider & Hub (인터넷 경매의 솔루션 제공 및 운영 서비스)
2. 인터넷 경매 소프트웨어 판매 사업
3. 인터넷 전자상거래 중계 사업

✓ 방향

1. 주요 커뮤니티 사이트의 핵심 요소로서 경매 솔루션 & 운영 서비스 제공을 추구
2. 개인 및 단체를 Focusing한 경매 지원 서비스(경매의 편의성 중점 추구)
3. 경매 성사율을 높일 수 있는 관리 프로세스 추구
4. Personal Resources Process Management 서비스 연계

솔루션의 특징

✓ 셀피아의 인터넷 경매 네트웍 시스템은 다양한 EC 사업 및 개발 경험을 갖고 있는 전문가들에 의해 준비된 솔루션.

✓ 파트너 및 멤버사에게 단순히 경매 시스템에 관한 솔루션만을 제공 하지 않고 경매 관련 전반적인 운영 및 확장 운영을 대행하며, 전자상거래의 미래 방향을 파트너와 함께 선도 할 수 있도록 컨설팅 및 사업모델을 끊임없이 협력하여 제시합니다.

✓ 파트너 및 멤버사에게 제공하는 솔루션 및 향후 추진

- 전자상거래 방향 제시 및 제휴(V, C, B, ERP 로 전환 전략 제시)
- 경매 관련 S/W, H/W, N/W의 Total Solution 제공 및 24시간 운영(Call센터 외)
- Clearing House 운영(거래 당사자간 재화를 Systematic Monitoring & Managing)
- 경매 서비스, Item 섭외, Coordination 및 이벤트(필요시 공동 추진)
- 경매 네트웍 회원사간 상호 협조, 보완 및 지원 체제 구축
- 경매 참여율 제고를 위한 Intelligent 시스템, 배송/물류 시스템 연계 지원

서비스 개요

✓ 셀피아는 파트너 및 멤버사를 위해 최상의 인터넷 경매 솔루션을 제공하고 안정적 서비스 운영을 대행한다. 대행하는 범위는 인터넷 경매 토탈 솔루션(소프트웨어, 하드웨어,네트웍)의 제공 및 안정적 운영이다.

✓ 파트너 및 멤버사의 편의를 위하여, 필요시 파트너 및 멤버사에서 기 등록된 ID를 이용하여 인터넷 경매에 참여 할 수 있도록 한다.

✓ 파트너 및 멤버사의 인터넷 경매 서비스는 파트너 및 멤버사 의 특성을 고려하여 커스터마이징 할 수 있도록 한다.

✓ 파트너 및 멤버사의 경매 메뉴를 통해 발생된 경매 서비스 입찰/낙찰/판매 상품 등록의 내용은 셀피아에서 자체적으로 확보한 입찰/낙찰/판매 상품 등록과 공유되어 시너지 효과를 창출한다(셀피아의 인터넷 경매 허브 역할의 개념.(콘텐츠 부분 수익 공유, 초기 파트너만을 위한 혜택 부여)

시스템 특징

◆ **최상의 Auction 시스템**
- 가장 다양한 Auction type 통한 회원의 적극적 참여 유도
  - . 일반경매
  - . 역경매
  - . 기타
- 커뮤니티 유치, 단체(모임) 활성화, 개인 편리성을 위해 특화된 경매 시스템
- Interface Engine에 의한 Site friendly Interface 지원(간편한 tool kit 제공)
- 각 분야별 Site 공유를 통한 Access Point의 다변화 지원(경매 Item 최대 노출)

◆ **마케팅을 고려한 시스템**
- 전략적 제휴 및 공동 마케팅이 용이한 시스템
- 분야별 독립된 인터페이스 유지

◆ **회원에게 신뢰감을 높일 수 있는 시스템**
- 낙찰률 을 높이기 위한 Intelligent bidding 지원
- 입찰자 및 낙찰자의 delicate management 를 통한 신뢰감과 투명성 보장
- 다양한 결제수단 제공 및 클리어링 하우스 도입, 배송지원(예정)

비즈니스 모델 개요(서비스)

- ✓ 셀피아는 파트너 및 멤버사를 위해 네트웍 경매 솔루션에 포함되는 시스템 및 운영 서비스를 최소 1년간 무상으로 제공한다.
- ✓ 경매로 인해 발생되는 수익은 5:5로 배분하며, 파트너 및 멤버사의 경매 운영 대행비는 대금 입출금 및 고객 관리 대행 항목별 월 100만원~400 만원 정도이다.
- ✓ 초기 1회 경매 Web Page Design Interface 의뢰시 실비를 대행한다.
- ✓ 셀피아는 파트너 및 멤버사의 특정 이용자(또는 회원)를 위한 별도 서비스 를 위해, 별도의 요구 사항에 맞는 커스터마이징된 경매 서비스를 제공 한다. (초기 인터페이스 화면 등 디자인 제작 실비 별도)

비즈니스 모델 개요(서비스)

- ✓ 파트너 및 멤버사는 홈페이지의 메인 메뉴에 셀피아에서 제공하는 경매 메뉴를 개설한다 (셀피아에서 서비스를 제공하고 있음을 밝히는 로고 제공).
- ✓ 기타 발생되는 수익 모델은 별도 협의 후 결정한다.

비즈니스 모델 개요(지원)

- ✓ 파트너 및 멤버사에게 셀피아는 상호 서비스 활성화를 위해 적극 협력한다. 이를 위해 서비스 개시 후 최소 1개월간 파트너 및 멤버사 홈페이지 초기 화면에 서비스 개시를 홍보하는 광고나 내용을 무료로 게제 한다. 또한, 셀피아 경매 사이트에서 컨텐츠 필요시 파트너 및 멤버사 의 내용을 적극 추천하며, 연계한다.
- ✓ 파트너 및 멤버사는 인터넷 경매 네트웍 서비스 사업자로서 셀피아만을 사업 파트너로 선정한다.

비즈니스 파트너

- ✓ (별도로 주요 사례를 소개합니다)