

1.3 사업의 목표(1/2)

I. 사업모델의 개요

본 사업은 고객 서비스를 향상시킬 ASP 방식으로 제공함으로써 고객과 서비스 사업자 그리고, ASP 사업자 모두에게 다음과 같은 사업적 이익을 제공하고자 하는 목표를 설정하고 있음

- 고객 지원 플랫폼 구축을 통해 고객에게 신속한 솔루션을 제공할 수 있도록 하며, 소망을 사업자는 신속한 솔루션 서비스 제공을 통해 고객 서비스를 향상하고, 사업 경쟁력을 제고할 수 있도록 함
- 오프라인 고객 역시 보다 신속하고 편리한 양질의 서비스를 제공 받을 수 있도록 함.
- 나. 고객 지원 플랫폼 구축의 사업성 목표
 - "서비스비 ASP"를 통해 서비스비 사업자의 정액화 및 매출증진의 기회를 제공해주며, 추가적으로 경영 관리의 효율화와 선진화를 도모할 수 있도록 함.
 - 상세한 개인 사업자에 대한 자영 사업자의 제공을 통해 일자리와 안정적인 사업의 수익성을 확보할 수 있도록 함.

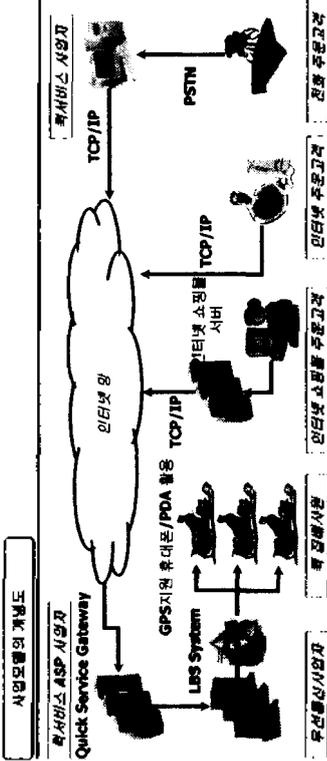
다. 서비스비 ASP 사업의 사업성 목표

- 풍부한 수요기반의 확보를 통해 서비스비 ASP 사업의 안정적인 경영 확충 서비스비 시장의 조성과 및 선진화에 기여하고, 나아가 고객과 서비스비 사업자 모두의 기대이익을 충족시켜줌으로써 경쟁적인 수익사업을 전개할 수 있도록 함.

1.2 사업모델의 정의

I. 사업모델의 개요

본 사업은 고객에게 제공하고 있는 서비스 플랫폼을 통한 대기업의 서비스 플랫폼을 인터넷 소망 서비스 사업자와 그 고객, 일반 개인 및 법인 고객, 그리고 서비스 사업자에게 제공함으로써 서비스비 시장 수요와 공급을 조율함으로써 인터넷 사용자, 사용자, 그리고 일반 개인 사업자의 만족도 제고 및 관련 사업자의 생산성 향상에 기여하고자 하는 사업 모델임

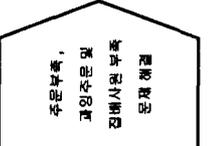


2.1 사업모델의 특징 및 차별성(1/2)

I. 사업모델의 특징 및 차별성

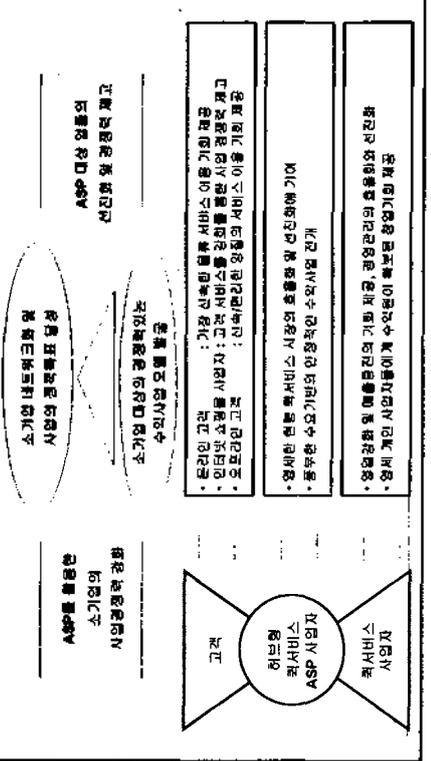
▶ 인터넷 서비스 시장은 온라인의 수요 증가에도 불구하고, 양적 측면에서는 여전히 주안점으로 다루어지고 있으나, 현대적 시장 전체 차질에서는 점차 정액화되어 인터넷도 주안점으로 다루어지는 추세로 전망되어 있어 주안점을 두는 수요와 공급의 불일치 현상이 발생되어 있음. 본 사업은 이와 관련하여 서비스비 시장의 대용량화를 촉진하는 주안점을 풀(pooling)하여 경쟁사업의 위치적인 시스템과 연계하여 공동 관리함으로써 이와 같은 고질적인 문제를 해결하고 고객과 서비스비 사업자 모두에게 이익을 줄 수 있음.

▶ 인터넷 소망의 급격한 성장에 따라 다양한 경제수단을 제공하는 P(Gateway) (Gateway) 서비스는 점차적으로 고객 편의성을 높여주고 있는 반면, 불투명한 수익 모델과 수익의 불균형이 있어, 고객의 다양한 니즈에 부응하지 못하고 있는 실정임. 제안 사업은 본 문제를 해결하고 있는 인터넷 소망을 시장에서 신속한 서비스를 원하는 고객과 니즈를 충족시켜 줄 수 있는 L(G) (Logistics Gateway) 형태로 발전시켜 전자상거래 시장의 발전에 기여할 수 있음.



1.3 사업의 목표(2/2)

I. 사업모델의 개요



LION SYSTEM 3.1 사업추진의 기대효과(1/2) II. 사업추진의 기대효과	
■ 고객서비스 업체 인터넷 기반 영업시스템 구축	■ 고객주은에 대한 각종 주문접수 및 판매지원 위치기반 연계 시스템을 통해 고객서비스 업체 사원의 영업 활동이 증대되어 특별한 판매지원 규모로 처리할 수 있는 특약간수가 증대 되어 각종 전체의 영업활동이 강화될 것으로 기대됨. 이와 같은 방식은 다물류서비스 영역에서 이미 보편화되고 각종의 영업의 판매 효과를 지니고 있는데, 특히 개인 판매인 인터넷과 모바일 위치기반 서비스(LBS)가 연계되어, 시정규모에 비해 경제적이고 낙후된 고객서비스 업체의 정보화 및 영업시스템 선진화에 기여할 것으로 기대됨.
■ 추가서비스를 통한 경영관리의 강화	■ "서비스 ASP" 사업은 회사입자에게 기계 연의 시스템을 제공해주는 효과 이외에 추가적으로 고객관리 및 마케팅 판매인 중심의 CRM 서비스 제공, 판매분석 기능 제공 등 경영관리의 IT화를 통해 사업관리 효율 향상에 기여할 것으로 기대됨.
LION SYSTEM Page 9	

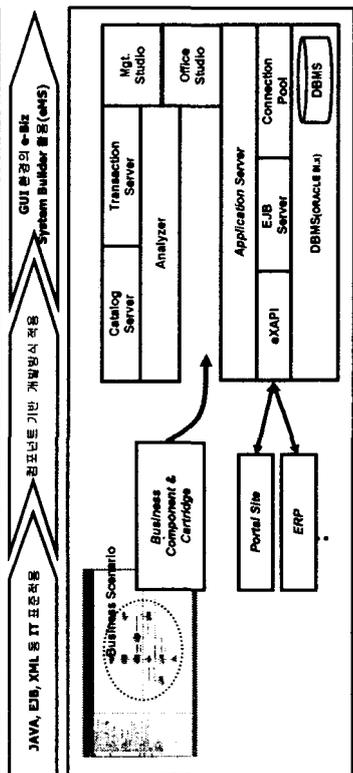
LION SYSTEM 2.1 사업모형의 특징 및 차별성(2/2) II. 사업모형의 특징 및 차별성	
■ 발전된 IT기술을 활용한 서비스의 선진성	■ 고객서비스를 위한 각종 주문접수 및 YRS를 통한 비차량 방문 상담 서비스의 의미를 도모하는 사업방식은 콜센터, 모뎀방식, 화물트럭 등의 영업에서는 이미 그 효력이 입증된 반면 적 사업운영 방식이지만, 서비스 입계는 사업자의 영업성과 기술적 능력으로 인하여 각종 주문과 판매장식을 도입하지 못하고 있음. 그러나 위치기반 서비스(location-based services, LBS)를 지원하는 플랫폼과 모바일 보급이 확산되어 휴대용 및 PDA를 통해 이들 판매사업의 위치파악이 용이해졌음. 이에 따라 고객주문(물류지속성)과 고객서비스의 위치를 저렴한 비용으로 즉시 연계시킬 수 있는 "서비스 ASP"의 구축/운영이 가능해짐
LION SYSTEM Page 8	

LION SYSTEM 4.1 사업모형의 개발 및 구축방안 IV. 사업모형의 구현전략	
■ 본 사업모형의 구현을 위해 XML, JAVA기반의 e-Business Solution, eWrap™을 기반으로 서비스 ASP 시스템을 주문접수/매출관리/생산 등의 프로세스를 구축하며 개별하고 표준화 및 인터페이스 형식으로 서비스 사업자 및 인터넷 쇼핑몰, 그리고 각종 외부 시스템과 연계하고자 함.	
LION SYSTEM Page 11	

LION SYSTEM 3.1 사업추진의 기대효과(2/2) III. 사업추진의 기대효과	
인터넷 쇼핑몰과 연계된 서비스의 LGS	■ "서비스 ASP" 시스템은 인터넷 쇼핑몰 사업자의 다양한 시스템 환경과 연계될 수 있도록 XML 기반의 외부 시스템 인터페이스를 설계/구축하여, 강력하게 성장하고 있는 인터넷 쇼핑몰 시장에서 보편적인 물류 게이트웨이(logistics gateway, LGW)로 발전시켜 나가고자 함.
	■ 따라서 본 "서비스 ASP" 사업모형은 성장하고 있는 온라인 주문에 대응한 선진 물류 시스템으로서 온라인 쇼핑몰 구매 고객에 대한 서비스 품질 뿐만 아니라, 판매를 통한 업계 전체의 매출신장을 가져올 것으로 기대됨.
LION SYSTEM Page 10	

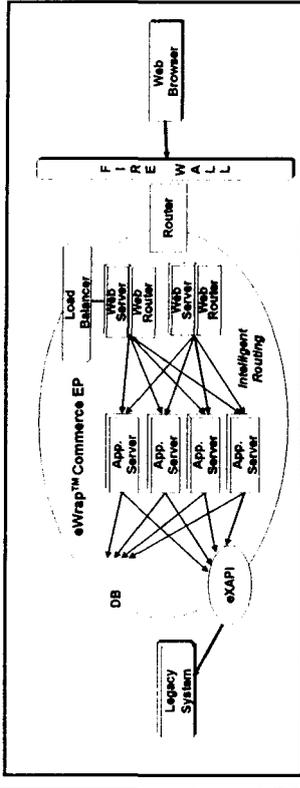
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(1/3)

■ 구축 솔루션 eWrap™은 CBD(component based development) 기반의 개발 플랫폼을 제공하여 B2B/B2C 분야의 적용 사례를 바탕으로 웹기반의 웹서비스 ASP 시스템을 구축하고, 이를 외부 인터넷 소편을 및 제휴 사이트들과 유연하게 연계해 나갈 것임.



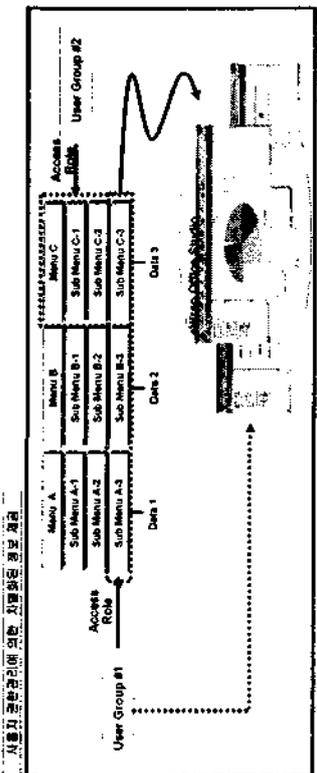
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(2/3)

■ eWrap™은 표준 J2EE 플랫폼을 채용하여 대용량 처리능력을 지닌 웹어플리케이션 서버(Weblogic, PowerTier, AS, Jrun, Jaws 등)와 의 초용적인 연계가 가능하도록 설계되어 있음. 따라서 단일서버(다중서버) 등의 웹서버 및 웹 어플리케이션 서버의 구성을 자유롭게 적용할 수 있도록 설계되어 분산환경에서 최적의 운영이 가능하며, 또한 eWrap™고유의 Dynamic Partial Caching 기법은 DB Transaction에 대한 부품을 최소화시킴으로써 시스템 성능 향상을 지원함



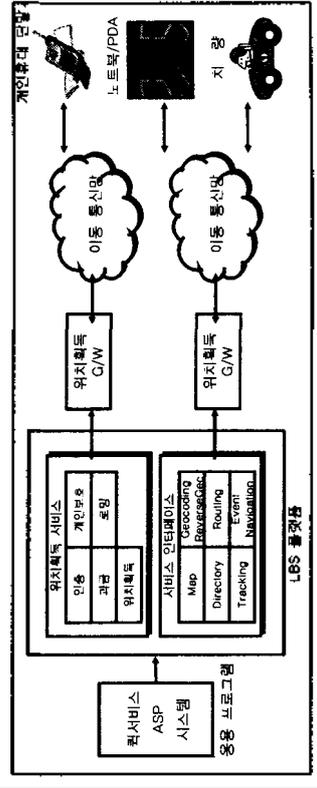
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(3/3)

■ eWrap™은 e-Business시스템의 효율적인 관리를 위하여 eOS(eWrap Office Studio)라는 Business Admin 환경을 지원함. eOS는 사용자간의 권한관리(Access Role Privilege)를 통하여 각 관리자 그룹을 관리하며, 각 관리자 그룹 별로 차별화된 정보를 제공할 수 있도록 지원하여 계층 및 부문별로 기업의 e-Business 정보를 공유하고, 정보 관리 할 수 있도록 지원함. 또한 eWrap Analyzer™는 기업의 e-Business 관련 의사결정을 지원할 수 있도록 효율적인 통계분석의 정보를 제공함.



4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(1/7)

■ 위치 정보 서비스(Location Based Service: LBS)는 본 LBS의 구현에 활용되는 핵심 서비스 기술로서 고객의 요청시 사용자와 현재 위치를 파악하여 이를 각종 서비스와 연계, 제공하는 서비스임. 사용자의 서비스 요청시 LBS Platform은 이를 통신 사업자와 정보 통신 단말기의 위치정보를 획득한 이후 다양한 응용 프로그램과 연동하여 고객이 원하는 정보를 제공할.



4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(3/7)

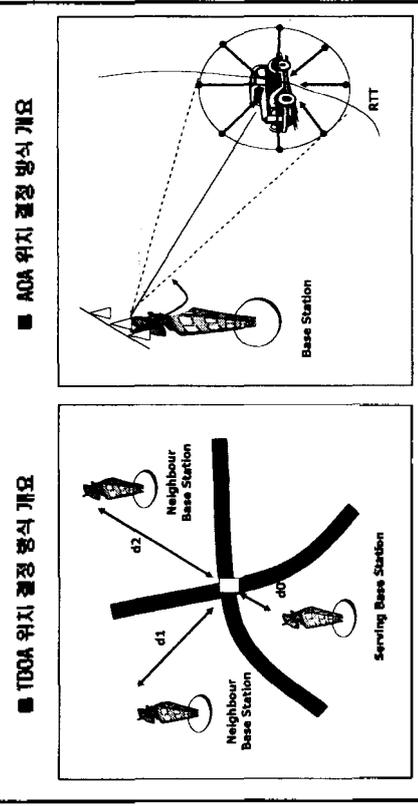
■ LBS 서비스의 종류

구분	서비스	상세내용
물류경 다수	지리검색서비스	지번/별칭 검색, 상호 검색, 집합번호 검색
	로동검색서비스	교통지도 검색, 교통 상황 검색
	광고서비스	광고 지역 광고
숙정다수	기상정보검색서비스	현재 기상상태 및 기상 예보 검색
	위치추적서비스	어린이, 노인자 위치 추적 서비스
	장래이동지원 서비스	장래인 목적지 이동 서비스
	Family 위치 서비스	그룹/개인 이동 위치 서비스
	차량상태검색서비스	차량상태 점검, 정비 서비스 연계 서비스
	광고서비스	특정 지역의 광고
	물류서비스	물류회사 추적 서비스
	상업용 연결서비스	상업용 직권 통화 서비스

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(2/7)

- 기술 구현 방식**
- 가) **Handset Based Solution**
- 단말기에 GPS module(RF, SB) 내장
 - Network Based 방식에 비해 상대적으로 정확한 위치 추적 가능
 - GPS 수신 안되는 지역(in-building, 터널)에서 작동 곤란
- 나) **Network Based Solution**
- 단말기로부터 오는 신호의 방향이나 시간 등을 이용하여 광역 위치 추적 (AOA, TOA, TDOA)
 - 단말기에 별도의 GPS 수신기없이 원격 사용하고 있는 단말기가 있음 가능
 - Handset-based Solution에 비해 정확도가 떨어짐
- 다) **Hybrid Solution**
- Hybrid 방식은 단말기에 GPS module를 내장하고 실내에서 GPS 수신에 어려울 경우, 광역 이용과 Network Based Solution 어용함.
 - 수신되는 위치의 개수가 부족할 경우 Phas CH 신호 이용

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(5/7)



4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(4/7)

- 위치 추적 기술**
- 가) TDOA 방식
- 두 개의 신호원은부터 전파도달 시간의 상이적인 지를 측정하여 위치를 결정하는 측정 방식으로, 다수의 신호원과 한 개의 수신기로 구성된 forward link 방식과 한 개의 신호원과 다수의 수신기로 구성된 reverse link 방식이 있음.
 - TDOA의 기본 원리는 두 신호원에서 수신기까지 거리의 차에 비례하는 전파 도달 시간차가 측정되고, 두 신호원에서 거리가 발생한 곳 즉, 두 신호원을 중심으로 하는 원호선 위에 수신기가 위치하게 됨. 각 거리는 동기화되어 있어야 하며 기지국과의 시간의 동기화는 위상차계를 이용하여 이루어짐. 이를 통해, 3개의 신호원으로 구성된 2개의 동원선이 있어야 하고 두 측정의 교점에서 수신기의 위치가 됨.
- 나) AOA 방식
- 수신기로부터 보내는 신호의 도착각을 측정하여 신호원을 기준으로 수신기로부터 오는 신호의 방향을 찾아내어 위치를 결정하는 측정 방식임. 즉, 하나의 기지국에서 4~12개 정도의 안테나가 각 방향별로 배치되어 있고, 신호를 보내는 안테나와 신호를 수신하면 각 기지국 안테나와 방향, 즉 cell id(안테나) 방향과 신호원과 관계는 동일 그 위치를 파악하는 방법임.
 - 이 방식은 LOS(Line of Sight)를 가정하고 위치를 구하는데 도심지역에서는 건물 때문에 실제 LOS 신호 선분이 수신되지 않거나 반사되어 들어온 신호에 의해 상향해 근 오차가 나날 수 있다는 문제점을 지니고 있고, 신호원과 수신기간의 거리가 떨어진 정도도가 떨어지지는 않음과 지니고 있으며, 이렇듯에서는 신호가 지속적으로 유지되고 있지 않고 그 위치가 변위하므로 잘못 적용될 가능성은 여의함이 없음.

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(6/7)

TOOA와 AOA의 비교

구분	TOOA	AOA
설명	동기화/이동/사용 가능한 네트워크에는 LMI가 필요	군사/이탈/군/생물리 시스템에서 사용됨
정확도	100~500 m	확실하지 않음
MS modify	Yes(SW)	No
Network modify	Yes(SW)	Yes
Generation	2.5세대	1세대
Commercialization	No	No
위치별 수신율	건물 안	75%
	도시	75%
	외곽	50%

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(7/7)

다) RF Fingerprint 방식

- 수신되는 수신기 신호의 특성 값을 얻기 위하여 순간적으로 수신된 신호를 스캔하고 스캔된 수신기의 수신 신호를 분석하여 수신된 신호의 고유한 특성을 추출, radio camera가 기존의 데이터베이스와 이 신호를 비교 분석하여 수신기의 위치를 측정하는 복위 방식임.
- 이 방식의 경우 데이터베이스 구축에 많은 비용이 필요하며, 정확도가 지리적 환경과 부채의 변화 등에 크게 의존하게 되고, 또한, 지리적 환경이 바뀔 때마다 데이터베이스를 모두 업그레이드를 해야 한다는 문제점을 지니고 있음.

라) TOA 방식

- 신호원과 수신기사이의 전파 도달 시간(TOA)을 측정하여 수신기와 신호원 간의 거리를 알 수 있는 복위 방식으로, 기본적으로 신호원과 수신기 모두 정확히 동기화 되어야 하며 신호원에서 수신기도부터 신호가 인공을 보냈는지를 알기 위한 시간 표시가 필요하며, IS-63B/C에 서는 신호원과 수신기간의 동기화를 맞추기 위하여 GPS가 이용됨.

< TOA 방식의 위치 측정 원리 >

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(6/7)

TOOA와 AOA의 비교

구분	TOOA	AOA
설명	동기화/이동/사용 가능한 네트워크에는 LMI가 필요	군사/이탈/군/생물리 시스템에서 사용됨
정확도	100~500 m	확실하지 않음
MS modify	Yes(SW)	No
Network modify	Yes(SW)	Yes
Generation	2.5세대	1세대
Commercialization	No	No
위치별 수신율	건물 안	75%
	도시	75%
	외곽	50%

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(7/7)

다) RF Fingerprint 방식

- 수신되는 수신기 신호의 특성 값을 얻기 위하여 순간적으로 수신된 신호를 스캔하고 스캔된 수신기의 수신 신호를 분석하여 수신된 신호의 고유한 특성을 추출, radio camera가 기존의 데이터베이스와 이 신호를 비교 분석하여 수신기의 위치를 측정하는 복위 방식임.
- 이 방식의 경우 데이터베이스 구축에 많은 비용이 필요하며, 정확도가 지리적 환경과 부채의 변화 등에 크게 의존하게 되고, 또한, 지리적 환경이 바뀔 때마다 데이터베이스를 모두 업그레이드를 해야 한다는 문제점을 지니고 있음.

라) TOA 방식

- 신호원과 수신기사이의 전파 도달 시간(TOA)을 측정하여 수신기와 신호원 간의 거리를 알 수 있는 복위 방식으로, 기본적으로 신호원과 수신기 모두 정확히 동기화 되어야 하며 신호원에서 수신기도부터 신호가 인공을 보냈는지를 알기 위한 시간 표시가 필요하며, IS-63B/C에 서는 신호원과 수신기간의 동기화를 맞추기 위하여 GPS가 이용됨.

< TOA 방식의 위치 측정 원리 >

5.1 사업모델의 운영과 관련된 주요 이슈

본 사업모델은 IT 영역의 기술적 진보를 사업자에게 적용함으로써 비즈니스 프로세스의 개선 및 새로운 고객관계와 사업자의 성과향상을 도모할 수 있는 경쟁을 가지고 있으며, 사업과우의 혁신 및 혁신을 통한 사업모델의 경쟁력 향상을 위한 주요 이슈를 정리하고 있으며, 이를 제시하는 다음과 같음.

- 현행 서비스 시장에서 사업자와 판매사업의 관계는 계약관계에 의한 독립 사업자의 관계가 주를 이루고 있어, 고객이 어떠한 형태의 서비스와 관련하여 소비자 보호 문제를 안고 있으며, 이는 당 ASP 사업자가 공급자의 대리인(agent)의 자위인지, 본인(principal)의 자위인지의 여부에 관계없이 공급자의 영세성으로 인한 배상책임 능력의 한계가 있어 이를 해결하기 위한 제도적 보완이 필요함
- 현행 서비스 시장은 모바일 사업환경과 영세성의 특성으로 인하여 작은 업체가 대부분인데, 대기업의 주문 및 결제에 따라 PIG 수수료 및 부가세의 반영 필요성이 대두되지만, 기존 사업자의 운영체계는 이 필요성이 없음
- 서비스 산업은 기본적으로 이윤지도를 주 사업수단으로 활용하고 있으며, 사업본질상 안전사고의 위험이 높고, 이에 따라 사업자는 위험회피를 위하여 판매사업과 독립사업자의 관계를 맺고 있는데, 이로 인한 판매사업의 신박한 문제가 심각하며, 이는 궁극적으로 소비자 보호 문제 및 서비스 요금구조 문제 및 일일 수익의 발전 및 선진화에 중대한 걸림돌이 되고 있음

5.2 사업모델의 혁신 전략

본 사업의 성공과 사업자의 혁신을 위하여 다음과 같은 목표/중요/전략/수단을 수립하고, 이를 위해 사업자의 혁신의향상을 위한 여러 방안을 마련하고 고객 확보 및 유지관리 강화, 또한 고객 니즈 파악에 지속적인 투자를 할 것임.

수요/공급 기반의 초기확보를 위한 서비스 중심

- 수요 기반 고객 대상 홍보
- 공급 기반 고객 대상 홍보
- 정확한, 신속한, 맞춤형 수요 분석

홍보 전략

온라인 광고 및 오프라인 광고와 타겟 광고 전략 수행

- 오프라인(Off-Line)을 통한 광고
- 오프라인(Off-Line)을 통한 광고
- 오프라인(Off-Line)을 통한 광고
- 오프라인(Off-Line)을 통한 광고

광고 전략

판매 전략

전략적 제휴 및 시범 서비스 제공을 통한 판촉 프로그램

- 대규모 수요처와의 제휴 패키지 서비스 제공
- 우수 고객 대상의 시범서비스 제공
- 핵심서비스업의 협력 파트너십 구축