

U-Korea를 위한 전자거래 플랫폼 구축사업
소기업 사업지원단(LBS)를 통한 중소기업 서비스 ASP

한국인터넷진흥원
Korea Internet Data Center
KIDC

LBS를 활용한 웹기반의 퀵서비스 ASP 사업모형

2003년 9월 4일

LION SYSTEM
대표이사 박종식

Page 1

U-Korea를 위한 전자거래 플랫폼 구축사업
소기업 사업지원단(LBS)를 통한 중소기업 서비스 ASP

한국인터넷진흥원
Korea Internet Data Center
KIDC

LBS를 활용한 웹기반의 퀵서비스 ASP 사업모형

2003년 9월 4일

LION SYSTEM
대표이사 박종식

Page 2

U-Korea를 위한 전자거래 플랫폼 구축사업
소기업 사업지원단(LBS)를 통한 중소기업 서비스 ASP

1.1 사업의 배경 및 필요성(2/2)

사업추진의 필요성

- "퀵서비스 ASP"에 대한 필요성과 관련된 문제 발생은 수요와 공급을 효율적으로 매칭시켜줄 수 있는 시스템의 부재로 시장의 수요충당에도 불구하고, 공급자의 생산성 및 회전율은 경색되지 않고 있는 수요와 공급의 불일치 현상이라 할 수 있음.
- 퀵서비스에 대한 온라인 및 오프라인의 수요충당에 따른 사업기회를 포착하고, 고객의 기대와 요구에 부합하는 서비스 품질 수준을 제공하기 위해서는 무엇보다 이와 같은 수요와 공급의 불일치를 해소할 수 있는 Aggregator e-Marketplace 방식의 허브형 퀵서비스 중개 사이트를 구축하는 것이 시급함.
- "퀵서비스 ASP" BMS는 수요정보와 공급정보의 효율적인 연계에 따른 잠재 효과를 극대화함으로써 사업자에게는 생산성 제고 및 매출증진의 기회를, 고객에게는 저렴한 서비스를 제공하기 위한 필요성에 기초를 두고 있으며 또한 이를 통해, 인터넷 특유의 강점인 네트워크를 통해 유통산업의 한 영역인 퀵서비스 시장의 선진화 및 경쟁력 강화에 기여할 수 있음.

Page 3

U-Korea를 위한 전자거래 플랫폼 구축사업
소기업 사업지원단(LBS)를 통한 중소기업 서비스 ASP

1.1 사업의 배경 및 필요성(1/2)

사업추진 배경

- 인터넷 전자거래의 성장에 따라 e-Commerce 인프라 서비스로서 물류에 대한 시장수요의 급격한 증대
- 인터넷 전자거래, 특히 B2C 인터넷 쇼핑물의 성장에 따른 사업기회를 포착하기 위하여 EC사업자와 연계하여 운영할 수 있는 ASP 방식의 퀵서비스 Gateway에 대한 개발 필요성이 높아지고 있음.
- 소외물류업 시장의 성장과 함께 퀵서비스에 대한 기업 및 개인 고객의 수요 역시 지속적인 성장 추세를 보이고 있음
- 오프라인의 기업고객 및 개인고객의 수요에 부응할 수 있는 고품질의 서비스를 안정적으로 제공하기 위한 측면에서도 "퀵서비스 ASP"사이트 구축에 대한 필요성이 높아지고 있음.

사업추진 배경

기망고객의 서비스 필요요구 충족시킬 수 있는 ASP 사이트 필요

인프라 스택을 포괄적인 퀵서비스 Gateway 필요

기망고객의 서비스 수요

수요 측면

개인고객의 퀵서비스 수요

기망고객의 서비스 수요

수요 측면

개인고객의 퀵서비스 수요

Page 2

소기업 사업지원사업 운영지원사업

1.3 사업의 목표(1/2)

I. 사업모델의 개요

본 사업은 빠른 고객에게 성실하고 있는 e-서비스를 통한 경기활성화 서비스 제공을 인터넷 소기업 사업자와 고객, 일반 개인 및 법인 고객, 그리고 서비스 사업자에게 제공함으로써 서비스의 수요와 공급을 조율함으로써 인터넷 사용자들의 만족도 제고 및 관련 사업자의 수익창출, 그리고 산업 차원의 생산성 향상에 기여하고자 하는 사업모델임

사업모델의 개정도

서비스 ASP 사업자
Quick Service Gateway

서비스 사업자
TCP/IP

인터넷 사업자
PSTN

무선통신사업자
GPS/GPRS, PDA, 무선 TCP/IP

인터넷 소기업
인터넷 서버, 인터넷 소기업용 TCP/IP 서버

고객
일반인 고객, 인터넷 소기업용 사업자, 고객 서비스를 공급하는 서비스 이용 기회 제공, 오프라인 고객

핵심요소
GPS사업자, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객

- 인터넷 소기업용 고객에게 신속한 물류서비스를 받을 수 있도록 하며, 소기업용 사업자는 신속한 물류 서비스 제공을 통해 대고객 서비스를 강화하고, 사업 경쟁력을 제고할 수 있도록 함
- 오프라인 고객 역시 보다 신속하고 편리한 양질의 서비스를 제공 받을 수 있도록 함.

나. 서비스 사업자, 고객의 사업모델

- "서비스 ASP"를 통해 서비스 사업자의 영업비율 및 매출증진의 기회를 제공해주며, 부가적으로 경영 관리의 효율화와 선진화를 도모할 수 있도록 함.
- 영세한 개인 사업자들에게 대한 자영업 사업자의 제공을 통해 일자리와 안정적인 사업의 수익성을 확보할 수 있도록 함.

다. 서비스 ASP 사업자, 고객의 사업모델

- 풍부한 수요기반의 덕분에 "서비스 ASP" 사업을 통해 영세한 환경 하에서 서비스 시장의 효율화 및 선진화에 기여하고, 나아가 고객과 서비스 사업자 모두의 기대이익을 충족시켜줌으로써 안정적이고 안정적인 수익사업을 전개할 수 있도록 함.

LION SYSTEM Page 5

소기업 사업지원사업 운영지원사업

2.1 사업모델의 특징 및 차별성(1/2)

I. 사업모델의 특징 및 차별성

주요부품, 과잉수은 및 판매지원 부족 문제 해결

서비스 지원형 LG(Logistics Gateway)로 발전

- 인터넷 서비스 시장은 온라인의 수요 증가에도 불구하고, 양재는 주문부족으로 고통을 겪고 있으나, 현대로 시장 전체 차질에서는 골자 판매사에서 인터넷 주문부족으로 고통을 겪고 있으며, 현대로 시장 전체 차질에서는 골자 판매사에서 인터넷 주문부족으로 고통을 겪고 있다. 본 사업은 이와 같은 판매사 문제를 해결하는 주문을 풀링(pooling)하여 판매사업의 위치적인 시스템과 연계하여 공동 관리함으로써 이와 같은 고통적인 문제를 해결하고 고객과 서비스 사업자 모두에게 이익을 줄 수 있음.
- 인터넷 소기업용 고객과 경쟁에 따른 다양한 경제수단 제공하는 PGI(payment gateway) 서비스는 정착되어 고객 편의성을 높여주고 있는 반면, 물류수단은 택배업주로만 제공되고 있어, 고객의 다양한 니즈에 부응하지 못하고 있는 실정임. 제안 모델은 본 문제를 해결하고 있는 인터넷 소기업용 시장에서 신속한 배송을 원하는 고객과 니즈를 충족시켜 줄 수 있는 LG(Logistics gateway) 형태로 발전시켜 전자상거래 시장의 발전에 기여할 수 있음.

LION SYSTEM Page 7

소기업 사업지원사업 운영지원사업

1.2 사업모델의 정의

I. 사업모델의 개요

본 사업은 빠른 고객에게 성실하고 있는 e-서비스를 통한 경기활성화 서비스 제공을 인터넷 소기업 사업자와 고객, 일반 개인 및 법인 고객, 그리고 서비스 사업자에게 제공함으로써 서비스의 수요와 공급을 조율함으로써 인터넷 사용자들의 만족도 제고 및 관련 사업자의 수익창출, 그리고 산업 차원의 생산성 향상에 기여하고자 하는 사업모델임

사업모델의 개정도

서비스 ASP 사업자
Quick Service Gateway

서비스 사업자
TCP/IP

인터넷 사업자
PSTN

무선통신사업자
GPS/GPRS, PDA, 무선 TCP/IP

인터넷 소기업
인터넷 서버, 인터넷 소기업용 TCP/IP 서버

고객
일반인 고객, 인터넷 소기업용 사업자, 고객 서비스를 공급하는 서비스 이용 기회 제공, 오프라인 고객

핵심요소
GPS사업자, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객, 서비스 사업자와 고객

LION SYSTEM Page 4

소기업 사업지원사업 운영지원사업

1.3 사업의 목표(2/2)

I. 사업모델의 개요

ASPP를 통한 소기업의 사업경쟁력 강화

소기업 내도류크래프 및 사업의 경쟁력 목표 달성

ASPP 대상 상품의 선진화 및 경쟁력 제고

소기업 대상의 경쟁력 있는 수익사업 모델 발굴

• 온라인 고객
• 인터넷 소기업용 사업자
• 오프라인 고객

• 가장 신속한 물류 서비스 이용 기회 제공
• 인터넷 소기업용 사업을 통한 사업 경쟁력 제고
• 오프라인 고객 : 신속한 인터넷 상품의 서비스 이용 기회 제공

• 영세한 개인 사업자에게 안정적인 수익창출을 위한 사업 모델 전개

• 영세한 개인 사업자에게 안정적인 수익창출을 위한 사업 모델 전개

고객

일반인 고객

서비스 ASP 사업자

서비스 사업자

LION SYSTEM Page 6

LION SYSTEM을 위한 전자정부 정보제공사업 3.1 사업추진의 기대효과(1/2) 제. 사업추진의 기대효과	
웹서비스 업체 인터넷 기반 영업시스템 구축	■ 고객주은에 대한 각종 주문접수 및 판매지원 위치기반 연계 시스템을 통해 웹서비스 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 증대 효과를 지니고 있는데, 특히 개인 판매 인터넷과 모바일 위치기반 서비스(LBS)가 연계되어, 시정규모에 비해 명세하고 낙후된 웹서비스 업체의 정보화 및 영업시스템 선진화에 기여할 것으로 기대됨.
부가서비스를 통한 경영관리의 강화	■ "웹서비스 ASP" 사업은 웹서비스업체가 기존 영의 시스템을 제공해주는 효과 이외에 부가적으로 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	

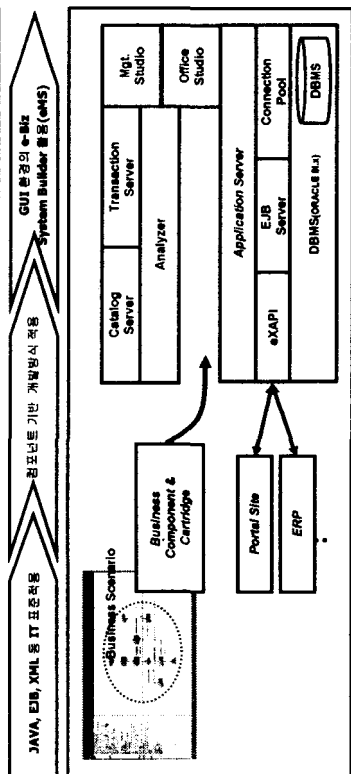
LION SYSTEM을 위한 전자정부 정보제공사업 2.1 사업모형의 특징 및 차별성(2/2) 제. 사업모형의 특징 및 차별성	
발전된 IT기술을 활용한 서비스의 선진성	■ 고객주은에 대한 각종 주문접수 및 판매지원 위치기반 연계 시스템을 통해 웹서비스 업체 사원의 영업 활동이 증대되어 특별한 판매지원 규모로 처리할 수 있는 특약간수가 증대 되어 각종 전체의 영업활동이 강화될 것으로 기대됨. 이와 같은 방식은 다물류서비스 영역에서 이미 보편화되고 각종의 영업의 증대 효과를 지니고 있는데, 특히 개인 판매 인터넷과 모바일 위치기반 서비스(LBS)가 연계되어, 시정규모에 비해 명세하고 낙후된 웹서비스 업체의 정보화 및 영업시스템 선진화에 기여할 것으로 기대됨.
LION SYSTEM Page 8	

LION SYSTEM을 위한 전자정부 정보제공사업 4.1 사업모형의 개발 및 구축방안 제. 사업모형의 구현전략	
개인 기업 EC Mall 운영 ASP 시스템 및 운영 IDC 인프라	■ 본 사업모형의 구현을 위해 XML, JAVA기반의 e-Business Solution, eWrap™을 기반으로 웹서비스 ASP 시스템을 주문접수/매출관리/생산 등의 프로세스를 구축하며 개별하고 표준화 및 인터페이스 형식으로 웹서비스 사업자 및 인터넷 쇼핑몰, 그리고 각종 외부 시스템과 연계하고자 함.
LION SYSTEM Page 11	

LION SYSTEM을 위한 전자정부 정보제공사업 3.1 사업추진의 기대효과(2/2) 제. 사업추진의 기대효과	
인터넷 쇼핑몰과 연계된 웹서비스의 L2G화	■ "웹서비스 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 유통 게이트웨이(logistics gateway; LG)로 발전시켜 나가고자 함.
■ 따라서 본 "웹서비스 ASP" 사업모형은 성장하고 있는 온라인 주문에 대응한 선진 물류 시스템으로서 온라인 쇼핑몰 구매 고객에 대한 서비스 품질 뿐만 아니라, IT화를 통한 업계 전체의 매출신장을 가져올 것으로 기대됨.	
LION SYSTEM Page 10	

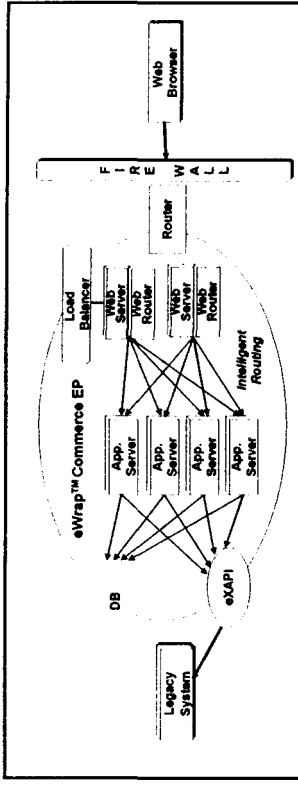
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(1/3)

■ 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.



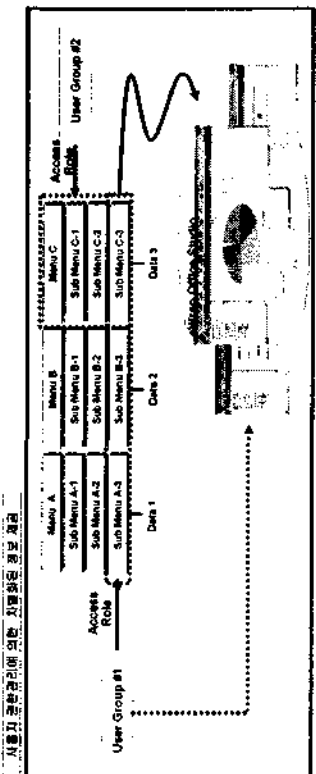
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(2/3)

■ eWrap™은 표준 J2EE 플랫폼을 채용하여 대용량 처리능력을 지닌 웹어플리케이션 서버(Weblogic, PowerTier, AS, Jrun, Jaws 등)와 의 초용력인 연계가 가능하도록 설계되어 있음. 따라서 단일서버(다중서버 등의 웹서버 및 웹 어플리케이션 서버)의 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



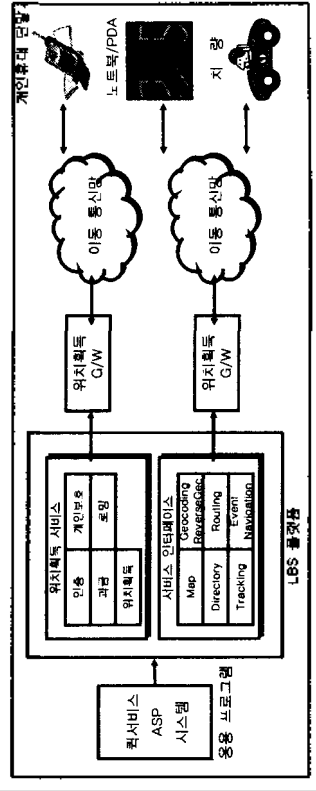
4.2 사업모델 구현 요소기술: 구축 솔루션(3/3)

■ 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 Analyser™는 기업의 e-Business 관련 의사결정을 지원할 수 있도록 효율적인 통계분석의 장치를 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
	로컬검색서비스	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
	상당한 연결서비스	상당한 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

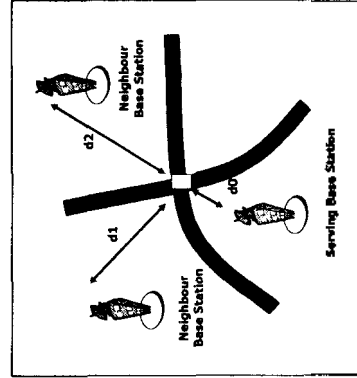
- 단말기로부터 오는 신호의 방향이나 시간 등을 이용하여 광역 위치 추정 (AOA, TOA, TDOA)
- 단말기에 별도의 GPS 수신기없이 원격 사용하고 있는 단말기가 이용 가능
- Handset-based Solution에 비해 정확도가 떨어짐

다) Hybrid Solution

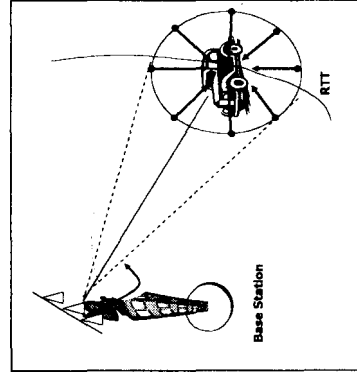
- Hybrid 방식은 단말기에 GPS module을 내장하고 실내에서 GPS 수신에 어려울 경우, 망을 이용한 Network Based Solution 적용함.
- 수신되는 위치의 개수가 부족할 경우 Phasor 신호 이용

4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(5/7)

■ TDOA 위치 결정 방식 개요



■ AOA 위치 결정 방식 개요



4.2 사업모델 구현 요소기술: LBS(4/7)

■ 위치 추적 기술

가) TDOA 방식

- 두 개의 신호원은 서로 다른 시간의 상이한 위치를 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 해당하는 시간차 또는 거리 차를 측정하여, 두 신호원에서 거리가 발생한 곳 즉, 두 신호원을 중심으로 하는 원호선 위에 수신기가 위치하게 됨. 각 기지국은 동기화되어 있어야 하며 기지국과의 시간의 동기화는 위성시계를 이용하여 이루어짐. 이를 통해, 3개의 신호원으로 구성된 2차의 동곡선이 만들어지고 두 곡선의 교점이 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 수신하는 안테나와 기지국 안테나의 방향, 즉 cell id(셀아이디) 영역과 신호원과 수신기 간의 거리를 파악하는 방법임.
- 이 방식은 LOS(Line of Sight)를 가정하고 위치를 구하는 데 이상적에서는 건물 때문에 실제 LOS 신호 수신은 불가능하지만, 실내에 들어오는 신호는 벽을 통과하여 수신될 수 있다고 가정하고, 신호원과 수신기 간의 거리가 떨어진 정도도 가정을 지니고 있으며, 이 상황에서 신호가 지속적으로 유지되고 있지 않고 그 위치가 변위하므로, 실제 적용에 있어서는 어려움이 있음.

■ TOOA와 AOA의 비교

구분	TOOA	AOA
설명	동기화에서만 사용 가능한 네트워크에는 LMI가 필요	군사, 이남은그, 셀룰러 시스템 등에서 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 수신률	건물 안	75%
	도시	75%
	외곽	75%

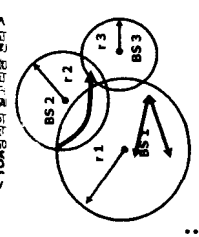
■ 사업모델의 구현전략

다) RF Fingerprint 방식

- 수신되는 수신기 신호의 특성 값을 얻기 위하여 순간적으로 수신된 신호를 스캔하고 스캔된 수신기의 수신 신호를 분석하여 수신 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.



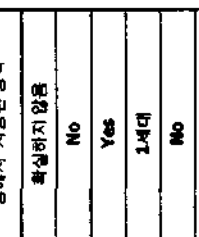
■ 사업모델의 구현전략

다) RF Fingerprint 방식

- 수신되는 수신기 신호의 특성 값을 얻기 위하여 순간적으로 수신된 신호를 스캔하고 스캔된 수신기의 수신 신호를 분석하여 수신 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.



본 사업모델은 IT 영역의 기술적 진보를 사업자에게 적용함으로써 비즈니스 프로세스의 개선 및 새로운 고객관계와 사업자의 성과향상을 도모할 수 있는 경쟁을 가지고 있으며, 사업과무의 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 위탁한 서비스의 품질 및 서비스 품질과 관련된 소비자 보호 문제를 안고 있으며, 이는 당 ASP 사업자가 공급자의 대리인(agent)의 지위인지, 본인(principal)의 지위인지의 여부에 관계없이 공급자의 영세성으로 인한 배상책임 능력의 한계가 있어 이를 해결하기 위한 제도적 보완이 필요함
- 현행 서비스 시장 은 모바일 사업환경과 영세성의 특성으로 인하여 작은 결제가 대부분인데, 대기업의 주문 및 결제에 따라 PIG 수수료 및 부가세의 반영 필요성이 대두되지만, 기존 사업자의 운영체계는 이 이 필요함
- 서비스 산업은 기본적으로 이윤지도를 주 사업수단으로 활용하고 있으며, 사업본질상 안전사고의 위험이 높고, 이에 따라 사업자는 위험회피를 위하여 판매사업자와 독립사업자의 관계를 맺고 있는데, 이로 인한 판매사업의 신박한 운영과 관련하여, 이는 궁극적으로 소비자 보호 문제 및 서비스 요금구조 문제 및 일으려 산업의 발전 및 선진화에 중대한 걸림돌이 되고 있음

본 사업의 성공과 사업자의 혁신을 위하여 다음과 같은 목표/중요/전략/수단을 수립하고, 이를 위해 사업자의 혁신역량을 투입하여 혁신을 통한 고객 확보 및 발전전략 수립, 또한 고객 니즈 파악에 지속적인 투자를 할 것임.

수요/공급 기반의 초기확보를 위한 사업서비스 중심

- 수요 기반 고객 대상 홍보
- 공급 기반 고객 대상 홍보
- 정확한, 신속한, 예측 가능한 수단 활용

홍보 전략

광고 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

관공 전략

관공 전략

전략적 제휴 및 시범 서비스 제공을 통한 판촉 효과 극대화

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