

# [카페베네] X 슈퍼콘(Supercon)

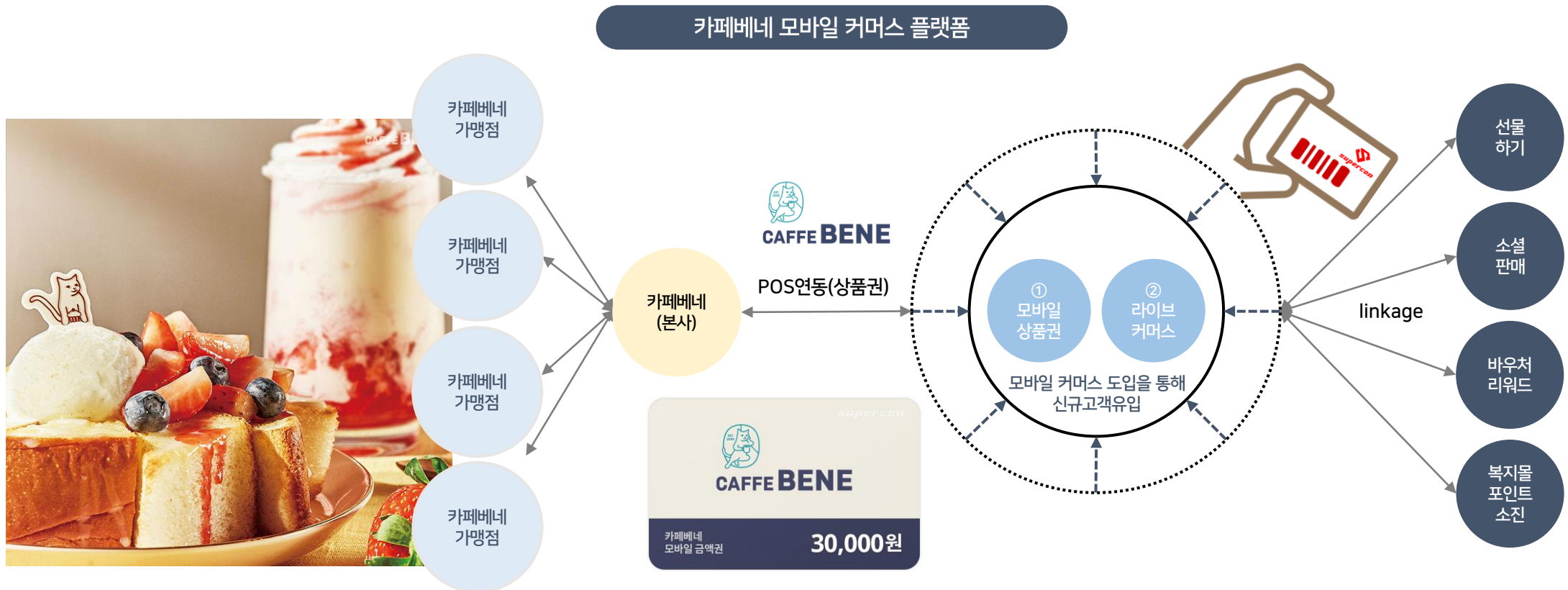
모바일 커머스 플랫폼(모바일 상품권+라이브커머스) 구축제안서  
[카페베네] Super Brand로 만들어드립니다

사업제휴문의

- 총괄이사 김진상
- 연락처: 02-6956-3905 / 010-7133-9827
- 이메일: js.kim@supercon.io

# 0. 카페베네 모바일 커머스 모델

카페베네 모바일 커머스 플랫폼 도입을 통해 본사 및 가맹점 매출증대와 브랜드 인지도 제고, 데이터기반의 효율적인 고객관리마케팅을 수립할 수 있게 제안드리며, 이에 슈퍼콘(Supercon)은 모바일 커머스 시스템으로 ①모바일 상품권 플랫폼구축(슈퍼오더기능추가), ②카페베네 라이브 커머스시장 진출 관련하여 서비스 제안을 드립니다.



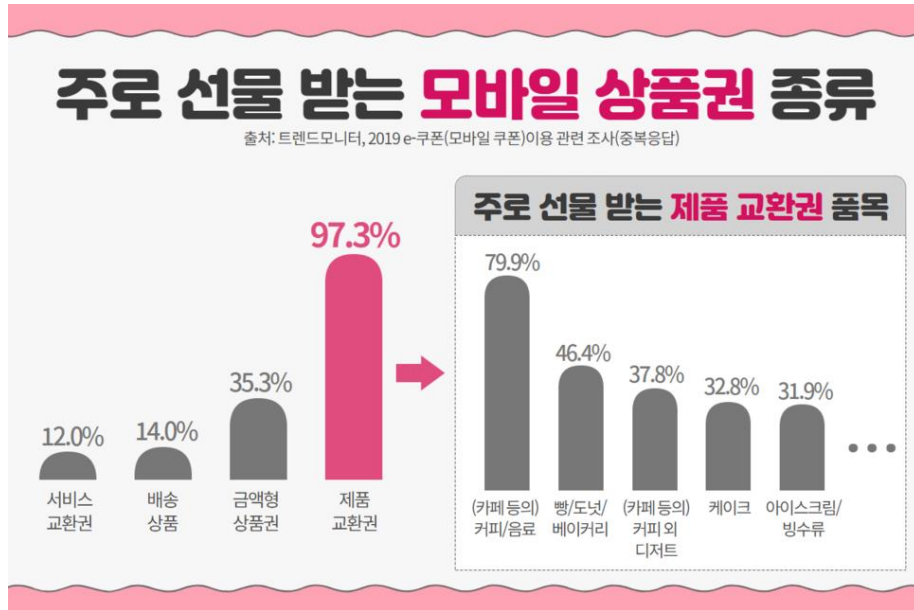
# 1. [카페베네] 모바일 상품권 구축



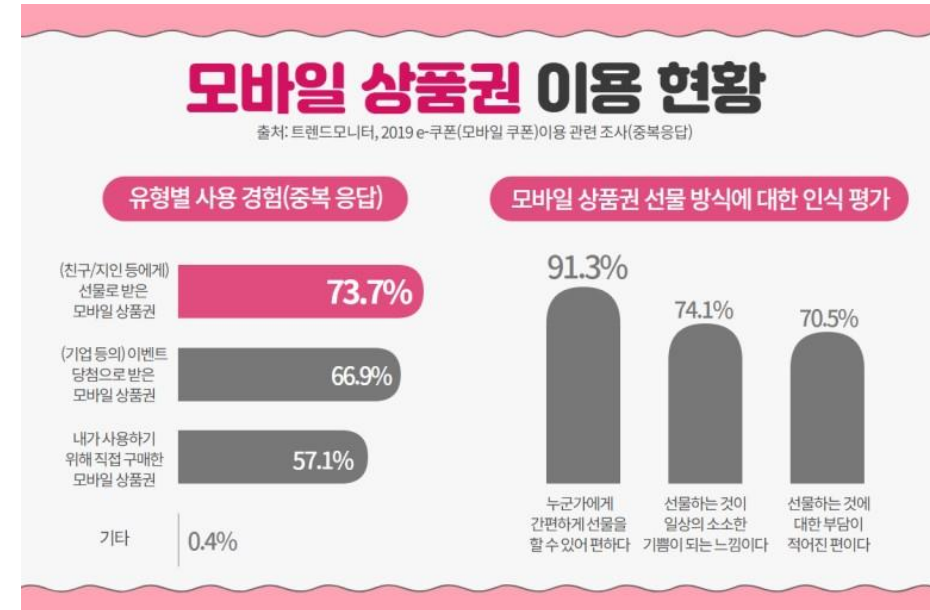
# 1. 모바일 상품권 종류 및 이용현황

신유형상품권은 기존 지류형 상품권과 대비되는 표현으로 지류형태의 상품권을 제외한 모든 전자적 형태 즉 전자형, 온라인, 모바일 상품권으로 통칭한다 (공정거래위원회)

## 모바일 상품권 종류



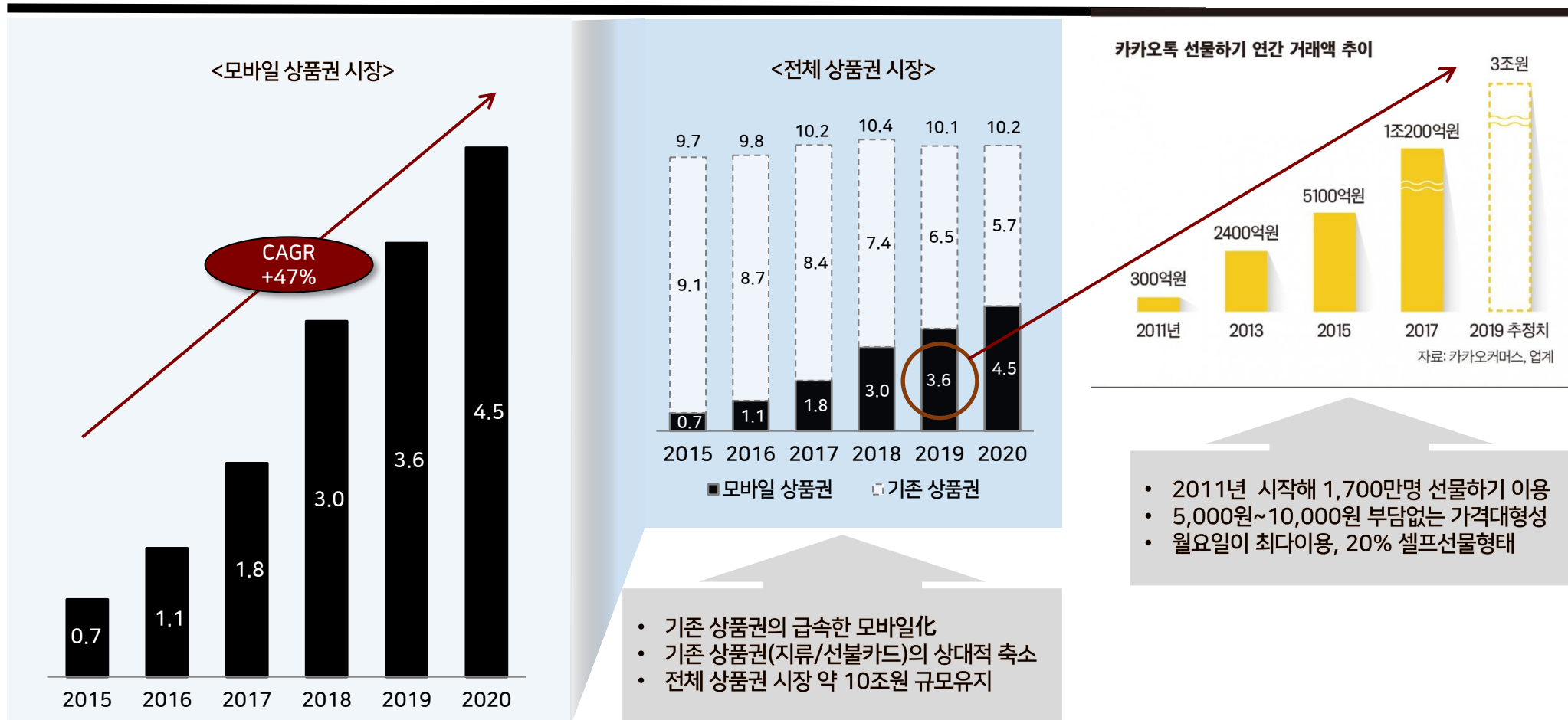
## 모바일 상품권 이용현황



## 2. 모바일 상품권 시장규모

2020년 모바일 상품권 시장규모 4.5조원 (카카오선물하기 약4조원 시장규모/1,700만명이용)

### 국내 상품권 시장 전망(단위:조원)



Source: 한국조폐공사, KB금융지주 경영연구소, 미래창조과학부

# 3. 모바일 상품권 기대효과

## 카페베네 모바일 상품권 기대효과



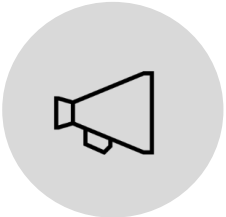
### 브랜드 인지도 제고

- 카카오, G마켓, 위메프, 네이버, 베네피아, 이지웰 등 국내 대표 커머스 채널에 카페베네 상품 노출/판매



### 이용자 편의성 제고

- 점주님과 고객 사용성 증대 위한 POS 개발 및 간편 인증 위한 위젯인증지원
- 채널, 포인트, 결제제휴사 추가되어도 슈퍼콘이 일괄 정산



### 효율적인 마케팅

- 커머스 채널과의 제휴 프로모션 (온/오프라인 연계 확대 가능)
- 신제품 홍보 이벤트에 채널 활용
- 법인 대상 대량판매 기회 확대
- 내부 고객 관리용 경품 활용



### 제휴사 지속 확장

- 신규판매 제휴사 확대 가능
- 카카오페이, 페이코, 알리페이 등 결제수단 추가 확장가능

## 카페베네 모바일 상품권 고객수신화면

카페베네 모바일 금액권 30,000원

[카페베네] 3만원 권 카페베네

1234 5678 9012

교환처	카페베네
유효기간	별도 표기
주문수량	1개

고객 잔액관리조회

9:47 192.168.0.7

슈퍼콘 잔액조회

해당상품은 상품교환권입니다.

상품명: 쿠폰번호: 1234-5678-9120 유효기간: 2021-03-26 사용매장: 사용일시: 2020-12-25 00:00:00

1234 5678 9120

환불 및 기타문의: 슈퍼콘 고객센터 : 02-6956-3905 영업시간 : 09시 30분~18시 00분(공휴일 제외)

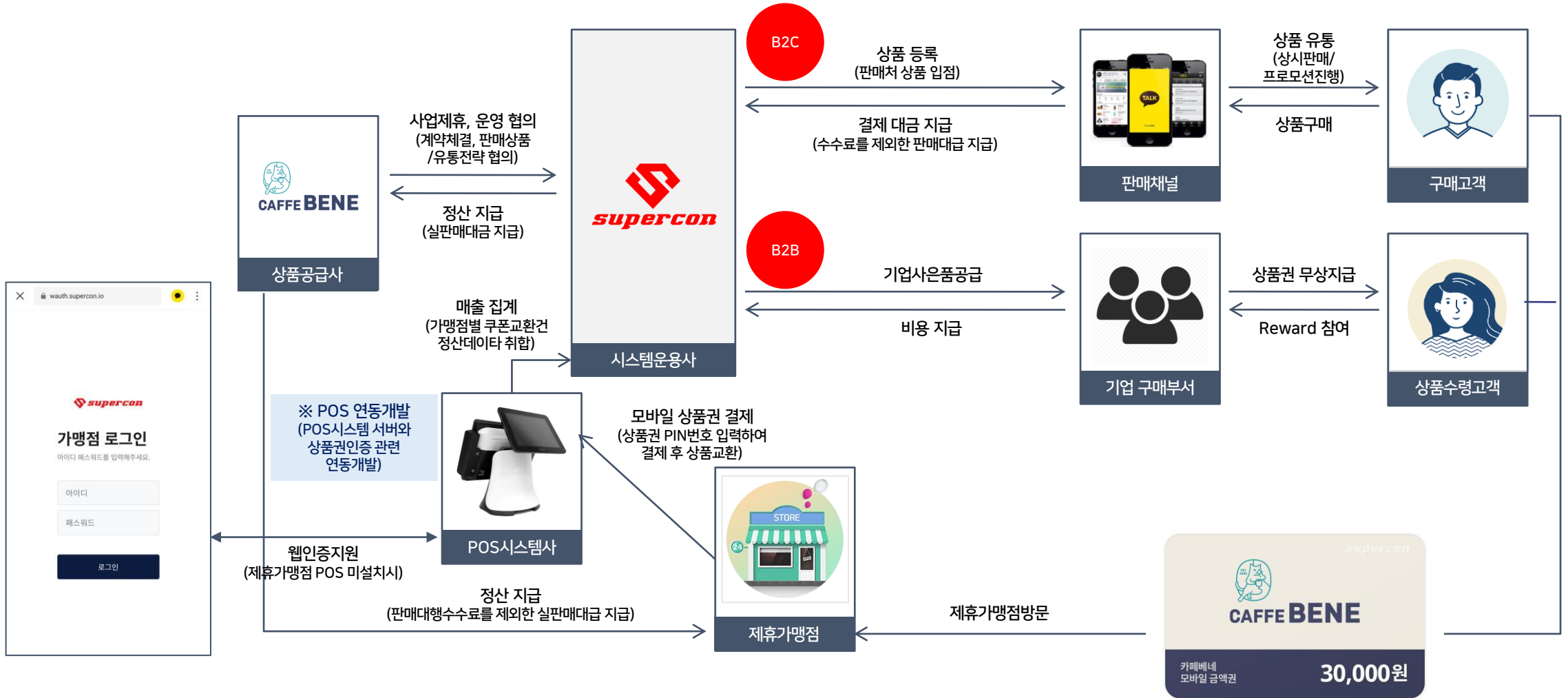
Copyright © SUPERCON Corporation. All Rights Reserved.

[카페베네] ICE 아메리카노 L 카페베네

1234 5678 9012

교환처	카페베네
유효기간	별도 표기
주문수량	1개

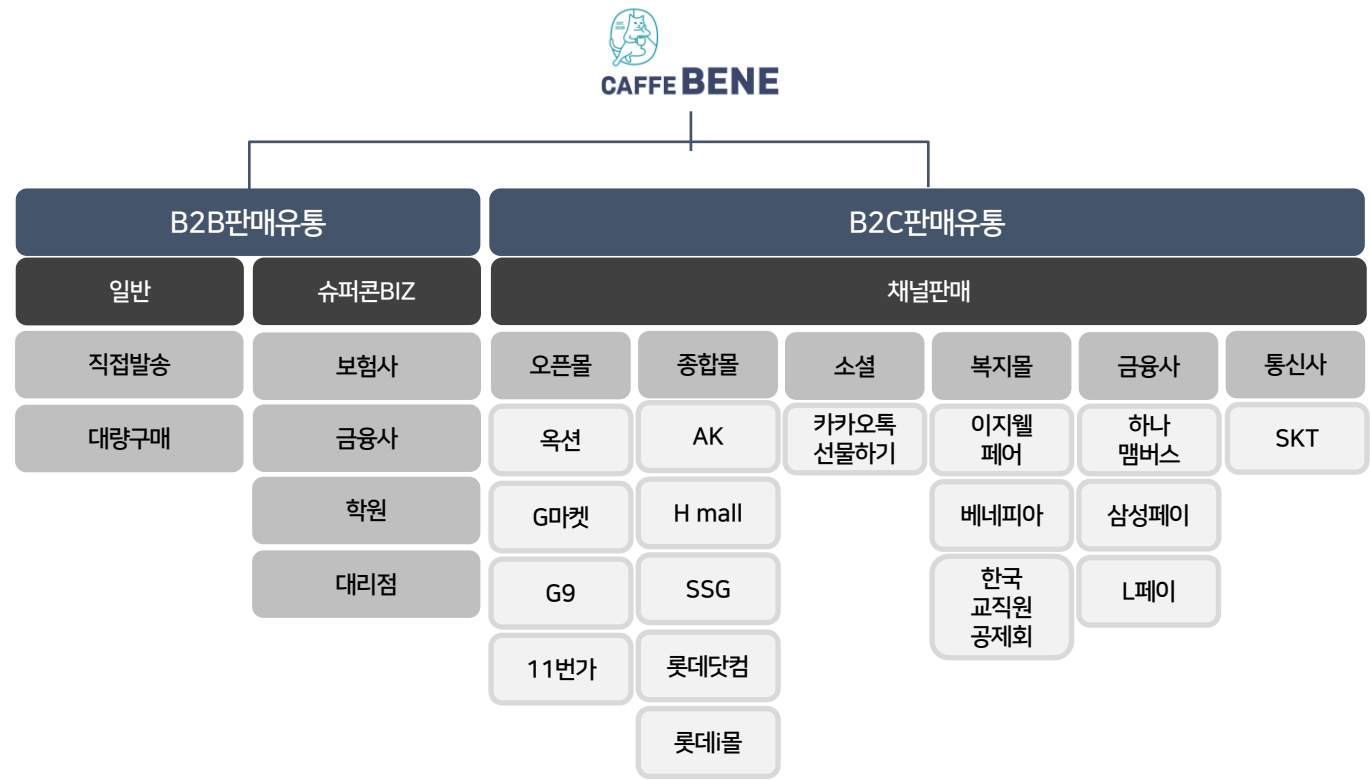
# 4. 모바일 상품권 서비스 플로우(S/F)



# 5. 모바일 상품권 판매유통계획

카페베네 외부채널 판매

- 슈퍼콘(Supercon)이 보유한 기업사 또는 판매채널(카카오톡 선물하기, 기타등) 순차적으로 공급유통



상위 TOP 10 기업사 포함 약 800개의 기업사 보유

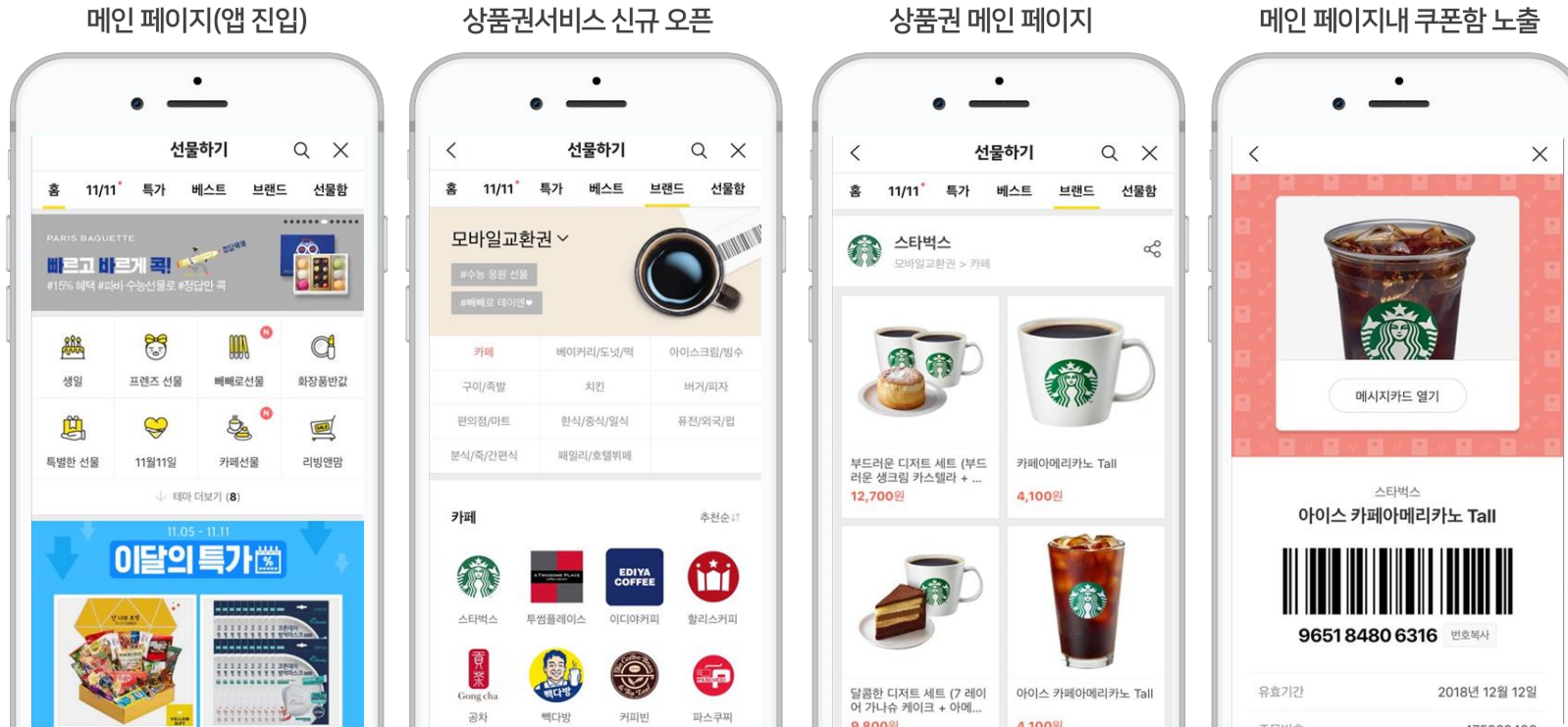


# 6. 모바일 상품권 B2C

카페베네 카카오톡 선물하기 판매

- 카카오톡 선물하기 > 카페베네 카카오톡 선물서비스

카카오톡 사용자인 모바일 상품권을 선물하는 “선물하기” 서비스  
국내 모바일 상품권 거래규모 압도적 1위 (2019년 3조원 / 2020년 4조원 거래액 발생 예상)



# 6. 모바일 상품권 B2C

## 카페베네 머지플러스 판매

- 머지플러스 > 카페베네 바우처 서비스



▶머지포인트란? 현금처럼 사용가능한 외식 모바일 바우처 서비스(월평균 100억 거래매출)

- 1)할인 프로모션으로 포인트를 구매하여 + 현장에서 중복할인까지 가능한 결제방식
- 2)고객할인 프로모션에 대한 마케팅 비용 지원을 통해 매장 매출 성장에 발판 마련(평균고객할인 15%)

### BUSINESS PART

2020년 1월

#### USER

**AU 25만명** 달성

#### STORE

**3만 5천개** 돌파

#### PAYMENTS

44만건 /월

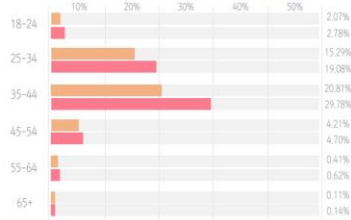
#### GMV

33억원 /월

#### 성별 설치분포



#### 연령별 설치분포



#### USER SUBSIDY

5억원

#### E-COMMERCE FEE

1억 5천만원

전국  
**35,000여 곳**  
통합포인트 사용가능



#### 머지포인트 가맹점



전국 프랜차이즈 매장과  
다채로운 로컬매장 사용

## 6. 모바일 상품권 B2C

### 카페베네 온라인채널판매

- 온라인 e커머스 채널> 카페베네 모바일 상품권 순차적 공급예정

### 위메프 TMON

- 채널특징
  - 약 2,000만 명 회원규모
  - 연 5~6조원 거래규모
- 특이사항
  - 모바일 상품권 서비스 지속 확대 중
  - 마케팅 위한 item 적극 활용

1순위판매유통

### AUCTION. G G9 market

- 채널특징
  - 약 2,500만 명 회원규모
  - 연 15조원 거래규모
- 특이사항
  - 대한민국 최대규모 오픈마켓
  - 모바일 상품권 규모 연 1,500억거래

2순위판매유통

### 11번가

- 채널특징
  - 약 2,000만 명 회원규모
  - 연 8조원 거래규모
- 특이사항
  - 단일 규모 최대 오픈마켓
  - 일 최대 거래액 약 600억원

3순위판매유통

### Shopping Smart CJmall 현대Hmall 사는 게 즐겁다 LOTTE.COM

- 채널특징
  - 약 1,600만 명 회원규모
  - 연 15조원 거래규모
- 특이사항
  - 롯데 그룹사 옴니 채널화
  - 현대 H몰 포인트 강화 중

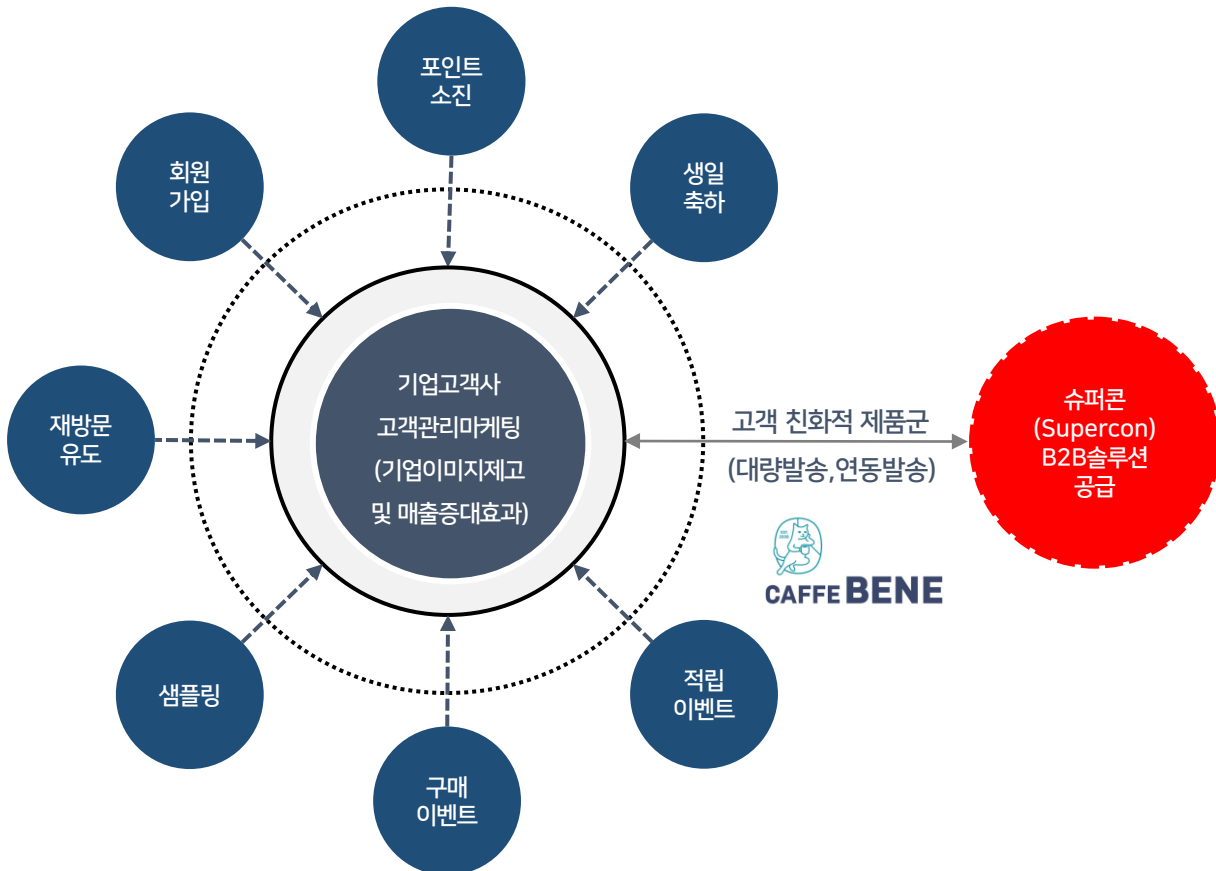
4순위판매유통

# 7. 모바일 상품권 B2B

## 슈퍼콘(Supercon) 모바일 상품권 사은품용(B2B) 솔루션

- 슈퍼콘 모바일 상품권 시스템 도입을 통해 고객관리, 기업이미지 제고 및 매출증대효과를 얻을 수 있음
- 슈퍼콘 솔루션은 4가지 Case 형태로, 기업에서 선택하여 사용하실 수 있음
- 모바일 상품권에 대한 경품 직접선택 서비스로 친밀도를 높여줌(고객 친화적 제품군 그리고 선물의 감동)

### 슈퍼콘 모바일 상품권 솔루션(B2B)



#### CASE 1 슈퍼콘 Biz (Anytime Anywhere)

- 중소형 법인사업자, 개인사업자 이용
- 회원가입을 통해 실시간 발송
- 소규모 발송형태(1회 10건이상 발송가능)
- 명함기능 제공(컨설팅, 영업담당자)

#### CASE 2 슈퍼콘 PMS (Partnership Management System)

- 대형 법인사업자 이용(부서별 통합 관리)
- 금융, 보험, 유통, 교육, 학원등 업종에 적합
- 기업내 ERP연동을 통한 관리가능
- 명함기능제공(컨설팅, 영업담당자)

#### CASE 3 선택형 모바일 상품권 (multiple-choice)

- 모바일 상품권 선택 제공에 따른 높은 고객만족도
- 기업홍보효과에 기여

#### CASE4 배송상품 발송시스템 (Product Delivery System)

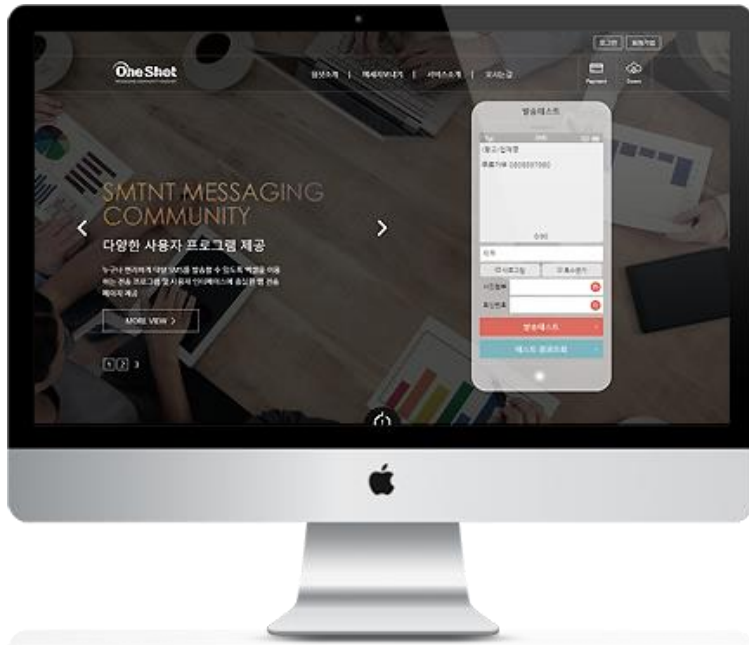
- 배송상품 발송대행을 위한 정보수집자동화
- 모바일웹을 통한 배송상품발송



# 7. 모바일 상품권 B2B

Case1 SuperconBiz > 일반 중소기업용 기업고객 사은품공급시스템

- 기업에서 고객 사은품을 위해 직접 구매, 발송, 관리가 가능한 전용 발송 시스템 공급
- 카페베네 자체 프로모션시, 고객관리 사은품으로 직접 발송가능



<http://www.superconbiz.com>

## 제휴사전용 발권시스템 제공

- 입점 브랜드의 고객을 대상으로 직접 모바일 상품권 발송서비스
- 신상품 출시대상 고객 프로모션시 모바일 상품권 제작 및 발송 가능
- 고객 대상 이벤트, 프로모션 등 특정 상품 지정 및 발송 가능

## 발권시스템 이용시 장점

- 효과적인 고객 관리
- 간편하게 온라인에서 즉시 발송의 편리함
- 클레임 발생 시 전담 CS 지원으로 고객 불만 최소화
- 모바일 상품권 템플릿 맞춤형 서비스 제공 (스킨 선택, 명함등)  
스킨 선택 후 해당 고객에게 모바일 상품권 발송 가능

## 발권시스템 이용 방법

### 발송등록

휴대폰번호 입력으로  
모바일 상품권 수신자 및  
프로모션 정보 등록



### 발송조회

모바일 상품권  
프로모션 집행 결과  
리포트



### 클레임처리

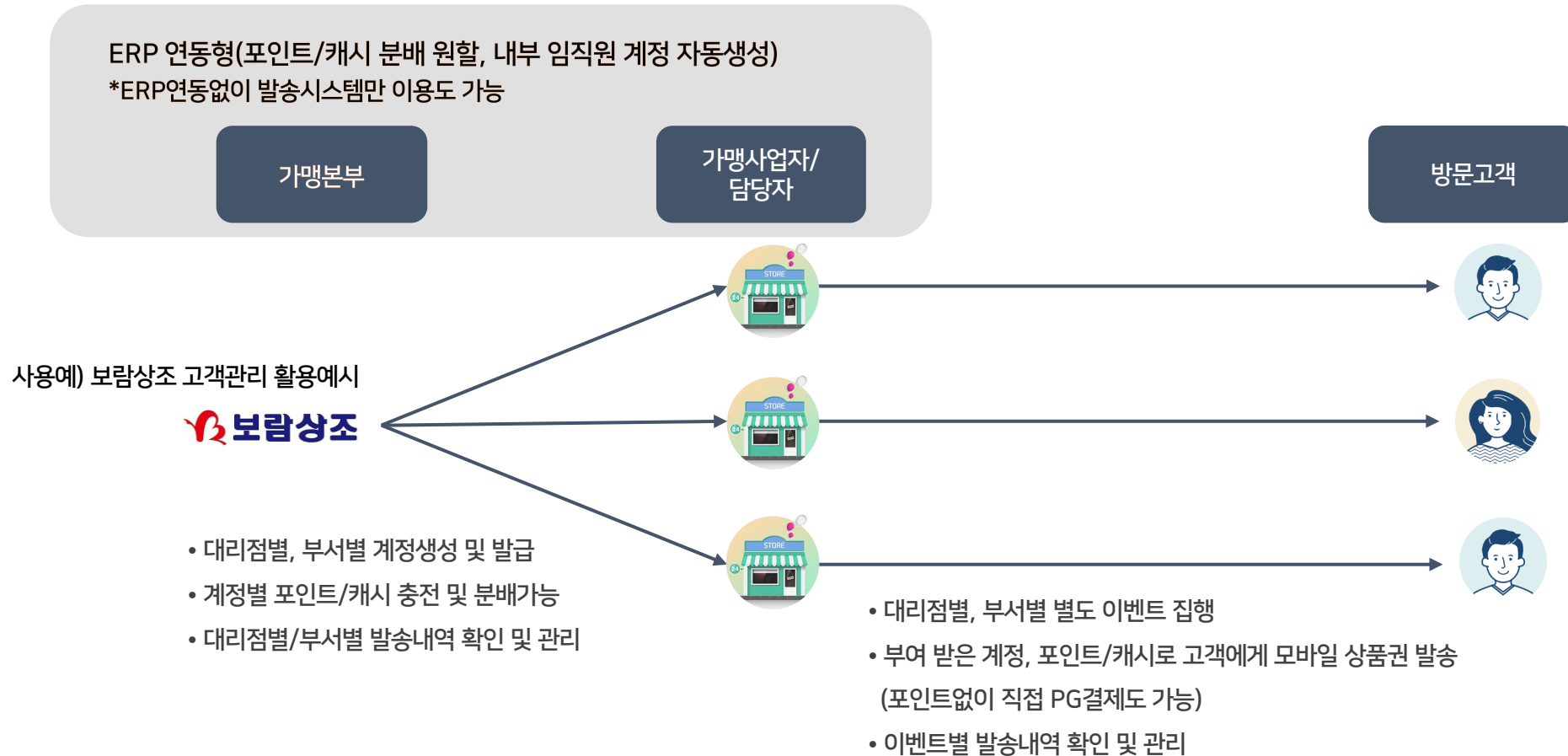
고객응대를 위한  
모바일 상품권  
재전송 가능



# 7. 모바일 상품권 B2B

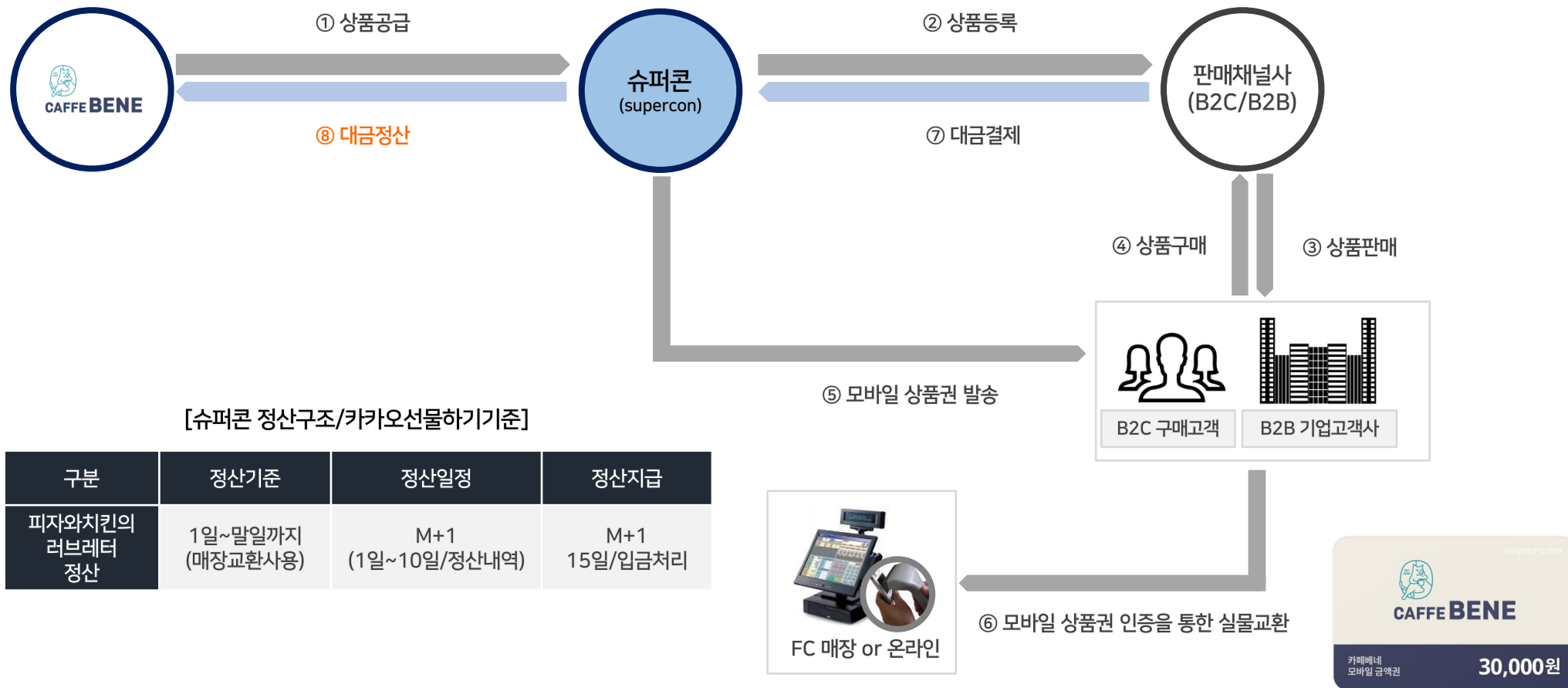
Case2 SuperconPMS > 대기업, 부서가 많은 기업고객 사은품공급시스템

- 기업사에서 직접 발송, 관리가 가능한 전용 발송 시스템 공급
- 기업사 ERP와 연동을 통해 각 가맹점별 포인트 배분과 임직원용 계정생성(직원코드이용)이 가능



# 8. 모바일 상품권 정산구조

카페베네 정산방식: FC본사 일괄정산(협의)

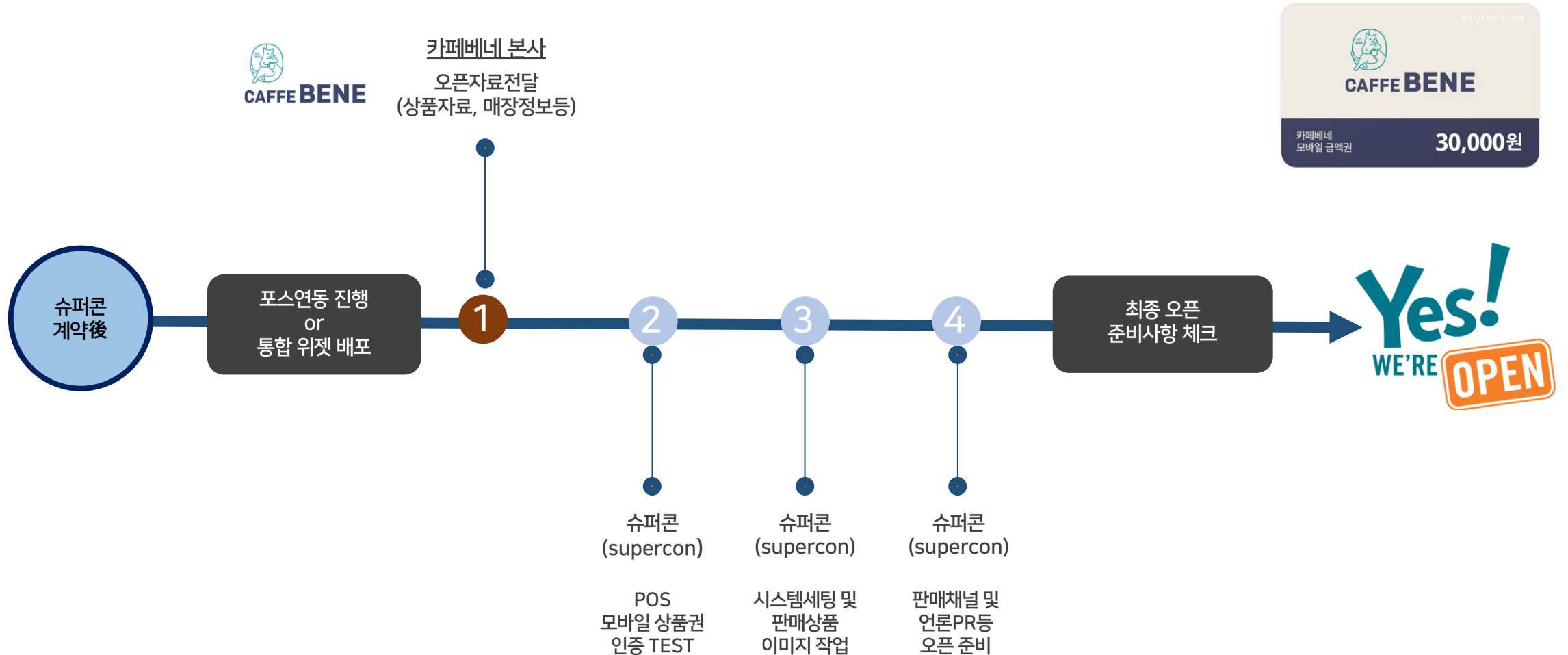


[슈퍼콘 정산구조/카카오선물하기기준]

구분	정산기준	정산일정	정산지급
피자와치킨의 러브레터 정산	1일~말일까지 (매장교환사용)	M+1 (1일~10일/정산내역)	M+1 15일/입금처리

# 9. 모바일 상품권 제작(개발)기간

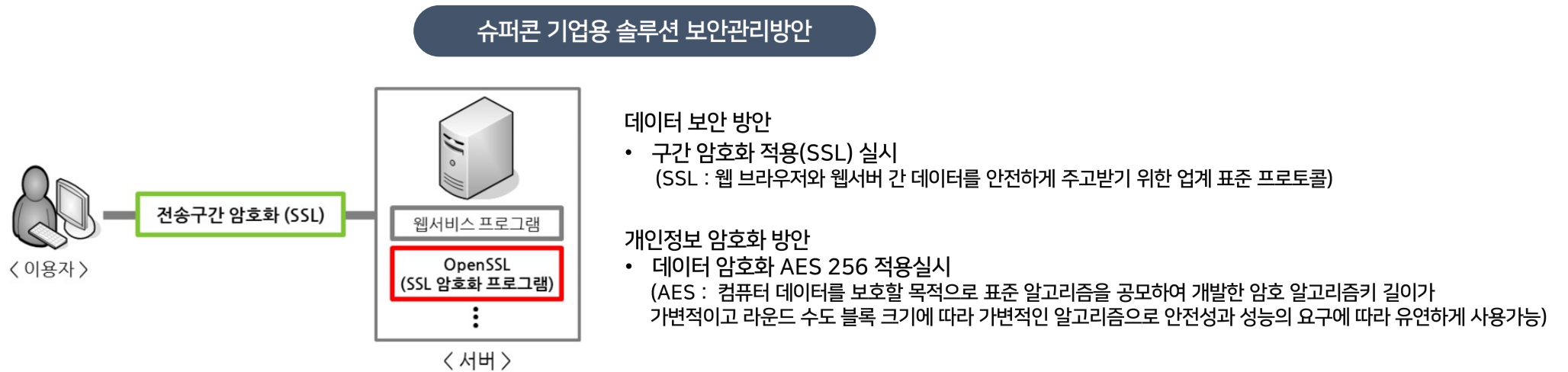
카페베네 제작기간: 30일~60일



# 10. 모바일 상품권 시스템 보안

## 시스템 보안관리

- 정기보안평가 등급우수, 모의해커시험등 정기보안실사를 바탕으로 최적화된 보안 시스템을 통한 안정적인 서비스 제공



## 슈퍼콘 기업용 솔루션 우수성



### 기업고객 전용선 구축

- 기업고객 전용선 통신구축을 통한 안정성 제공
- 고객 정보수신 및 모바일 상품권 발급/발송



### 최적화된 보안 솔루션 보유

- 금융사의 다양한 서비스 및 보안 솔루션 운영
- 대년근의 운영으로 최적화된 보안 솔루션 보유



### 정기 보안 평가 등급 우수

- 금융권 고객사 정기보안실시
- 점검 평가등급 우수, 검증된 시스템 보유

# 11. 모바일 상품권 고객CS

## 고객관리방안

- 운영전담 관리자 배정 : 모바일 상품권 운영 전담 관리자 배정으로 전문적인 실시간 응대 가능



### <기업전담 고객관리팀>

- 경력 3년 이상의 모바일 상품권 운영 전문 상담사 배치
- 콜센터 전담 운영



### 해피콜 서비스

- 고객이 통화를 원할 시 휴대폰번호를 남겨두면 전문 상담사가 당일 해피콜
- 고객 VOC 응대율 100%
- 클레임이 될 수 있는 VOC원천 차단(고객 만족도 증대)
- 업계 유일의 슈퍼콘만의 서비스



### 캠페인 공유

- 프로모션 내용 및 발송상품 사전공유
- 상품권 이용 관련 전담 안내



### 사전교육

- VOC유형 사전파악 및 대응방안 사전교육
- 전문 클레임 운영 관리 노하우

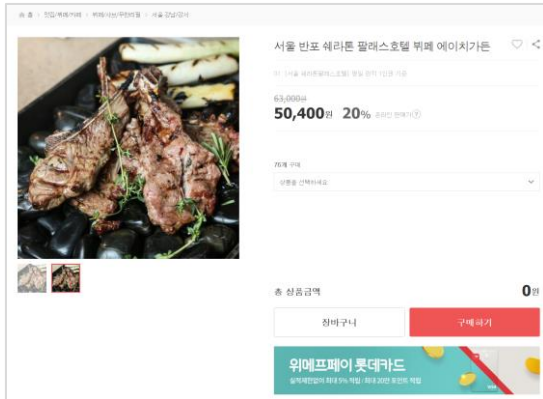


# 12. 슈퍼콘 차별화 서비스전략 - 할인쿠폰

## 카페베네 할인쿠폰배포

- 모바일 상품권 판매채널에서 카페베네 상품구매시(ex.10%) 할인쿠폰 배포를 통해 재방문율 및 재구매율을 높이기 위한 수단

### 모바일 상품권 판매채널 > 할인쿠폰배포



<예시:위메프 E쿠폰몰 상품 판매페이지>

>  
구매후



<구매고객 모바일 상품권 수신(이미지+텍스트)>

▶ 쿠폰번호: 390003352433  
 ▶ 상품명: [대전 라마다호텔] h가든 딜리버리 푸드박스 파티  
 ▶ 수량: 1  
 ▶ 교환처: 대전 라마다호텔  
 ▶ 유효기간: 2021.02.18까지

[이용안내]  
 -매장픽업&착불 배송 주문 최소 3일전 19시 이전 주문시 이용 가능 (매장 전화예약 필수)  
 -배송 및 픽업 가능 시간: 10:00-21:00  
 -안전한 상품 배송을 위한 퀵배달 서비스  
 -매장 방문 수령시, 배송료 없습니다. (결제시 티켓 제시)  
 -예약문의: 042-540-1040  
 -휴무안내: 연중무휴

▶ 본 모바일쿠폰의 [재판매 및 양도]를 금지하며, 이로 인해 발생한 피해에 대해 (주)슈퍼콘은 책임지지 않습니다.

▶ **할인쿠폰받기**

예시)  
 "위메프 모바일 상품권을 상품구매시 > 추가 할인쿠폰증정"  
 (카페베네 재방문율 및 재구매율 상승효과)



<구매고객 할인쿠폰 제공>

# 12. 슈퍼콘 차별화 서비스전략 - 슈퍼오더

카페베네 슈퍼오더(스마트오더주문)

- 카페베네 모바일 상품권구매시 > 모바일 상품권에서 실시간으로 매장 배달요청 및 테이크아웃 주문기능 제공
- 카페베네 웹과 앱이 연동되면 동반성장효과

카페베네 모바일 상품권 > 슈퍼오더주문



<구매고객 모바일 상품권 수신시 오더주문>



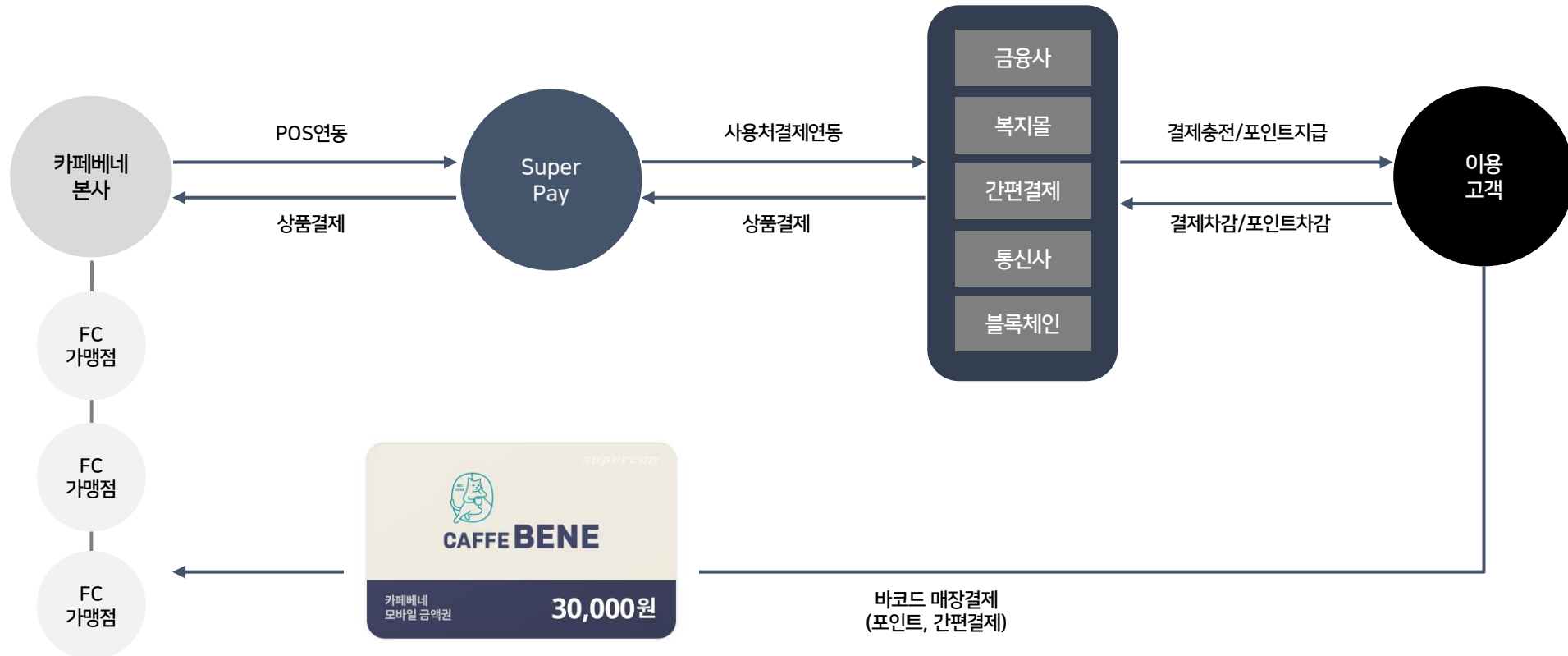
문제인식	솔루션: 슈퍼오더	고유의 가치 제안	경쟁우위	고객군
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객입장에서 주문결제 : 매장 주문대기과정이 길다</li> <li>• 매장 점주들이 고객응대에 들이는 시간이 많다</li> <li>• COVID-19로 인해 비대면 결제 주문이 증가하고있다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주문대기시간이 없어진다.</li> <li>• 매장점주는 요리에 집중할 수 있고 인건비를 줄일 수 있다.</li> <li>• 배달서비스가 더욱 활성화되고 커스텀 메뉴주문이 쉬워진다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주문을 꼭 매장에서 하고 기다릴 필요 없어요</li> <li>• 집에서도 편안하게 주문배달이 가능합니다</li> <li>• 내 메뉴 주문에 매번 고생할 필요 없어요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 다양한 메뉴를 선택할 수 있고, 이미 확보되어 있는 카페베네 회원수가 있다면 슈퍼오더의 기능을 짧은 시간내 개발연동으로 모바일 상품권을 통해 이용층대를 갖고 갈 수 있다</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 카페베네 웹/앱 이용하고 있는 고객과 모바일 상품권 판매를 통한 신규 구매한 고객 (잠재고객)</li> </ul>
	<p><b>핵심지표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 모바일 상품권 사용량증가</li> <li>• 카페베네 가입자 유치 및 웹내 주문량증가</li> </ul>		<p><b>채널</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 카페베네 웹/앱, 모바일 상품권 판매채널</li> </ul>	
<p><b>슈퍼오더 비용구조</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 슈퍼오더 주문처리건당협의 (판매유통수수료에 포함할지 여부 검토)</li> </ul>		<p><b>가맹점주 수익원</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매장 내 이용고객 및 매출증가(ex.스타벅스 매장매출의 25% 점유율)</li> </ul>		


## 12. 슈퍼콘 차별화 서비스전략 - 결제중계

카페베네 사용처 결제중계

- 카페베네 가맹점의 결제수단 다양화를 통해 고객의 결제이용의 편리성 제공(ex.카카오페이, 이지웰페이, 하나멤버스등등)

카페베네 사용처 결제중계





## 2.[카페베네] 라이브 커머스 -배:가 Live -

# 1. 배:가 Live 사업개요 및 스케줄

카페베네 배:가 Live는 대한민국 프랜차이즈 브랜드를 만나는 라이브 방송이며, 1시간 방송을 통해 24시간 모바일 상품권 또는 HMR제품군 보유시 노출하여 판매 진행



1시간 방송, 24시간 판매

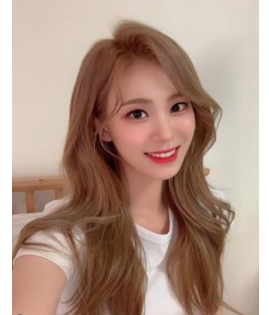
ONLY FRANCHISE BRAND LIVE SHOW  
대한민국 프랜차이즈 브랜드를 만나는 라이브 방송

배달하거나! 가보거나!  
supercon showffle



※ 배:가Live 매주 화요일 방송편성 / 판매상품: 모바일 상품권 or HMR제품

분위기 있는 시간	오전 11시	카페, 브런치, 디저트 등 여유와 낭만이 넘치는 방송
배고픈 시간	오후 7시	외식 브랜드> 먹방과 쿡방의 진수
야식이 당기는 시간	오후 10시	배달 브랜드> 배달시켜 먹는 라이브



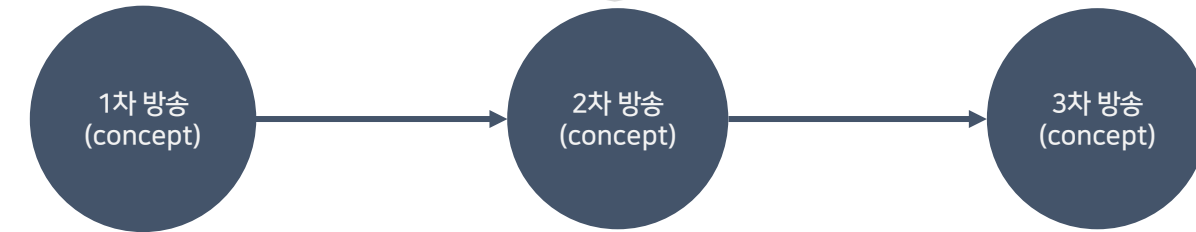
쇼호스트 최세영



쇼호스트 윤채령



배:가 라이브  
카페베네 시즌 방송으로 광고 효과 + 판촉(매출)



시청자수등 시청률(광고 효과)

카페베네 매장 LIVE

- 방송 장소: 매장
- 방송 내용: 직접 커피를 마시며 상품권 판매  
먹을 때 맛있게 먹는 방법 등 소개
- 출연: 2명~3명(쇼 호스트 1~2인 + 게스트)

1차 매출 증대효과

카페베네 배달

- 방송 장소: 실내 스튜디오
- 방송 내용: 카페베네만의 특별한 제품
- 출연: 2명~3명(쇼 호스트 1~2인 + 게스트)

2차 매출 boost up

카페베네 HMR LIVE

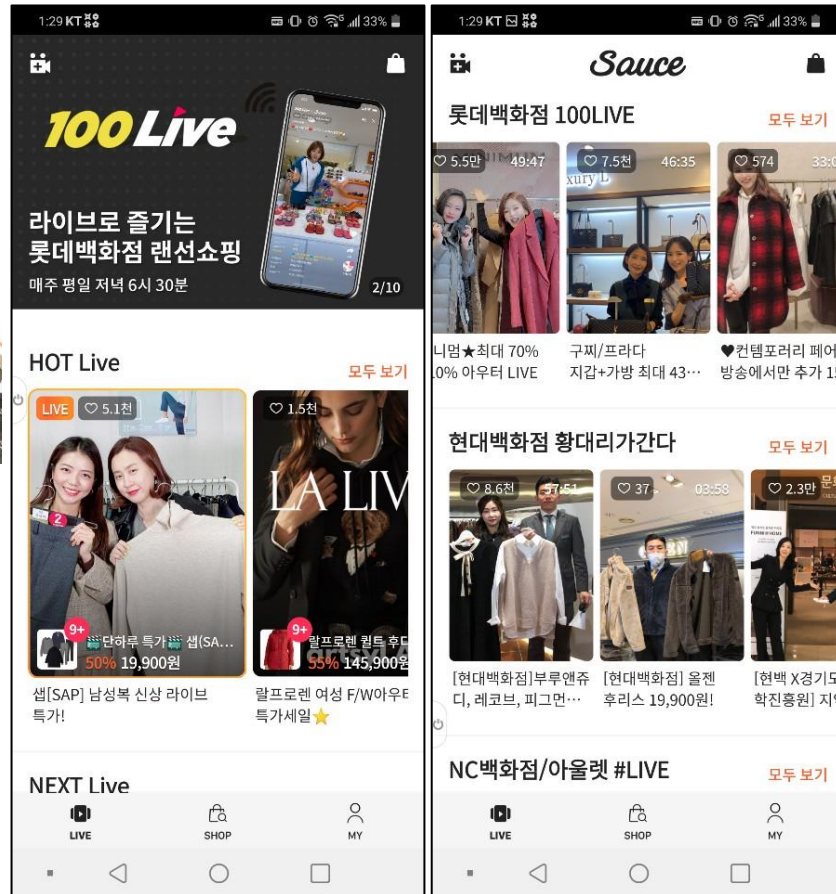
- 방송 장소: 집 또는 리빙 스튜디오
- 방송 내용: HMR 상품 판매 방송  
집에서 먹는 카페베네 HMR (다양한 레시피 등 소개)
- 출연: 3명(쇼 호스트 1~2인 + 셰프)



## 2. 배:가 Live 방송채널

배:가 Live는 소스라이브 플랫폼을 통해 방송이 되며, 카페베네 방송 콘텐츠 기획 + 소속 인플루언서 매칭을 통해 방송 진행

# Sauce



현장에서 방송- 고객에게 직/간접 경험 제공

35세 ~ 45세 구매력 높은 여성 고객이 대부분

국내, 해외 등 언제 어디서나 방송 가능

브랜드 스토리텔링 - 브랜드 콘텐츠 같은 효과

소스라이브 앱 & 광고주 웹 동시 송출

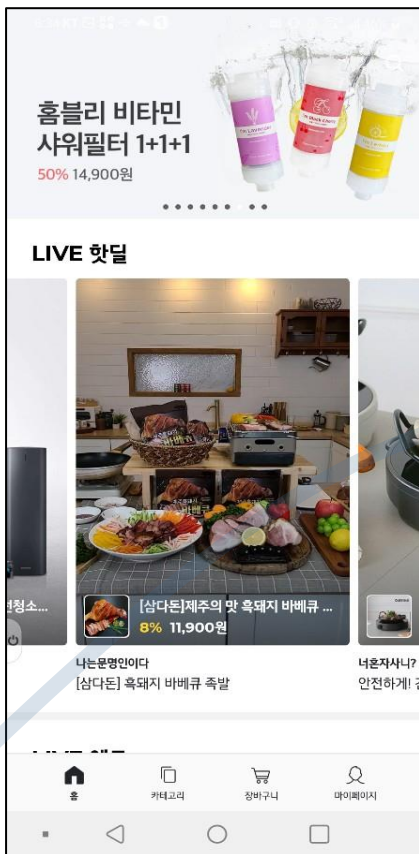
방송 이후, VOD 콘텐츠 제공, 홍보 활용

뛰어난 방송 화질

# 3. 배:가 Live 광고지원

배:가 Live는 다음과 같이 광고지원을 통해 방송시간대 구매고객 트래픽을 극대화 시켜줌

방송채널 배너노출



해피스크린 잠금하면광고+푸시광고



방송채널, 배너광고



플러스친구 광고





## 4. 배:가 Live 소속 인플루언서

배:가 Live는 약 40명의 전문 쇼 호스트와 셀럽이 함께 합니다.





# [슈퍼콘] 회사소개일반

# 1. 회사개요



- 기업명: (주)슈퍼콘(Supercon)
- 기업구분: 중소기업
- 대표자: 김문식
- 자본금: 300,000,000원
- CI 및 BI



- 회사홈페이지: [www.smtnt.com](http://www.smtnt.com)
- 회사주소(본사): 서울시 강동구 성내로 36 예원빌딩 6층
- IDC센터: 서울시 서초구 서초동 1421-1(LGU+서초2센터)
- 주요전략파트너:

2020Y CLIP기업신용평가서  
"BO"



kakao

TikTok

특가대표!  
위메프

mergepoint

docomo digital

HYUNDAI  
GREEN FOOD

LF FOOD

타임커머스  
TMON



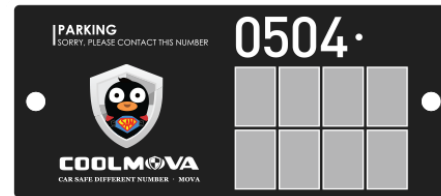
## 2. 주요관계사

SMTNT Group은 국내 문자발송서비스 1세대로 2000년대 초에 “원샷” 브랜드 서비스를 시작하였으며, 메시지 관련 우월한 기술력 및 특허보유로 2020년 현재 1만 5천여 이상 고객사에 서비스를 제공하고 있습니다. 또한 2020년 개인 소셜커뮤니티 및 외식카페 매장기반 O2O사업으로 슈퍼멤버스를 출범하게 되었습니다.



MESSAGING COMMUNITY  
REVOLUTION & INNOVATION

회사명	주식회사 에스엠티엔티
대표이사	김문식
설립일	2002년 05월 01일 / 자본금 4억8천만원
사업자 등록번호	212-81-75893 / 2019년 매출 100억원
대표 전화	1566. 6639
FAX	02. 477. 9035
주소	서울 강동구 성내로 36 예원빌딩 6층
Homepage	www.smtnt.com
주요사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업용 메시지 서비스                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- SMS, LMS, MMS, 알림톡, 친구톡, MO</li> <li>- 문자발송 시스템 구축 및 개발</li> </ul> </li> <li>웹 서비스                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기업용 홈페이지 및 문자발송 사이트 구축</li> </ul> </li> </ul>

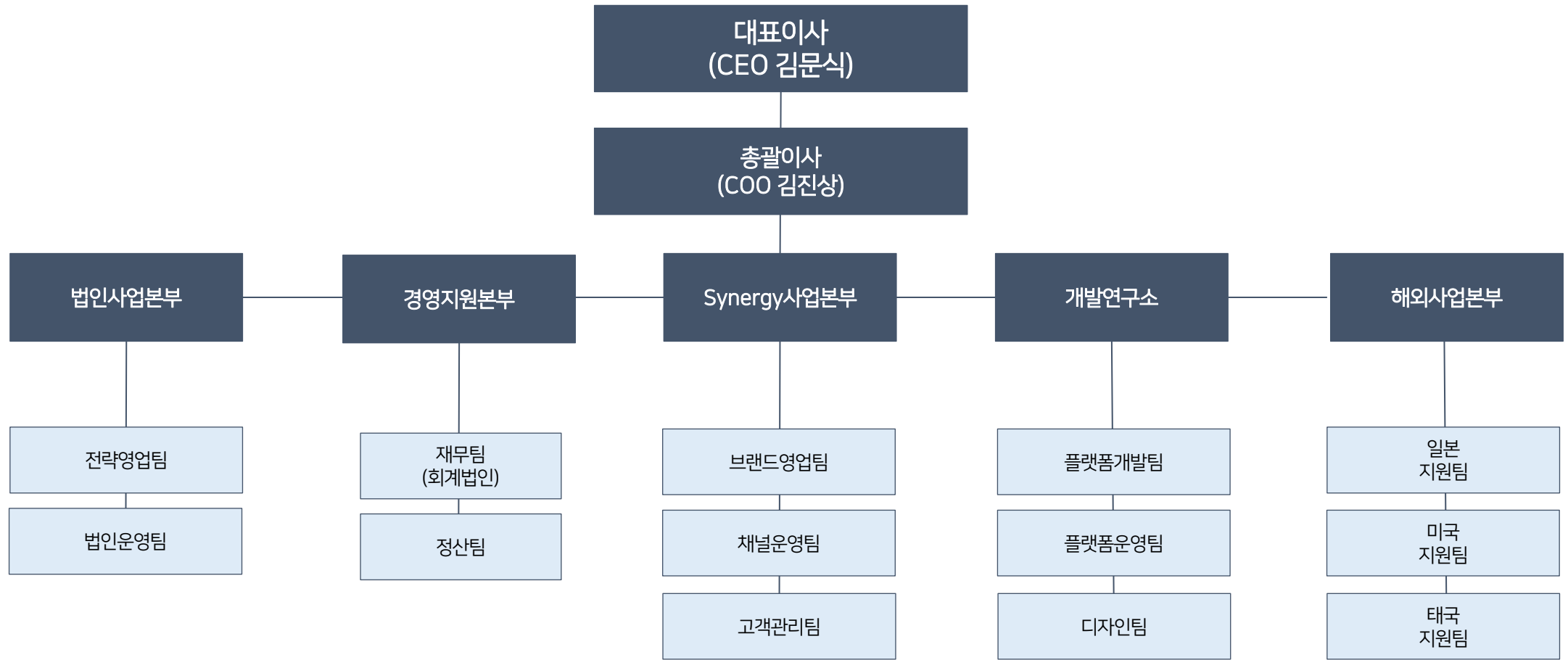


SUPER MEMBER'S  
PRIVATE SOCIAL COMMUNITY

회사명	주식회사 슈퍼멤버스
대표이사	김문식
설립일	2020년 04월 14일 / 자본금 5천만원
사업자 등록번호	268-86-01744
대표 전화	02.474.0888
FAX	02.477.9035
주소	서울 강동구 성내로3길 16,1층
Homepage	(구축중)
주요사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>외식카페 매장사업운영</li> <li>외식표준화 레시피 연구개발</li> <li>프랜차이즈 서비스기획, 개발</li> <li>O2O시스템 연구개발</li> <li>소셜커뮤니티 VIP멤버스 App개발개발</li> </ul>



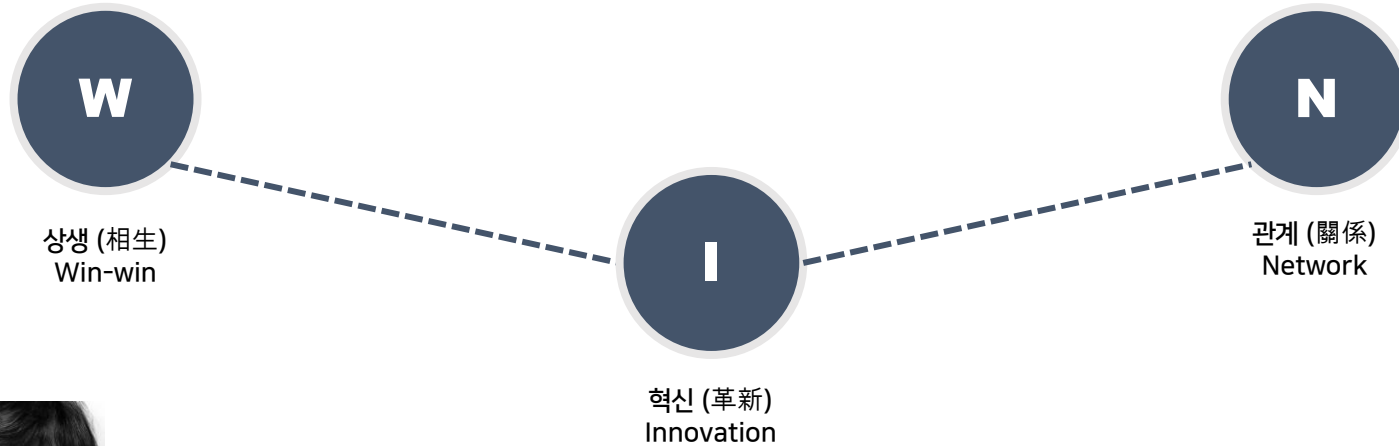
### 3. 조직현황



## 4. 기업이념

공급자와 소비자가 함께 관계속에 혁신하고, 상생하는  
Supercon Voucher Global Mobile Platform  
슈퍼스타로 만들어드립니다.

### 슈퍼콘(Supercon)

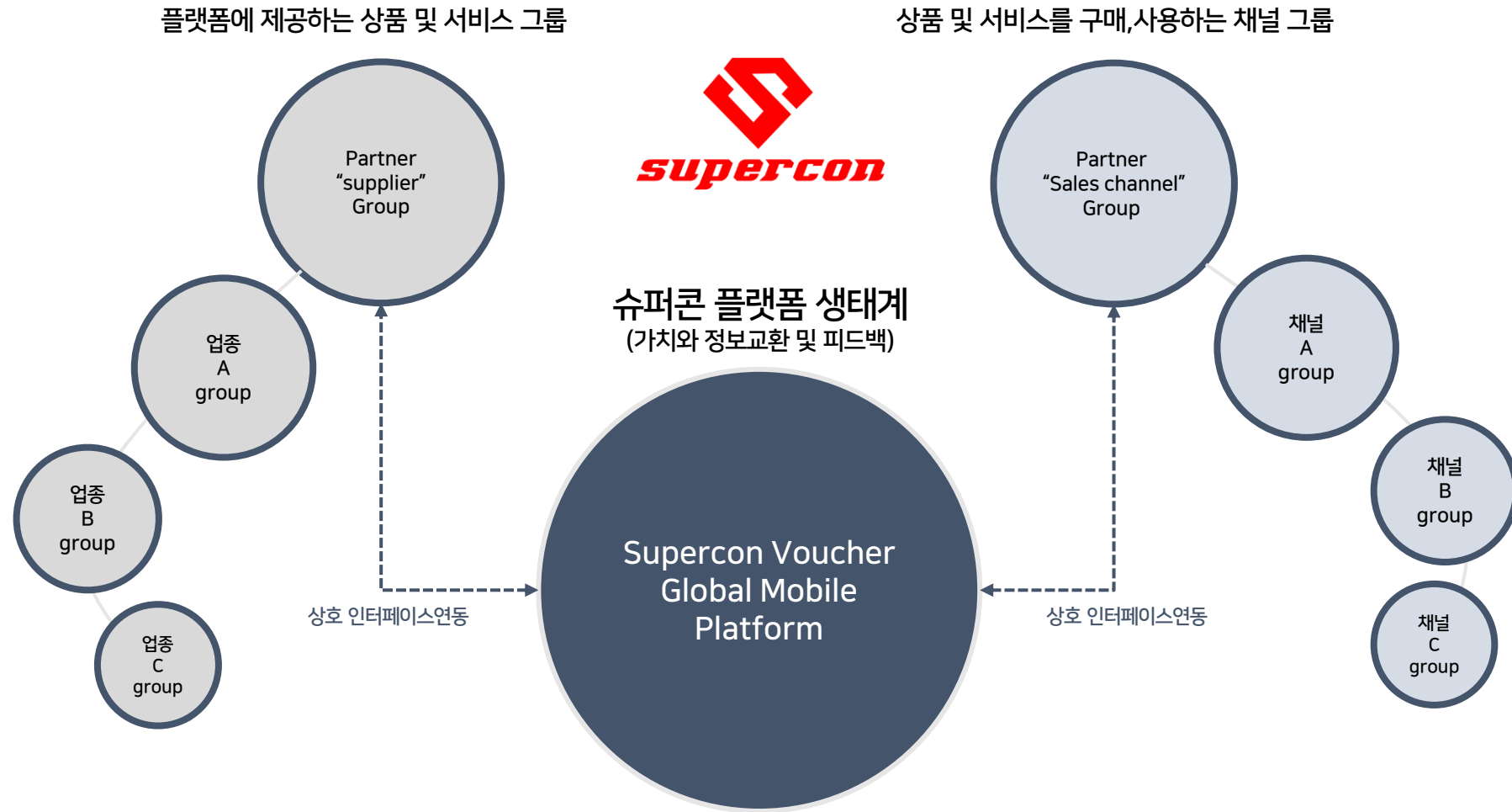


스티브 잡스 Steve Jobs

혁신은 연구개발 자금을 얼마나 갖고 있느냐와 상관없습니다. 애플이 매킨토시를 출시했을 때 IBM은 연구개발에 최소 100배 이상의 비용을 쏟고 있었습니다. 돈이 문제가 아닙니다. 어떤 인력을 갖고 있느냐, 어떤 방향으로 가느냐, 결과가 얼마나 나오느냐에 관한 문제입니다.

Innovation has nothing to do with how many R&D dollars you have. When Apple came up with the Mac, IBM was spending at least 100 times more on R&D. It's not about money. It's about the people you have, how you're led, and how much you get it.

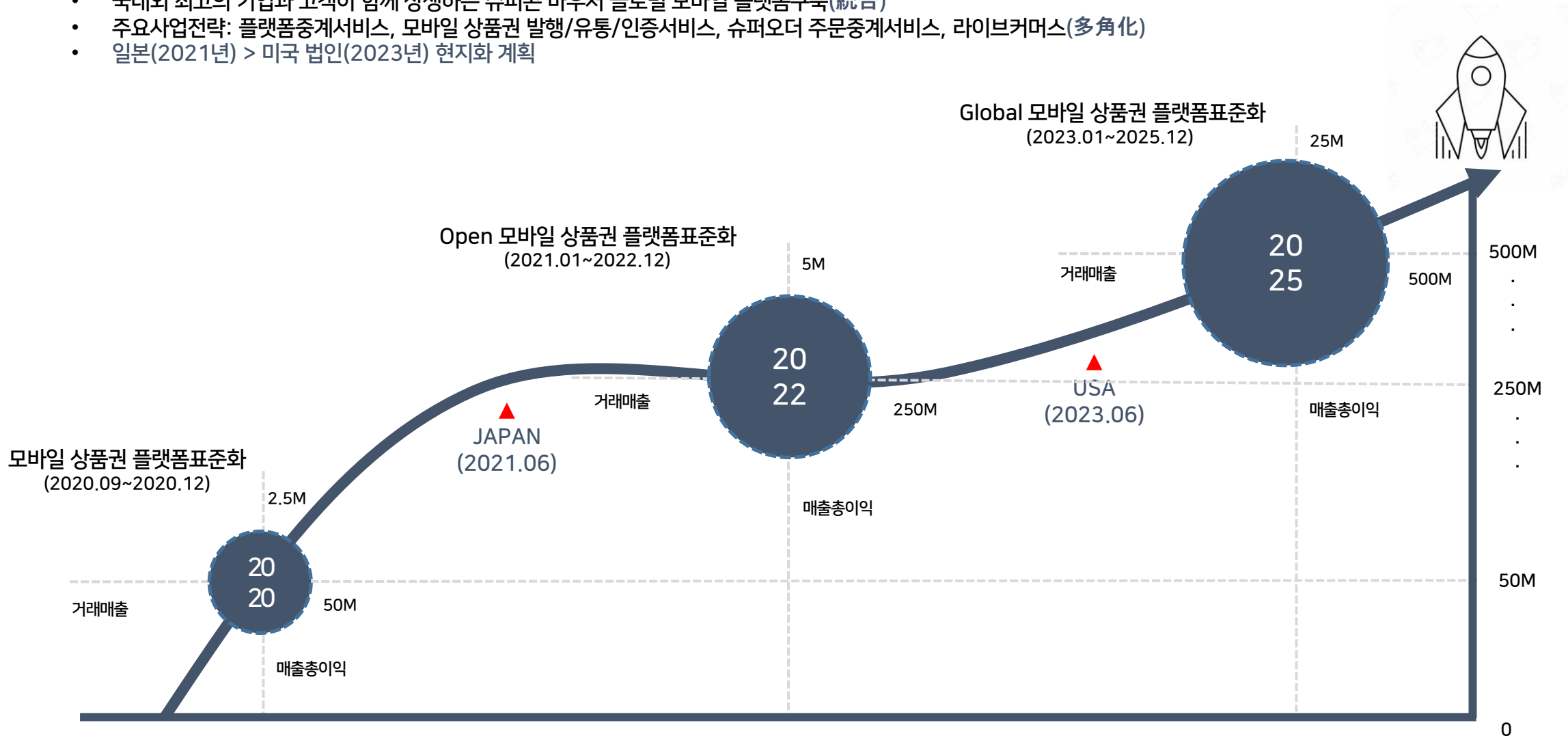
# 5. S-voucher Platform



# 6. 5개년 사업목표

## 2020Y-2025Y 향후 5년간 로드맵

- 국내외 최고의 기업과 고객이 함께 상생하는 슈퍼콘 바우처 글로벌 모바일 플랫폼구축(統合)
- 주요사업전략: 플랫폼중계서비스, 모바일 상품권 발행/유통/인증서비스, 슈퍼오더 주문중계서비스, 라이브커머스(多角化)
- 일본(2021년) > 미국 법인(2023년) 현지화 계획

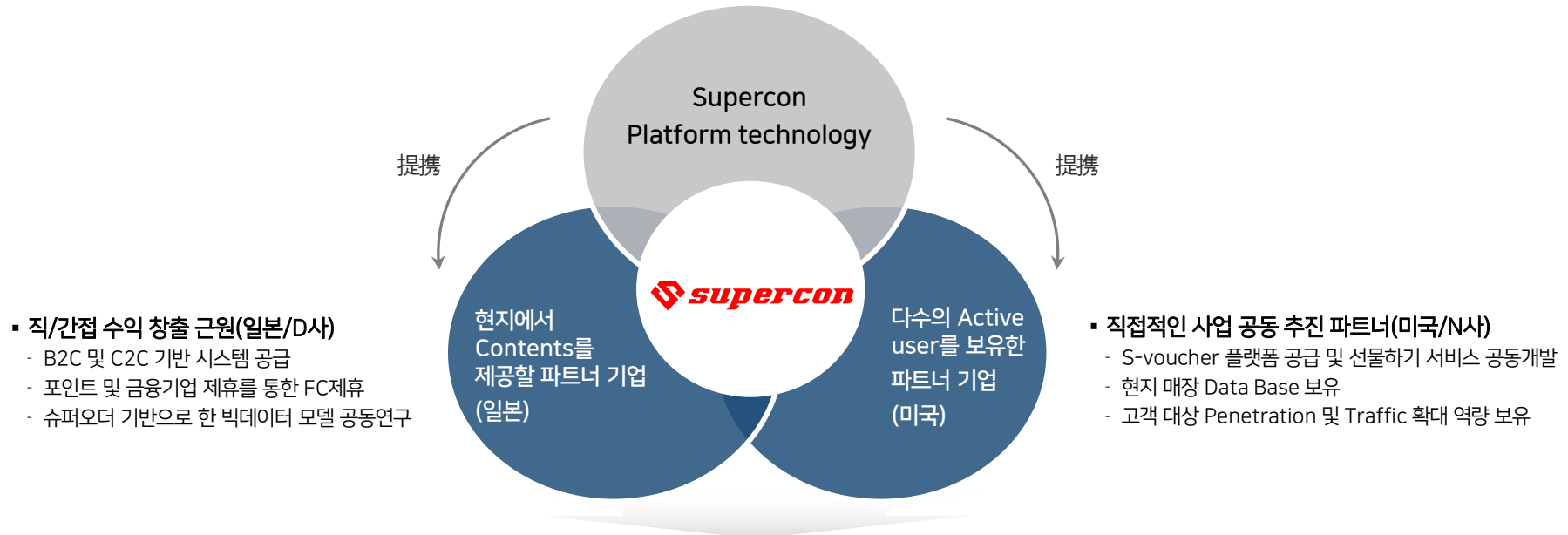


# 7. 글로벌 서비스 전략

Supercon Voucher Global Mobile Platform  
일본, 미국, 동남아시아 등의 해외진출을 위해 기 구축된 플랫폼 기술을 현지 파트너사와 공동개발로 신규시장 진출화

## 슈퍼콘(Supercon) 해외진출전략

- S-voucher solution 기술력 보유
- S-voucher 사용을 위한 인프라 구축 노하우 보유
- 시스템 연계, 인증 및 운영 기술력과 노하우 보유



- 진출 국가의 모바일 상품권 시장을 단기간에 선점하기 위해 제휴 기반의 해외 진출 모델을 개발
- 플랫폼사업 특성상 선점 기업이 시장 내 독점적 지위를 확보할 것으로 예상되어 유통망 및 브랜드 제휴 확대 속도를 극대화 하고자 함

THANK YOU

'감사합니다'