



- CONTENTS -

01

제안 개요

02

일반 현황

03

EZ멤버스

04

프로모션



1. 제안 목표 및 추진 방향

쓰면 쓸수록 이득인 현대이지웰의 복지카드만의 특별한 혜택

국내 최고의 복지 솔루션 제공 기업, 현대이지웰이 제시합니다.

첫째,

신규 매출 기대

'현대이지웰' 고객사 복지카드 사용자 대상 신규 고객 및 매출 기대

둘째,

홍보 채널 확대

복지관(온라인/모바일), EM, App-Push, LMS, 고객사 소통 등 자체 홍보 인프라 구축

셋째,

바이럴 효과

동일 조직 內 직원 간 소통으로 브랜드 혜택에 대한 부가 홍보 효과

EZ멤버스 제휴사, 이용자에게 수준 높은 혜택을 제공하는 역할로써, 현대이지웰이 함께 하겠습니다.



2. 제안 특징 및 장점

제휴사(브랜드) ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

매출 증대



- ☑ 추가 매출 증가
- ☑ 마케팅 비용 절감
- ☑ 구매 전환율(CVR) 향상

- ☑ 복지몰 內 노출 및 브랜드 홍보 효과
- ☑ 재구매 및 충성고객 확보
- ☑ 대기업 및 우량 고객층 접근 가능

추가 매출과 마케팅 비용 절감 효과를 기대, 복지몰을 통한 브랜드 홍보 및 충성고객 확보에도 유리한 기회 99



개발/연동NO

초기 입점비용 NO

광고비용 NO

서비스 바로 적용

제휴 수수료 外 추가 비용 없음

제휴 수수료 內 모두 포함



무제한 청구 할인, 추가 혜택 중복, 고액 결제 시 절약 효과 등 실질적인 혜택으로 만족도 극대화

99

- ☑ 청구 할인 혜택으로 실질적 비용 절감
- ☑ 사용 제한 없이 다양한 매장에서 적용 가능
- ☑ 할인 한도 없이 무제한 청구 할인
- ☑ 고액 결제 시 혜택 극대화

이용자(고객) ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

실질적 혜택



1. 일반 현황 및 연혁

법인 명 주식회사 현대이지웰

2003년 1월 14일 설립 일자

2024년 기준 거래액 9,100억 업계유일 상장사, 현대백화점 그룹 계열사 기업 현황

시장 점유율 55% 업계 1위, 약 2,700개 고객사, 고객 수 340만 명 서비스 고객 현황

주요 연혁 현대차그룹 복지포인트 운영 ● 이지웰PAY 런칭 식권대장 인수 ● 복지패키지런칭 ♥ 법인설립 2003 2004 2012 2013 2018 2021 2022 2023 한국 ESG기준원 ESG우수기업 선정 • 코스닥상장 '가사근로자 고용개선지원' ● 현대백화점 그룹 시스템 개발

주요 사업

맞춤형 복지몰

임직원, 파트너 대상 복지몰 구축

이지웰 Pay

복지포인트 직결제 서비스

기념일/명절

명절/기념일 등 특판 상품 운영

식권대장

모바일 식권 서비스

휴양소 운영

년중, 동/하계 휴양시설

EAP서비스

근로자 지원프로그램

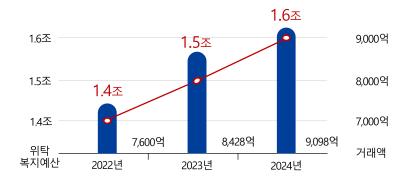
상조서비스

장례패키지 용품, 화환

건강검진

종합 건강검진 예약

위탁복지예산/거래액



○ ESG경영원칙 준수 (평가등급 A+)

고용노동부 장관 표창 수상



친환경경영



사회복지활동



투명한지배구조

계열 편입



2. 주요 고객사





1. EZ멤버스란 ?



<u>01</u>

별도의 임직원 인증이 필요하지 않은 편리한 청구할인 멤버십 =02

통신사 혜택, 할인쿠폰, 적립 등과 함께 추가로 할인 받는 서비스 **€03** ★

전월실적, 사용횟수, 통합할인한도 등 조건없이 쓸 때마다 할인 받는 서비스



STEP. 2 제휴가맹점에서 복지카드 사용 STEP. 3 ⁴ 결제일에 청구할인 적용













건강



생활 밀착형 제휴처



다양한 제휴 사업장 (약 140개 브랜드)

			-10 E MIT M B 0 () 110 M = E = /					
GS25 2% 청구할인	<i>ÿes24</i> 3% 청구할인	뺓 백다방 2% 청구할인	MARKET U 3% 청구할인	■ BODYFRIEND 5% 청구할인	HYUNDAI 3% 청구할인	MUSINSA 3% 청구할인	1.	정관장 Kuman Rin Gameni 5% 청구할인
전자랜드 3% 청구할인	☞ 인테니 5% 청구할인	본 국 3% 청구할인	CLASS101 5% 청구할인	HIYUNDAI DUTY FREE 2% 청구할인	ASHLEY QUEENS 3% 청구할인	Ru Bussett 3% 청구할인	→ new balance 3% 청구할인	about jet 3% 청구할인
LOTTERIA 🔄 3% 청구할인	GS 더프레시 2% 청구할인	RIDI 3% 청구할인	참다한 홍삼. 7% 청구할인	AIR BUSAN 2% 청구할인	AMORE MALL 5% 청구할인	❤️ KYOBO 교보문고 5% 청구할인	3% 청구할인	ŸP Books 영풍문고 3% 청구할인



2. EZ멤버스 회원 구성



BC카드 (75만명) KT그룹, 한국철도공사, 국민건강보험공단, 인천시청, 경기도청, 부산은행, 서울메트로 外



신한카드 (75만명) LG그룹, KBS, 넷마블, 인천국제공항공사, 셀트리온, 한국수력원자력, 아디다스코리아, 국립중앙의료원 外 ※ 고객사 外 군인공제회 회원 포함



삼성카드 (105만명)

삼성그룹, 국세청, 에스오일, 강원래드, AIA생명, ㈜한화, 딜로이트안진, 부산대학교, Platinum 고객 外



KB카드 (40만명) 경찰청, 국민은행

※ 고객사 外 군인공제회 회원 포함



하나카드 (10만명) 국민연금공단, 코웨이, 교통안전공단, 서울아산병원, 스마일게이트, 한영회계법인, 한국수자원공사 外



롯데카드 (1만명 미만)

현대이지웰, 하이브, 웹젠, 네파, 애브비, 센드버드코리아 프레제니우스, 스펙트리스코리아, 인터베스트 外



- ▶고객사별 복지 사이트 운영 (삼성카드 제외)
- ▶현대카드, 공무원연금공단 등 확대 예정



업계 최다 복지카드사 제휴

카드사 전문연동 개발 완료



3. EZ멤버스 이용자 소비성향

대기업 및 공공기관

- 회사의 규모 및 인지도가 높은 안정된 수입원
- 직원 근속기간이 길고, 당사의 서비스 장기간 이용

구매력 높은 고객층

- 30~40대의 구매력 높은 고객층
- 국내 근로소득자 중 가계수익 상위 25% 이내의 포지션

주요 소비형태

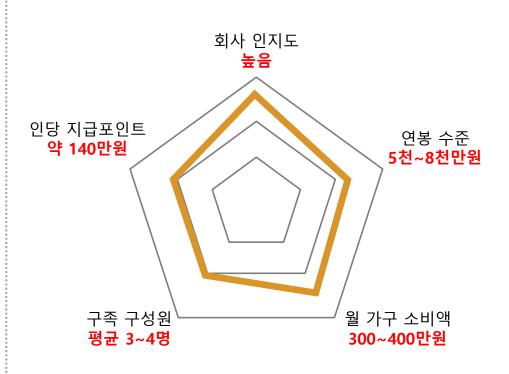
- 가치와 질을 따지는 꼼꼼한 소비층
- 다양한 분야에 관심이 많음

가족 구성

- 부부와 자녀 1~2명의 평균적 가족 구성

복지카드

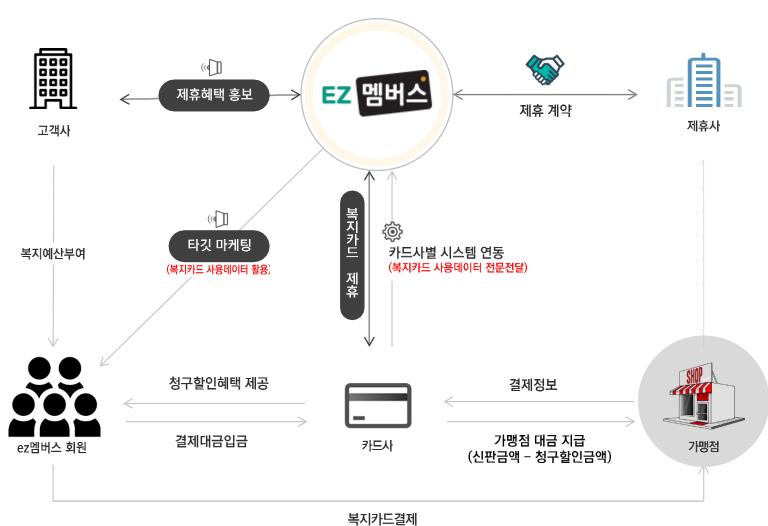
- 연간 부여되는 복지포인트 평균 약 140만원
- 혜택에 따른 개인결제 비중 상승 *오<mark>프라인 비중 높음</mark>



높은 구매력과 **브랜드 충성도**를 가진 양질의 고객군 구성



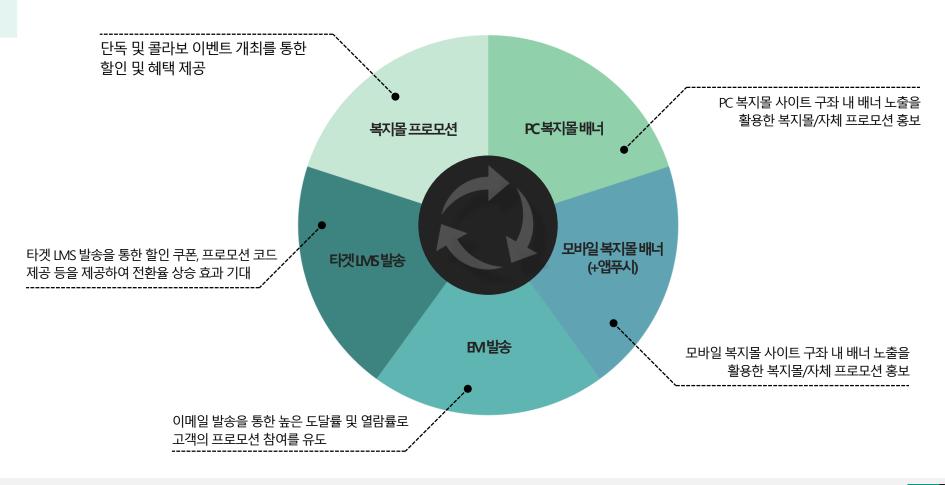
4. EZ멤버스 제휴/오픈 프로세스





1. 프로모션 홍보 안내

이지멤버스 단독프로모션 진행 시 내용 기획 / 디자인 / 개발 등 '현대이지웰' 에서 지원 예정 (집중 홍보)





2. 복지몰 프로모션 사례

2024년 집행 이벤트 기준, 전 월 동기간 대비 복지카드 사용금액 상승률 평균 약 15%



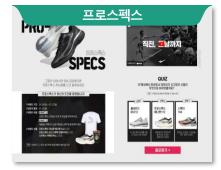










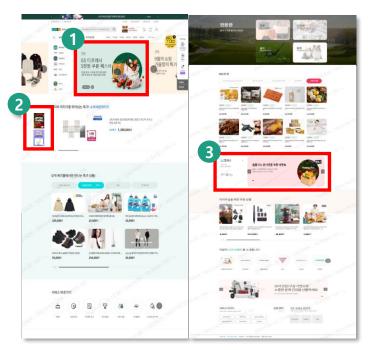






2. PC복지몰 배너

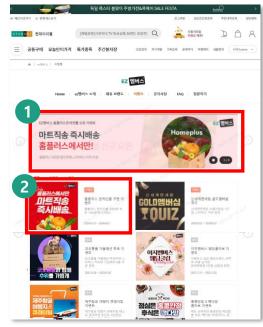
복지몰 메인, 포인트 차감신청 페이지(개인화 영역), 서비스 안내 페이지 內 배너 노출



- 01_ 복지몰 메인 롤링 배너
- 02 복지몰 메인 상단 좌측 배너
- 03_ 복지몰 메인 중단 EZ멤버스 배너



01_ 포인트 차감 하단 배너 (개인화 영역 맞춤 배너)

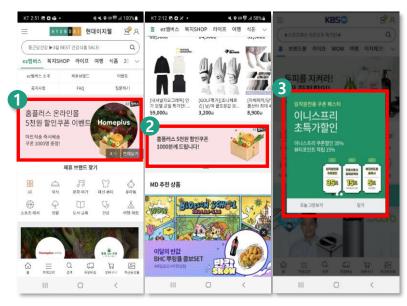


- 01_ EZ멤버스 이벤트 메인 배너
- 02 EZ멤버스 프로모션 배너

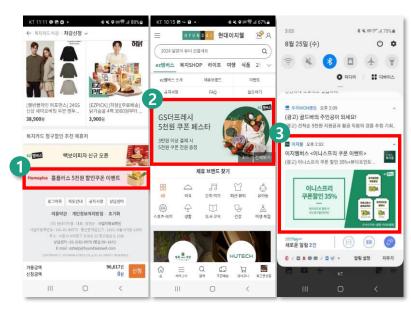


3. 모바일 복지몰 배너

모바일 복지몰 메인, 포인트 차감 신청 페이지, 서비스 메인 페이지 內 배너 노출, App Push 발송



- 01 모바일 복지몰 메인 상단 배너
- 02_ 모바일 복지몰 메인 중단 EZ멤버스 배너
- 03 모바일 복지몰 메인 팝업 배너

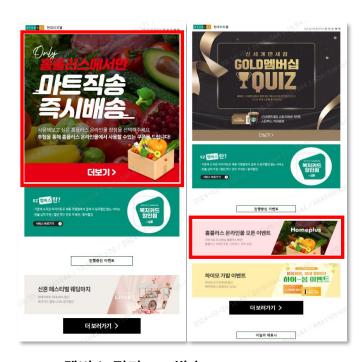


- 01_ 포인트 차감 페이지 배너(개인화 영역 맞춤 배너)
- 02_ EZ멤버스 메인 배너
- 03_ 모바일 App Push (단체, 타겟 등)



4. EM 발송 & 타겟 LMS 발송

단독 이벤트 이메일 발송 (1회 발송 시 약 50만명) / 성별, 연력, 지역별 구매 이력 브랜드 활용 LMS 발송



01 EZ멤버스 정기 EM 발송



- 01_ 이벤트 LMS 발송 (DB 기반)
 - 신규 고객 창출
 - 충성 고객 리마인드

EZ멤버스 제휴 서비스 제안서 15 현대이지웰



5. 결과리포트 제공

프로모션 진행 전 후 동기간 매출 비교, 고객사/방문자 분석 및 인사이트 도출



1 프로모션 성과 분석

- 복지카드 시장 및 마케팅 이슈사항 제공
- 이벤트 전/후 실적 비교 분석

2 DB 활용 분석 데이터 제공

- 고객 연령, 성별 등 인적 특성 활용 분석 데이터 제공
- 일자별, 고객사별 방문 데이터 제공

③ 데이터 분석을 통한 프로모션 방향성 제시

- 이벤트 결과 및 로그 분석 데이터 제공
- 이벤트 결과에 따른 추후 이벤트 전략 맞춤형 제안





Contact Point + ㈜현대이지웰 상품사업부 제휴영업팀

김봉환 책임 / 02.2131.6333 / 010.6667.9495 / bbongu@hyundaiezwel.com