

## 프로젝트 기획서

프로젝트명 방방곡곡 (DID 기반 지역 특산물 직거래 서비스)

### 문제인식 및 정의

지역의 유명 특산품의 출처가 명확하지 않은 상황에서의 상품의 매매는 소비자와 생산자 그리고 우리 사회 모두에게 불편함을 주고 있다.

먼저, 소비자들은 지역 특산품을 구매할 때 실제 출산지(생산지)를 중요한 구매 판단의 기준으로 삼는다. 하지만, 일부 판매자가 출산지를 위조, 모방한 경우에 소비자 입장에서는 특산품의 진위여부를 확인할 수 있는 방법이 없다. 이는 오히려 소비자가 제조지역과 업체를 스스로 꼼꼼하게 알아봐야 한다는 불편함까지 발생하게 만드는 실정이다. 즉, 소비자 권리 중 '상품을 선택하는데 필요한 지식과 정보를 제공받을 권리' 침해하는 문제가 발생한다.

생산자 입장에서 실제 출산지를 속인 상품이 유통되는 상황은 소비자로부터 상품의 신뢰를 얻지 못함으로써 판매량 감소의 원인이 된다. 또한, 규모가 큰 농가는 비교적 쉽게 대형마트, 지자체 등 다양한 유통 경로를 통해 상품을 출하할 수 있는 반면, 소규모의 개인 생산자는 고정거래처의 부족으로 공급망에서 소외되는 현상이 발생하고 있다.

마지막으로 공기관(지자체) 입장에서는 소비자를 기만하는 특산물 판매자에 대한 정보 확보나 관리가 어려운 상황이다. JQ 인증마크와 같은 기존 지역 우수 상품 인증 시스템이 존재하지만 생산자가 인증 획득에 적극적이지 않고 일정 규모 이상의 농업경영체가 아닌 경우 인증 획득이 어렵다는 점에서 효과가 크지 않다. 이는 장기적으로 봤을 때, 지역 브랜드 이미지 하락과 동시에 지역 경제를 악화하는 문제로 이어질 수 있다.

따라서, '지역 특산품의 생산지를 속여 파는 행위'에 대한 문제점을 해결하기 위해 'DID를 활용하여 특산품의 생산지를 검증하고 생산자와 소비자 사이를 연결하는 직거래 서비스'를 제안하고자 한다.

### 고객분석

서비스 이용 고객은 크게 소비자와 생산자로 나눌 수 있다.

#### 1. 소비자 ('40-50대 2인 이상 가구')

: 20-30대는 가공식품(간편식품)을 선호하기 때문에 높은 품질의 상품보다는 최저가 온라인 쇼핑을 선호한다. 반면 40-50대는 다른 연령층보다 식품 정보에 대한 관심이 높고, 식품의 안전성과 신선도를 우선시하는 경향이 있으며 우리나라의 기존 농·식품 주요 소비층에 해당되기 때문에 '40-50대 2인 이상 가구'를 메인 타겟층으로 설정하였다.

하지만 모바일이나 온라인을 통한 구매가 보편화되면서 젊은층의 접근성이 높아지고 있고, '2020 농식품 소비 트렌드 조사 결과'에 따르면 2010년 대비 2019년 농·식품 구매액 지수는 20대가 168로 가장 높았고 지난 10년(2010~2019년) 농식품 구매액으로 보면 20대가 68%, 30대 30% 각각 증가해 농식품 구매 주체로 성장했다는 통

## 프로젝트 기획서

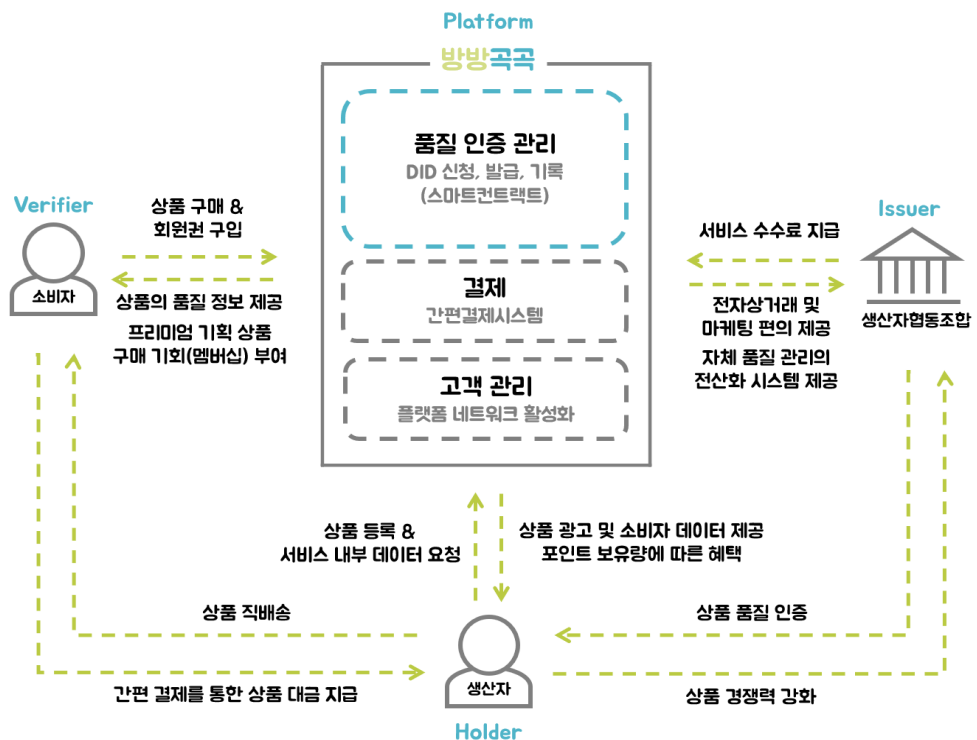
계자료로 볼 때 2030 세대도 충분히 우리 플랫폼의 고객으로 유치 시킬 수 있을 것이라 판단된다.

### 2. 생산자('개별 생산자'와 '소규모 협동 조합')

: 대규모의 개인 생산자는 대형마트와 계약을 맺어 대량으로 제품을 납품하고 있으며 농협이나 횡성한우생산자협동조합과 같은 거대 조합들은 이미 자체적인 생산, 유통 시스템이 체계적으로 관리되고 있다. 따라서, 우리 플랫폼 '방방곡곡'의 생산자는 좋은 제품을 생산하는 '개별 생산자'와 '소규모 협동조합'으로 설정하였다. 또한 소규모 협동조합 내 품질관리부서(위원회)가 발행자로 참가해 생산자의 신분과 상품을 인증함으로써 소비자에게 신뢰도를 높여주는 역할을 수행하게 된다. 협동조합 내 상품의 품질인증 과정을 블록체인으로 가져와서 협동조합이라는 단체가 인정하고 관리하는 상품이라는 신뢰성을 줄 수 있다고 판단한다.

### 1. 서비스 프로세스

해결방안



#### [ 서비스의 핵심 활동 ]

##### 1) 품질 인증 관리

- 상품의 품질 인증 시스템을 블록체인 분산 장부에 기록함으로써 정보의 투명성과 신뢰성을 확보한다.
- 기존 직거래 상 개인 단위의 신뢰 형성에서 조합 단위의 신뢰로 확장한 인증

# 프로젝트 기획서

서비스를 제공한다.

- VC/VP를 단말에 보관하여 판매자의 신분과 상품 정보를 안전하게 관리한다.

## 2) 간편 결제 시스템

- 사용자 중심의 서비스를 제공하기 위해 '편의성'을 최우선으로 고려한 간편결제 시스템을 적용한다.

## 3) 고객 관리

- 멤버십 포인트제(방울)를 도입하여 특가 이벤트 참여 및 프리미엄 기획 상품 구매 권한 등 여러 인센티브를 제공한다.

- 고객 관리가 필요한 이유는 서비스의 활성화를 위해 신뢰성 있는 상품 정보를 제공하는 것 이외에도 소비자에게 줄 수 있는 가치가 필요하기 때문이다.

## 2. 비즈니스 모델

핵심파트너	핵심활동	가치제안	고객관계	고객
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 광고 제공사</li> <li>- Iconloop(플랫폼 제공)</li> <li>- 간편 결제 서비스 회사</li> <li>- 투자자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DID 활용 상품의 품질 인증 서비스</li> <li>- 생산자와 소비자를 연결한 직거래 서비스</li> <li>- 플랫폼 홍보 및 활성화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 투명하고 신뢰성 있는 상품 정보 제공</li> <li>- 사용자 중심의 편의성 있는 서비스 제공</li> <li>- 지역 경제 활성화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 소비자: 멤버십 인센티브 시스템을 활용한 다양한 특가 이벤트 참여 및 프리미엄 기획 상품 구매 기회 제공</li> <li>- 판매자: 유료 서비스를 인센티브 형태로 제공</li> <li>- 조합: 전자상거래 시스템 및 마케팅 관리의 전산화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 지역 단위 특산물 생산자협동조합</li> <li>- 특산물 생산자(조합원)</li> <li>- 지역 특산품에 관심이 있고 상품 정보를 정확하게 알고 싶은 소비자 및 직거래로 저렴한 가격에 좋은 품질의 상품을 사고 싶은 소비자</li> </ul>
	<b>핵심자원</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 블록체인 기술</li> <li>- 협동조합 네트워크</li> </ul>		<b>유통채널</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 모바일 앱(APP)</li> </ul>	
<b>비용구조</b>		<b>수익원</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 광고비</li> <li>- 블록체인 기록 수수료               <ul style="list-style-type: none"> <li>• DID 등록 과정</li> </ul> </li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 멤버십 판매</li> <li>- 플랫폼 입점 수수료</li> <li>- 광고 수익(배너 광고 / 네이티브 광고)</li> <li>- 유저 데이터 비즈니스</li> </ul>		

## 3. 서비스 장기적 계획

1) **신뢰성의 확장**: 서비스의 성장은 생산자협동조합의 자체적인 상품 품질 인증에서 나아가 공기관을 인증기관으로 참여시킬 수 있다. 정부나 지자체의 품질인증을 포함하면 더욱 확실한 검증 효력을 가지는 서비스가 될 수 있을 것이다. 이로 인해 현재 협동조합 단위의 신뢰 형성에서 정부 기관 단위의 신뢰 형성으로 확장할 가능성이 있다.

## 프로젝트 기획서

2) **거버넌스 프로토콜 개발:** 상품의 품질인증 단계에서 나아가 협동 조합 내의 여러 의사결정 과정에 필요한 프로토콜을 개발한다. 협동조합의 전체적인 프로세스를 통합하여 수행할 수 있는 서비스를 제시하여 특산품의 생산, 유통, 가공, 판매, 홍보, 인증 과정에 투명성과 편의성을 제공할 수 있다.

3) **공기관 참여:** 서비스의 성장과 신뢰성 향상은 서비스가 가진 영향력을 증가시킨다. 영향력있는 서비스 내에서 판매자에 대한 소비자의 평가 지표가 공기관이 판매자를 판단하는 지표로 활용될 수 있다는 점에서 좋은 평가를 받은 생산자가 정부의 차원에서 다양한 혜택을 얻도록 공기관과 협력을 할 수 있다. 공기관 입장에서 생산자를 직접 조사하는 등의 업무량을 줄일 수 있다는 점에서 서비스 참여에 충분한 유인책이 될 것이다

### 3. 서비스의 지속가능성

1) **현실적인 서비스:** '방방곡곡'이 직거래 서비스라는 점에서 서비스 런칭 초기에 가장 중요한 부분은 바로 좋은 공급자를 플랫폼에 입점시키는 것이다. 집단의 인정을 받으면서 안정적인 상품의 출하가 가능한 현실성있는 공급자로 특산품 생산자협동조합을 선정했다. 농협과 같이 이미 자체적인 시스템이 잘 갖춰진 조합보다 지역 곳곳에 분포한 소규모 조합은 비체계적인 상품 인증 과정을 전산화하고 안정적인 전자상거래와 마케팅의 디지털화에 도움을 줄 수 있다는 점에서 서비스 참여를 유인할 수 있다. 이러한 방식으로 입점한 고품질의 상품들은 서비스 활성화에 기본이 된다.

2) **수익 구조:** 서비스의 활성화로 인해 좋은 플랫폼으로 성장한다면 입점 수수료를 받을 수 있다. 이외에도 상품의 상단 노출, 배너 광고, 소비자 데이터 제공 등 플랫폼 내에서 유료로 제공 가능한 서비스를 통해 수익을 창출할 수 있다. 또한, 서비스 멤버십을 보유한 고객에게만 프리미엄 상품을 구매할 수 있는 권한을 부여하는 등의 차별성 있는 서비스를 제공한다면 이 때 판매하는 멤버십 회원권 거래 과정에서도 수익이 발생할 것이다.

물론 이 모든 비즈니스를 성공적으로 수행하기 위한 전제 조건은 '플랫폼의 활성화'이다. 따라서, 서비스 초기에는 다양한 마케팅 전략(당일 출고, 예약 및 공동구매 할인, 서포터즈 모집, 특가 이벤트 등)을 통해 공급과 수요를 늘리는데 집중해야 한다.

## 프로젝트 기획서

<p><b>유사서비스 비교</b></p>	<p><b>1. 블록체인 기반의 직거래 서비스: 마켓블리</b> : 마켓블리는 블록체인 기반 농산물 예약 판매 직거래 서비스로 자체 블록체인 시스템 위 스마트컨트랙트를 통해 운영되고 있다. 하지만, 상품 인증을 따로 제공하지 않고 판매자가 자율적으로 작성하는 '생산일지'가 그 역할을 대신하고 있으나 실제로는 게시판이 활성화되지 않아서 판매자와 소비자 간의 확실한 신뢰가 형성되기 어렵다는 한계가 있다. 따라서, '방방곡곡'이 가진 DID 기반 상품 인증 서비스는 상품 자체의 신뢰성을 확보하기 때문에 차별성있는 강점이다.</p> <p><b>2. 블록체인 기반이 아닌 지역 특산물 거래 서비스: 카카오머스, 쿠팡, 배달상회</b> : 기존에 있는 많은 플랫폼에서 지자체와 협약을 맺고 특산물을 판매하는 서비스가 등장했다. 하지만, 지역 특산품에 특화하지 않고 다른 상품과 함께 판매하여 소비자에게 혼란을 유발할 수 있다는 점과 중간 마진이 발생하는 기존 유통 구조에서 벗어나지 못했다는 점에서 한계가 있다. '방방곡곡'은 지역 특산품에 특화된 플랫폼이며 DID를 통한 투명하고 신뢰성있는 소비자와 판매자를 직거래를 제공함으로써 품목의 다양성과 가격 경쟁력을 동시에 확보할 수 있는 차별성을 가진다.</p>
----------------------------	--

<p><b>기대효과</b></p>	<p><b>1. 개인적 차원</b> 1) 투명하고 신뢰성 있는 상품을 제공함으로써 안전한 상품 거래를 보장한다. 구체적으로, 검증된 생산자와 특산품에 대한 거래를 제공하기 때문에 소비자에게는 신뢰성 있는 거래라는 인식을 심어준다. 또한 플랫폼 내 한정판 프리미엄 특산물 구매 서비스를 이용가능하게 함으로써 소비자의 충성도를 높일 수 있다.</p> <p>2) 판매자에게는 상품에 대한 신뢰성과 더불어 직거래를 통한 중간 유통의 마진을 최소화함으로써 기존 공급망에서의 소외계층에서 벗어날 수 있게 해준다. 더불어, 플랫폼 내에서 일부 유료 서비스를 제공함으로써 소비자의 특산품에 대한 선호도 등을 파악할 수 있는 행동 데이터를 얻음으로써 앞으로의 생산 방향을 잡아 판매율을 높일 수 있다.</p> <p><b>2. 사회, 경제적 차원</b> 사회적으로는 안정적인 블록체인 기반 플랫폼 서비스의 활성화로 인해 경제 주체들의 수요와 공급의 증가를 가져오고 이는 특산품 거래를 통한 지역 경제를 활성화하며 지역 특산품 생산자 관리의 편의성까지 확보할 수 있다.</p> <p>결론적으로, '방방곡곡' 플랫폼은 블록체인 내 참여자 모두에게 이익이 되는 비즈니스라는 점에서 서비스의 지속 가능성을 확인할 수 있다.</p>
--------------------	--