**온식고 스크립트**

클릭: [v]

[ppt 첫 페이지] 안녕하세요! 저희는 부울경 2반 1팀 온식고입니다. 많은 분들께서 저희 서비스를 기다리셨다고 들었는데 지체없이 온식고의 변천사를 바로 보여드리도록 하겠습니다! [v]

이번 발표는 최종 발표인 만큼 저희가 처음 기획한 “다시 돌아온 온식고!” 그리고 많은 피드백을 받고 “더 멋져 진 온식고” 마지막으로 기대효과와 특장점이 담긴 “앞으로가 기대되는 온식고!” 순서로 발표를 진행하려고 합니다. [v]

그럼 온식고를 처음 만들었을 때를 돌아보며 전반적인 개요에 대해서 설명해드리겠습니다. [v]

저희 온식고의 주제 선정 이유는 환경문제 고찰로부터 시작되었습니다. 소비자를 만나지도 못하고 버려지는 음식들이 너무 아깝고 음식물 쓰레기 예방은 가정, 소형 음식점에서부터 시작되는 것이 최우선이라고 생각했습니다. [v]

사회적인 필요성을 들은 저희는 곧바로 시장 조사에 투입했습니다. 명지에 위치한 5개의 매장, 그리고 싸피 학생들을 대상으로 인터뷰 하고, 설문조사를 한 결과! [v]

마감 세일 상태일 때 알림이 오면 참 좋겠다! 저렴한 가격에 멀쩡한 음식을 살 수 있고 동네 홍보효과도 있겠다 와 같은 많은 분들의 요구를 듣게 되었습니다 [v]

그래서! 온식고가 탄생하게 되었습니다. 서비스명에는 아직 식지않고 따듯한 음식을 세상으로 나가게 하자는 저희의 다짐이 담겨있습니다. [v] 온식고의 주기능은 당일 폐기 예정 음식의 메뉴와 할인 가격, 재고를 공지하는 것입니다. 고객은 메뉴, 수량을 확인하고 업주에게 알림을 보내면, 업주는 거절 혹은 수락이 가능합니다. 더 나아가 다른 서비스와 차별 점을 두기 위해 어떤 재고가 얼마나 많이 남았는지 데이터 분석을 해줍니다. [v] 또한 사회적으로 공헌하기 위해 기부도 가능할 수 있도록 기부 단체와 연결해줍니다. 여전히 생각만해도 가슴이 따듯해지는 서비스입니다.. [v]

그렇다면 온식고의 의도와 목표가 담긴 UCC를 먼저 감상하겠습니다! [UCC 틀기]

[PPT 12페이지 – 더 멋 져진 온식고] 먹방 BJ, 회사원, 학생 모두가 사용할 수 있는 온식고! 그렇다면 어떻게 더 멋져졌을까요? [v]

우선 로고부터 깔끔하게 정리가 되었고 [v]

더 성장하기 위해선 객관적이고 실제 의견을 듣고 싶었습니다. 사용자들의 피드백을 들어보기전에 온식고 업주용 사용 설명서를 배포 했습니다. 무려 삼십사페이지나 들어가있는 [v] 아주 자세한 페이지 별 사용 설명서였기 때문에 업주님들이 온식고를 사용하기에 큰 무리가 없었습니다. [v]

명지오떡순 사장님께서 총 7일간 매장 내에서 직접 사용하셨고, 그 결과 [v] 이메일 인증 시간이 너무 촉박하고, 간단한 설명이있는 서비스 흐름도가 필요하다는 피드백을 받았습니다. 또한 사용자 모바일 환경 마다 화면이 다르게 보인다는 말씀을 들었습니다. [v]

그럼 사용자들은 어땠을까요? 총 9명의 사용자들이 온식고를 활용해보았는데요, [v] 슬라이드, 버튼과 같은 CSS 적인 요소부터 데이터 분석, 챗봇과 같은 기능, 가이드페이지까지 여러 피드백을 받았습니다. 저희는 모두에게 사용이 편리하고 적합한 웹 사이트가 되고자 열심히 단점을 보완했고 마침내 더 멋 져진 온식고가 탄생하게 되었습니다. [v]

그 모습을 여러분께 라이브로 직접 보여드리겠습니다

[라이브 시연]

[로그인도 안 되어있는 꽉 찬 화면] 저희 페이지에 처음 입장하면 이렇게 보여집니다. 바쁜 업주님들, 핸드폰을 주로 사용하는 소비자들을 주요 타겟으로 하기 때문에 모바일 UI로 보여집니다. 비어있는 화면을 활용하기 위해 [새로 고침] 움직이는 로고, 슬로건을 보여줍니다. 아래에는 [온식고 식구에게 문의하기 클릭] 피드백 혹은 문의를 할 수 있는 설문조사로 넘어가는 버튼이 있습니다. [다시 홈 화면으로 나오기] 그 밑에는 온식고를 널리 알릴 수 있는 URL주소 복사 버튼이 있고, 우측 하단에는 [챗봇 마우스로 포인트]귀염둥이 챗봇이 기다리고 있는데 [챗봇 클릭] 간편한 문의사항은 언제든지 물어보실 수 잇습니다.

그렇다면 본격적으로 서비스를 사용해보겠습니다. [메뉴- 로그인/회원가입 클릭] 사용하기 전에 업주로 회원가입 먼저 해보겠습니다 [회원가입] 소비자와 업주가 사용할 수 있는 서비스가 다르기 때문에 업주 회원가입을 클릭합니다. [업주 회원가입 클릭] 먼저 이메일 인증을 해줍니다[이메일 클릭한 후 – 메일 인증 – 인증번호 입력 – 인증 클릭] 지금은 시간이 없어서 따로 회원가입을 하지는 않지만 메일 인증을 하지 않으면 다음으로 넘어가지지가 않아서 메일 인증만 빠르게 해보겠습니다. 명지오떡순 사장님께서 인증 유효시간 5분이 촉박하다 하여 7분으로 늘려놓았습니다. 메일인증이 완료되었다면 [다음으로 클릭] 그 이후에는 [사업자 등록번호 - 인증] 사업자 번호 입니다. 사업자 번호는 국세청 API를 활용해 국세청에 등록되어있는지 확인할 수 있습니다. 사업자 번호 인증이 완료되면 [다음으로] 매장 휴무일, 마감시간 등 매장 관리를 하는데 있어 필요한 정보를 받은 후에 회원가입이 완료됩니다! [홈 페이지로 이동 – 업주 로그인] 정보를 하나하나 작성할 시간이 없으므로 이미 등록된 업주로 로그인을 하겠습니다. [홈페이지] 먼저 로그인을 하면 사용자의 이름을 표시했습니다. 밑에는 온식고 문의, 이용방법을 기재한 슬라이드와 [화면 아래쪽으로 스크롤]아래의 카테고리와 검색 창을 통해 바로 매장을 확인할 수 있도록 해놓았습니다. [화면 아래쪽으로 스크롤] 밑에는 홍보효과를 위한 슬라이드로 기부할 경우 최우선적으로 기재해드립니다. 현재는 명지 오떡순 매장이 나오는데 저희 서비스를 적극적으로 사용해주시고 실제로 3일동안 온식고를 통해 물건을 판매하신 큰 기여를 하신 매장이라 지금 슬라이드에 넣어드렸어요. 저는 어제도 사먹었답니다 ㅎㅎ

[온식고란 클릭 – 아래로 스크롤] 다음은 첫 온식고에 들어온 고객들을 위한 사용설명서가 담긴 온식고란 탭을 보겠습니다. 저희 서비스의 목표 의의, 특이사항, 테마 색 등을 기재해 놓았습니다. [온식고 이용법 – 업주’S 온식고 이용방법] 업주의 이용방법을 보시면 서비스 흐름도가 간단하게 적혀있습니다.

재고를 등록해보러 한번 가볼까요? [전체상품으로 이동] 우선 한식 전문점에 상품을 등록해보겠습니다 [상품등록 – 이미지, 상품명, 정상가, 특이사항 입력 –등록] 상품을 등록할 때 상품에 대한 이미지, 상품명, 정상가, 특이사항을 입력할 수 있습니다. 등록할 시간이 없어 이미 등록된 김치알밥과 불고기 덮밥을 활용해볼게요 [정보 수정 클릭] 정보 수정을 클릭하면 아까 등록했던 정보를 수정할 수 있습니다. [재고 등록 김치알밥, 불고기 덮밥 2개 다 수량 5로 설정 후 수량 변경 클릭] 재고 등록을 누르면 할인가와 수량을 입력할 수 있습니다. 수락과 거절 두가지 상황을 확인하기 위해 김치알밥과 불고기 덮밥 수량을 모두 2개씩 등록해볼게요! 수량이 1이상이라면 소비자가 볼 수 있는 리스트로 자동적으로 넘어가게 됩니다. 한번 확인하러 가볼까요 [온식고로 이동] 한식 전문점 매장 상품들이 보이기 시작하죠? 상품 및 재고 등록이 완료되었기 때문에 업주의 역할을 잠시 중단합니다. [소비자와 업주 화면 반반 띄워 놓기 – 로그인 창]

그럼 소비자는 어떻게 물건을 구매할 수 있을까요? 소비자는 일반 회원가입 혹은 소셜 로그인이 가능합니다. [카카오 아이디로 로그인 클릭 후 로그인]저희는 카카오톡으로 로그인하기로 해볼게요 [홈페이지로 이동] 위에 닉네임이 보이고 아래 화면은 업주의 메인 페이지와 동일합니다. 이젠 상품을 주문할거에요. [온식고로 이동] 지도에서 내 주변 매장의 위치를 볼 수 있어요. 아까 한식 전문점에서 재고를 등록했던 불고기 덮밥과 김치알밥이 보여요! [주문하기 클릭- 둘다 수량 2개 입력 후 신청하기 클릭] 지금 배고프니까 김치알밥과 불고기 덮밥 2개씩 주문해야겠어요. 이렇게 되면 소비자의 역할을 끝났고 매장에서 수락이 될 때까지 기다리면 돼요

[업주 화면으로 이동- 그대로 2개의 창은 유지]그러면 다시 업주로 빙의 해서, 한식 전문점 매장 업주가 되었습니다. 이제 주문이 올 시간이에요! [종 알림 마우스 포인터로 강조하기] 오 알림 떴다! 종 모양이 움직이 는 것을 보니 소비자로부터 주문하기를 받았나봐요 [알림 버튼 클릭] 사용자로부터 주문 대기 상태로 도착했네요! [주문확인] 주문을 확인해볼게요. 일단 [불고기 덮밥 – 거절(상품 품절)]불고기 덮밥은 방금 2개 다 팔려서 상품품절로 거절하고 [김치 알 밥 - 수락]김치알밥은 보니까 재고가 넉넉히 있는 거 같아서 바로 수락할게요! 소비자에게도 알림이 갔어요 [알림 창에서 픽업 완료 버튼 위에 마우스 놓기] 이제 소비자가 매장 방문해서 픽업[픽업 완료 클릭]까지 하면 드디어 완료입니다!

어때요 정말 간단한 의사 표현만 하면 멀쩡한 음식을 더 저렴하게 먹을 수 잇답니다! 그렇다면 부가 기능도 몇 개만 간단히 보여드릴게요

[업주화면으로 이동 – 꽉 찬 화면으로] 다른 서비스와 차별 점을 둔 데이터 분석인데요. [마이 페이지 – 데이터 분석 클릭] 업주님이 저희 서비스를 이용하면서 일주일 동안 얼마나 많은 이익을 받았는지 금액이 보여집니다. 일주일보다 더 짧게 혹은 더 길게 보고 싶다! 걱정하지 마세요 [달력 클릭 – 8월 1일 ~ 8월 18일 - 검색하기] 달력을 클릭해서 처음 날짜, 끝 날짜 지정하면 그만큼의 데이터를 볼 수 있어요. [워드 클라우드에 마우스 올리기]많이 팔린 5개의 상위 제품을 많이 팔린 만큼 크게 보여줍니다. 어떤 게 잘팔렷는지 한눈에 볼 수 있겠죠? [아래로 스크롤]밑에는 등록한 제품 대비 얼만큼 팔렸는지 재고의 개수를 확인할 수 있습니다. [차트 위에 마우스 올리기] 차트 위에 마우스를 놓으면 재고의 개수도 숫자로 볼 수 있어요

[업주 마이 페이지 – 오늘 할인 판매 상품] 오늘 할인 판매 상품은 오늘 매장에서 등록한 상품들을 한눈에 볼 수 있는 리스트입니다. [수량 변경 클릭] 간단하게 오늘 판매 재고 수량도 변경할 수 있어요.

[업주 마이 페이지 – 영업 종료 버튼 위에 마우스] 오늘 시간이 하도 순식간에 지나서 드디어 매장 문을 닫을 시간이 되었어요 [영업 종료 버튼 클릭] 오늘 발생한 데이터를 저장하기 위해서는 영업 종료 버튼을 반드시 눌러야 해요! [영업 종료 버튼 위에 마우스] 이 버튼까지 누르면 오늘 영업은 진짜 끝입니다.

[소비자의 마이 페이지로 이동] 소비자는 어떤 기능을 사용할 수 있을까요? 소비자 부가 기능은 비교적 간단해요! [단골 매장 ] 단골 매장의 리스트를 확인할 수 있어요. 가게 정보를 한번 봐 볼까요? [입소문 클릭] 리뷰도 확인하고 [리뷰 작성]작성도 가능해요 [상세정보 클릭] 그리고 매장의 상세 정보도 확인해요. 길 찾기 버튼을 클릭하면 현재 위치로부터 매장까지 어떻게 이동 해야하는지 카카오맵을 통해 확인할 수 있고, 밑에 카톡 등 다양한 SNS로 매장 정보를 공유 할 수 있어요! 이 정도면 물건을 사고 팔고 홍보하는데 손색없는 서비스가 될 거 같아요! [ppt로 돌아가기]

[ppt 19페이지, 03. 앞으로가 기대되는 온식고] 앞으로는 온식고가 왜 기대될까요? [v] 바로 소비자는 저렴한 가격에 멀쩡한 음식을 간편하게 먹을 수 있고 [v] 업주는 당일 폐기하는 음식물을 줄일 수 있기 때문에 재고관리에 비용 대신 이익을 얻을 수 있습니다. [v] 사회적으로는 동네 경제가 활성화되고 전체적인 음식물 비용도 그만큼 절감되겠죠 [v] 업주, 고객, 사회의 모든 요구를 충족할 수 있는 온식고는 모두에게 필요한 서비스가 될 것이라고 자부합니다. [v]

저희만의 개발 특장점을 설명해드리겠습니다. [v] 프론트엔드는 kakaomap api를 활용해 근처 가게 상품을 조회할 수 있고 chart.js, word cloud를 통한 데이터 시각화, 웹 애니메이션을 구축했습니다. 특히, 저희 서비스의 홍보효과를 원하시는 사장님들이 계셔서 SNS 공유 시 매장 사진, 설명을 볼 수 있는 OPEN GRAPH를 사용했습니다. [v]

백엔드는 [v]젠킨스를 통한 자동 빌드 배포를 하고 [v] 파이어베이스를 통해 웹 푸시 알림을 띄웁니다. REDIS를 활용하여 이메일 인증 유효시간 설정, 휘발성 데이터를 저장했습니다. 또한 귀여운 챗봇을 통해 온라인 상담도 가능하게 하였습니다. [v]

다음과 같은 화면에서 위젯을 만들면 바로 웹으로 이동할 수 있게 만들어 웹과 앱 둘다 호환이 가능합니다. [v] 온식고 식구에게 문의하기 혹은 챗봇과 같은 실시간 상담으로 어떤 피드백이든 수용하였고 [v] 이미 배포를 완료하여 실사용자들의 피드백을 받아들여 더 나은 서비스로 발전할 수 있었습니다. [v]

이렇게 온식고가 탄탄하게 성장하기 까지 창완 팀장님, 백엔드 효재, 지훈, [v] 프론트엔드 가흔, 동근, 지은 팀원들이 밤낮으로 개발했기 때문에 가능한 일이었습니다. [v] 모두 그동안 프로젝트 하시느라 수고하셨고 온식고를 기다려 주시고 직접 사용해 주신 모든 분들께 감사드립니다. 온식고에대한 질문사항 있다면 질문해주세요.

1. 서비스 아키텍처
2. 노쇼 대처
3. 미완성된 피드백
4. 섭외 비하인드