



able i-chip 카드 도입을 통한 대학생 선점 전략
: i-chip 서비스와 맞춤 할인 혜택을 통하여

Team name: 허허벌판에 이자를 심다 - 허. 이. 심.

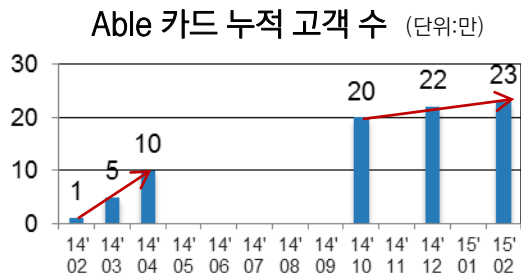
TABLE OF CONTENTS

- ① 도입 배경
 - 왜 대학생들 대상으로 한 신규카드인가?
- ② 도입 목적
 - 왜 able i-chip 카드인가?
- ③ 전략 제언
 - able i-chip card 도입
 - able car와 모아모아 가입 이벤트를 통한 프로모션 전략
- ④ Conclusion
- ⑤ Action plan

1. 도입 배경; 왜 대학생을 대상으로 한 신규카드인가?

대학생 세그먼트를 대상으로 한 CMA 체크카드 시장을 개척하여 신규 고객을 확보하고 현대증권의 수익을 증가시키고자 함

하나. 다수 고객 확보가 필요함¹⁾



수익에 전반적으로 영향을 끼치는 고객 수 확보가 중요하나
현재 신규 고객 수가 감소 추세임

둘. 新시장 개척이 필요함

직장인을 타겟으로 한 CMA체크카드 시장은 포화상태임

삼성증권 CMA 체크카드
대우증권 CMA 롯데체크카드
미래에셋 CMA 신한체크카드
⋮

셋. 대학생 타겟 공략이 타당함

✓ CMA시장의 선점효과

향후 사회에 진출하여 CMA시장의 주요 타겟이 될
대학생을 미리 공략함으로써 선점효과를 누리고자 함

✓ 체크카드 시장에서의 경쟁우위

대학생의 주요 지불수단인 체크카드에 비해 높은
이자율을 갖고 있는 CMA체크카드는 경쟁우위가 있음

2. 도입 목적; 왜 able i-chip Card 인가?

대학생 체크카드 시장에서 able CMA 체크카드의 강점인 이자율을 부각시키고 대학생 맞춤 할인서비스를 보완하여 경쟁우위를 확보하고자 함

강점 강조 ; 높은 이자율 부각

자사 체크카드는 은행사 체크카드 대비

이자율에서 강점이 있음¹⁾

카드	자사 CMA 체크카드	우리은행 체크카드	신한은행 체크카드	국민은행 체크카드
연이율	4.1%	0.1% - 2.0%	0.1% - 1.2%	0.1% - 1.25%



BUT, 정기 수익이 적고 매일매일 체크카드로 결제하는
대학생에게는 실질적으로 이자 체감 X



강점과 재미요소의 결합을 통해 **높은 이자율**
직접적으로 체감시켜 경쟁우위를 확보하고자 함

약점 보완 ; 대학생 맞춤 할인혜택 추가

자사 체크카드는 네 가지 선택가능한 혜택 중
소비자가 한 가지를 선택하게 하여 집중된 혜택을 제공함

할인혜택	주유할인	대형마트 할인	백화점 할인	택시/KTX 할인
대학생 타겟 여부	X	X	X	△



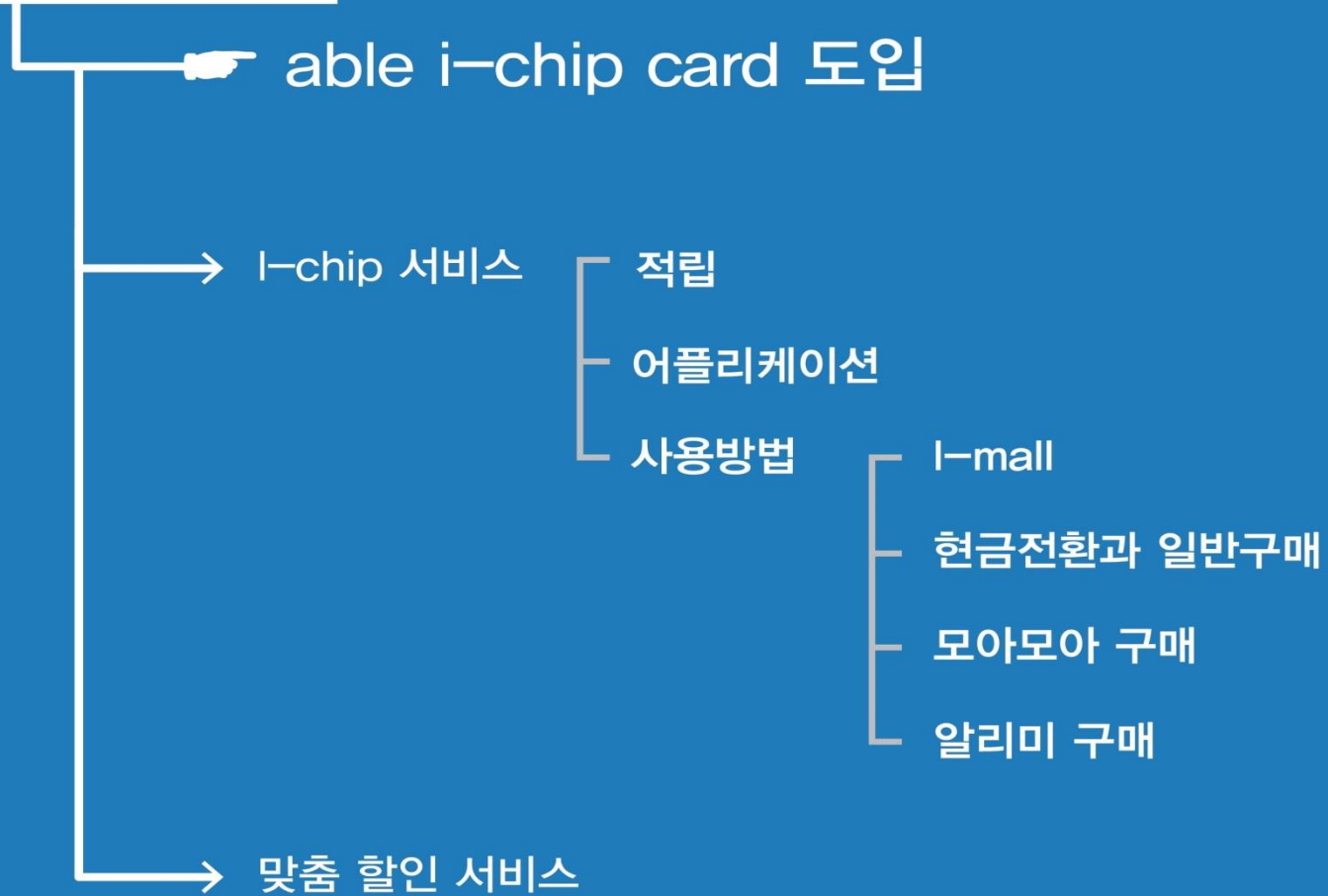
BUT, 위의 선택가능한 네 가지 혜택이 대학생에게는
전혀 매력적이지 않음



대학생에게 매력적인 **새로운 혜택 네 가지**를
제공하여 약점을 보완하고자 함

③

전략 제언



3-1. 전략 제언; able i-chip Card 도입

able i-chip카드는 able카드 라인의 공통적 서비스에 대학생들을 타겟으로 한 i-chip서비스와 할인 서비스를 결합한 신규 카드임

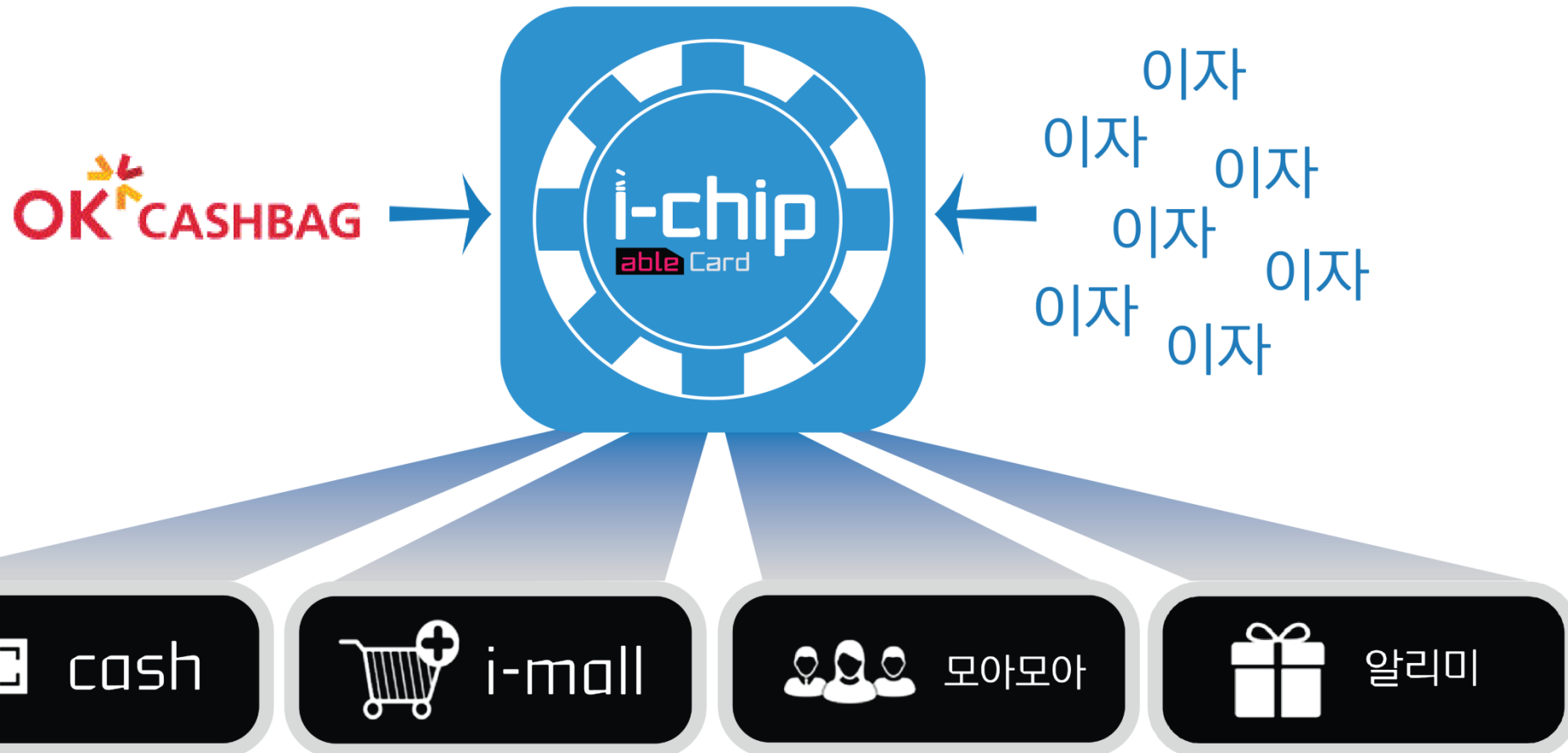
able i-chip Card
able i-chip Card



i-chip 서비스	<ul style="list-style-type: none"> · 매일 매일 쌓이는 i-chip으로 다양한 모바일 상품권(기프트콘) 구매! <ul style="list-style-type: none"> - i-chip 은 현금으로의 즉시 전환이 가능 - 매일 매일 쌓이는 이자와 OK캐시백을 i-chip으로 적립 - 정가보다 할인된 가격으로 i-mall에서 기프트콘 구매
대학생 맞춤 선택형 할인 서비스	<ul style="list-style-type: none"> · 4가지 서비스 중 내가 선택한 하나의 서비스에 집중된 혜택을! <ul style="list-style-type: none"> - 선택1 : 대중교통 이용 시 15% 청구 할인 또는 캐시백 - 선택2 : 영화 관람료 35% 할인 - 선택3 : 커피 전문점 20% 할인 - 선택4 : 패밀리 레스토랑 20% 할인
현장 할인 서비스	기존의 able 카드와 i-max 카드의 현장할인 서비스, 금융 서비스와 동일한 혜택을 제공함
금융 서비스	

3-1-1. i-chip 서비스

i-chip 서비스란 어플리케이션을 기반으로 모은 i-chip을 i-mall에서 다양한 방법으로 사용하거나 현금으로 전환할 수 있는 신규 서비스임



3-1-1. i-chip 서비스> 적립

CMA의 높은 이자와 OK캐시백 포인트는 i-chip의 형태로 적립됨

하나. i-chip 적립 source



- ✓ 매일매일 쌓이는 CMA의 높은 이자와 OK캐시백이 i-chip의 형태로 적립됨

둘. 왜 이자를 i-chip으로 적립하는가?

매일매일 쌓이는
CMA의 이자

매일매일 결제해서
줄어드는 체크카드 잔액

∴ 이자 체감 X

- ✓ 이자를 i-chip의 형태로 전환하고 i-chip을 사용하게 함으로써 **직접적으로 체감**시키고자 함

셋. 왜 OK캐시백을 i-chip으로 적립하는가?

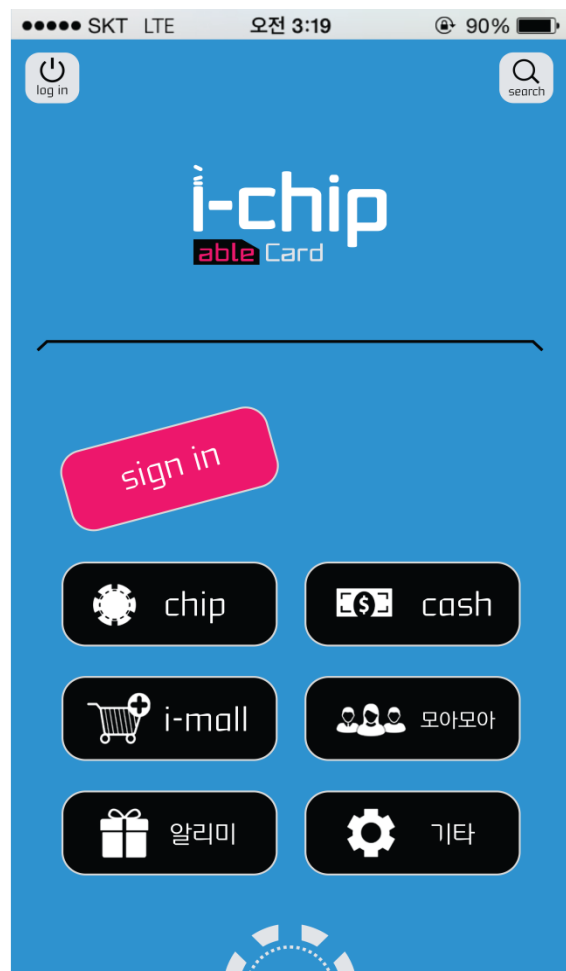
- ✓ i-chip의 적립 속도를 높이기 위함
- ✓ 현대증권은 이미 OK캐시백과 제휴하고 있어 실행이 용이함

넷. 기대효과

- ✓ 쌓인 이자가 바로바로 줄어드는 것을 막을 수 있음
- ✓ 고객이 이자가 쌓이는 것을 **직접적으로 확인**하고 **체감**할 수 있음

3-1-1. i-chip 서비스> 어플리케이션


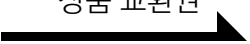

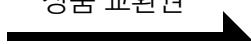

i-chip 앱을 통해 사용자는 쉽게 i-chip적립내역을 확인하고 i-chip을 사용할 수 있음



3-1-1. i-chip 서비스> 사용 방법 1; i-mall

i-mall은 모바일 상품 교환권을 판매하는 중개 플랫폼¹⁾이며, 중개수수료를 통해 할인된 가격으로 소비자에게 상품 교환권을 제공할 수 있음

i-mall의 구조와 설명

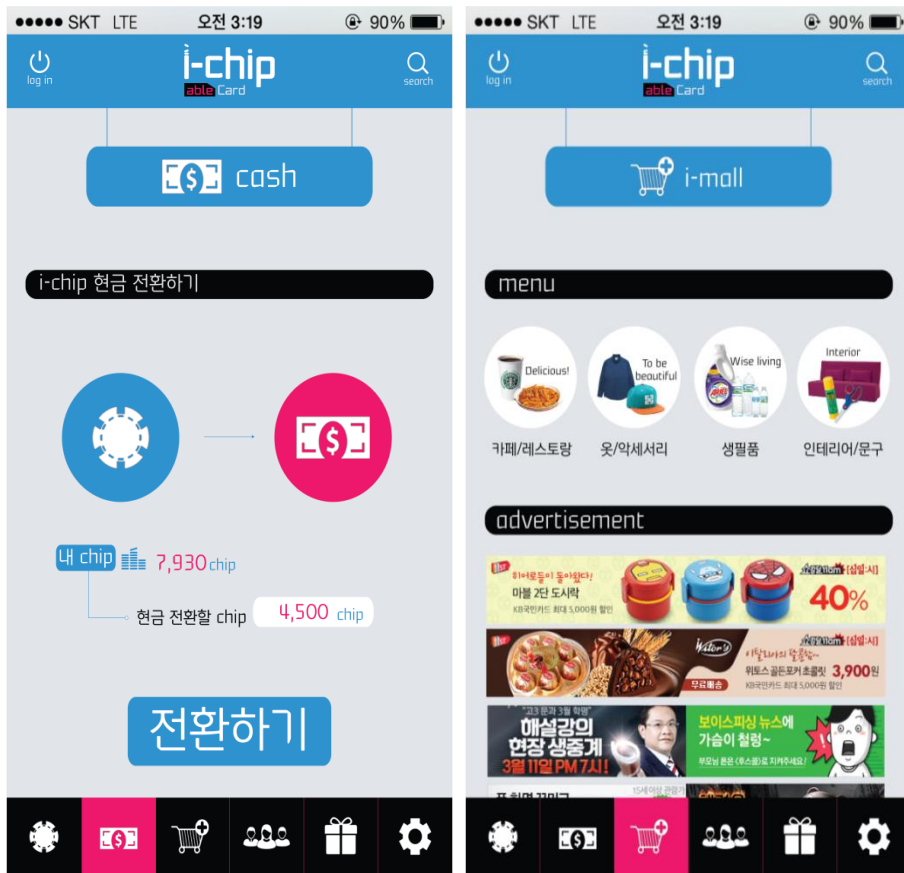
구조 설명	모바일 상품 교환권 판매업체에서 교환권을 i-mall에 위탁 판매함	판매 업체로부터 제공받은 교환권을 i-mall을 통해 소비자에게 판매함	소비자는 i-mall을 통해 i-chip 으로 모바일 상품 교환권을 구매함
i-mall의 구조	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>판매업체</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>상품 교환권</p>  <p>수수료 10%를 제외한 90%의 금액</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>i-mall</p>  <p>1%의 운영비 이윤</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>상품 교환권</p>  <p>할인가 9%를 제외한 91%의 금액</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>소비자</p>  </div> </div>		
요소 별 상세 설명	교환권 가격의 10%를 제외한 90%를 수익으로 얻음	중개판매수수료 10% 중 1%는 운영비로 사용하고 9%는 교환권 가격 할인에 사용	상품 교환권을 9% 할인된 91%의 금액으로 구매 가능

Note: 1) 다음 카카오톡의 “선물하기” 플랫폼을 참조하여 현실적으로 실현 가능하게 구상함

3-1-1. i-chip 서비스> 사용 방법 2; 현금전환과 일반구매

i-chip은 즉시 현금으로 전환하거나, i-mall에서 모바일 상품권을 구매하는데 사용될 수 있음

하나. 어플리케이션 內 구현화면



둘. 현금전환

i-chip은 이자의 다른 형태이므로 언제든지 즉시 현금 전환 가능

셋. 일반구매

i-mall 에서 할인된 가격으로 상품 구매 가능

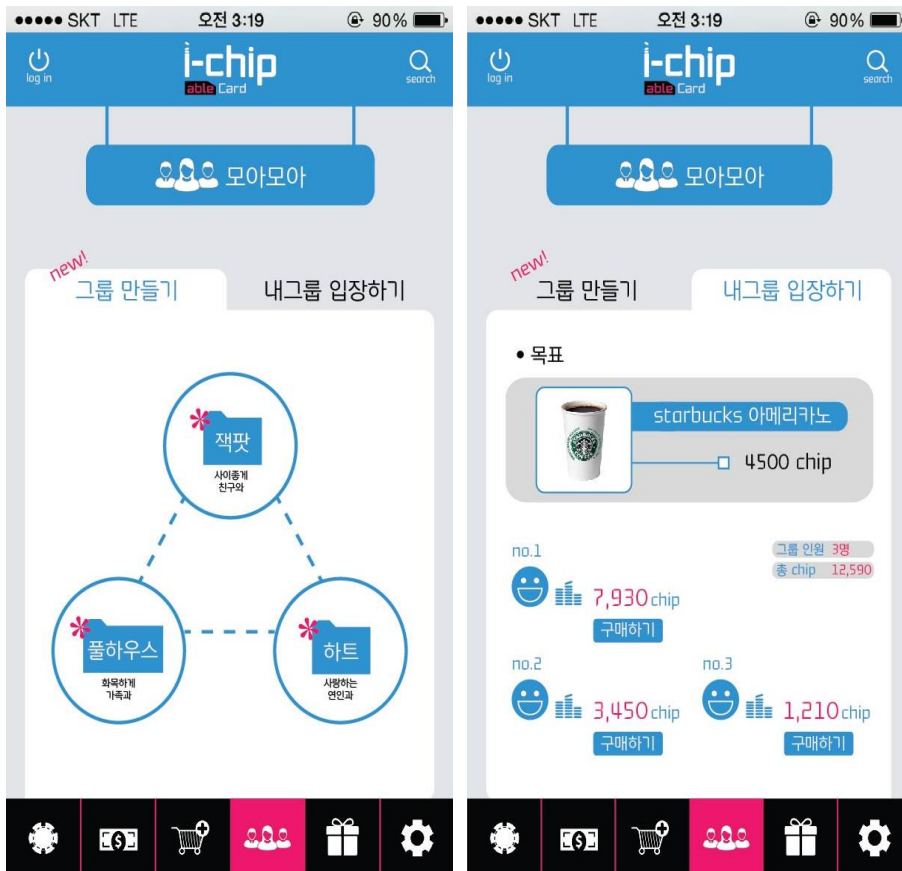
넷. 기대 효과

- ✓ 즉각적인 현금 전환을 통해 **혹시 있을지 모를 고객의 거부감을 방지**할 수 있음
- ✓ 할인된 가격으로 상품을 구매할 수 있기 때문에 **i-chip을 모으는 재미**를 느낄 수 있음

3-1-1. i-chip 서비스> 사용 방법 3; 모아모아 구매

모아모아는 함께 i-chip을 모아 목표 상품을 구매하는 그룹으로써, 친구모임 '잭팟', 연인모임 '하트', 가족모임 '풀하우스'로 구성됨

하나. 어플리케이션 內 구현화면



STEP 1

모임결성

가족/친구/연인과
모아모아 결성

STEP 2

i-chip 모아

모임 구성원과
공동으로
i-chip 적립

STEP3

상품 구매

구성원의 동의
하에 상품 구매

둘. 기대 효과

✓ 더 빠른 이자 체감 효과

여럿이서 함께 모으기 때문에 상대적으로
더 빨리 상품 교환권을 구매할 수 있음

✓ i-chip 적립과 사용에 재미를 느낌

3-1-1. i-chip 서비스> 사용 방법 4; 알리미 구매

알리미는 i-chip이 목표한 상품의 구매 금액에 도달했을 때 알려주는 알림 서비스로써, 소비자는 선물 받는 기분을 느낄 수 있음

하나. 어플리케이션 內 구현화면



STEP 1

목표 설정

원하는 상품을
목표 상품으로 설정

STEP 2

i-chip 적립

목표금액만큼
i-chip이 모이면
자동 알람

STEP3

상품 도착 알림

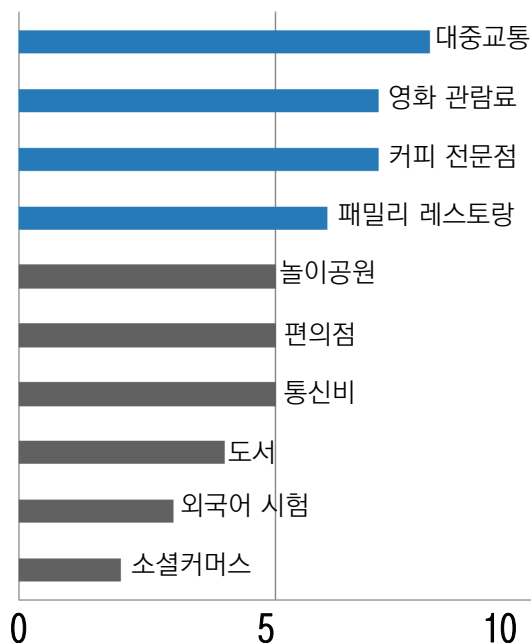
기프티콘 도착

둘. 기대 효과

- ✓ 목표 상품 설정과 목표 달성을 통해
이자율을 더 효과적으로 체감할 수 있음
- ✓ 선물받는 느낌을 통해
i-chip 적립과 사용에 재미를 느낌

3-1-2. 맞춤 할인 서비스

대학생이 선호하는 대중교통할인, 영화 관람료 할인, 커피 전문점 할인, 패밀리 레스토랑 할인의 네 가지 혜택 중 한 가지 혜택을 선택하여 집중된 혜택을 누리게 함

대학생 대상 체크카드 혜택 순위¹⁾

대중교통, 영화, 커피, 패밀리 레스토랑 할인이 할인 혜택 중 가장 높은 순위를 기록함

i-chip 카드 할인 서비스 (4가지 서비스 택 1 제공)

대중교통	예) 15% 청구 할인 또는 캐시백 (기존의 체크카드는 보통 10% 청구 할인 적용)
영화 관람료	예) 35% 할인, 연 10회 (기존의 체크카드는 보통 최대 10~35% 할인, 연 6회)
커피 전문점	예) 20% 할인, 월 6회 (기존의 체크카드는 보통 최대 20% 할인, 월 2~3회 이용가능)
패밀리 레스토랑	예) 20% 할인, 건당 최대 20,000원 할인, 1회 이용액 10만원 (기존의 체크카드는 보통 10~20% 할인, 건당 최대 5,000~10,000원 할인, 1회 이용액 최대 10만원)

Note: 1) 주요 8개 카드사의 20대를 대상으로 한 체크카드 : 국민은행 노리체크카드, 우리은행 pop 우리체크카드, 신한은행 S20체크카드, 기업은행 참! 좋은친구 체크카드, 하나은행 더드림 체크카드, NH농협 채움글로벌 체크카드, 외환은행 WINGO 체크카드, 우체국 영리한 체크카드

③

전략 제언

→ able car와 모아모아 가입
이벤트를 통한 프로모션 전략

→ 프로모션

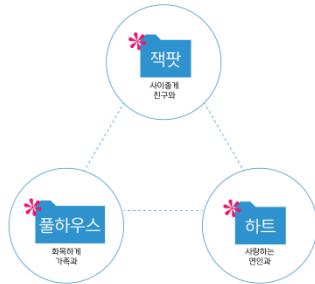
└ 모아모아 가입 이벤트

└ able car

3-2. 전략 제언; able car와 모아모아 가입 이벤트를 통한 프로모션 전략

신규 고객을 효과적으로 유치할 수 있는 두 가지 프로모션 방안으로 모아모아 가입 이벤트와 able car를 제안함

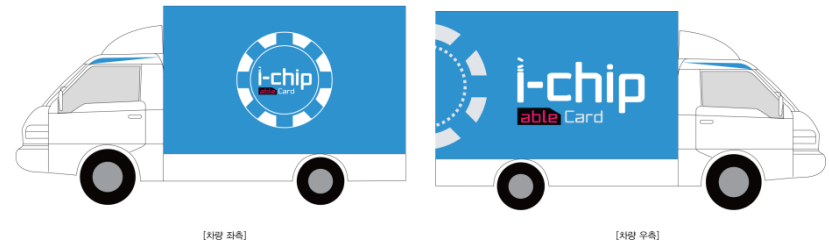
모아모아 가입 이벤트



모아모아 그룹 결성 프로모션을
진행하여 새롭게 결성된
그룹에게 혜택 제공

MGM(Members Get Members)
효과를 극대화하여 신규 고객을
효과적으로 유치할 수 있음

able car



전국 대학교를 순회하며 대학생들에게
i-chipCard를 발급해주고 홍보하는
이동식 현대증권 지점

대학생의 접근성을 높이고
인지도를 제고할 수 있음

3-2-1. 프로모션; 모아모아 가입 이벤트

모아모아 서비스를 활용하는 고객들을 대상으로 새로운 모임 결성 시 다양한 추가 적립, 할인 혜택을 제공함으로써 MGM(Members get members)효과를 극대화하고자 함

하나. 친구모임 '잭팟'



- ✓ 신규그룹 결성 시 한 멤버당 1000i-chip 적립
- ✓ 한 달에 한번 10%할인쿠폰이 발급됨 (광고와 결합해 비용 최소화 가능)

둘. 커플모임 '하트'



- ✓ 커플모임 '하트' 결성 시 두 달간 i-chip 2배 적립
- ✓ 기념일에 할인쿠폰이나 작은 커플선물이 전달됨 (광고와 결합해 비용 최소화 가능)

셋. 가족모임 '풀하우스'



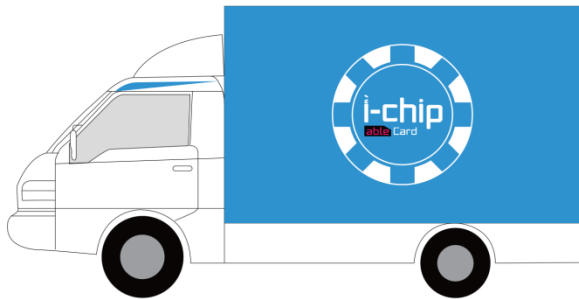
- ✓ 자녀에게 포인트를 선물할 수 있는 '풀 러브박스'
- ✓ 신규그룹 결성 시 한 멤버당 2000i-chip 이 적립되고, 가족 완성 시 2배 적립과 가정선물을 선택할 수 있음 (2배 적립은 최대 50000i-chip)

모아모아를 함께하고 싶은 가족이나 친구, 연인을 데려오는 **MGM효과**가 기대됨

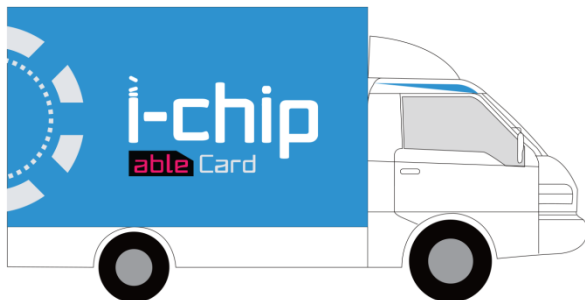
3-2-2. 프로모션; able car

able car는 전국 대학교를 순회하며 홍보하는 이벤트 트럭으로, i-chip 카드를 재미있게 홍보하고, 바로 CMA계좌 개설과 i-chip카드 발급이 가능해 접근성 문제를 해소할 수 있음

하나. able car 도안



[차량 좌측]



[차량 우측]

둘. able car가 하는 일

1. i-chip카드 가입

- able car에서 바로 i-chip카드를 신청할 수 있어 접근성을 높일 수 있음

2. i-chip카드 프로모션

- 이벤트로 커피 한 잔씩 무료 제공, 행운의 다트 맞추기, 상품권 추첨 등을 실시
- 이를 통해 대학생들에게 i-chip 카드를 홍보함

셋. 구체적 운영방안

- 각 지역에 전담 able car를 구성하기 위해 대학 수에 기반하여 차량 수를 편성하고, 운영 대학 내 왕래가 잦은 곳에서 3일간 홍보를 진행함

대학교 개수 X 3일/120일(4달 한 학기)
= able car 대 수

서울 47개 대학 - 약 1대
광역시 54개 대학 - 약 2대
그 외 142개 대학 - 약 4대

“총 7대”

대학생들이 재미를 느낄 수 있고, 발급의 접근성 문제를 해결할 수 있음

4. Conclusion

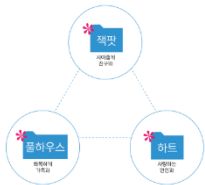
i-chip카드는 기존의 강점을 부각시키고 약점을 보완한 대학생 맞춤 카드로서, 프로모션이 더해져 신규고객이 증가하고 이들이 장기 고객으로 유지될 것으로 기대됨

하나. i-chip카드 도입



CMA의 장점을 강조하고
기존 카드의 약점을 보완한
대학생 맞춤 카드

둘. 모아모아 이벤트



MGM 효과를 극대화하고
신규 고객을 유치할 수 있는
모아모아 가입 이벤트

셋. able car



대학생의 접근성을 높이고
인지도를 제고할 수 있는
able car

기대 효과

- ✓ 대학생 신규고객 증가
- ✓ MGM효과를 통해서 대학생부터 가족단위까지의 신규고객 증가
- ✓ 향후 몇 년 안에 증권사의 주요 타겟이 될 대학생들을 미리 선점하여 장기 고객으로 유지할 수 있음 (선점효과)
- ✓ 금융에 대한 어려움을 해소, 현대증권에 대한 친숙한 이미지 형성

5. Action Plan

3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月

① i-chip 카드

구체적 계획 검토 ●————●

앱 제작 ●————●

서비스 도입 ●————●

카드 출시 ○

② 프로모션

모아모아 ●————●

able-car ●————→