



0 초록

1 개요

2 시장 분석

- 2-1 중개 서비스 유형과 수익 모델
- 2-2 신뢰할 수 없는 정보 - 구인구직
- 2-3 신뢰할 수 없는 정보 - 중고차 거래
- 2-4 신뢰할 수 없는 정보 - 부동산 거래
- 2-5 과도한 중개 수수료 - 이커머스
- 2-6 과도한 중개 수수료 - 게임마켓

3 GLOBRIDGE

- 3-1 미션
- 3-2 비전
- 3-3 솔루션
- 3-4 타겟
- 3-5 웹 서비스를 위한 PUSH 마케팅
- 3-6 GLOBRIDGE 플랫폼 개발과 Hyperledger Fabric
- 3-7 Hyperledger Fabric 주요 특징
- 3-8 멤버쉽 서비스 제공자
- 3-9 적용 기술
- 3-10 로드맵

4 토큰 이코노미

- 4-1 토큰 이코노미
- 4-2 토큰 배분

5 서비스

- 5-1 GLOBRIDGE'S 서비스
- 5-2 GLOBRIDGE V1.0: 잡어스
- 5-3 경쟁사
- 5-4 잡어스 수익구조와 유저 활동 보상
- 5-5 잡어스 토큰 이코노미
- 5-6 GLOBRIDGE V2.0: GLOBRIDGE 부동산
- 5-7 GLOBRIDGE 부동산 서비스 작동 구조
- 5-8 GLOBRIDGE V3.0: GLOBRIDGE 중고차
- 5-9 GLOBRIDGE 중고차 서비스 작동 구조
- 5-10 서비스 개발

6 팀, 어드바이저, 파트너

7 면책

- 7-1 Technical
- 7-2 Regulation
- 7-3 Business
- 7-4 Disclosure
- 7-5 Future Reports

8 용어 정리 & 레퍼런스

- 8-1 용어 정리
- 8-2 레퍼런스

0. 초록

“블록체인 비즈니스 가치는 빠르게 증가하여 2030년
3조 1천억 달러(한화 3,515조 원)에 이를 것이다.”

출처 : Gartner(2018), Digital Disruption Profile

1990년 팀 버너스리는 월드 와이드 웹 페이지를 처음 만들던 날 아래와 같이 말했다.

“우리가 웹에서 정보를 링크하면 사실 확인, 아이디어 창출, 상품 매매,
새로운 인간관계 맺음 등 모든 것이 아날로그 시대에는 감히 상상도
못할 속도와 규모로 이루어질 것이다.”

버너스리는 이 간략한 문구로 검색, 출판, 전자상거래, 이메일, 소셜미디어를 예측하였고, 그 예측들은 머지 않아 현실이 되었다. 인터넷과 월드 와이드 웹은 컴퓨터와 인터넷 기반의 지식정보 혁명인 ‘3차 산업혁명’을 주도하였으며, 정치, 문화, 사회, 경제 그리고 사람들의 일상이 인터넷을 중심으로 변화되었고, 판매자와 소비자를 연결하는 전통적인 거래 방식도 바뀌었다. 그리고 스마트폰의 등장으로 공간의 제약마저 없어져 버렸다.

2018년 글로벌 시가 총액 상위 10개 기업 중 6개를 인터넷을 기반으로 한 IT 기업이 차지했으며, 이중 전자상거래의 대명사인 ‘Amazon’의 시가 총액은 7800억 달러(한화 830조 원)에 달한다.

블록체인 기술과 암호화폐가 무엇이길래
머지 않은 미래에 그토록 엄청난 가치를 형성한다는 말인가?



2008년 사토시 나카모토라는 익명의 개인 또는 단체가 “비트코인:P2P 전자화폐 시스템” 이란 논문을 공개하면서 블록체인이 바꿀 앞으로의 세상을 예측하였고, 10년이 지난 지금 중앙이나 금융기관의 개입 없이 네트워크의 자체적인 신뢰 인증만으로 완벽한 P2P 거래가 가능하다는 것을 입증했다.

블록체인 기술은 2016년 세계경제포럼에서 4차 산업혁명을 이끌 10대 기술에 포함되었고, 2017년 하반기 비트코인의 가격이 폭등하면서 세계적인 관심을 끌게 되었다. 현재 UBS, IBM, IBRD, Master card, Microsoft 등 글로벌 기업들은 금융, 물류, 지불, 송금, 채권 등에 사용할 블록체인 기술을 개발하고 있으며 미국, 영국, 덴마크, 두바이, 에스토니아 등의 정부들은 투표, 전자정부, 의료 데이터, 출입국 관리, 공공 서비스 등에 적용할 블록체인 시스템 개발에 박차를 가하고 있다.

블록체인은 단순히 암호화폐로 결제하거나 암호화폐를 사고, 파는 행위에 국한된 것이 아니다. 인터넷이 전통적인 비즈니스의 구조와 모델을 바꾸었듯, 블록체인 기술은 인터넷을 기반으로 성장한 웹 또는 App 비즈니스의 근본적인 구조와 수익모델 역시 바뀔 수 있다는 것을 예측하게 한다. 블록체인 기술은 예상보다 빠르게 발전하고 있다.
지금 우리에게 필요한 건 블록체인으로 바뀔 세상에 대한 무한한 상상력이다.

1. 개요

중개자의 필요성



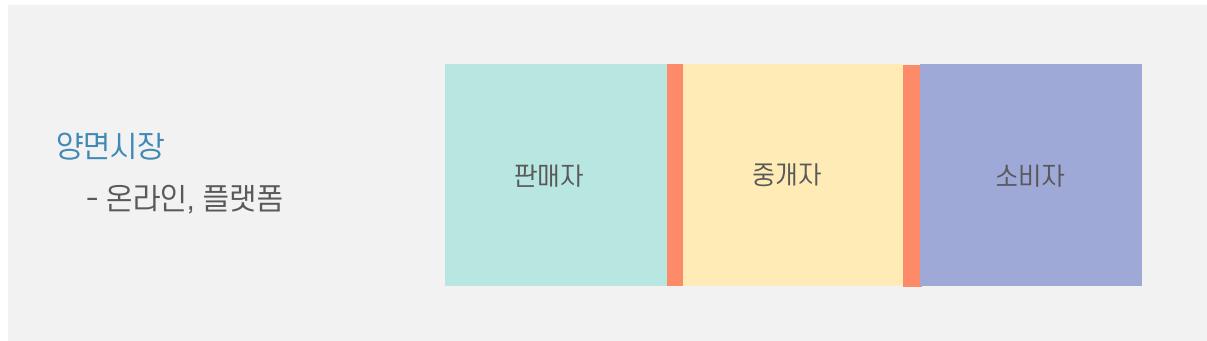
판매자와 소비자가 서로 만나 거래하는 것을 직거래, 또는 단면시장(One-Sided Market)이라 부른다.
우리가 상점이나 시장에 가서 상품이나 채소, 과일을 사는 행위들이 대표적이다.

직거래는 소비자 측면에서는 상품을 직접 보고 살 수 있다는 점에서, 판매자 측면에서는 돈을 받고 상품을 넘길 수 있다는 점에서 안심하고 거래할 수 있는 전통적인 방식이다.

직거래 시장에서는 중개자를 필요로 하지 않으나 직접 만나야 한다는 불편함이 존재했다.

1. 개요

중개자의 필요성



인터넷의 등장과 택배와 같은 유통서비스의 발달은 거래 방식에 혁명을 일으켰다.

서로 만나지 않아도 온라인으로 상품정보를 확인하고 결제수단을 통해 구매하는 것이 가능해졌다.

그러나 판매자와 소비자 간에는 상품을 직접 보지 못한다는 것과 비용을 받지 못할 것에 대한 우려가 서로를 신뢰하지 못하는 문제를 발생시켰다.

이에 따라 온라인에서는 판매자와 소비자 사이를 연결해주고 거래 대금을 보장해 주는 중개자들이 등장하게 되었다. 이들은 아마존, 알리바바, 우버, 에어비앤비와 같은 거대 기업으로 성장했다.

중개자들은 결제 수단 및 에스크로 서비스 제공, 배송, 환불 등의 고객대응으로 비대면 서비스, 양면 시장(Two-Sided Market) 확장에 큰 공헌을 했으며, 중개자들 덕분에 안심하고 거래할 수 있는 환경이 조성됐다고 해도 과언이 아니다.

2. 시장 분석

2-1 중개 서비스 유형과 수익 모델

구분	서비스	수익모델	매출 (2015)
중개수수료	앱 스토어	앱 판매 금액의 30% 수수료	200억
	Uber	드라이버 매출의 20~30%	15억
	Airbnb	호스트와 게스트에게 중개 수수료	9억
	알리바바	상품 판매에 대한 중개 수수료	4,576억
구독료	링크드 인	4가지 프리미엄 구독료 과금	30억
광고	페이스북	이용자 대상 광고 매출	179억
	구글	애드센스, 애드워즈 광고	745억
ライ센싱	아마존 AWS	서비스 이용시간에 따른 비용	79억
아이템판매	카카오	캐릭터, 아이템 판매	

중개 수수료

AMAZON, 알리바바, UBER, AIRBNB…

광고 수익

페이스 북, GOOGLE…

등록비

잡코리아…

구독료

링크드 인…

라이센싱

아마존 AWS…

아이템 판매

카카오, 라인…

2. 시장 분석

2-2 신뢰할 수 없는 정보 - 구인구직

극심해지는 취업난 VS 호황인 취업정보 시장

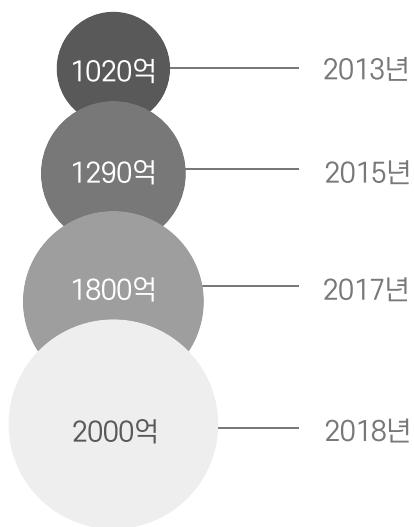
일자리를 찾는 구직자와 인재를 찾는 기업 간 정보의 미스 매칭을 해결하는 것이 구인구직 사이트들이다. 인구가 5,000만 명에 불과한 한국에서만 매월 약 1,000만 명 가까운 사람들이 구인구직 사이트를 이용하고 있으며, 이는 구직을 원하는 사람 뿐만 아니라 이직을 원하는 사람들까지 정보 창구로 활용하고 있기 때문이다.

온라인 취업 시장은 2000년 이후 인터넷의 발달과 청년 실업률의 상승이 맞물리면서 구직자들이 온라인에서 취업정보를 찾기 시작했고, 이후에 취업시장 규모는 꾸준하게 상승하고 있다.

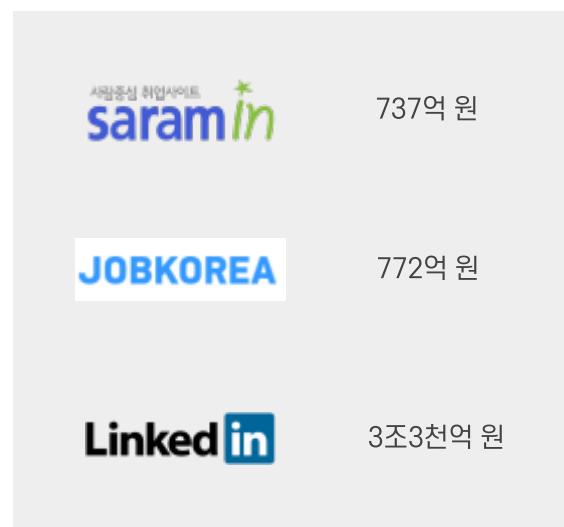
한국 대학생의 83%는 하루 평균 35분간 인터넷과 모바일을 통해 취업 정보를 얻고 있으며, 이 중 13%는 유료 서비스도 이용 중이다. 한국의 구인구직 시장 규모는 약 2,000억 원이 넘는 시장으로 성장하였으며, 향후 모바일 서비스의 편의성과 함께, 맞춤 공고, 추천, 이력서 컨설팅 등의 부가 서비스를 통하여 포털 서비스로 확장하려는 움직임을 보이고 있다.

2. 시장 분석

한국의 온라인 취업시장 규모



주요 구인구직 플랫폼 2016년 매출



출처 : 조선 BIZ

기업들은 구인구직 사이트를 이용하면서 등록비, 면접 대상을 검색하기 위한 검색 비용, 원활한 노출을 위해 광고비를 지불한다.

구직자들이 이용하는 일반적인 서비스는 무료이나 이력서를 돌보이게 꾸미거나 컨설팅을 받는 것은 유료 서비스를 이용해야 한다.

2. 시장 분석

기업정보와 개인 이력을 검증하지 않는 구인구직 사이트



기업과 구직자의 연결에 막강한 영향력을 행사하고 있는 구인구직 사이트들은 기본적으로 기업에서 등록하는 정보와 개인들이 입력하는 이력서의 내용을 검증할 수 있는 시스템이 없으며, 검증에 대한 노력도 매우 소극적이다.

기업이 구직자를 찾기 위해 지불하는 비용과 구직자 정보를 통해서 막대한 돈을 벌고 있음에도 불구하고 기업과 구직자의 허위 정보로 인해 발생하는 문제에 대해서는 책임을 회피하고 있다.

시간과 비용을 낭비하는 기업

열심히 면접 대상자를 찾아 연락하고 약속을 잡으면 약속된 날에 면접을 위해 방문하는 구직자는 10명 중 2~3명에 불과하다. 면접하기 위해 비워둔 시간에 면접대상자가 방문하지 않음으로 인해 시간의 손해를 보고, 이는 결국 기회 비용으로 연결된다.

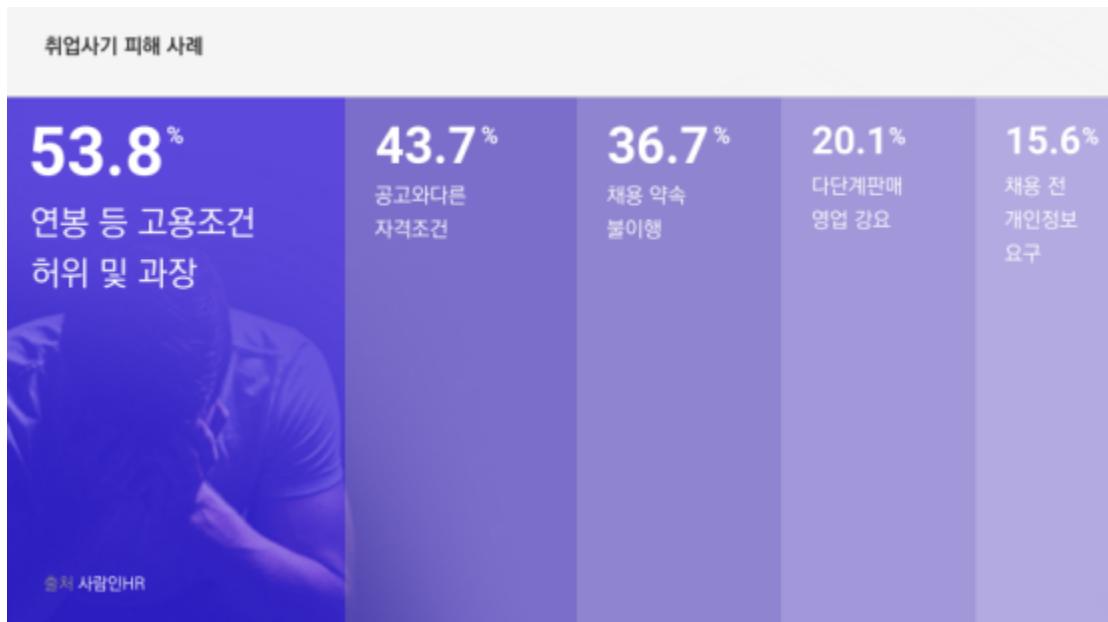
면접 예정자가 약속을 어겼다고 해서 기업이나 구인구직 사이트는 해당 인물에게 폐널티를 부과할 수 없다. 동류의 면접 참석자들은 또다시 여러 기업에 같은 피해를 줄 것이 분명하다.

2. 시장 분석

취업 사기에 시달리는 구직자

구직자의 입장에서도 기업에서 제시한 허위 정보로 인해 시간의 손해를 보거나, 취업 사기의 위험에 빠지는 일도 비일비재하다. 고용조건이 허위이거나, 공고와 다른 자격조건을 제시하거나, 채용 약속 후 약속을 이행하지 않거나, 다단계 판매나 영업을 강요 당해도 이를 하소연할 곳도 없고 구인구직 사이트도 처벌할 수 있는 방법이 없다.

근본적으로 기업과 구직자가 정확한 정보를 올리게 하는 것과 기업과 구직자 모두 허위 정보나 약속을 이행하지 않았을 때 적절한 책임을 질 수 있는 방안이 마련되지 않으면 이런 불편이 반복될 수밖에 없다.



2. 시장 분석

2-3 신뢰할 수 없는 정보 - 중고차 거래

한해 142조원의 거대 중고차 거래시장 '중국'

2018년 한 해 동안 중국 내에서 거래된 중고차 수는 1,382만 대이며 거래 금액은 8603억 5700만 위안 (한화 약 142조 1826억) 이었다. 중국 뿐 아니라 세계적으로 중고차 시장 규모는 해마다 증가하고 있으며, 이는 가성비를 중시하는 소비 추세와 수입차 선호도 확대, 자동차 품질 향상의 영향이 크게 작용했기 때문이다.



사람들은 중고차를 거래할 때 직접 중고차 거래처들을 방문하여 발품을 파는 경우도 있지만, 대부분 온라인과 모바일로 중고차 정보를 검색한 후 딜러 또는 차주와 연락을 하여 실물 확인 후 계약을 하는 것이 보편화되었다. 이유는 중고 자동차 중개 사이트에서 매물인 중고 자동차에 대한 다양한 정보(차종, 연식, 색상, 주행거리, 사고 유무, 가격, 실내 외 사진 등)를 제공하고 있어 편리하기 때문이다.

그리고 대부분 사람들은 중개 사이트에서 제공하는 정보가 정확할 것이라고 생각한다. 실제로 일부 중개 사이트는 고객들이 추가 비용을 지불하는 경우 매물을 검증하고 검증된 정보를 인증하여 정보의 신뢰도를 올리는 작업을 하기도 한다.

2. 시장 분석

그러나 판매자, 구매자, 딜러를 포함하면 매년 1,000만 명에 가까운 사람들이 연결되는 중고차 거래 시장에서는 중고차 거래 사이트, 중고차 거래소의 자정 노력, 정부의 단속에도 불구하고 피해 사례는 지속적으로 증가하고 있다.



중고차 판매자들이 허위 정보를 올려 미끼 매물로 활용하는 일들은 이미 일반적인 사례가 되었으며, 허위 정보로 판명된다고 해도 중개 사이트들을 법적으로 규제할 수 있는 권한과 근거가 없다.

판매자들의 경우 허위정보로 신고를 당해도 판매자의 이름만 바꾸어 다시 등록 가능하기 때문에, 사기 행위를 근절하기 어렵다. 중고차 사기는 단순히 비용과 시간, 운전자 1인의 문제가 아니라 동승자들의 안전과 생명에 영향을 끼친다는 점에서 매우 심각한 문제라고 할 수 있다.

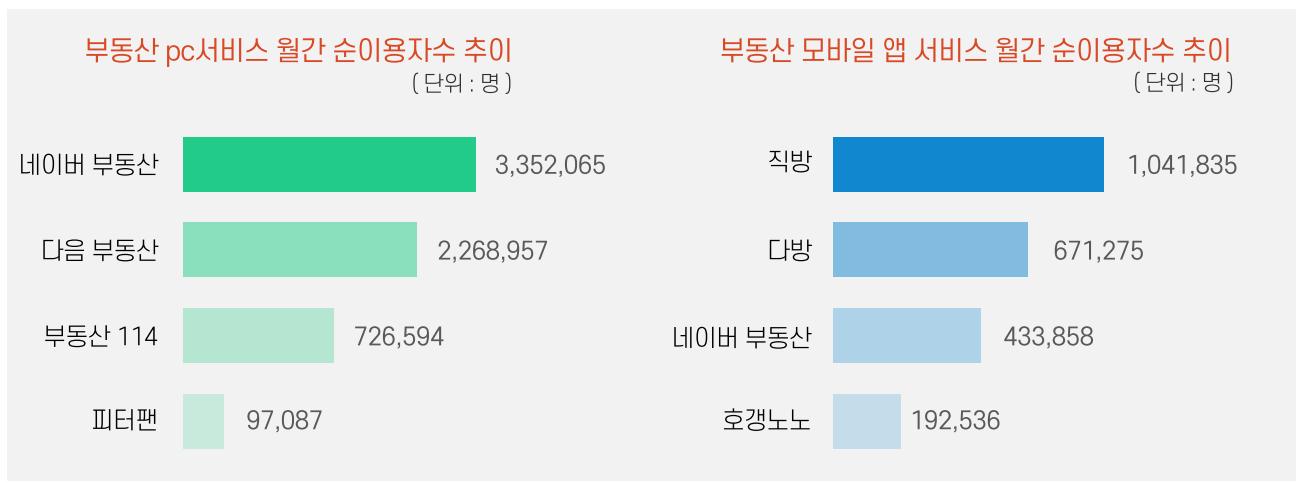
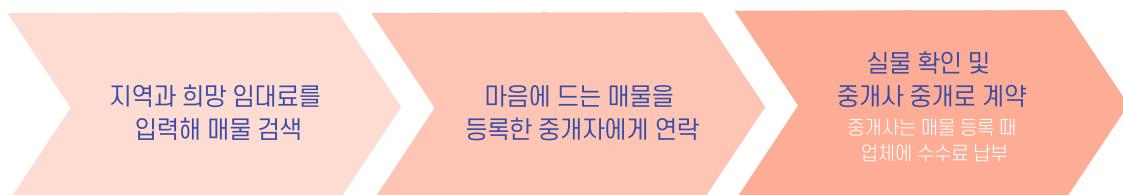
2. 시장 분석

2-4 신뢰할 수 없는 정보 - 부동산 거래

부동산 정보를 얻을 때 ‘발품을 판다’ 대신 ‘손품을 판다’라는 말이 유행하고 있다.

직접 방문해서 매물을 보지 않아도 PC나 스마트폰으로 내게 맞는 정보를 검색할 수 있는 세상이 된 것이다.

온라인 부동산 중개 서비스를 이용한 거래는 아래와 같은 순서로 이루어진다.



출처 : 코리안 클릭

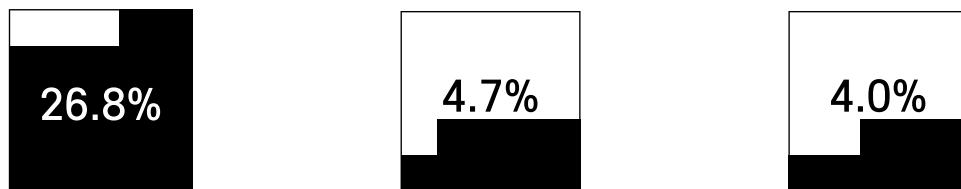
온라인 부동산 중개 서비스는 음식 배달 서비스와 더불어 대표적인 O2O(Offline-to-Online)에 속한다.

PC에서는 네이버와 다음 카카오가, 모바일에서는 직방과 다방을 중심으로 온라인 부동산 중개 시장이 큰 폭으로 성장하고 있다. 원룸과 투룸, 오피스텔, 임대차 시장에서 수요자 맞춤 서비스를 제공하여 급성장하였으며, 최근 아파트 시장에 대한 정보제공을 통하여 시장 범위를 넓히고 있다.

2. 시장 분석

부동산 온라인 중개 서비스를 선호하는 이유는 다음과 같다.

출처 : 2016. 08 부동산 앱 실태 조사결과



편리하게 매물 정보를 확인할 수 있다.

다양한 매물을 볼 수 있다.

사진으로 확인이 가능하다.

부동산 중개사들이 온라인 중개 사이트를 이용하기 위해서는 비용을 지불해야 하며, 이용자는 무료다.

(직방 : 10건당 16만 5천 원, 다음 : 50건당 11만 원)

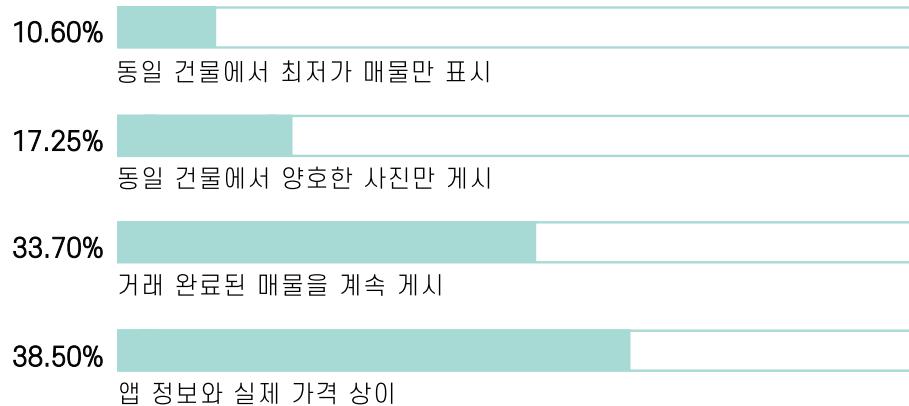
10군데 중 4~5곳은 허위 매물

편리한 부동산 중개 서비스도 많은 문제점들을 발생시키고 있다.

정보와 실제 매물의 불일치로 소비자들은 시간과 비용을 낭비하는 일이 비일비재하다.

부동산 중개 앱 피해 유형

출처 : 소비자 연맹



2. 시장 분석

2-5 과도한 증가 수수료 - 이커머스

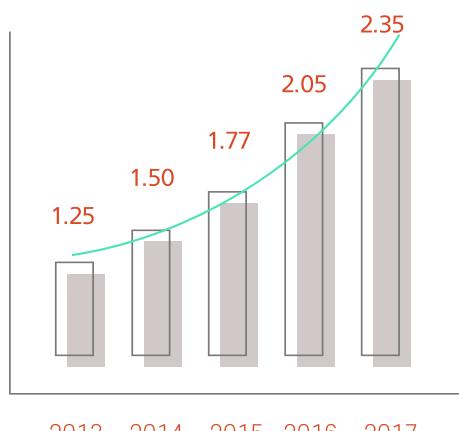
통계청에 따르면 2017년 한국 전자상거래 시장 총 거래액은 91조 원이다.

불과 4년 전인 2014년 시장의 규모는 45조 3000억 원으로, 절반도 되지 않는다.

2019년 한국 전자상거래 시장은 사상 처음 100조 원 규모를 돌파할 전망이다.

공산품부터 식품 등 다양한 업종이 앞다퉈 온라인과 모바일 이커머스 시장에 뛰어들고 있는 추세다.

세계 전자상거래 규모 추세 (단위 : 조달러)



한국 전자상거래 시장 전망

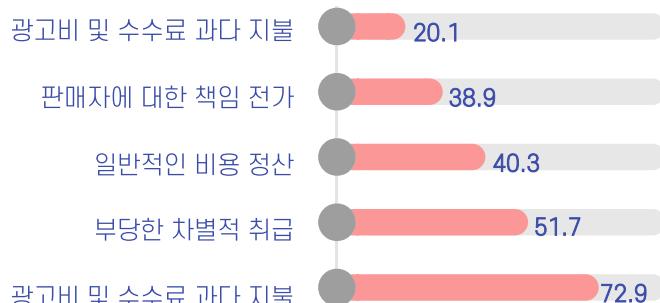
2017	78조 2000억원
2018	93조 4000억원
2019	111조 5000억원
2020	133조 1000억원
2021	159조원
2022	189조 8000억원

2. 시장 분석

소비자의 편의성과 저렴한 가격으로 상품을 제공한다는 취지의 이면에는 판매자들의 고통이 수반되고 있다.

과도한 중개 수수료로 수익이 적어지는 판매자들은 상품의 질은 낮추는 행위를 일삼거나, 소셜커머스를 통해서 상품을 판매하는 판매자들은 팔면 팔수록 손해임에도 불구하고 홍보용으로 울며 겨자 먹기식 판매가 계속되고 있다. 일부 중개자들은 정부의 카드 수수료 인하 압박에 대응하여 중개 수수료 상승을 시도하고 있으며, 상품 판매에 대한 정확한 정산 내역도 알려주지 않거나, 대금 지급 지연으로 판매자들의 부담은 높아만 가고 있다.

소상공인 경험 오픈마켓 주요 불공정거래 행위 (단위 : %, 복수응답)



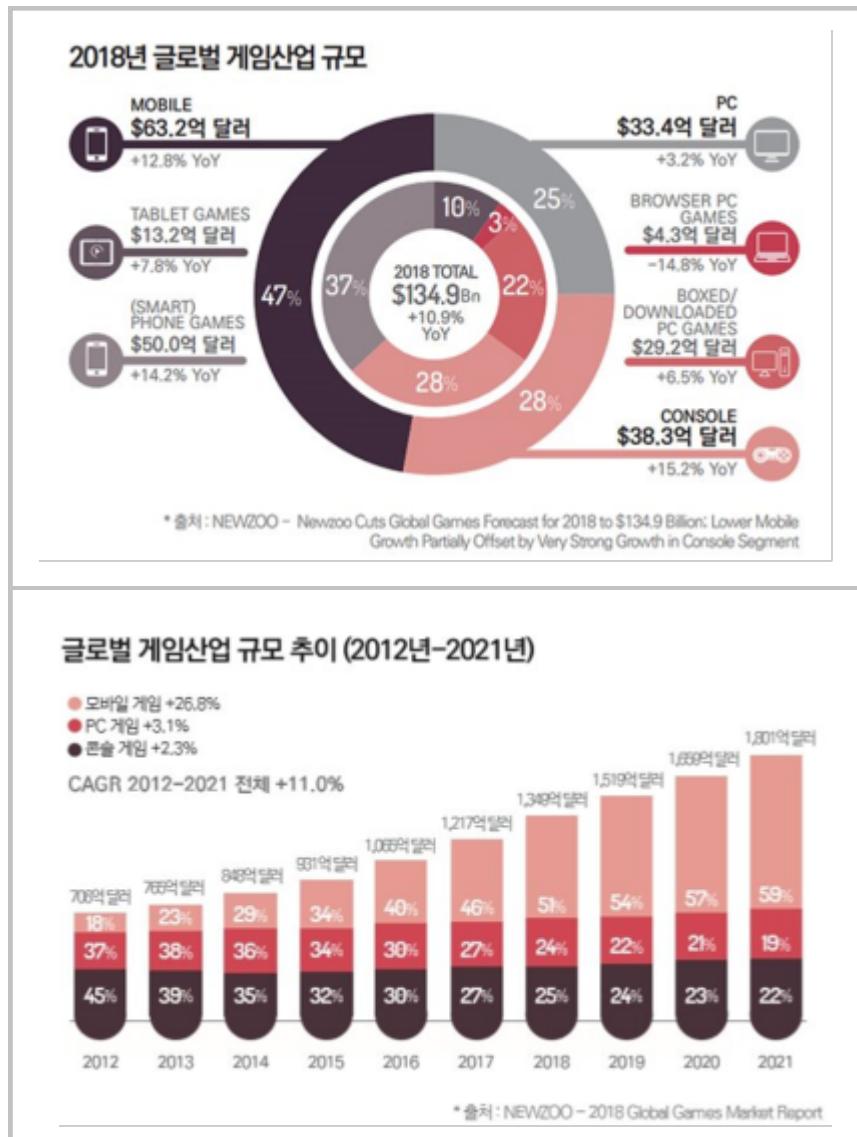
출처 : 중소기업중앙회

2. 시장 분석

2-6 과도한 증가 수수료 - 게임 마켓

2018년 글로벌 게임산업 규모 134조 9000억 원

2017년 Newzoo가 공개한 '2018 글로벌 게임 산업규모'에 따르면 2018년 글로벌 게임시장 규모는 134조 9000억 원이었으며 모바일 게임이 63조 2000억 원(점유율 47%), PC 게임은 33조 4000억 원(점유율 25%), 콘솔게임은 38조 3억 원(점유율 28%)로 집계되었다.



2. 시장 분석

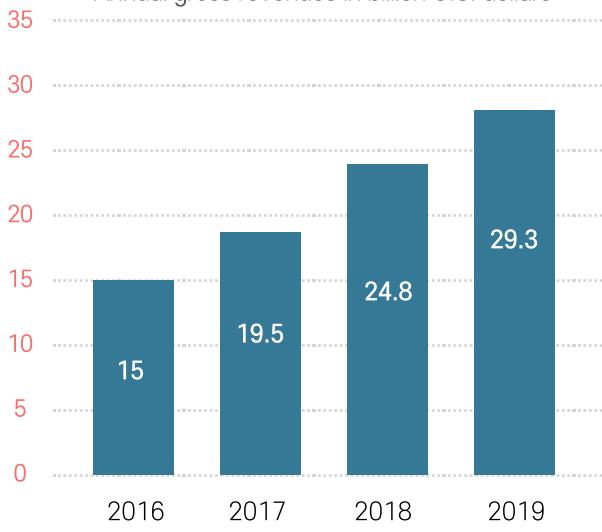
구글플레이스토어 한국 매출액 (단위 : 원)



2018년 구글플레이스토어 매출 약 6조원

연 매출 6조 원은 구글플레이스토어의 글로벌 매출이 아니다. 2018년 한 해 동안 한국에서만 발생한 매출이다.

Annual gross revenues in billion U.S. dollars



왼쪽 그래프를 보자면 구글플레이스토어의 2018년 전 세계 매출은 약 20조 원 이상으로 추정되고 있다.

2. 시장 분석

구글플레이스토어의 판매수수료는 30%이며, 매출 대부분(94%)은 게임에서 발생한다.
디지털 콘텐츠는 일반 산업에 비해서 수익성이 좋다고 할 수 있다.

하지만 막대한 개발비와 광고비, 그리고 기존 결제수단(핸드폰, 계좌이체, 신용카드 등)의 평균 결제수수료가 5% 내외라는 사실을 감안하면 30%의 수수료는 개발사들에게 엄청난 부담으로 작용할 수밖에 없다.

그나마 개발사가 직접 서비스를 하는 경우에는 70%의 수익을 가져가지만, 퍼블리셔가 있는 경우 개발사의 수익은 35~40% 정도로 급격하게 줄어든다.



온라인 게임의 경우에도 중개 플랫폼 스팀이 차지하는 비중은 절대적이며, 게임 배틀 그라운드도 스팀을 통해 판매되고 있고 스팀의 판매 수수료 역시 30%이다.

구글플레이스토어 외에도 아이폰을 통해 서비스되는 앱스토어, 한국 모바일 마켓인 원 스토어 등이 있으며 이를 마켓을 통한 판매 수수료는 매년 수직 상승하는 매출과 개발사들의 지속적인 판매 수수료 인하에 대한 요구에도 불구하고 인하될 조짐을 보이지 않고 있다.

최근 가장 매출이 적은 원 스토어만이 판매 수수료 인하를 선언했다. 게임산업의 ‘빈익빈 부익부’ 현상이 심화된 원인 중에 하나로 플랫폼들의 과도한 수수료도 큰 몫을 차지하고 있다.

판매자 없는 중개자의 미래가 있을까? 이러한 이유로 과도한 판매 수수료 부담을 피하기 위하여 개발사들은 직접 서비스 등의 새로운 돌파구를 찾는 시도들이 이어지고 있다.

3. GLOBRIDGE

3-1 미션

블록체인 기술은 단순히 암호화폐로 결제하거나 암호화폐를 거래하는 행위에 국한된 것이 아니다.

인터넷이 다각화되는 산업군과 제품군을 만족시키며 발전했듯이, 블록체인 기술은 온라인 비즈니스의 근본적인 구조와 수익모델을 바꾸는 역할을 할 것이다.

GLOBRIDGE의 미션은 블록체인 기술을 활용하여, 여러 비즈니스 카테고리에 적용될 수 있는 중개자의 역할을 최소화한 거래 플랫폼을 만드는 것이다. 블록체인 기술이 중개 서비스에 적용된다면, 거래 시 모든 참여자의 데이터의 위/변조를 방지 할 수 있으며 빠른 기록 공유가 가능하다.

GLOBRIDGE의 플랫폼은 정확하고 자유로운 매칭 시스템을 제공함으로써, 다양한 시장에서 유저에게 더 많은 기회를 제공하려 한다.

"글로브릿지"

글로브릿지는 세계(GLOBAL) 와 다리(BRIDGE)의 합성어로 기존의 중개자들의 폐해를 최소화하고 세상 모든 사람들이 제약을 받지 않고 연결될 수 있는 플랫폼을 만드는 것을 목표로 하고 있습니다.

글로브릿지는 기업과 개인 간 구인구직뿐만이 아니라 부동산 거래, 중고차 거래, 전자상거래 등의 다양한 중개 서비스들을 추진해 나갈 것입니다.

나아가, B2B, C2C, C2B, B2C까지 포용한 공간을 제공하여, 블록체인을 기반으로 페널티 제도와 보상 시스템, 매칭 시스템을 활용하여 신뢰할 수 있는 중개 서비스를 시행할 것입니다.

글로브릿지는 새롭고 차별화된 서비스로 글로벌 시장을 개척해 나가겠습니다.

3. GLOBRIDGE

3-2 비전



중개자 없는 세상

블록체인 기술을 통해 중개자의 권한을 최소화하여 독점적인 중개사업자들로 인해 발생하는 불합리한 문제들을 해결

궁극적으로는 중개자 없이 자유로운 매칭이 될 수 있게 할 것



세상 모든 거래를 담다

중개 서비스에 필요한 핵심적인 기능 제공 (결제 수단, 에스크로 서비스, 거래 내역 기록)
상품, 구인구직, 부동산, 중고차, 음식 배달 등 모든 매칭 서비스를 담는 플랫폼으로 확장



글로벌 서비스

다국어 서비스를 기반으로 국내 뿐만 아니라 세계적인 기업으로 도약
전 세계 동일한 통화인 암호화폐를 결제수단으로 사용하고 세계 각국의 거래소를 통해
자국 통화로 현금화



초일류 기업 도약

GLOBRIDGE의 핵심 아이디어와 사업을 성공시켜 향후 초일류 글로벌 기업
'LIUM Corporation'으로 도약

3. GLOBRIDGE

3-3 GLOBRIDGE'S 솔루션

GLOBRIDGE는 앞서서 제기한 문제점들의 차별화된 해결책을 강구하였다.



Penalty System

플랫폼 내의 모든 게시물들을 자동으로 필터링할 수는 없으나, 허위로 생각되는 게시물을 유저가 신고할 수 있는 시스템을 구축하고 있다. 잘못된 게시물이라고 판단되면, GLOBRIDGE은 신고자에게 보상을 제공하고 허위 게시물을 기재한 사람에게는 엘로카드를 제시한다.

엘로카드를 2번 받을 시 플랫폼에서 퇴출되며, 엘로카드를 받은 기록은 블록체인 기술을 통해 보관되어 평생 허위사실 유포 기록이 남겨지게 된다. 이를 통해 사전에 최대한 허위 사실을 포함한 정보를 업로드할 수 없도록 시스템을 구축하려 한다.



Peer Review

GLOBRIDGE 플랫폼에는 매칭 완료 후 유저들이 서로를 평가하는 상호 평가 시스템이 구비되어 있다. 상호평가에 대한 기한은 1주로 책정했고 상대방에 대한 평가가 빠르면 빠를수록 큰 보상을 지급한다.

상호 평가 시스템에는 신고 기능이 있어 낮은 점수를 받거나 신고를 당했을 경우 패널티 시스템과 동일한 규칙이 적용된다. 또한 신고를 당한 유저는 불합리한 평가라고 생각될 시 7일 이내로 1:1 채팅 시스템을 통해 자신의 의견을 말할 수 있다.

3. GLOBRIDGE



Reward System

대부분의 온라인 서비스의 경우 유저들의 긍정적인 활동을 독려하기 위해 자체 보상 시스템(포인트, 마일리지 등)을 제공하고 있지만, 일부 유저들은 더 많은 보상을 얻기 위해 허위/중복 계시를 작성, 멀티 아이디 등을 사용하여 좋은 의도의 제도를 악용하는 부작용이 사라지지 않고 있다.

이에 GLOBRIDGE 플랫폼은 정보의 정확성, 투명성, 불가역성 등의 블록체인 기술을 활용하여 유저 활동에 대한 적절한 보상을 제공하여 더 정확하고, 더 좋은 정보 제공에 대한 동기를 부여할 수 있는 환경을 조성할 계획이다.



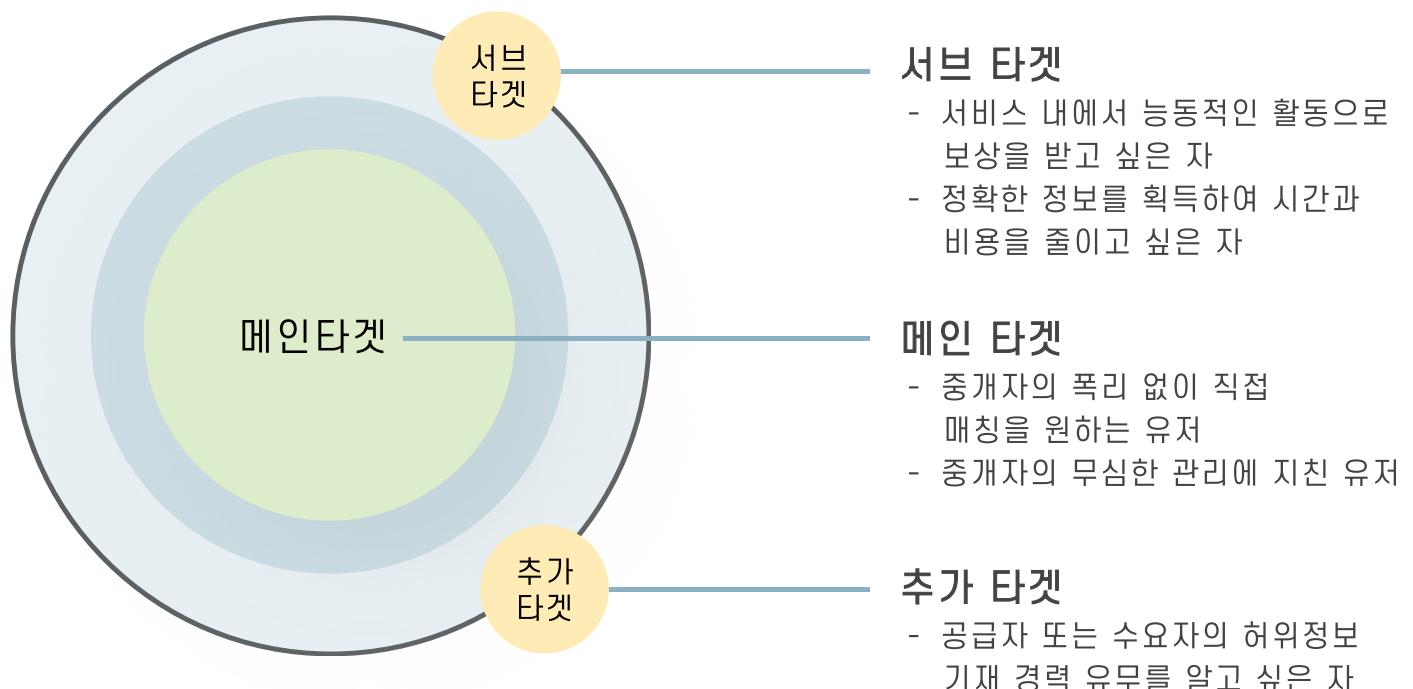
Strict Standard, Liberalized Matching

GLOBRIDGE은 기존 중개 서비스에서는 약자였던 서비스 제공자와 이용자 모두에게 더 많은 혜택을 주는 블록체인 기반의 서비스 플랫폼이다.

반복적으로 허위정보를 올리는 사람은 플랫폼에서 퇴출되고, 정확하고 유익한 정보를 제공하는 것에 대한 보상은 플랫폼의 신뢰도를 올리고 낮은 중개 수수료와 GLOBRIDGE가 보증하는 에스크로 서비스를 통해 서비스 사용자와 제공자 모두가 혜택을 받을 수 있다.

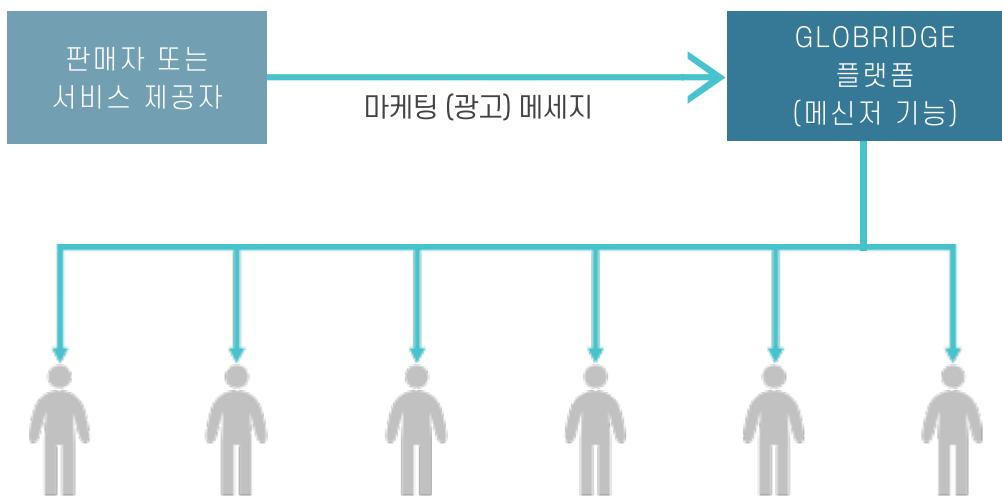
3. GLOBRIDGE

3-4 타겟



3. GLOBRIDGE

3-5 앱 서비스를 통한 PUSH 마케팅

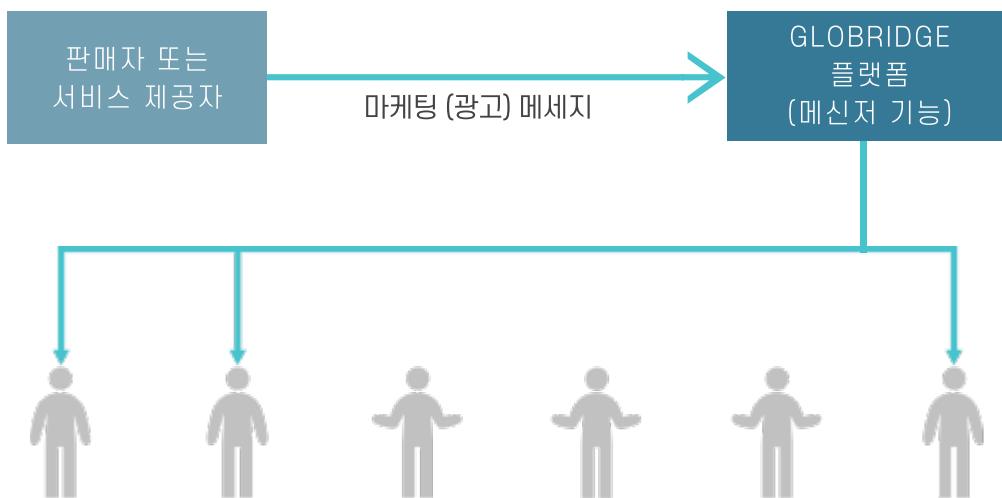


GLOBRIDGE의 모바일 서비스에는 Push 마케팅 기능이 포함되며 마케팅 도구, 수단으로 활용될 예정이다.

판매자 또는 서비스 제공자는 마케팅을 위해 소비자군을 타겟팅 (연령, 지역, 기호 등) 할 수 있으며, Push 알림을 허용한 소비자들에게 텍스트 또는 이미지 형태의 Push 광고를 보낼 수 있다.

Push 광고 수신에 따른 보상도 설정되어 있는데, 광고에 대한 보상을 사전에 확인 후 Push 광고를 볼 경우 판매자 또는 서비스 제공자가 미리 설정한 PICK를 받게 된다.

3. GLOBRIDGE



이용자들은 필요에 따라 자신의 개인 정보를 입력할 수 있으며, 받고 싶은 Push 광고의 종류(커머스, 부동산, 중고 자동차, 구인구직 정보, 여행, 숙박 정보 등)를 미리 설정할 수 있다. 반대로 판매자 측에서도 Push 광고를 보낼 유저를 필터링할 수 있는데 해당 사항이 없는 유저들에게는 Push 광고가 발신되지 않으므로 정확한 타겟에 대한 마케팅과 효율적인 가격 운영이 가능하다.

Push 마케팅은 판매자 또는 서비스 제공자에게는 기존 광고 방식보다 더 저렴하고 효율적일 것이며, 보상 없는 무분별한 광고에 시달렸던 소비자들에게는 원하는 정보를 얻으면서 보상도 받을 수 있는 일석이조의 효과를 누리게 될 것이다. 이는 GLOBRIDGE 플랫폼(메신저 기능) 서비스 입장에서 또 하나의 수익모델로 자리 잡게 될 것이다.

3. GLOBRIDGE

3-6 GLOBRIDGE 플랫폼 개발과 HYPERLEDGER FABRIC

GLOBRIDGE 프로젝트를 준비하면서 플랫폼과 dApp에 대한 개발에 대해서는 내부 논의를 통해 GLOBRIDGE만의 플랫폼을 개발하여 확보하는 것이 최선의 방법이나 플랫폼 자체 개발과 테스트에는 과도한 시간과 비용이 투입된다고 판단하였다. GLOBRIDGE는 아이디어와 사업역량이 핵심인 프로젝트인 만큼 서비스의 타이밍도 매우 중요하다.

따라서 플랫폼의 자체적으로 개발보다는 현재 개발이 완료되어 검증 후 활발히 사용되는 ‘Ethereum Platform’, ‘EOS Platform’, ‘Ripple Platform’, ‘Tron Platform’, ‘HyPerledger Fabric’ 등 다양한 플랫폼 후보군 중에 ‘Hyperledger Fabric’을 채택하였다.

Hyperledger Fabric은 이미 잘 알려진 Bitcoin Platform이나 Ethereum Platform에 비해 다소 복합적인 구조를 갖고 있으나 모듈화를 통해 GLOBRIDGE가 추구하는 다양한 서비스를 수용하고 각각의 거래에 대한 빠른 처리가 가능하며, 일반 프로그래밍 언어를 사용하여 개발이 쉽다는 큰 장점이 있다.

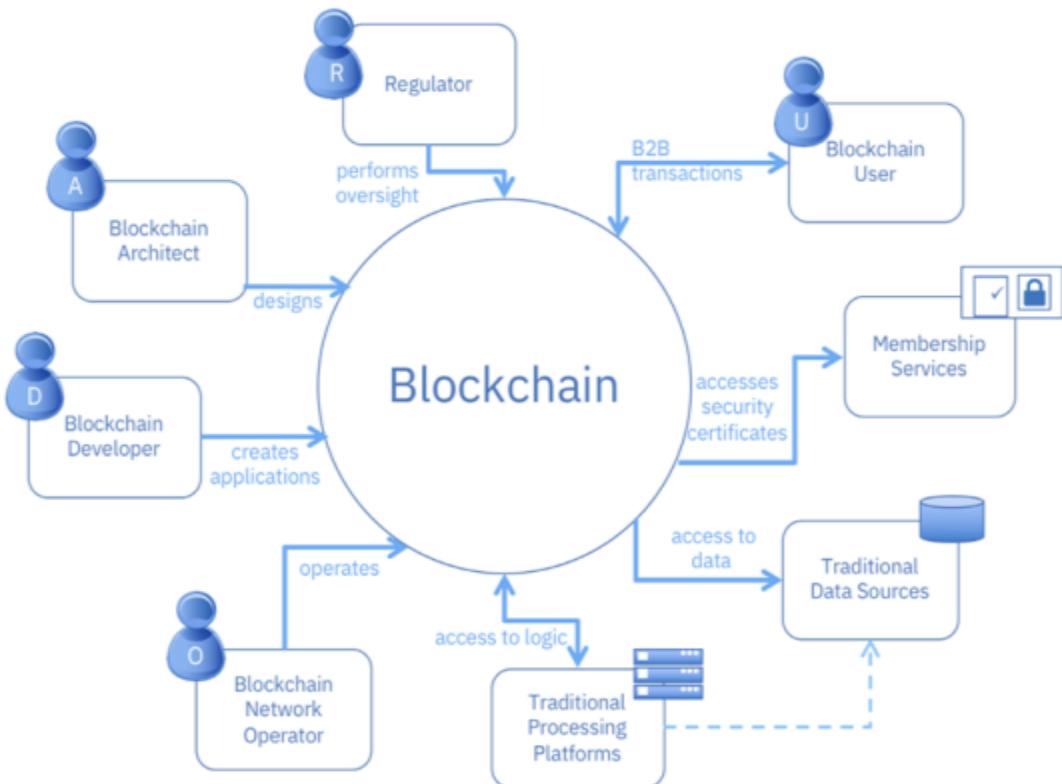
Hyperledger Fabric은 2015년 12월 리눅스 재단(Linux Foundation)에서 제안하고 오픈소스로 시작된 Hyperledger의 첫번째 프로젝트이다. 기존 블록체인 시스템들에 비해 높은 성능, 신뢰성, 자원 효율성, 참여자 관리 등 다양한 비즈니스 응용의 요구사항을 충족시킬 수 있는 블록체인과 분산 원장(Distributed Ledger) 개발이 목표이며, IBM, Intel을 포함한 많은 ICT업체, J.P.Morgan을 포함한 유수의 금융 서비스 관련 업체, SAP를 포함한 많은 비즈니스 소프트웨어 업체 등이 참여하고 있다.



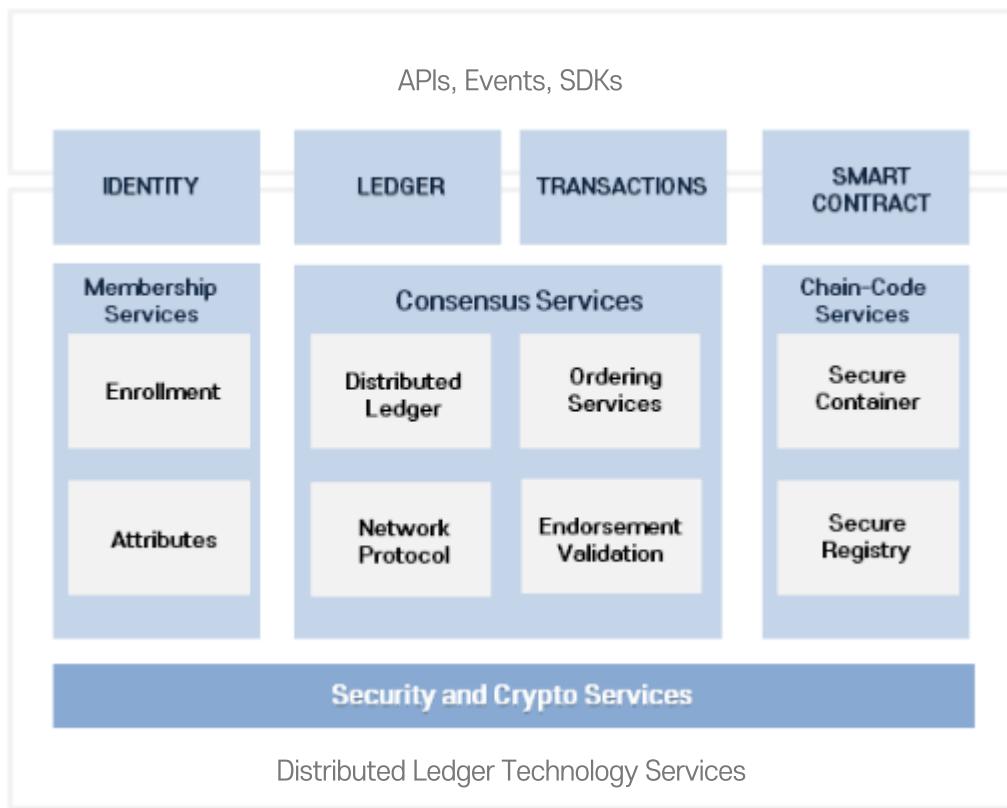
3. GLOBRIDGE

3-7 HYPERLEDGER FABRIC 주요 특징

1. 허가형(permissioned) 블록체인
2. 일반 프로그래밍 언어
(general-purposed programming language) 사용
3. 내부 가상통화 부재(no internal cryptocurrency)
4. 높은 성능(high performance)
5. 교체 가능한 모듈 구조(pluggable modular architecture)
6. 멀티 블록체인(multi-blockchain) 지원



3. GLOBRIDGE



아키텍처는 크게 Identity / Ledger / Transaction / Smart-contract (Chain-code) / APIS, Event, SDK로 구성되어 있다. Identity의 경우 Pluggable, 멤버쉽, Privacy 및 트랜잭션의 감사 가능한 기능을 담당하며, Ledger / Transaction은 이해관계자의 합의에 의해 상태가 업데이트되는 분산 트랜잭션 원장이다.

스마트 계약(체인코드)의 경우 “Programmable Ledger”는 블록체인에 대해 비즈니스 로직을 실행할 수 있는 기능을 제공한다. API, Event, SDK는 개발자가 다중 언어 네이티브 SDK를 사용하여 DLT 응용 프로그램을 작성할 수 있도록 한다.

GLOBRIDGE 멤버쉽은 사용자 참여와 지속적인 이용을 위해 매우 중요한 요소이다. Hyperledger Fabric의 멤버십 서비스는 GLOBRIDGE가 추구하는 기능을 유사하게 지원하여 빠르게 적용할 수 있을 것으로 예상된다.

3. GLOBRIDGE

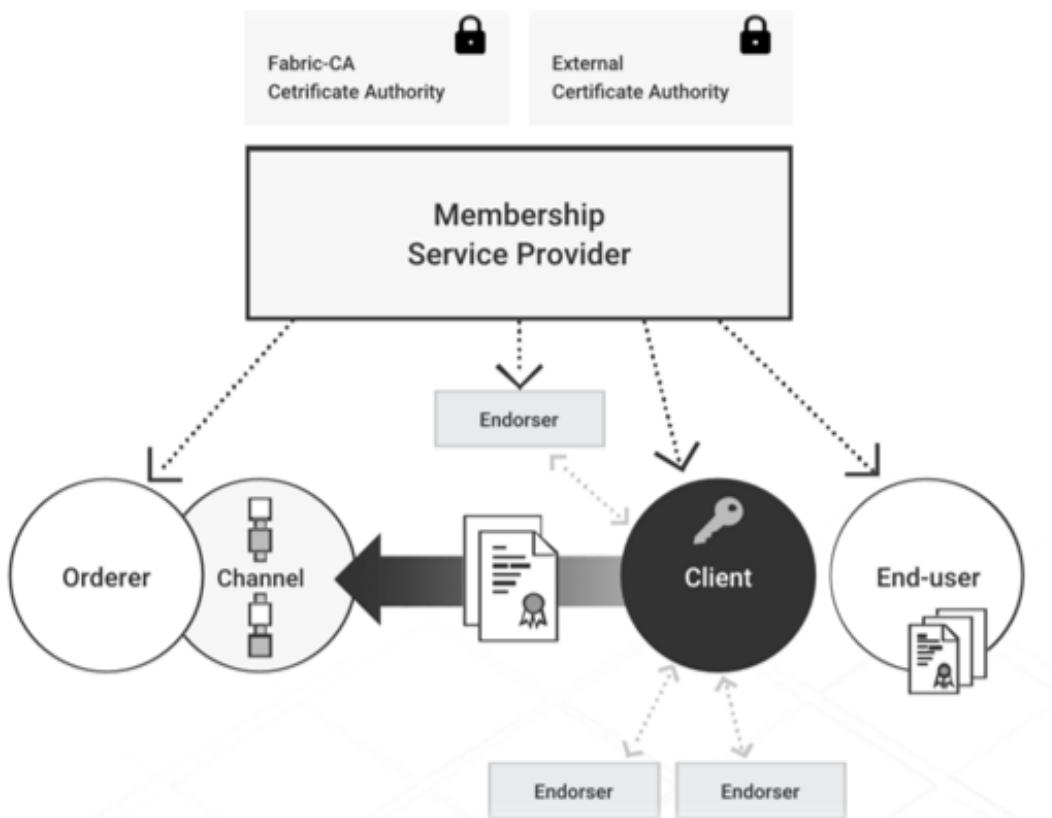
3-8 멤버쉽 서비스 제공자

Identity Provider의 추상화

- MSP.id, MSP.sign, MSP.verify, MSP.validateid, MSP.admin
- application, endorser, orderer identities 관리

접근 제어의 단위로 사용

- 시스템 레벨(read, write access on system controls, and channel creation)
- 채널 레벨(read, write access)
- 체인코드 레벨(invocation access)



3. GLOBRIDGE

3-9 적용 기술

GLOBRIDGE 플랫폼은 구인구직, 부동산이나 중고차 등의 정보 거래, 커머스, 결제, O2O 서비스 등을 지원하는 다양한 응용프로그램을 가지게 될 것이며, 급격히 변하는 암호화폐의 자산 가치를 안정화 할 수 있는 거버넌스를 포함할 것이다.

GLOBRIDGE 플랫폼이 Hyperledger Fabric 기반으로 구현된다면 비트코인, 이더리움, 리플 등 다양한 암호화폐와 연동하는 것도 가능하며 외부 데이터의 입출력을 위하여 Oracle을 사용하는 것도 고려할 수 있다. 또한 플랫폼의 안정성과 보안을 위하여 프라이빗 블록체인으로 구성할 수도 있다.

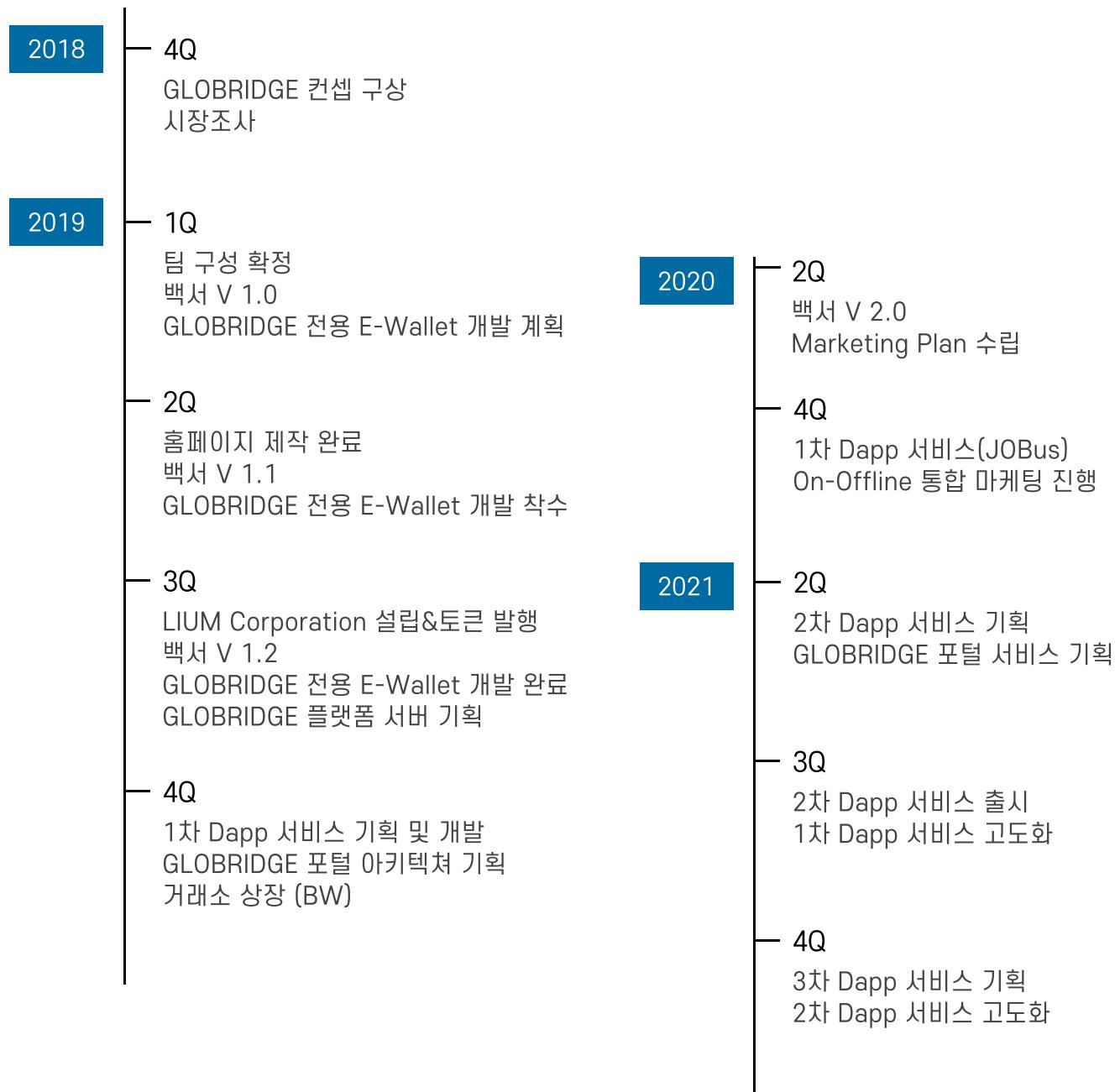
필요한 데이터는 분산 원장 레이어에서 분리한 후 분산 스토리지에 저장될 것이다. 허가형 블록체인 플랫폼에서는 모든 참가자를 신뢰할 수 있으므로 그 가치 결정을 위임할 수 있는 경우에 채용하게 된다.

즉, 블록을 생성할 수 있는 노드를 정하고, 노드로 구성된 위원회를 구성하고, 위원회 멤버 간의 합의를 통해 한 블록을 생성하고 전파하는 방법을 사용할 수 있게 된다. GLOBRIDGE 플랫폼에 사용될 Hyperledger Fabric에는 보안 명령을 시뮬레이션 하도록 구현되며, 커뮤니티의 소프트웨어 작업을 더 쉽게 만들 뿐만 아니라 BFT도 감내하도록 한다.

(Intel, 2014) Hyperledger를 사용하면 추가 개발 없이 EVM을 사용할 수 있으므로 기존 스마트 컨트랙트와 오라클 등을 활용할 수 있어 개발 기간을 단축할 수 있을 것이다.

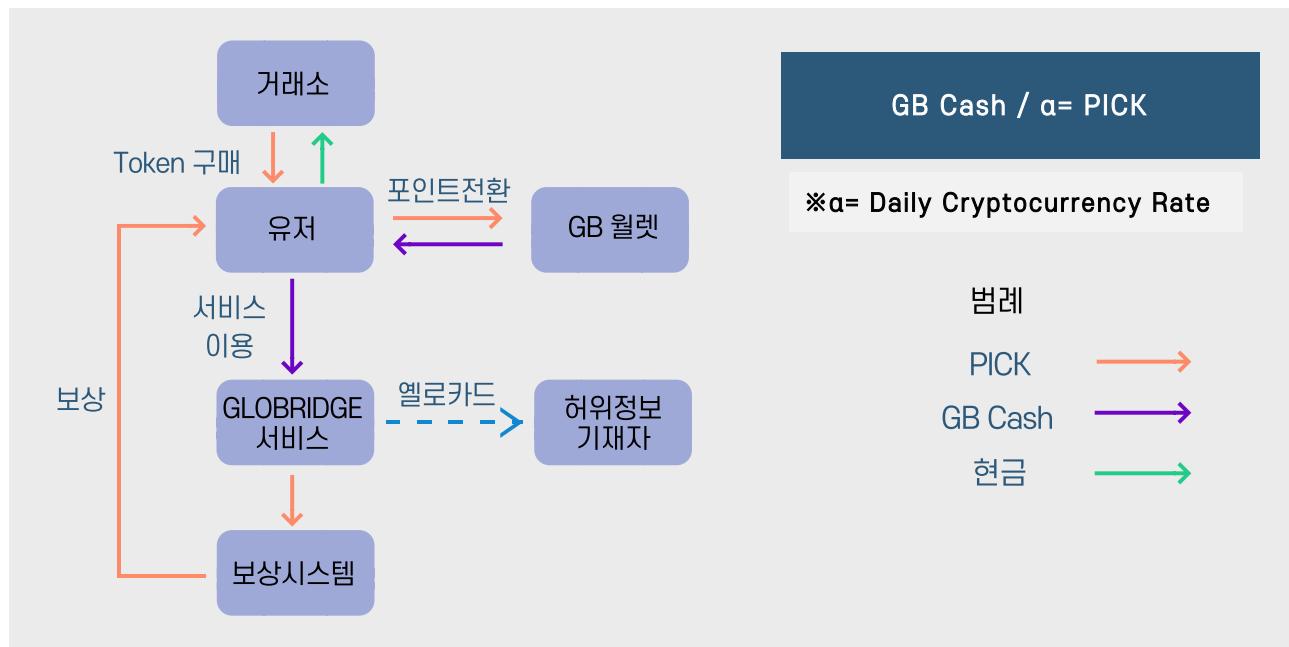
3. GLOBRIDGE

3-10 로드맵



4. 토큰 이코노미

4-1 토큰 이코노미



GLOBRIDGE은 자사가 개발한 ERC-20기반 암호화폐인 PICK Token(이하 PICK)과 서비스 내에서 이용될 GB Cash 두 종류를 사용한다.

GB Cash는 서비스 내에서 통용될 마일리지 또는 포인트와 같은 의미로 사용되며 PICK을 직접적으로 사용하지 않는 이유는 암호화폐 특성상 거래&교환 시에 지연시간과 수수료가 발생하기 때문이다. 이러한 문제를 GB Cash를 사용함으로 해결이 가능하다. 서비스 내에서의 PICK은 오롯이 GB Cash를 구매할 때와 유저들에게 지급할 때 이외에는 사용되지 않는다.

GB Cash는 거래소에서 PICK을 구매 후 GB Wallet을 통해 전환하여 사용해야 한다. 하지만 유저들의 특정활동에 대한 보상을 PICK으로 지급할 예정이다. GB Cash 가 아닌 PICK으로 보상을 지급하는 이유는 GB Cash는 현금화가 불가능하기 때문이다.

4. 토큰 이코노미

4-1 토큰 이코노미

서비스 내에는 GB Cash만 유통되나 구매자는 GB Cash를 소모하여 서비스를 이용하게 되고 판매자는 GLOBRIDGE의 에스크로를 통하여 PICK으로 지급받게 된다. 간단하게 그림으로 설명하자면 아래와 같다.

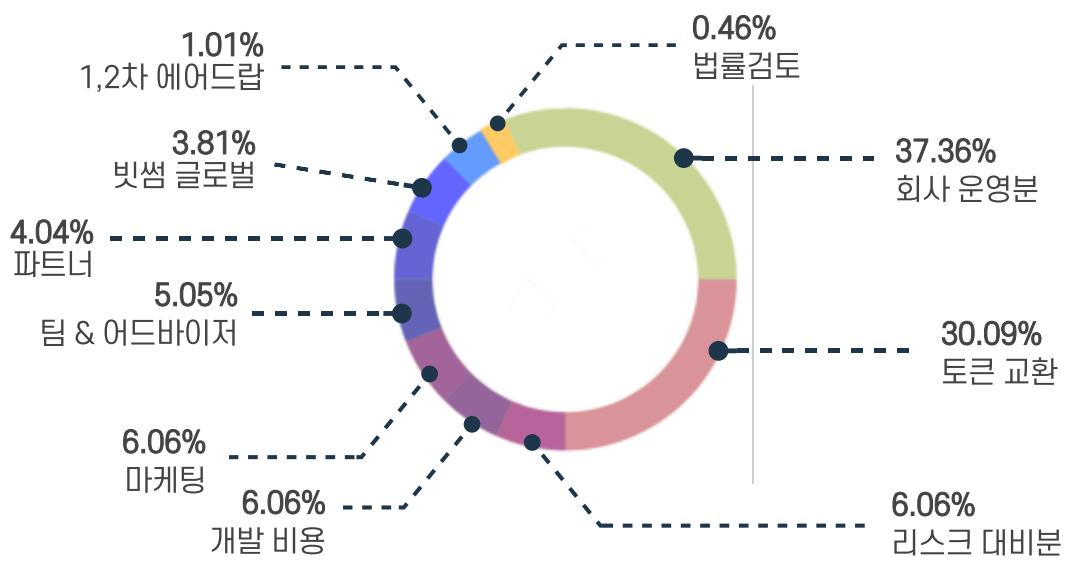


안전자산을 위해 GB Cash에서 PICK으로 전환을 염격히 금한다. 예시로 PICK를 구매한 뒤 가치가 상승하였을 때, GB Cash로 교환할 시, 더 많은 양의 GB Cash로 전환 받을 수 있다. 반대로, GB Cash는 안전자산이기 때문에 향후 PICK의 가치와 상관없이 그 가치가 유지된다.

따라서, PICK의 가치가 초기 구매 가치보다 낮아졌을 때 판매할 경우, 이익을 남길 수 있게 된다. 이는 주식성 투자로 이루어질 수 있기에 이를 회피하고자 위와 같은 강경책을 펼치려 한다.

4. 토큰 이코노미

4-2 토큰 배분



5. 서비스

5-1 GLOBRIDGE'S 서비스

앞서 말했듯이 GLOBRIDGE은 한 가지의 서비스 제공만을 목표로 하는 것이 아니다. 구인구직, 중고차, 부동산 등 수많은 거래가 일어날 수 있는 모든 분야를 포용하는 것이 궁극적인 목표이다. 따라서 GLOBRIDGE V1.0은 구인구직, GLOBRIDGE V2.0인 부동산, GLOBRIDGE V3.0 중고차 등 업데이트를 통하여 점차 많은 거래 매칭 플랫폼으로 자리매김 할 것이다.

GLOBRIDGE 플랫폼을 개발하여 그 위에 서비스를 만드는 것이 가장 최선책이나 플랫폼 개발에는 많은 시간과 비용이 소모된다. 첫 서비스를 먼저 출시하는 것과 GLOBRIDGE 플랫폼을 먼저 개발하는 쪽을 저울질하였을 때 GLOBRIDGE 팀은 서비스를 먼저 출시하는 쪽이 훨씬 이득이라고 판단하였다. 첫 번째 서비스인 GLOBRIDGE V1.0은 Hyperledger Fabric을 기반으로 만들어질 서비스이다.



5. 서비스

5-2 GLOBRIDGE V1.0: 잡어스

GLOBRIDGE V1.0의 서비스 명칭은 JOBus(이하 잡어스)로 정했다.

이름에서 알 수 있듯이 잡어스는 구인구직 카테고리에 해당되는 매칭 서비스를 제공한다.

현재의 구인구직 서비스는 한 가지 공통적인 부분이 있는데 바로 광고의 종류이다. 높은 과금은 언제나 눈에 띌 수 있는 자리에 배치되고 최소의 과금으로는 눈에 띠기 힘든 부분에 위치된다. 플랫폼의 입장에서 보자면 높은 수익을 낼 수 있기에 좋은 정책으로 볼 수 있으나 대다수의 유저 입장에서는 오히려 복잡하게만 보일 뿐이다.

좋은 위치를 선점하는 기업들은 대부분 매출이 높은 대기업이지만 대기업에 취직하는 유저는 극히 일부분이기에 이외의 다수의 유저들에게는 필요한 기업들의 노출 정도가 심히 낮다.

그래서 잡어스는 수익성보다는 유저의 유치수에 조금 더 힘을 주기 위하여 위와 같은 수익방식을 과감히 포기하고 한 종류의 광고만을 두려 한다. 이렇듯 광고의 종류가 제한되면 기존에 있는 플랫폼들과는 다르게 훨씬 더 가볍고 유저들의 서비스 사용 난이도를 낮출 수 있다.

잡어스는 기존의 구인구직 서비스의 성향을 가지고 있으나 서비스 자체는 구인구직보다는 일을 필요로 하는 유저와 사람을 필요로 하는 유저의 매칭 서비스에 가깝다. 일을 구하는 사람이 언어적 능력을 키우고 싶어 과외 선생을 구할 때 해당 유저는 일을 찾음과 동시에 사람을 찾게 된다.

기존의 구인구직 서비스는 일 방향적인 서비스를 제공하나 잡어스는 이 틀을 깨어 한 유저가 일을 찾을 수도 있고 동시에 사람도 찾을 수 있는 형태의 서비스를 구축하였다. 또한 기업 측은 오로지 사람을 찾는 서비스만 이용이 가능하였으나 잡어스 내에서는 개인 또한 일을 제공할 수 있고 기업 측에서 특정 업무를 해낼 수 있는 기업을 찾는 것 또한 가능하다. 즉, B2C/B2B/C2C 모두 매칭이 가능하도록 구현하였다.

5. 서비스

5-3 경쟁사

잡어스가 상정한 가장 직접적인 경쟁사는 대표적으로 사람인, 잡코리아, 로켓펀치 등 인데, 특히 사람인, 잡코리아는 20년 가까이 서비스를 계속해온 플랫폼이다. 이들에 비해 잡어스는 경쟁력이 떨어지는 것은 당연한 현실이다.

하지만 잡어스는 이들이 가진 장점만을 추린 후 자사의 차별 전략을 도입하여 서비스를 시작하였기에 시간이 지나 안정적인 서비스로 자리매김한다면 독보적인 서비스가 될 것이라 확신한다.

또한 서비스 개시 시점의 잡어스는 그들에게는 땅바닥의 모래알과 같은 존재와 같아서 견제를 당할 우려는 적은 데다 견제 대상이 되었을 시점에서는 경쟁사들은 쌓아 올린 것들이 많은 만큼 민첩한 대응이 불가능하다 판단된다.

5. 서비스

5-4 잡어스 수익구조와 유저 활동 보상

이어지는 표는 잡어스의 수익구조와 유저들의 보상을 받을 수 있는 활동의 종류이다. 잡어스는 모든 활동에 에스크로의 주체가 되는 것이 아닌 유저들끼리의 포인트 교환도 빈번히 일어날 수 있도록 형태를 잡았다.

잡어스에서 일어나는 포인트 교환 데이터를 토대로 향후 개발할 실물 거래 서비스 등 타 서비스에 발전시켜 적용할 수 있도록 만든 이른바 프로토 타입인 셈이다. 자세한 정책적인 사안과 수익구조는 백서에서 거론하지는 않지만 이미 수차례 내부 회의를 통해 결정을 내린 상태이다.

또한 서비스 개시 후 UX를 통하여 유동적인 업데이트를 예정 중에 있다. 따라서 아래의 표를 기초로 시작하여 향후에는 더욱 많은 보상과 서비스 종류가 생길 예정이다.

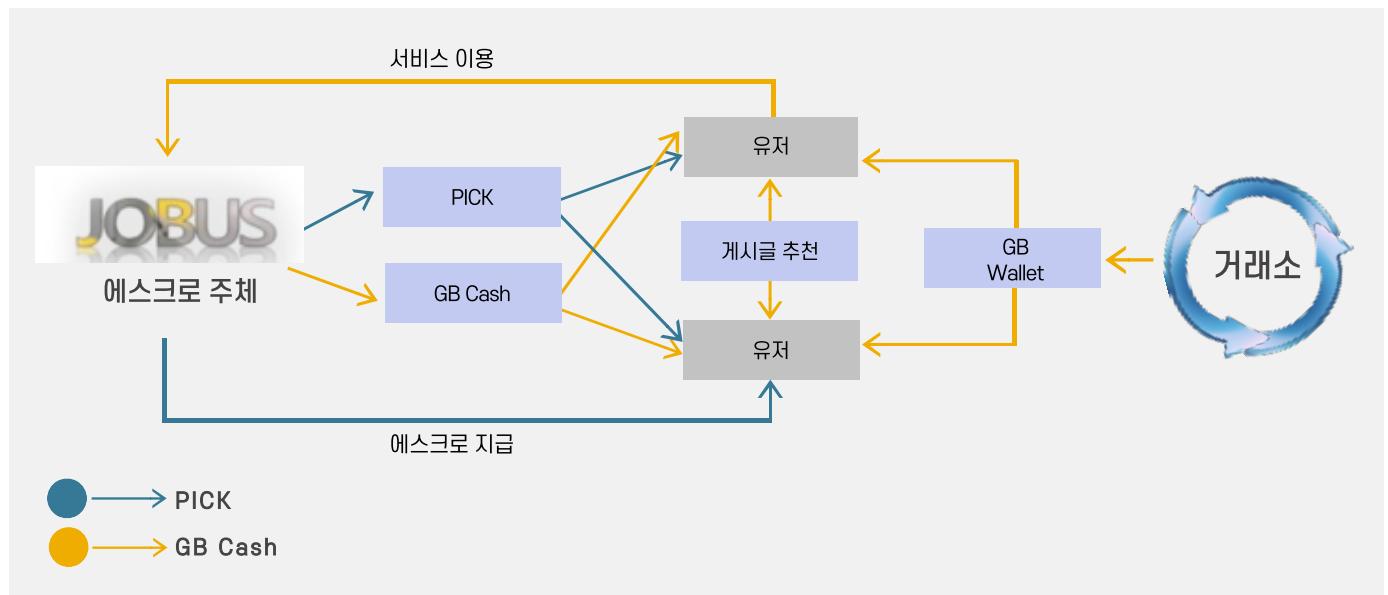
서비스 분류	활동	소모	발신자	에스크로 주체	지급	수취자
서비스 이용	프로필 열람	GB Cash	열람자	JOBus	PICK	프로필 업로더
	면접 참석	GB Cash	면접 요청자		PICK	면접 참석자
	프로필 광고	GB Cash	유저	-	-	JOBus
활동 보상	상호 평가	-	JOBus	-	PICK	상호평가 완료 유저
	추천인	-	JOBus	-	PICK	추천 한/받은 유저
	인기 게시글	-	JOBus	-	PICK	게시글 업로더
	첫 프로필 작성	-	JOBus	-	PICK	프로필 작성자
	게시글 추천	GB Cash	추천자	-	PICK	게시글 업로더
	커뮤니티 레벨업	-	JOBus	-	PICK	커뮤니티 유저

5. 서비스

5-5 JOBus' 토큰 이코노미

아래의 이미지는 잡어스의 개별 토큰 이코노미이다.

해당 토큰 이코노미는 앞서 설명했듯이 GLOBRIDGE 플랫폼의 토큰 이코노미를 기반으로 하되 잡어스 서비스에 최적화 될 수 있도록 커스터마이징 되었다.



5. 서비스

글로씨 설명하자면 유저들은 모두 거래소에서 PICK를 구매하면 본인의 GB 월렛에 PICK이 전송되며 GB Wallet에서 제공하는 GB Cash 전환 기능을 이용하여 원하는 양의 GB Cash를 전환할 수 있다. 전환된 GB Cash는 잡어스 서비스 이용에 사용된다.

에스크로 서비스 이용 시에는 소모 자체는 GB Cash가 소모되지만 지급받을 때에는 PICK으로 지급받게 된다. 그 이유는 토큰 이코노미에서 설명했듯이 GB Cash는 PICK 전환이 불가능하고 보상이라 함은 현금화가 가능할 수 있어야 가장 큰 메리트를 띈다고 확신하기 때문이다.

보상 시스템은 두 가지로 나뉘어 있는데 능동적인 서비스 내의 활동을 요구하는 보상 정책들은 현금화가 가능하도록 PICK으로, 일반적인 활동이나 추천인과 같은 가벼운 활동들은 GB Cash로 보상하여 지속적으로 잡어스 서비스를 이용할 수 있게 적용하였다.

GB Cash 보상의 난이도를 쉽게 잡은 이유는 과금을 기피하는 유저들도 간단한 활동으로 최소한 서비스를 이용해볼 수 있도록 하기 위함이다.



5. 서비스

5-6 GLOBRIDGE V2.0: GLOBRIDGE부동산

GLOBRIDGE가 두 번째로 선보일 서비스로는 부동산 중개 서비스를 제공할 예정인데 잡어스 서비스 안정화 시기 트렌드와 GLOBRIDGE 플랫폼 개발 예정에 따라 서비스의 종류가 변할 수 있지만 현재는 부동산으로 예정하고 있다.

부동산 중개 플랫폼 특성상 구매자와 제공자의 직접적인 거래 개념이 아니라 구매자와 부동산 중개업자의 매칭이기 때문에 에스크로 서비스를 제공할지는 아직 미정이다.

현재 부동산 중개서비스, 다방, 직방, 피터팬 등, 모든 서비스가 동일한 프로세스로 서비스를 제공 중이다. 이 프로세스를 동일하게 적용하여 유저들에게 접근성을 높일지 아니면 차별화된 프로세스를 제공함으로써 신선향을 제공할지는 여전히 내부 회의가 진행 중이다. 그러나 GLOBRIDGE의 근본적인 토대 이코노미와 엄격한 규칙은 계속하여 적용할 예정이다.



5. 서비스

5-6 GLOBRIDGE V2.0: GLOBRIDGE부동산

부동산 중개 서비스의 가장 큰 문제점은 허위매물일 것이다.

현재 메이저 한 서비스인 직방, 다방, 피터팬 모두 헛걸음 보상제 등 허위매물을 잡기 위하여 노력하고 있으나 여전히 큰 이슈로 자리 잡고 있다.

시도 자체를 폄하하는 것은 아니나 허위매물을 잡기에는 턱없이 부족한 방법이다.



GLOBRIDGE에서는 허위매물 등의 이슈에는 사후에 잡는 것이 아닌 사전에 예방하는 방법을 우선시하려 한다. 사후에는 GLOBRIDGE의 기본 솔루션인 패널티 시스템으로 강한 제재로 대응할 것이고 사전에는 명확하고 철저한 기준을 세워 허위정보에 대한 이슈를 사전에 최대한 예방하려 한다.

현재까지는 매물의 간략한 소개 (가격정보, 매물 사진, 중개업자의 정보)만을 제공하고 있고 조금 더 현실적인 매물정보를 위해 VR 사진 등을 제공하고 있다.

GLOBRIDGE V2.0(이하 GLOBRIDGE부동산)에서는 매물정보에 입주 가능일을 필수적인 매물정보로 입력하게 할 것이고, 입주가 완료되면 즉시 업체 측의 간단한 조작으로 매물을 내릴 수 있도록 하며 매물을 내리지 않는다면 옐로카드의 대상으로 지정할 것이다.

매물을 내리게 하는 것을 필수적으로 하는 이유는 수요자가 한 매물을 보고 흥미를 가져 중개업자와의 연락을 통해 방문할 텐데 방문하기 직전 중개업자의 ‘이미 매물이 나갔으니 다른 매물을 보여주겠다’라는 솔수에 자주 넘어가기 때문이다. 물론 솔수가 아닌 실제로 우연치 않게 방문 당일 매물이 없어지는 경우도 있겠지만 대다수는 고객의 이목을 집중하기 위해 있지도 않은 매물 또는 이미 양도된 매물을 시선 끌기로 사용하는 수단이 널리 퍼져 있다. 이 때문에 존재하지 않는 매물을 내리지 않는다면 옐로카드를 부여할 예정이다.

5. 서비스

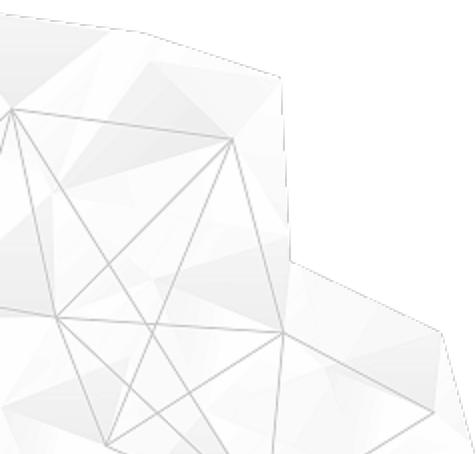
GLOBRIDGE가 제공하는 부동산 서비스에도 마찬가지로 헛걸음 제도를 차용하려 한다.

단지 헛걸음 제도의 무의미함을 해소하기 위해 에스크로 서비스를 사용한다. 중개업자는 매물광고를 등록할 때에 헛걸음 보상도 같이 등록하여 후에 상호평가를 통해 만약 매물이 거짓 또는 광고와 실물이 상이하였을 경우 매물을 보러 간 유저에게 헛걸음 보상을 지급할 수 있게 시스템을 형성할 예정이다.

이때 발생하는 헛걸음 보상제에는 스마트 컨트렉트를 사용하여 조건을 충족시켰을 경우 강제집행할 예정이기에 헛걸음 보상제의 무의미성을 해소할 수 있다고 확신한다.

블록체인에 평생 박제될 내용 중에 가장 중요한 부분은 앞서 잠깐 거론했듯이 중개업자의 매물 기록이다. 어떠한 매물을 올렸는지 허위매물을 올린 사실은 없는지 몇 건을 등록했었고 몇 건의 매칭이 성사되었는지 등 민감정보와는 관련이 없으나 서비스를 이용할 유저들에게는 요긴하게 사용될 정보들을 저장할 예정이다.

성공적인 매칭을 많이 이룩한 중개업자에게는 이점으로 작용할 것이고 허위매물 등 현재 이슈 되고 있는 문제점들을 야기한 중개업자들에게는 큰 타격으로 작용할 것이다.



5. 서비스

전반부에 GLOBRIDGE V2.0에서는 허위 매물 등 부정적 이슈들을 사전에 걸러내겠다는 미션과 블록체인에 박제될 콘텐츠에 대해서는 큰 상관 관계가 있다. 중개업자들이 허위매물을 업로드하는 이유는 허위매물을 통해 유입되는 고객수가 적지 않기 때문에 메리트가 지나치게 크기 때문이다.

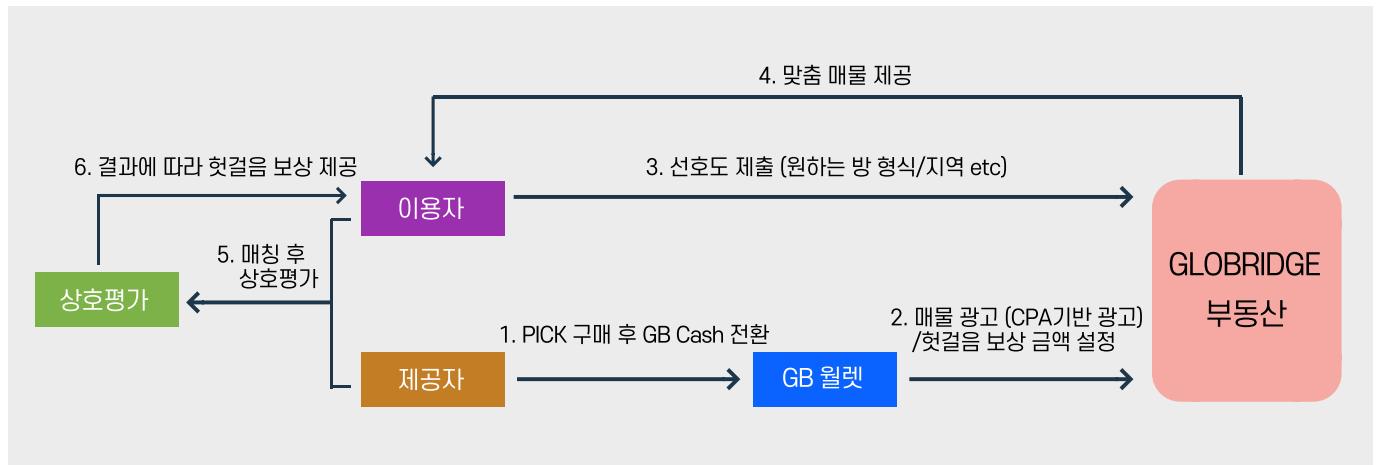


GLOBRIDGE의 블록체인을 통한 강력한 정책은 부정한 방법으로 얻는 득보다 실을 확장 시켜 애초에 부정한 방법을 통한 이득을 취할 생각조차 못하게 만들겠다는 취지이다. 이에 박제되는 내용이 쌓이면 쌓일수록, 이를 메리트로 삼고 정확한 정보를 통한 매칭을 원하는 유저들이 증가하면 증가 할수록, GLOBRIDGE의 포부에 한걸음 더 다가가는 결과를 낳게 될 것이라 자신한다. 반대로 이를 겁내어 주 수입원인 중개인들의 유입이 어려운 것도 사실이기에 보다 구체적인 유입 전략을 모색 중이다.

5. 서비스

5-7 GLOBRIDGE 부동산'S 서비스 작동 구조

하단의 그래프는 GLOBRIDGE 부동산의 서비스 프로세스를 표현한 그래프이다.



먼저 제공자는 매물을 광고하는 중개업자 입장인데 거래소에서 판매하고 있는 PICK를 구입하여 GB Wallet을 통해 GB Cash로 환전한 뒤 GLOBRIDGE 부동산에 매물광고를 시작할 수 있다. 이유는 잡어스와 마찬가지로 서비스 내에서는 GB Cash로만 이루어질 예정이기 때문이다.

매물 광고는 CPA(Cost Per Action)를 기반으로 광고 값을 책정할 예정이다. 기존의 방식을 버리고 CPA 광고 방식을 취하는 이유는 부동산 중개인의 합리적인 광고효과와 금액적 효율을 증진시키기 위해서이다.

광고 등록과 동시에 헛걸음 보상도 에스크로를 걸어 두어야 하는데, 만약, 헛걸음 보상을 걸어 두지 않거나 여러 사람들에게 헛걸음 보상이 제공된 후 현재 GB Cash 보유량이 최소 보상 지급액에 도달하지 못하였을 경우 해당 업자의 광고는 더 이상 유저들에게 광고가 노출되지 않는다.

5. 서비스

이용자 입장인 매물을 검색하는 유저들은 검색 필터를 가장 먼저 정하게 된다. 검색필터 설정을 가장 초반에 하는 이유는 이용자에게는 필요 없는 매물들보다는 유관한 매물들로 시간 낭비하지 않고 실리를 챙길 수 있는 정보들을 제공하기 위함이다.

맞춤 매물을 이용자들에게 제공 함으로서 제공자 측에는 매칭 확률이 높은 유저에게 효율적으로 광고하는 메리트가, 이용자들에게는 실용성 있는 정보들만 골라 받아 기회비용을 줄일 수 있다는 점으로 원원(Win-win) 할 수 있는 시스템이다.

이렇게 광고를 통해 매칭된 유저들은 매물 확인 후 상호평가를 거치게 되는데 상호 평가 시 GLOBRIDGE 부동산이 준비한 객관적인 질문 결과에 따라 헛걸음 보상을 받아야 하는지 말지가 결정이 된다. 다시 한번 강조하자면 헛걸음 보상은 스마트 컨트랙트로 강제 집행되기 때문에 절대 현재와 같이 무의미한 제도로 남지 않을 것이다.



5. 서비스

5-8 GLOBRIDGE V3.0: GLOBRIDGE 중고차

GLOBRIDGE의 메인 플랜에 따르면 다음으로 오는 출시 예정 서비스는 중고차 거래 서비스가 될 예정이다.

중고차 매매 서비스는 두 종류로 나눌 수 있다. 실물(중고차)을 보유한 상태에서 자사의 자산으로 판매를 하는 서비스, 또는 중개 서비스로 중고차 매매 광고를 받아 수요자와의 매칭 서비스이다. 양측 서비스 모두 일장일단이 있는데, 우선 자사의 자산으로 중고차 매매를 하게 된다면 허위매물에 관한 이슈는 생겨날 수 없다.

다만 많은 중고차들을 소유해야 되는 경제적 단점과 결국에는 중개 서비스를 이용하여 광고를 해야 할 수밖에 없는 상황이 연출될 수 있다는 치명적인 단점이 존재한다. 경제적인 이슈가 해결된다고 생각해도 High risk, Low-return이라는 비효율적인 수익성은 피할 수가 없다고 판단된다.

반대로 중개 서비스를 지향하였을 경우 큰 단점으로는 허위매물 이슈가 생겨날 수 있다. 매물 하나하나 100% 전부 걸러낸다는 것은 물리적으로 불가능하기 때문이다. 게다가 SK 중고 차인 Encar처럼 자사에 전문가를 두어 여러 가지 확인 서비스 더 나아가서는 A/S 서비스까지 제공하는 서비스를 차용하기에도 경제적인 부분에서 스타트업 입장인 GLOBRIDGE은 감당하기 힘든 허들임에 틀림없다.

5. 서비스

장점으로는 서비스 개설이 비교적 쉽다는 점, 허위매물의 대처 방안만 수립된다면 단점을 줄일 수 있다는 점, GLOBRIDGE가 주장하는 매칭 서비스와 일관된 서비스를 제공 할 수 있다는 점등 다수 존재한다. 따라서 경제적으로 부담이 되는 High risk, Low-return 방식보다는 일관되게 매칭 서비스를 제공할 수 있는 후자가 더 이득이라고 판단했다.

서비스 구도는 현재 새로운 플랫폼에 속하는 위 매치를 차용하고자 한다. 위 매치는 부동산 매물을 올려 두는 것이 아닌 유저의 니즈를 받아서 니즈에 맞는 매물들을 소개해 주는 서비스를 제공한다. 이는 허위매물에 대한 위험도도 낮다고 판단된다. 또한 유저 입장 훨씬 더 맞춤 매물을 제공할 수 있다는 이점도 쟁길 수 있다.

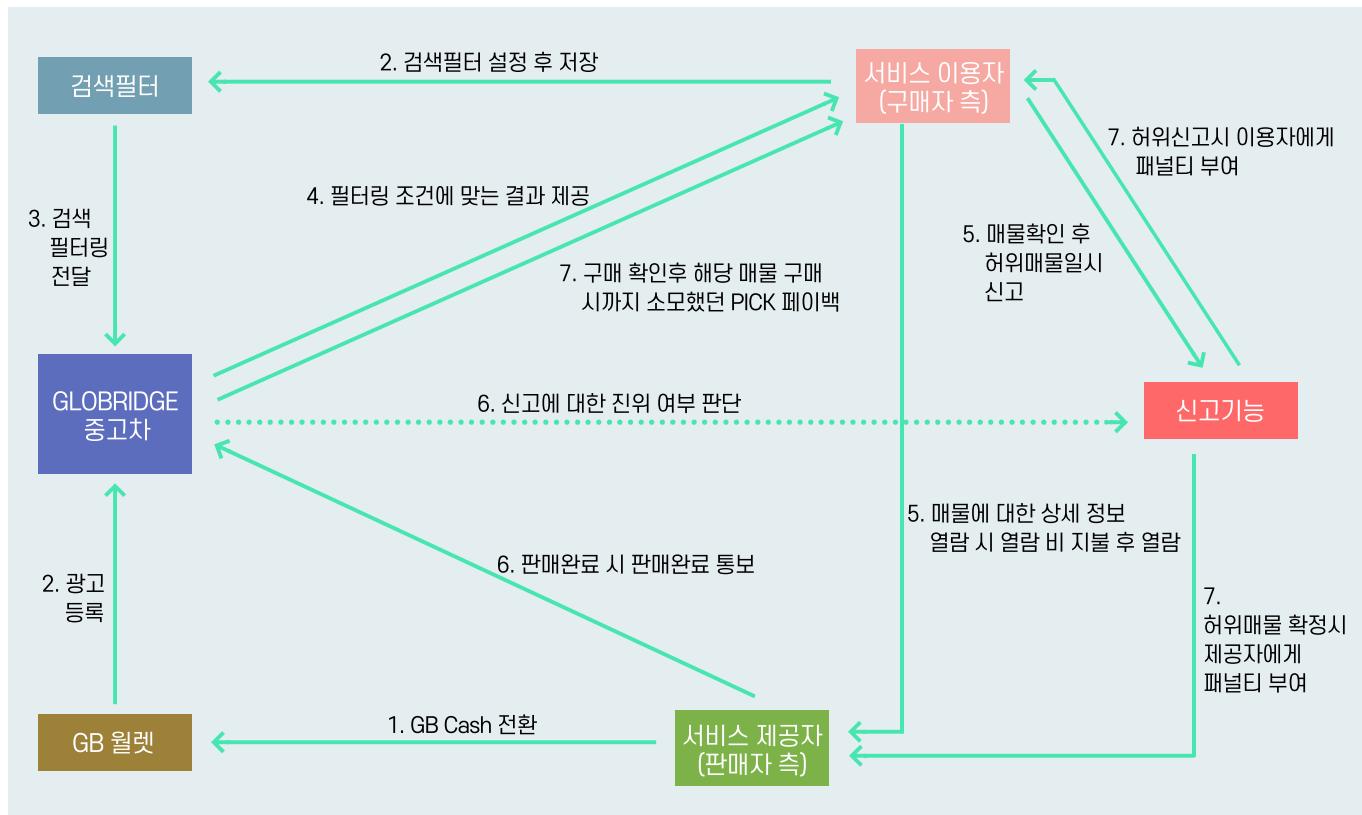
위 매치와 같이 부동산 서비스에 적용하지 않는 이유는 위매치는 이미 존재하는 플랫폼으로써 나름대로 자리매김을 한 상태인데 굳이 차별화 전략 없이 같은 전략으로 같은 필드에 서는 것은 우책이라 판단하였기 때문이다. 위 매치의 기능을 차용하여 중고차 매매에 맞게끔 커스터마이징 후 또 다른 차별화 전략을 세워 GLOBRIDGE 중고차에 적용하자라는 것이 내부 회의의 결론이다.



5. 서비스

5-9 GLOBRIDGE 중고차'S 서비스 작동 구조

중고차 서비스는 타 서비스에 비해 조금 더 복잡한 형태를 나타낸다.
이유는 서비스 이용자인 구매자 측의 페이백 서비스를 구상하고 있기 때문이다.



순서대로 설명해보자면 GLOBRIDGE의 타 서비스와 마찬가지로 우선 모든 유저, 서비스 제공자와 이용자는 거래소에서 PICK을 구매 후 GB Cash로 전환한 뒤 서비스를 이용할 수 있다. 제공자는 GB Cash를 소비하여 광고를 하게 되고 이용자는 검색 필터를 설정하여 저장해 둔다. 저장해둔 검색 필터는 필요시에 간단한 클릭만으로 바로 검색될 수 있도록 구성해 놓을 예정이다.

5. 서비스

검색 필터에 저장된 필터링 기반으로 GLOBRIDGE 중고차 서비스에서 검색하게 되면 필터링 조건에 맞는 차량 매물들이 제공된다. 혹여 받아본 매물들이 허위 매물 일시에는 신고 기능을 사용하여 신고할 수 있는데 만약 신고 자체가 허위일 시에는 이용자에게 패널티를, 허위매물이 사실일 시에는 제공자에게 패널티를 부여한다.

서비스 내에 업로드된 모든 매물들의 허위매물 여부를 검사하는 것은 물리적으로 불가능하나 신고가 들어온 매물에 한해서 검사 하는 것은 가능하다는 판단이기에 GLOBRIDGE 중고차에서 자체적으로 사실 여부를 확인할 예정이다.

반대로 이용자 측이 제공받은 매물들 중에 관심이 생긴 매물들을 확인할 수 있는데, 일반적으로 무료로 볼 수 있는 내용과 유료로 볼 수 있는 내용이 나뉘게 된다.

일반적으로 볼 수 있는 내용들은 타 사이트와 동일하게 필수적인 내용들, 즉 차량 보험 이력 같은 정도가 되고 상세정보는 유로로 열람할 수 있다. 상세정보는 해당 매물을 올린 판매자의 프로필인데, 프로필에는 어떠한 매물들을 팔았는지와 상호평가 히스토리 등 판매자에 대한 보다 상세한 프로필을 열람할 수 있다. 하지만 이 열람에 대한 건은 GLOBRIDGE 중고차에게 수익으로 오는 것이 아닌 판매자에게 100% 지급이 되므로 정보제공에 대한 동기부여 상승에 약간이나마 기여하고자 한다.

상세 기록까지 확인 후에 만약 해당 판매자에게서 구매하게 되면 판매자는 판매 완료 통보를 GLOBRIDGE 중고차에게 해야 한다. GLOBRIDGE 중고차는 구매완료 사실을 구매자에게 확인한 후 구매자가 프로필 상세 열람을 통해 소비하였던 GB Cash에 상응하는 PICK를 지급 받게 된다.

5. 서비스

5-10 서비스 개발

GLOBRIDGE 부동산 또는 GLOBRIDGE 중고차의 개발은 잡어스 서비스의 고도화 개발과 동시에 진행될 예정이다. 잡어스 서비스 출시 후 별개의 운영팀이 편성되어 서비스 운영과 고도화를 맡고 당초의 잡어스 기획팀이 GLOBRIDGE 부동산 기획과 GLOBRIDGE 중고차에 투입되기 때문에 잡어스와 통일성 있게 기획될 것이다.

잡어스는 수익성보다는 트래픽 증가에 힘을 쓰는 반면 향후 서비스들은 수익성도 고민하는 서비스가 될 것이다. 단지 GLOBRIDGE가 제시하는 서비스들은 현존하는 다방, 직방 등 단일 플랫폼이 아닌 GLOBRIDGE 플랫폼에서 출시하는 여러가지 서비스 중 일부분이기 때문에 타 플랫폼들보다는 수익성이 떨어질 수 있으나 유저들의 입장에서 매우 편리하고 합리적인 정책을 펼치는 것이 GLOBRIDGE 서비스의 하나의 특장점이라고도 볼 수 있다.

현재는 잡어스가 가장 먼저 출시될 예정이고 부동산과 중고차 서비스가 순차적으로 뒤따라올 예정이나 트렌드에 따라 유동적으로 순서를 뒤바꿀 예정이다. 다시 말해 GLOBRIDGE의 부동산 서비스와 중고차 서비스는 명확하게 순서가 정해지지 않았다는 뜻이기도 하다. 해당 시기에 부동산 이슈가 많다면 부동산 서비스를 반대로 중고차에 대한 이슈가 많다면 중고차 서비스를 먼저 출시할 예정이다.

6. 팀



김태훈

CEO

현) (주) 리서치 앤 리서치 자문 위원
전) 대한민국국회 국회의원 보좌관
전) 행정안전부 조직진단센터 사무관
전) 한국 정책분석평가 학회 연구위원



박호준

CMO

현) 한국 게임 개발자 협회 이사
현) (주) 소셜구루 대표이사
전) SK C&C 신규 사업 부문 Staff
전) (주) 그라비티 한국 마케팅 팀장



임현민

Domestic Marketing



신동아

Strategic Planning



홍예희

Global Marketing



안선화

Marketing Designer



심지훈

Developer



이영석

Developer



윤창Hum

Developer



김하영

Developer



최인용

Developer

6. 어드바이저



이윤
어드바이저

전) 가천대 길 병원 신경외과 주임 교수
 전) 대한정위기능 신경외과 학회 회장
 전) 주식회사 BRC 대표이사
 현) 가천대 길 병원 인공지능병원 추진 단장



최태석
어드바이저

전) 노화 전문 서울 스템 의원 원장
 전) 청심 국제 병원 첨단 의학 센터장
 현) May Clinic 진료 원장



이상규
어드바이저

서울대 국제경제학과 졸업
 전) 데이콤
 전) 인터파크 대표이사
 전) 아이마켓코리아 대표이사
 현) 인터파크 비즈마켓 이사회 의장



조석준
어드바이저

전) 사단법인 파란하늘 이사장
 전) 제 9대 기상청장
 현) 기후변화저널 발행인
 현) 한국칼럼공유재단 사무총장



이근춘
어드바이저

현) 한국공유경제연구소 대표
 현) 사회적경제연합 대표
 현) 부산시공유경제연합회 회장
 현) 대한민국유권자연맹 이사



송용탁
어드바이저

현) 사랑과 사람들 대표
 현) 서치펌 SMI 대표
 현) 어니스트투자홀딩스 대표



박병철
어드바이저

전) 공보처 전문위원
 전) (주)인천스마트시티 대표이사

6. 파트너



7. 면책

GBC의 구매는 높은 위험도와 관련될 수 있다. 토큰의 잠재적 구매자의 이익을 보호하기 위해 LIUM 코퍼레이션 (이하 “회사”)은 가능한 위험을 분석하고 결과를 설명했다. 그러나 문제는 여기에 지정된 것 이외의 형식으로 구체화될 수 있다. 토큰을 취득하기 전에 구매자는 모든 정보를 주의깊게 검토하고, 구매 위험을 평가하고, 평가를 토대로 토큰 구매를 결정하는 것이 좋다. 버그, 악의적인 행동, 비 호환성 또는 정부의 개입과 같은 기타 예기치 못한 상황에서 회사는 책임을 지지 않으며 토큰 소유자에게 보상을 보증하지 않는다. 규제 조치로 인해 플랫폼 및 토큰이 불법적이거나 강제적으로 손상될 경우 회사는 개발 및/또는 운영을 중단할 수 있다.

7-1 TECHNICAL

7-1-1 Ethereum

토큰은 이더리움 블록체인에서 배포된다. 따라서 이더리움 프로토콜의 모든 오작동으로 토큰 사용 제한을 유발하거나 플랫폼의 기능을 변경시킬 수 있다. 이더리움 플랫폼은 오픈소스이므로 이더리움 스마트 계약에는 토큰에 악영향을 미칠 수 있는 버그나 악의적인 스크립팅이 포함되어 있어 액세스가 손실될 수 있다.

7-1-2 Malicious Attack

해커와 같은 악의적인 단체는 바이러스, DOS, DDOS 및 멀웨어와 같은 공격을 통해 스마트 계약을 방해하거나 토큰을 동요하려고 시도할 수 있다.

7-1-3 Compromised Identity

일단 구입하면 암호, 디지털 키 또는 키 조합이 필요한 토큰 홀더에 토큰을 저장할 수 있다. 지갑과 연결된 키가 손실되면 토큰에 대한 액세스가 손실될 수 있다. 제3자가 해킹, 소유자의 과실 또는 다른 수단을 통해 해당 키에 액세스 권한을 획득하면 토큰 소유자의 토큰을 사용할 수 있게 된다.

7-2 REGULATION

7-2-1 Uncertainty

각국 정부 규제는 아직 암호화폐, 디지털 자산 및 블록체인 기술의 기술적 진보를 따라 잡지 못했다. 미래에 이러한 기술이 소유 또는 사용자에 대한 제한을 받을 수 있다. 이러한 변경 사항은 토큰을 금융 상품으로 분류하고 등록 및 법적 준수를 요구함으로써 악영향을 미칠 수 있다.

7-2-2 Taxation

각 거래소가 자국 또는 다른 관할지에서 과세 대상이 되는지를 결정하고 필요한 금액을 지불함으로써 모든 세법을 준수하는 것은 각 토큰 소유자의 책임이다.

7-2-3 Licensing and Permits

01 백서의 현재 작성 시점에는, 회사가 토큰 배포에 대한 라이선스 또는 허가를 취득할 필요는 없다. 입법안이 통과된 경우, 토큰의 향후 배포 및 사용은 입법안의 조항에 따라 달라질 것이다.

7-3 BUSINESS

7-3-1 Extenuating Circumstances

회사 및 플랫폼 운영을 제한하거나 방해할 수 있는, 즉 회사가 합리적으로 예상하거나 방지할 수 없는 특별한 상황이 언제나 발생할 수 있다. 그러한 상황이 발생하면 회사의 성과는 중단, 정지 또는 지연될 수 있다. 그러한 사건은 자연재해, 전쟁, 무력 분쟁, 시민 소요, 산업 행동, 전염병, 에너지 또는 통신 서비스의 장기 부족 또는 실패, 정부 기관의 행위 또는 회사의 통제를 벗어나는 기타 상황을 포함할 수 있다.

7-3-2 Token Value

PICK을 구입하면 GBC 생태계 이외엔 고유 가치가 없다. 개략적으로 설명된 모든 사례는 설명의 목적으로만 사용되며, 장기적인 잠재력을 지칭하므로 현재 또는 미래의 어떠한 금융 투자 설명서로도 사용해서는 안 된다.

7-4 DISCLOSURE

회사는 법적 소송을 통해 토큰 보유자로부터 받은 개인 정보(예: 소유 토큰 수, 사용된 월렛 주소 또는 기타 관련 정보)를 법 집행 기관, 정부 관료 또는 제3자에게 공개해야 할 수 있다.

회사는 언제든지 그러한 정보 공개에 대해 책임을 지지 않는다.

7-5 FUTURE REPORTS

설명된 기술 사양은 현재까지 정확하지만 기술의 실험적 특성으로 인해 자주 변경될 수 있으며, 향후에 불완전한 것으로 간주될 수 있다. 회사는 플랫폼 및 토큰 개발에 대한 모든 세부 사항을 보고할 의무가 없다. 정보를 최신 상태로 유지하기 위해 합리적인 노력을 기울일 수는 있지만 플랫폼 또는 토큰의 최신 기술 사양에 시기적절하거나 포괄적으로 액세스할 수는 없다.



8. 용어 정리 & 레퍼런스

8-1 용어 정리

■ API

응용 프로그램 인터페이스, 소프트웨어 구축을 위한 도구 세트

■ 블록 (Block)

블록체인의 링크, 데이터 저장

■ 합의 (Consensus)

시스템 상태 또는 데이터 지점에 대한 모든 노드 간의 합의

■ 딥 (Dapp)

분산 응용 프로그램 – 단일 시스템 대신 P2P 네트워크에서 실행되는 응용 프로그램

■ PICK

GLOBRIDGE 토큰

■ GB Cash

GLOBRIDGE 캐시

■ GBC

GLOBRIDGE 코인

■ ERC-20

이더리움 (Ethereum)에서 토큰 생성을 위한 스마트 계약의 표준 기술

■ 스마트 계약 (Smart Contract)

일련의 조건이 충족되면 자동으로 실행되는 프로그램

■ 에스크로 (Escrow)

구매자의 결제 대금을 제3자가 보관하고 있다가 판매자에게 전달하는 서비스

8. 용어 정리 & 레퍼런스

8-2 레퍼런스

Gartners(2018), Digital Disruption Profile : Blockchain's Radical promise Spans Business and Society

The Definition of Two-sided Market and its Conditions : 2010 Sang Kyu Rhee

Online Shopping Market Forecast : 정보통신정책연구원(KISDI)

Cyber Hacking Damage Case : 한국 인터넷진흥원(KISA)

Used car transaction status data : 국토교통부

Age of context : book, Robert Scoble, Cell Israel

Game white paper : 한국콘텐츠진흥원, 2018

Hyperledger Fabric : <https://hyperledger-fabric.readthedocs.io>

