



실시간 본인인증을 통한
중고거래 사기 방지 플랫폼

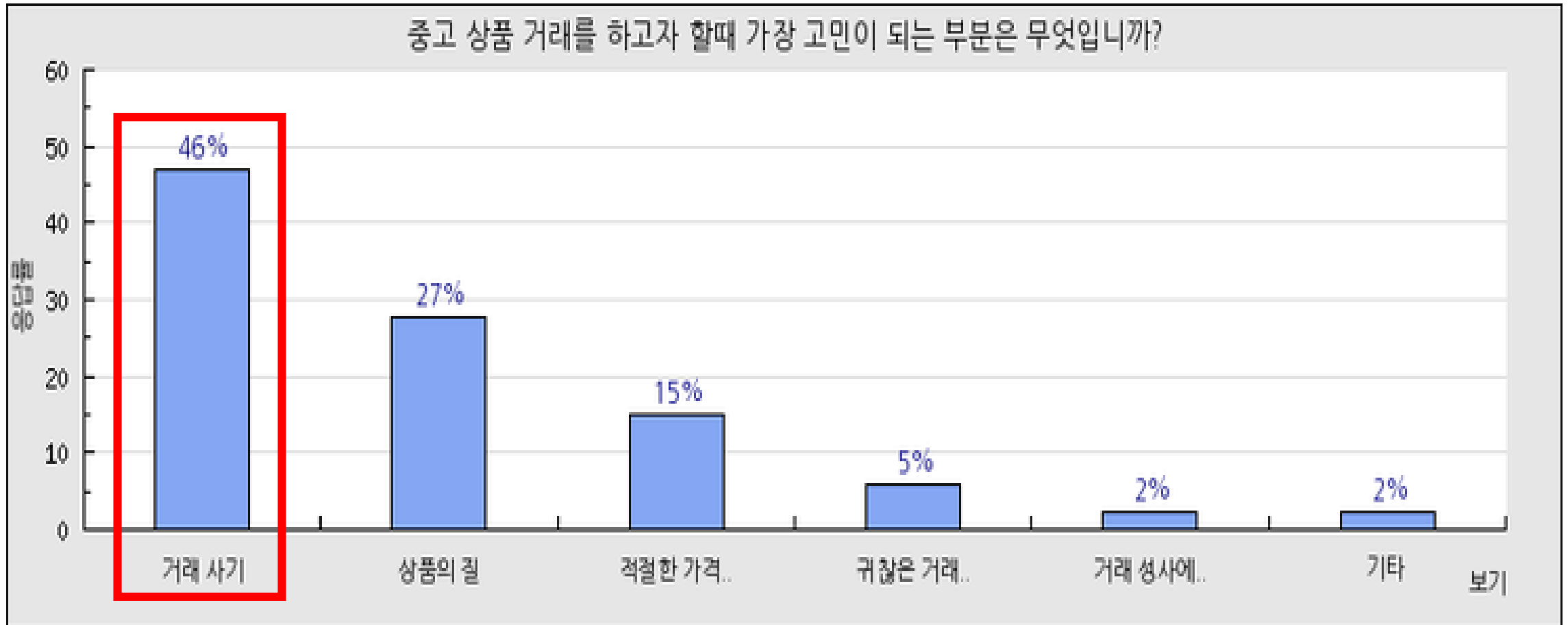
“마켓가더”

< Problem 1 - 중고거래 사기 건수 증가 >



< 출처 : 경찰청 사이버 안전국 >

< Problem 2 - 판매자의 신용 불분명 >

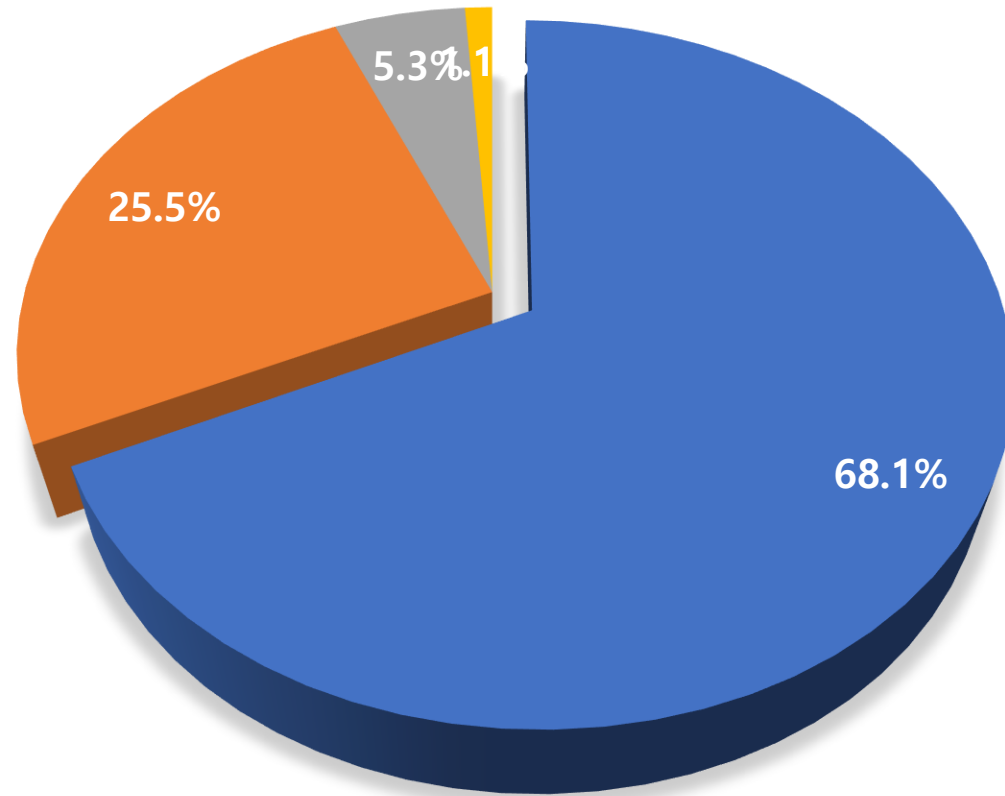


<출처 : 자료 조사 사이트 - “두잇서베이”>

< Problem 2 - 판매자의 신용 불분명 >

중고거래시, 가장 중요시 생각하는 부분은 무엇입니까?

<설문, 약 100명 응답>



■ 판매자의 확실한 신용 ■ 가격 ■ 제품의 질 ■ 직거래 가능 여부

〈 Problem 3 - 기존 안전거래 절차의 복잡성 〉



< 솔루션 제시 >

기술적 측면

인공지능 안면
인식 기술

사진
블러 처리

유저 DB 구축
(현재 준비중)

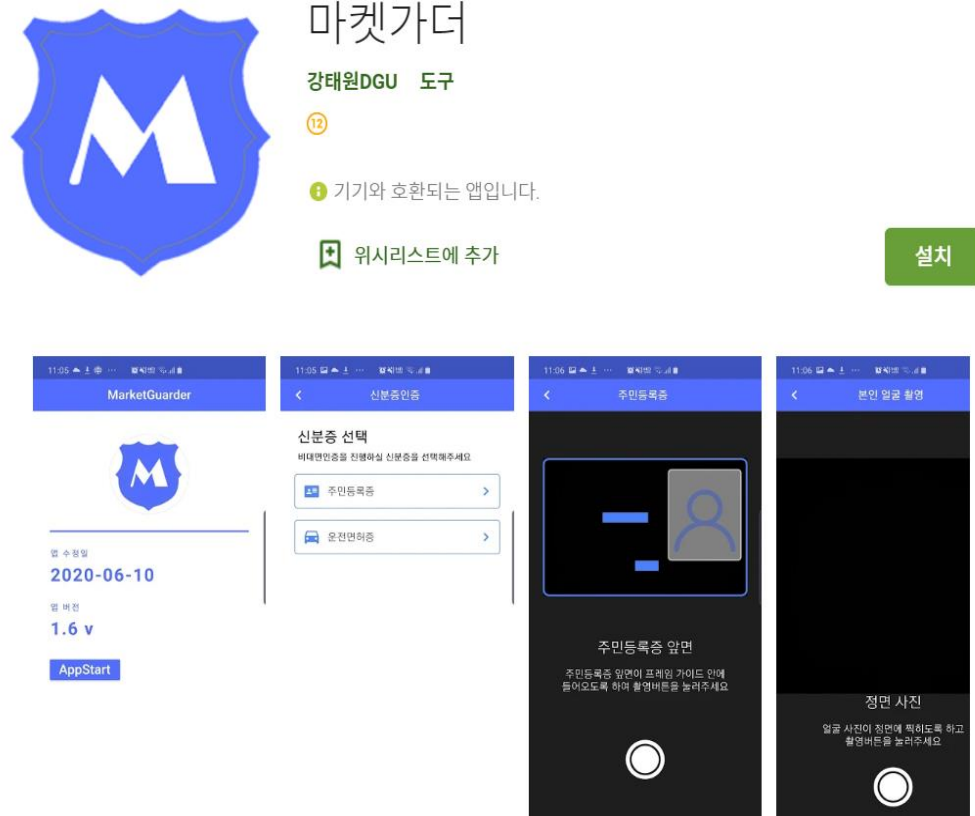
활용적 측면

누구나 손쉽게
사용 가능

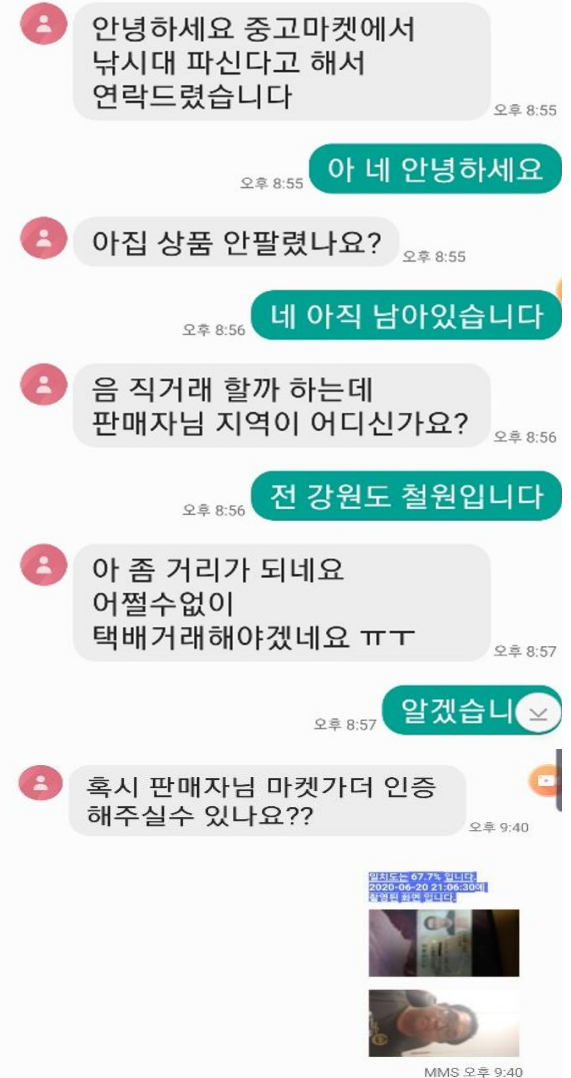
사기 당했을 시
빠른 대처

판매자의 신용
도 확인 용이

< 제품 소개 >



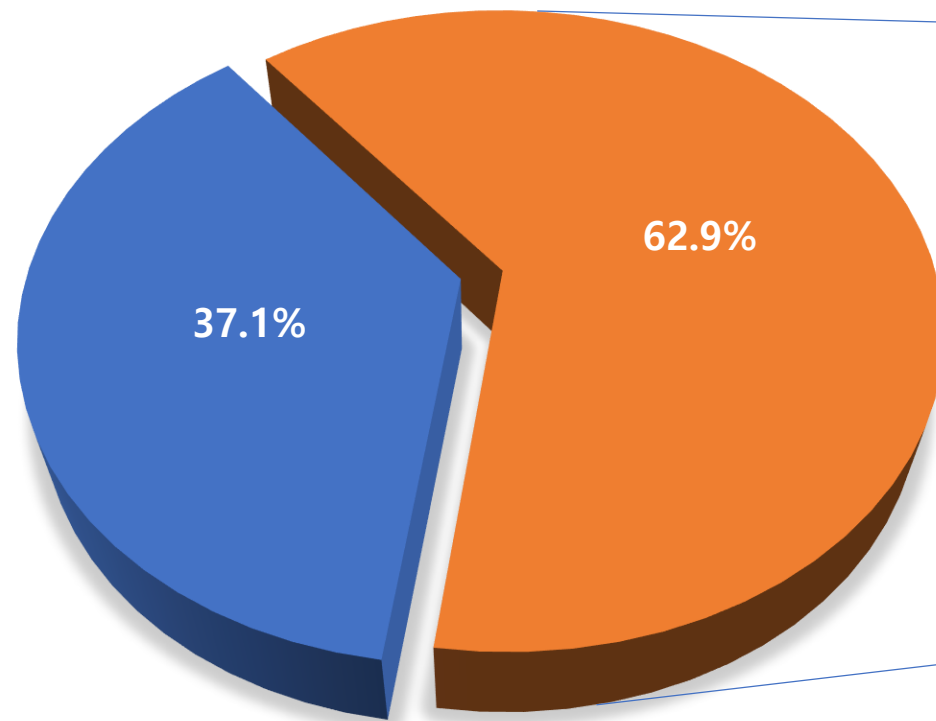
<플레이스토어 : "마켓가더">



< 고객 가설 검증 - 고객 선정 >

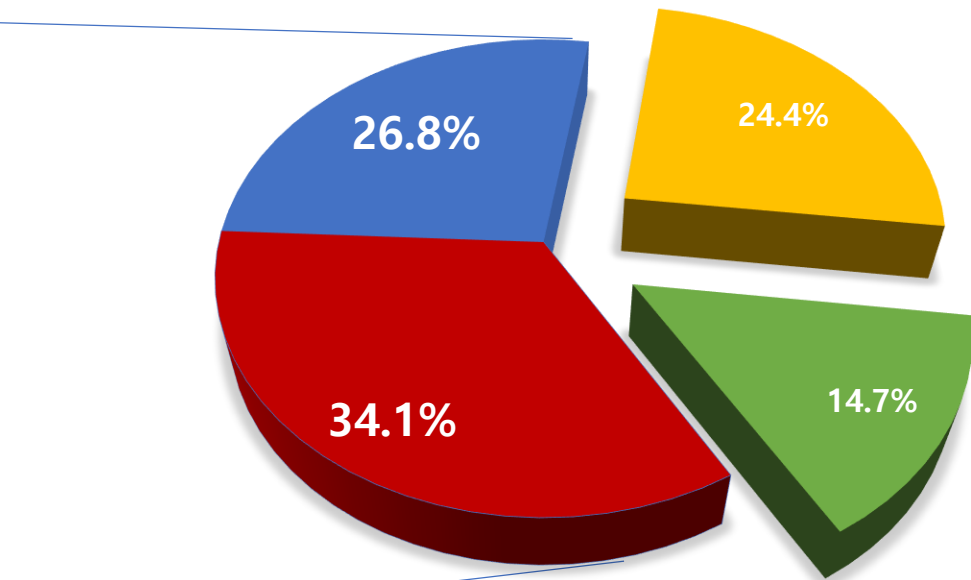
<설문, 약 100명 응답>

중고거래시, 안전거래를 사용하십니까?



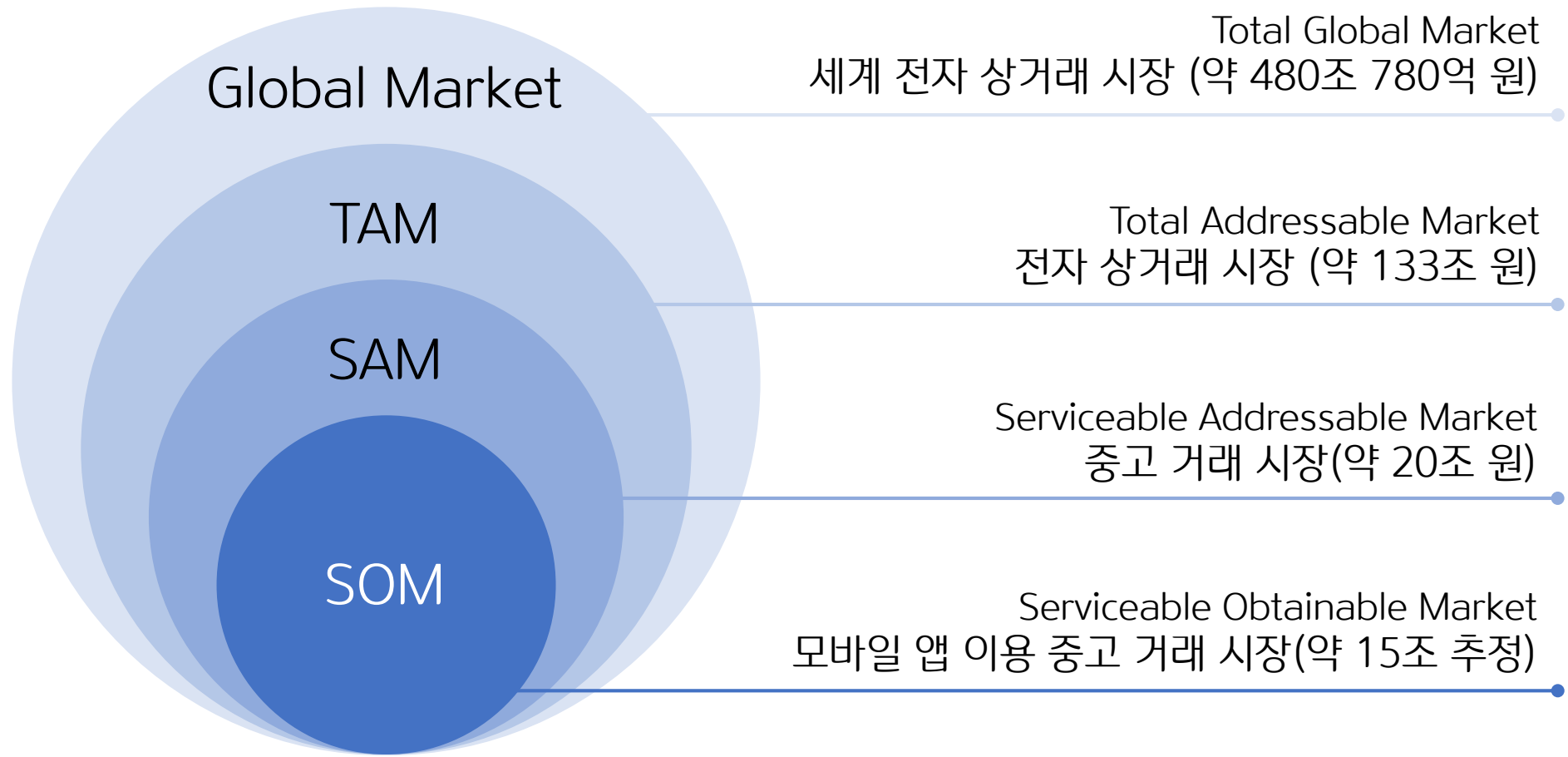
■ 사용한다 ■ 사용안한다

중고거래시, 안전거래를 사용하지 않는 이유는?



■ 절차가 복잡해서 ■ 수수료가 비싸서
■ 사기당하지 않을 것 같아서 ■ 알지 못해서

< 시장과 경쟁 - 시장분석 >

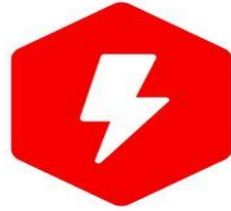


< 시장과 경쟁 - 경쟁사 분석 >



<중고나라 - 안전거래>

- 낮은 판매대금 수령
- 계정 해킹 및 안전거래인척 구매자를 속이는 경우가 많음



<번개장터 - 번개페이>

- 낮은 판매대금 수령
- 계정을 사서 사기치는 경우가 많음



<당근마켓 - GPS인증>

- GPS 인증 기능
- 직거래만 가능
- 타 지역 거래 불가



<헬로마켓 - 헬로페이>

- 낮은 판매대금 수령
- 비싼 수수료



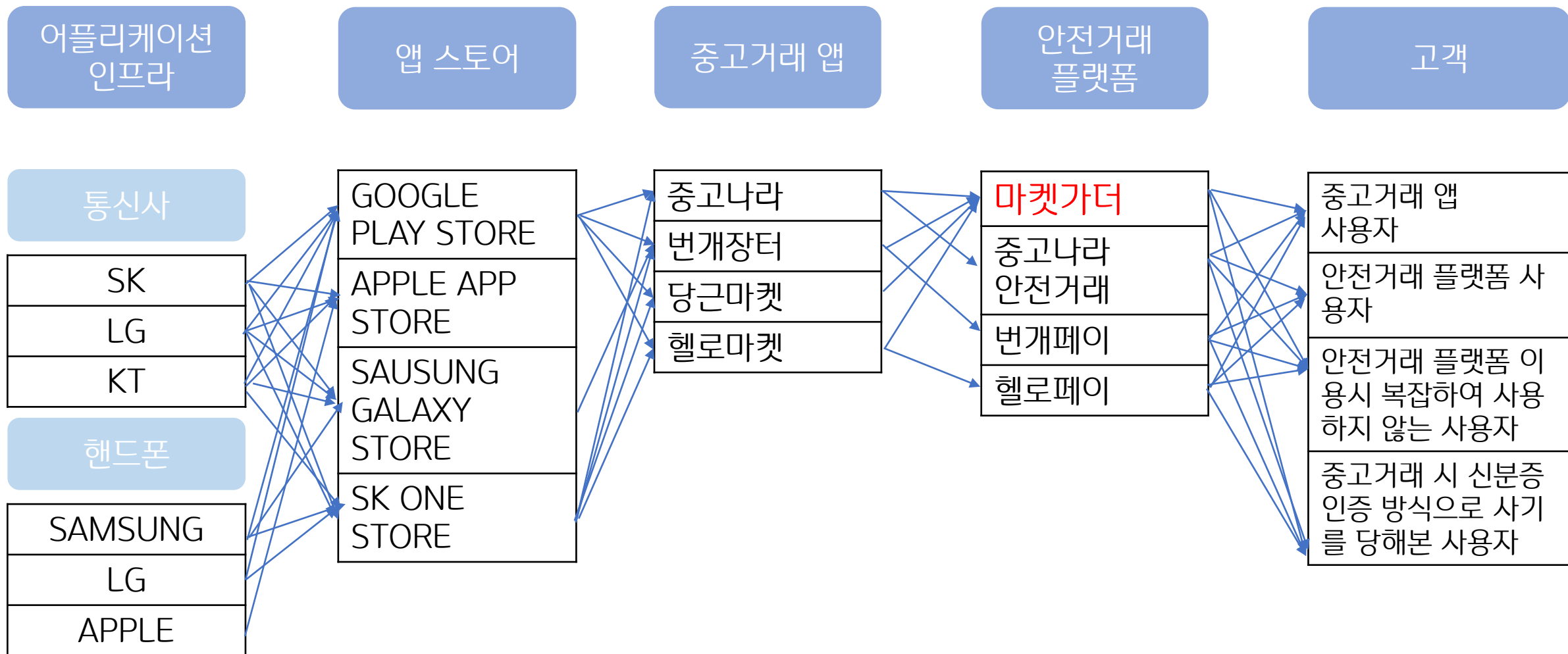
“마켓가더”

- 실시간 본인인증
- 빠른 판매대금 수령
- 판매자의 신용도 확인

< 비즈니스 모델 - 린캔버스 >

<div>Problem</div> <div>1. 중고 거래 사기 증가</div> <div>2. 안전 거래의 복잡성</div> <div>3. 중고 거래 시 사기꾼에 대한 불안 심리</div> <div>이러한 문제를 조금이나마 해소하기 위해 판매자에게 신분증을 요구를 통해 만약 판매자가 사기를 친다면 바로 신고가 가능하게 한다.</div>	<div>Solution</div> <div>신분증을 등록하는 것이 아닌 촬영하고 얼굴사진 역시 그 자리에서 직접 촬영해 일치율을 계산 하게한다.</div> <div>Key Metrics</div> <div><div>- 다운로드 수</div><div>- 신규 사용자</div><div>- 이탈자</div><div>- 평균 평점</div></div>	<div>Unique Value Proposition</div> <div>신분증과 본인의 얼굴 사진의 일치율을 계산하고 이를 공유 함으로써 신분증도용에 대한 사기를 예방하고 간단한 절차로 판매자와 구매자 사이의 신뢰도를 확보 할 수 있다.</div>	<div>Unfair Advantage</div> <div>현업에서 뛰고있는 실제 개발자들의 조력</div> <div>Channels</div> <div>실제 중고거래를 실시하는 앱들의 커뮤니티 웹 , 카페, 블로그 등을 활용할 생각이 다.</div>	<div>Customer Segments</div> <div>사용자: 중고 거래 한번이라도 경험해본 사람들</div> <div>고객1 : 안전거래를 사용하는 사람</div> <div>고객2 : 안전거래 수수료로 인해 안전거래를 사용하지 않는 중고거래 이용자</div> <div>고객 3 : 안전거래 절차의 복잡성을 느끼는 중고거래 이용자</div>
<div>Cost Structure</div> <div>어플리케이션 형태로 배포할 생각이므로 등록시에 발생하는 25\$말고는 별도의 비용이 발생하지는 않을 것이라고 생각된다.</div>		<div>Revenue Streams</div> <div>앱의 단순한 기본 기능이라고 할 수 있는 신분증과 사진의 일치율을 계산해서 공유하는 기능은 500원으로 제공 하고 이후 서로간의 더 높은 신뢰도를 요구하는 경우 별도의 SNS와 연동되는 로그인 기능을 덧붙이고 만약 구매자가 더 높은 등급을 요구할 시 적절한 수수료를 요구할 생각이다.</div>		

< 비즈니스 모델 - 산업지도 >

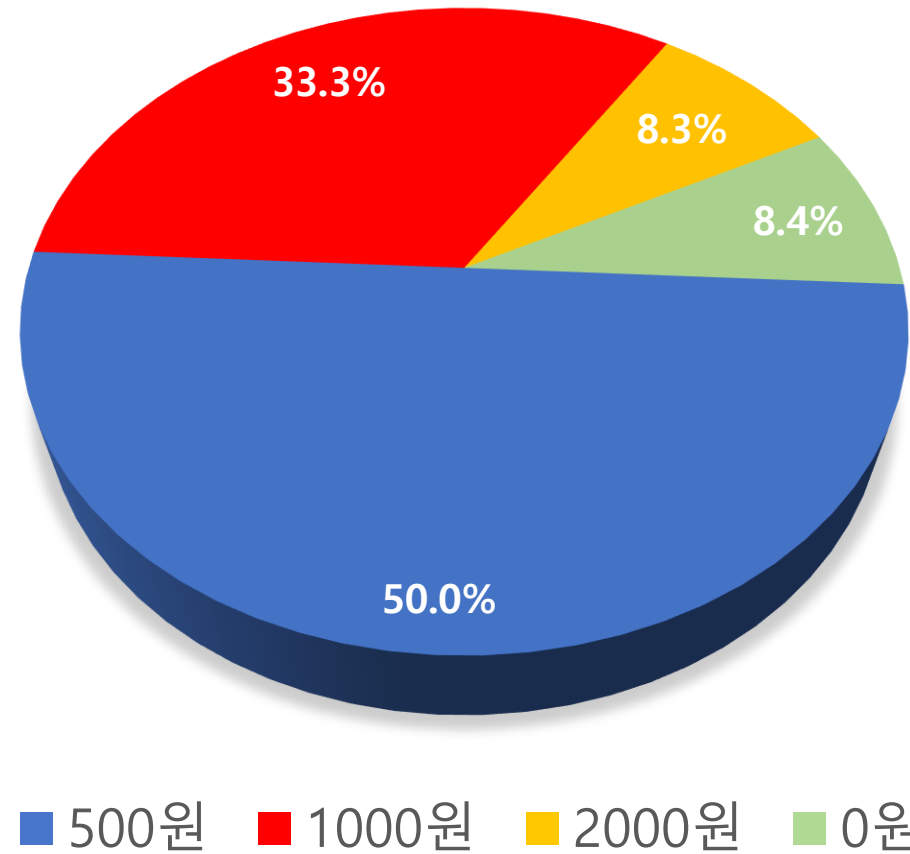


< 비즈니스 모델 - 수익 산정 >

<가격 선정>

<설문, 약 100명 응답>

안전거래 수수료가 얼마면 사용하시겠습니까?



< 비즈니스 모델 - 수익 산정 >

주요 모바일 중고거래 앱의 성장세

※당근마켓, 번개장터, 중고나라, 헬로마켓, 옥션중고장터
이용자 합산 기준 (중복 사용자 제외)



<출처 : 닐슨 코리아>

< 비즈니스 모델 - 수익 산정 >

(단위 : 1년)

고객 군	고객 유형	고객 수	수익
고객1	안전거래를 사용하는 소비자	$531\text{만} \times 37.1\%$ = 197만	$197\text{만} \times 500\text{원}$ = 985,000,000원
고객2	수수료가 비싸서 안전거래를 사용하지 않는 소비자	$531\text{만} \times 62.9\% \times 26.8\%$ = 89만 5118명	$89\text{만 } 5118 \times 500\text{원}$ = 447,559,000원
고객3	절차가 복잡해서 안전거래를 사용하지 않는 소비자	$531\text{만} \times 62.9\% \times 34.1\%$ = 113만 8937명	$89\text{만 } 5118 \times 500\text{원}$ = 569,468,500원
고객1 + 고객2 + 고객 3		$197\text{만} + 17\text{만 } 8710 + 113\text{만 } 8937$ = 328만 7647명	$286\text{만 } 5118 \times 500\text{원}$ = 1,643,823,500원

< 비즈니스 모델 - 고객 구체화 >

판매자 등급	판매자 요구사항	판매자 지불금	구매자 지불금
VIP 등급	<ul style="list-style-type: none"> - 중고거래 10회 이상 거래 성공 - 본인 동의하에 신원 DB 등록 (회원 가입) - 구매자에게 일치율 전송 - SNS인증 등록 - 실시간 본인인증 (지문으로 간편화) 	+200point	-700원
프리미어 등급	<ul style="list-style-type: none"> - 실시간 본인인증 - 본인 동의하에 신원 DB 등록 (회원 가입) - 구매자에게 일치율 전송 	0원	-500원
일반회원	<ul style="list-style-type: none"> - 실시간 본인인증 - 구매자에게 일치율 전송 	0원 or -500원 (판매자 선택)	0원 or -500원 (판매자 선택)

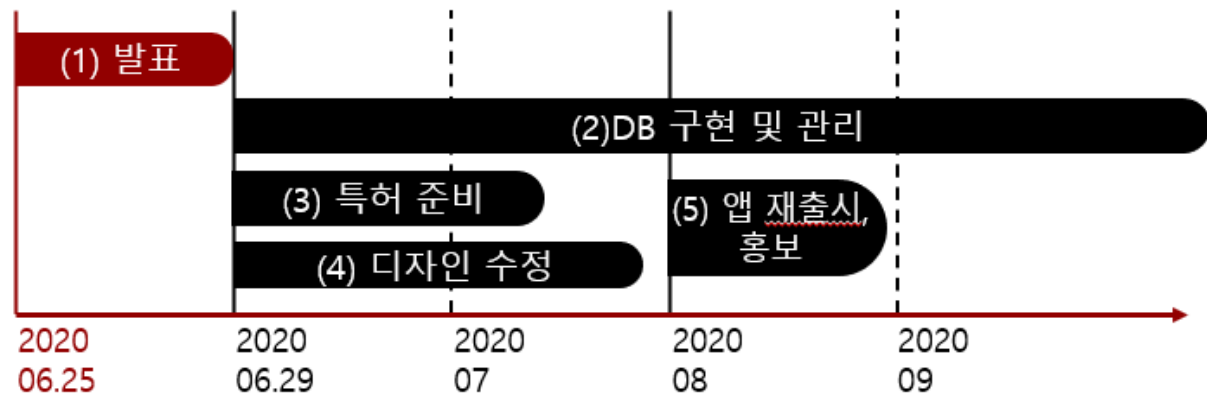
<사업 추진 계획 - Gantt Chart, 로드맵>

창업 캡스톤 디자인 일정

수정일: 2020-06-24 22:00

WBS 번호	작업 제목	시작일	마감일	기간	작업 완료 비율	4월 20일 ~ 5월 8일					5월 11일 ~ 5월 29일					6월 1일 ~ 6월 19일					6월 22일 ~ 6월 26일				
						1주		2주		3주		4주		5주		6주		7주		8주		9주		10주	
						월	화	수	목	금	월	화	수	목	금	월	화	수	목	금	월	화	수	목	금
1	프로젝트 구상 및 착수																								
1.1	팀구성 및 기업미션 해결방안 도출	20년 4월 20일	20년 4월 24일	5	100%																				
1.2	시장조사	20년 4월 27일	20년 4월 29일	3	100%																				
1.3	문제정의	20년 5월 1일	20년 5월 1일	1	100%																				
1.4	사업화 아이디어 최종 결정	20년 5월 4일	20년 5월 8일	4	100%																				
2	프로젝트 정의 및 계획																								
2.1	범위 및 목표 설정	20년 5월 7일	20년 5월 12일	4	100%																				
2.2	기업미션1 해결을 위한 이벤트 기획	20년 5월 11일	20년 5월 13일	3	100%																				
2.3	개발 앱 구현 기획	20년 5월 11일	20년 5월 13일	3	100%																				
2.4	데이터 수집 분석 기획	20년 6월 1일	20년 6월 5일	5	100%																				
3	프로젝트 진행																								
3.1	프로젝트 앱 UI 구현	20년 5월 18일	20년 6월 12일	20	100%																				
3.2	프로젝트 앱 기술 구현	20년 5월 18일	20년 6월 12일	20	100%																				
3.3	이벤트 진행 및 데이터 수집	20년 6월 15일	20년 6월 22일	6	100%																				
3.4	배너 이미지 제작	20년 6월 8일	20년 6월 12일	5	0%																				
3.5	유저 수 예측 & 목표치 변경	20년 6월 10일	20년 6월 13일	3	100%																				
4	프로젝트 성과/모니터링																								
4.1	데이터 통계	20년 6월 23일	20년 6월 24일	2	0%																				
4.2	최종 발표 준비 및 프로젝트 마무리	20년 6월 24일	20년 6월 25일	2	50%																				
5	향후 계획																								
5.1	DB 구현	20년 6월 29일	20년 12월 30일	133	0%																				
5.2	특허 준비	20년 6월 29일	20년 7월 17일	15	0%																				
5.3	디자인 수정 (외주)	20년 6월 29일	20년 7월 29일	23	0%																				
5.4	앱 재출시 및 홍보	20년 8월 1일	20년 8월 30일	20	0%																				

향후 계획



Q & A