

걸어서 나눔나눔

1. 사회적 효과

(1) 자영업자들의 생계유지

- ① 지역 상권에게 홍보 채널을 제공 할 뿐 아니라 고객들이 믿고 올 수 있는 상권이 되도록 투명하고 정확한 정보를 영수증 리뷰를 제공.
- ② 고객의 이용 패턴을 분석하여 영업 솔루션을 제공함으로써 고객 맞춤형 영업 가능.
- ③ 위치한 지역기준, 5~10개의 구까지 광고 노출 지역 범위를 설정해, 지역주민을 타겟으로 광고 효율 상승 가능.

(2) 기부의 대중화에 따른 기부 문화 확산

- ① 상권과 소비자의 이름으로 기부 할 수 있는 채널
- ② 상권에게 지역소외계층까지 더불어 함께한다는 배지를 제공.
- ③ 소비자가 걸어서 제공된 포인트는 할인혜택과 더불어 기부를 할 수 있는 기회
- ④ 기부를 큰 힘 들이지 않고 단순히 자신의 소비만으로 이뤄낼 수 있다는 사실로 쉽고도 긍정적인 이미지 창출을 통해 기부의 대중화에 기여 가능.

2. 경제적 효과

(1) 매출 창출 효과

- ① 걸어서 나눔나눔의 주요 수입원은 상권이 가게를 홍보하기 위한 제휴 비용
- ② 고객의 이용 패턴을 분석하여 영업 솔루션을 제공하는 프리미엄제휴로 추가 수익을 창출 가능.

(2) 고용 창출 효과 - 일자리 창출, 인턴 모집, 데이터 분석가 고용 창출

- ① O2O 서비스를 기본으로 가지고 있기에 오프라인에서의 일처리가 발생.
- ② 전국의 담당지부를 만들어 일자리 창출
각각의 지역에 대해 서비스를 제공하는 앱이기 때문에 전국적 단위로 관리가 이루어져야하여 지부 필요. 이러한 담당 지부에서 각각 근무하는 자원들을 뽑아야 하기 때문에 일자리 창출 가능.
- ③ 청년 실업 문제 또한 해결 가능
나눔나눔의 미래를 함께 이끌어 나갈 직원을 청년으로 고용하고, 소속 데이터 분석가를 고용함으로써 4차 혁명시대에 걸맞은 다양한 기회 제공과 더불어 일자리 창출을 도모.

3. 향후 확장성과 마케팅전략

- ① 페이스북, 구글 등을 활용, 지역광고 어플 설치
- ② 얼리어 모집 및 지역 매장 쿠폰을 무료 지급하여 신규 오픈 지역에 사람들 접근하도록 유인.
- ③ 지역 사용자가 200~300명 이상시, 소상공인을 영입. 상품을 무료 증정하는 이벤트 실행.
걸어서 나눔나눔을 이용하도록 친구 추천을 하면 상품증정 이벤트를 병행.
- ④ 2000~3000명 이상의 주간 사용률 확보시, 구전 기반의 자연스러운 지역 확장.