

판매자 그룹 분류 및 편성 정책

본 정책은 데스크테리어 라이브 커머스 플랫폼 내 판매자를 공정하고 일관된 기준으로 분류하고, 방송 편성 자원을 효율적으로 운영하기 위한 내부 기준을 정의하는 것을 목적으로 해요.

1. 정책 목적

- 라이브 커머스 방송 품질 및 안정성 확보
- 판매자 간 공정한 기회 제공
- 관리자 판단의 주관성 최소화 및 분쟁 예방
- 판매자 등급 운영의 자동화 및 확장성 확보

2. 판매자 가입 및 기본 검증 정책

2.1 사업자 등록 검증

- 모든 판매자는 **사업자등록번호 제출을 필수로 해요.**
- 관리자는 사업자등록번호를 통해 업종(업태/종목)을 확인해요.
- 데스크테리어 및 관련 상품과 **명백히 무관한 업종일 경우 회원가입은 반려될 수 있어요.**

반려 사유 안내 원칙

“입력하신 사업자등록번호의 업종이 본 플랫폼의 주요 카테고리(데스크테리어)와 부합하지 않아 가입이 반려되었습니다.”

※ ‘자격 미달’ 표현은 사용하지 않아요.

3. 판매자 그룹 체계 정의

플랫폼은 판매자를 내부 운영 기준에 따라 **A / B / C 3개 그룹**으로 분류해요.

그룹	내부 정의	외부 노출 명칭
A	핵심·프리미엄 파트너	공식 파트너
B	일반·성장 파트너	인증 판매자
C	신규·테스트 파트너	신규 판매자

※ A/B/C 등급은 **외부에 직접 노출하지 않아요.**

4. 판매자 그룹 평가 방식 (점수 기반)

본 항목은 판매자가 제출한 사업자 정보 및 사업계획서를 기준으로 정량 점수를 산정하기 위한 내부 기준표예요. 본 점수는 RAG 기반 AI 1차 평가 및 관리자 심사의 기준으로 활용돼요.

4-1. 판매자 그룹 정량 점수 기준표 (총 100점)

본 기준표는 모든 평가 요소를 각 20점 만점으로 통일하며, 요소별 과락 기준과 총점 기준을 동시에 적용해요.

공통 원칙

- 각 평가 요소는 20점 만점이에요.
- 각 요소별로 과락 기준을 적용해요.
- 과락 발생 시, 총점과 무관하게 REJECTED(거절) 처리될 수 있어요.

① 사업 안정성 (20점)

세부 항목	기준	점수
업력	5년 이상	6
	3년 이상 ~ 5년 미만	4
	1년 이상 ~ 3년 미만	2
	1년 미만	1
사업자 유형	법인 사업자	5
	개인사업자	3
매출/운영 증빙	객관 자료 제출	5
	정성 설명만 존재	3
CS·운영 체계	전담 프로세스 명시	4
	기본 대응 가능	2

② 상품 경쟁력 (20점)

세부 항목	기준	점수
카테고리 적합성	데스크테리어 전문	8
	혼합 카테고리	5
차별성	독자적 기능/디자인	6
	일반 유통 상품	3

세부 항목	기준	점수
가격 전략	시장 대비 합리적	6
	전략 미흡	3

③ 라이브 커머스 적합도 (20점)

세부 항목	기준	점수
라이브 경험	다수 경험	7
	일부 경험	4
	경험 없음	2
방송 구성안	상세 시나리오 제출	6
	기본 구성	3
진행자 확보	전문 쇼호스트	4
	내부 인력	2
콘텐츠 기획력	스토리텔링·시연 포함	3
	단순 판매	1

④ 운영 협업 가능성 (20점)

세부 항목	기준	점수
일정 관리	명확한 일정·프로세스	6
	추상적 계획	3
자료 제출 성실도	모든 필수 자료 제출	7
	일부 누락	3
정책 이해도	정책 숙지 명시	7
	언급 없음	3

⑤ 성장 가능성 및 플랫폼 기여도 (20점)

세부 항목	기준	점수
장기 협업 의사	명확히 표기	7
	단기 참여 목적	3
기획/독점 콘텐츠	제안 있음	7

세부 항목	기준	점수
	일반 방송만	3
확장 가능성	확장 계획 구체적	6
	계획 미흡	3

4-2. 요소별 과락 기준 (Fail Rule)

- 각 평가 요소별 최소 통과 점수: 8점 / 20점
- 아래 중 하나라도 해당할 경우 REJECTED(거절) 처리돼요.
- 사업 안정성 < 8점
- 상품 경쟁력 < 8점
- 라이브 커머스 적합도 < 8점
- 운영 협업 가능성 < 8점
- 성장 가능성 및 기여도 < 8점

4-3. 총점 기준 그룹 분류

구분	총점 기준	설명
A	80점 이상	핵심·프리미엄 파트너
B	60점 이상 ~ 79점 이하	일반·성장 파트너
C	50점 이상 ~ 59점 이하	신규·테스트 파트너
REJECTED	50점 미만	기준 미달, 가입 불가

4-4. 거절(REJECTED) 처리 기준

다음 중 하나라도 충족할 경우 REJECTED(거절) 처리돼요.

- 요소별 과락 발생
- 총점 50점 미만
- 필수 통과 항목(Fail-fast) 미충족

REJECTED된 판매자는 보완 후 재신청이 가능해요.

(제한 규칙)

- 라이브 커머스 적합도 점수 10점 미만 → A 그룹 배정 불가
- 사업 안정성 점수 10점 미만 → A/B 그룹 배정 불가

4.2 필수 통과 항목 (Fail-fast)

아래 항목 중 하나라도 충족하지 못할 경우 점수 산정 없이 반려 또는 C 그룹으로 분류돼요.

- 사업자등록 정상 여부
 - 데스크테리어 카테고리 적합성
 - 법적·분쟁 리스크 없음
 - 기본적인 배송 가능 여부
-

4.3 가중치 평가 항목 (100점)

① 사업 안정성 (25점)

- 업력 3년 이상
- 법인 사업자 여부
- 매출·운영 안정성 증빙
- CS 및 운영 체계 보유

② 상품 경쟁력 (20점)

- 데스크테리어 전문성
- 차별화된 상품 라인업
- 합리적인 가격 전략

③ 라이브 커머스 적합도 (25점)

- 라이브 방송 경험
- 방송 구성안 완성도
- 진행자(쇼호스트) 확보 여부
- 콘텐츠·시연 기획력

④ 운영 협업 가능성 (15점)

- 일정 준수 가능성
- 자료 제출 성실도
- 플랫폼 정책 이해도

⑤ 성장 가능성 및 플랫폼 기여도 (15점)

- 장기 파트너십 의사
 - 기획·독점 방송 참여 의지
 - 콘텐츠 확장 가능성
-

4.4 하드 캡(제한 규칙)

- 라이브 커머스 적합도 점수가 일정 기준 미달 시 A 그룹 배정 불가
 - 사업 안정성 점수가 기준 미달 시 A/B 그룹 배정 불가
-

5. 그룹 배정 기준 (컷오프)

그룹	점수 기준
A	80점 이상
B	55점 이상 ~ 79점 이하
C	55점 미만

6. 그룹 유지 및 갱신 정책

6.1 그룹 유지 기간

- 기본 그룹 유지 기간: **3개월**
 - 서비스 안정화 이후 정책 변경 시 6개월로 확장 가능
-

6.2 자동 갱신 원칙

- 그룹 유지의 기본값은 **자동 유지**예요.
- 아래 조건을 모두 만족할 경우 관리자 개입 없이 자동 갱신돼요.

자동 유지 조건 - 중대한 방송 사고 없음 - 누적 클레임 문제 없음 - 정책 위반 및 제재 이력 없음 - 운영상 문제 없음

6.3 재심사 트리거

아래 사유 발생 시 그룹은 자동 유지되지 않고 **재심사 대상(REVIEW)**으로 전환돼요.

- 방송 사고 또는 무단 송출 중단
 - 클레임·환불 누적
 - 무단 노쇼 또는 운영 불성실
 - 장기 미방송(3개월 이상)
-

7. 편성표 배정 기본 정책

7.1 동일 시간대 방송 제한

- 동일 시간대 최대 **3팀** 방송 가능

7.2 기본 배정 원칙

- 동일 시간대에 A / B / C 그룹 각 1팀씩 배정
 - 특정 그룹 미배정 시 남는 슬롯은 타 그룹에 개방
-

8. 관리자 조정 및 예외 규칙

- 특수 상황에 한해 관리자는 ±5점 범위 내 점수 조정 가능
 - 조정 사유는 반드시 기록
 - 신규 A 그룹은 **기간 한정(임시)** 적용 가능
-

9. 정책 운영 원칙 문구

“판매자 그룹은 사업 규모가 아닌 방송 안정성, 콘텐츠 경쟁력, 플랫폼 기여도를 기준으로 정량·정성 평가를 통해 분류됩니다.”

“그룹은 3개월 단위로 유지되며, 운영상 문제가 없을 경우 자동으로 갱신됩니다.”

본 정책은 플랫폼 운영 상황에 따라 단계적으로 고도화될 수 있으며, 정책 변경 시 사전 고지를 원칙으로 해요.

11. 판매자 계정 구조 및 담당자 정책 (단순화 모델)

본 플랫폼은 구현 복잡도와 운영 효율성을 고려하여, 판매자 계정을 동일 사업자등록번호 기준의 다중 Seller 계정 구조로 운영해요.

11.1 판매자 계정 기본 구조

- 판매자는 OAuth 기반 계정 단위로 가입해요.
 - 최초 판매자 가입 시, 가입 계정은 사업자등록번호와 사업계획서를 제출하여 **판매자 등록**을 진행해요.
 - 관리자의 검증 및 승인 완료 시 판매자 계정으로 전환돼요.
-

11.2 동일 사업자 Seller 계정 운영 원칙 (중요)

- 동일한 사업자등록번호와 사업자명을 가진 판매자 계정은 **하나의 판매자(사업자 실체)**로 간주해요.
- 판매자 등급(A/B/C), 점수 평가, 방송 편성 권한, 제재 및 탈퇴 정책은 **사업자등록번호 기준으로 동일하게 적용** 돼요.
- 동일 사업자 소속 판매자 계정 간에는 운영 정책의 차이를 두지 않아요.

본 정책을 통해 다중 Seller 계정은 단일 사업자의 협업 계정으로 해석돼요.

11.3 담당자 초대 정책

- 최초 판매자 가입 및 승인된 계정은 OWNER 권한을 가져요.
 - OWNER는 동일 사업자에 한해 **최대 2명의 동업자(추가 Seller 계정)**를 초대할 수 있어요.
 - 초대된 계정은 소셜 로그인을 통해 가입하며, 사업자등록번호 및 사업자명은 최초 판매자와 동일하게 적용돼요.
 - 초대 계정의 권한은 기본적으로 **MANAGER**로 설정돼요.
-

11.4 담당자 역할 정의

역할	권한 정의
OWNER	판매자 대표 계정, 방송 진행 및 판매자 탈퇴 요청 가능
MANAGER	판매자 운영 보조, 방송 진행 권한 없음

- 방송 진행은 **OWNER** 계정만 가능해요.

12. 판매자 탈퇴 정책 (단일 사업자 기준)

판매자 탈퇴는 개별 Seller 계정 탈퇴가 아닌, 사업자 단위 **탈퇴**로 처리돼요.

12.1 판매자 탈퇴 신청 원칙

- 판매자 탈퇴 신청은 **OWNER** 계정만 가능해요.
- OWNER 계정의 탈퇴 요청은 판매자(사업자) 탈퇴 신청으로 간주돼요.

12.2 판매자 탈퇴 승인 절차

- OWNER가 판매자 탈퇴를 신청해요.
- 시스템은 아래 항목을 자동으로 점검해요.
- 미정산 금액 존재 여부
- 진행 중 주문 또는 환불·분쟁 건
- 예약된 방송 일정 존재 여부
- 문제가 없을 경우 관리자 승인 후 탈퇴 처리돼요.

12.3 탈퇴 제한 및 반려 사유

- 아래 항목이 존재할 경우 판매자 탈되는 제한되거나 반려될 수 있어요.
- 정산 미완료 상태
- 클레임 또는 분쟁 처리 중
- 예약된 방송 일정 존재

12.4 판매자 탈퇴 처리 방식

- 판매자 탈되는 **Soft Delete** 방식으로 처리돼요.
- 탈퇴 승인 시, 동일 사업자등록번호를 가진 모든 Seller 계정은 운영 권한이 중단돼요.

```
seller.status = WITHDRAWN
```

- 거래·정산·운영 로그 데이터는 정책에 따라 보존돼요.

13. 개별 Seller 계정 탈퇴 정책

13.1 MANAGER 계정 탈퇴

- MANAGER 계정은 자유롭게 탈퇴할 수 있어요.
 - MANAGER 탈퇴는 판매자(사업자) 상태에 영향을 주지 않아요.
-

13.2 OWNER 계정 탈퇴 제한

- OWNER 계정의 단독 탈퇴는 허용되지 않아요.
 - OWNER 탈퇴를 원할 경우, 이는 판매자 탈퇴 신청 절차로 전환돼요.
-

13.3 정책 정의 문구

“동일 사업자등록번호를 가진 판매자 계정은 하나의 판매자로 간주되며, 등급·편성·제재·탈퇴 정책은 사업자 단위로 적용됩니다.”

“방송 진행 권한은 OWNER 계정에 한해 부여됩니다.”