

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 필수**로 해요.
- 관리자는 사업자등록번호를 통해 업종(업태/종목)을 확인해요.
- 데스크테리어 및 관련 상품과 **명백히 무관한 업종**일 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 점수**를 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 만점**으로 통일하며, 요소별 과락 기준과 총점 기준을 동시에 적용해요.

공통 원칙

- 각 평가 요소는 **20점 만점**이에요.
- 각 요소별로 **과락 기준**을 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.

1. 요소별 과락 발생
2. 총점 50점 미만
3. 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 남은 슬롯은 타 그룹에 개방

8. 관리자 조정 및 예외 규칙

- 특수 상황에 한해 관리자는 ± 5 점 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 구조**로 운영해요.

11.1 판매자 계정 기본 구조

- 판매자는 **OAuth 기반 계정 단위로 가입**해요.
- 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 사업자명**을 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 권한**을 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

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

12.3 탈퇴 제한 및 반려 사유

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

12.4 판매자 탈퇴 처리 방식

- 판매자 탈퇴는 **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.”