

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 객관적으로 확인 가능한 정보 + 계획서 명시 여부를 중심으로 점수를 부여해요.

① 사업 안정성 (25점)

세부 항목	기준	점수
업력	5년 이상	8
	3년 이상 ~ 5년 미만	6
	1년 이상 ~ 3년 미만	4
	1년 미만	2
사업자 유형	법인 사업자	7
	개인사업자	4
매출/운영 종빙	매출 또는 계약서 등 객관 자료 제출	5
	계획서 내 정성 설명만 존재	3
CS·운영 체계	전담 인력/프로세스 명시	5
	기본 대응 가능 수준	3

② 상품 경쟁력 (20점)

세부 항목	기준	점수
카테고리 적합성	데스크테리어 전문 상품	8
	데스크테리어 + 기타 혼합	5
상품 차별성	독자적 디자인/기능 명확	6
	일반 유통 상품	3
가격 경쟁력	시장 대비 합리적 가격 전략 제시	6
	가격 전략 미흡	3

③ 라이브 커머스 적합도 (25점)

세부 항목	기준	점수
라이브 방송 경험	다수의 라이브 진행 경험	8
	일부 경험	5
	경험 없음	2
방송 구성안	상세한 방송 시나리오 제출	7
	기본 구성만 제시	4
진행자 확보	전문 쇼호스트/전담 인력	5
	내부 인력	3
콘텐츠 기획력	시연/스토리텔링 포함	5
	단순 판매 중심	3

④ 운영 협업 가능성 (15점)

세부 항목	기준	점수
일정 준수 가능성	방송 일정·준비 프로세스 명확	5
	추상적 계획만 존재	3
자료 제출 성실도	필수 자료 완비	5
	일부 누락	3
정책 이해도	플랫폼 정책 숙지 명시	5
	언급 없음	2

⑤ 성장 가능성 및 플랫폼 기여도 (15점)

세부 항목	기준	점수
장기 협업 의사	명확히 표기	5
	단기 참여 목적	3
기획/독점 방송	기획·독점 콘텐츠 제안	5
	일반 방송만 제안	3
확장 가능성	상품/콘텐츠 확장 계획 존재	5
	확장 계획 미흡	3

4-2. 하드 캡(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.

10. 판매자 그룹 분류 정책 코드 체계

본 정책은 내부 운영 및 시스템 관리를 위해 정책 코드를 기준으로 관리해요. 정책 코드는 향후 정책 확장, 변경 이력 관리, 관리자 화면 구성 시 기준 식별자로 활용돼요.

10.1 정책 코드 구조

- 코드 형식: b-seller-grade-XX
 - **b** : business(사업 정책)
 - **seller-grade** : 판매자 그룹 분류 영역
 - **XX** : 세부 정책 일련번호
-

10.2 판매자 그룹 분류 관련 정책 코드 목록

정책 코드	정책명	정책 설명
b-seller-grade-01	판매자 가입 기본 검증 정책	사업자등록번호 제출, 업종 적합성 검증, 필수 조건 미충족 시가입 반려
b-seller-grade-02	판매자 그룹 분류 정책	정량·정성 점수 기반으로 A/B/C 그룹 분류
b-seller-grade-03	필수 통과 항목 정책	사업자 등록, 카테고리 적합성 등 Fail-fast 기준 정의

정책 코드	정책명	정책 설명
b-seller-grade-04	가중치 평가 정책	사업 안정성, 상품 경쟁력, 라이브 적합도 등 점수 항목 정의
b-seller-grade-05	그룹 컷오프 기준 정책	A/B/C 그룹 점수 기준(80/55점) 정의
b-seller-grade-06	하드 캡 제한 정책	특정 항목 미달 시 상위 그룹 배정 제한
b-seller-grade-07	그룹 유지 기간 정책	그룹 유지 기간을 기본 3개월로 정의
b-seller-grade-08	그룹 자동 갱신 정책	문제 없을 경우 관리자 개입 없이 그룹 자동 유지
b-seller-grade-09	그룹 재심사 트리거 정책	방송 사고, 클레임 누적 등 재심사 조건 정의
b-seller-grade-10	관리자 조정 정책	관리자에 의한 점수 조정 범위 및 사유 기록 기준
b-seller-grade-11	기간 한정 그룹 정책	신규 또는 예외 판매자에 대한 임시 그룹 적용

10.3 정책 코드 운영 원칙

- 모든 판매자 그룹 관련 판단은 정책 코드를 기준으로 기록돼요.
- 정책 변경 시 기존 코드 유지 + 신규 코드 추가를 원칙으로 해요.
- 판매자 그룹 이력은 정책 코드와 함께 로그로 보관해요.
- 관리자 화면에서는 정책 코드 단위로 필터링 및 조회가 가능하도록 설계해요.

10.4 시스템 연계 활용 예시

- 판매자 승인 이력 로그에 적용 정책 코드 저장
- 그룹 변경 시 변경 사유 + 정책 코드 함께 기록
- 자동 갱신/재심사 배치 로직에서 정책 코드 기준 분기 처리

정책 코드화는 판매자 그룹 운영을 개인 판단이 아닌 "시스템 정책"으로 전환하기 위한 핵심 장치로 활용돼요.