

Team Meeting #4

20 SEPTEMBER 2019 / 5:00 PM ~ 6:00 PM / 비트캠프 203호실

Attendees

김영준, 김유빈, 신우혁, 심수현, 임성빈, 조희정

Agenda

다른 경로로 과외매칭이 될 때 수수료를 못받는 점을 어떻게 해결할 것인가?

1. 배달의 민족의 경우, 해당 플랫폼에서 주문을 10번 하면 1번은 수수료 무료와 같은 혜택이 있다고 한다.
2. 사람인 같은 채용 플랫폼의 경우, 고용주의 정보를 올릴 때와 고용주가 지원자들의 이력서를 볼 때 마다 수수료를 낸다.
3. 수수료 개념이 아닌 서비스 사용료 개념으로 진행
4. 단순한 중개 시스템이 아닌 서포트 시스템으로 진행 (관리 시스템)

수익 창출 방안

1. 광고 수익료는 적으므로 수익 창출방식에서 제외
2. 킬러 서비스들에 대한 사용료 (정산 시에 사용료 및 수수료를 제외하고 지급)
3. 자택에서 과외가 힘든 사람들을 위해 스터디 카페의 공석과 매칭 시켜서 프로모션 가격으로 제공하고 스터디 카페 쪽에도 수수료를 받는다.
4. 월 초에 사용자로 부터 받은 돈으로 정산하기 전 월 말까지의 1달 동안 금융수익을 창출

킬러 서비스

1. 관리 시스템
 - 학생과 선생님이 둘 다 과외를 수락하여 매칭이 되면 그 때부터 사용가능
 - 과외 요일 체크 캘린더 기능
 - 과외 시마다 주기적으로 학생 / 선생님의 평가를 기록한다.
 - 한 과목에 대한 진도, 학생의 레벨, 출석, 시험 성적 등을 체크하여 로그로 남겨서 도중에 중단하더라도 다음 선생님이 학생의 현재 수준을 알 수 있게 한다.
 - 학부모 역시 위의 로그가 열람 가능
 - 당일 진행 했던 과외 내용을 가볍게 정리할 수 있는 템플릿을 제공

2. 선생님에 대한 마케팅

- 자체적으로 검증할 시스템 필수 도입
- 검색 상위 및 추천에 링크
- 마케팅을 받은 사람은 과외가 성사되면 수수료에서 마케팅 비용을 더 받는다.

정책 및 조항

1. 과외비는 서비스 업체가 과외를 받는 사람에게 받아서 말고 있다가 정산해 주는 방식
 - 과외비를 안 주거나 밀리는 학부모를 방지
 - 도중에 중단하면 그 일수 만큼 환불을 하기 위함
2. 과외 중단 몇 주 전에는 공지를 해야한다.
3. 계약 조항에 개인과 개인간의 거래를 하지 않도록 명시
4. 선생님을 자체적으로 검증하는 프로세스가 있어야 함
 - 본인 PR 뿐만 아니라 레퍼런스(각종 서류들)도 체크
5. 교육청에 신고한 신고서 등의 서류가 있을 때에만 과외 선생으로 등록 가능
 - 신고 시에 졸업장 원본 / 선생님의 범죄이력 등을 조회

Notes

- 과외비는 보통 주 30~40 만원 정도가 보편적

Next Meeting Agenda

1. 관리 시스템에 추가 및 보완해야 할 사항들 생각해오기
2. 킬러서비스에 대해 생각해오기
3. 수익 창출 방안에 대해 생각해오기