

배달의 민족

기술혁신경영 혁신기업 사례 발표 : 13조



13조

2020147024 김우영

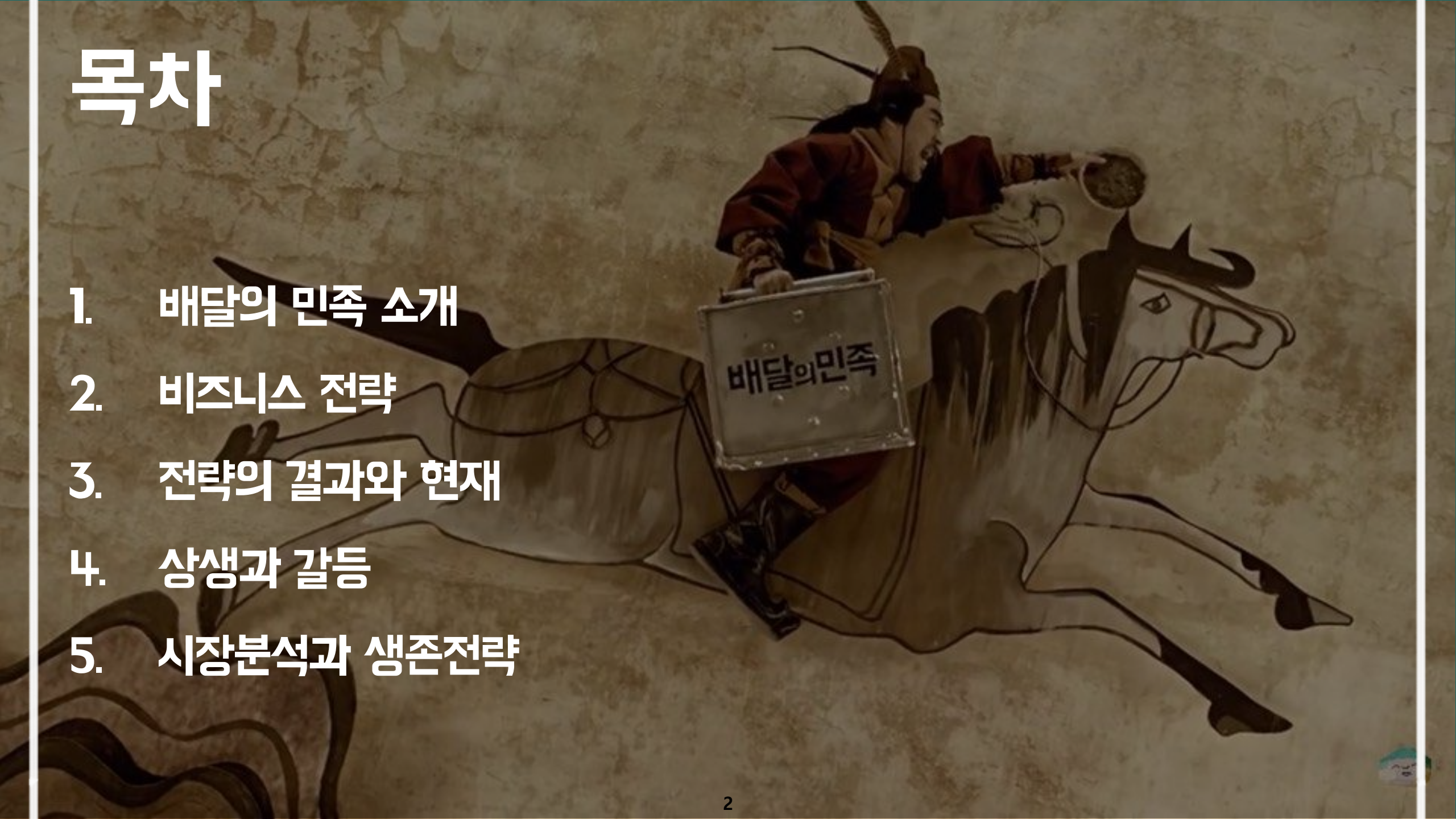
2020147051 장건

2022147030 고준혁

2021147022 JIAXUEKUN

목차

1. 배달의 민족 소개
2. 비즈니스 전략
3. 전략의 결과와 현재
4. 상생과 갈등
5. 시장분석과 생존전략



1. 배달의 민족 소개

배달의 민족 서비스의 역사와
제공하는 서비스 소개

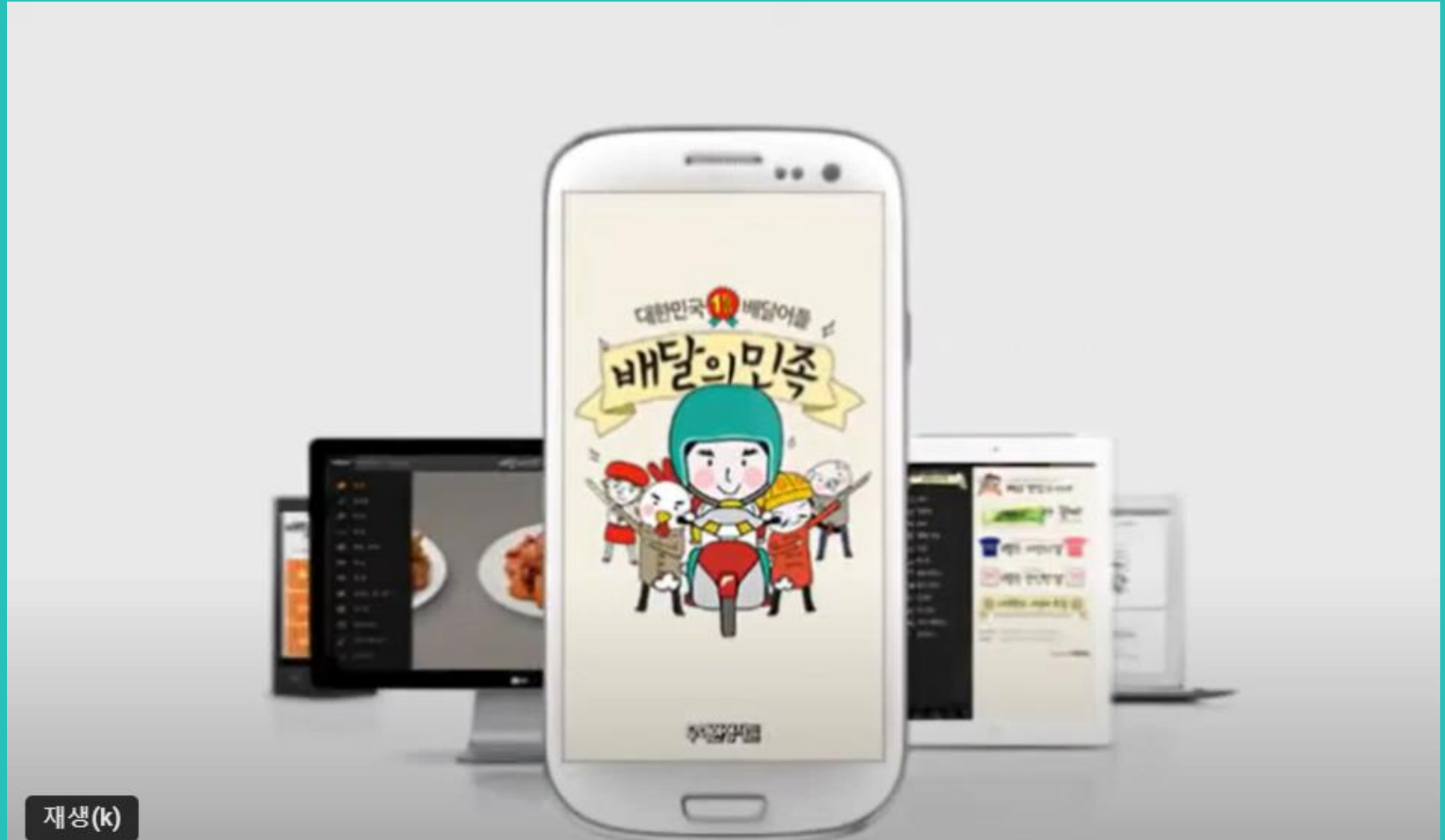


히스토리

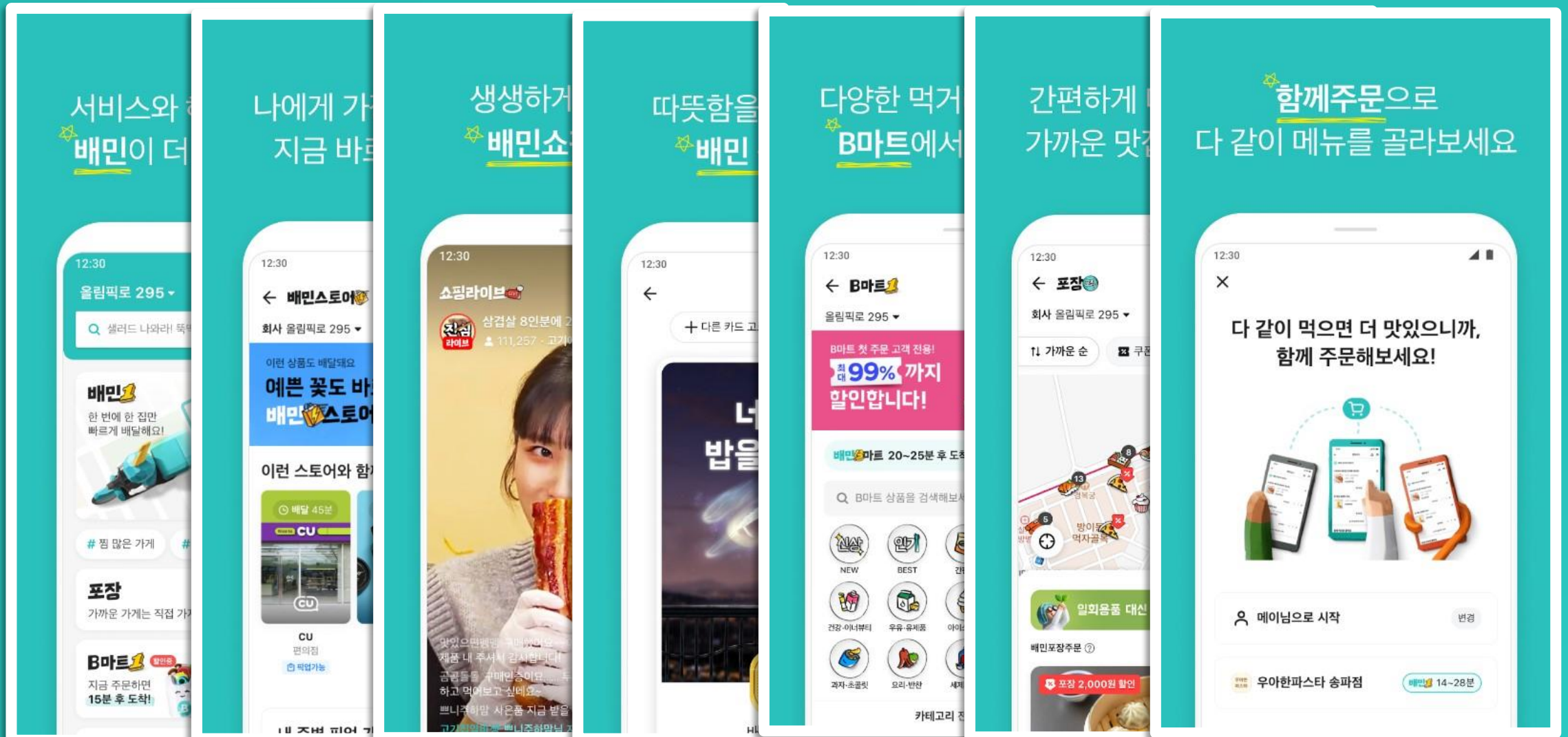
- 2010년 6월 서비스 출시
- 2011년 3월 우아한 형제들 법인 설립
- 2012년 11월 모바일 결제 서비스 시작
- 2015년 6월 배민 라이더스(배민1), 10월 배민프레시 서비스 시작
- 2019년 7월 배민커넥트 서비스 시작
- 2021년 앱 화면 개편



“제공 서비스 : 음식배달 플랫폼”



“제공 서비스 : 음식배달 플랫폼”



2. 비즈니스 전략 분석

후발기업 입에도 선도기업을
추월할 수 있었던 이유?



선발 주자 : 배달통



- 2010년 4월 출시
- 국내 최초 배달 플랫폼
- 2015년 DH 코리아 합병 이후 하락
- 2020년 <쿠팡이츠>에 점유율 역전
- 2021년 6월 서비스 종료



서비스 / 제품 전략



배달의 민족 비즈니스 전략 : 서비스/제품



배달의 민족 비즈니스 전략 : 서비스/제품



오픈리스트(슈퍼리스트) / 울트라콜

The screenshot displays the Baemin app interface with restaurant listings. Two blue boxes highlight specific features:

 - 오픈리스트 광고 (Open List Ad):** Points to the '배민이네' (Baemin Ine) restaurant listing, which has a 4.5 rating and a minimum order of 7,500 won.
 - 울트라콜 광고 (Ultra Call Ad):** Points to the '배달이 싹당' (Delivery is Ssiddang) restaurant listing, which has a 4.2 rating and a minimum order of 10,000 won.

Other visible restaurant listings include:

 - 오늘은 메이식당 (Today's Meishikdang):** 4.4 rating, minimum order 9,000 won.
 - 연성 된장찌개 전문점 (Yeonseong Doenjang-jjigae Speciality):** 4.3 rating, minimum order 7,500 won.
 - 주먹밥의 민족 (Jumakbap of the Nation):** 4.0 rating, minimum order 15,000 won.
 - 한나감자탕 (Hanna Gamjatang):** 4.3 rating, minimum order 15,000 won.

The bottom navigation bar includes icons for Home, New, Favorites, Order History, and My Baemin. A footer note reads '© 배민사장님 공식 블로그' (© Baemin Manager Official Blog).



배달의 민족 비즈니스 전략 : 서비스/제품



2012

전화 주문에서 앱주문으로

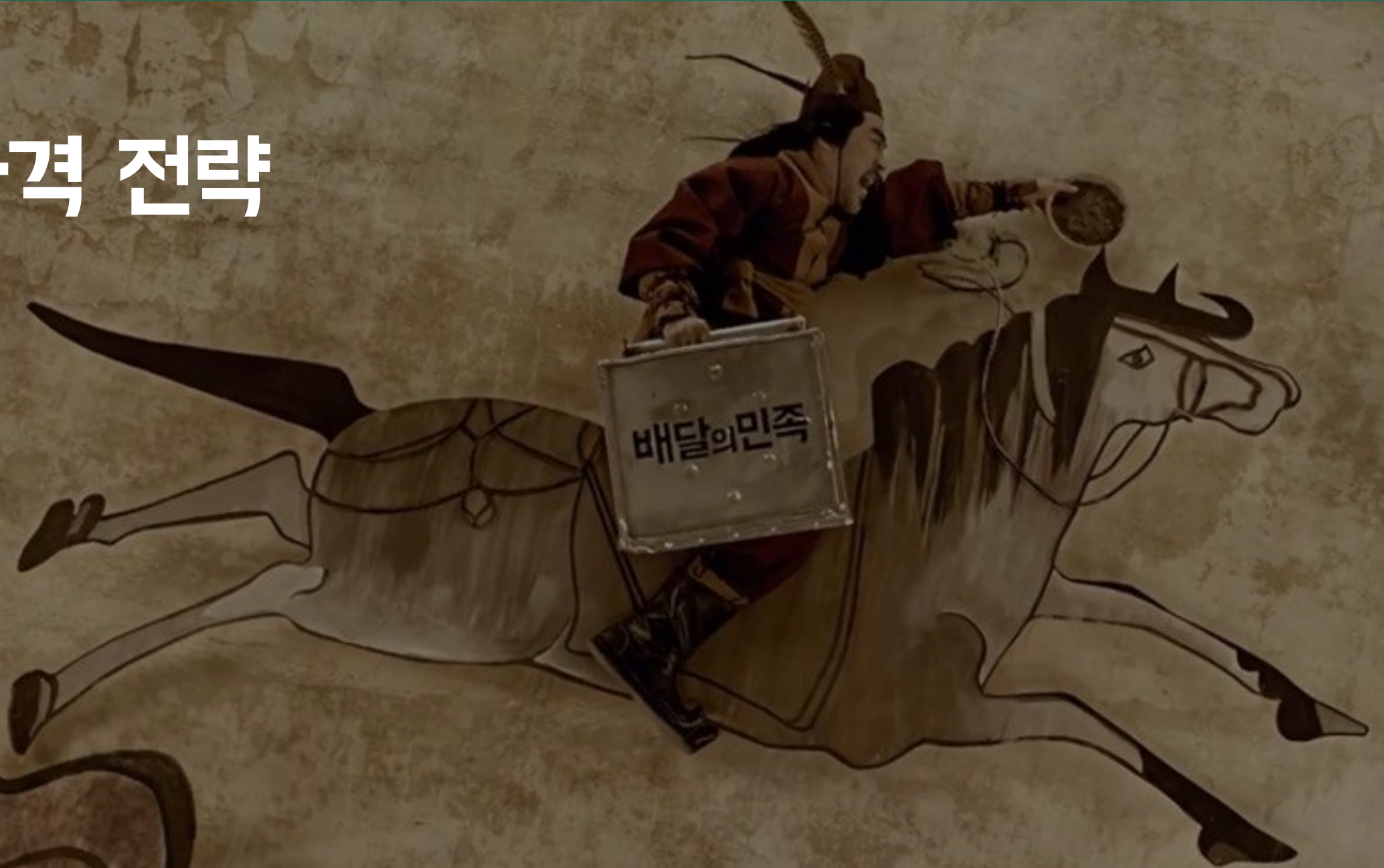
11월 바로결제(모바일결제) 서비스 시작
전화주문, 만나서 결제가 기본이었던 음식배달에 큰 변화를 이끌었습니다.

전화없이 바로결제

전화 없이 간단하게
세번의 터치만으로 주문 고-웃!



가격 전략



배달의 민족 비즈니스 전략 : 가격 전략 혁신



2012

전화 주문에서 앱주문으로

11월 바로결제(모바일결제) 서비스 시작
전화주문, 만나서 결제가 기본이었던 음식배달에 큰 변화를 이끌었습니다.

2015년 8월1일부터
**바로결제 수수료가
0%**가 됩니다.

배달의민족



매출 30% 포기

배달의 민족 성공 요인 : 가격 전략 혁신

1년 뒤, 2016년 7월,
등록된 배달음식점업체
약 38% 증가

월 주문수 약 67% 증가

월 <바로결제> 주문수
150% 증가



매출 43%
증가



촉진 전략 / 마케팅



배달의 민족 성공 요인 : kitsch 마케팅

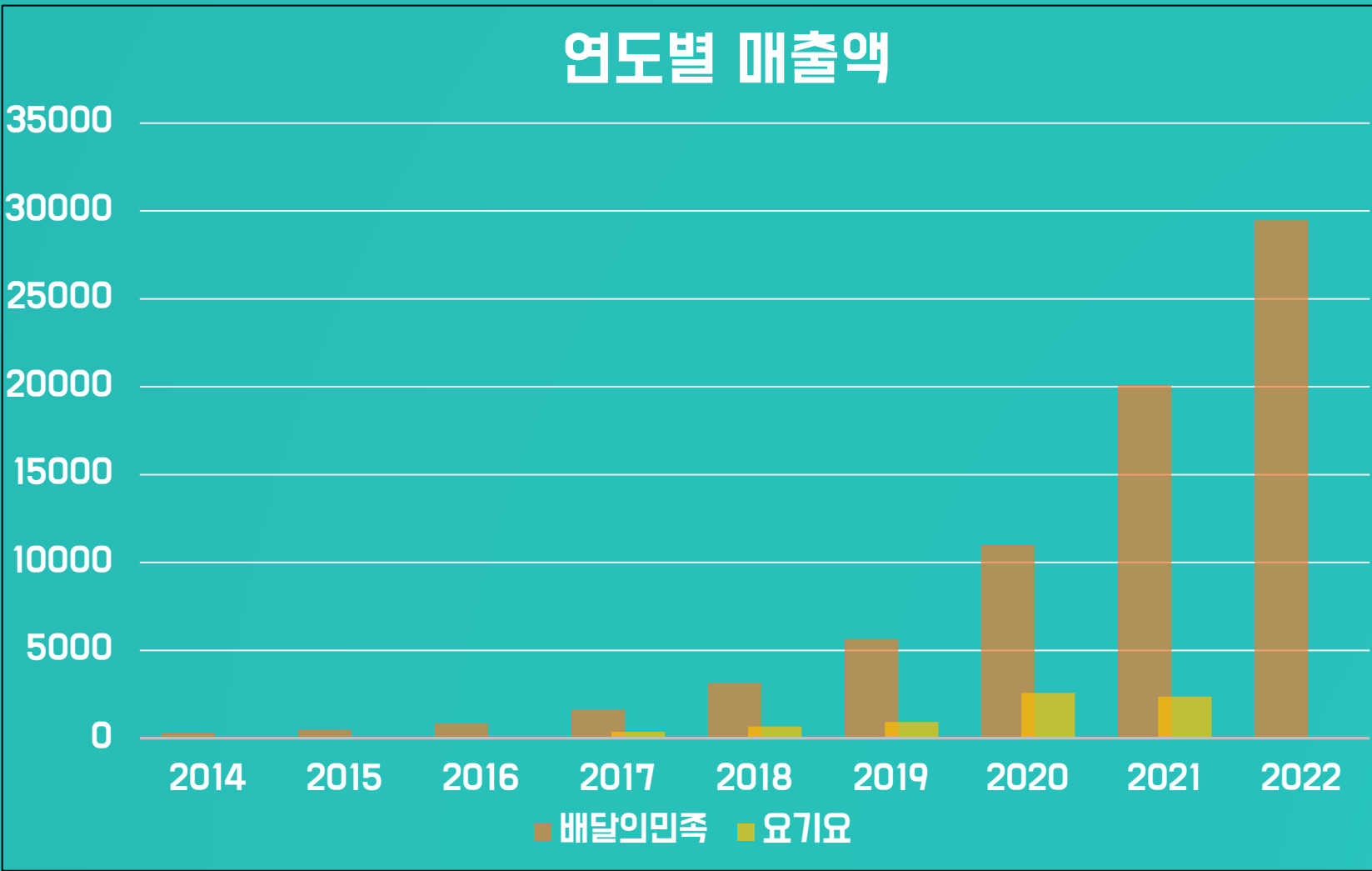


3. 전략의 결과 및 현재

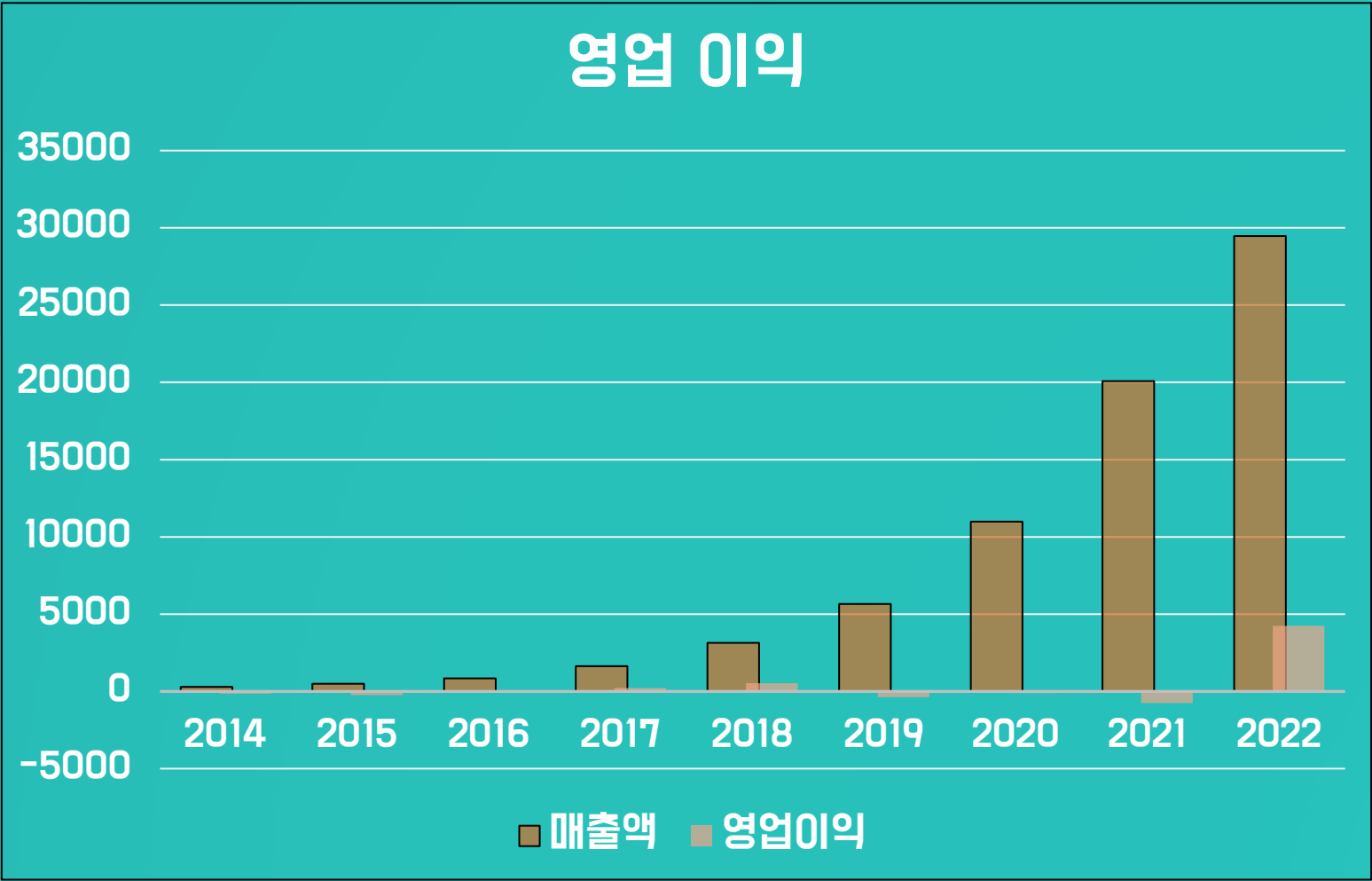
비즈니스 전략을 통한 결과,
그리고 현재 상황



최근 시장 상황 / 경쟁사와의 매출액 비교



최근 시장 상황 / 매출액과 영업이익



최근 시장 상황 / 영업이익의 적자

2018 영업이익 **525억** -> 2019 영업이익 **-364억**



외주용역비 (비중 29.7%) **129%** 증가



최근 시장 상황 / 적자의 원인



- 지급수수료 (비중 20.1%) 86.4% 증가
- 광고선전비 (비중 4.4%) 32% 증가

매출증가율(69%) < 영업비용 증가율(130%)



'계획된 적자'



플랫폼의 성장과 수익성 전략 : 몸집 키우기를 선택

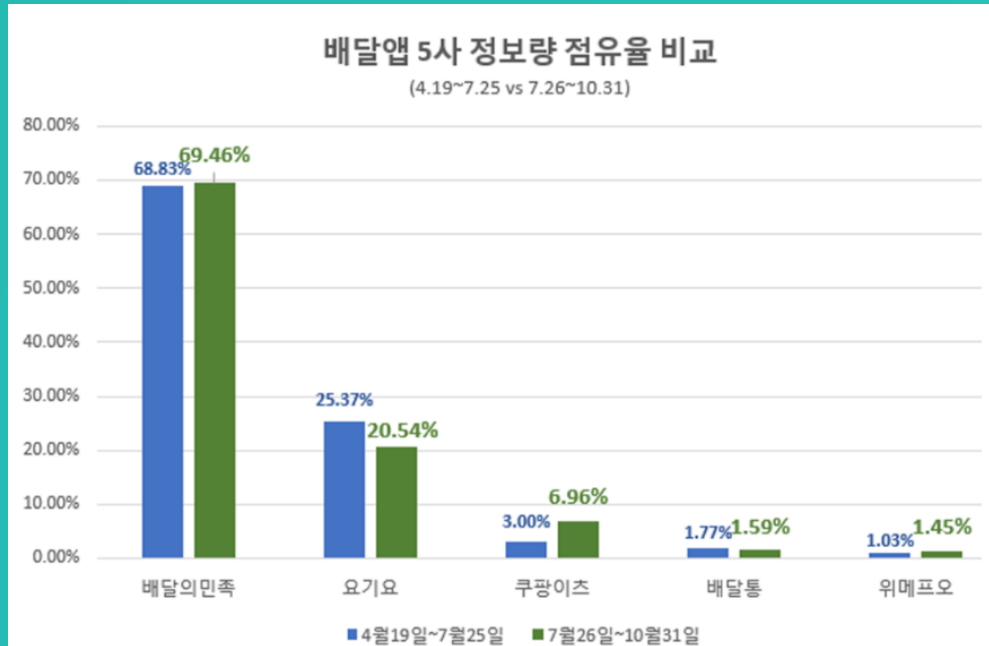
- 라이더 확보 경쟁 : 지금 배달비가 2만원까지 육박
- 단건 배달비 프로모션
- B마트 투자 확대(상품 구입비, 포장비)

..

시장 선점을 위한 투자 단계



시장 점유율(2020)

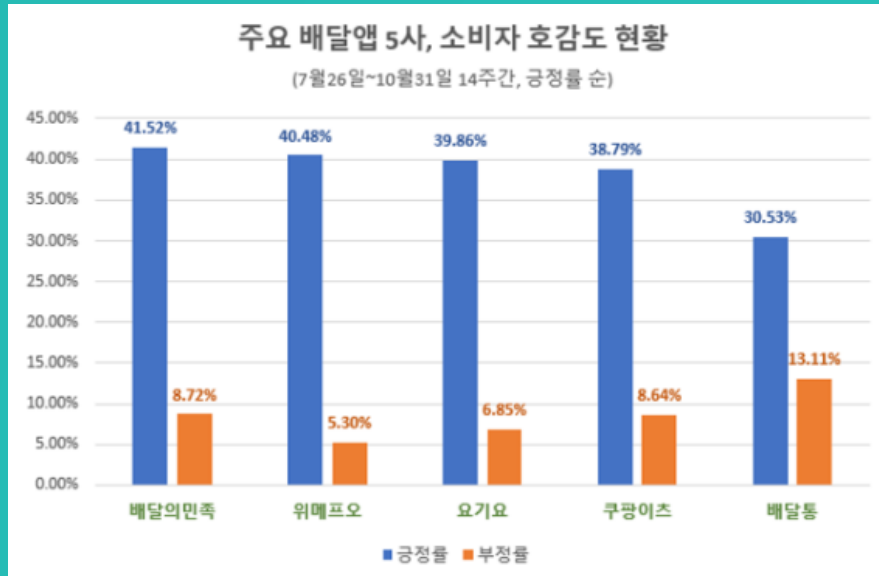


관련 포스팅 수



앱 설치자 수

시장 점유율(2020)



소비자 호감도



배달 서비스 점유율



2021 최대 적자 기록, why?

한집만
빠르게

배민1

배민1(one)은 이런 서비스입니다



배민1(one)사장님은 음식 준비만 해주세요
주문부터 배달까지 배민이 하겠습니다.



배민1(one)은 한 번에 한 주문만 배달합니다
배민라이더가 음식을 픽업한 후 고객에게 바로 배달합니다.



배민1(one)으로 더 많은 고객을 만나보세요
배달앱 주문수 1위.
하루 약 1,700만 명이 배민 앱을 이용합니다.

‘배민1 서비스 출시’

- 배달원과 직접 계약
- 우아한청년들 외주용역비 5740억

: 전체 매출의 28%를 배달원에게 지급



시장 점유율(2022)

식음료 업종 전체

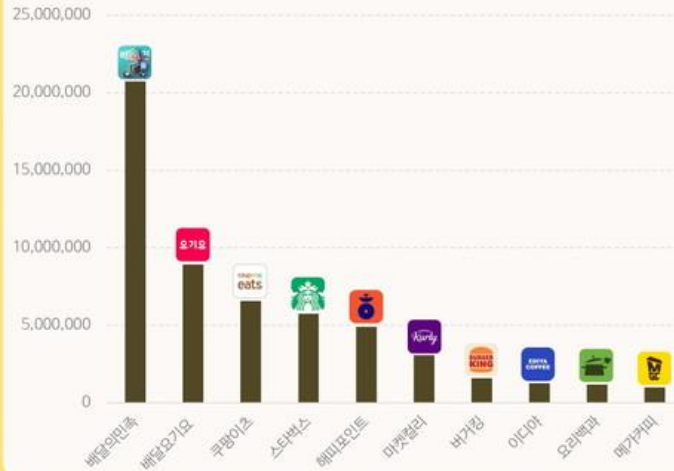
MOBILEINDEX
INSIGHT

식음료 앱 사용자 수, 사용자 증가 순위 TOP10

모든 식음료 앱 중 사용자 수는 '배달의민족'(2,073만 명), 사용자 수 증가는 '올웨이즈'(24만 명)가 가장 높은것으로 확인

사용자 수 TOP10 식음료 앱

(안드로이드OS+iOS 22년 1월 MAU 기준)



사용자 증가 TOP10 식음료 앱

(안드로이드OS+iOS 22년 1월 MAU 기준)

* 21년 12월 대비 22년 1월 사용자 증가

순위	앱명	사용자 수 증가	22년 1월 사용자 수	사용자 수 증가율
1	올웨이즈	240,136	96만	33.2%
2	이디야멤버스	67,559	128만	5.6%
3	테이블링	53,345	33만	19.0%
4	애슐리	47,587	15만	45.7%
5	마켓컬리	45,757	301만	1.5%
6	백다방	42,962	62만	7.5%
7	bhc	38,854	17만	29.2%
8	GS Fresh Mall	38,049	46만	8.9%
9	CJ더마켓	32,890	35만	10.4%
10	요리백과	32,018	119만	2.8%

배달앱 사용자 70% 이상이 배달의 민족 고객

2022 흑자전환

선정된 체험단에게 드리는 혜택

1 배민1 오픈 시 5천원 쿠폰을 드려요!

5,000원
배민1 전용 쿠폰
응모자 수에 따라 일부 선정 후 순차 지급

2 배민1 서비스 개선에 직접 참여합니다!
실제로 경험해보신 배민1 서비스에 대해
체험단 여러분의 생각을 들려주세요.

**배달비는 제로
맛과 속도는 베로**

**쿠팡이츠
ZERO**

30일 동안 매일 매일 기본 배달비 0원

보너스 혜택
응모만 해도 3천원 쿠폰 즉시 지급!

3,000원
배민1 전용 쿠폰
2021년 6월 21일(일)까지 사용 가능

배민1 체험단 응모하기

체험단 선정 알림을 받으려면?
배달의민족
축하합니다! 배민1 체험단에 당첨되었습니다!
지금 바로 할인쿠폰과 함께 배민1을 사용해 보세요

지금 이벤트 혜택 알림을 설정하세요 **설정하기**

- 배달앱 간 경쟁 완화 : 프로모션 비용 감소
- 배민1 수수료제도 개편

2021) 중개수수료 1000원 + 배달비 5000원



2022) 중개수수료 6.8% + 배달비 6000원



4. 상생과 갈등

대형 플랫폼 배달의 민족,
이해관계자와의 상생과 갈등



라이더, 점주들과의 갈등



점주에게 받는 배달비,

즉 외주용역비 : 건당 6000원

But 배민 라이더 배달비 : 건당 3000원



상생구조

■ 배달기사의 엇갈린 삶

한국 노층의 조사	하루 배달건수	39.2건
	월평균 수입	286만원
	순수입	214만원

VS

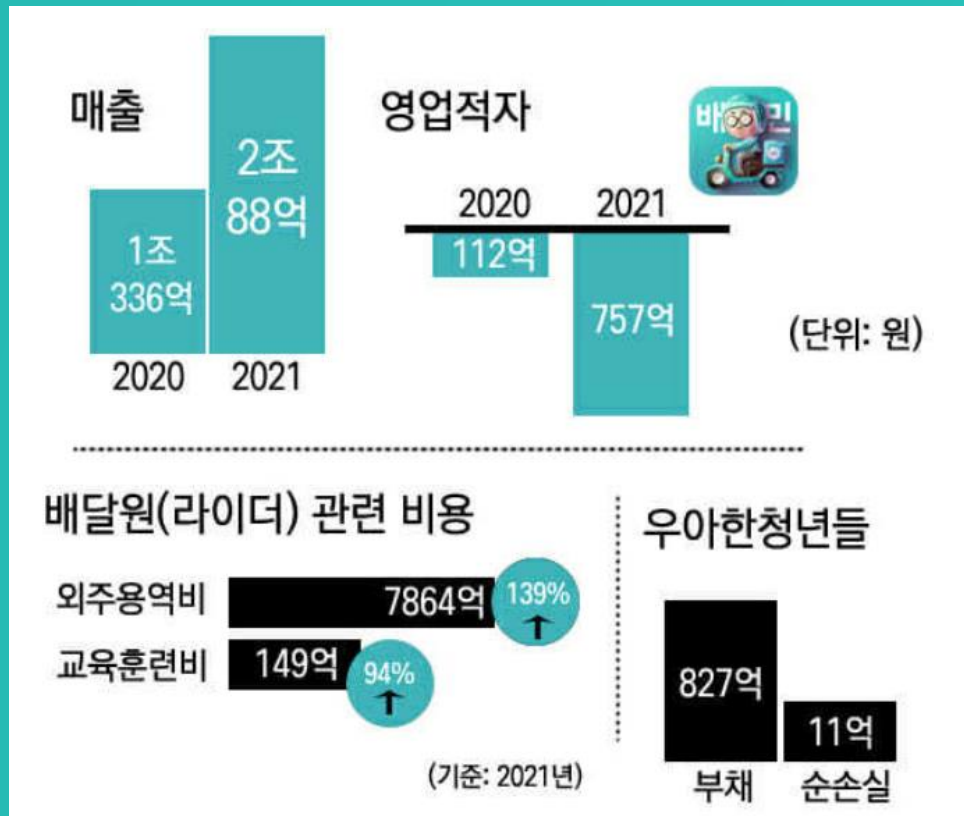
379만원	하반기 월평균 소득	우아한 청년들의 조사
423만원	12월 월평균 소득	
632만원	상위 10%	

배달의민족, 안전한 배달문화 정책

- ▶ 지난해 배민안전교육센터 설립
- ▶ 라이더·커넥터 산재보험 100% 가입
- ▶ 교통사고 시 의료비·생계비 지원
- ▶ 혹한기·폭염기 맞춤 물품 제공
- ▶ 건강검진·휴가비 등 다양한 지원책 도입

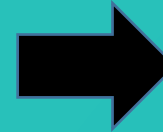


라이더, 직원 복지



재무제표 상 주식보상 비용

2020
560억원



2021
1613억원



김 의장,
라이더, 직원에게 **주식 무상 지급**

5. 시장 분석 및 배민 미래

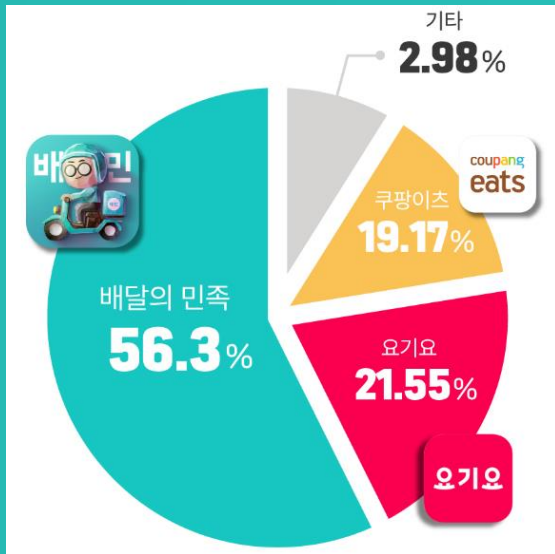
시장 점유율 1위인 배달의 민족,
시장분석과 생존 전략



배달의 민족 SWOT 분석

Strength

배달 서비스 시장 1위



- 시장 점유율 56.3%
- 2021년 매출 2조 달성
- 2022년 흑자 전환

Weakness

이용자 수 감소 추세



- 거리두기 해제로 인한 외식 수요 증가
- 물가 인상과 배달비 부담

배달의 민족 SWOT 분석

Opportunity

공공배달 앱 서비스 포기 속출

사업포기·재검토...용두사미 된 공공배달앱

입력 2022-01-25 17:52:53 수정 2022-01-25 18:11:39 백주원 기자

‘쌍쌍 달리겠다’던 ‘쌍쌍여수’ 하루 이용자 20명 불과

강성훈 | 승인 2021-11-01 11:56 | 댓글 0

이재
공공
'쌍쌍'
기존
제주
고객

배달업체 '핑동' 파산, 투자VC 어찌나

신진섭 기자 2022-06-14 16:32

누적 투자금 약 200억원...아주IB, 포스코기술투자, 한투파 등 투자

맛있는 소리



배달 및 생활 편의 서비스 제공 업체 핑동을 운영하는 허니비즈가 경영난 끝에 파산했다. 음식 배달을 포함한 온·오프라인 연계(O2O) 시장이 대형사 위주로 재편되면서 1세대 O2O 회사 핑동이 설 자리를 잃은 것이다.

Threat

대기업 쿠팡커머스 시장 진출

유통업계 쿠팡커머스 서비스 현황

기업명	플랫폼	사업 분야
GS리테일	요마트, 요편의점	전국 350개 GS더프레시, 500개 GS25 편의점
배달의민족	B마트	서울, 수도권 일부, 대전 등 MFC 센터
이마트	쓱고우	서울 강남구 논현동 MFC
롯데온	바로배송	서울, 수도권, 호남, 영남 등 롯데마트
홈플러스	즉시배송	전국 33개 홈플러스 익스프레스 매장



생존전략 1 - 슈퍼앱

커머스



배달



웹툰



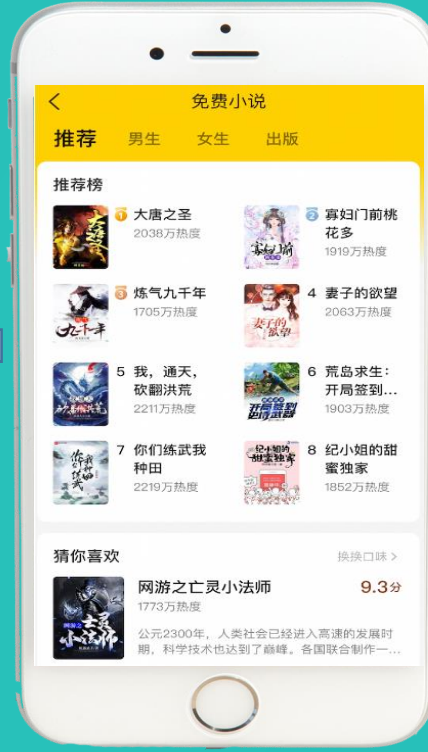
슈퍼 플랫폼 사례: 메이투안



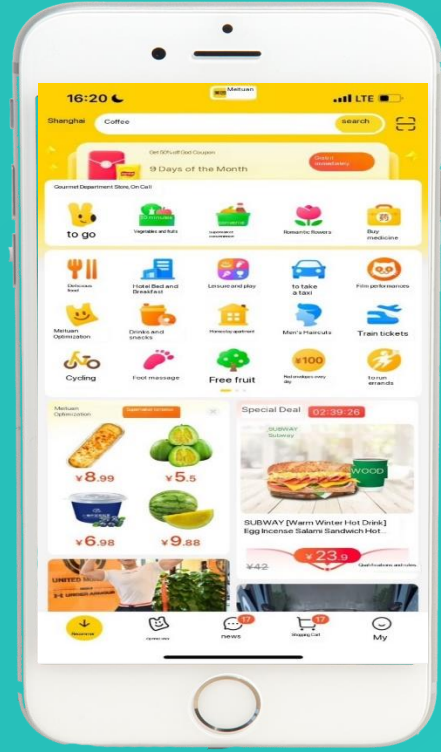
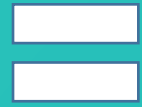
집수리



영화 예약



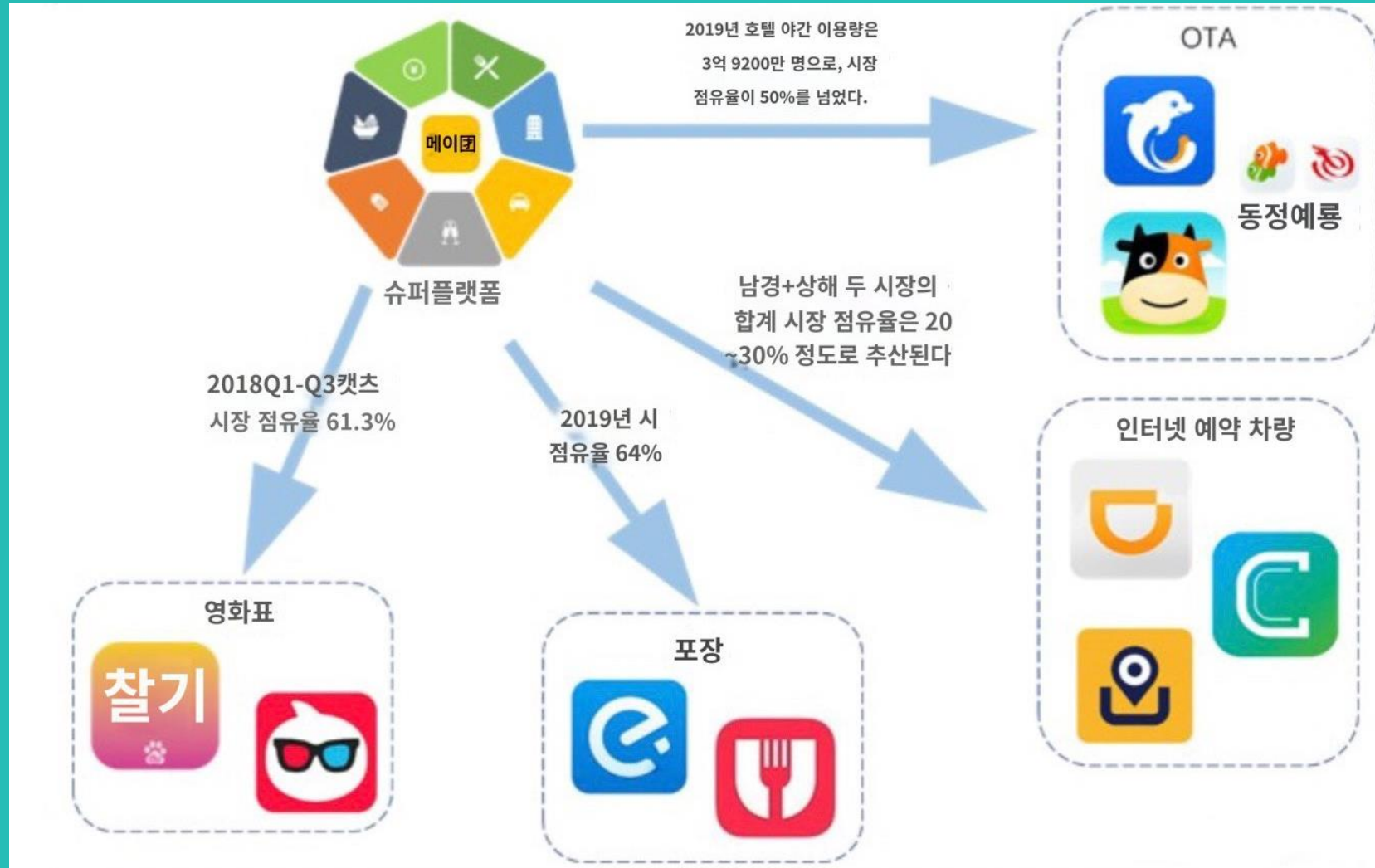
웹소설



美团 메이투안



슈퍼 플랫폼 사례: 메이투안



생존전략 2 - 로봇 딜리버리

배달 로봇 - 딜리



- LG전자·SK실더스와 손잡고 '서빙로봇' 렌탈 사업 확대
- 현대 기아차와 배송 로보틱 모빌리티 개발을 위한 MOU체결

배달의민족 로봇 개발 연혁

2017년	로봇사업추진단(현 로봇사업실) 설립
2018년	푸드코트, 피자헛 등에서 서빙로봇 테스트
2019년	실내 층간 이동 배달 로봇 딜리타워 시범서비스
	실외 배달 로봇 딜리드라이브 시범서비스
	레일형 서빙로봇 딜리슬라이드 시범서비스
	서빙로봇 딜리플레이트 상용화
2020년	실내외 모두 배달 가능한 로봇 딜리Z 개발
2022년	수도권 아파트 단지 등 딜리드라이브 상용화 확대

배달의민족 로봇 현황

로봇명	특징	서비스
딜리드라이브	실내외 자율주행 배달 로봇	반경 1km 이내의 상권에서 근거리 배달 서비스 제공
딜리타워	실내 자율주행 층간 이동 배달 로봇	엘리베이터 등 연동 통해 건물 내에서 스스로 물품 배달
딜리플레이트	실내 자율주행 서빙 로봇	식당 등에서 테이블 번호를 누르면 해당 테이블로 서빙

자료: 우아한형제들

시사점

시사점1

슈퍼 플랫폼은 올바른 방향인가? (집중과 선택의 문제, 독점 규제)

시사점2

소비자, 음식점, 라이더와 상생을 위해 플랫폼이 취할 전략은?

Ex. 배달 비용 수수료와 라이더 비용은 누가 부담해야하는가?

