



# 빅데이터와 핀테크 기술을 융합한 개인카페 주문관리 웹서비스

By. 김한결, 권유라, 장창근, 황윤영

## 목차

### 빅데이터와 핀테크 기술을 융합한 개인카페 주문관리 웹서비스

사업개요 및 필요성  
기술개발의 내용과 목표  
사업화 계획 및 목표  
제품 성과 창출



복잡한 주문 및 대기시간



그에 따른 불편함

# 01

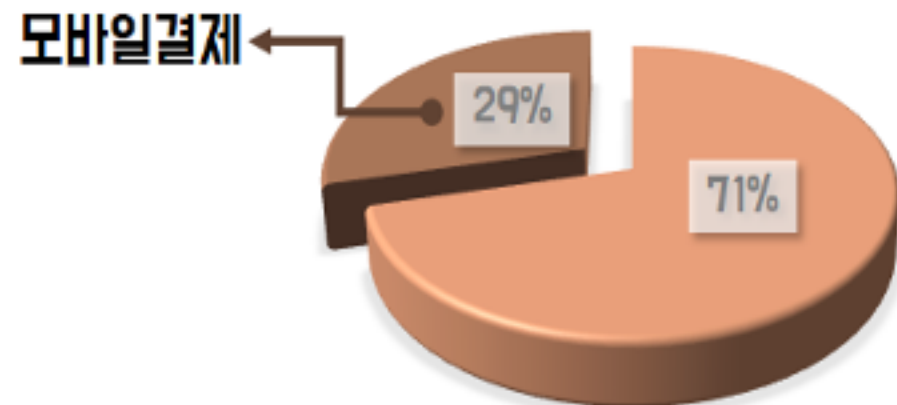
## 사업개요 및 필요성

OVERVIEW & NECESSITY



# 1. 시장배경

스타벅스 2017년 1분기 매출



2014년 5월 사이렌오더 런칭 이후 2년 5개월 만에  
누적 주문 횟수 1000만 건 돌파

2017년 1분기 스타벅스 매출의 29%가 온라인을 통한  
O2O서비스에서 발생함

사이렌오더 주문건수는 빅데이터를 활용한 추천 서비스  
기능 도입 후 2018년 2월까지의 월 평균 주문건수가 약  
10만 건 상승함

개인 카페에 접목 시 발생하는 효과가 클 것으로 예상함

\* 스타벅스 조사

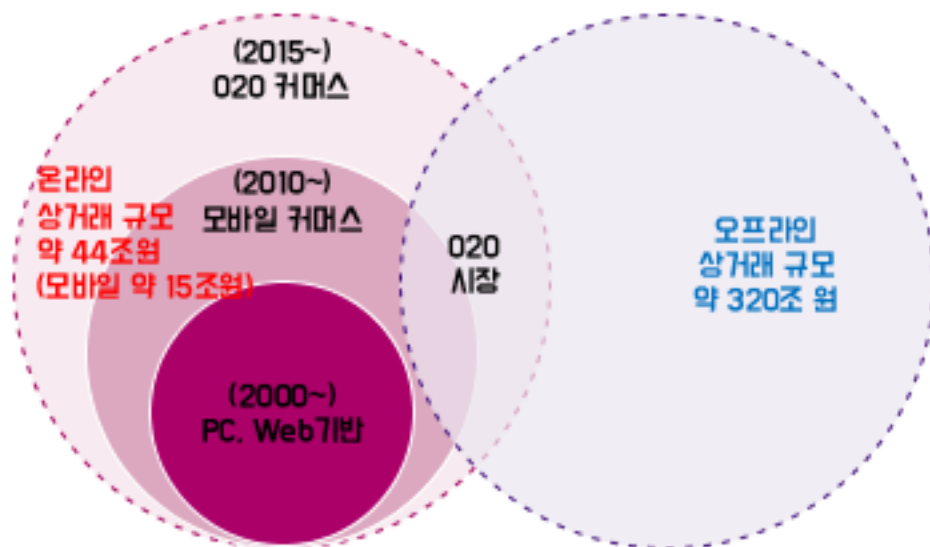
## 2. O2O 및 간편결제 시스템의 국내 시장 규모

SAMSUNG  
pay

N Pay

KakaoPay

PAYCO



1. 2013년 대비 온라인 거래 상거래는 16%. 모바일 거래액은 120%이상 증가

2. 현재 온라인 상거래 규모는 약 44조원에서 O2O를 접목시킴으로서  
약 320조원의 오프라인 상거래 규모로 결합가능

3. 네이버페이, 카카오페이, 삼성페이 등 간편 결제서비스의 증가로 온라인 주문결제시장이 커짐

\* KT경영경제연구소 조사

### 3. 사업개요

빅데이터와 핀테크 기술을 융합한 개인카페 주문관리 웹서비스는  
대형 프랜차이즈에 비해 소프트웨어가 취약한 **개인 카페의 온라인 고객 및 매출 증가를 위한 웹 서비스**

#### O2O 기반 주문결제 웹 서비스 개념 및 비즈니스 모델



## 4. 현황분석 및 필요성



### 시장 성장률

국민 1인당 연간 커피 소비량은 377잔으로  
5년간 연평균 7% 증가



### 창업 증가율

카페 창업은 2014년 2만5천개에서 2017년  
4만3천개로 72.8% 증가



### 높은 폐업률

개인 카페 '2년 미만' 폐업 41.1%,  
'5년 이상' 생존률 29.8%에 불과

개인 카페의 높은 창업률 대비 낮은 생존률



### 합리적인 서비스

저렴한 비용 및 투명한 정보제공을 통한  
개인 카페 관리서비스 필요

\* 국세청, 통계청, 농림축산식품부, 소상공인시장진흥공단 조사



## 5. 차별성

01

### 오픈소스

오픈소스 기반 시스템 구축을 통한  
가격 경쟁력 확보

02

### 관리 시스템

개인 카페 소상공인들에게  
매출 및 고객 관리 시스템을 제공함

03

### 빅데이터 분석

공공데이터 OPEN API를 활용한  
주변 상권 밀집에 대한 정보와  
빅데이터 분석을 통한 고객성향 분석

04

### 중개 시스템

(주)페이누리의 검증되고 안전한  
간편 결제서비스를 소비자가 사용 가능

05

### 뛰어난 이식성

이식성이 높아 다른 업종에도  
효율적으로 적용이 가능함

# 02

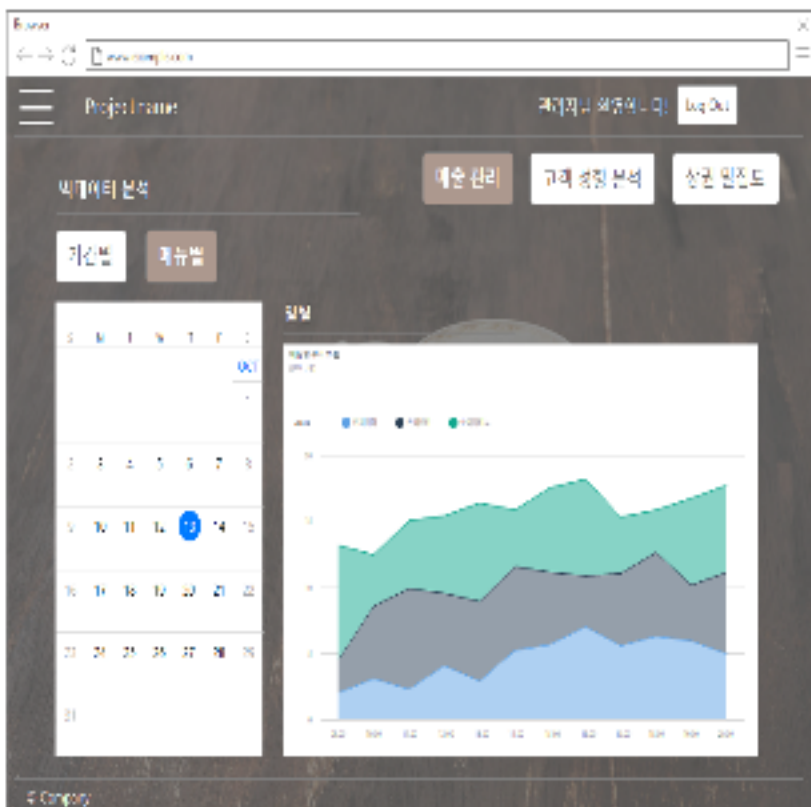
## 기술개발 내용 및 목표

DEVELOPMENT CONTENTS & GOALS

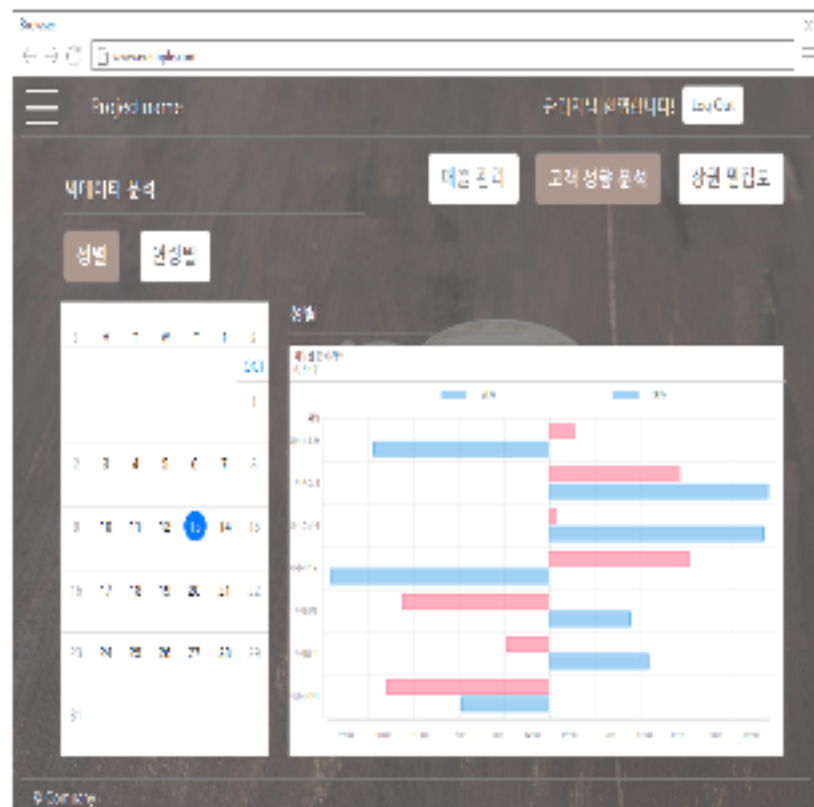


# 1. 주요 화면 구성 (1/2) - 수정

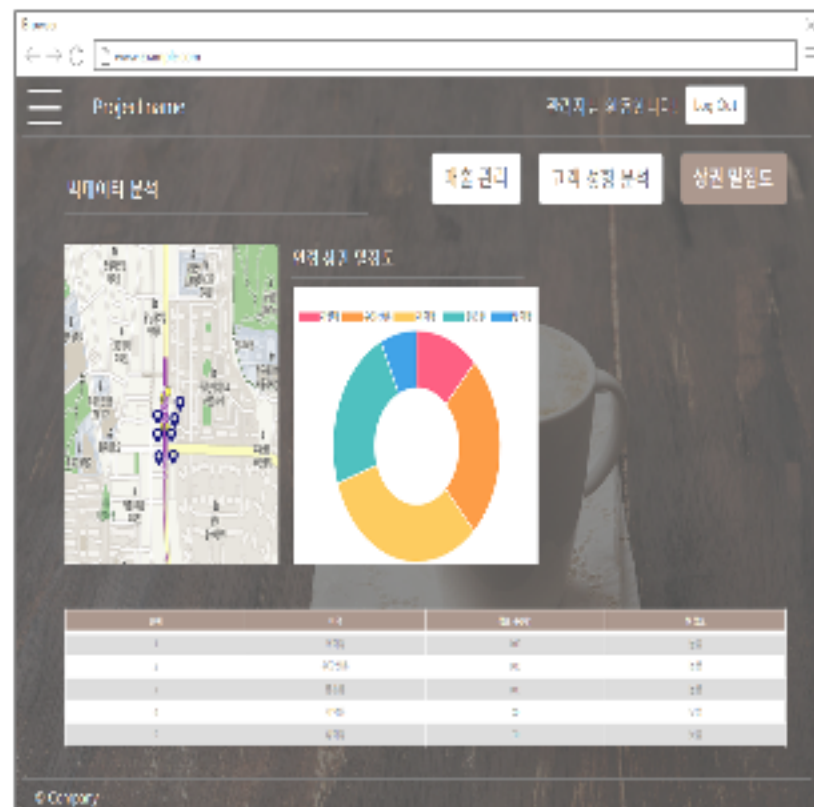
## 매출관리 분석



## 고객성향 분석



## 상권밀집도 분석



## 1. 주요 화면 구성 (2/2)

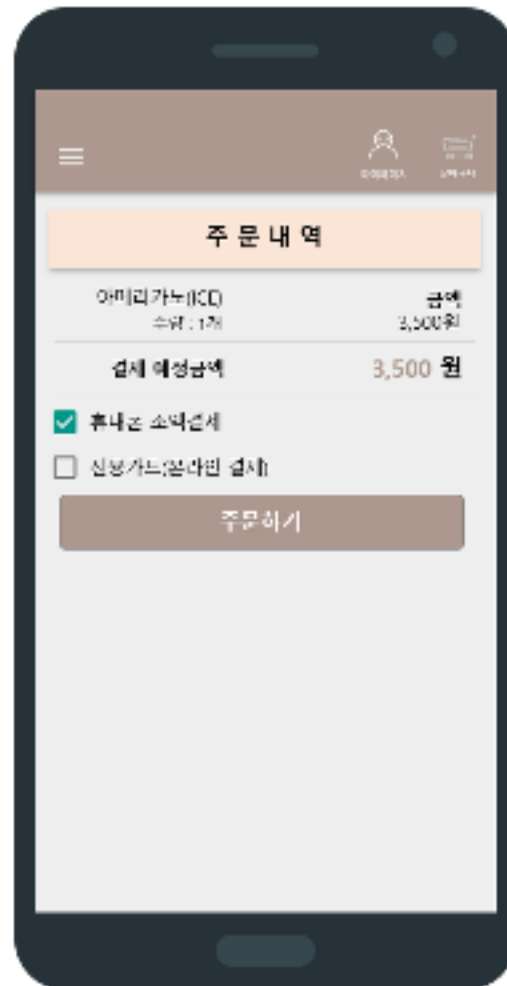
추천 메뉴 화면



장바구니 화면



주문내역 화면

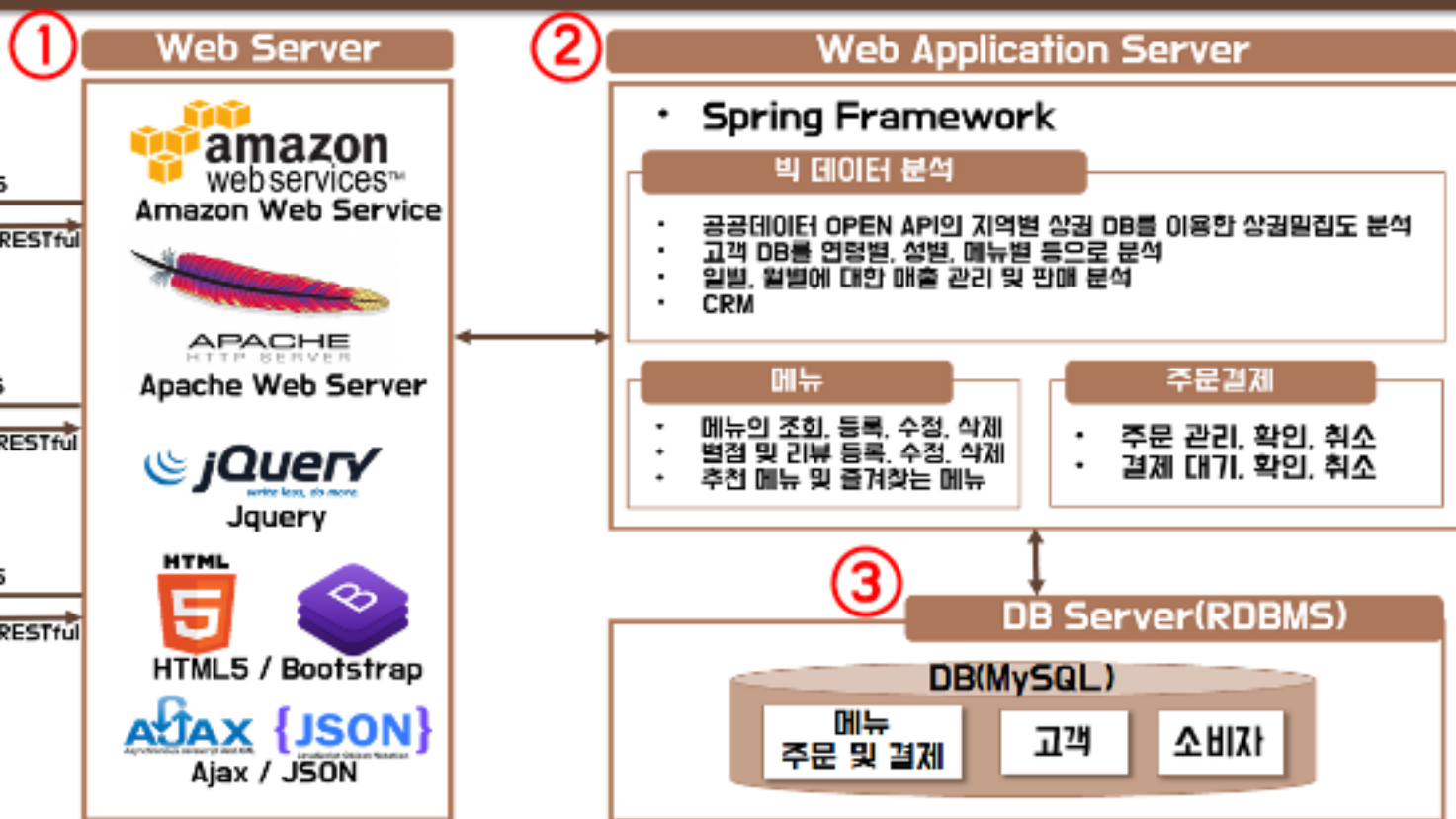




## 2. 기능 구성도

020기반 주문결제 시스템은 Web Application Server와 DB Server로 구성되어있음

빅데이터와 핀테크 기술을 융합한 개인카페 주문관리 웹서비스

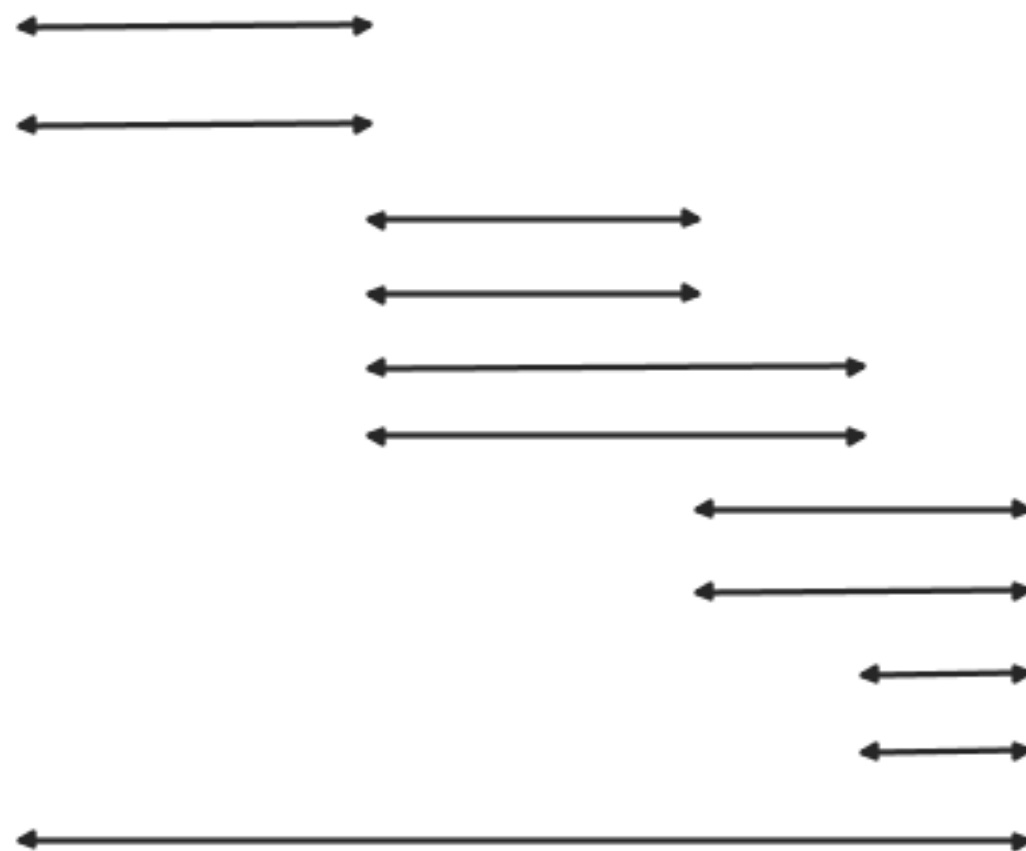


Web Server에서는 Amazon Web Service와 Apache Web Server를 설치하여 사용하고 Jquery와 HTML5/Bootstrap, Ajax/Json을 이용하여 **반응형 WEB**으로 구현

Web Application Server에서는 Spring Framework를 사용하여 빅데이터 분석 및 메뉴,주문 결제 기능 구현

메뉴 주문 및 결제 정보, 판매자 정보, 고객 정보 등의 **데이터**는 RDBMS에 저장/관리

### 3. 세부추진일정



03

## 사업화 계획 및 목표

BUSINESS PLAN & GOALS





### "국내시장 진출 및 해외시장 개척으로 매출 확대"





## 2. 국내시장진출

### 〈1단계〉

- 빅데이터 분석을 활용한 개인 카페 O2O 기반 주문결제 웹 서비스 시제품을 개발하여 실제 개인 카페를 선정하여 **시제품 개발 후 적용 및 상용서비스 시작**
- 선정된 개인 카페를 통한 제품의 요구분석 및 개선을 실시

### 〈2단계〉

- 개발된 시제품 도입 후 1년 이내에 온라인 시장 진출을 원하는 전국 **개인 카페에 영업 활동을 하며 제품을 판매**

### 〈3단계〉

- 시제품 개발 이후 3년 이내 개인 카페만이 아닌 전국 **다양한 업종의 소상공인에게 제품을 배포**

### 3. 해외시장 동향 및 진출 계획

- 2016년 기준 인도네시아 인구 약 2억 5500만 명, 필리핀 약 1억 200만 명, 베트남 약 9000만 명으로 높은 인구수를 가짐
- 많은 인구와 높은 스마트폰 보급률로 핀테크 시장은 계속 커지고 있음
- CIA에 따르면, 동남아 지역은 34세 이하 비율이 70%에 이르기 때문에 향후 20년간은 젊은 인구가 사회의 주축을 이루게 돼 앞으로 꾸준히 성장하는 시장이 될 것으로 예상함
- SNS 마케팅을 적극 활용하여 동남아시아 시장에 진출할 계획

# 04

## 제품 성과 창출

BUSINESS PLAN & GOALS



# 1. 비즈니스 모델(정산 흐름도)

## (주)페이누리 온라인 결제서비스를 활용한 수수료 기반 비즈니스 모델 사용



- 개인 카페가 페이누리로 지급하는 **수수료는 8%**이며, 이중 30%를 커피 주문결제 웹서비스 사용료로 (주)페이누리로부터 지불 받음
- 커피 **4,000원 판매 시** (주)페이누리 **수수료는 320원**이며, 슈퍼개발자 팀이 받는 **수수료는 96원**으로 개인 카페에 큰 부담이 없는 비즈니스 모델임
- 이 비즈니스 모델은 (주)페이누리 와 웹 서비스에서 정산관리까지 맡아 진행하기 때문에 개인 카페와 별도의 정산업무가 필요하지 않아 **정산에 소모되는 인건비 등 다양한 비용을 감소시킬 수 있음**

## 2. 제품 성과 창출

4000원 기준  
메뉴당 수익



96원



판매 개수



일 평균  
100잔



한달



30일



카페 개수



보급률 5%  
3000개

**= 864,000,000 원**

- 메뉴당 수익, 판매 개수, 보급률에 따라 매출이 변동됨

# Terra Rossa



