# 경조사 빌링 & 정산 프로젝트 기획서

2019. 11.01 / 서비스개발2팀, 곽통일, 명태우, 이어진, 김남훈, 지용선

**목적**

스마트 시대에 부합하는 경조사 문화의 변화 필요.

잠재 고객(미래의 5-60대 이상)에게 접근하기 용이하고 편리한 경조사 패러다임 제공.

다양한 결제수단 제공으로 방문객의 결제에 대한 편의성 제공.

혼주 또는 상주의 결제 금액에 대한 그룹별 결제 내역 및 정산까지 쉽게 관리.

결제와 동시에 식권, 주차권 발급 등 시설 이용권 자동화.

**개요 및 추진방향**

### 개요

#### 방문객의 결제 편의

* 다양한 결제수단 이용(신용카드, 상품권, 휴대폰, 간편결제 등 – POQ 이용).
* 결제에 대한 장소 및 시간에 제약 없음.
* 결제 후, 시설 이용 편의(식권, 주차권 자동 발급).

#### 혼주/상주의 관리 편의

* 그룹별(신랑/신부) 결제 내역 관리.
* 결제 및 시설 이용권 자동화에 따른 비용 절감 및 도난 방지.
* 추후 방문객이 되었을 때에 대한 결제 금액 관리.
* 미 참석자를 위한 서비스(스트리밍, 선물 배송)

#### 제휴 업체(결혼식장/장례식장)

* 광고 (문화 정착 시, 사용자들의 보편화를 통한 자동 마케팅).

#### 기업

* 새로운 시장 개척.
* B2C 정책 수립.
* 사용자 확보 시, 다양한 마케팅과 홍보 효과.

추진방향

#### 혼주 또는 상주가 결제 가능한 링크를 방문객에게 제공. (\* 결혼식 : QRCode, URL / \* 장례식 : URL)

#### 제공 받은 링크로 결제수단 선택 및 결제한 후에 결제 혜택 자급(차후 서비스 운영 예정).

#### 결제 혜택은 사용 가능한 마일리지 적립(차후 스토어 운영 예정).

#### 결제 완료 후, QRCode 발급.

#### 발급받은 QRCode로 식장에서 QR리더기를 통해 인식 > 주차권 및 식권 등 시설에 대한 이용권 제공.

**수익 구조**

수수료 부과. (PG 수수료, POS 이용 수수료)

환경 구축 비용.

QRCode 및 URL 링크 광고 수익.

솔루션 제공 및 운영 비용(최소 금액 설정).

적립 마일리지 활용 – 스토어 오픈.

**SWOT 분석**

|  |  |
| --- | --- |
| Strengths | Weaknesses |
| 1. 자동화, 편의성, 간편함  2. 사용자의 다양한 결제수단 이용  3. 장소 및 시간에 대한 제약 없음  4. 서비스 솔루션화 가능 | 1. 운영/관리 비용  2. 현재 기준 사용자에게 서비스 가이드 필요  3. 특정 기간에만 수익 상승 |
| Opportunities | **Threats** |
| 1. 미래 타깃(잠재고객)에 대한 서비스 수요 확장  2. 브랜드 가치 상승  3. 컨텐츠의 확장  4. 새 시장 진출 및 문화 정착과 사용자들의 인식 보편화 | 1. 활발하지 않은 시장성  2. 결혼, 장례 문화 변화에 대한 현 시점의 반발 |