



Sales strategy

# 1 Sales approach strategy

CONCEPT

요즘  
상점 운영에 필요한 것은?

정수기

냉장고

에어컨

POS

전화기



ORDER NINE

무인 결제 키오스크



# 1 Sales approach strategy

## 사업을 위한 필수 장비



상점운영의 반드시 필요한 것들 중 하나이다.

ORDER9은 키오스크 시스템 및 연계시스템의 지원을 통하여 소상공인들의 수익에 보탬이 되고 작지만 그들의 노동시간 감소를 목적을 개발 운영되는 시스템으로 소상공인의 입장을 우선하여 운영되는 시스템입니다.

마케팅 시스템  
기프티콘, 마일리지,  
연계상품, 예약판매

시스템을 통한  
월 최소  
1,000,000원  
이상의 광고효과

아르바이트비용절감  
월  
최소 300,000원



# 2

Order 9 kiosk is a marketing tool.

Order9 키오스크는 마케팅 도구이다.



## 통합마일리지

대기업의 전유물인 마일리지시스템의 무상사용  
마일리지의 통합운영을 통한 무한 잠재고객의 유치  
광고비를 고객에게 돌려주어 고객 만족도 상승

## 기프트콘



예약 판매시스템을 통한 잠재 매출  
서비스 만족에 따른 즉시 매출 발생  
타 상점과의 연계를 통한 복합매출  
통합운영을 통한 수백만명의 잠재고객 확보



## 다양한 서비스

거점 대리운전 서비스  
대기 시스템  
포장 예약시스템  
배달 주문

ORDER NINE



## 다양한 결제



제로페이 간편 결제  
지역화폐 간편 결제  
중국 관광객을 위한 알리페이 결제  
카카오페이, 네이버페이 등 간편 결제

## 2 Order 9 kiosk is a marketing tool.

Order9 키오스크는 마케팅 도구이다.



통합마일리지

통합마일리지는 키오스크 및 시스템을 이용하여  
'절감된 수익을 고객에게 돌려 준다'라는 의미이다.  
(서비스 예정 2020.04)

소비자와 상생하는  
특별한 서비스

### 30만 상점과 연계되는 범용성과 광역성

기존의 한시적, 변형적 마일리지 시스템과는 달리 다양한 형태로 운영되는 키오스크와 온라인에서의 마일리지 사용은 소비자들에게 실질적인 이익과 사용기회를 부여한다.

소상공인 상점의 강력한  
마케팅툴

### 소비자와 운영자와의 지속인 연계성

마일리지는 단순 추가적 사용이익이 아닌 기존에 존재하지 않았던 발행상점과 소비자와의 지속적인 연계를 유지하는 마케팅 툴로 이용된다. 이 부분은 광고 및 이벤트와의 연계와 외부의 마일리지 보유자들을 유입할 수 있는 매출 확장의 툴로 사용된다.

대기업의 시스템과의  
경쟁력

### 대기업의 전유물인 마일리지시스템의 사용

300억원을 들여 구축한 대기업의 마일리지시스템, 또는 월 3~4만원의 사용료를 지급해야하는 "도도시스템" 같은 마일리지 시스템의 사용은 소상공인 점주에게는 매우 부담스러운 부분이다. "Order9"은 이러한 부분을 무상제공함으로 그 자체가 상점의 경쟁력이 된다.

## 2 Order 9 kiosk is a marketing tool.

Order9 키오스크는 마케팅 도구이다.



### 기프티콘

기프티콘은 상점의 새로운 매출원이며 수백만명의 잠재고객을 갖을 수 있는 상점의 경쟁력이 될 것이다.

(서비스 예정 2020.06)

### 예약판매를 통한 매출원

키프티콘이라는 디지털 식권의 사전 판매를 통한 예약판매와 소비자 이용시 만족에 따른 추가매출이 발생하여 기존 매출 대비 추가 매출을 발생시킬 수 있는 새로운 방식의 영업아이템인 '기프티콘'은 현재 한국에서 새로운 형태의 소비 행위로 급상승하고 있다.

### 연계를 통한 복합 매출

키프티콘을 통한 타 상점과의 연계를 통하여 기존의 판매상품 뿐 아니라 연계를 통한 새로운 형태의 상품이 구성되며 그에 따른 복합 매출이 발생된다.

이 복합매출은 시스템 적인 복합매출 뿐 아니라 지역중심의 상품구성이 가능하여 많은 매출뿐 아니라 소비자에게도 많은 혜택을 줄 수 있다.

### 잠재고객의 확보

키프티콘의 통합 사용은 상점에게 있어 수백만명의 잠재고객을 확보해 준다. 타 상점에서 발급 받은 기프티콘은 연계된 상점에서 사용이 가능하여 Order9키오스크 가맹점은 그 잠재고객을 통한 혜택을 갖게된다.

## 2 Order 9 kiosk is a marketing tool.

Order9 키오스크는 마케팅 도구이다.



다양한 결제

(서비스 예정 2020.03~2020.10)



다양한 서비스

(서비스 예정 2020.06~2021.05)



상점을 거점으로 한  
대리운전 콜 서비스

소비자가 물리는 시간을 위한  
대기 시스템

시간절약을 위한  
포장 예약 시스템

수수료가 절감되는  
배달 주문 시스템

# 3 Order 9 kiosk alone reduces management costs.

Order9 키오스크만으로 관리비용이 절감된다.



## 인건비절감 수익

일일 최소 1시간 인건비 절감  
을 통한 월 30만원 이상의  
관리절감 수익

## 회계,노무 서비스

Order9과 연계된 소상공인  
회계프로그램의 할인 제공을  
통한 비용의 50% 절감

## 삼성화재보험

삼성화재와 함께하는  
Order9 연계 화재보험을 통  
한 저렴하고 다양한 보장

## 관리데이터

통한 비용 및  
관리비의 절감

## 금융지원 서비스

Order9의 빅데이터를 이용  
한 금융연계 서비스



# 3 Order 9 kiosk alone reduces management costs.

매장운영  
인건비의 절감

매장운영 점주의  
노동시간 감소

배달 및 사전주문  
관련 비용의 절감

ORDER9 사용자의  
유입을 통한  
매출원 확보

세무회계 및 화재보험등  
얼라이언스 혜택

자체 기프티콘을  
판매를 통한  
매출원 확보

외국관광객을 위한  
외국어지원 및  
결제지원

편리한 대리운전  
서비스를 통한  
고객만족

무인결제키오스크의  
무상 운영

제로페이  
지역화폐  
의 사용



無

조건

계약기간 : 60개월

월 렌탈료 : 무상렌탈

유지보수비 : 월 30,000원

시스템 사용료 : 무상사용



ORDER NINE