



[2-3주차] 직방 MTSBRF



한양대학교

2020. 09. 11-18(금), 컴퓨터소프트웨어학부 백필호

s o f t w a r e



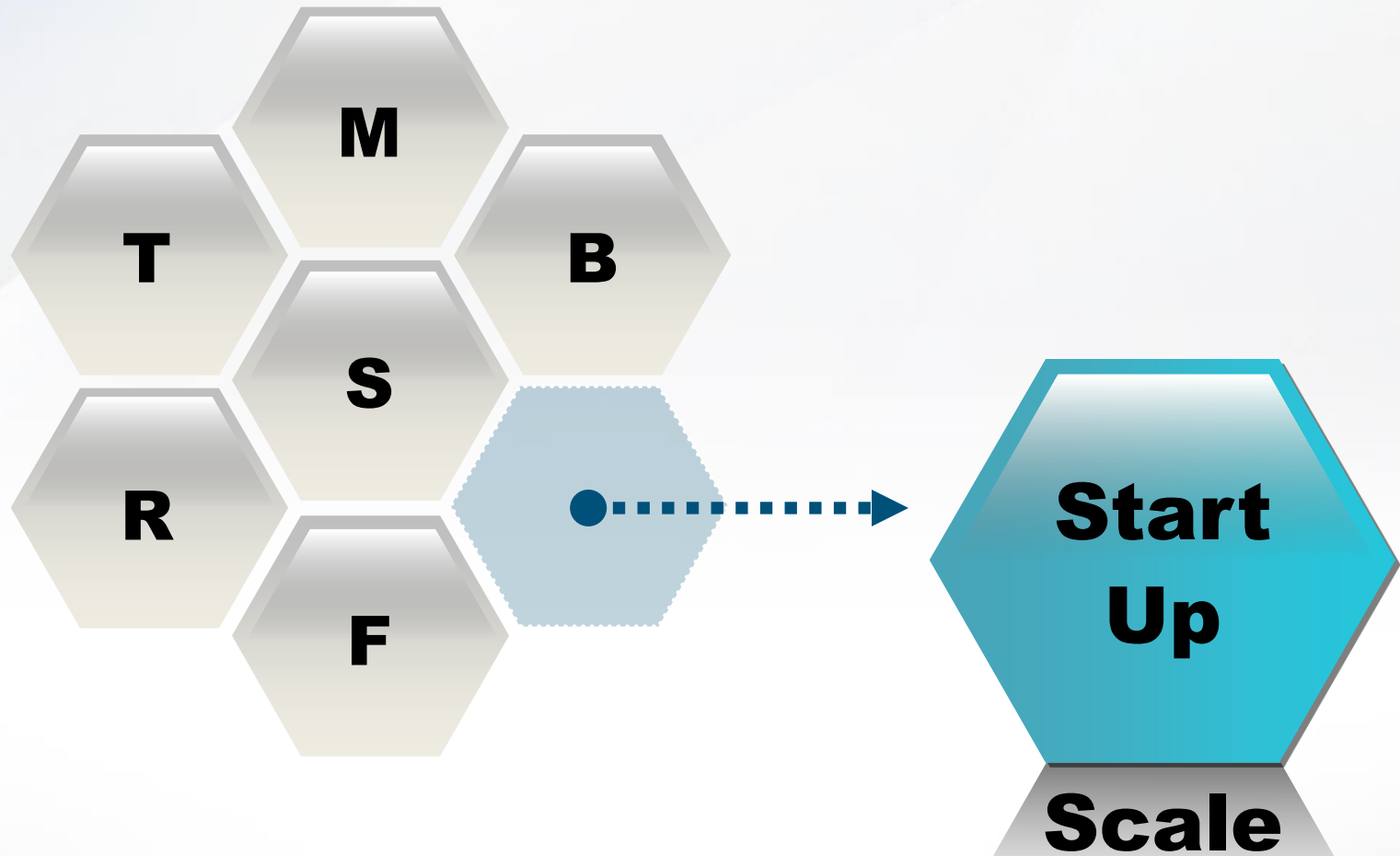
Software

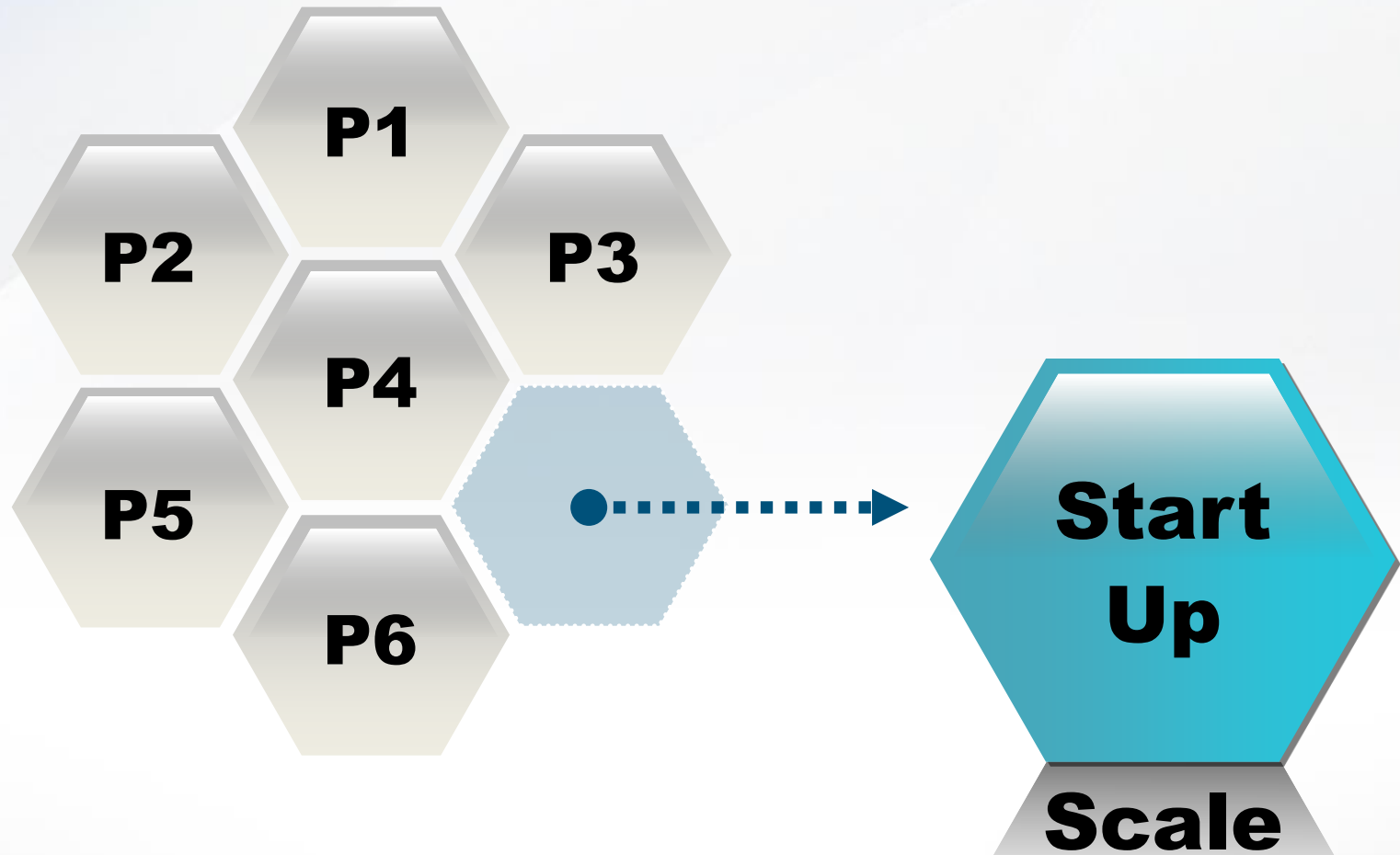


R&D



Start-Up





SU + MTSBRF

직방

집을 구하는 공식을 바꾸다

NAVER

직방



www.zigbang.com

Power of Access

O2O(Online to Offline)

온라인/오프라인이 유기적으로 융합하여 새로운 가치를 창출하는 서비스

온디맨드 서비스(On Demand Service)

수요자들이 원하는 서비스를 원하는 시간에 제공해주는 서비스

옴니채널(Omni Channel)

소비자가 온라인과 오프라인 등 다양한 경로를 넘나들어 상품을 검색 및 구매할 수 있도록 하는 서비스

쇼루밍(Showrooming)

오프라인에서 제품을 살펴본 후 실제 구매는 저렴한 온라인에서 하는 것

역쇼루밍(Reverse Showrooming))

온라인으로 제품 정보획득, 비교한 후 구매는 오프라인 매장에서 하는 것



기본재 + 경제재

소비재 + 투자재

공간시장/이용시장 + 자산시장/투자시장

시장 분화 현상

순환현상

하향여과 현상

분리현상

중개인의 역할은 크게 2 가지

- ① **정보를 제공**: 정보를 제공하는 중개인의 역할이 사라지는 현상
'탈중개화(disintermediation) 현상 발생
- ② **컨설팅을 통하여 부가가치 서비스를 제공**: 온라인 채널에서는 참여자가 대규모인 경우와 교환되어야 할 정보가 복잡한 경우에 이용자의 편의를 위해 **재중개(reintermediation) 현상 발생**

정보의 비대칭성 (information asymmetry)

거래주체가 보유한 **정보의 차이로 인해 불균등한 정보 구조를 가지는 현상**
시장의 거래 주체 중 **한쪽만이 특정 정보를 가지고 있는 경우에 나타남**

대리인 문제(agency dilemma)
역선택(adverse selection) 문제
도덕적해이(moral hazard) 문제









SU + MTSBRF

안성우 대표는 게임 개발 회사인 마리텔레콤에서 사회생활을 시작하였고, 이 회사는 얼마 후 국내 게임 회사인 엔씨소프트에 흡수되었고, 안 대표는 엔씨소프트에서 온라인게임 개발 및 기획 업무를 담당하며 사회생활

20살때부터 창업을 준비하다,,, 2012년대 창업

채널브리즈(주) 안성우 대표

채널(channel)+브리즈(breeze: 산들바람)

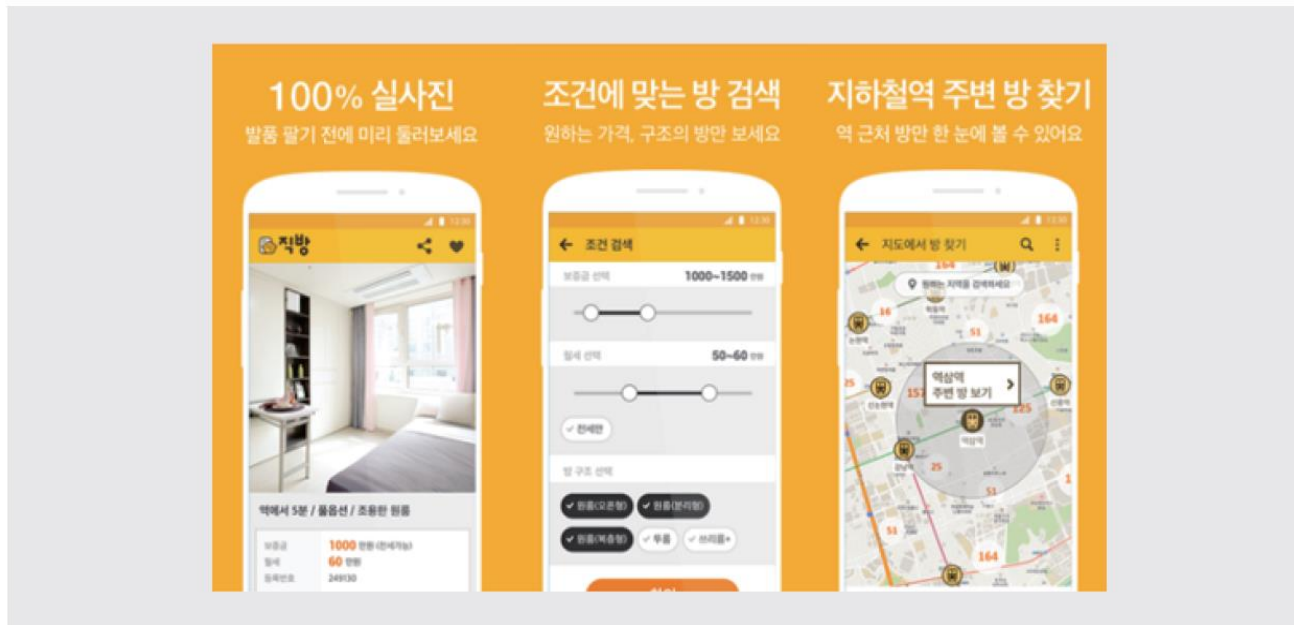
“포스터딜”은 블로그나 SNS 등을 쇼핑몰 플랫폼처럼 사용하는 서비스



서울대학교 인근의 관악구 신림동의 원룸 정보를 확보하는 데서부터 시작
2015년 10월 사명을 채널브리즈(주)에서 (주)직방으로 변경

2015년 01월	500만
2015년 10월	1,000만
2016년 10월	1,600만
2017년 12월	2,000만

SU + MTSBRF





《미들맨의 시대(The Middleman Economy)》의 저자

마리나 크라코프스키(M. Krakovsky)는 중개인의 변화된 역할을 6가지로 구분

- **교량자**(bridge): 물리적, 사회적, 시간적 거리를 좁혀 거래를 활성화
- **인증자**(certifier): 제품에 가치가 있는지 보고, 구매자가 제품의 품질에 불안감을 갖지 않도록 정보를 제공
- **집행자**(enforcer): 구매자와 판매자가 전력을 다하게 하고 협력하게 하며 정직함
- **위험 감수자**(risk bearer): 위험 회피 성향이 강한 거래 상대를 위해 거래의 변수나 다양한 형태의 불확실성을 줄여 줌
- **안내자**(concierge): 성가신 일을 줄여주고, 정보의 홍 속에 고객이 올바른 결정을 내릴 수 있게 도움
- **보호자**(insulator): 고객이 지나치게 탐욕적이거나 자기 홍보를 지나치게 하거나 대립을 일삼는 사람 으로 간주되지 않고서도 원하는 것을 얻을 수 있게 도움

부동산 산업[통계청 자료(2014년)]

전체 매출액은 2007년 42조 원에서 2010년 59조 원으로 상승하다가 2011년 이후 감소하기 시작해 현재 50조원 규모로 축소

우리나라 부동산 산업의 비중은 부동산개발 및 공급업(49.7%)이 가장 높고, 부동산관리업(27.3%), 부동산감정평가업(12%) 순이며,

본 사례에서 다루고 있는 부동산임대업은 부동산 산업 전체의 11%에 불과

특히 우리나라 부동산 임대업 중 주택 임대업은 11.3% 수준으로, 가까운 일본이 42.8%, 미국이 53.6%, 영국이 62.6%인 데 비해 매우 영세함.

즉, 우리나라 전체 부동산 산업 중 주거용 건물 임대업의 비중은 약 1%에 불과

참고로 일본의 경우는 전체 부동산 산업 대비 주거용 건물 임대업의 비율이 20.2%



- 소비자와 매물의 정보 공유 역할
- 임대인 또는 중개업자들로부터 매물 광고비 수취

구 분	매물 광고비	등록 가능 매물 개수
직 방	월 160,000 ~ 320,000원	일반 매물 20개 동시 등록 기준
다 방	월 66,000 ~ 110,000원	
방 콜	월 99,000 ~ 198,000원	

출처: KB경영연구소

업체명	직방	다방	방콜
애플리케이션 UI			
회사명	(주)직방	미디어월(스테이션3)	부동산114
등록 매물 수*	20만 건	-	1.3만 건
출시일	2012년 1월	2013년 7월	2014년 11월
특징	<ul style="list-style-type: none"> · 누적 다운로드 천만건 이상 · 허위매물 규제(삼진아웃제) · 피해보상제도(헛걸음 보상제) 	<ul style="list-style-type: none"> · 미디어월 인수 이후 공격적인 마케팅으로 급성장 	<ul style="list-style-type: none"> · 기존 부동산114 소속 중개업자 대상 매물 등록 일부 무료 지원

* 2015년 1월 기준

출처: 각 사 홈페이지, 언론 기사, KB경영연구소 재편집

(2015년 2월 기준)

업체명	이용자 수	도달율	실행 횟수	일평균 이용 시간	설치 대비 이용율
Syrup Wallet	6,450,566	18.9%	87,039,939	0:01:34	41.0%
배달의 민족	5,105,760	14.9%	89,698,125	0:06:17	52.7%
직방	1,960,908	5.7%	19,892,722	0:09:57	49.1%
야놀자숙박	1,468,670	4.3%	13,703,617	0:04:43	41.6%
굿닥	297,575	0.9%	1,073,784	0:02:42	28.0%
YAP(앱)	159,253	0.5%	859,764	0:02:03	25.5%
Syrup Order	115,821	0.3%	544,162	0:01:20	20.4%
카닥	94,909	0.3%	500,724	0:02:28	22.9%
Uber	80,431	0.3%	1,349,515	0:04:08	19.8%
사이트명	방문자 수	Session Visits		페이지뷰	체류 시간
네이버 샵원도	1,087,427	7,572,141		29,559,847	0:03:50

부동산, 어디가 직방?

부동산, 여기가 직방!

우리, 집 구할래요?

우리, 집 같이 볼래요?

No.1 부동산 직방

직방 회원공개사무소

No.1 부동산 직방

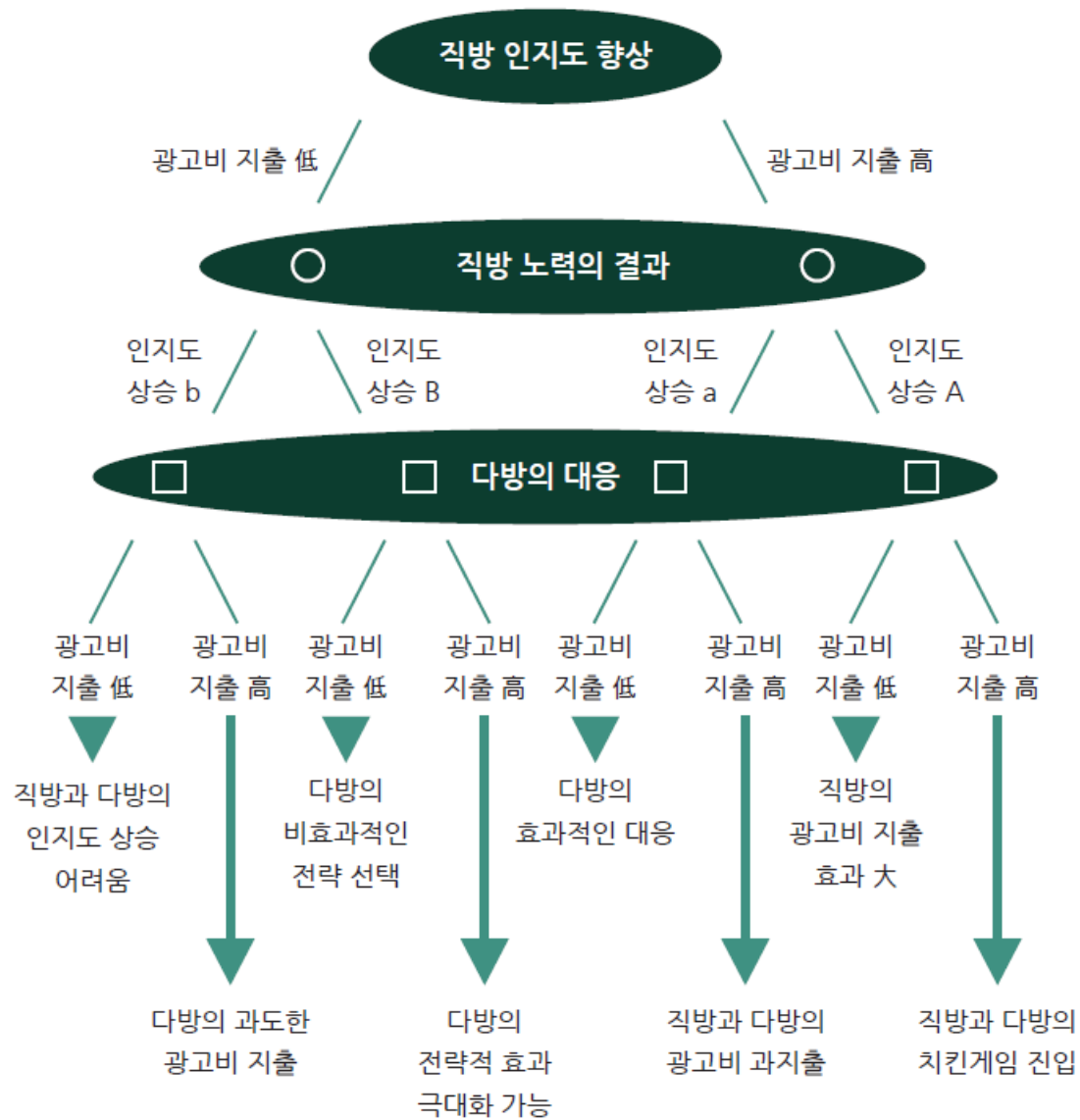
직방 회원공개사무소

No.1 부동산 직방

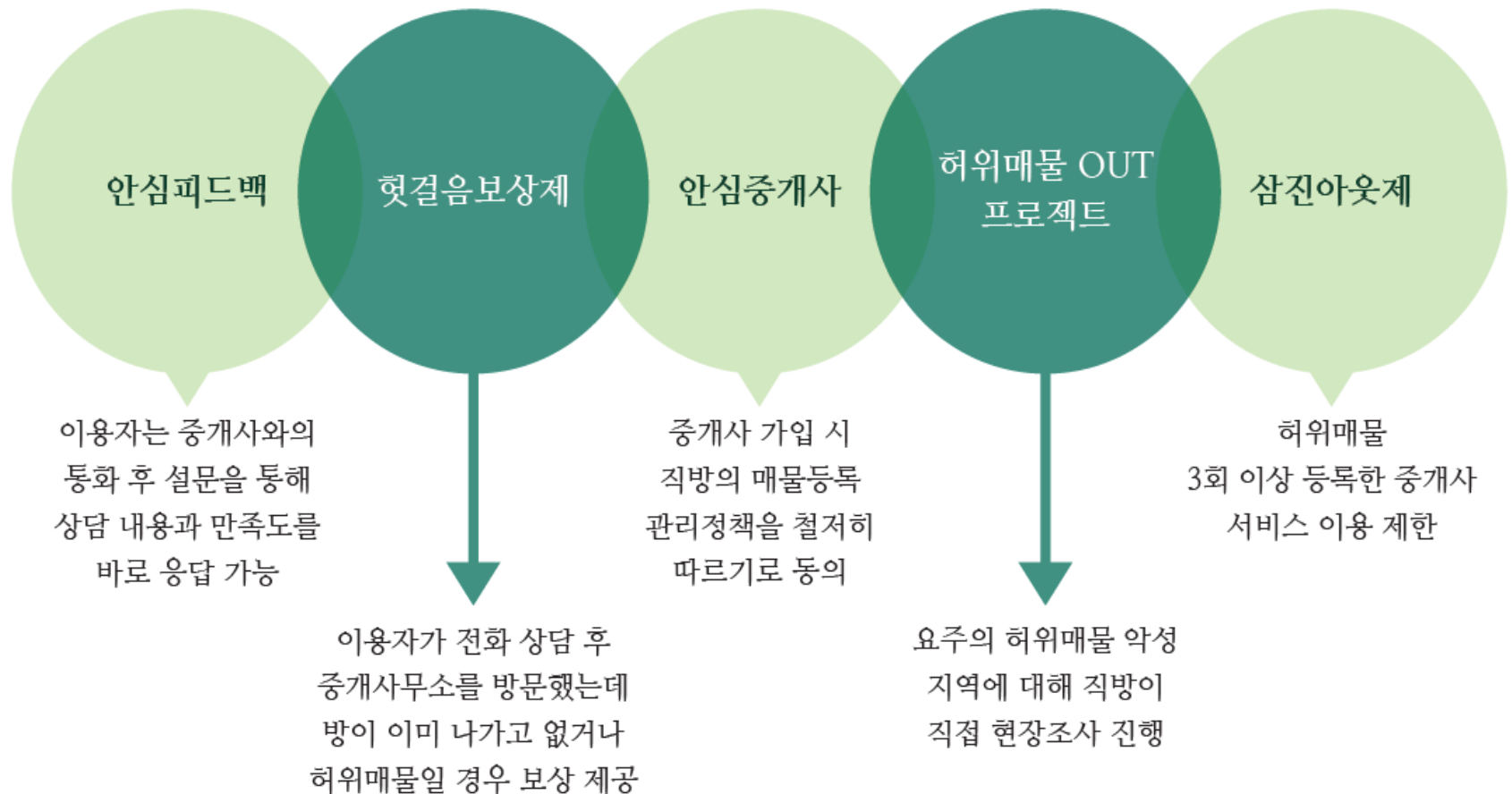
직방 회원공개사무소

No.1 부동산 직방

직방 회원공개사무소



부동산 시장의 신뢰 회복과
허위매물 근절을 위한 직방의 노력

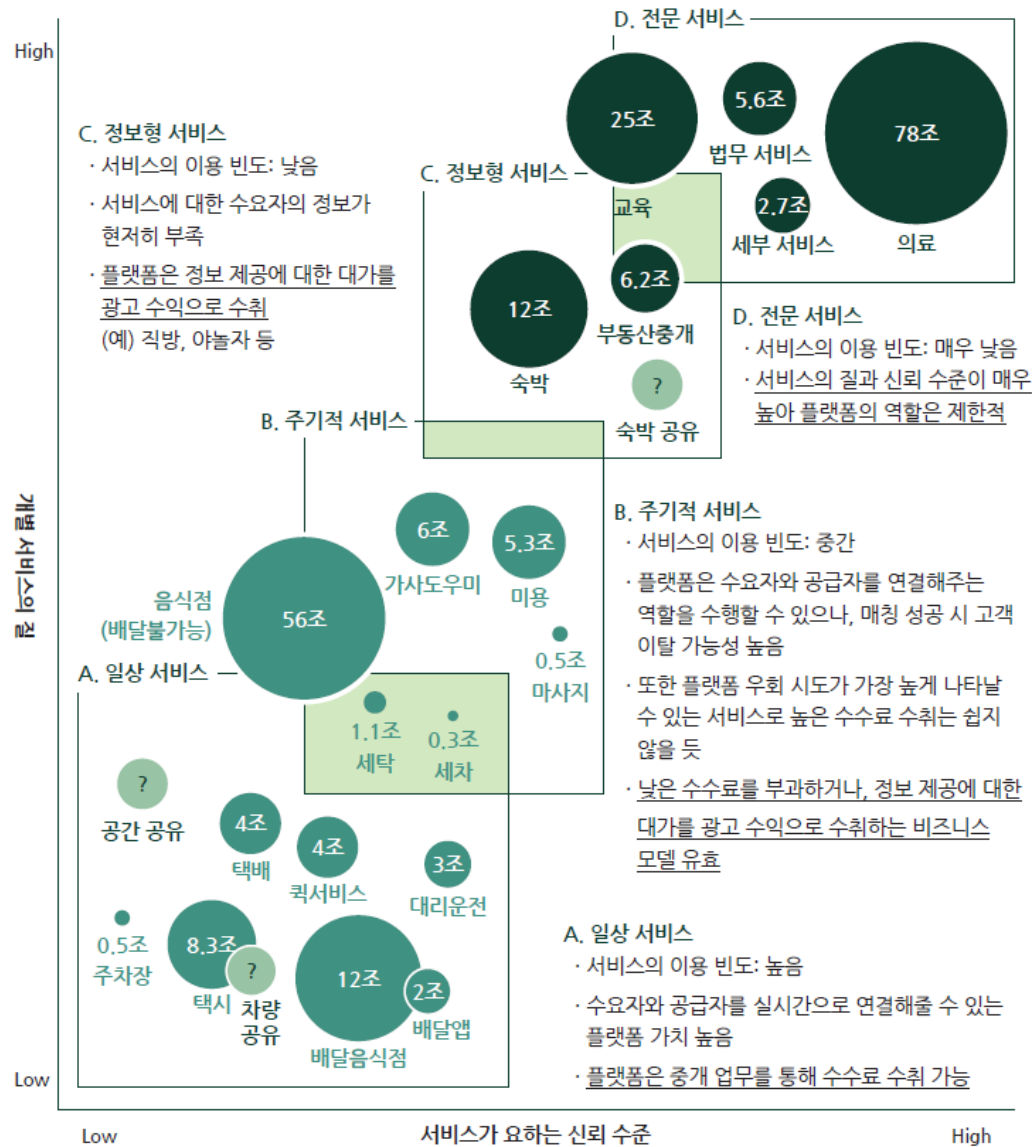


Discussion

D1. O2O 서비스 가능성 판단

- **일상 서비스**: 대중이 일상에서 자주 사용하는 서비스(배달의 민족과 요기요가 이끌고 있는 배달음식 주문 서비스, 카카오의 지분이 큰 택시 예약서비스 등)
 - 이 분야의 특징이라면 서비스의 질이 크게 차이가 나지 않는다는 것이고, 큰 규모의 플랫폼 사업자가 유리함
- **주기적 서비스**: 미용이나 청소, 세탁 등 클리닝 서비스(헤이뷰티, 홈마스터 등)
 - 가격 경쟁력도 중요하지만 서비스의 질이 더 중요함
- **정보형 서비스**: 숙박이나 부동산 정보 제공 서비스(야놀자, 여기어때 등의 숙박 서비스 직방, 다방 등의 부동산 중개 서비스 등)
 - 서비스의 질과 신뢰성 모두를 갖추어야 함
- **전문 서비스**: 의료, 법률, 심리상담 서비스
 - 이 분야의 현재 시장 규모는 다른 분야에 비해 작지만 안정성이 높은 서비스임

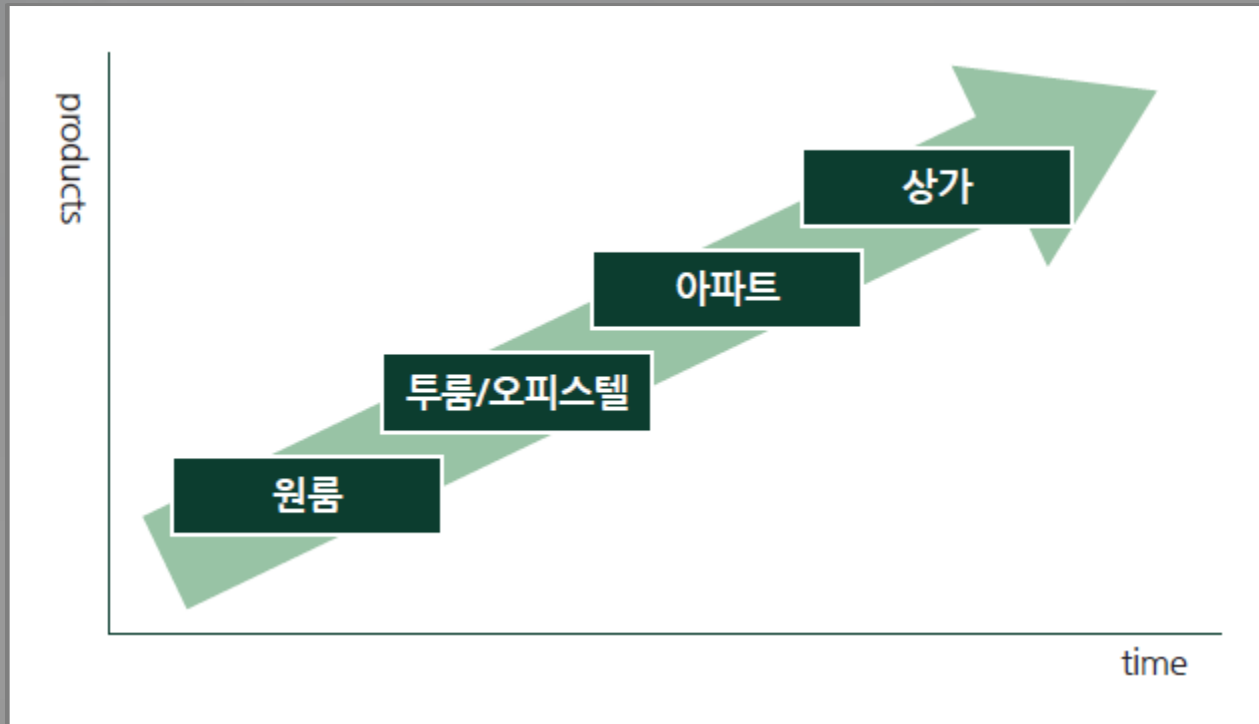
SU + HER(경영)



Questions

Q1. 직방의 고객 생애가치 분석

1. 직방의 부동산 시장 진화 방향
2. 직방의 고객 생애가치에 따른 발전 단계 및 수익
3. 직방의 고객 생애가치 분석



SU + HER(경영)

	도입기	성장기	성숙기
고객	원룸족, 20~30대 싱글	싱글 & 커플	가족
제품	원룸 매물 인증 정보	원룸·투룸 인증 정보	아파트 정보 제공
지역	오프라인 중개인 연계	안심중개사	-
홍보	지역 내 구전 확산	불특정 다수 매체	-
가격	무료	유료(중개인 광고)	-

SU + HER(경영)

$$\text{고객 생애가치} = \sum \text{이익} - \sum \text{비용}$$

이익	비용	기간
(고객으로부터 발생한 이익)	– (고객으로 인해 발생한 비용)	1
(고객으로부터 발생한 이익)	– (고객으로 인해 발생한 비용)	2
	•	
	•	
	•	
(고객으로부터 발생한 이익)	– (고객으로 인해 발생한 비용)	n

$$CLV = \frac{M - c}{1 - r + i} - AC$$

M: 고객 1인당 평균 매출

c: 고객 1인당 평균 비용

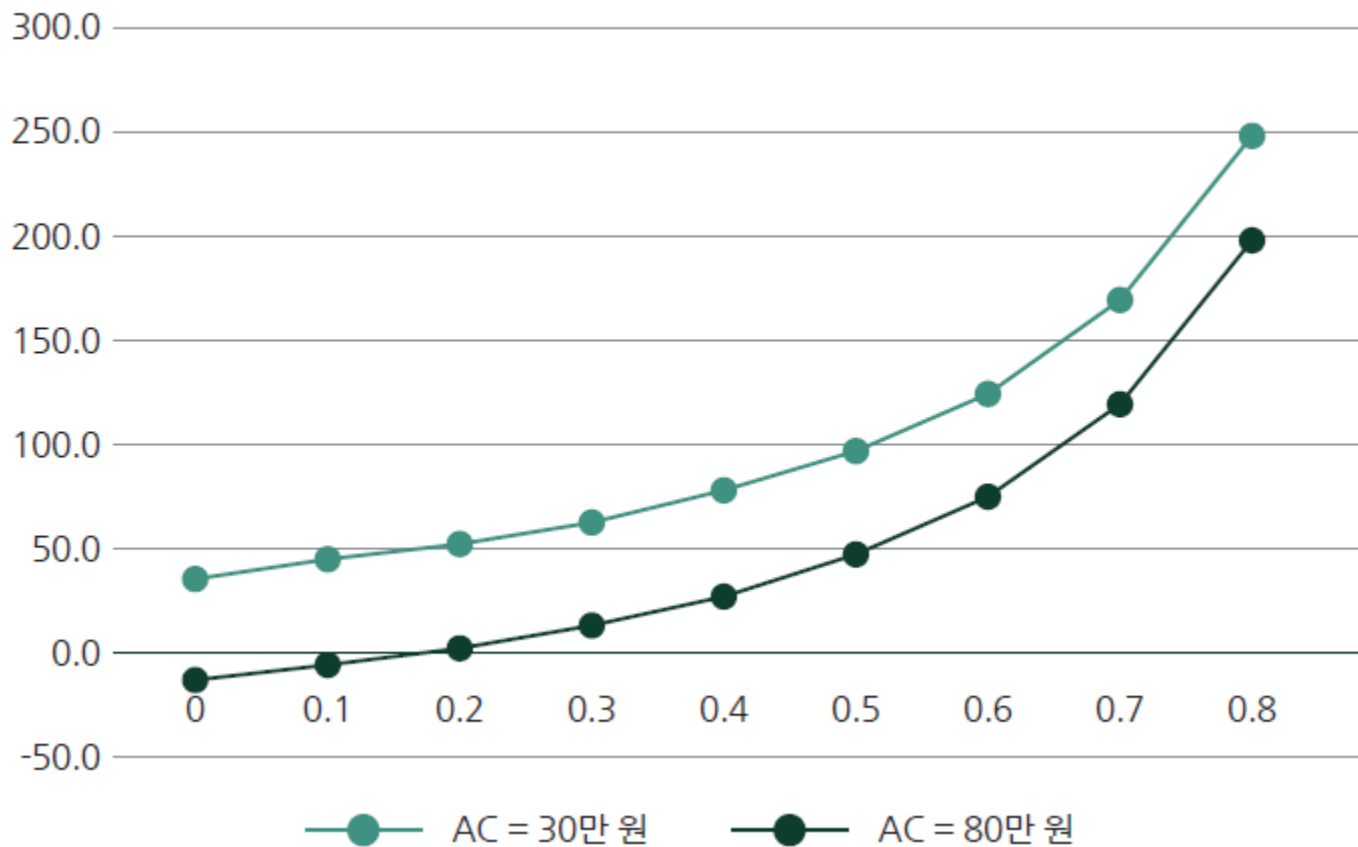
r: 고객 유지 비율(retention rate). 어떤 고객이 그 다음 기간에도 고객으로 남아 있을 확률

i: 이자율 또는 할인율

AC: 고객 획득 비용(Acquisition Cost). 고객이 첫 방문 또는 첫 구매를 하도록 하는 데 드는 비용

SU + HER(경영)

고객 유지 비율에 따른 CLV



- I SW : 주관교수 강의
- II SW : 주관교수 멘토
- III SW : Start-Up 발표



pillhopack@hanyang.ac.kr

010-8000-0024