

이커머스 스토리

우리 프로젝트의 차별화 요소를 중심으로

지난 시간에 제시된 요구사항들

지난 회의 중, 기존에 토의를 진행하며 제시된 몇몇 대표적인 requirement들을 나열해둔 뒤 이 문제 중 중요한 문제부터 해결해 살을 붙여나가기로 합의하였고, 이틀 뒤인 화요일까지 각자 중요하다고 생각하는 문제를 위주로 각 액터별 스토리를 생각할 수 있는 만큼 짜보기로 했습니다. 제시된 requirement는 다음과 같습니다.

1. 신뢰도 - 사기 문제 (다양한 사기 = 사진이랑 다르거나, 물건을 안보냄 등)
2. 물건이 올라오는데 형식의 결여
3. 실사용자가 많아야 함
4. 직관적인 시스템 UI
5. 남이 쓰던걸 안쓰고 싶어하는 심리가 작용 + 중고거래 자체의 거부감
6. 정가에 대한 기준이 감이 안섬 -> 적정가
7. 거래에 들어가는 노동력 -> 직거래 시 상태, 위치, 색깔 등 다양한 것을 고려해야함
8. 판매시에도 “팔렸나요?”나 “거래희망합니다” 같은 말을 주고 받는 것에 대한 피로감
9. 키워드 검색 -> 키워드 정리가 안되어 있음 (그냥 문자열 검색만 제공하여 영어로 검색시 한국어가 안뜨는 등의 문제 발생 / 카테고리, 구글)
10. 알람 (조건에 맞는 알람) / 조건에 따른 알람을 받는 숫자 등 // 대기열\
11. 소개팅 컨셉 (틴더나 이런거처럼 진열대? 방식)

제시된 요구사항을 재정의

제시된 요구사항들을 제가 이해하기 쉬운 방식으로 재정의하고 분류하였습니다.

UX 관련

- 5. 남이 쓰던걸 안쓰고 싶어하는 심리, 중고거래 자체의 거부감
- 8. 거래 이전과 거래 중, 반복적인 정보 확인에 대한 피로감

카테고리 알고리즘 관련

- 2. 물건의 어떤 상세 정보를 기입(판매자)/확인(구매자)해야하는지에 대한 정보의 결여
- 6. 중고 거래시 어떤 요소를 고려해야하며, 이를 통해 어떻게 적정가를 책정해야할지 모르는 판매자/구매자
- 4. 직관적이지 못한 기존 플랫폼의 물품 탐색 과정 및 상세 정보 표시
- 9. 기존 검색 방식으로는 같은 제품의 다른 이름이나, 다른 제품의 비슷한 이름을 구분하지 못하니 아예 모든 요소를 카테고리화하는 방안

UX와 카테고리 알고리즘 둘 모두 관련있음

- 7. 중고거래 시 매물의 상태, 옵션, 거래 장소, 시간 등, 구매자가 구매를 결정한 이후 판매자와 구매자가 별도로 협의할 사항이 너무 많음.

실질적인 우리 플랫폼만의 차별화 요소

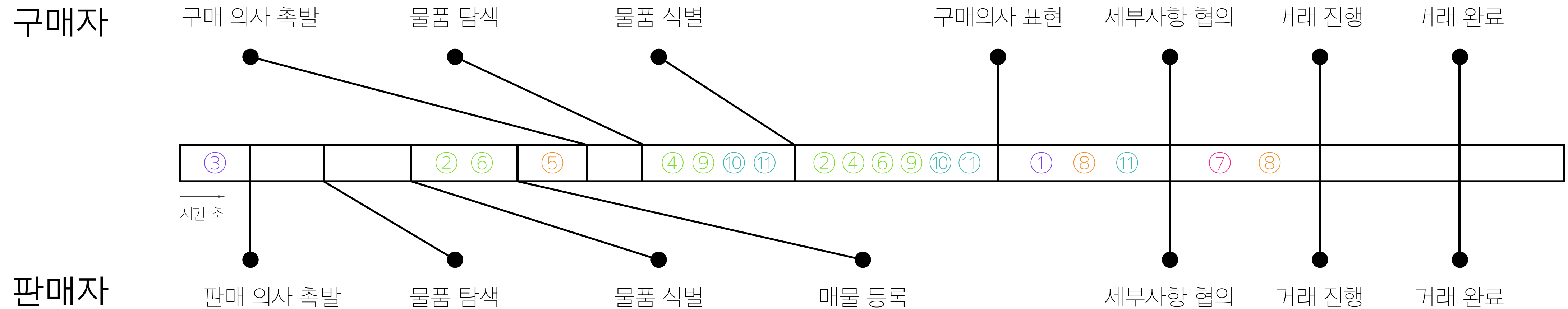
- 10. 구매자가 구매하고싶은 최소 조건과 가격 상한선을 설정해두면, 일종의 번호표 혹은 대기열로 작용해 순서대로 제안에 응할지 여부를 확인하는 + 판매자가 판매하고싶은 가격의 하한선을 시간별로 설정해두고, 자동으로 수정해주는 시스템
- 11. 상품을 보여주는 방식을 차별화 - 틸더 등 소개팅 앱에서 후보들을 보여주는 방식 혹은 실제 상품을 진열하는 방식을 모방해보는 방안

실질적으로 우리가 해결하기 어려운 문제

- 1. 구매자, 판매자의 신뢰도를 평가하기 힘들어 발생하는 문제 - 특히 허위 매물 등의 사기 문제
- 3. 카테고리화와 대기열 시스템이 제대로 작동하려면 실 사용자가 많아야하는 문제

제시된 요구사항을 중고품 거래의 진행 기준으로 배치

판매자와 구매자의 입장에서 중고거래가 이루어지는 간략한 순서를 기준으로 제시된 요구사항이 어디에 위치하는지 생각해보았습니다.



■ UX 관련

- 5. 중고품, 중고거래에 대한 거부감
- 8. 반복적인 정보 확인에 대한 피로감

■ 카테고리 알고리즘 관련

- 2. 물품의 실질적인 가치를 평가하지 못함
- 4. 직관적이지 못한 기존 플랫폼의 물품 탐색 과정 및 상세 정보 표시
- 6. 물품의 적정 가격을 측정하지 못함
- 9. 카테고리화를 통해 물품을 효율적으로 탐색할 수 있도록 분류

■ UX와 카테고리 알고리즘 둘 모두 관련있음

- 7. 거래를 결정한 이후 판매자와 구매자가 별도로 협의할 사항이 너무 많음

■ 실질적인 우리 플랫폼만의 차별화 요소

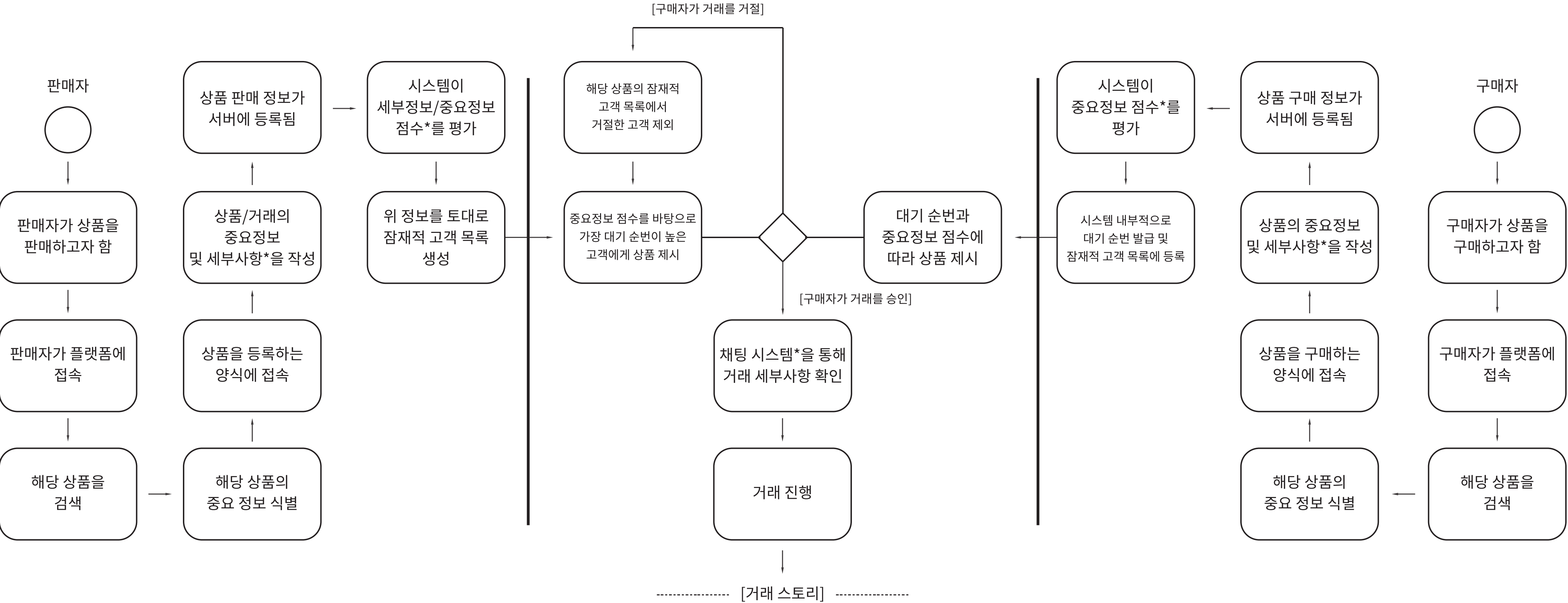
- 10. 대기열, 번호표 시스템
- 11. 상품을 보여주는 방식

■ 실질적으로 우리가 해결하기 어려운 문제

- 1. 구매자, 판매자의 신뢰도를 평가하기 어렵다
- 3. 실사용자가 많아야 함

우리만의 차별화 요소 1

대기열 시스템이 어떻게 작동할지 표현해보았습니다.
*표시된 사항들에 대해서는 다음 페이지에서 자세히 설명하겠습니다.



우리만의 차별화 요소 1


이전 페이지에서 *표시된 사항들에 대해서 설명하겠습니다.

중요정보

상품 자체의 특징이나 중고품 거래 시 중요하게 여겨지는 요소들을 의미합니다.

미리 입력할 시 판매자와 구매자가 서로 정보를 반복적으로 확인하는 번거로움을 해소해줄 것입니다.

또, 이런 정보 중 구매자/판매자가 중요한 정보는 무엇인지 점수를 매기거나, 개별 상품에 제시된 중요 정보를 이용해 상품에 점수를 매겨 구매자가 “이런 제품은 안 사고 싶어요.”라고 제시한 상품은 구매자에게 제시하지 않는 방식으로 활용 할 수 있을 것으로 보입니다.



39.6cm / 2.3kg
9세대 / GTX1660Ti

레노버 LEGION Y540-15IRH i7 Prime (SSD 256GB) 광고상품

39.62cm(15.6인치) / 인텔 / 코어i7-9세대 / 커피레이크-R / i7-9750HF 2.6GHz(4.5GHz) / 헥사코어 / 1920x1080(FHD) / 광시야각(IPS) / 슈퍼브라이트 / 슬림형 베젤 / DDR4 / 8GB / M.2(NVMe) / 256GB / GTX1660 Ti / VRAM:6GB / 1Gbps 유선랜 / 802.11n/ac 무선 / 블루투스 4.2 / HDMI 2.0 / mini DP / 웹캠(HD) / USB Type-C / USB 3.0 / 숫자 키패드 / 키보드 라이트 / 57Wh / 운영체제 미포함 / 두께 : 26mm / 2.3kg / 일반유통상품 / 용도 : 게임용 , 그래픽작업용 / 색상: 블랙 / 2020년 1월 CPU 변경 (i7-9750H -> i7-9750HF)

등록월 2019.06 | 관심상품

[노트북/태블릿PC](#) > [노트북](#)

1,189,000원 + 32물 ■

“다나와”에서 노트북을 검색한 결과인데, 이렇게 중요정보를 카테고리화 하자는 방안도 회의 중 제시되었습니다.

우리만의 차별화 요소 1

이전 페이지에서 *표시된 사항들에 대해서 설명하겠습니다.

세부사항

거래를 택배로 할지/직거래로 할지 여부, 거래가능 일시, 거래 가능 지역, 선호하는 거래 장소 등을 미리 입력하여 반복적인 의사소통으로 인한 스트레스와 시스템이 구매자에게 거래가 이루어지기 어려운 상품을 제시하는 일을 줄일 수 있을 것으로 보입니다.

채팅 시스템

특이한 사항이 있는 것은 아니고, 어떤 방식이 좋을지 고민할 필요가 있다고 생각해 표시해두었습니다. 문자나 외부 메신저를 통해 소통하도록 유도할 것인지, 내부에 채팅 시스템을 따로 갖출 것인지, 만약 내부에 채팅 시스템을 갖춘다면 제한된 양식을 통해 정해진 질문과 답변만 할 수 있게 만들어 의사소통으로 인한 스트레스를 줄일지, 제한이 없는 일반적인 채팅 시스템을 갖출지 등 고려해볼 사항이 많은 것 같습니다.

우리만의 차별화 요소 2

상품을 보여주는 방식은 대기열 시스템과 연계되었을 때 의미가 있을 것으로 보여 함께 생각해보았습니다.

