

# 이커머스 사례 분석 ~ 중고 거래

제안서 작성을 위한 세부사항 정리

# 지난 시간에 한 것

거래 방식 등이 모든 상품에 적용되면 좋을만한 것일 시 모든 상품, 모든 소비자를 대상으로 삼는게 적합하겠고  
거래 방식 자체에 큰 변화가 없거나 판매 품목의 영향을 많이 받을 시 상품, 소비자에 제한을 두는 것이 바람직 할 것인데,  
이를 위해 우리는 사용자 경험에서 우리가 개입해 수익을 창출할 수 있을 법한 단계를 고려할 수 있겠다.  
이런 사용자 경험은 크게 물품 탐색, 물품 식별, 물품 거래단계로 나눌 수 있겠고, 다음과 같은 시도를 해볼 수 있겠다.

## 물품 탐색

특이한 물건이나 기념품이 될만한 물건을 가볍게 둘러볼 수 있는 플랫폼

## 물품 식별

신발 등 고가의 수집품을 리셀할 때 구매/판매자 사이에서 진품 여부를 전문적으로 식별해주는 플랫폼  
혹은 진품 여부를 판별할 수 있는 전문가와 소비자, 판매자를 서로 중개해주는 플랫폼

## 물품 거래

구매 단계에 적극적으로 회사가 개입해 사기를 방지하는 플랫폼

# 여태까지 도출된 질문들

5월 3일, 제안서 제출 마감

0. 문제의식 - 중고 거래를 할 때, 사용자 입장에서 매력적이지 않은 경험들

0-1. 사용자 경험 측면에서 고려해볼 만한 것들

1. 중고 거래 플랫폼인가?

1-1. 그런데, 새 상품도 팔 것인가?

2. 물품/사용자를 한정 지을 것인가?

2-1. 어떤 물품, 어떤 사용자로 한정 지을 것인가?

3. 거래에 제 3자(전문가/인공지능)가 개입할 것인가?

4. 사용자에게 최적화된 추천 알고리즘의 활용 방안 (캐릭터화, 친구에게 공유되는 위시리스트화 ...)

0. 문제의식 - 중고 거래를 할 때, 사용자 입장에서 매력적이지 않은 경험들
- 허위매물, 사기매물, 업자
  - 사기까진 아니라도 구매할 매물을 꼼꼼히 확인할 방법이 제한적이다.
  - "이 가격이 좋은 가격이 맞을까?"를 확인하기 힘들다
  - 구매자와 판매자가 직거래할 시 플랫폼이 개입할 수 있는 여지도 제한적이고, 사용자 경험의 품질을 유지하기 쉽지 않다

## 0-1. 사용자 경험 측면에서 고려해볼 만한 것들

- 거래의 파기/성사에 대한 정보를 자세히 수집하여 플랫폼이 적극적으로 개입
- 우리가 판매할 물품의 성능이 실질적으로 측정 가능한지 여부 (예를 들어 스마트폰은 성능 측정 앱이 있음)
- 이미 살 물건이 정해져 있을 만한 품목인지, 둘러보며 이것저것 "득템"을 바랄만한 품목인지
- 기존 이커머스 플랫폼의 의미 없는 추 천창 등 작은 요소에서의 신뢰도 하락이 "집중력의 하락"으로 이어질 때

1. 중고 거래 플랫폼인가?

일단 그렇다

1-1. 그런데, 새 상품도 팔 것인가?

아마 플랫폼이 중개하는 역할에 특화되어야 한다면 그러지 않는 게 좋을 것 같음

2. 물품/사용자를 한정 지을 것인가?

<https://www.mintit.co.kr/>

2-1. 어떤 물품, 어떤 사용자로 한정 지을 것인가?

3. 거래에 제 3자(전문가/인공지능)가 개입할 것인가?

가까운 사례들, 전문가- 민 텃, 인공지능- 은행 챗봇 등

4. 사용자에게 최적화된 추천 알고리즘의 활용 방안 (캐릭터화, 친구에게 공유되는 위시리스트화 ...)

<https://www.zdnet.co.kr/view/?no=20191022112745>