|  |  |
| --- | --- |
| **Strength**  - 포인트, 체크/신용 카드 관리에 유용한 서비스  - 소비자 우선의 사용성 체계  - 카드 이용 데이터 확보와 분석에 용이  - 혜택 비교 후 해당 카드로 결제까지 가능  - 코로나 시대, 실물카드 접촉이 최소화된 결제 수단 | **Weakness**   * 차별성이 부족하다. * 소비자 분석 부족 * 초기 데이터베이스 확보가 미흡함. * 자체 결제 시스템 부재 |
| **Opportunity**   * 이미 커다란 카드 시장이 존재함 * 현재 독점중인 서비스가 존재하지 않음. * 빅데이터를 이용하여 분석한 데이터에 대한 수요가 많음. (특히 금융, 기업) * 배달 수요가 증가함에 따라 앱 내 결제량이 증가함. * *소비자의 온라인 결제 시스템 활용 증가* | **Threat**   * 유사 서비스 존재 * 카드나 현금이 아닌 새로운 결제수단이 발생할 수 있음. (블록체인 같은 기술) * 연동된 결제 시스템의 변화에 취약할 수 있음. (자체 결제 시스템 부재) * 결제 시스템의 안정성에 대한 불신 |

SWOT 전략 세워보기

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *기회*   * *이미 커다란 카드 시장이 존재함* * *현재 독점중인 서비스가 존재하지 않음.* * *빅데이터를 이용하여 분석한 데이터에 대한 수요가 많음. (특히 금융, 기업)* * *배달 수요가 증가함에 따라 앱 내 결제량이 증가함.* * *소비자의 온라인 결제 시스템 활용 증가* | *위협*   * *유사 서비스 존재* * *카드나 현금이 아닌 새로운 결제수단이 발생할 수 있음. (블록체인 같은 기술)* * *연동된 결제 시스템의 변화에 취약할 수 있음. (자체 결제 시스템 부재)* * *결제 시스템의 안정성에 대한 불신* |
| *강점*  *포인트, 체크/신용 카드 관리에 유용한 서비스*  *- 소비자 우선의 사용성 체계*  *- 카드 이용 데이터 확보와 분석에 용이*  *- 혜택 비교 후 해당 카드로 결제까지 가능*  *- 코로나 시대, 실물카드 접촉이 최소화된 결제 수단* | * *SO : 강점을 가지고 기회를 살리는 전략* ***(공격적 전략)*** * 시대적 관심사인 AI나 빅데이터를 활용한 홍보 * 확보한 카드 이용 데이터를 통한 빅데이터 분석 서비스 제공 | * *ST : 강점을 가지고 위협을 회피하거나 최소화하는 전략* ***(다양화, 차별화 전략****)* * 독점 서비스가 없으므로 타앱의 약점을 보완하는 서비스 개발 |
| *약점*   * *차별성이 부족하다.* * *소비자 분석 부족* * *초기 데이터베이스 확보가 미흡함.* * *자체 결제 시스템 부재* | * WO : 약점을 보완하여 기회를 살리는 전략 **(방향전환 전략)** * 안정성이 인증된 외부의 결제 시스템을 채택하여 보안성 확보 * 설문조사를 통해 실질적인 소비자의 요구 분석 | * *WT : 약점을 보완하면서 동시에 위협을 회피하거나 최소화하는 전략* ***(방어적 전략)*** * 굳이 불안도 높은 결제 시스템을 직접 개발하지 않음. * 타앱에서 이용한 데이터 수집법을 참고하여 철저한 초기 데이터베이스 구축. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 강은영 | 고동우 | 김정표 | 김주헌 |
| PPT 제작 |  | ㅇ |  |  |
| 발표… | 나.. |  |  |  |
| 질문 정리 | ㅇ |  |  |  |
| 회의록 |  |  |  | ㅇ |