

事业成功的最佳合作伙伴

BIZ SUCCESS



BS White Paper Ver.1.0

Copyright © 2020 BS. All rights reserved.

Contents

01.

事业概要_介绍成功账簿

- 1.1 致辞_成功吧.
- 1.2 事业介绍_‘成功账簿’ 事业简介
- 1.3 任务及展望_“成功的人们”的5种习惯
- 1.4 推进战略_成功剧本
- 1.5 核心成功要素_‘成功账簿’的 Five-C
- 1.6 事业推进背景_又PEST , 又 FAST

02.

事业背景_‘成功账簿’的诞生

- 2.1 在政策(Political)方面的背景_是否需要ERP?
- 2.2 在经济(Economical)方面的背景_是否ERP经济方面有好处?
- 2.3 在社会(Social)方面的背景_是否ERP重要?
- 2.4 在技术(Technical)方面的背景_是否ERP方便?

03.

核心成功要素_成功所需五件条件

- 3.1 顾客(Consumer)_成功的人们的必备要素
- 3.2 服务范围(Capability)_ 有公信力的合作伙伴
- 3.3 费用(Cost)_一天650韩元!
- 3.4 便利性(Convenience)_便捷程序
- 3.5 定制式服务(Customizing)_最符合当今时代的解决方案

Contents

04.

推进战略_‘成功账簿’的蝴蝶效应

- 4.1 市场准入战略_成功地ERP市场准入
- 4.2 商品开发战略_八面玲珑的"成功账簿"
- 4.3 市场开发战略_从O2O市场到O4O市场
- 4.4 相关多元化战略_在经营的中心喊叫ERP
- 4.5 与非相关角化战略_开拓D.ERP Tech市场

05.

代币经济_BS应用

- 5.1 "成功账簿"-BS关系图_成功促进剂"BS"
- 5.2 补偿及优惠_明智的消费"BS"

01 事业概要

介绍成功账簿



1-1 致辞_成功吧.

国家和国民的基本沟通原则——纳税义务的主体原则上为法人和个体经营者。
包括在内，在国内经营经济活动的所有人。

但是，由于复杂的程序和专业术语的使用，无法履行原则性的纳税义务。
除了专门职业或相关领域从业者外，会遇到很多困难。

能够解决这些困难的'成功账簿'项目
以用户为中心，任何人都能简单、方便地处理的
兼备方便和不受时空限制的便利的
泛国民对象不可或缺的服务。

不是逃避纳税义务，而是可以先行履行纳税义务
《成功的人们》将在大家身边给予帮助。
"成功账簿"不以特定领域、特定人群为对象提供服务。

大家，都成功吧。



1-2 事业介绍_‘成功账簿’ 事业简介

可实现价值增大和合理优惠分配的全效创新服务

通过制定并履行系统分阶段推进战略，传播成功过程

成为在ERP市场的
新兴势力通过专业化的ERP连接服务
确保多样的顾客群通过构建经营革新据点中心及运营，
扩大服务提供范围开拓基于企业信息的
D.ERP TECH

‘成功账簿’的Five-C

Consumer
全民服务Capability
广泛提供服务Cost
低廉的使用费Convenience
便利的服务利用Customizing
针对性定制支援

又PEST又FAST



以IT技术的发展和网络普及为基础，建设、贸易、IT、金融等产业正在全面洗牌。因此，日常生活环境也在迅速变化。随着人工智能、自动化系统、机器人等的出现，第4次产业革命的核心技术产业化、现有职业的专业化和细分化，职务或领域之间实现了融合、复合，新的职业正在出现。职务的变化和新的职业的出现可以看作是收入的多样化。根据中、小工商业者、大企业以及最近正在上升的网红等韩国雇佣信息院发表的资料，国内职业估计有1万6891个。另外，据推测有130万个，2018年韩国韩国国税厅基准法人事业者为88.4万，个人事业者（包括小工商业者）为634.2万。

随着各种收入的增加，纳税的义务也在发生着多种变化。一人企业或小规模创业者自不必说，就连722.6万事业者也因收益产生而必须进行税务及会计处理。但是，由于专业领域的特点，只能雇佣专业人员或通过记账处理专业企业或机构。但是与中小企业事业者不同，个人事业者（小工商业者）和原创化妆师或网红等无法正常申报收入或逃税疑惑等成为社会上的热门话题。现在重要的是提供可以不受时空限制地履行纳税义务的容易接近的服务，需要相应的解决方案。经营者可以专注于企业经营，网红可以专注于制作视频、商品宣传及流通的经营管理系统，以及可以预先应对由此带来的纳税义务的服务，提供事业发展的机会。

“成功账簿”不是针对特定领域、特定人群提供服务，而是不分事业规模、不分职业限制，提供任何人都可以使用的服务，不断更新适合各产业特点的功能，扩大使用范围。为摆脱高记账费用负担，提供低廉的使用费和符合使用者情况的实用套装产品，为使用者提供更多选择。再加上提供基于云计算的服务，可随时随地都实时使用的便利和个人特色功能。

“成功的人们”以长期积累的经验为基础，成为ERP（Enterprise Resource Planning）市场的新兴势力，通过增加多种功能和扩大顾客群，准备更加优质的服务。

“成功的人们”不仅提供网上提供的非对面服务，还准备通过构建战略据点中心，为顾客提供贴身服务。此外，通过累积的数据分析、加工，支援企业必要的咨询、资金筹措、人力、物理资源管理等，为增加价值和合理分配优惠，介绍经营革新平台。

1-3 任务及展望_“成功的人们”的5种习惯

开发并运营“成功账簿”的“成功的人们”以5种习惯为主题。为提供专业领域服务所需的专业性、资金和相关服务所必要的原则性、提供革新和相关服务所必要的创新性、为泛国民提供服务所必要的便利性、为提供顺畅的集成化管理功能所必需的活用性，指向如下价值观。

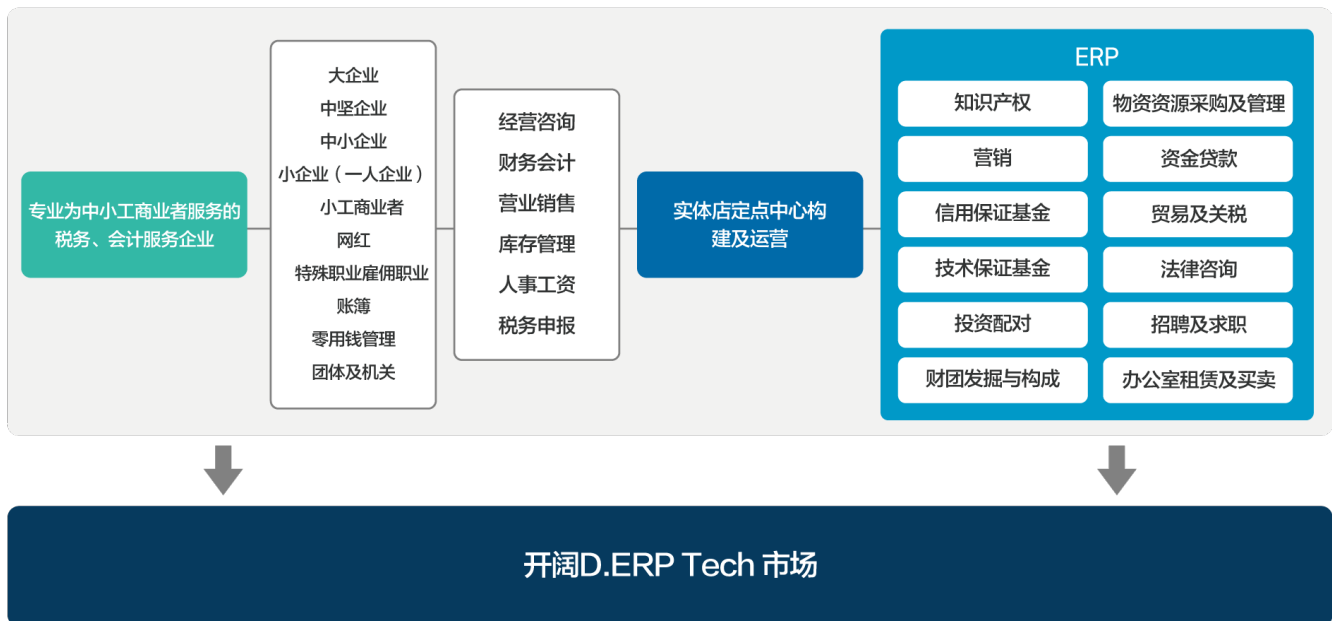


"成功的人们"的5种习惯

01. “成功的人们”是热情。
02. “成功的人们”是认真。
03. “成功的人们”是在用户角度来考虑。
04. “成功的人们”是为了变化努力。
05. “成功的人们”是创造性地思考

‘成功的人士’是以热情的人才组成。为了成功,能成功提供帮助,可能会总是心情激动。提供良好的服务,优先使用者的角度考虑开发,目前的服务,不停地更好的功能和更多的优惠可提供使‘成功的人’在现有的框架中摆脱出来,想出与众不同的服务,尽最大努力。

1-4 推进战略_成功剧本



"成功账簿"随着开发及运营小工商业者的税务、会计服务,在ERP (Enterprise Resource Planning) 市场成为新兴势力。发展到可以支持大企业、中坚企业、中小企业、小企业(1人)、小工商业者、创意师、网红、特殊职业雇佣职、家庭账簿、零用钱管理、团体及机关外经营或项目管理所需的经营信息管理、财务管理、营业管理、库存管理、资源管理等多种服务的水平。

到目前为止,以非大面服务为主力,成功在O2O (Online to Offline) 市场显露轮廓,扩大事业范围,进军O4O (Online for Offline) 服务领域。现有的战士管理服务具有非对面的特点,但是为了进一步实现经营革新,需要在多种领域可以进行分析、评价和支援的战略据点中心。

根据新进入者的威胁,需要构建服务差别化、接近流通网等优势联盟或应对政府政策及法规的法律咨询,需要挖掘供应商交涉力的联盟,需要根据购买者的交涉力管理知识产权、确保专业人才、开发新技术,需要可应对替代材料及服务威胁的使用费优惠、套餐商品运用、服务高度化的资金投入等环境投资

保管、分析、加工从企业设立到增长的庞大数据，开拓企业数据产业。根据企业及事业成长时期的数据分析，提前预测市场的变化和顾客的行动，制定应对方案，强化企业竞争力，提高生产效率，实现经营革新。这对于减少社会费用和提高公共服务质量将起到巨大的作用，可以给企业带来成功的机会，并起到扩大视野、捕捉这些机会的作用。

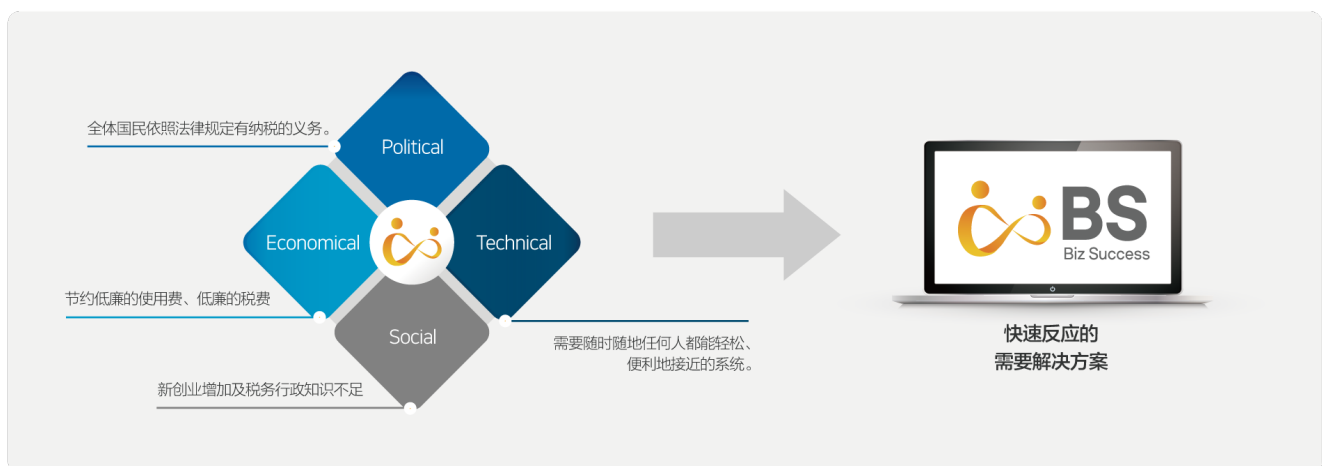
1-5 核心成功要素_‘成功账簿’的 Five-C

- 提供多种客户 (Consumer) 服务。
- 通过广泛 (Capability) 的服务，使用率很高。
- 低廉的使用费(Cost)可毫无负担地使用。
- 确保随时随地都能使用的便利性 (Convenience) 。
- 开发及提供必要的功能 (Customizing) 。



1-6 事业推进背景_又PEST，又 FAST

随着技术的发展，过去的数据库可以完美分析，但是预测未来是很难的事情。像这样可以预测未来的系统是所有经营者都渴望的系统。从数据库到商务信息系统，再到基于人工智能的数据分析，IT技术一直在为实现经营者的梦想而努力，但其结果却令人不满意。在2020年，这种努力仍在继续。特别是，随着得到修订支援的大数据分析应用领域的扩大，预计通过数据分析预测未来，建立经营战略的服务将得到全面开发，因此“成功账簿”可以作为能够快速应对的解决方案。





02 事业背景

‘成功账簿’的诞生



SUCCESS

2. 事业背景_‘成功账簿’的诞生

最近证券界将未来增长主题之一作为“Fintech”，是金融(Finance)和技术(Technology)的合成词，是将信息通信(ICT)技术与金融相结合的新技术。另外，政府也根据第4次产业的培养，为活跃以云计算、大数据分析、人工智能、区块链等为基础的非大面服务，正在进行集中投资。如果说过去Pintech只是利用在线进行汇款、结算等，那么最近利用移动电话的简便结算、财务设计、资产管理、贷款、保险、金融商品销售等金融业领域也正在扩大，其利用率也在增加。企业经营活动也积极利用Pintech，代表性的领域是会计、税务、人事等管理公司资源的项目“ERP(Enterprise Resource Planning)”。

| ERP 定义 | |
|----------------------|---------------------------------------|
| Gartner Group | 集成应用系统, 业务功能协调运行的应用集成, 面向跨国企业的系统 |
| Weekly The Economist | 企业重组系统将企业活动前沿的各种资源整合为一个体系, 使生产效率达到极致。 |

ERP (Enterprise Resource Planning) 系统是以中央数据库为基础储存、管理及活用企业整体运营信息，支持系统处理企业业务流程的核心信息系统。

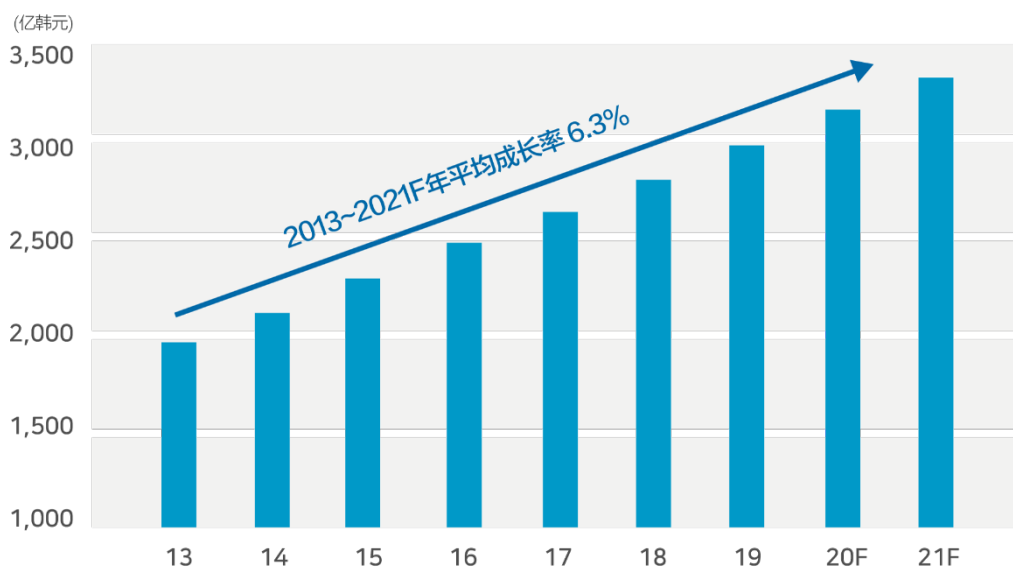
ERP(Enterprise Resource Planning)一词首次出现是在1990年代，Gartner当时制造业使用的系统MRP(Manufacturing Resource Planning)的概念，它不仅适用于制造领域，还适用于其他领域。这样出现的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统，至今仍作为企业的核心系统占据着地位。

| ERP 结构 | |
|--------|---|
| 角色 | 在支持内部进程的同时，为了能够从外部程序层面有效支援企业的价值链，支持与CRM、SCM等其他信息系统资源的融合，提供多种功能。 |
| 范围 | 财务管理部门:支持财务会计功能、管理会计功能、资金管理功能等财务相关流程 人事管理部门:支援人才录用、人事考核和工资及存款管理、时间管理、出差管理等人事相关领域 材料管理部门:从购买要求到确定购买债务，支持与购买相关的过程及与企业生产（开发）相关的过程 项目管理部:作为项目计划、日程制定及管理的工具，支援项目相关的方方面面 维持管理部门:支持企业整体的维持管理 |
| 功能 | 不仅要支持企业的内部运营相关过程，还要支持战略性的部分，因此要考虑到各产业的特性，提供多种功能。 |
| 结构 | 应用基于互联网或云的技术 |
| 数据 | 支持内外部流程，以数据分析为中心提供 |

另外，对区块链的关心正在增加，市场潜力巨大，但经营者对相关技术及变革性机会尚不甚理解。块状链虽然位于Core ERP(Enterprise Resource Planning)系统外部，但与ML、IoT一样，对ERP(Enterprise Resource Planning)系统整合、数据、保安、支援等产生巨大影响。

从ERP (Enterprise Resource Planning) 市场规模来看，2019年国内ERP (Enterprise Resource Planning) 应用市场规模推算为2,960亿韩元，过去5年间每年以6%至7%的水平持续稳定增长。今后因企业业务简化、自动化趋势而引入ERP (Enterprise Resource Planning) 系统的比率增加，因云计算 (Enterprise Resource Planning) 市场的开化，期待持续增长。预计2020年韩国ERP (Enterprise Resource Planning) 市场规模将达到3138亿韩元 (+6%)。

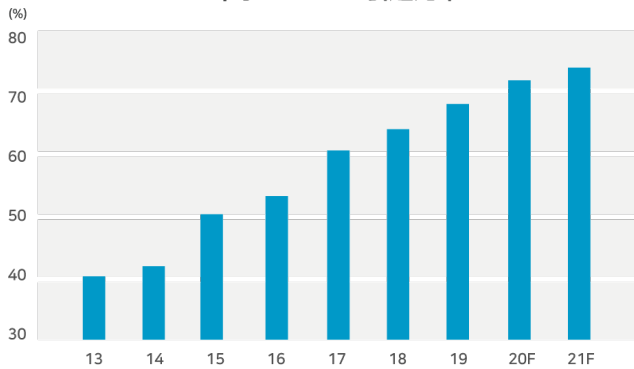
韩国国内ERP APP市场规模现状及展望



资料: IDC, 新韩金融投资 (推定)

2019年国内中小企业的ERP(Planning Enterprise Resource)系统的比例为68%(+4%),预计。2013年的40%到7年间不断增加。ERP系统(Planning Enterprise Resource)的企业不同职能的利用率是管理和会计管理人员工资分别为69%,63%,最高的销售,各产业在信息通信业引入率72%,高46%,运输业低。

中小企业ERP引进比率



资料：统计厅-中小企业信息水平调查，新韩金融投资（推定）

中小企业云服务引进比率



资料：统计厅-中小企业信息水平调查，新韩金融投资（推定）

云服务使用率也走向右上。云服务使用的公司内部服务器不需要的管理费可以减少、IT系统升级,随时可以获得的等优点。2019年国内中小企业的云服务使用率为13%。

2-1 在政策(Political)方面的背景_是否需要ERP？

根据韩国国税厅（2018年）的介绍，需要记账的个人事业者在606万名以上，通过复式记账或简便账簿等申报的个人事业者在349万名以上，未记账事业者在258万名以上，销售额3亿韩元以下的小型加盟店被分类为未记账事业者或简便账簿附带资料。

而且申报记账的大部分零税加盟店也不是复式记账，而是按照韩国国税厅制定的交易发生日期顺序，利用销售额等收入相关事项、购买额等费用支出相关事项、固定资产增减相关事项如编制家庭账簿般记账的简易账簿进行记账。

所得税法（第160条第3项）规定，进口金额在一定额度以下，小企业分类为简便账簿、大箱子，鼓励其进行记账。

因此，计划财政部期待通过电子账簿活性化方案，轻松掌握小型加盟店事业者的现金流和经营所需的财务数据，预防未准备好的创业的“不问”式营业、金融圈的“不问”式贷款，强化小工商业者的自生能力，根据韩国国税厅的电子账簿鼓励政策，提供以云计算为基础的电子账簿平台服务，在小工商业者市场振兴基金中支援部分雇用保险费或国民年金保险费法。

另外，根据《小工商业者基本法》的制定，在制定下级法令时，将从加强小工商业者社会安全网方案的角度出发，提出明文推进电子账簿记账支援房的建议。

| 类型 | 现状 | 改定 |
|-----------------------|-------------------|--------------------------------------|
| 注册特殊雇员 | 半期申报一次附加税 | 季度申报缴纳附加税 |
| | 分期缴纳一次附加税 | |
| 代扣代缴未登记、 所得提供者事业所得 | 20人以上事业单位每月申报一次总额 | 按人申报 |
| | 未满20人的企业每半年申报一次总额 | 按人类申报及每月申报 |
| 未登记、未提供收入者 不征收源泉扣缴 | 20人以上事业单位每月申报一次总额 | 向事业单位提供者、平台企业等收取手续费 义务征收明细等纳税信息申报 |
| | 未满20人的企业每半年申报一次总额 | |

另外，从泛政府雇用保险TF正在准备中的税法修正案主要内容来看，第一，对于像货车司机一样登记为事业者的特殊雇用职业者，将缩短现行的附加税申报周期。第二，虽然未进行事业者登记，但收入提供者支付报酬时，将代扣事业所得，并向税务局申报时，将变更为个人申报。第三条 未登记为个人事业者的个人所得税法第173条规定，1年向韩国国税厅提供一次课税资料，但这不是强制规定，而是协助事项。政府将该条款改为强制性规定。

政府正在修改法案，以便随着多种职业的出现，能够顺利纳税，为此鼓励中坚企业以下的企业及个人使用电子账簿。

2-2 在经济(Economical)方面的背景_是否ERP经济方面有好处？

中小企业通过推进信息化，通过业务的自动化、标准化，可以提高生产效率。特别是最近的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统是模仿世界超一流企业的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统成功模式而建立的系统，这种ERP (Enterprise Resource Planning) 系统的引进无需特别努力，而是模仿一流企业的成功模式。通过业务处理数字化，节约费用及沟通系统的一元化可以提高效率。

整个IT技术的企业电算系统提供系统性的成本管理体系，利用网络环境的各种IT市场，通过减少库存、促进销售等改善企业的流动性。另外，知识经营系统、在线教育系统在一定程度上克服了中小企业的局限，可以提高业务品质，长期提高企业的生产效率。

ERP

Economical

引入ERP (Enterprise Resource Planning) 系统等电子系统集成，可提高企业的沟通能力。 电子系统集成是指将企业内部运营的相互独立的应用程序进行相互共享和联动的信息技术。 通过这个系统构成系统的话，每更新一个应用程序中的数据时，公司内部所有系统的应用程序都会实时更新。 因此，不仅可以大幅提高企业业务的效率，而且在时间和费用方面也显示出优越的优点。

通过ERP (Enterprise Resource Planning) 系统，增加组织成员的业务效率，缩短时间，适时生产，普及等，可使顾客满意，并增加市场内的竞争力。

以有效的信息化能力构筑企业环境的企业可以具备以速度和时间为基础的竞争力。 因此，通过缩短从研究开发到销售的时间，可以迎来开拓市场、抢先占领、扩大市场的机会，通过立即将消费者的要求反映到产品开发中，通过提高消费者满意度来确保扩大市场的机会。

2-3 在社会(Social)方面的背景_是否ERP重要？

最近随着市场开放、竞争要素增加、竞争结构的变化等经营环境的变化，信息的战略性应用成为企业生存的必要条件，因此很多企业对信息技术领域投资不遗余力。 企业为了整合整体信息基础设施，有效管理信息，引进ERP (Enterprise Resource Planning) 系统，战略性地活用客户信息，为了优化企业与客户的关系，引进CRM系统，为了有效管理企业的物流、流通流程，引进CMSM系统的趋势。



从20世纪90年代后期开始，随着时代的发展，企业环境不断变化，这种企业环境的变化主要分为竞争加剧、业务复杂化、放宽限制、急剧变化的社会、信息技术的发展。另外，随着变化，竞争逐渐深化，企业内部和外部环境正在快速变化，因此，为了确保企业的竞争力，应对环境变化的企业革新成为了企业生存的必要条件。

在这种环境下，信息技术被作为企业革新的方案被提出。即，由于持续性的费用增加及各种条件的恶化，在信息化支援工具得不到满足的状态下，企业运营出现了差池。但是现有的信息系统在发挥信息化支援工具作用的过程中，存在业务统合化不足、信息一元化不足、重复的信息管理、信息非一贯性等问题。另外，信息技术虽然给大部分企业提供了很多战略机会，但并没有被战略利用。企业不积极利用信息技术，而是单纯地以支援企业程序的形式使用。

现在大部分企业都认识到了这些问题，因此为了战略性地利用信息系统，正在积极进行投资。特别是，为了整合企业的整体信息基础设施，及时有效地管理并提供信息，具备支援企业运营及战略利用信息的基础设施，企业最近正在构建ERP（Enterprise Resource Planning）系统。

2-4 在技术(Technical)方面的背景_是否ERP方便？

ERP（Enterprise Resource Planning）从20世纪90年代开始引入国内企业后，至今一直是企业的核心系统。但是ERP（Enterprise Resource Planning）系统在引进20多年之后，仍然维持着几乎不受急剧变化的IT技术环境影响的初期概念。

但是预计从2020年开始ERP（Enterprise Resource Planning）系统领域也将开始变化。通过大数据、云技术正式嫁接的实时数据，各种分析要求的扩散和企业不构建自身系统，而是通过云服务运营ERP（Enterprise Resource Planning）系统的趋势，预计会扩散到大企业、中小企业、小企业及小商贩、创意师、网红等市场。用户界面也将摆脱传统方式，以Chatbot、RPA、移动等最新要素的引进全面展开。

另外，由于占据国内大企业ERP (Enterprise Resource Planning) 市场的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统，旧版本的技术支援将在2025年中断，因此，在各个方面都有可能打开新的市场。特别是瞄准ERP (Enterprise Resource Planning) 系统的Win-Back的国内、国外ERP (Enterprise Resource Planning) 解决方案企业的跃进也令人期待。据分析，随着这种变化，从2020年开始的今后10年间，企业的ERP (Enterprise Resource Planning) 市场将发生动摇。



以2020年为起点，期待未来10年ERP (Enterprise Resource Planning) 市场刮起变化之风。第一个因素是最近数年间从企业引进的RPA正在增加。大部分RPA解决方案专门企业的系统被引进的情况或最终被吸收为ERP (Enterprise Resource Planning) 系统的一部分，预计积极讨论引进反映其内容的新的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统。

第二，随着企业基于深度分析的人工智能的应用，ERP (Enterprise Resource Planning) 系统很有可能包含以深度分析技术为基础的人工智能预测领域。在企业，人工智能的应用扩大是不可避免的趋势。而且企业的核心是ERP(Enterprise Resource Planning)系统。因此，ERP (Enterprise Resource Planning) 和人工智能技术的结合是ERP (Enterprise Resource Planning) 展现的未来面貌。

第三是系统基础设施领域，随着云计算基础设施引进的扩大，ERP (Enterprise Resource Planning) 系统发生变化。虽然到目前为止是以独立的自身系统运营为中心形成的，但是以后向云环境转移是必须的。当然现在也有为中小企业准备的以云计算为基础的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统，但并不是正式意义上的企业服务。最适合云的ERP(Enterprise Resource Planning)系统的出现，预计会带来替换现有ERP(Enterprise Resource Planning)系统的需要。

第四是用户界面的进化。ERP (Enterprise Resource Planning) 系统依然是使用画面、键盘、鼠标的接口中心，但预计会引进逐渐普及的语音对话方式接口和chatbot。据悉，SAP也已经准备引进。今后ERP (Enterprise Resource Planning) 系统不仅在书桌上的电脑上使用，在移动设备环境下也会以语音和聊天方式使用。



最后，结合云、人工智能及RPA等新技术的ERP (Enterprise Resource Planning) 系统出现，在现有市场上成为新竞争者的可能性很高，国内的ERP (Enterprise Resource Planning) Bender也正在准备着这样的市场变化。

<参考文献>

1. 韩国信息技术应用学会_ERP的技术及市场动向
2. Money Today_ 外产活跃的ERP市场，试图通过本土的FinTech实现逆转？
3. Journal O_2020年国内企业的数字产业趋势展望
4. CIO_2020年会成为ERP系统进化的元年吗？
5. Infogram_全球ERP市场占有率
6. Remini Street_Enterprise应用市场的变化-ERP路线图调整的最佳时期吗？
7. YANO经济研究所_2019 ERP市场现状与展望
8. 电脑世界_ERP市场，重心转向云端手机
9. 汉阳大学工学研究生院_根据企业规模和引进时间分析ERP系统效果
10. 新韩金融投资_The Zone Bizon
11. 每日经济_包括特殊雇佣职的个体户，从明年开始每季度申报一次收入



03 核心成功要素

成功所需五件条件



3-1 顾客(Consumer)_成功的人们的必备要素

“成功账簿”对于IT弱势群体的用户来说，无需教育，可以轻松使用。即使没有税务、会计专业职员，也能够像管理家庭账簿一样便利开发，提供从一人企业或视频创造者、网红到创业企业、小工商业者等产业类别、规模类别特点的适合功能。

不针对特定领域、特定人群提供服务。与客户类型无关，不特定多数人可使用，因此可占有客户范围不受限制。



3-2 服务范围(Capability)_有公信力的合作伙伴

除服务中提供的功能外，如有其他咨询事项及例外事项时，可安排专职税务师以非对面的形式支援税务咨询，不受时空限制，通过探索适合当前状况、守法的解决方案，解决顾客的困难。

“成功账簿”提供四大保险费、源泉税、附加税、法人税、综合所得税、日用劳动所得税等税务申报相关的所有服务。以上企业信息是通过100多个国家使用的安全服务器 COMODO SSL 认证，安全保管及管理，是可信的服务。

纳税相关的服务是国家和国民存在时不可或缺的义务。提供专业领域的行政程序服务，确保事业的可持续性。



3-3 费用(Cost)_一天650韩元!

"成功账簿"是按照规模选择合适的功能提供服务的商品，构成不必要的功能，不会产生使用费，可高效、经济地使用。

数据登记权是

- 交易自动收集 (韩国国税厅的电子税单、现金收据、信用卡、银行及证券公司、信贷专门金融协会信用卡销售等)
- 直接申报附加税、源泉税、四大保险等
- 经营报告书，实时税金预测服务

仅由税务、会计处理所需的最小限度的商品构成，支援基本服务，每天可使用650韩元的金额。 O2O网络账簿服务包括商品数据登记权的所有功能，并追加

- 安排1:1专职税务师
- 通过月定制式衣长结束结算 (专门税务师分配及管理)
- 代办源泉税、附加税、四大保险申报

可利用法人及个人事业者的税务会计处理所需功能。

附加服务由电子税单发行权、结算财务报表审核服务、年末结算支援服务、单子打印、收益费用现状等单独功能构成单一商品提供，客户要求事项新功能开发也提供低廉的服务。

因单一商品的多样化及基本商品的构成，可减少顾客心理负担，并可期待定期订阅服务及追加结算的效果。

O2O网络账簿服务



3-4 便利性(Convenience)_便捷程序

"成功账簿"允许没有税务、会计专业知识的经营者及经营者直接进行会计管理和税务申报。就像填写家庭账簿一样,按照六何原则,什么时候、对谁、按什么顺序输入,就能自动完成复式账簿。自动生成财务报表等各种账簿及附加价值税、源泉税、日工劳动所得税、事业者现状申报、所得税等申报书。撇开税务申报的会计信息,由经营者提供能够正确决策的会计信息。

经营信息是(月间损益表、赊账销售、购买现状、负债现状、现金流量表等)+财务、会计+销售、营业(各交易场所的债务、债券、各交易场所的销售、购买、商品销售、购买、交易名目的收益、费用现状)+人事、工资(工资明细、四大保险、所得税、居民税自动计算及缴纳明细管理)+库存管理(商品交易管理)

另外,可按月进行损益、财务分析、资金现状、销售、营业现状、债券、债务分析、经营简要报告、经营危机管理及诊断,并提供电子税单、信用卡、现金收据、存折明细等手动输入和自动登记、Excel统一登记等多种便利性。

ERP(Enterprise Resource Planning)系统遵守随时修改的法案,与韩国国税厅以外的国家机关进行信息联动,因此新进者的进入门槛非常高。"成功账簿"跨越这一壁垒,作为新兴势力备受瞩目。以划时代的程序和便利的功能为优势,对抢占市场优势非常有效。



3-5 定制式服务(Customizing)_最符合当今时代的解决方案

潮流最适合的云计算基础的服务,所有功能空间,可以无限制地接近,电脑、手机、平板设备,最适合的区分,可以使用。

这些项目的规模或特性等特点,根据客户需要的相关报告经营情报的功能,低廉的费用,开发及提供企业。

顾客要求的ERP系统(Planning Enterprise Resource)功能的开发量身定做一般的顾客忠诚的客户,非常重要的因素。量身定制功能,使用的客户流失率会非常少,另一个重要的角色。



04 推进战略

‘成功账簿’的蝴蝶效应



4-1 市场准入战略_成功的ERP市场准入

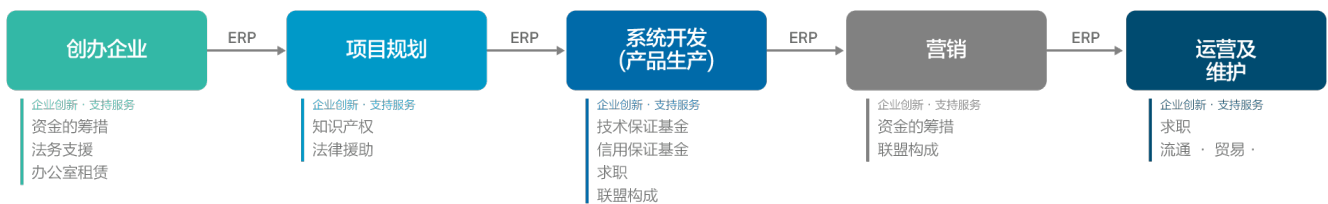


以第四次产业革命的核心领域——云计算、大数据、人工智能技术开发和积累的现场经验为基础，于2014年4月在Cloud SaaS平台推出税务、会计服务，为国内700万中小企业、小工商业者提供最高品质的税务、会计服务（电子账簿、ERP）。

"城工部"正在推进经营信息管理、资金管理、人事、工资管理、电子发行会员登记、韩国国税厅电子申报、销售、营业管理、韩国国税厅电子申报、库存管理、信贷限额、交易自动收集等，方便地使用税务、会计等相关全部功能。

进入向经营条件好的中坚企业和大企业提供服务的税务、会计服务（ERP）市场，以纯粹的国内差别化技术（根据六何原则的交易输入方法）为被冷落的韩国中小企业、小工商业者提供服务（电子账簿、ERP），目前作为新兴势力备受瞩目。"成工厂部"通过专家集团（税务师、注册会计师）进行融合及管理的差别化定位，确保了顾客满意度。

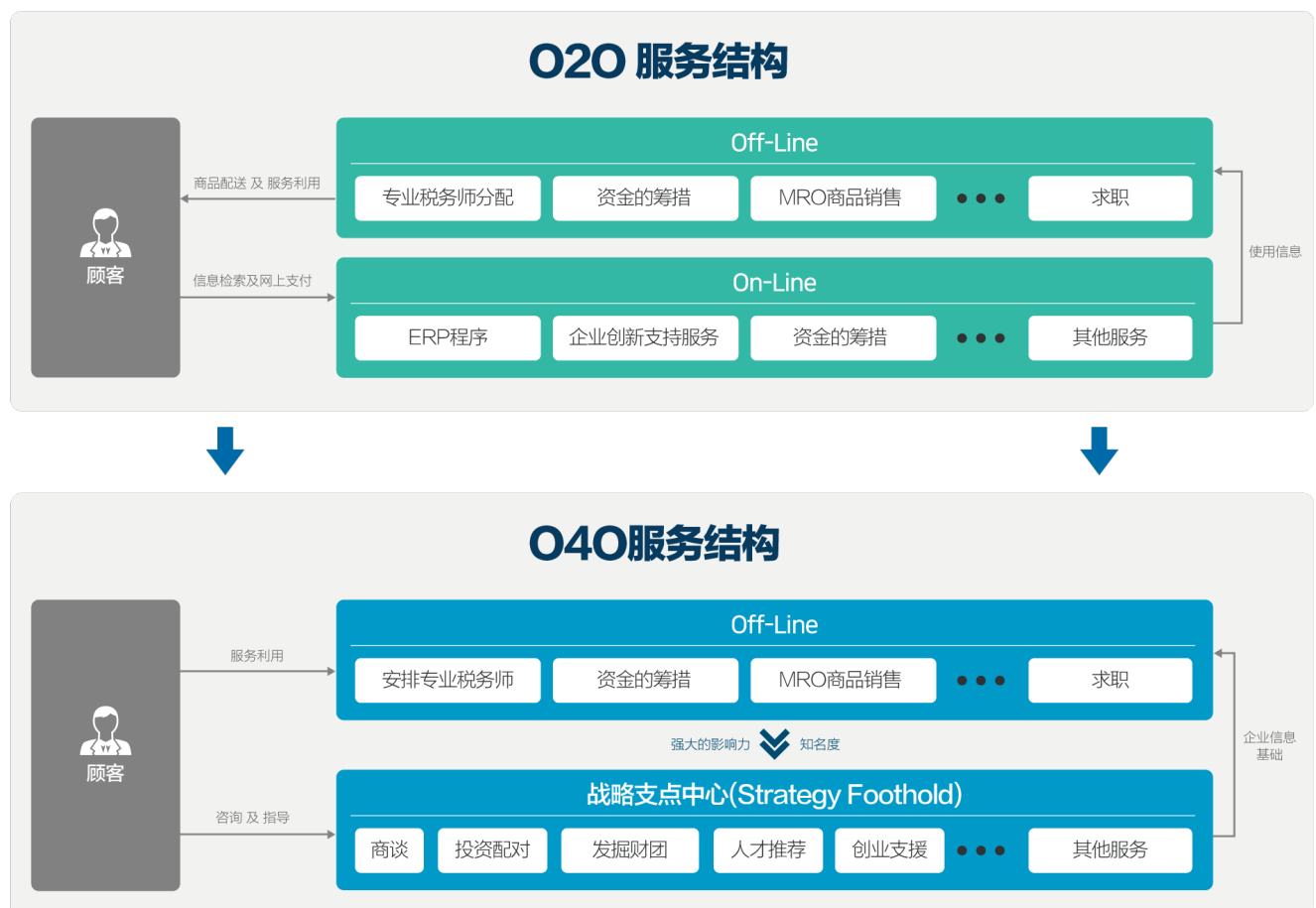
4-2 商品开发战略_八面玲珑的"成功账簿"



“成功账簿”已脱离电子账簿及ERP (Enterprise Resource Planning) 范围内，正在成为企业革新平台。以差异化的电子账簿和ERP (Enterprise Resource Planning) 服务中的信赖度为基础，提供企业经营所需的所有信息。

设立企业时，提供必要的法务信息和办公室租赁、买卖联系，并提供发挥商业模式稳定值作用的专利及商标权申请、注册联系，为事业顺利进行提供支援。IT企业在服务开发、制造业在生产相关资金（信用保证基金、技术保证基金等）、专业职位的雇佣、合作公司的挖掘等事业稳定化过程中，可以提供支援的项目。为促进服务推出及商品销售，支持营销费用的投资配对，发掘各产业专业营销企业，使其跨越市场门槛，作为固定收益的产生及事业扩张时所需的运营专门人力、人力资源补充、销路开拓所需的支援项目，提供从企业设立到稳定轨道的护理服务，为企业经营革新做出巨大贡献。

4-3 市场开发战略_从O2O到O4O市场



随着网络的迅速发展和普及，O2O（Online to Offline）服务正在IT市场发挥着牵引作用。作为符合流行趋势的O2O（Online to Offline）服务的一环，可以在非大面ERP（Enterprise Resource Planning）市场站稳脚跟，成长。现在正在推进从O2O（Online to Offline）服务进一步发展的O4O（Online for Offline）市场。

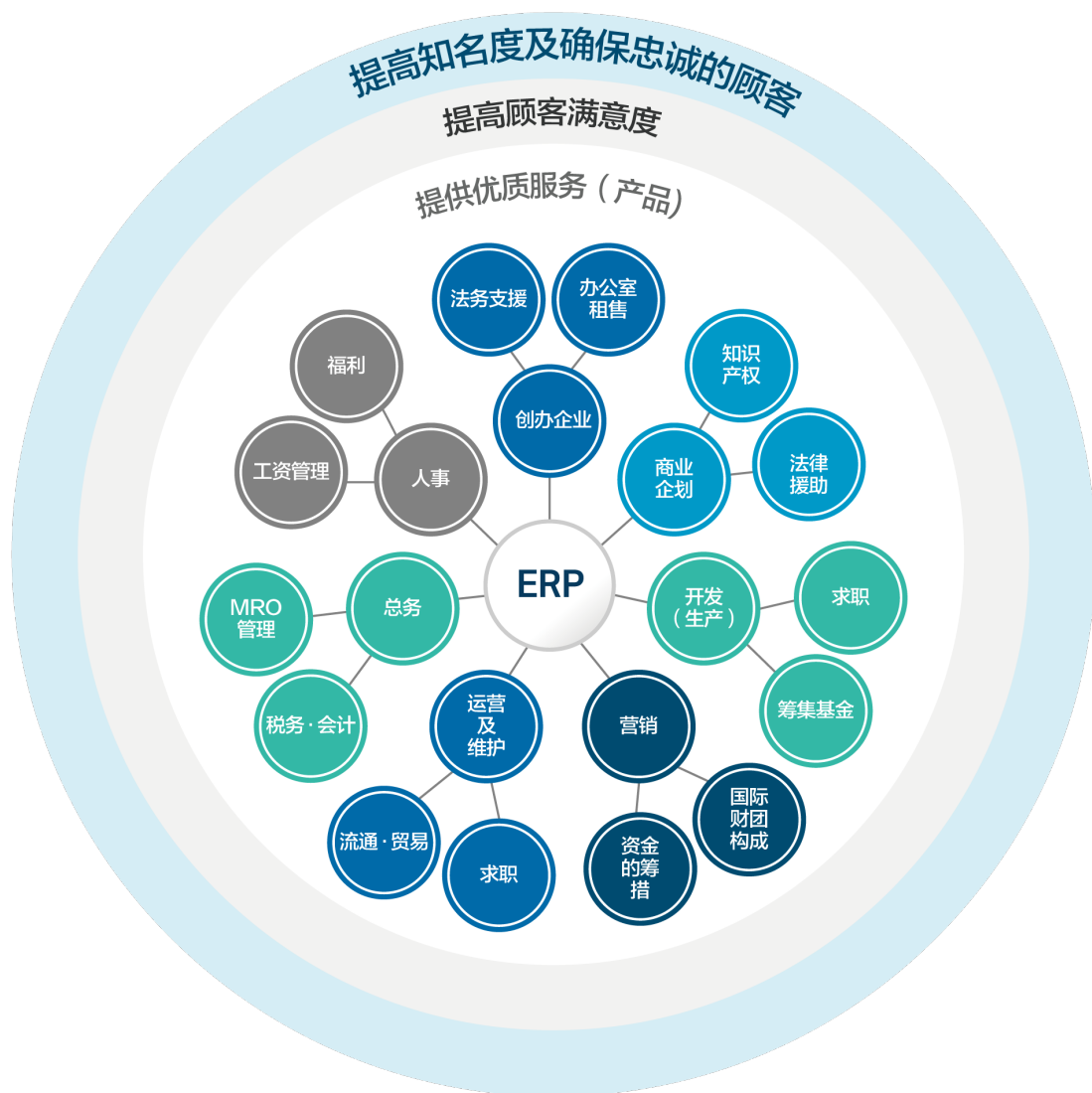
随着服务范围的扩大，为了能够顺利支援无法通过非大面解决问题的部门，将构建经营革新据点中心（Strategic Foothold）。它以预备经营者（包括一人企业）或正在运营的企业为对象提供咨询服务，支援比在中小风险企业振兴公团、中小风险企业部等机构实行的项目更快、实质性的指导。

举例来说，小规模企业不采用经理专员制，而是采用非大面电子账簿或ERP系统进行会计处理，每月可享受1次/2次/3次等税务、会计和经营管理信息相关的定期报告的出差经理服务。出差经理服务是经营革新据点中心负责周边企业税务会计记账的专职职员，负责管理企业的记账，定期访问企业，报告处理现状及预计业务。

经营革新据点中心通过线下营业组织及营业负责人和指导经理（出差经理管理者）定期的账簿教育，吸引企业加入服务及维持现有客户及加入追加商品，电子账簿制作记账、税务账簿、贷款商品查询及实行、税务。可接受会计记账事前咨询、经营咨询等咨询。

经营革新据点中心（Strategic Foothold）以游击店为开端，根据各地区管辖地点的运营，以“成工厂部”的预备顾客或现有顾客为对象，提供贴身服务。

4-4 相关多元化战略_经营中心喊ERP

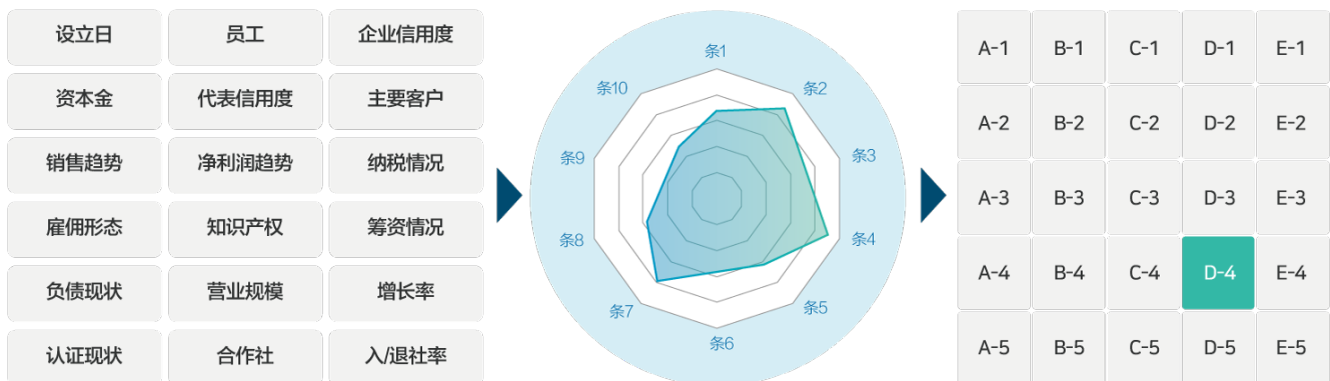


必须构建ERP (Enterprise Resource Planning) 系统的最重要理由是工作效率最大化。能够节约时间和人力的运营效率性、人力、物力资源分配效率性、能够迅速了解情况和决策的信息效率性、计划主导的管理效率性是提高服务 (商品) 品质的主要因素，提高企业价值。

ERP (Enterprise Resource Planning) 系统使用带来的企业多种变化和服务 (商品) 的多元化，可使顾客对服务 (商品) 品质的满意度得到飞跃性的提高，引导顾客重新购买，并实现Viral营销。因此积累的忠诚顾客和因此而提高的名誉价值，可以形成销售服务 (商品) 的企业和购买及利用这些产品的顾客之间的关系，持续扩大销售

4-5 与非相关角化战略_D.ERP Tech开拓市场

引入以累积的企业信息为基础的评估系统



累积的企业多种基础数据（企业基本信息、财务信息、销售信息、组织信息、税务信息、会计信息、许可信息、成长率信息等）换算成分数，被用作企业等级评价资料，企业等级被管理成黑客帝国结构，可以掌握现状。D.ERP Tech提供的评价表可以使企业了解现状的视角多元化，因此与目前提供的以财务报表为基础的企业信用度相比，可以起到非常立体、可信度高的作用。

D.ERP Tech使用的数据不是无差别的数据，而是以公信力为基础的销售、纳税、四大保险费、资金筹措等国家提供的数据为基础构成的加工、预测的结果，数据将成为决定企业成败的重要资料，作为国内企业的分析、指标资料，为国家经济发展做出巨大贡献，即D.ERP Tech展现的未来。

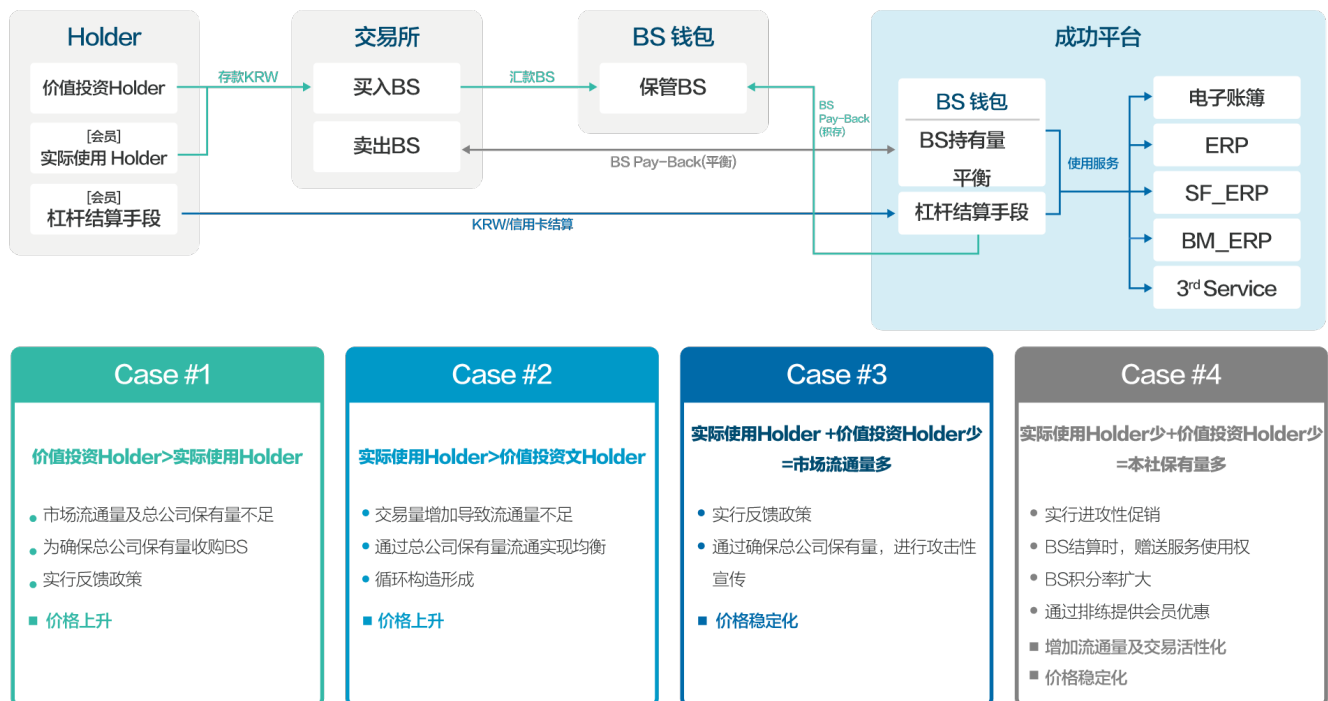


05 代币经济

BS应用



5-1 "成功账簿"-BS关系图_成功促进剂"BS"



成功平台的服务将形成BS和服务的多种优惠和能够实现明智、合理的消费的相生结构。事业的扩张与BS的活性增加成正比，BS的流通量的增加与服务品质的提高和优惠的增加成正比。另外，即使服务停滞期到来，也可以通过BS进行攻击性营销，BS的流通量减少时，也可以通过多种宣传活动相互补充。

如果BS的价值投资合伙人比实际使用合伙人占有更多的比重，则应流通总公司拥有的BS，如果总公司拥有的BS耗尽，则期待BS在市场上的筹资活动能起到提升价值的效果。

例如，如果高度评价非实际使用的企业或服务价值而投资的价值投资单子增加，那么在市场上需要实际使用者筹措的BS流通量就会不足。另外，企业为积累所需BS的保有量耗尽时，会发生购买市面上流通量的情况，而且由于流通量的不足现象，BS的市价只能上升。

如果BS实际使用夹比价值投资夹占据更多比重，则市场交易量增加可能会带来价值提升效果。

例如，如果通过BS进行服务结算的实际使用夹增加，在市场上会引发强烈的买气现象。在企业消化所持有的BS时，需要调配强势的BS，这也会导致BS的行情上升。

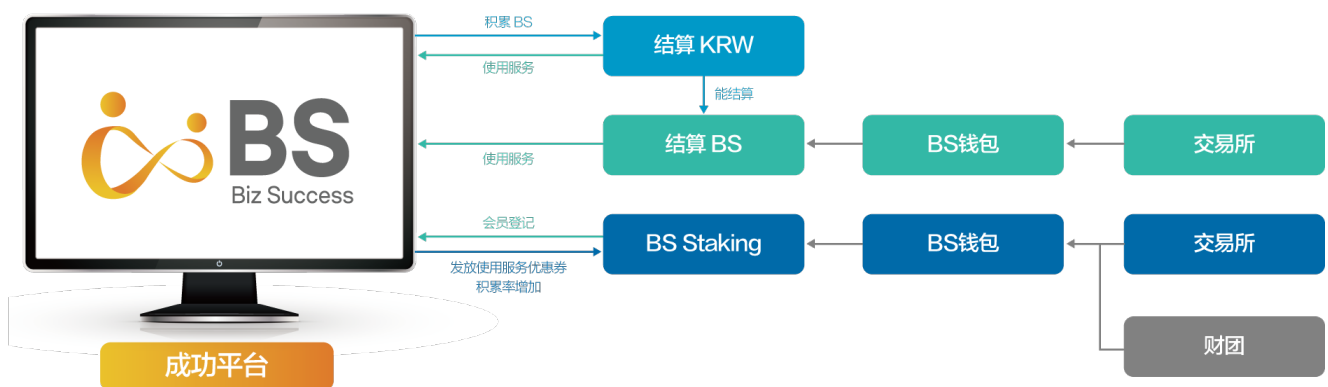
相反，由于价值投资夹和实际使用夹的不足现象，如果BS过多流通现象发生，总公司将启动购买（Buyback）政策，防止价值下降，实现价值稳定化。再加上总公司过多持有BS的情况下，通过攻击性的营销和宣传，可以增加顾客的流入及提高BS的流通量。

例如，市场上的BS交易活动不活跃，流通量过多时可能会发生倾销现象。总公司为了防止这种情况，将启动Buyback政策。期间累计的销售额和BS的买卖活动积累的资金的一部分BS保管在一定比重，发生这种情况时，可作为行情维持效果。

即使启动了Buyback政策，如果市场交易量持续不足的话，总公司会利用购买的BS，增加BS结算时的折扣优惠及发放免费使用券，韩元结算时扩大BS积累率，通过Staking追加折扣适用及给予积分优惠等，将交易量极大化。

成功平台和BS在成长均衡崩溃时，通过制定双向牵引的事前应对战略，可以持续运营。

5-2 补偿及优惠_明智的消费"BS"



BS形成成功平台和客户间服务的良性循环结构，并为此提供合理的补偿和优惠。BS积分(Payback)、支付支持、通过排练追加优惠及享受积分优惠。

在成功平台提供的电子账簿、ERP、经营革新支援项目等作为现有支付手段的法定货币或信用卡结算时，以结算金额为基准，将一定金额累积（Payback）。累积的BS达到一定金额以上时可用服务使用费进行结算。

通过交易所或BS钱包确保的BS可用服务使用费结算。以BS结算时,可享受折扣优惠,提供更便宜的服务机会。BS价值上升带来的金钱上的好处也能体验到。

BS在一定金额或一定期间内进行Staking时，加入会员资格或提供额外优惠，会员资格是部分服务及套餐服务可作为折扣金额使用，或部分服务可暂时使用的优惠券每月发放。根据会员资格等级，以现有支付手段结算时，BS积分率优惠适用，可提高积分率等，为会员提供特别优惠。



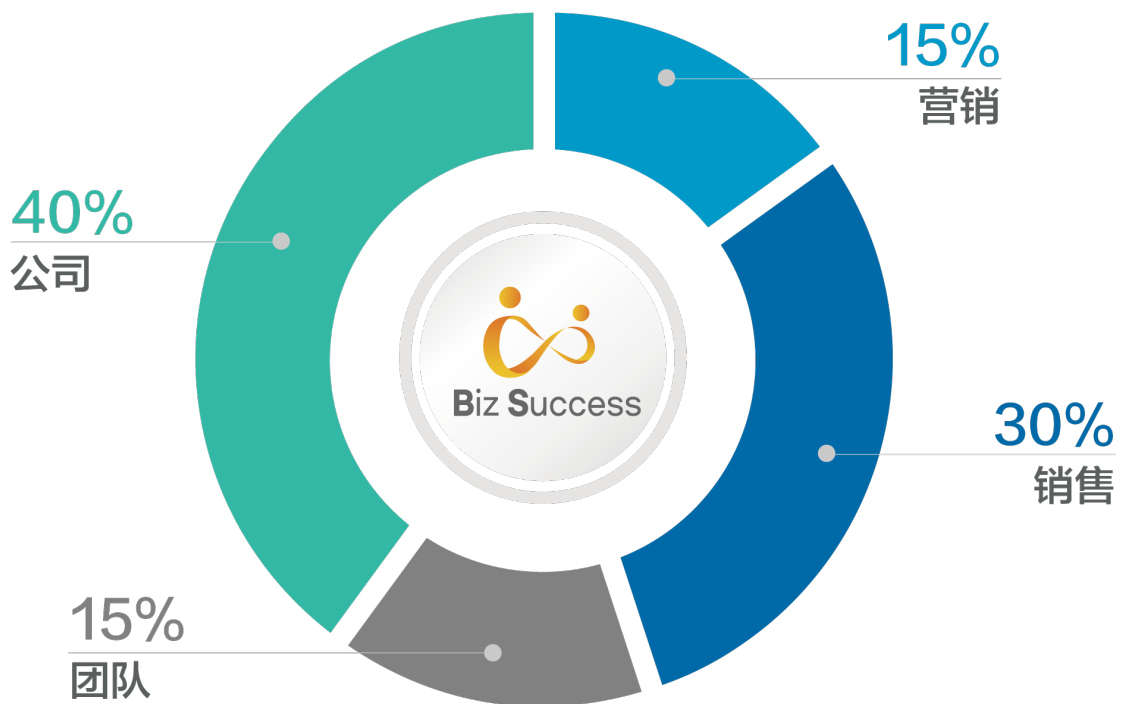
07 代币分配

Token Distribution



The background features a collage of business-related imagery. At the top, a large teal arrow points upwards. Below it, a blue horizontal band contains the title. The lower half of the image is a complex collage of various data visualizations: a world map, a bar chart, a line graph with data points, and a hand pointing at a tablet screen. The overall color palette is dominated by shades of blue and teal.

BS 代币 (BS) 是Ethereum平台的ERC-20系列代币。
 发行30亿个，销售占30%，营销占15%，团队占15%，BS POOL占40%。



① 营销 15% (450,000,000BS)

- 总发行量的15%是BS Ecosystem服务活性化及营销 (包括Bounty、Airdrop程序在内，用于服务上市、宣传、上市等。)- 大规模流通时至少1年~3年Lock UP

② 销售 30% (900,000,000BS)

- 占总发行量30%的 900,000,000 BS 销售量
- 为稳定价格, 考虑每月流通量和流通抑制力进行降价促销

③ 公司持有份额40% (1,200,000,000BS)

- 3年Lock以后，通过循序渐进的销售稳定价格
- 但是，价格稳定出现问题时，可延长Lock期限

④ 团队15% (450,000,000BS)

- 总发行量的15%分配给项目组/Advisor和股东
- 过3年后每月解除1%后，每6个月解除1%
- 发生价格不稳定问题时把组员数量进行补充 Lock - Up



08 路线图

Road Map



Biz Success Road map



以上路线图无需事先通知，可根据事业及其他内部情况变更。



09 团队&顾问

Team&Advisor



Team & Advisor

Founder



JongTae Lee

Founder

SeoungGong Group President

SeoungGong.com President

Cloud ERP 'Seounggonghaseyo' service

An apartment house ERP system service

House rents income report management system build up, a long-range maintenance planning system build up

G platform business account book and housekeeping book build up, tax & finance association HR database build up

Certified public appraiser practical training LMS system advancement

SK ShopTalk service build up, *Shinan* sea salt traceability management system build up

G valley Seoul Digital Industrial Complex Business Association board member



HyangJong Lee

Founder

HighlyEffectivePeople President

Korean Credit Card Merchant Association promotion committee member

The SYG Institute vice president

DouzoneBizOn Cloud group/Electronic Finance team/director

DouzoneNext director, SI group president

SunwoolInfo strategic business department

HyunamBarsys development team

Founder



HanSung Jang

Founder

JiniICPA partner director

SeoungGong Group founder

Seonggonghaseyo director

Korea Industrial Business Association Seoul auditor

Yangcheon-gu investment review committee member

Team



SeongJin Kim

SeoungGong.com Smart Factory division director

SeoungGong.com smart factory division general manager

Smart factory build up and advancement project.

CJMoon president

SOFTITECH SI performance division general manager

SK Broadband ERP system integrated development and build up,
HR advancement project

Korea Creative Content Agency content valuation DB build up
and system development



HyuckChe Jung

Hanwha System general manager

Hyundai Marine & Fire Insurance a long range claim
adjustment portal system development.

KB Kookmin Bank open API expansion and development

SeoungGong.com solution division director

Wathour remote metering system development

Employment insurance LMS development



Jaeyoung Lee

SeoungGong.com manager

Cloud ERP Seounggonghaseyo development

An apartment management and a long-range maintenance
planning system development

Smart factory and advancement DB design & build up

Certified public appraiser practical training management
system development

SK M&S welfare mall Benefia mobile build up



SongMin Jae

SeoungGong.com R&D director

BizData R&D director

WebCash SM business unit R&D director

DouzoneBizOn R&D center director

KICOM R&D Laboratory chief



HoYoung Kim

Highly Effective People manager/ team leader

Cloud ERP Seounggonghaseyo build up

An apartment ERP system build up

A long range maintenance planning system build up

SAEHEEMANG smart factory build up & advancement

G platform business account book and housekeeping book
build up, HAEMILL Salesmap sales management solution
build up

Team



KyungHeui Bhan

SeungGong.com planning director

Ph.D in Management

/ Certified Management Consultant

BizData business development division director

WebCash SM division product development director

DouzoneBizOn marketing business division director

KICOM R&D Laboratory

product development director

Samsung Electronics IT division

planning & research team



Sohee kim

JinilCPA assistant manager

JinilCPA assistant manager

Seonggonghaseyo tax & accounting bookkeeping

Advisor



HyeongSeok Yu

Blobs CEO

Samsung SDS Researcher

Samsung ERP Security System Establish

Security operation of the government integrated
computing center



SeungHak LEE

Blobs Director

Samsung SDS Researcher

Samsung API Gateway develop

Samsung Building Auto-control develop

10 法律免责声明

BS Token Business Model是给对BS项目感兴趣的人为提供项目整体内容和路线图是具体信息而制作的。这并不是为了劝导投资而编写的，与它完全无关。

请注意，所有阅读该文件的人参考该文件所产生的损失，债务等其他财务损失BS Foundation对他的赔偿，补偿，不承担其他责任。

读这个文件的人对自己的决策等行为对于利用该文件(包括参考该文件或以该文件为依据的情况，但不限于此)所产生的所有金钱和债务损失，BS Foundation是怎样的赔偿，不承担补偿等其他责任，敬请再次注意。

BS项目的该文件是以"制作当时为准 (as-is) "制定并提供的，不保证文件中的任何内容在将来时间之前都不会正确或变更。BS Foundation是关于这个文件给所有阅读这个文件的人，都不提供任何事项陈述及保障，不承担相应的法律责任。

比如说BS Foundation不能保证文件根据合法的权利拟订的，是否侵害了第三者的权利，文件是否具有商业价值或有用，文件是否符合阅读该文件的人所具有的特定目的，文件的内容没有错误。免除责任的范围不只限于提及的例子。

此外，上述白皮书的内容无需事先通知，随时都有可能变更。