

사업 성공을 위한 최고의 파트너

BIZ SUCCESS



BS White Paper Ver.1.0

Copyright © 2020 BS. All rights reserved.

Contents

01.

사업개요_성공장부 소개

- 1.1 인사말_성공하세요.
- 1.2 프로젝트 소개_‘성공장부’ 프로젝트 요약
- 1.3 미션 및 비전_‘성공하는사람들’의 5가지 습관
- 1.4 추진전략_성공 시나리오
- 1.5 핵심성공요인_‘성공장부’의 Five-C
- 1.6 프로젝트 추진배경_PEST하고 FAST하게

02.

사업배경_‘성공장부’의 탄생

- 2.1 정책적(Political)인 측면에서의 배경_ERP는 필요할까
- 2.2 경제적(Economical)인 측면에서의 배경_ERP는 경제적인가
- 2.3 사회적(Social)인 측면에서의 배경_ERP는 중요할까
- 2.4 기술적(Technical)인 측면에서의 배경_ERP는 편리할까

03.

핵심성공요인_성공에 필요한 5가지

- 3.1 고객(Consumer)_성공하는 사람들의 필수요소
- 3.2 서비스 범위(Capability)_공신력있는 파트너
- 3.3 이용료(Cost)_하루에 650원!
- 3.4 편의성(Convenience)_세상 편리한 프로그램
- 3.5 맞춤형 서비스(Customizing)_요즘 시대에 최적화된 솔루션

Contents

04.

추진전략_‘성공장부’의 나비효과

- 4.1 시장진입전략_성공적인 ERP 시장의 진입
- 4.2 상품개발전략_팔방미인 ‘성공장부’
- 4.3 시장개발전략_O2O에서 O4O시장으로
- 4.4 관련다각화전략_경영의 중심에서 ERP를 외치다
- 4.5 비관련다각화전략_D.ERP Tech 시장 개척

05.

토큰 이코노미_BS의 활용

- 5.1 ‘성공장부’-BS 상관관계도_성공 촉진제 ‘BS’
- 5.2 보상 및 혜택_현명한 소비 ‘BS’

01 사업개요

성공장부 소개



1-1 인사말_성공하세요

원칙적인 납세 의무를 이행하기에는 너무나도 복잡한 절차와 전문용어의 사용으로 전문직 또는 관련분야 종사자 외에는 많은 어려움이 따릅니다.
 이러한 애로사항을 해결할 수 있는 '성공장부' 프로젝트는 사용자 중심으로 누구나 쉽고 편리하게 처리할 수 있는 용이함과 시공간 제약없이 이용할 수 있는 편리함을 모두 겸비한 범국민 대상의 필수불가결한 서비스입니다.

납세의무를 회피하는 것이 아니라 선제적 납세의무 이행을 할 수 있도록 '성공하는사람들'이 여러분의 곁에서 도움을 드리겠습니다.
 '성공장부'는 특정분야, 특정인을 대상으로 서비스하지 않습니다.

여러분. 모두 성공하세요.



1-2 프로젝트 소개_ '성공장부' 프로젝트 요약

가치 증대와 합리적인 혜택 분배가 가능한 올인원 성공혁신 서비스

체계적인 단계별 추진전략 수립 및 이행을 통한 성공 시나리오 전파

ERP 시장에서의
신용세력으로 자리매김전문화된 ERP 연계 서비스로
다양한 고객군 확보경영혁신 거점센터
구축·운영을 통한
서비스 제공 범위 확장기업정보 기반
D.ERP TECH 개척

'성공장부'의 Five-C



Consumer

범국민 서비스



Capability

광범위한 서비스 제공



Cost

저렴한 이용료



Convenience

편리한 서비스 이용



Customizing

맞춤형 커스터마이징 지원

PEST하고 FAST하게



빠르게 대응할 수 있는 솔루션 필요

IT 기술의 발전과 인터넷 보급을 기반으로 건설, 무역, IT, 금융 등의 산업은 지각변동을 겪고 있습니다. 이에 따라 산업을 벗어나 일상생활의 환경 역시 빠르게 변화하고 있습니다. 인공지능, 자동화 시스템, 로봇 등의 등장으로 4차산업혁명의 핵심기술이 산업화되고 기존 직업의 전문화와 세분화가 되면서 직무 또는 분야 간 융·복합이 이루어지면서 새로운 직업이 등장하고 있습니다. 직무가 변화하고 새로운 직업이 등장한다는 것은 소득의 다양화로 볼 수 있습니다. 중·소상공인, 대기업 그리고 요즘 떠오르고 있는 크리에이터나 인플루언서 등 한국고용정보원이 발표한 자료에 의하면 국내 직업은 1만 6,891개로 추정되고 있습니다. 또한, 130만개로 추정되고 있으며, 2018년 국세청 기준 법인사업자 88.4만, 개인사업자(소상공인 포함)는 634.2만으로 파악되고 있습니다.

이와 같이 다양한 소득이 발생하면서 납세의 의무도 다양하게 변화하고 있습니다. 1인 기업 또는 소규모의 스타트업은 물론 722.6만 사업자들도 수익 발생에 따른 세무 및 회계 처리는 필수불가결한 사항입니다. 하지만 전문분야의 특성으로 전문직을 고용하거나 전문 기업·기관에 기장을 통해서 처리를 할 수 밖에 없습니다. 그러나 중소기업 사업자와는 다르게 개인사업자(소상공인)와 크리에이터나 인플루언서 등은 소득 신고가 제대로 이루어지지 않거나 탈세의혹 등 사회적으로 큰 이슈화가 되고 있습니다. 이제는 시공간 제약없이 납세의무를 이행할 수 있도록 접근성이 용이한 서비스를 제공하는 것이 중요하고 이에 적합한 솔루션이 필요한 시대가 되었습니다. 경영자는 기업경영에 전념할 수 있고, 크리에이터는 콘텐츠 제작에 전념할 수 있고, 인플루언서는 상품 홍보 및 유통에 전념할 수 있는 경영관리 시스템과 이에 따른 납세의 의무까지 선제적으로 대응할 수 있는 서비스를 통해 사업이 발전할 수 있는 기회를 제공해야 합니다.

‘성공장부’는 특정분야, 특정인을 대상으로 서비스를 하는 것이 아니라 사업의 규모를 불문하고 직업의 제한없이 누구나 사용할 수 있는 서비스를 제공하며 각 산업의 특성에 적합한 기능을 지속적으로 업데이트하여 활용 범위를 넓히고 있습니다. 높은 기장료의 부담에서 벗어날 수 있도록 저렴한 이용료와 사용자의 상황에 부합하는 실용적인 패키지 상품을 제공하고 사용자에게 넓은 선택의 폭을 제공합니다. 더하여 클라우드 기반의 서비스를 제공하므로 언제 어디서나 실시간으로 사용할 수 있는 편리함과 개인 특화된 기능을 개발 및 제공하고 있습니다.

‘성공하는사람들’은 오랜 기간 동안 축적된 노하우를 기반으로 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장의 신흥 세력으로 자리매김하였으며, 다양한 기능 추가와 고객층의 확대로 더욱 더 양질의 서비스를 준비하고자 합니다.

‘성공하는사람들’은 온라인 상에서 제공하는 비대면 서비스 제공뿐만 아니라 전략적인 거점센터 구축을 통하여 고객밀착서비스로 나아갈 수 있도록 준비중입니다. 또한 누적된 데이터의 분석·가공을 통해서 기업에 필요한 컨설팅, 자금조달, 인적·물적자원 관리 등을 지원하여 가치 증대와 합리적인 혜택 분배가 이루어지도록 경영 혁신 플랫폼을 소개하고자 합니다.

1-3 미션 및 비전_‘성공하는사람들’의 5가지 습관

‘성공장부’를 개발 및 운영하는 ‘성공하는사람들’은 5가지 습관을 모티브로 하고 있습니다. 전문분야의 서비스를 제공함에 필요한 전문성, 자금과 관련된 서비스를 제공함에 필요한 원칙성, 혁신과 관련된 서비스를 제공함에 필요한 창의성, 범국민을 대상으로 하는 서비스를 제공함에 있어 필요한 용이성, 원활한 전사 관리 기능을 제공함에 필요한 활용성을 제공하기 위해 다음과 같은 가치관을 지향합니다.

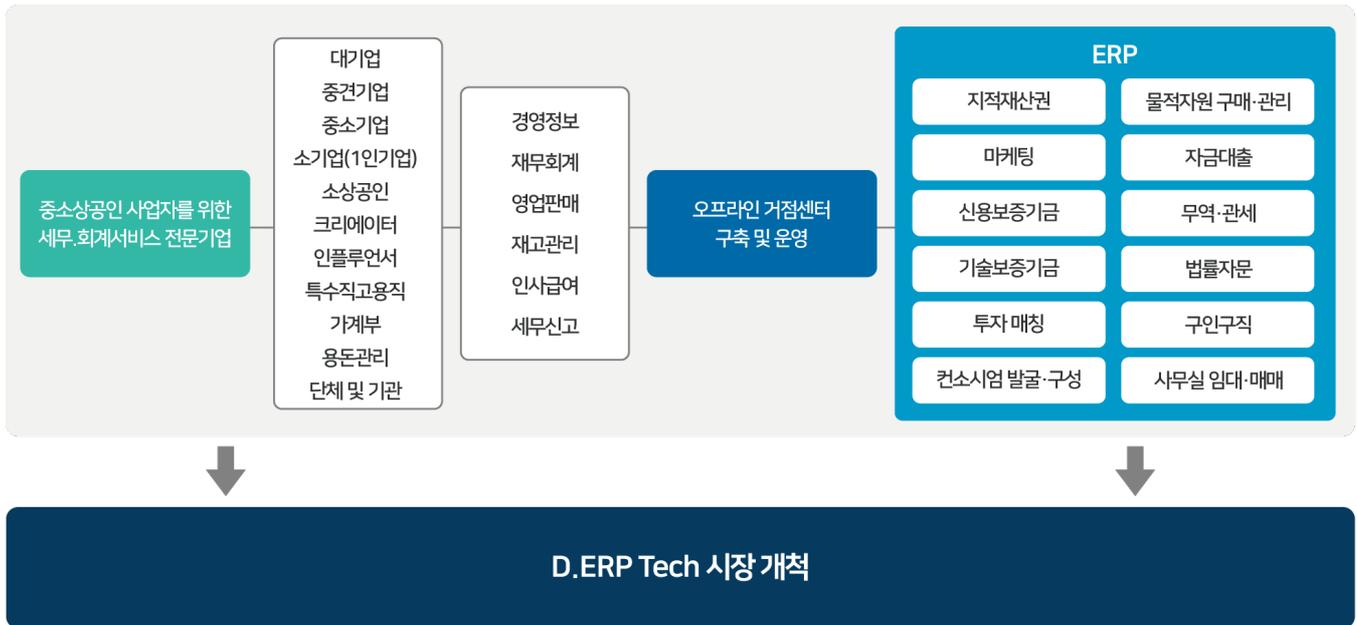


성공하는 사람들의 5가지 습관

01. ‘성공하는사람들’은 열정적입니다.
02. ‘성공하는사람들’은 최선을 다합니다.
03. ‘성공하는사람들’은 사용자 입장에서 고민합니다.
04. ‘성공하는사람들’은 변화할 수 있도록 노력합니다.
05. ‘성공하는사람들’은 남다르게 생각합니다.

‘성공하는사람들’은 열정을 가진 인재들로 구성되어 있습니다. 성공하기 위해, 성공할 수 있도록 도움을 드릴 수 있다는 생각에 항상 가슴이 벅차 오릅니다. 양질의 서비스를 제공하기 위해 최우선적으로 사용자의 입장에서 고민하고 개발하며 현재의 서비스에 멈추지 않고 더 좋은 기능과 더 많은 혜택을 제공할 수 있도록 ‘성공하는사람들’은 기존의 틀에서 벗어나 생각하여 남다른 서비스를 제공할 수 있도록 최선을 다하고 있습니다.

1-4 추진전략_성공 시나리오



‘성공장부’는 소상공인 세무·회계 서비스를 개발 및 운영하면서 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장에서 신흥세력으로 자리잡고 있습니다. 대기업,중견기업,중소기업,소기업(1인기업),소상공인,크리에이터,인플루언서, 특수직고용직,가계부,용돈관리,단체 및 기관 외 경영 또는 프로젝트 관리에 필요한 경영정보관리, 재무관리, 영업관리, 재고관리, 자원관리 등의 다양한 서비스를 지원할 수 있는 수준까지 성장했습니다.

현재까지는 비대면 서비스를 주력으로 O2O(Online to Offline) 시장에서 유희를 드러내는데 성공하였으며, 사업범위를 확장시켜 O4O(Online for Offline) 서비스 영역으로 진출하고자 합니다. 기존의 전사 관리 서비스는 비대면으로도 가능한 특징이 있었지만, 더 나아가 경영혁신을 달성하기 위해서는 다양한 분야에서의 분석과 평가, 지원 등이 가능한 전략적인 거점센터가 필요합니다.

신규진입자의 위협에 의한 서비스 차별화, 유통망 접근에 우위 확보 등을 위한 컨소시엄 구성이나 정부정책 및 법규에 대응할 수 있는 법률 자문이 필요하며, 공급자의 교섭력에 의한 컨소시엄 발굴이 필요하며, 구매자의 교섭력에 따른 지적재산권 관리, 전문인력 확보, 신규 기술개발이 필요하며, 대체재 및 서비스의 위협에 대응할 수 있는 이용료의 혜택, 패키지 상품 운용, 서비스 고도화를 위한 자금 투입 등 환경변화에 따른 요소분석으로 기존기업간의 경쟁에서 필요한 다양한 서비스 지원으로 시장의 요구에 부합하는 대응을 할 수 있습니다.

기업설립부터 성장까지의 방대한 데이터를 보관, 분석, 가공하여 기업 데이터 산업을 개척하고자 합니다. 기업 및 사업의 성장기에 따른 데이터 분석은 시장의 변화와 고객의 행동을 미리 예측하고 대처방안을 마련해 기업 경쟁력을 강화시키고 생산성 향상과 경영혁신을 가능하게 합니다. 이는 사회적 비용 감소와 공공 서비스 품질 향상에 큰 기여를 하게 되어 기업이 성공할 수 있는 기회를 부여할 수 있고, 이를 포착할 수 있도록 시야를 넓혀 주는 역할을 하게 됩니다.

1-5 핵심성공요인_‘성공장부’의 Five-C

- 다양한 고객(Consumer) 대상의 서비스를 제공합니다.
- 광범위(Capability)한 서비스로 활용도가 높습니다.
- 저렴한 이용료(Cost)로 부담없이 사용할 수 있습니다.
- 언제·어디서나 접근할 수 있는 편의성(Convenience)을 확보합니다.
- 필요한 기능(Customizing)을 개발 및 제공합니다.



1-6 프로젝트 추진배경_PEST하고 FAST 하게

기술의 발전으로 과거 데이터는 완벽하게 분석할 수 있었지만 미래를 예측하는 것은 어려운 일이었습니다. 이처럼 미래를 예측할 수 있는 시스템은 모든 경영자가 갈망하던 시스템입니다. 데이터 웨어하우스부터 비즈니스 인텔리전스를 거쳐 인공지능에 기반한 빅데이터 분석까지 IT 기술은 경영자의 꿈을 실현시키려 발전해왔지만 그 결과는 아직 만족스럽지 못한 상황입니다. 2020년에도 이와 같은 노력은 계속되고 있습니다. 특히 한걸음 더 나아가 정부의 지원을 받은 빅데이터 분석 활용 영역의 확대로 데이터 분석을 통해 미래를 예측하고 경영전략을 수립할 수 있는 서비스에 대한 개발이 본격화 될 것으로 예상되므로 ‘성공장부’는 이에 빠르게 대응할 수 있는 솔루션으로 충분합니다.





02 사업배경

'성공장부'의 탄생



SUCCESS

2. 사업배경_ '성공장부'의 탄생

최근 증권가에서 미래 성장 테마로 꼽는 산업 중 하나가 핀테크(Fintech)로 금융(Finance)와 기술(Technology)의 합성어로 정보통신(ICT) 기술을 금융에 접목시킨 신기술입니다. 또한, 정부에서도 4차 산업 육성에 따라 클라우드, 빅데이터 분석, 인공지능, 블록체인 등을 기반으로 한 비대면 서비스의 활성화를 위해 집중 투자를 하고 있습니다. 과거 핀테크가 온라인을 이용한 송금·결제 등이 전부였다면 최근에는 모바일을 이용한 간편결제, 재무설계, 자산관리, 대출, 보험, 금융상품 판매 등 금융업 전 영역으로 확대되는 중이며 그 활용도 역시 증가되고 있습니다. 기업의 경영활동에도 핀테크가 적극 활용되는데 대표적 분야가 회계, 세무, 인사 등 회사의 자원을 관리하는 프로그램인 ERP(Enterprise Resource Planning)입니다.

ERP 정의	
가트너 그룹	기업 내의 업무 기능들이 조화롭게 동작할 수 있도록 설계된 애플리케이션들의 집합으로 글로벌 기업을 지향한 시스템
위클리 이코노미스트	기업활동 전 부분에 걸친 각종 자원을 하나의 체계로 통합적으로 재 구축 함으로써 생산성을 극대화한 기업 리엔지니어링 시스템

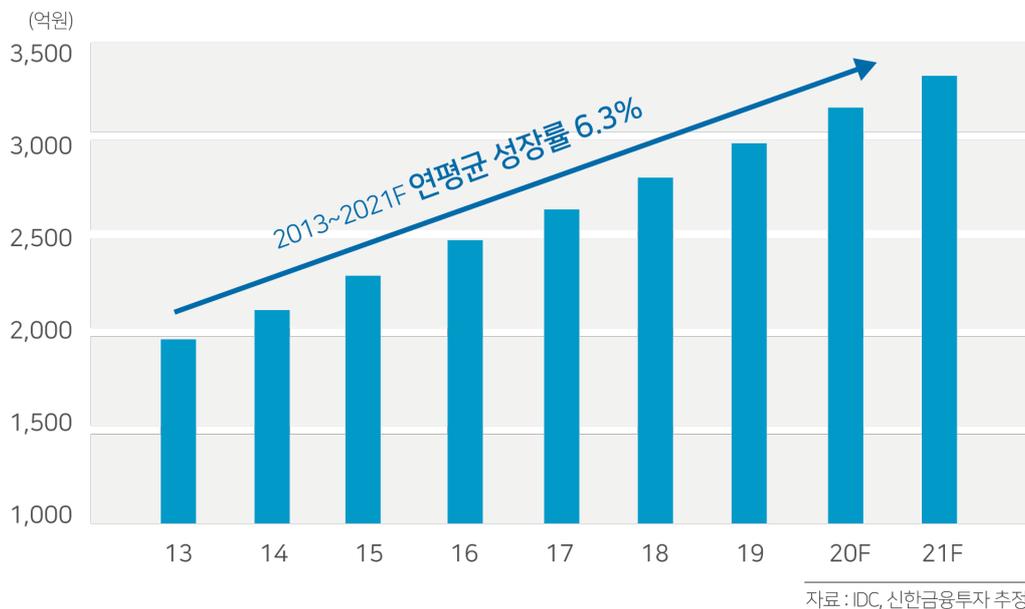
ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 기업 전반의 운영 정보를 중앙 데이터베이스를 기반으로 저장, 관리 및 활용하여 기업의 업무 프로세스를 시스템으로 처리할 수 있도록 지원하는 핵심 정보시스템입니다. ERP(Enterprise Resource Planning)라는 용어가 처음 등장한 것은 1990년대로 가트너가 당시 제조업에서 사용하던 시스템인 MRP(Manufacturing Resource Planning)의 개념을 제조 영역만이 아닌 다른 영역까지 확장하여 적용한 개념입니다. 이렇게 등장한 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 오늘날까지 기업의 핵심 시스템으로 자리 잡고 있습니다.

ERP 구성	
역할	내부 프로세스를 지원함과 동시에, 기업의 가치사슬을 외부 프로세스 측면에서도 효과적으로 지원 가능하도록 CRM, SCM 등의 기타 정보시스템 자원과의 통합이 원활하게 이루어지도록 다양한 기능을 지원
범위	재무관리 부문: 재무회계 기능, 관리회계 기능, 자금관리 기능 등 재무관련 프로세스를 지원 인사관리 부문: 인재채용, 인사고과와 급여 및 임금 관리, 시간 관리, 출장 관리 등 인사관련 전 영역을 지원 자재관리 부문: 구매요청부터 매입 채무의 확정에 이르기까지 구매와 관련된 프로세스 및 기업의 생산(개발)과 관련된 프로세스를 지원 프로젝트관리 부문: 프로젝트의 계획, 일정 수립 및 관리의 도구로써 프로젝트 관련 모든 측면을 지원 유지관리 부문: 기업 전반의 유지관리를 지원
기능	기업의 내부 운영 관련 프로세스뿐만 아니라 전략적인 부분까지 지원해야 하는 만큼 산업별 특성을 고려한 다양한 기능을 제공
구조	인터넷 또는 클라우드 기반의 기술을 활용
데이터	내·외부 프로세스를 지원하는 만큼 데이터의 분석 중심으로 제공

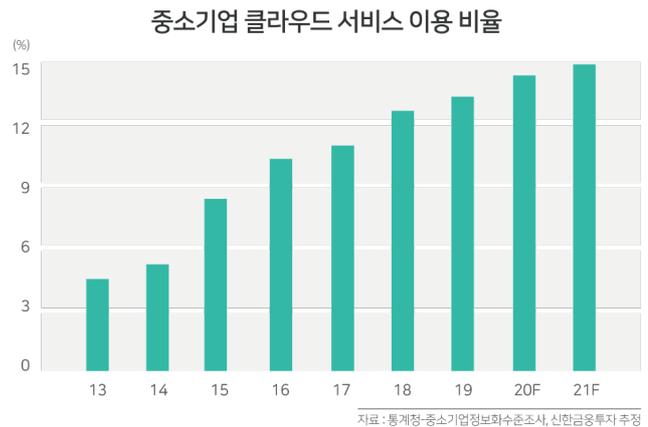
또한, 블록체인에 대한 관심이 증가하고 있으며 시장의 잠재성은 막대하지만 경영자는 아직 관련 기술 및 변혁적인 기회에 대해 잘 이해하지 못하고 있습니다. 블록체인은 코어 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 외부에 있겠지만 ML, IoT와 마찬가지로 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 통합, 데이터, 보안, 지원에 지대한 영향을 미칠 것으로 분석되고 있습니다.

ERP(Enterprise Resource Planning) 시장의 규모를 살펴보면, 2019년 국내 ERP(Enterprise Resource Planning) 어플리케이션 시장 규모는 2,960억원으로 추산되며 지난 5년간 매년 6~7% 수준의 안정적인 성장을 이어오고 있습니다. 향후에도 기업 업무 간소화, 자동화 트렌드로 인한 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 도입 비율 증가, 클라우드 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장 개화로 인해 꾸준한 성장이 기대됩니다. 2020년 국내 ERP (Enterprise Resource Planning) 시장규모는 3,138억원(+6%)으로 전망되고 있습니다.

국내 ERP 어플리케이션 시장 규모 추이 및 전망



2019년 국내 중소기업의 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 도입 비율은 68%(+4%)로 추산됩니다. 2013년 40%에서 7년간 꾸준히 증가했습니다. ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 도입한 기업의 기능별 활용률은 회계 관리와 인사 급여 관리가 각각 69%, 63%로 가장 높게 차지하고 있으며 산업별 도입률은 정보통신업이 72%로 가장 높았고, 운수업이 46%로 가장 낮게 나타나고 있습니다.



클라우드 서비스 이용 비율 또한 우상향 추세를 보이고 있습니다. 클라우드 서비스 이용 시 회사 내 서버가 필요 없어 관리비를 절감할 수 있고, IT 시스템 업그레이드를 수시로 받을 수 있는 등의 장점이 있습니다. 2019년 국내 중소기업의 클라우드 서비스 이용 비율은 13%를 기록했습니다.

2-1 정책적(Political)인 측면에서의 배경_ERP는 필요할까

국세청('18)에 따르면 장부를 기장해야 하는 개인사업자는 606만 명 이상으로 복식부기 또는 간편장부 등으로 신고한 개인사업자는 349만 명 이상이고 미기장 사업자는 258만 명 이상으로 매출액 3억 원 이하의 영세 가맹점은 미기장 사업자이거나 간편장부대상자로 분류됩니다.

더욱이 기장 신고한 영세가맹점의 대부분도 복식부기 기장이 아닌 국세청이 고안한 거래가 발생한 날짜 순서대로 매출액 등 수입에 관한 사항, 매입액 등 비용 지출에 관한 사항, 고정자산의 증감에 관한 사항을 가계부를 작성하듯이 기장하는 간편 장부를 활용하여 기장하고 있습니다.

소득세법(제160조 제3항)은 수입금액이 일정액 이하에 영세사업자는 간편장부대상자로 분류하여 기장하도록 독려하고 있습니다.

이에 따라 기획재정부에서는 전자장부 활성화 방안으로 영세 가맹점 사업자에게 현금흐름과 경영에 필요한 재무 데이터를 쉽게 파악하여 준비되지 않은 창업에 대한 '묻지마'식 영업, 금융권의 '묻지마'식 대출을 예방하여 소상공인의 자생력이 강화될 것으로 기대하며 국세청의 전자장부 권장 정책에 따라 클라우드 기반의 전자장부 플랫폼 서비스를 제공하여 소상공인시장진흥기금에서 고용보험료나 국민연금보험료의 일부를 지원할 수 있도록 관련법을 개정했던 것처럼 전자장부플랫폼 사용료도 지원되도록 '소기업 및 소상공인 지원을 위한 특별조치법' 제10조의 9조항(기금의 사용 등)을 개정할 계획입니다.

또한 '소상공인 기본법' 제정에 따라 하위 법령 마련 시 소상공인 사회 안전망 강화 방안 차원에서 전자장부기장 지원 방안을 명문화 추진을 건의할 계획입니다.

유형	현행	개정
사업자등록을 한 특수고용직	반기에 한 번 부가세 신고	분기에 부가세 신고·납부
	분기에 한번 부가세 납부	
미등록·소득제공자가사 업소득을 원천징수	20인 이상 사업체는 한 달에 한번 총액 신고	인별로 신고
	20인 미만 사업체는 반년에 한 번 총액 신고	인별로 신고 및 매달 신고
미등록·소득제공자가원 천징수도 하지 않음	과세 사각지대에 방치	사업장 제공자, 플랫폼 업체 등에 수수료 내역 등 과세정보 신고 의무 부과
	사업자 제공자 등에게 과세정보 '협조' 요청	

더하여 범정부 고용보험 TF가 준비 중인 세법 개정안 주요 내용을 살펴보면, 첫번째로 화물차 기사처럼 사업자 등록한 특수고용직종사자에 대해서는 현행 부가세 신고 주기를 단축할 예정입니다. 두번째로 사업자 등록을 하지 않았지만 소득제공자가 보수를 지급할 때 사업소득을 원천징수하고 이를 세무서에 신고하는 경우에 개인별로 신고하도록 변경할 예정입니다. 세번째로 개인사업자로 등록되어 있지 않으면서 소득제공자가 따로 사업 신고도 하지 않는 경우에 소득세법 173조에 따라 1년에 한 번 과세자료를 국세청에 제공하도록 되어 있지만 이는 강제 규정이 아니라 협조 사항입니다. 정부는 이 조항을 강제 규정으로 변경 방침입니다.

이와 같이 정부에서는 다양한 직업이 등장함에 따라 원활하게 납세가 이루어질 수 있도록 법안은 개정 중이며, 이를 위해 중견기업 이하의 기업 및 개인에게 전자장부의 사용을 권장하고 있습니다.

2-2 경제적(Economical)인 측면에서의 배경_ERP는 경제적일까

중소기업은 정보화를 추진함으로써 업무의 자동화, 표준화를 통해 생산성 향상을 이룰 수 있습니다. 특히 최근의 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 세계 초일류기업의 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 성공모델을 벤치마킹하여 만들어진 시스템으로 이러한 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 도입은 별도의 노력을 필요치 않고 일류기업의 성공모델을 벤치마킹하여 기업환경을 개선할 수 있는 기회를 제공한다는 이점이 있습니다. 업무처리를 디지털화함으로써 비용절감 및 의사소통계의 일원화는 효율성을 상승시킬 수 있습니다.

IT 기술 전반의 기업전산시스템은 체계적인 원가관리 체계를 제공하고 인터넷 환경의 다양한 IT시장을 활용하여 재고감소, 판매촉진 등을 통해 기업의 유동성을 개선할 수도 있습니다. 또한 지식경영시스템, 온라인 교육 시스템은 중소기업의 한계로 나타나고 있는 인력자원 활용을 어느 정도 극복하여 업무의 품질을 높이고 장기적으로 기업의 생산성 향상을 이룰 수 있습니다.

ERP

Economical

ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 등의 전자적 시스템 통합을 도입함으로써 기업의 커뮤니케이션 능력을 향상시킬 수 있습니다. 전자적 시스템 통합이란 기업 내에서 운영하는 서로 독립된 애플리케이션을 상호 공유 및 연동이 가능하도록 통합하는 정보기술입니다. 이를 통해 시스템을 구성하면 한 애플리케이션에 있는 데이터가 업데이트 될 때 마다 실시간으로 사내 모든 시스템의 애플리케이션에도 업데이트가 일어나게 됩니다. 따라서 기업 업무의 효율성을 획기적으로 높일 수 있는 것은 물론 시간과 비용 측면에서도 월등한 장점을 보여주고 있습니다.

ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 통한 조직원의 업무효율 증가, 시간단축, 적시적인 생산, 보급 등은 고객만족으로 이어지고 이는 시장내 경쟁력 증가를 가져올 수 있습니다.

효율적인 정보화능력으로 기업환경을 구축한 기업은 속도와 시간에 기반한 경쟁력을 갖출 수 있습니다. 따라서 연구개발에서 판매에 이르는 시간을 단축함으로써 시장개척 및 선점, 확대의 기회를 맞이할 수 있으며, 소비자의 요구를 즉각 제품개발에 반영함으로써 소비자 만족도 제고를 통한 시장 확대를 꾀할 수 있는 기회를 확보할 수 있습니다.

2-3 사회적(Social)인 측면에서의 배경_ERP는 중요할까

최근 시장개방, 경쟁 요소 증가, 경쟁 구조의 변화 등 경영환경 변화에 따라 기업들에게 있어서 정보의 전략적인 활용은 기업생존의 필수 조건이 되었으며, 이에 따라 많은 기업들은 정보기술 부문에 투자를 아끼지 않고 있습니다. 기업들은 전체적인 정보 인프라를 통합하여 정보를 효과적으로 관리하기 위해 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을, 고객정보를 전략적으로 활용하여 기업과 고객의 관계를 최적화하기 위해 CRM 시스템을, 기업의 물류·유통 프로세스를 효과적으로 관리하기 위해 CSM 시스템을 도입하고 있는 추세입니다.



1990년대 후반부터 기업체의 환경은 시대에 따라 지속적으로 변화하고 있으며 이러한 기업 환경의 변화는 크게 경쟁의 심화, 업무의 복잡화, 규제 완화, 급격히 변화하는 사회, 정보기술의 발전으로 구분됩니다. 또한, 변화에 따라 경쟁은 점차 심화되고 있고 기업의 내·외부 환경은 빠른 속도로 변화하고 있으며 이에 따라 기업의 경쟁력 확보를 위해서 환경의 변화에 대응하는 기업 혁신은 기업 생존의 필수 조건이 되었습니다.

이러한 환경에서 기업 혁신을 위한 방안으로 정보기술의 활용이 대두되었습니다. 즉, 지속적인 비용 증가 및 제반 여건의 악화로 인해 정보화 지원 도구가 충족되지 않은 상태에서는 기업 운영에 차질을 빚게 된 것입니다. 하지만 기존의 정보시스템은 정보화 지원 도구의 역할을 하는 데에 있어서 업무 통합화의 결여, 정보 일원화의 결여, 중복된 정보관리, 정보의 비일관성 등의 문제점을 야기하고 있습니다. 또한 정보기술은 대부분의 기업들에 있어서 많은 전략적인 기회를 제공함에도 불구하고 전략적으로 활용되지 않았습니다. 기업들은 정보기술을 적극적으로 활용하지 않고, 단순히 기업의 프로세스를 지원하는 형태로 사용하는 경우가 많았던 것입니다.

오늘날 대부분의 기업들은 이러한 문제점에 대해서 인식하고 있으며 이에 따라 정보시스템을 전략적으로 활용하기 위하여 적극적으로 투자하고 있습니다. 특히 기업의 전체적인 정보 인프라를 통합하여 정보를 실시간으로 효과적으로 관리 및 제공하여 기업의 운용에 대한 지원 및 정보의 전략적 활용을 위한 인프라를 갖추기 위해 기업들은 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 최근에 구축하는 추세입니다.

2-4 기술적(Technical)인 측면에서의 배경_ERP는 편리할까

ERP(Enterprise Resource Planning)는 1990년대부터 국내 기업에 도입되기 시작한 후 지금까지 기업 업무의 핵심 시스템으로 자리잡고 있습니다. 그러나 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 도입된 지 20여년 이상의 세월을 거치면서도 급변하는 IT 기술 환경의 영향을 거의 받지 않은 초기 개념을 유지하고 있습니다.

하지만 2020년부터는 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 분야에도 변화가 시작될 것으로 예상됩니다. 빅데이터, 클라우드 기술이 본격적으로 접목된 실시간 데이터를 통한 다양한 분석 요구의 확산과, 기업이 자체 시스템을 구축하지 않고 클라우드 서비스로 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 운영하려는 추세가 대기업에서부터 중소기업, 소기업 및 소상공인과 크리에이터, 인플루언서 등의 시장으로까지 확산될 전망입니다. 사용자 인터페이스도 전통적인 방식에서 벗어나 챗봇, RPA, 모바일 등의 최신 요소의 도입으로 본격화 될 것입니다.

한편 국내 대기업 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장을 대부분 차지하고 있는 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템에 대한 구 버전의 기술지원을 2025년에 중단할 것이라는 방침으로 인해 다양한 방면에서 새로운 시장이 열릴 수 있습니다. 특히 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 윈백(Win-Back)을 노리는 국내·외 ERP(Enterprise Resource Planning) 솔루션 기업들의 약진도 기대됩니다. 이러한 변화로 인해 2020년부터 향후 10년간 기업의 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장은 요동칠 것으로 분석되고 있습니다.



2020년을 기점으로 향후 10년간은 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장에 변화의 바람이 불어올 것으로 기대하고 있습니다. 첫번째 요인으로 최근 수년간 기업에서 도입이 늘고 있는 RPA가 있습니다. 대부분 RPA 솔루션 전문 기업의 시스템이 도입되는 상황이나 궁극적으로 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 일부로 흡수되고 이를 반영한 새로운 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 도입이 적극적으로 검토될 것으로 예상됩니다.

두번째로 기업에서 딥러닝에 기반한 인공지능의 활용이 향후 본격화됨에 따라 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템에 딥러닝 기법을 기반으로 한 데이터 예측 분야가 기본 기능으로 포함될 가능성이 높다고 분석되고 있습니다. 기업에서 인공지능의 활용 확대는 피할 수 없는 추세입니다. 그리고 기업의 핵심은 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템으로 대두되고 있습니다. 따라서 ERP(Enterprise Resource Planning)와 인공지능 기술의 접목은 ERP(Enterprise Resource Planning)가 보여줄 미래의 모습입니다.

세번째는 시스템 인프라 분야로 클라우드 인프라의 도입 확대에 따른 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 변화입니다. 지금까지 독립적인 자체 시스템으로 운영되는 것이 중심으로 이루어졌으나 향후 클라우드 환경으로의 이전은 필수적입니다. 물론 지금도 중소기업을 위한 클라우드 기반의 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템이 존재하나 본격적인 엔터프라이즈 규모의 서비스는 아닙니다. 클라우드에 최적화된 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템의 등장은 기존 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 교체하는 수요를 불러올 것으로 전망됩니다.

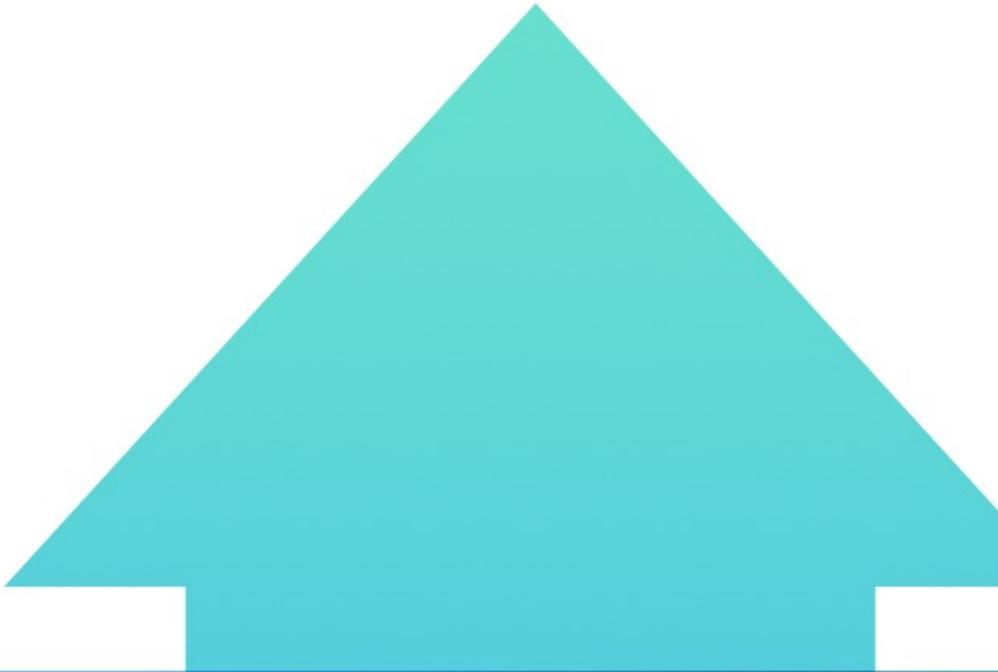
네번째는 사용자 인터페이스의 진화입니다. 여전히 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 화면과 키보드, 마우스를 사용하는 인터페이스 중심이지만 점차 일반화되고 있는 음성 대화 방식의 인터페이스와 챗봇의 도입이 예상됩니다. 이미 SAP도 도입을 준비하고 있는 상황으로 알려져 있습니다. 향후 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 책상 위 PC에서뿐만 아니라 모바일 기기 환경에서도 음성과 채팅 방식으로 사용하게 될 것입니다.



마지막으로 클라우드, 인공지능 및 RPA 등 새로운 기술을 접목한 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템이 등장하여 기존 시장에서 새로운 경쟁자로 부상할 가능성이 높으며 국내의 ERP(Enterprise Resource Planning) 벤더들도 이러한 시장 변화에 준비하고 있습니다.

<참고문헌>

1. 한국정보기술응용학회_ERP의 기술 및 시장 동향
2. 머니투데이_외산 활개 ERP 시장 토종 핀테크로 날개...시장 '콕' 찍었다.
3. Journal O_2020년 국내 기업의 디지털 트렌드 전망
4. CIO_2020년 ERP 시스템 진화의 원년이 될까?
5. Infogram_전세계 ERP 시장 점유율
6. 리미니스트리트_엔터프라이즈 애플리케이션 시장의 변화-ERP 로드맵 조정의 적기인가?
7. 야노경제연구소_2019 ERP 시장의 실태와 전망
8. 컴퓨터월드_ERP 시장, 클라우드 모바일로 무게중심 이동
9. 한양대학교 공학대학원_기업규모와 도입시기에 따른 ERP 시스템 효과 분석
10. 신한금융투자_더존비즈온
11. 매일경제_특수고용직 포함 자영업자, 내년부터 분기마다 소득신고해야



03 핵심성공요인

성공에 필요한 5가지



3-1 고객(Consumer) 성.공하는 사람들의 필수요소

'성공장부'는 IT 취약계층의 사용자도 별도의 교육없이 손쉽게 사용할 수 있습니다. 세무·회계 전문적인 직원이 없어도 누구나 가계부를 관리하듯이 편리하게 개발되었으며 1인 기업 또는 크리에이터, 인플루언서부터 스타트업 기업, 소상공인 등 산업별, 규모별 특성에 적합한 기능을 제공합니다.

특정분야, 특정인을 대상으로 서비스하지 않습니다. 고객 유형과 상관없이 불특정다수가 사용할 수 있으므로 점유할 수 있는 고객의 범위가 제한이 없습니다.



3-2 서비스 범위(Capability) 공.신력있는 파트너

서비스에서 제공하고 있는 기능 외에 별도의 문의사항 및 예외사항이 있을 시 전담 세무사를 배정하여 비대면으로 세무 상담을 지원하기에 시공간 제약없이 현재 직면하고 있는 상황에 적합하고 준법한 해결방안 모색으로 고객의 애로사항을 해결할 수 있습니다.

'성공장부'는 4대보험료, 원천세, 부가세, 법인세, 종합소득세, 일용근로소득세 등 세무 신고와 관련한 모든 서비스를 제공합니다. 이와 같은 기업의 정보는 100여 개 국가에서 사용하는 보안서버 COMODO SSL 인증을 통하여 안전하게 보관 및 관리 되는 신뢰할 수 있는 서비스입니다.

납세와 관련한 서비스는 국가와 국민이 존재하는 한 없어질 수 없는 의무입니다. 전문분야의 행정절차 서비스로 제공하고 있으므로 사업의 지속성은 확보되어 있습니다.



3-3 이용료(Cost) 하.루에 650원!

성공장부'는 규모별 적합한 기능만 선택하여 서비스를 제공받을 수 있도록 상품을 구성하여 불필요한 기능으로 이용료가 발생하지 않아 효율적이고 경제적으로 사용할 수 있습니다.

데이터 등록권은

- 거래 자동수집 (국세청의 전자세금계산서, 현금영수증, 신용카드, 은행 및 증권사, 여신전문금융협회 신용카드 매출 등)
- 부가세, 원천세, 4대보험 등 직접 신고
- 경영보고서, 실시간 세금예측서비스

세무회계 처리에 필요한 최소한의 상품으로만 구성하여 기본서비스를 지원하며, 하루 650원의 금액으로 이용할 수 있습니다. O2O 인터넷기장서비스는 상품은 데이터 등록권의 모든 기능을 포함하고 추가적으로

- 1:1 전담 세무사 배정
- 월 맞춤형 기장을 통한 결산마감(전담 세무사 배정 및 관리)
- 원천세, 부가세, 4대보험 신고 대행

법인 및 개인사업자의 세무회계처리에 따른 필요한 기능을 이용할 수 있습니다.

부가서비스로 전자세금계산서 발행권, 결산 재무제표 검토 서비스, 연말정산 지원 서비스, 전표 출력, 수익비용 현황 등의 별도 기능을 단일 상품으로 구성하여 제공하며 고객요구사항 신규 기능 개발 역시 저렴하게 제공하고 있습니다.

단일 상품의 다양화와 기본 상품 구성으로 인하여 고객에게 심리적으로 비용부담을 줄여 정기구독 서비스 및 추가 결제의 효과를 기대할 수 있습니다.

O2O 인터넷기장서비스



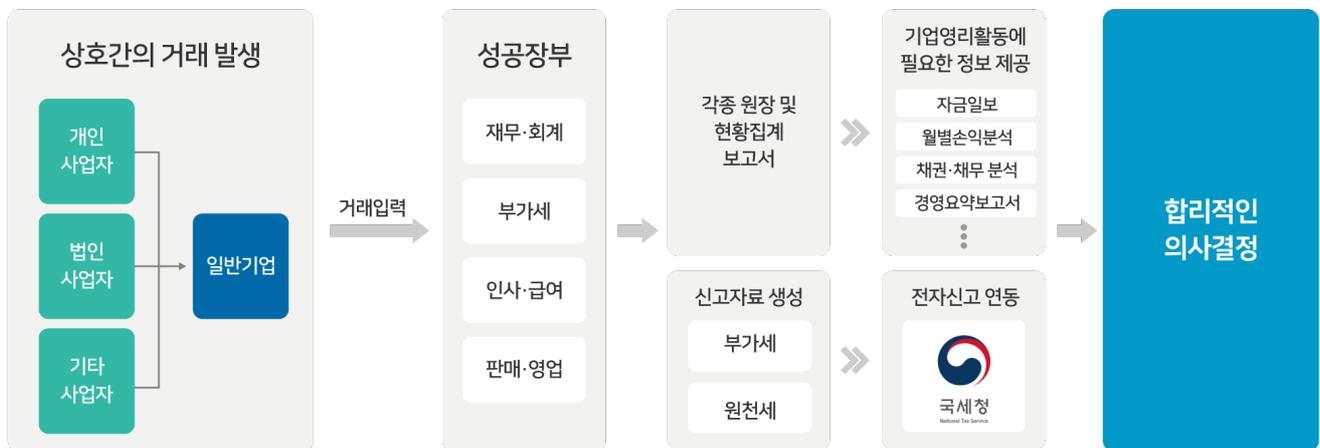
3-4 편의성(Convenience) 세.상 편리한 프로그램

'성공장부'는 세무·회계 전문지식이 없는 사업자 및 경영자도 직접 손쉽게 경리회계 관리와 세무 신고가 가능합니다. 가계부를 작성하듯이 육하원칙에 따라 언제, 누구에게, 무엇을, 어떻게 순서대로 입력하면 복식부기가 자동으로 완성됩니다. 재무제표 등 각종 장부 및 부가가치세, 원천세, 일용직근로소득세, 사업자 현황 신고, 소득세 등 신고서가 자동으로 생성됩니다. 이는 세무신고를 위한 회계정보를 떠나 사업자가 경영자가 올바른 의사결정을 할 수 있는 회계정보를 제공합니다.

경영정보는 (월간손익계산서, 외상 매출·매입 현황, 부채현황, 현금 흐름표 등)+재무·회계+판매·영업(거래처별 채무·채권, 거래처별 매출·매입, 상품별 판매·구매, 거래명별 수익·비용 현황)+인사·급여(급여 내역, 4대보험, 소득세, 주민세 자동 계산 및 납부 내역 관리)+재고관리(거래처 관리, 상품관리, 입·출고 현황, 재고 현황) 등을 포함합니다.

또한, 월별 손익·재무분석, 자금 현황, 판매·영업 현황, 채권·채무 분석, 경영 요약 보고서, 경영 위기관리 및 진단이 가능하며 전자세금계산서, 카드, 현금영수증, 통장 내역 등을 수동 입력과 자동 등록, 엑셀 일괄 등록 등 다양한 편의성을 제공합니다.

ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템은 수시로 개정되는 법안을 준수하며, 국세청 외 국가기관과 정보연동으로 이루어지기 때문에 신규진입자의 진입장벽이 매우 높습니다. '성공장부'는 그 장벽을 넘어 신흥세력으로 각광 받고 있습니다. 더하여 획기적인 절차와 편리한 기능을 강점으로 시장 우위 선점에 매우 효과적입니다.



3-5 맞춤형 서비스(Customizing) 요.즈음 시대에 최적합한 솔루션

트렌드에 적합한 클라우드 기반의 서비스 운영으로 모든 기능을 시공간 제약없이 접근이 가능하며 PC, 모바일, 태블릿에 최적화로 디바이스 구분없이 사용이 가능합니다.

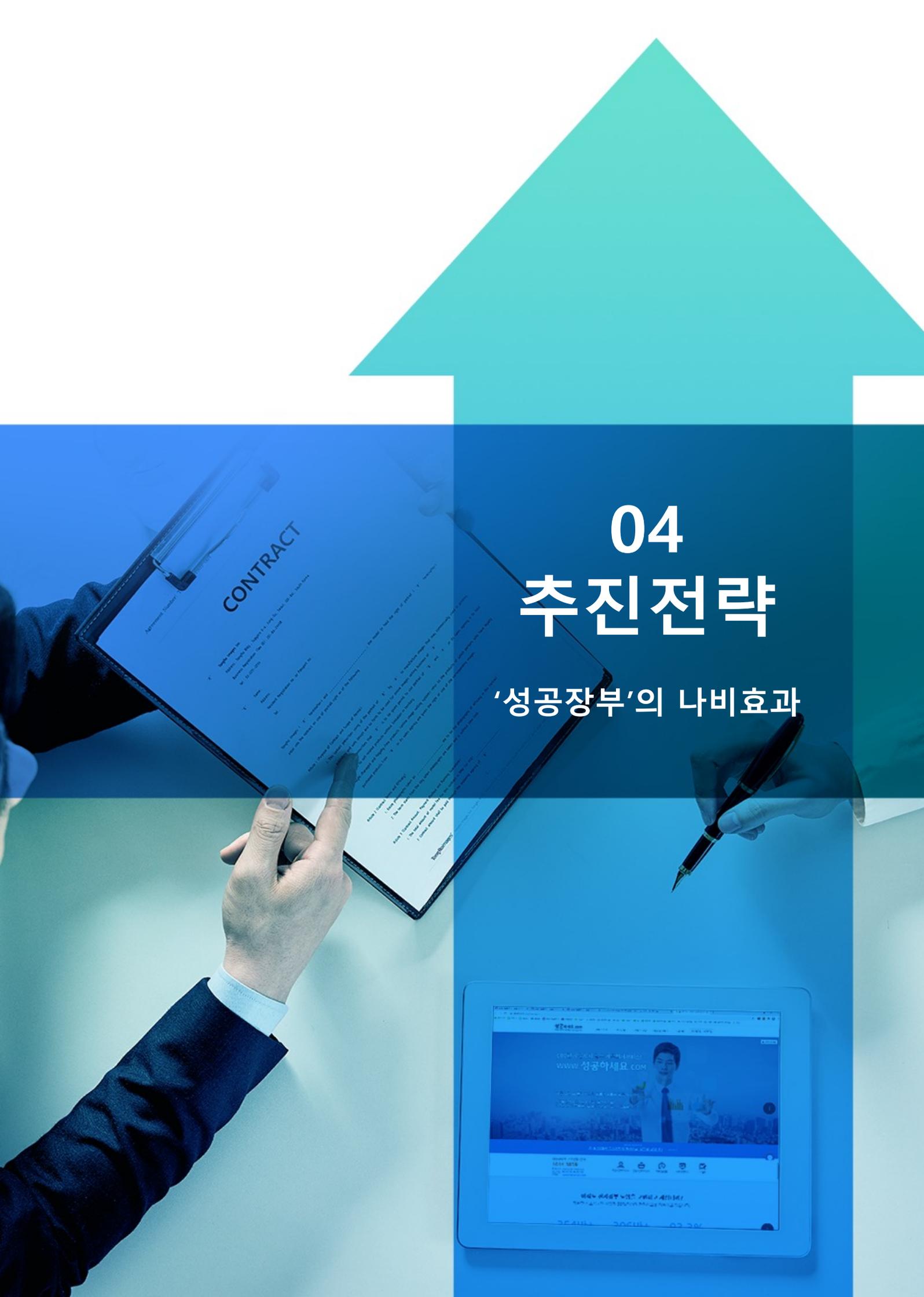
더하여 사업의 특성 또는 규모의 특성 등에 따라 고객이 필요로 하는 경영정보 관련 보고서 기능을 저렴한 비용으로 업체별로 개발 및 제공합니다.

고객요구사항에 따른 ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 기능의 맞춤형 개발은 일반 고객을 충성고객으로 확보함에 있어서 매우 중요한 요소입니다. 맞춤형 기능을 이용하는 고객은 이탈률이 매우 적을 것으로 예상되며 또다른 킬러 콘텐츠로서의 역할을 하게 될 것으로 기대됩니다.



04 추진전략

'성공장부'의 나비효과



4-1 시장진입전략_성공적인 ERP 시장의 진입



4차 산업혁명의 핵심 분야로 대두되고 있는 클라우드, 빅데이터, 인공지능 기술로 소프트웨어 개발과 축적된 현장 경험을 바탕으로 2014년 4월 Cloud SaaS 플랫폼으로 세무·회계 서비스를 출시, 국내 700만 중소기업, 소상공인을 위한 최고품질의 세무·회계 서비스(전자장부, ERP)를 가장 합리적인 가격으로 제공하고 있습니다.

'성공장부'는 경영정보 관리, 자금관리, 인사·급여 관리, 전자발행 회원등록, 국세청 전자신고, 판매·영업 관리, 국세청 전자신고, 재고관리, 여신한도, 거래 자동 수집 등 세무·회계와 관련된 전 기능을 편리하게 사용할 수 있도록 추진되고 있습니다.

경영여건이 좋은 중견기업과 대기업에게 서비스를 제공하는 세무·회계 서비스(ERP) 시장에 진입하여 순수 국내 차별화된 기술(육하원칙에 의한 거래입력방법)로 소외된 국내 중소기업, 소상공인을 위한 서비스(전자장부, ERP) 제공으로 현재는 신흥세력으로 각광 받고 있습니다. '성공장부'는 전문가 그룹(세무사, 공인회계사)을 통해 융합 및 관리하는 차별화된 포지셔닝으로 고객만족도를 확보하였습니다.

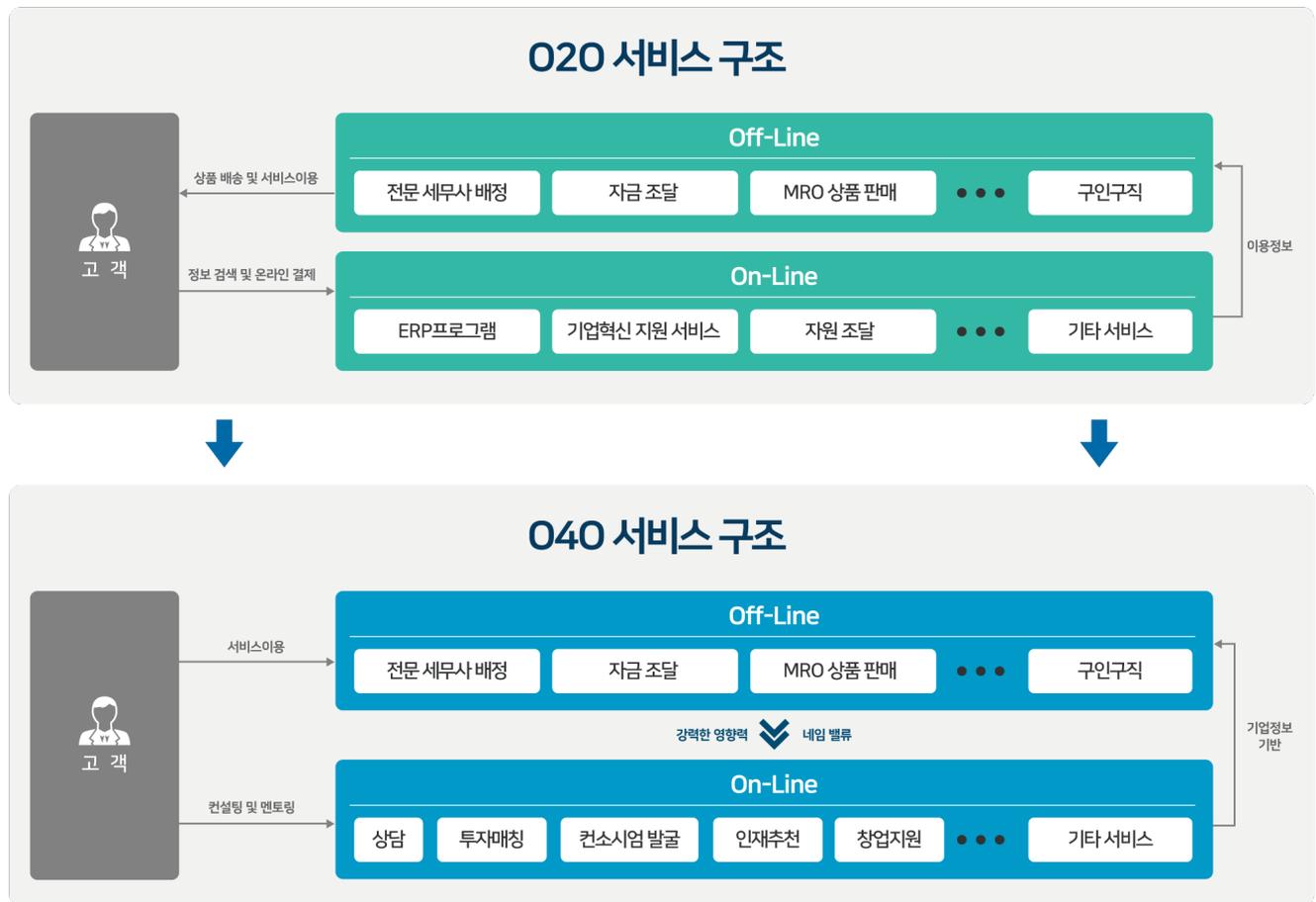
4-2 상품개발전략_팔방미인 '성공장부'



'성공장부'는 전자장부 및 ERP(Enterprise Resource Planning) 범위에서 벗어나 기업혁신 플랫폼으로 거듭나고 있습니다. 차별화된 전자장부와 ERP(Enterprise Resource Planning) 서비스에서의 신뢰도를 기반으로 기업 경영에 필요한 모든 정보를 제공하고자 합니다.

기업설립 시 필요한 법무 정보와 사무실 임대·매매 연계를 하며, 비즈니스 모델의 안정적 역할을 하는 특허 및 상표권의 출원·등록 연계로 원활한 사업 준비를 지원합니다. IT 기업의 경우 서비스 개발, 제조업의 경우 생산과 관련된 자금(신용보증기금, 기술보증기금 등), 전문직의 고용, 협력사 발굴 등의 사업의 정착화 과정에 지원할 수 있는 프로그램을 연계합니다. 서비스 론칭 및 상품의 판매를 촉진시킬 수 있도록 마케팅 비용의 투자 매칭, 산업별 전문 마케팅 기업의 발굴을 지원하여 시장 진입장벽의 넘을 수 있도록 하여 고정 수익의 발생 및 사업의 확장의 도래 시 필요한 운영 전문인력, 인적자원충원, 판로개척에 필요한 지원 프로그램으로 기업의 설립부터 안정 궤도 진입까지의 케어 서비스를 패키지로 제공하여 기업 경영 혁신에 큰 기여를 할 것으로 전망됩니다.

4-3 시장개발전략_O2O에서 O4O시장으로



온라인의 급속한 발전과 보급으로 O2O(Online to Offline) 서비스가 IT 시장의 견인 역할을 하고 있습니다. 트렌드에 부합하는 O2O(Online to Offline) 서비스의 일환으로 비대면 ERP(Enterprise Resource Planning) 시장에서 자리매김할 수 있었고 성장할 수 있었습니다. 이제는 O2O(Online to Offline) 서비스에서 더 발전된 O4O(Online for Offline) 시장으로 진출을 추진하고 있습니다.

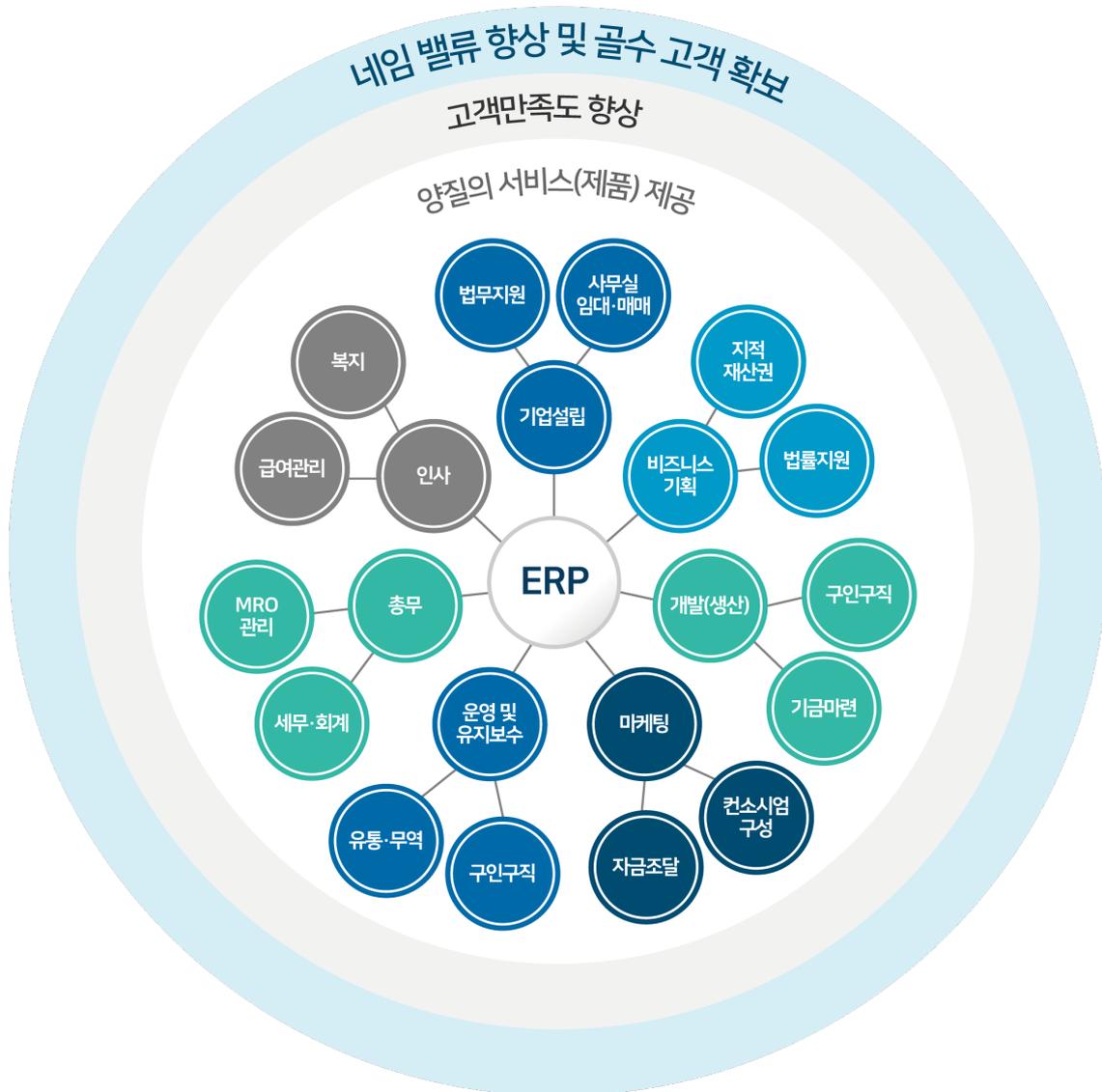
서비스 범위가 확장됨에 따라 비대면으로 해결할 수 없는 부문을 원활하게 지원이 될 수 있도록 경영혁신 거점센터(Strategic Foothold)를 구축하고자 합니다. 이는 예비 경영자(1인 기업 포함) 또는 운영중인 기업을 대상으로 컨설팅 서비스를 제공하여 중소벤처기업진흥공단, 중소벤처기업부 등의 기관에서 시행하고 있는 프로그램보다 신속하고 실질적인 멘토링을 지원합니다.

예를 들면, 소규모의 기업에서는 경리전담직원의 채용이 아닌, 비대면 전자장부 또는 ERP 시스템으로 회계처리를 진행하면서 월 1회/2회/3회 등 세무·회계와 경영관리 정보와 관련된 정기 보고를 받을 수 있는 출장경리 서비스를 접할 수 있습니다. 출장경리 서비스는 경영혁신 거점센터에서 주변에 위치한 기업의 세무회계 기장을 도맡아 진행하던 전담직원으로 기업의 기장을 관리해주면서 정기적으로 기업에 방문하여 처리현황 및 예상 업무와 관련하여 보고를 합니다.

경영혁신 거점센터에서는 오프라인 영업조직 및 영업담당자와 코칭매니저(출장 경리관리자), 정기적인 장부 교육을 통하여 기업의 서비스 가입 유치 및 기존 거래처의 유지 및 추가상품 가입을 유도하며 전자장부 작성 기장, 세무기장, 대출상품 조회 및 실행, 세무·회계 기장 사전 상담, 경영컨설팅 등의 상담을 받을 수 있습니다.

경영혁신 거점센터(Strategic Foothold)는 팝업스토어로 시작하여 지역별 관할 지점의 운용으로 '성공장부'의 예비 고객이나 기존 고객을 대상으로 고객밀착서비스를 제공합니다.

4-4 관련다각화전략_경영의 중심에서 ERP를 외치다.

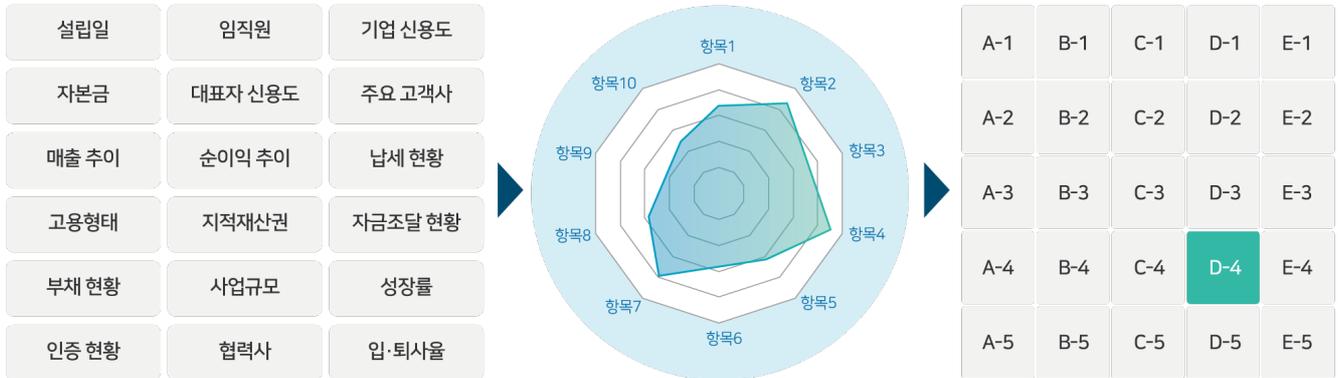


ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템을 반드시 구축해야 하는 가장 중요한 이유는 업무의 효율성 극대화입니다. 시간과 인력을 절약할 수 있는 운영의 효율성, 인적·물적 자원배분의 효율성, 신속한 상황파악과 의사결정이 가능한 정보의 효율성, 계획 주도의 관리 효율성은 서비스(상품)의 품질을 높일 수 있는 주요 요인으로 기업가치를 향상시키게 됩니다.

ERP(Enterprise Resource Planning) 시스템 이용으로 인한 기업의 다양한 변화와 서비스(상품)의 다각화는 고객으로부터 서비스(상품) 품질의 만족도를 비약적으로 향상시켜 재 구매를 유도할 수 있고, 바이럴 마케팅을 가능하게 합니다. 따라서 축적된 충성고객과 그로 인해 향상된 네임 밸류는 서비스(상품)을 판매하는 기업과 이를 구매 및 이용하는 고객과의 관계를 형성하고 유지하여 지속적으로 매출을 증대시킬 수 있습니다.

4-5 비관련다각화전략_D.ERP Tech (Database driven ERP Technology) 시장 개척

누적된 기업정보 기반의 평가시스템 도입



누적된 기업의 다양한 기초 데이터(기업 기본정보, 재무정보, 매출정보, 조직 정보, 세무 정보, 회계정보, 인·허가 정보, 성장률 정보 등)는 점수로 환산되어 기업 등급 평가 자료로 활용되고 기업 등급은 매트릭스 구조로 관리되어 현황파악이 가능하도록 관리됩니다. D.ERP Tech에서 제공될 평가표는 기업의 현황 파악의 시각을 다각화 시킬 수 있기 때문에 현재 제공되고 있는 재무제표 기반의 기업신용도에 비하여 매우 입체적이고 신뢰도 높은 자료로 작용될 수 있습니다.

D.ERP Tech에 활용되는 데이터는 무분별한 데이터가 아닌 공신력을 바탕으로 하는 매출, 납세, 4대 보험료, 자금조달 등 국가에 제출되는 데이터를 기반으로 이루어져서 가공·예측된 결과 데이터는 기업의 성패를 가르는 매우 중요한 자료로 사용될 것이며, 국내 기업의 분석·지표 자료로 활용되어 국가 경제발전에 큰 기여를 할 것으로 기대되고 이는 즉 D.ERP Tech가 보여줄 미래입니다.

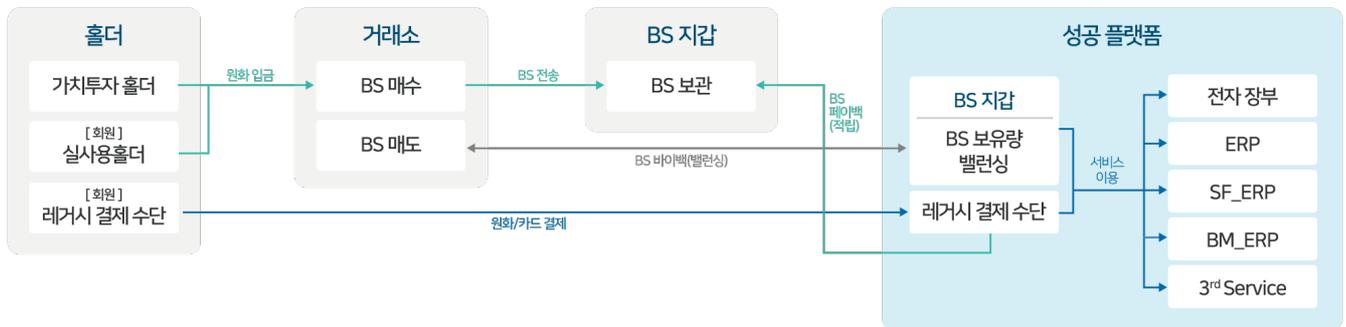


05 토큰이코노미

BS의 활용



5-1 '성공장부'-BS 상관관계도_성공 촉진제 'BS'



Case #1	Case #2	Case #3	Case #4
<p>가치투자 홀더 > 실사용 홀더</p> <ul style="list-style-type: none"> • 시중 유통량 및 본사 보유량 부족 • 본사 보유량 확보를 위한 BS 매입 • 바이백 정책 시행 <p>■ 시세 상승</p>	<p>실사용 홀더 > 가치투자 홀더</p> <ul style="list-style-type: none"> • 거래량 증가로 인한 유통량 부족 • 본사 보유량 유통을 통한 밸런싱 • 순환매 구조 형성 <p>■ 시세 상승</p>	<p>실사용 홀더 少 + 가치투자 홀더 少 = 시중 유통량 多</p> <ul style="list-style-type: none"> • 바이백 정책 시행 • 본사 보유량 확보를 통한 공격적인 프로모션 시행 <p>■ 시세 안정화</p>	<p>실사용 홀더 少 + 가치투자 홀더 少 = 본사 보유량 多</p> <ul style="list-style-type: none"> • 공격적인 프로모션 시행 • BS 결제 시, 서비스 이용권 증정 • BS 적립률 확대 • 스테이킹을 통한 멤버십 혜택 제공 <p>■ 유통량 및 거래 활성화 증대</p> <p>■ 시세 안정화</p>

성공 플랫폼의 서비스는 BS와 서비스의 다양한 혜택과 현명하고 합리적인 소비가 이루어질 수 있도록 상생 구조를 형성합니다. 사업의 확장은 BS의 활용성 증대와 비례하고, BS의 유통량 증가는 서비스의 품질 향상과 혜택의 증가와 비례합니다. 또한 서비스의 정체기가 도래하더라도 BS를 통한 공격적인 마케팅을 할 수 있고, BS의 유통량 감소되는 경우에도 다양한 프로모션을 통해 서로 간 보완할 수 있도록 설계되어 있습니다.

BS의 가치투자 홀더가 실사용 홀더보다 더 많은 비중을 차지할 시, 본사에서 보유하고 있는 BS를 유통시켜야 하며 본사의 보유한 BS가 소진되게 되면 시장에서의 조달 활동으로 BS의 가치상승 효과를 기대합니다.

예를 들면, 실제 사용이 아닌 기업 또는 서비스의 가치를 높게 평가하여 투자한 가치투자 홀더가 증가할 시 시장에서 실제 사용자가 조달해야 할 BS 유통 물량이 부족하게 됩니다. 또한, 기업에서 적립을 해주기 위해 필요한 BS의 보유량이 소진될 시 시중 유통물량을 매입해야하는 경우가 발생하게 되며 이 또한 유통 물량의 부족 현상으로 BS의 시세는 상승할 수 밖에 없게 됩니다.

BS의 실사용 홀더가 가치투자 홀더보다 더 많은 비중을 차지할 시, 시중에서의 거래량 증가로 가치상승 효과를 가져올 수 있습니다.

예를 들면, BS로 서비스 결제를 하려는 실사용 홀더가 증가하게 되면 시중에서 강한 매수세 현상을 야기시키게 됩니다. 기업에서는 보유한 BS를 소진했을 시 강한 매수세의 BS를 조달해야 하는 상황으로 이 또한 BS의 시세는 상승하게 될 것입니다.

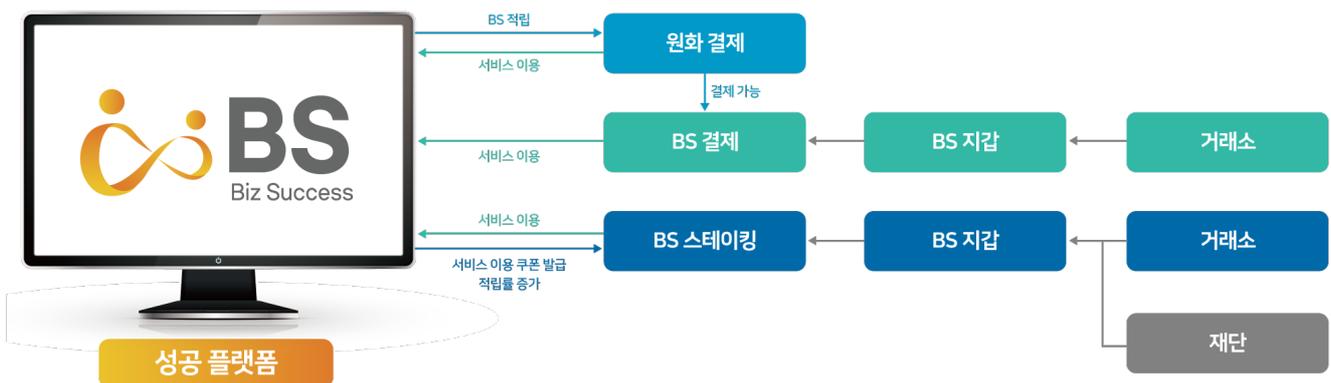
반대로, 가치투자 홀더와 실사용 홀더의 부족현상으로 BS의 과다 유통 현상 발생 시, 본사에서 매입(Buyback) 정책 발동으로 가치하락을 방지하고 가치 안정화를 시킬 수 있게 됩니다. 더하여 본사에서 BS를 과다보유하고 있는 상황에서는 공격적인 마케팅과 프로모션 시행으로 고객 유입 증대 및 BS의 유통량을 높일 수 있습니다.

예를 들면, 시중에서 BS의 거래 활동이 미진하여 유통 물량의 과다 시 덤핑 현상이 발생할 수 있습니다. 본사에는 이를 방지하기 위하여 바이백(Buyback) 정책을 발동하게 됩니다. 그 간의 누적된 매출액과 BS의 매매활동으로 누적된 자금의 일부 BS는 일정 비중 보관해 두었다가 이와 같은 상황 발생 시 시세 유지 효과로 활용됩니다.

바이백(Buyback) 정책을 발동하였음에도 불구하고 시중에서 거래량 부족 현상이 지속되면 본사에서는 매입한 BS를 활용하여 BS로 결제 시 할인혜택 증가 및 무료이용권 발급, 원화 결제 시 BS 적립률 확대, 스테이킹을 통한 추가할인 적용 및 적립률 우대혜택 부여 등으로 거래량을 극대화 시킵니다.

성공 플랫폼과 BS는 성장 균형이 무너질 경우에 양방향으로 견인할 수 있는 사전 대응전략 수립으로 지속적인 운영이 가능합니다.

5-2 보상 및 혜택_현명한 소비 'BS'



BS는 성공 플랫폼과 고객 간 서비스의 선순환 구조를 형성하고 이에 합리적인 보상과 혜택을 제공합니다. BS 적립(Payback), 결제 지원, 스테이킹을 통한 추가할인 적용 및 적립률 우대 혜택을 누릴 수 있습니다.

성공 플랫폼에서 제공하는 전자장부, ERP, 경영혁신 지원 프로그램 등을 기존의 지불 수단인 법정 화폐 또는 카드 결제 시, 결제금액을 기준으로 일정금액을 BS로 적립(Payback)을 합니다. 적립된 BS는 일정 금액 이상에 도달하면 서비스 이용료로 결제가 가능합니다.

BS를 거래소 또는 BS 지급을 통해서 확보된 BS는 서비스 이용료로 결제가 가능합니다. BS로 결제 시, 할인이 적용되어 보다 저렴하게 서비스를 이용할 수 있는 기회를 제공합니다. BS의 가치상승으로 인한 금전적인 혜택 또한 경험할 수 있게 됩니다.

BS를 일정금액 또는 일정기간 이상 스테이킹을 하게 될 경우, 멤버십 가입 및 추가 혜택을 제공하게 되며 멤버십은 일부 서비스 및 패키지 서비스를 할인된 금액으로 이용할 수 있거나 일부 서비스의 일시적인 이용이 가능한 쿠폰이 매월 지급됩니다. 멤버십 등급에 따라 기존의 지불수단으로 결제 시, BS 적립률 우대적용으로 적립률 상향 조절 등 멤버십 회원을 위한 특별한 혜택을 제공합니다.



07
토큰 배분
Token Distribution



성공 토큰(BS)은 이더리움 플랫폼에 ERC-20계열 토큰입니다.
30억개 발행으로 판매는 30%, 회사 15%, 팀 15%, 회사에 40% 할당됩니다.



- ① 마케팅 15% (450,000,000BS)
 - 전체 발행량의 15%는 성공토큰 Ecosystem 서비스 활성화 및 마케팅 (바운티, 에어드랍 프로그램을 포함하여 서비스 런칭, 홍보, 상장에 사용)
 - 대규모 유통 시 최소 1년에서 3년 Lock UP
- ② 판매 30% (900,000,000BS)
 - 전체 발행량의 30%인 900,000,000 BS 세일 물량
 - 가격 안정화를 위하여, 매월 유통량과 유통 억제력을고려하여 세일 진행
- ③ 회사 보유분 40% (1,200,000,000BS)
 - 3년 Lock 이후 순차적 판매로 가격 안정화
 - 단, 가격안정화에 문제가 있을 시 Lock 기간 연장
- ④ 팀 15% (450,000,000BS)
 - 전체 발행량의 15%는 프로젝트 팀/어드바이저와 주주들에게 배분
 - 3년 후 매월 1% Lock 해제 이후 6개월마다 추가 1% Lock 해제
 - 팀원 물량은 가격 안정화 문제 시 추가적인 Lock UP

08 로드맵

Road Map



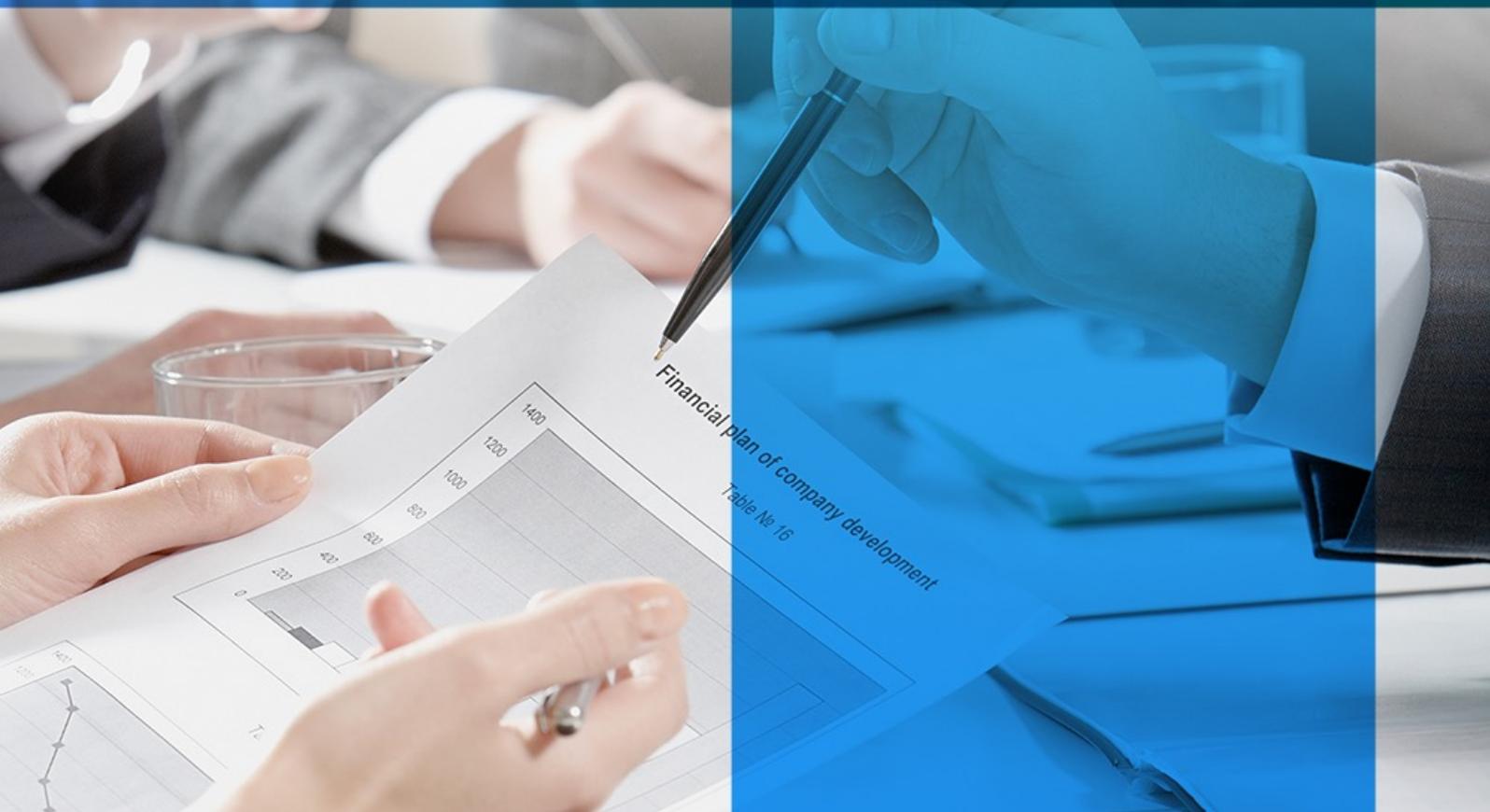
Biz Success Road map



위 로드맵은 사전고지 없이 사업 및 기타 내부 사정에 의해 변경될 수 있습니다.



09
팀&어드바이
저
Team&Advisor



Team & Advisor

Founder



JongTae Lee

Founder

(주)성공그룹 대표이사
(주)성공닷컴 대표이사
클라우드 ERP 성공하세요 서비스
공동주택 ERP 시스템 서비스
주택임대소득 신고 관리 시스템 구축, 장기수선계획 시스템 구축
지플랫폼 사업장부 및 가계부 구축, 조세금융협회 인물검색 구축
감정평가사 실무수습 LMS시스템 고도화
SK ShopTalk 서비스 구축, 신안천일염 이력추적 관리 구축
G밸리 서울디지털산업단지 경영자협의회 임원



HyangJong Lee

Founder

(주)성공하는사람들 대표이사
(사)한국신용카드가맹점협회 추진위원회 추진위원
(주)더에스와이지연구원 부원장
(주)더존비즈온 CLOUD 사업부/전자금융팀/이사
(주)더존넥스트 이사, SI사업본부장
(주)선우정보시스템 전략사업부
(주)현암바씨스 개발부

Founder



HanSung Jang

Founder

현 성공세무회계 대표회계사

현 (주)성공그룹 파운더

현 (주)성공하세요 이사

현 (사)한국산업단지경영자연합회서울 감사

현 양천구 투자심의위원

전 진일회계법인 파트너 이사

Team



SeongJin Kim

(주)성공닷컴 스마트팩토리사업부 이사

현. (주)성공닷컴 스마트팩토리사업부 본부장
- 스마트공장 구축 및 고도화사업 수행.

현, CJ컴즈 대표

전. (주)소프트아이텍 SII행사업부 부장

- SK브로드밴드 ERP시스템 통합 개발 및 구축,
HR(인사관리)고도화

- 한국콘텐츠진흥원 콘텐츠 가치평가 DB구축 및 시스템 개발



HyuckChe Jung

주식회사 한화시스템 부장

현대해상화재보험 장기손사포탈 시스템 개발.

국민은행 OPEN API 확대 개발

(주)성공닷컴 솔루션사업부/이사

전력량계 원격검침 시스템 개발

고용보험용 LMS 개발



Jaeyoung Lee

(주)성공닷컴 차장

클라우드 ERP 성공하세요 개발

-공동주택 관리 및 장기수선계획 시스템 개발

-스마트공장 및 고도화 DB 설계 및 구축

-한국감정평가사협회 연수/실무수습 관리 시스템 개발

-SK M&S 복지몰 베네피아 모바일 구축



Song Min Jae

성공닷컴 개발이사

(주) 비즈데이터 개발이사

(주) 웹케시 SM사업본부 개발이사

(주) 더존비즈온 개발연구소 개발이사

(주) 키컴 개발연구소 연구소장



HoYoung Kim

(주)성공하는사람들 과장/팀장

클라우드 ERP 성공하세요 구축

공동주택 ERP 시스템 구축

장기수선계획 시스템 구축

(주)새희망 스마트공장 및 고도화 구축

지플랫폼 사업장부 및 가계부 구축,

해밀 세일즈맵 영업관리 솔루션 구축

Team



KyungHeui Bhan

성공닷컴 기획이사

경영학박사 / 경영지도사
(주) 비즈데이터 신사업본부 이사
(주) 웹케이 SM사업본부 상품개발본부장
(주) 더존비즈온 마케팅사업본부 이사
(주) 키컴 개발연구소 상품개발본부장
(주) 삼성전자 정보통신부문 기획조사실



Sohee kim

성공세무회계 대리

진일회계법인 대리
성공하세요 세무회계 기장 담당

Advisor



Hyeong Seok Yu

(주)블랩스 대표

삼성SDS 연구원
삼성그룹 ERP보안시스템구축
정부 통합전산센터 보안운영



Seung Hak Lee

(주)블랩스 이사

삼성SDS 연구원
삼성그룹 API Gateway 개발
삼성그룹 빌딩 자동제어 솔루션 개발

10 법적고려사항

성공토큰 Token Business Model은 성공토큰(BS) 프로젝트에 많은 관심을 가지시는 분들에게 프로젝트의 전반적인 내용과 로드맵을 구체적인 정보를 제공하기 위한 용도로 작성되었습니다. 이는 투자 등을 권유하기 위한 목적으로 작성된 것이 아니며 그와는 전혀 무관합니다.

이 문서를 읽는 모든 사람이 이 문서를 참고하여 발생하는 손해, 손실, 채무 등 기타 재무적 피해가 발생하더라도 성공하세요 Foundation는 그에 대한 배상, 보상, 기타 책임을 부담하지 않는다는 점에 유의하시기 바랍니다.

이 문서를 읽는 사람이 자신의 의사결정 등의 행위에 있어서 이 문서를 이용(이 문서를 참고하거나 이 문서를 근거로 한 경우도 포함하지만 이에 한정되지 아니함)한 경우에 발생하는 모든 금전적, 채무적 피해에 대해서 성공하세요 Foundation는 그 어떤 배상, 보상 등 기타 책임을 부담하지 않는다는 점에 다시 한번 유의하시기 바랍니다.

성공토큰(BS) 프로젝트의 이 문서는 '작성 당시를 기준(as is)'으로 작성하여 제공하므로 문서에 포함된 어떠한 내용도 장래 시점까지 정확하거나 변경되지 않는다는 점을 보증하지 않습니다. 성공하세요 Foundation는 이 문서와 관련하여 이 문서를 읽는 모든 분에게 어떠한 사항도 진술 및 보장하지 않으며, 그에 대한 법적 책임을 부담하지 않습니다.

예를 들어 성공하세요 Foundation은 문서가 적법한 권리에 근거하여 작성되었으며 제3자의 권리를 침해하지 않는지, 문서가 상업적으로 가치가 있거나 유용한지, 문서가 이 문서를 읽고 있는 사람들이 가지고 있는 특정한 목적의 달성에 적합한지, 문서의 내용에 오류가 없는지 등을 보장하지 않습니다. 책임 면제의범위는 언급한 예시에만 한정되지 않습니다.

또한 위 백서의 내용은 사전고지 없이 언제든지 변경될 수 있습니다.