



부동산/주거 서비스 마일리지 포인트 통합 플랫폼

WHITE PAPER

(KOR)
June, 2021
Version 1.1

Summary

1인 가구 수의 증가와 더불어 부동산/주거 시장의 수요와 거래액이 지속 증가하고 있음에도 불구하고 관련 서비스를 이용하는 소비자를 대상으로 한 고객 보상 시스템 및 맞춤형 서비스 제공은 아직 미흡한 실정이다.

각 서비스들은 다음과 같은 구조적 문제점을 직면하고 있다. 첫째, 신규 고객 확보 및 기존 고객 유지를 위해 마일리지 포인트 제도를 운영하고 있으나 금액 및 사용처가 제한되어 있어 **소비자들이 체감하는 보상의 수준이 미비한 상황**이다. 둘째, 고객 데이터가 해당 서비스 분야에 한정되어 있어 **고객 맞춤형 마케팅 및 개인화된 서비스가 제한적으로 이뤄질 수 밖에 없는 실정**이다.

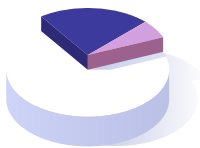
당사 플랫폼은 이러한 문제점을 해결하기 위해 Property Technology 영역의 부동산/주거/IoT서비스 플랫폼 기업 및 서비스 이용 고객을 대상으로 아래와 같은 관점의 솔루션을 제공하고자 한다.



1) 블록체인 기반 통합 고객 Reward Point 서비스 제공



2) 기존 Reward Point 시스템 대비 사용처 확대 및 시장가치 제고



3) 통합 마케팅을 통한 각 서비스 Traffic 동반 성장 및 비용 절감

당사 플랫폼을 통한 이러한 솔루션은 각 서비스의 핵심 고객 확보 및 고객 Loyalty 제고를 목적으로 (1) 기존 Legacy point의 가치를 극대화하고 (2) 기술/비용적인 부담을 최소화하여 이종 서비스 기업간 시너지 창출을 지원하며 (3) 블록체인 기술을 활용한 Point 연동으로 혜택의 불균형 및 신뢰 이슈를 해결하고자 한다.

Contents

사업소개

- 1 주거 관련 산업환경 및 서비스 동향
- 2 문제제기
- 3 솔루션 제시
- 4 AziT 플랫폼의 지향점
- 5 블록체인 기술의 필요성

토큰 구조

- 1 BM, AziT Token 정의 및 구성
- 2 BM, AziT Token 구조 및 거래

플랫폼 구조

- 1 플랫폼 구성 주체
- 2 플랫폼 구조도
- 3 플랫폼 기술

파트너십 혜택

- 1 소비자 가치 창출
- 2 파트너 기업 이익 제고
- 3 통합 마케팅

AziT Token Metrics

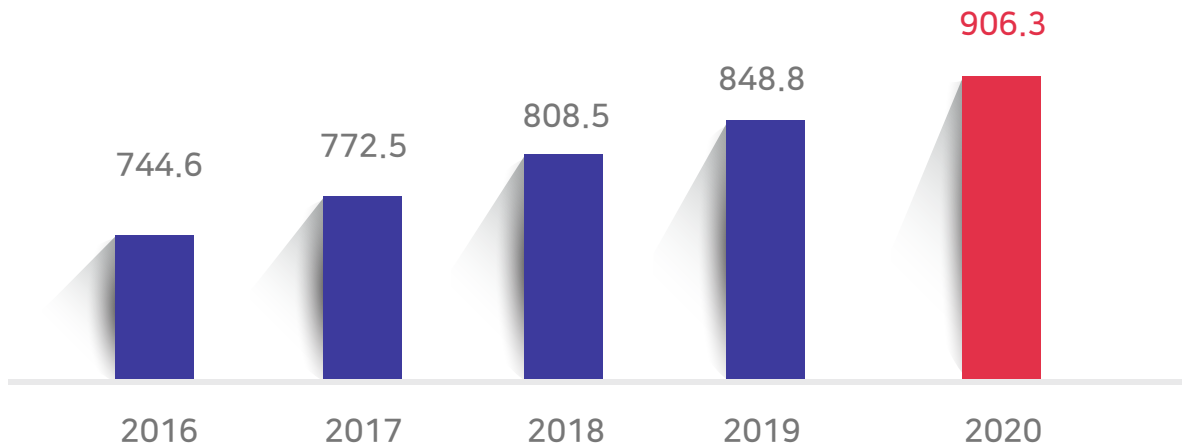
면책조항 DISCLAIMER

사업소개

1 주거 관련 산업환경 및 서비스 동향

2016년 700만 수준에 머무르던 국내 1인 가구 수는 2020년 900만을 초과함에 따라 전체 가구 수의 39% 수준에 이를 만큼 빠른 속도로 그 수가 증가하는 추세에 있다.

1인 가구 규모 추이



단위 : 만명
행정안전부 주민등록 인구통계

또한 코로나 19로 인해 촉발된 비대면 산업으로의 전환은 기존 오프라인 중심으로 확장해 온 부동산, 생활편의 등 주거 관련 서비스들의 온라인화를 본격화 시키고 있다. 이에 따라 관련한 국내 시장 규모도 현재는 13.7조 원에서 향후 2022년 18조 원 수준*으로 전망된다.

(*출처 : 통계청 및 한국주택금융공사)

이와 더불어 이러한 업체가 주요 마케팅 전략으로 활용하고 있는 Reward Point 시장의 경우, 2019년 기준 국내 약 20조 원으로 추정되어 매년 10% 이상 증가*하는 추세이다.

(*출처 : 통계청 및 한국소비자원)

2 문제 제기

앞서 소개된 시장환경 변화에 따라 부동산/주거 관련 서비스 업체간 신규 고객 유치 및 기존 고객 유지를 위한 경쟁 및 비용 증가 또한 가속화되고 있으나, 실제 Reward Point 서비스 운영에 따른 실효성에는 아래와 같은 문제점들이 존재한다.

1) 해당 서비스 내에서만 이용이 가능하다.



Reward Point를 발급한 서비스 내에서 신규 구매를 할 경우에 한하여 할인 수단으로서의 활용 가치만 있을 뿐, 타 서비스에서는 사용이 불가하여 활용도가 극히 제한적이다. 또한 이마저도 부동산/주거 업계 특성상 사용 주기가 길어 소비자 측면에서 혜택으로써의 체감 효과가 미비하다.

2) 교환/환불/현금화가 제한되어 시장가치 측정이 어렵다.



유효기간 한정으로 기간내 사용을 하지 못하더라도 보유한 Reward Point와 동등한 현금가치로서 교환/환불이 불가하며, 해당 서비스에서 임의적인 가치를 부여함에 따라 시장가치 측정 또한 불가능 하다.

3) 개발/유지 비용대비 효용성이 낮다.



각 서비스 기업의 Legacy 플랫폼내 Reward Point 서비스를 위한 개발/유지 비용이 소모되나 실질적인 효용성과 소비자 체감 효과는 제한적이다. 또한 Point 사용 데이터 추적이 서비스 내에서만 이뤄지기 때문에 고객에 대한 다양한 데이터 수집 및 이를 기반으로 한 마케팅 활동의 효과성이 낮다.

결론적으로 각 서비스 업체에서 제공하는 Reward Point 제도는 고객들에게 효과적인 마케팅 도구로서의 유인 기제로 작용하지 못하고 있으며, 이에 따라 이러한 한계를 극복할 수 있는 통합 Reward Point 플랫폼이 필수적인 상황이다.

3 솔루션 제시

당사는 이러한 기존 Reward Point 시스템의 한계를 극복하고 실효성을 확보할 수 있는 통합 Reward Point 플랫폼을 구축하여 아래와 같은 가치를 제공하고자 한다.

1) 블록체인 기반 통합 고객 Reward Point 서비스 제공

블록체인 기술을 활용한 당사의 통합 플랫폼은 각 서비스의 고객들이 개별적으로 보유한 Reward Point를 통합하여 사용/관리/운용할 수 있는 기능을 제공한다. 당사의 통합 플랫폼에 참여한 서비스가 기존 Legacy 포인트 시스템과 당사 솔루션을 API로 연동하면 고객은 각 서비스에서 취득한 포인트를 블록체인 시장에서 통용 가능한 Token으로 교환/판매가 가능하며, 그 반대의 경우도 가능하다.

2) 기존 Reward Point 시스템 대비 사용처 확대 및 시장가치 제고

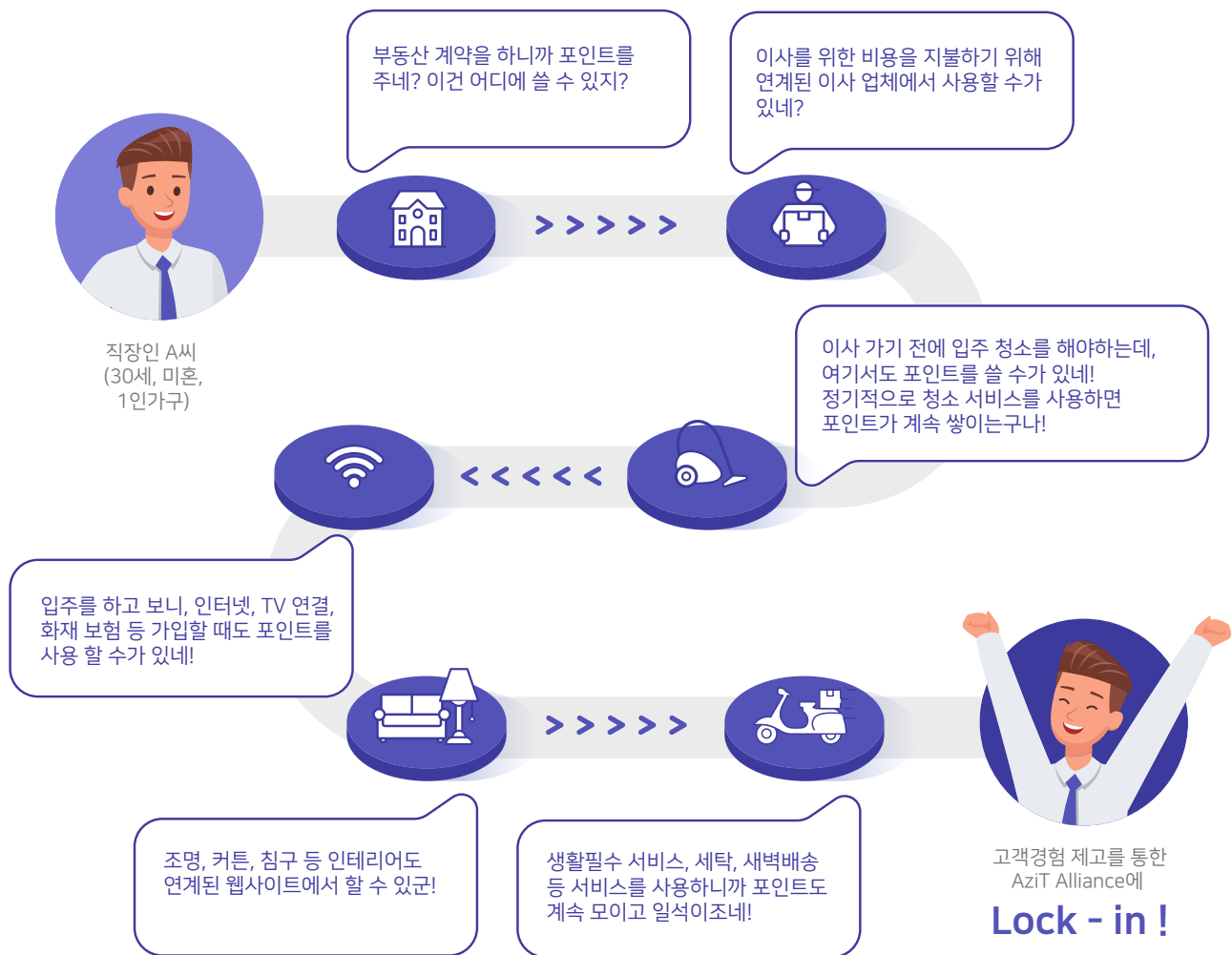
각 서비스의 Reward Point를 블록체인 기술을 통해 당사 플랫폼에서 통합/전환하여 연계된 이종 기업의 서비스/상품을 구매하는데 사용할 수 있으며, 각 파트너 기업의 Point 현금 가치는 수요-공급 수량을 반영한 변동 알고리즘에 의해 합리적이고 투명하게 결정된다. 또한 Point는 당사 플랫폼이 발행한 Token으로 교환 후 암호화폐 거래소를 통해 현금화할 수 있다.



3) 통합 마케팅을 통한 서비스 Traffic 동반 성장 및 비용 절감

당사 플랫폼 파트너 기업간 고객 Pool을 공유하고, 이를 활용한 당사 플랫폼 내 통합 마케팅 및 고객 맞춤형 추천 서비스를 통해 신규 고객을 확보하고 기존 고객 Loyalty를 강화할 수 있다. 또한 개별 서비스의 Reward Point를 통합하는 과정에서 거래 이익 일부를 재원으로 하여 마케팅을 지원하고, 당사 플랫폼과의 API 연동을 통해 보다 간편하게 Point 통합이 가능하므로 비용 절감의 효과를 기대할 수 있다.

AziT 플랫폼 User Flow 시나리오



4 AziT 플랫폼의 지향점

1) Point 가치의 극대화

AziT 플랫폼의 첫번째 목표는 Point의 가치를 극대화하는 것이다. 대부분의 경우 특정 브랜드에서 얻은 Point는 주로 해당 브랜드에서만 사용할 수 있고, 고객은 Point를 많이 모을 시간이 부족한 상태에서 사용기간이 만료되기 전에 보유한 소규모 Point를 사용해야 하는 상황이다. 이 문제를 해결하기 위해 고객이 쉽게 Point를 적립 및 사용하고 현금화 할 수 있도록 최대한 많은 파트너십을 맺고, 파트너 기업의 수익 창출을 돕기 위해 AziT 플랫폼에서 다양한 마케팅 활동을 펼쳐 고객이 Point를 적극적으로 사용하도록 유도하는 것이다.

2) 파트너 Ecosystem 조성으로 동반 성장

파트너십의 가장 큰 혜택으로써 AziT Alliance에 속한 파트너사들이 AziT 플랫폼에서 고객 Pool을 공유하며 마케팅 효과를 극대화할 수 있을 것으로 기대한다. 아울러 주거지 산업에는 다양한 파트너 기업들이 존재하지만 경쟁보다는 협력 구조를 만들기 위해 가능하면 이사, 청소, 인테리어 등 각 서비스 분야별 한 가지 기업만을 포함하고자 한다. 또한 국내 파트너들이 글로벌 시장에 진출할 수 있는 기회를 마련하기 위해 글로벌 기업들과 파트너십을 맺고 글로벌 플랫폼으로 확장해 나가는 것이 목표이다.

3) 플랫폼 참여 간편화 및 리소스 지원

파트너 기업들은 AziT Alliance에서 제공하는 API를 사용하여 최소한의 개발 리소스로 보다 편리하게 AziT 플랫폼에 참여 가능하다. 파트너간 고객 정보나 결제 내역을 공유할 필요가 없어 운영, 금융, 개인 정보 등 정보가 유출되는 민감한 이슈를 방지할 수 있다.

또한 파트너 기업들의 AziT 플랫폼 참여 기여도에 따라 AziT Token이 제공될 계획이다. AziT Token은 파트너들이 필요한 곳에 다양한 목적으로 활용이 가능하고, 고객에게 보상으로 제공하는 등 마케팅용으로 사용할 수 있다.

5 블록체인 기술의 필요성

1) 블록체인 기반 Point 거래의 신뢰성/투명성

블록체인 기술을 접목하는 가장 중요한 장점 중 하나는 신뢰성이다. 기존 Legacy 포인트를 토큰화 하면 보다 안전하고 신뢰할 수 있는 Point 거래가 가능하고, 파트너 기업간 민감한 정보 공유나 직접적인 협력 단계를 거치지 않고 고객이 쉽게 포인트를 사용할 수 있다. 또한 고객은 AziT 토큰으로 블록체인 마일리지를 구매할 때 할인을 받을 수도 있고, 암호화폐 거래소에서 AziT 토큰을 현금화 할 수도 있다.

블록체인 기술 없이 포인트를 통합한 플랫폼을 구축할 수도 있지만, 블록체인 기술 없이 신뢰성과 안정성을 갖춘 플랫폼을 만드는 데에는 그만큼 상당한 리소스가 요구된다.

2) 글로벌 파트너십 및 가상자산 거래

AziT 플랫폼은 추후 글로벌 기업들과 파트너십을 맺고 포인트를 통합하는 것이 또 하나의 목표다. 전세계적으로 블록체인 기술의 표준화 덕분에 부동산/주거 서비스와 연계된 AziT 플랫폼의 비즈니스 모델은 글로벌 시장에서도 확장할 수 있는 충분한 잠재력을 갖추고 있다.

3) 데이터의 보안 향상

일반적인 포인트 통합의 과정 중 파트너간 민감한 재무 정보를 공유하는 것이 꺼려질 수도 있고, 설령 내부 정보를 양사간 공유하더라도 보안 문제는 언제나 일어날 가능성이 있다.

반면 높은 보안이 보장된 블록체인 시스템은 상기의 문제를 해결할 수 있다. AziT 파트너별로 따로 생성된 체인은 각각의 내부 정보가 다른 기업으로 유출되는 것을 방지하고, AziT 플랫폼 운영자는 정기적으로 각 체인들을 모니터링한다. 이 밖에도 파트너 기업들은 고객이 포인트를 사용하는 방식을 추적하고 축적된 데이터를 기반으로 소비 패턴 분석이 가능하다.

4) Point 시스템 구축 비용 절감

Legacy 포인트 시스템을 구축하는 데는 일반적으로 수 개월이 걸리며 많은 비용이 발생한다. 기업이 자체 Legacy 포인트 시스템을 가지고 있더라도 다른 기업과 연결하려면 시스템 인프라와 언어를 구축하는 것은 물론 개인 정보, 보안 및 취급 문제를 논의하는 데에도 막대한 리소스가 요구된다.

AziT 플랫폼에서 블록체인 기술을 활용해 API 연동을 하면 보다 쉽게 통합 Point 시스템을 구축할 수 있고 상당한 시간과 비용을 절감할 수 있다.

토큰 구조

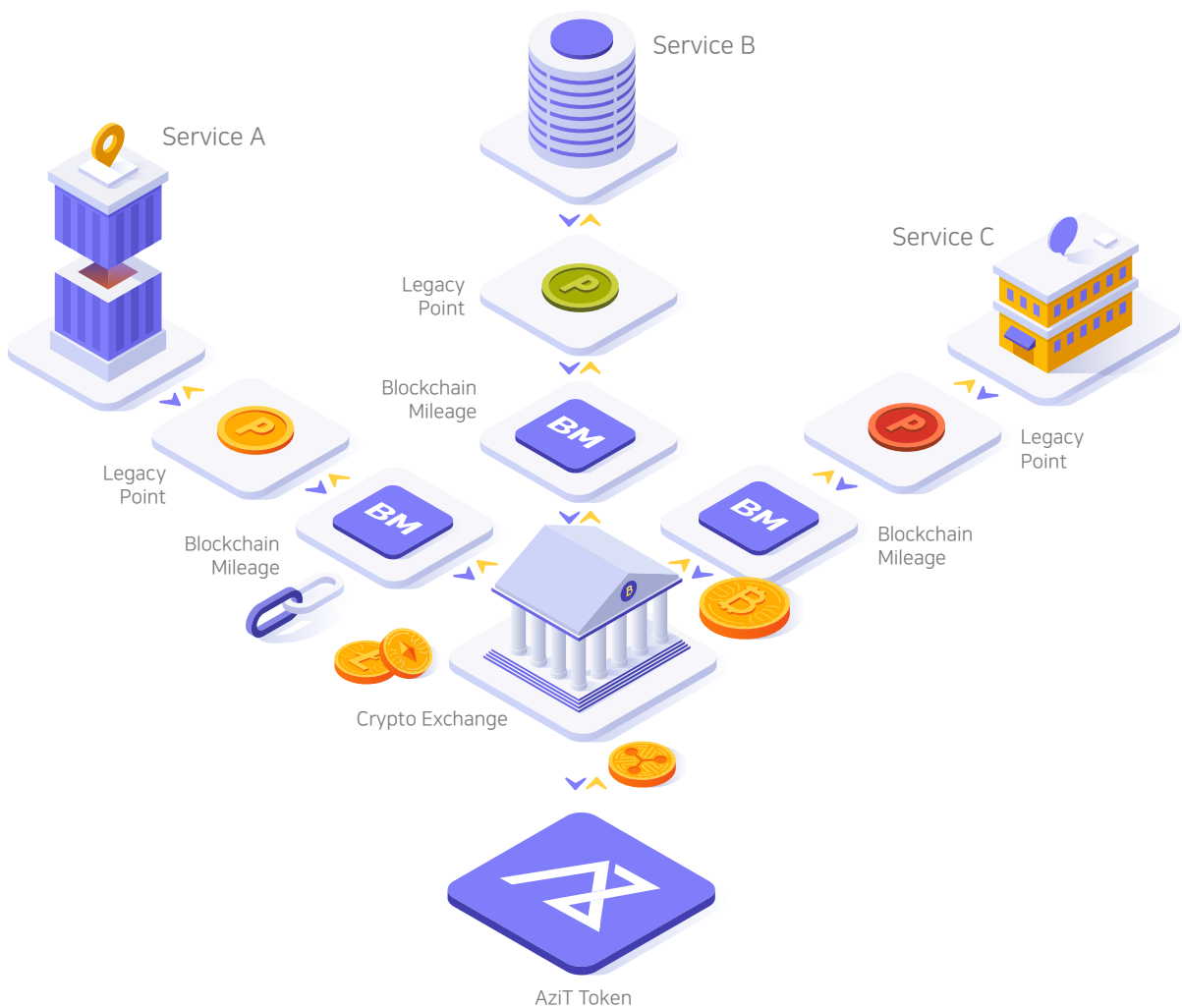
1 BM, AziT Token 정의 및 구성

1) Blockchain Mileage(BM)

Blockchain Mileage(BM)는 블록체인 기술을 적용한 마일리지 Token으로 파트너 기업들의 기존 Point와 1:1로 전환이 가능하며, BM을 판매해 AziT Token을 획득할 수 있다.

기존 Point와 사용가치가 동등하기에 1:1로 교환이 가능하나, 다른 이종 서비스의 이용을 위해서는 BM을 판매해 AziT Token을 얻고, 획득한 AziT Token을 이용하고자 하는 서비스의 BM으로 변경해야 하는 과정을 거친다.

AziT Alliance내 파트너 기업 별로 각각의 BM이 존재하고, 각각의 파트너 기업에서 BM의 관리를 책임진다.



2) AziT Token

AziT Token은 Blockchain Mileage를 구매하거나 외부 암호화폐 거래소에서 현금화 할 수 있는 암호화폐이다. 외부 암호화폐 거래소에 상장되어 있는 AziT Token의 가격은 거래소의 수요와 공급에 따라 결정된다.

AziT Token 순환 구조

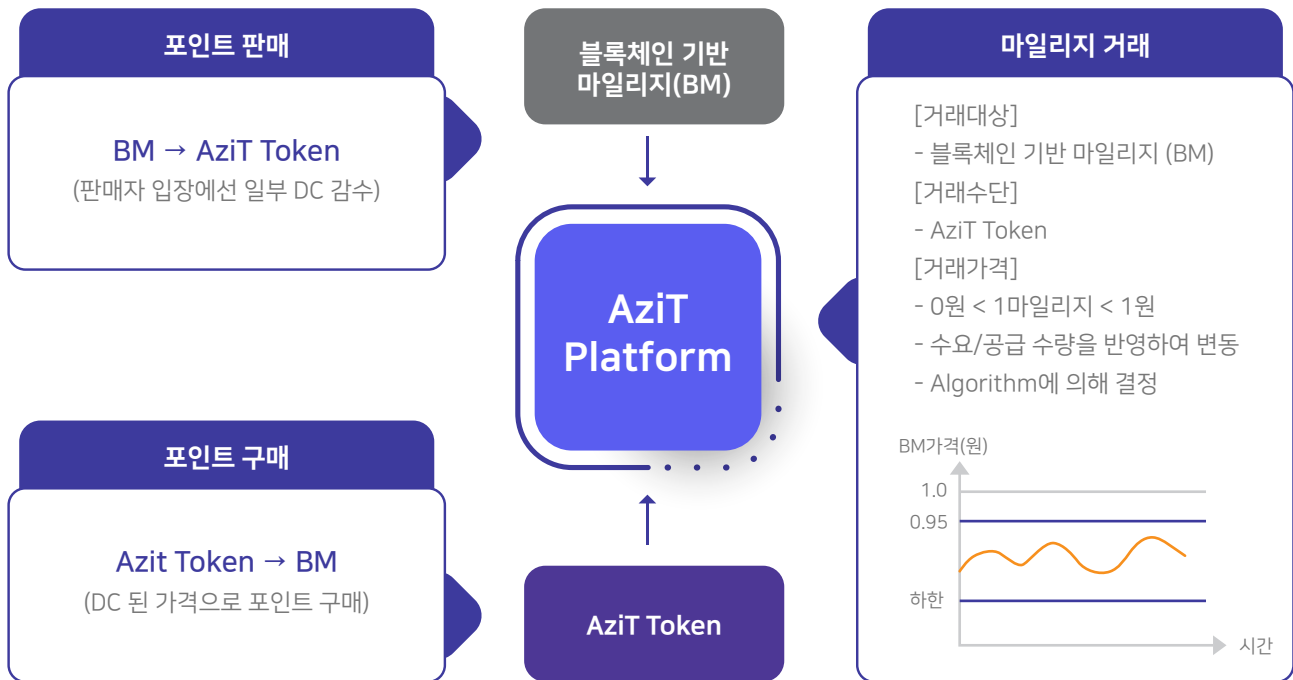


AziT Token은 Blockchain Mileage를 구매할 수 있는 단일 수단이며 AziT 플랫폼 중심에서 고객이 이종 서비스 간의 Blockchain Mileage를 사고 팔 수 있도록 해주는 매개체다.

AziT Token의 획득은 1) 상장된 암호화폐 거래소에서 구매하거나, 2) Blockchain Mileage를 판매하여 획득하거나, 3) 프로모션을 통해 air-drop으로 받거나, 4) 타인에게 양도를 받는 네 가지의 방법이 있다.

2 BM, AziT Token 구조 및 거래

*밀크 파트너스 및 키인사이드가 보유한 특허를 활용 ("블록체인 기반 리워드 통합 시스템 및 그 방법" 출원번호 : 10-2019-0021820)



1) BM의 가격 결정

AziT Alliance는 시장의 원리에 따라 Blockchain Mileage와 AziT Token이 자연스럽게 거래되고, 시장의 수요와 공급에 따라 Blockchain Mileage의 가치가 형성되는 구조를 만들고자 한다.

파트너 기업들은 각각 Blockchain Mileage와 AziT Token 간의 거래가 이뤄지는 작은 시장을 형성하게 된다. 이 작은 시장의 수요와 공급량, 그리고 플랫폼에 정해진 알고리즘에 따라 가치가 결정된다. 작은 시장에서 거래가 활발할수록 Blockchain Mileage는 점점 안정적인 가치를 찾아가게 된다.

Blockchain Mileage는 현금과 같이 각 서비스에서 결제 매개체로 사용할 수 있다. 하지만 Blockchain Mileage는 사용처가 제한적으로 정해져 있기 때문에 Blockchain Mileage의 거래 가격은 사용처가 더 범용적인 AziT Token의 사용 가치보다 낮게 책정된다.

그렇기 때문에 예를 들면 사용처가 훨씬 많은 AziT Token 10개를 암호화폐 거래소에서 구매해 Blockchain Mileage를 사게 되면, 할인 혜택을 받아 Blockchain Mileage를 10개 얻는 것이 아닌 11개를 받게 된다(*해당 예시는 할인 혜택이 있다는 것을 단순히 보여주기 위함이다).

2) Platform을 통한 거래

각 파트너 기업의 작은 시장에서 발생하는 Blockchain Mileage와 AziT Token의 거래는 판매자와 구매자가 1:1로 직접 연결돼 거래가 성사되는 것이 아니라 AziT 플랫폼이 대신 판매자 혹은 구매자가 되어 수요와 공급, 그리고 알고리즘이 정해진 가격에 거래를 자동으로 성사시켜주는 구조다.

AziT 플랫폼에서 일어나는 모든 Blockchain Mileage와 AziT Token의 거래마다 플랫폼의 안정적인 운영을 위한 목적으로 특정 수준의 수수료가 발생하고, 발생한 수수료 중에서도 일부는 해당 파트너 기업에 성장을 돕기 위해 마케팅 프로모션용으로 재투자된다.

AziT 플랫폼 구조

1 플랫폼 구성 주체

1) 운영재단

운영재단은 블록체인 기술을 기반으로 AziT 플랫폼을 개발하고 운영한다. Blockchain Mileage와 AziT Token이 거래될 수 있는 통합 포인트 시스템을 구축하고, 안정적이고 건강한 생태계를 구성하기 위해 검증된 파트너 기업들을 지속적으로 모색 및 관계 유지를 한다.

2) 고객

고객은 플랫폼 이용시 1단계로 보유하고 있던 Legacy Point를 Blockchain Mileage로 교환하고, 2단계로 교환한 Blockchain Mileage를 팔아 AziT Token을 획득하며, 3단계로 획득한 AziT Token을 이종 서비스에서 사용하는 과정을 거친다.

고객의 유형은 서비스 기업에 이미 가입된 기존 고객 및 AziT Alliance내 이종 기업으로부터 유입되거나 다양한 프로모션 활동을 통해 외부로부터 유입된 신규 고객으로 나뉜다.

3) 파트너

파트너는 부동산, 주거 기반 Property Tech 분야의 서비스를 제공하는 기업 중에서 AziT Alliance와 파트너십을 맺은 기업이다. 이렇게 모인 파트너들은 서로의 고객 Pool을 공유하며 전체적인 트래픽 상승 효과를 볼 수 있고, AziT 플랫폼에 대거 유입된 고객 데이터를 바탕으로 타겟팅 광고, 맞춤 프로모션 등 다양한 마케팅 활동을 지원 받는다.

AziT 플랫폼 체계



2 플랫폼 구조도

1) Legacy Point System

Legacy Point System은 파트너 기업에서 자체적으로 운영하는 기존의 고객보상 시스템으로, 자체 고객이 서비스를 이용하면서 결제하는 금액의 일정 비율을 마일리지로 돌려주는 등의 형태로 운영된다. 이러한 기존 Point 시스템의 마일리지는 기업의 부채로 기록되고, 사용가치가 높지 않아 고객 입장에서 활용도가 많이 떨어지는 등 고질적인 문제점이 다수 존재한다.

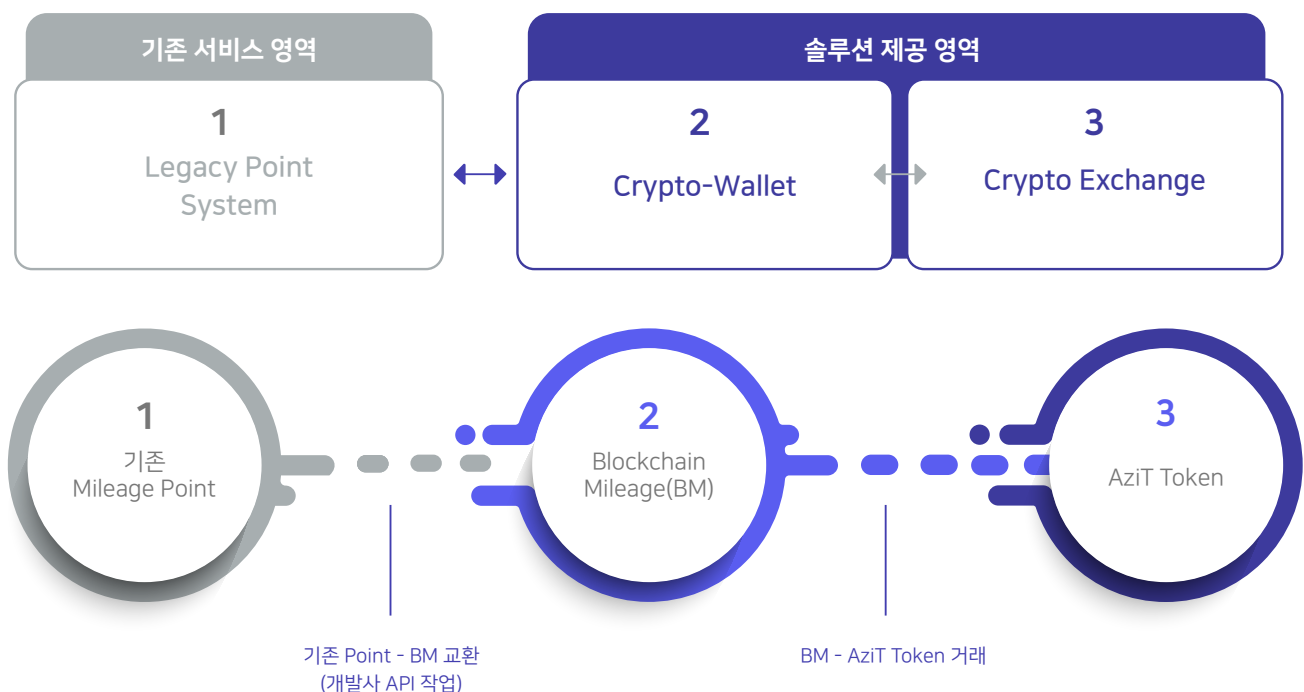
2) Crypto-Wallet

Crypto-Wallet(DApp)은 AziT 플랫폼 내 각 파트너들의 Blockchain Mileage를 AziT Token으로 구매/판매 등 거래 활동을 편리하게 도와줄 실질적인 어플리케이션으로, AziT 플랫폼 내에서 고객이 자유롭게 Point를 전환하고 원하는 서비스를 이용하거나 Point를 보관하는 Tool이다.

3) Crypto-Exchange

AziT 플랫폼은 파트너 기업에서 활용하는 Legacy Point를 Blockchain Mileage(BM)로 교환하고, 다시 BM을 판매하여 AziT Token을 획득할 수 있는 Crypto-Exchange(교환소)의 역할을 수행한다. AziT 플랫폼을 통해 획득한 AziT Token은 외부 암호화폐 거래소를 통해 현금화할 수 있다. 반대로 처음부터 외부 암호화폐 거래소에서 AziT Token을 구매하여 AziT 플랫폼을 통해 고객이 원하는 파트너 기업의 Blockchain Mileage를 구입하여 해당 서비스를 이용할 수 있다.

AziT 플랫폼 구조도



3 플랫폼 기술

당사 플랫폼의 블록체인은 카카오그룹의 글로벌 퍼블릭 블록체인 프로젝트인 클레이튼(Klaytn)을 기반으로 구축되었다. 클레이튼은 퍼블릭 블록체인의 장점인 탈중앙화된 데이터 및 제어, 분산화된 거버넌스와 프라이빗 블록체인의 장점인 낮은 대기시간, 높은 확장성을 모두 갖춘 효율적인 하이브리드형 오픈소스 플랫폼이다.

AziT Alliance에 참여한 파트너사에게는 당사의 통합 플랫폼과 파트너사의 기존(Legacy) 시스템간 연결을 위해 API가 제공된다. 또한 당사에서는 소비자에게 제공되는 전자지갑(Wallet)을 디앱(DApp)으로 하여 각 파트너 기업의 자체 Point를 Blockchain Mileage를 통해 AziT Token으로 교환할 수 있는 기능을 제공하며, 반대로 Azit Token을 파트너 기업의 자체 Point로 교환할 수 있는 기능도 제공한다.



AziT 플랫폼 파트너십 혜택

당사의 비즈니스는 소비자 가치 창출 및 파트너 기업 업체 이익 제고를 위한 운영 체계를 갖는다. 소비자는 사용처가 제한적이었던 기존 Point를 다양한 서비스에서 유동적으로 사용할 수 있게 되고, 파트너 기업은 이중 서비스를 통해 유입된 이용자로 인해 서비스 활성화를 극대화할 수 있다.

1 소비자 가치 창출

소비자는 통합된 Point를 부동산/라이프스타일이라는 연관된 테마 아래 '부동산 계약', '이사', '입주 청소', '세탁', '인테리어 DIY' 등 다양한 주거 서비스 중 필요한 곳에서 실질적으로 이용할 수 있게 됨으로써 가치를 창출하게 된다.

또한 부동산 계약과 같이 한 번 계약 후 적어도 수개월 후 이용하는 서비스가 있는 반면 세탁, 청소처럼 보다 자주 사용하는 서비스가 있는 등 각 서비스의 이용 주기와 횟수가 달라 당장 쓰기 힘들었던 Point를 고객이 필요한 서비스에서 자유롭게 쓸 수 있고, 자주 이용하는 서비스를 통해 Point를 누적하여 부동산 계약과 같이 목돈이 필요한 서비스에서 활용할 수도 있게 된다.

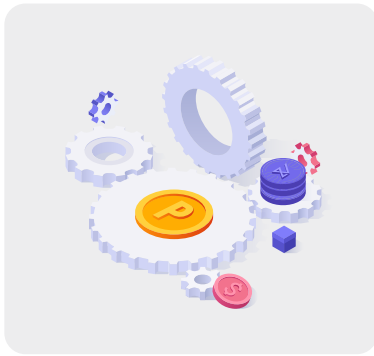
이러한 소비자 가치가 형성되면서 Prop Tech 생태계가 구성되고, 파트너 기업들은 보다 안정적이고 높은 가치의 서비스 제공이 가능하다. 또한 고객경험 제고를 통해 소비자가 주거 서비스 생태계에 안착(Lock-in)하여 지속 가능한 활동이 활성화되면서 선순환구조를 갖게 된다.

이 밖에도 AziT 플랫폼에서 AziT Token을 통해 각 서비스의 Blockchain Mileage를 구매할 경우 할인 혜택을 적용 받아 더 많은 Blockchain Mileage을 받을 수도 있다. 이런 할인 혜택이 있기 때문에 소비자들은 AziT 플랫폼을 더욱 적극적으로 활용하고, 이로써 통합된 Point로서의 AziT Token의 가치 또한 제고될 것으로 기대한다.

2 파트너 기업 이익 제고

당사 플랫폼과 협약을 맺은 기업들의 형태를 AziT Alliance라고 한다. AziT Alliance에 참여한 파트너 기업들은 통합된 Point 서비스를 통해 파트너사 전체의 소비자 트래픽이 증가하고, 이는 곧 신규 고객 확보 및 서비스 이용률 상승으로 이어진다.

포인트 연동의 용이성



기존 Legacy Point와의 연동으로
직접적인 서비스 적용 가능

블록체인의 투명성 및 신뢰성



블록체인 상의 Transaction은
위변조 불가 > 신뢰 비용 감소

시장가격에 기반한 균형적 운영



점진적 발행량 및 교환비율 조정가능,
시장가격에 의해 균형 형성

당사 플랫폼은 블록체인의 분산 원장 기술을 도입함으로써 이종 파트너 기업들 간의 연동, 신뢰, 불균형 문제 등 기존 Point 통합의 한계점을 해결하고, 기존 파트너 기업 자체의 Point 시스템과 연동하여 블록체인 기반의 포인트를 신규 포인트를 발행할 수 있다. 이를 위해 Alliance에 참여하는 파트너 기업에게는 보다 쉽게 AziT Alliance 참여할 수 있도록 솔루션이 제공된다.

또한 기존 Point와 AziT Token의 교환 시 발생하는 거래 이익 일부를 참여 기업들에게 마케팅 재원으로 제공받고, AziT Token은 외부 암호화폐 거래소를 통해 환금성을 확보할 수 있다.

3 통합 마케팅

1) 개별 마케팅의 연쇄 효과

AziT Alliance에 참여하는 파트너 기업들에게는 각 파트너사에서 마케팅 프로모션 용도로 사용할 수 있는 AziT Token이 일정 수준 지급되고, 특정 이벤트를 통해 AziT Token을 Reward로 제공함으로써 기존 고객의 서비스 이용 활성화, 그리고 신규 및 복귀 고객 유치를 위해 사용할 수 있게 한다.

각 파트너 기업마다 시기와 프로모션 방식은 다를 수 있으나, AziT Alliance로 모든 기업들이 연결되어 있기 때문에 각 파트너사의 개별적인 프로모션이 결국 전체 트래픽 상승에 영향을 미치는 일련의 액션으로 연계된다고 볼 수 있다.

즉, 부동산 계약 서비스에서 프로모션을 통해 고객 가입 및 서비스 이용을 달성하고, 다음 단계로 해당 고객은 자연스럽게 AziT Alliance에 연결된 청소, 이사, 생활 등 다른 파트너 기업으로 유입될 가능성이 높다. 결과적으로 분산되어 있던 각 서비스 트래픽이 통합되어 안정적인 시장을 형성하게 된다.

2) 큐레이션 서비스

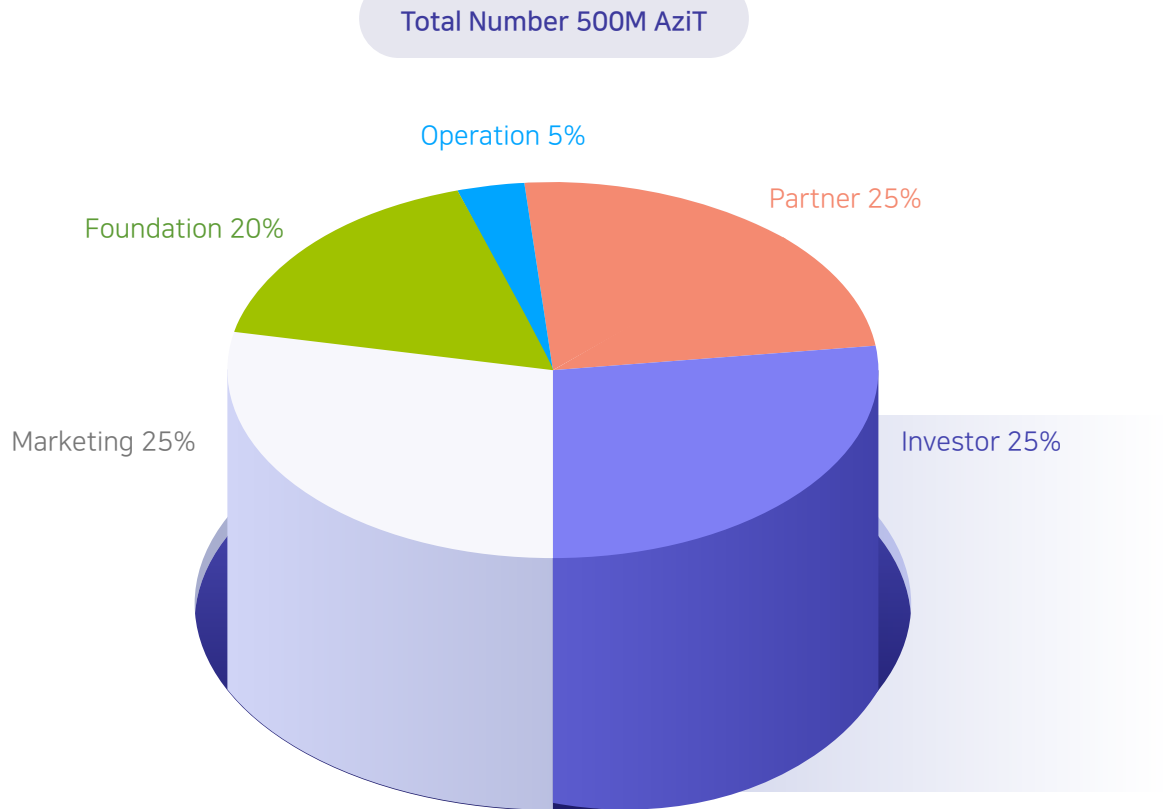
고객이 AziT Alliance 내에서 각 파트너 기업의 기존 Point와 AziT Token을 교환하기 위해서는 전용 Wallet(DApp)에 가입을 해야 한다. 이를 통해 당사에서는 Wallet에 가입한 고객의 정보와 활동 데이터, 각 파트너 기업에서 포인트로 교환 후 서비스 이용 여부 데이터 등을 분석해 해당 고객이 찾고 있는 서비스를 추천하는 시스템을 제공한다.

AziT Alliance 형성 후 시간이 지나 데이터 표본이 축적될수록 더욱 정교한 추천 서비스가 가능할 것으로 기대되며, 고객은 서비스 이용 횟수와 주기 등 개인의 행동 분석 또는 유사한 니즈/상황에 처한 집단을 분석한 데이터(Look-alike modeling)를 바탕으로 본인에게 다음 단계에 필요한 서비스가 무엇인지에 대해 개인 맞춤형 추천을 받을 수 있다.

적절한 추천 서비스는 곧 고객의 행동으로 이어지고, 서비스 이용률이 올라갈수록 안정적인 시장 형성과 개별 파트너 기업들의 성장을 촉진할 것으로 기대한다.

AziT Token Metrics

AziT Token의 총 발행량은 500,000,000개이며, 클레이튼 기반으로 발행될 예정이다. 배분에 대한 각 항목별 세부 사항은 다음과 같다.



1) 파트너 배분 (25%)

AziT Alliance에 가입한 부동산, 주거, IoT 관련 파트너 기업에게 배분이 될 물량이다. 파트너 기업의 브랜드 규모, 브랜드 이미지, 잠재적 기여도, 가입 순서 등에 따라 총 배분 물량에 차등이 있다.

2) 투자자 (25%)

초기 사업에 도움을 주는 전략적 투자자들을 위한 물량이다.

3) 마케팅 (25%)

마케팅용 물량은 플랫폼 활성화를 목표로 유저들에게 배포된다. 플랫폼 가입, 이벤트 참여 및 미션 수행, Blockchain Mileage 거래 등 기여 활동에 대한 보상으로 제공될 예정이다.

4) 팀 (20%)

연구개발, 인건비, 시설관리비 등의 사업비용으로 AziT 팀에게 배정되는 토큰이다.

5) 플랫폼 운영 (5%)

추후 플랫폼 운영/관리 및 기술적 업그레이드 등 AziT Alliance 플랫폼의 장기적 운영과 발전을 위해 제공되는 물량이다.

면책조항 DISCLAIMER

사업 추진 과정에서 합리적 경영판단에 의하여 제3자에 대한 고지 없이 이 백서에 기재된 사업 관련 내용을 수정, 변경, 추가, 삭제할 수 있으며, 사업 환경과 진행 상황에 따라 실제 사업 추진은 달라질 수 있다는 점을 충분히 인지해야 합니다.

덧붙여 향후 본 프로젝트와 관련하여 각국 정부별 입법방향에 따라 암호화폐의 발행 및 이용에 제한이 생길 수 있고, 이에 따라 본 백서에 명시된 내용의 일부 수정이 필요할 수 있습니다.

본 백서에서 설명하는 토큰은 플랫폼 사업에 대한 지분, 주식, 사채, 증권, 수익권, 채권, 경영참여권 및 이에 준하는 기타 권리를 보유하게 되거나 위와 같은 권리를 청구할 수 있음을 보장하거나 의미하지 아니하며, 따라서 소유자에게는 플랫폼 사업으로부터 발생하거나 장래 발생할 수익의 분배 또는 배당, 처분 등을 요구하거나 그 결정에 참여할 수 있는 권리를 포함하여 어떤 종류의 이익 배당이나 의결권도 부여되지 않습니다. 그리고, 플랫폼이 제공하는 일정한 수준 이상의 질 또는 양의 재화, 용역, 서비스 등을 제공받을 수 있음을 보장하거나 의미하지도 아니합니다.

이 백서의 유일한 목적은 플랫폼 구축을 위한 잠재적 기여자 등에게 플랫폼과 관련한 정보를 제공하는 것이므로, 이 백서는 어떤 형태의 구속력도 가지지 않으며, 누구에게도 법적 의무를 부과하지 않습니다.

이 백서는 또한 향후 개발 방향을 개략적으로 설명하기 위한 것으로 계약과 같은 형식에 포함되지 않으며 어떤 자료, 코드 또는 기능 등이 우리의 의무를 규정한 것은 아니고, 그 기재 내용은 여러 변동 요소에 따라 달라질 수 있습니다.

본 백서를 허락없이 복사하거나 배포하는 것은 금지되어 있습니다.