

PAYCO

멤버십 클라우드 솔루션

고객님의 마케팅 비즈니스 성장과 함께 합니다.



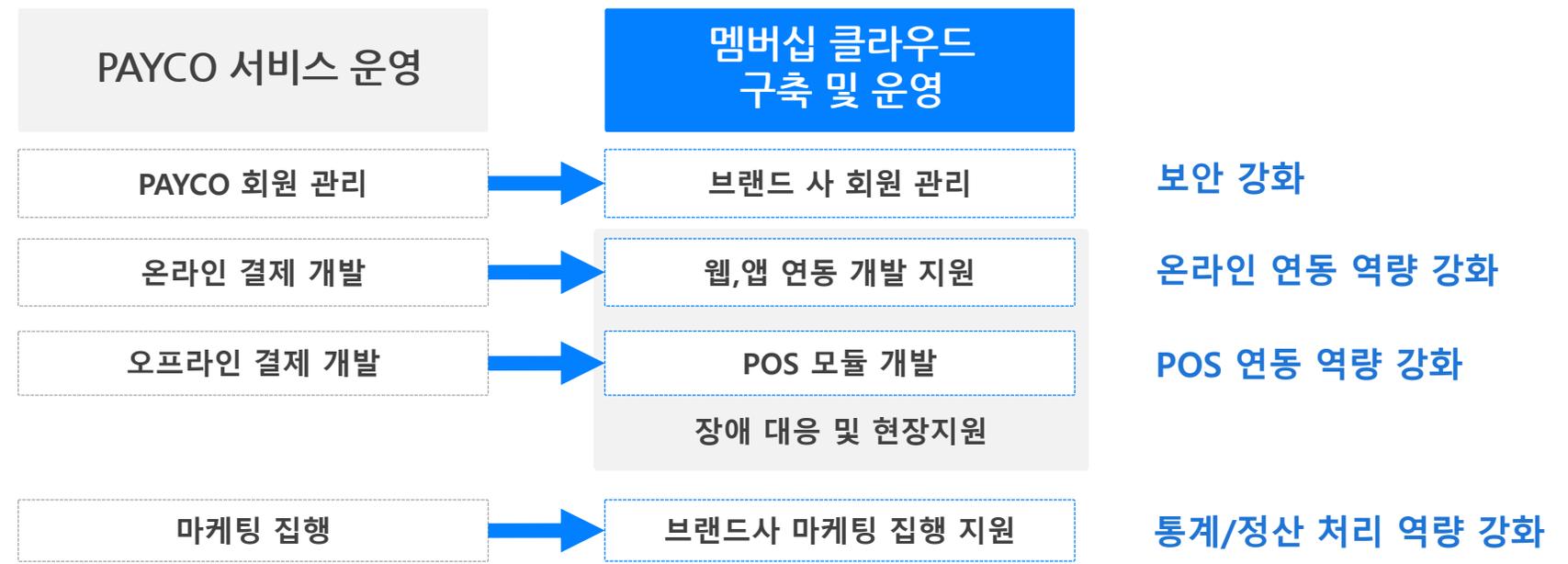
멤버십 클라우드 경쟁력

PAYCO 자사 서비스 운영 경험 기반으로 브랜드 사의 안정적인 멤버십 운영을 지원합니다.

NHN PAYCO 회사 소개

회사명	NHN PAYCO (엔에이치엔 페이코)
자본금	7,308,249,000 원
주요 사업	간편결제, 간편 금융(마이 데이터 서비스), 맞춤 쿠폰, 포인트, 식권, 캠퍼스, 멤버십, PAYCO 오더
거래 규모	전체 누적 14조 원
가맹점 규모	온라인 10만 개 오프라인 12만 개 (삼성페이: 270만 개)

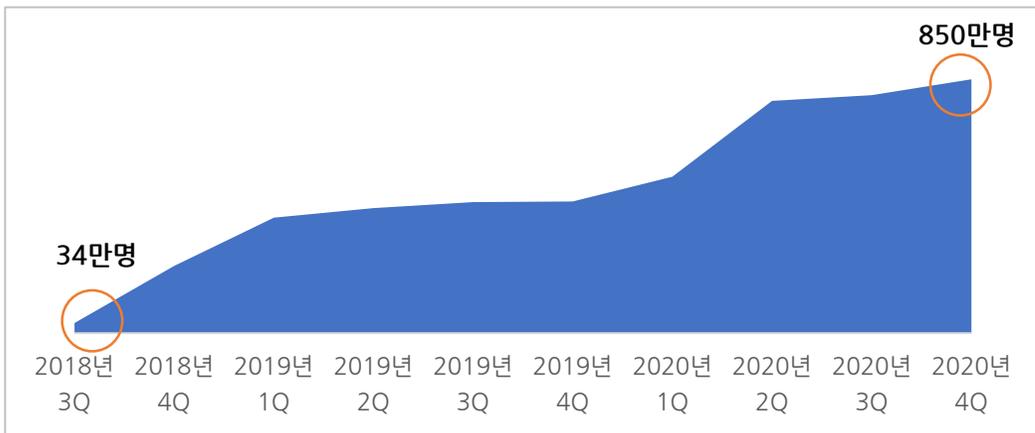
NHN PAYCO 운영 노하우



멤버십 클라우드 사업 현황

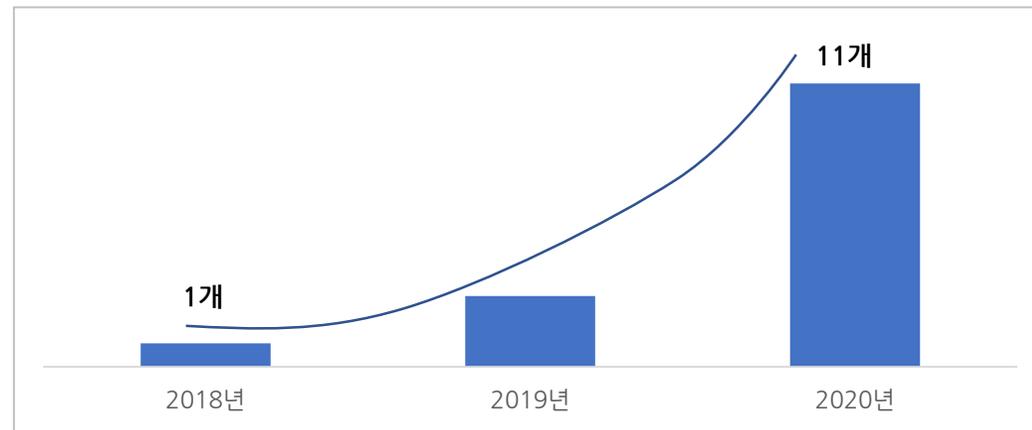
멤버십 클라우드 솔루션을 통하여 더 많은 고객들이, 더 많은 회원들을 보다 편리하고 효율적으로 관리하고 있습니다.

멤버십 클라우드 관리 회원 현황



↑ 멤버십 클라우드 관리 회원
오픈 시점 대비 **약 25배** 성장

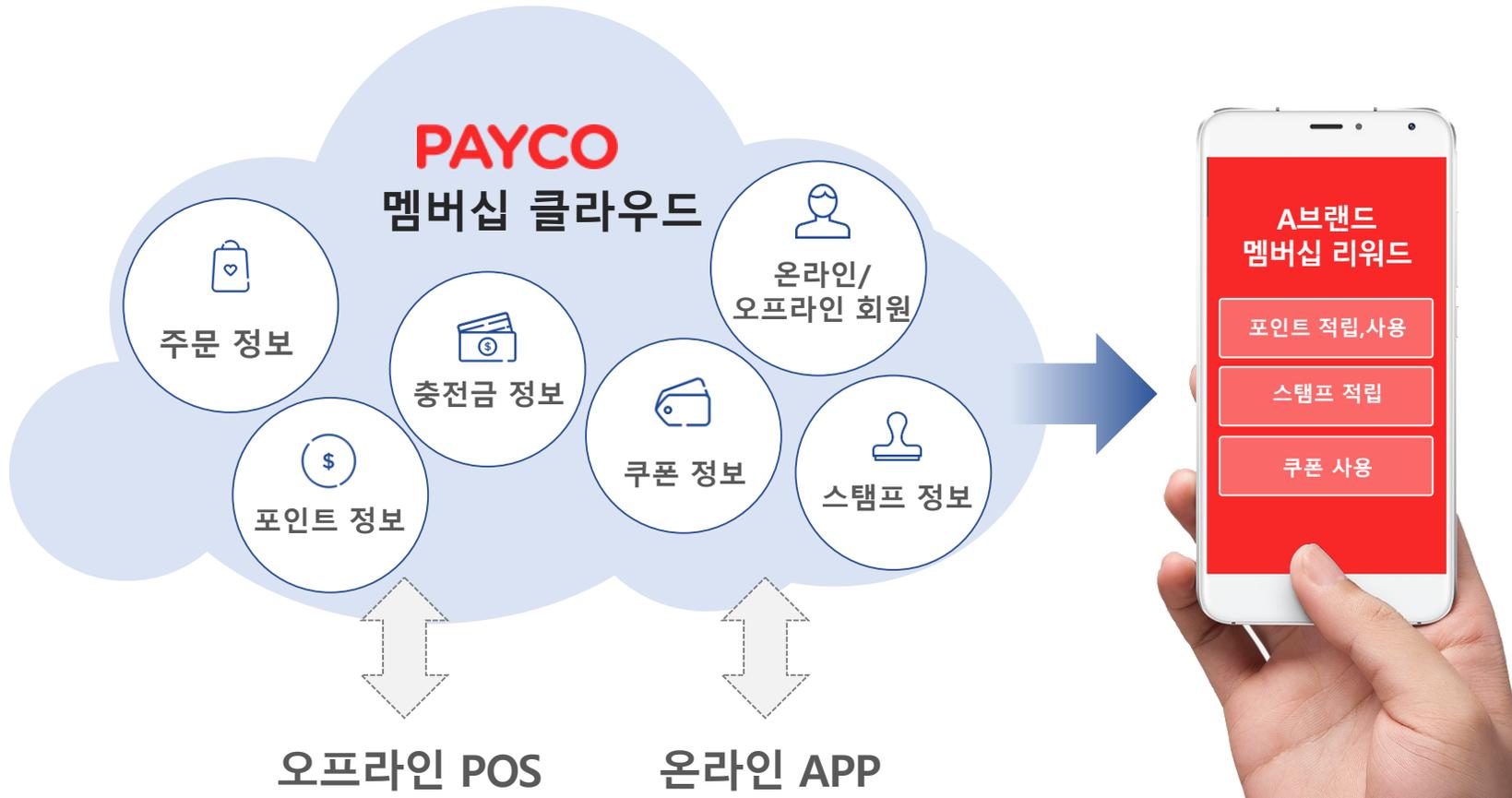
멤버십 클라우드 제휴사 현황



↑ 멤버십 클라우드 이용 제휴사
오픈 시점 대비 **약 11배** 성장

멤버십 클라우드

멤버십 클라우드 서비스는 다양한 브랜드사를 대상으로
서버 인프라와 더불어 브랜드사의 회원 및 리워드 체계를 손쉽게 설계하고,
마케팅 정책을 유연하게 구현할 수 있는 CRM 솔루션을 클라우드 형태로 제공합니다.





통합 회원 관리

온라인 물과 오프라인 매장의 회원을 통합하여 동일한 혜택을 제공합니다.

[주요기능]

- 회원 조회
- 회원 통계
- 회원 추출
- 마케팅 타겟 발송

회원 조회

회원명 회원번호 회원 ID

멤버십카드번호 휴대전화번호 닉네임

인증상태 전체 본인인증 SMS접유인증 미인증

조회

총 119건 문자 타겟 발송 쿠폰 타겟 발송 적립포인트 조회 등급 조회 (회원 이체드시 검색 결과 전체에 대해 적용)

No.	가입일시	회원번호	ID	회원명	닉네임	회원등급	회원상태	인증상태	가입 채널	가맹점	적립 포인트	총전금		
									온/오프라인	가맹 상세채널	잔액(P)	적립횟수	잔액(원)	총전금수
1	2018-11-04	100020041111		박지민	박지민	VIP	정상	인증	오프라인	가맹점	30,000	36	40,000	0
2	2018-12-28	100020041136		박지민	박지민	VIP	정상	인증	오프라인	가맹점	128,000	186	558,400	121
				박지민	박지민	VIP	정상	인증	오프라인	가맹점	21,186	11	305,000	3

멤버십 회원의
데모그래피 기반 통계 확인

회원통계

회원 번호 활동제한 번호 유급탈 번호 인증불구 번호 가맹점별 누적 회원수 가맹점별 가입 회원수

성별 분포(명)

성별	전체회원			신규회원	
	전체	여성	남성	여성	남성
전체	119	10	109	0	0

연령 분포(명)

연령대	전체	신규회원			
		10대	20대	30대	40대
전체회원	119	36	25	11	25
신규회원	0	0	0	0	0
유급회원	0	0	0	0	0

일별 신규 회원

일시	전체	여성	남성	상행동보유율	10대 미만	20대	30대

지정 회원에게 문자, 쿠폰 발송

문자 발송

발송 여부 예 아니요

광고성 정보 여부 Y N

내용

발송내용 미리보기

SMS 수신(900Byte) 발송 번호

SMS 수신 거부 회원, 080 무료수신 거부 회원에게는 광고성 문자가 발송되지 않습니다.

발송 설정

예약전송 2019-10-08 시간 0시 ~ 09시

예약 발송은 08:00 ~ 18:00 내에서 설정 가능합니다.



데이터 분석

회원, 상품, 구매내역, 방문기간, 방문횟수 등을 기반으로 상세한 데이터 분석 및 추출

[주요기능]

- 회원 통계 및 추출
- 주문 통계 및 추출
- 가맹점 통계 및 추출
- 마케팅 타겟 발송

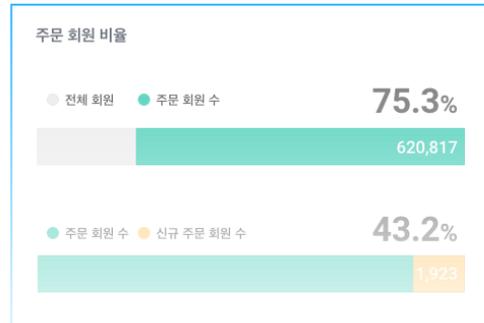
- 전체현황 ▾
- 회원 ▾
- 통계 ▾
- 마케팅 대상 추출/발송 ▾
- 포인트/충전금 ▾
- 스탬프 ▾
- 쿠폰 ▾
- 주문 ▾
- 정산 ▾
- 정책/정보 관리 ▾
- 고객지원

전체 현황

조회기간 연간 2019 ▾ 월간 2019. 09 ▾

영역별 대시보드 제공

기준 시간: 2019. 10. 31. 00:00





데이터 분석

회원, 상품, 구매내역, 방문기간, 방문횟수 등을 기반으로 상세한 데이터 분석 및 추출

[주요기능]

- 회원 통계 및 추출
- 주문 통계 및 추출
- 가맹점 통계 및 추출
- 마케팅 타겟 발송

회원 정보 기반 추출

기준일자: 가입일자 | 2019-04-08 ~ 2019-10-08 | 당일 | 1개월 | 3개월 | **6개월** | 1년 | 전체

가입채널: 전체 온라인 | 상세채널 전체 | 오프라인 | 브랜드사 | 브랜드사 전체 | 가맹점 | 가맹점 선택

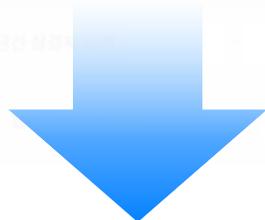
연령대: 전체 | 생일: 전체 지정 | 1일 | 1일 | ~ | 12월 | 31일

성별: 전체 남성 여성 | 회원 등급: 전체 일반 VIP WIP

상품 정보 기반 추출

주문일자: 2019-10-01 ~ 2019-10-08 | 당일 | 1개월 | 3개월 | 6개월 | 1년 | 당일 | **당월** | 전월

주문상품선택: 주문 상품 입력



최대 100만 건 이상의 대량 발송 가능



강력한 보안

국제 인증 체계에 준하는 강력한 보안 체계 하에 개인정보보호법을 준수한 회원관리

[인증]

- ISO/IEC 27001 인증
- ISO/IEC 29100 인증
- PIMS 인증
- ISMS 인증



ISO/IEC 27001 인증 | 정보보호 관리체계에 대한 국제 표준 검증

ISO/IEC 27001은 국제표준화 기구(ISO) 및 국제 전기기술위원회(IEC)에서 제정한 정보보호 관리체계 국제규격 인증입니다.



ISO/IEC 29100 인증 | 개인정보 프레임워크에 대한 국제 표준 검증

ISO/IEC 29100은 국제표준화 기구(ISO) 및 국제 전기기술위원회(IEC)에서 제정한 글로벌 개인정보 프레임워크 수립 및 운영에 필요한 국제규격 인증입니다.



PIMS

국내 최고 수준의 개인정보보호 관리체계의 공인



ISMS

지속적 정보보호 관리체계의 유지에 대한 검증

온/오프라인 통합 회원을 관리하며, 전문가 조직 구성하여 개인정보 기술적 보호조치로 안전하게 관리됩니다.



효과적인 마케팅

포인트/스탬프/충전금/쿠폰 재화를 활용한
쉽고 빠른 대량 발송

[주요기능]

- 포인트 내역 조회
- 스탬프 내역 조회
- 충전금 내역 조회
- 쿠폰 자동 발송
- SMS, 알림톡, APP PUSH 발송

포인트/충전금 거래 내역 조회

거래일자: 2019-10-08 ~ 2019-10-08 **당일** 1개월 3개월 6개월

거래번호: 제휴사주문번호 | 검색어 입력 | 거래매장: 브랜드사 | 브랜드사 전체 | 가맹점: 온/오프라인 전체 | 가맹점 선택

쿠폰 사용 내역 조회

거래일자: 2019-10-08 ~ 2019-10-08 **당일** 1개월 3개월 6개월

거래번호: 제휴사주문번호 | 검색어 입력 | 거래채널: 오프라인 온라인웹 온라인앱

스탬프 적립 내역 조회

거래일자: 2019-09-08 ~ 2019-10-08 **당일** 1개월 3개월 6개월 1년 전체

거래번호: 제휴사주문번호 | 검색어 입력 | 거래채널: 브랜드사 | 브랜드사 전체 | 가맹점: 온/오프라인 전체 | 가맹점 선택

거래매체: 전체 멤버십카드번호 휴대문번호 자동적립 | 스탬프 검색: 스탬프ID | 검색어 입력

거래종류: 전체 적립 차감 | 상세사유: 전체 | 결제 | 후원조건 | 가맹등록 | 인계 | 소멸

총 403건

No.	거래 일시	거래 번호	거래 매장	거래 채널	거래 매체	스탬프 ID	거래 현황상세 사항	거래 스탬프 정보
		제휴사 주문번호	브랜드사	가맹점	온/오프라인 전체		적립 스탬프	보상 구분

실시간 조회 가능

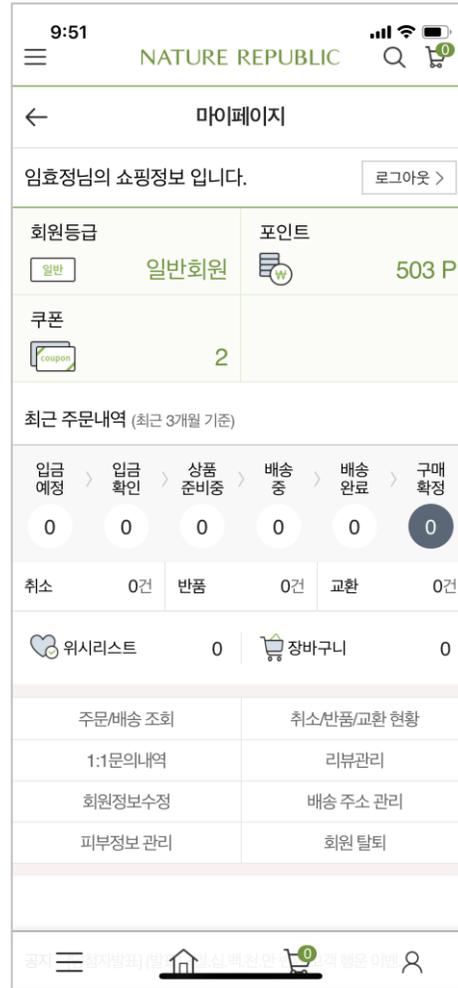
NATURE REPUBLIC

도입 사례 1

온/오프라인 통합 회원 관리가 가능해 효율적인 마케팅이 가능해졌습니다.

[효과]

- 진성 회원 확보
- 포인트 비용 절감
- 대용량 정보 처리



온라인+오프라인 회원 통합

CI 인증 회원 확보
휴면 회원 관리

중복 제공 포인트 정리

오프라인 미 인증 회원에게 제공된
포인트 이관 및 소멸

신규 마케팅 집행

조건 상품, 주문 기반의 고객 대상 마케팅
신규 회원 유치를 위한 난수 쿠폰 발행 등

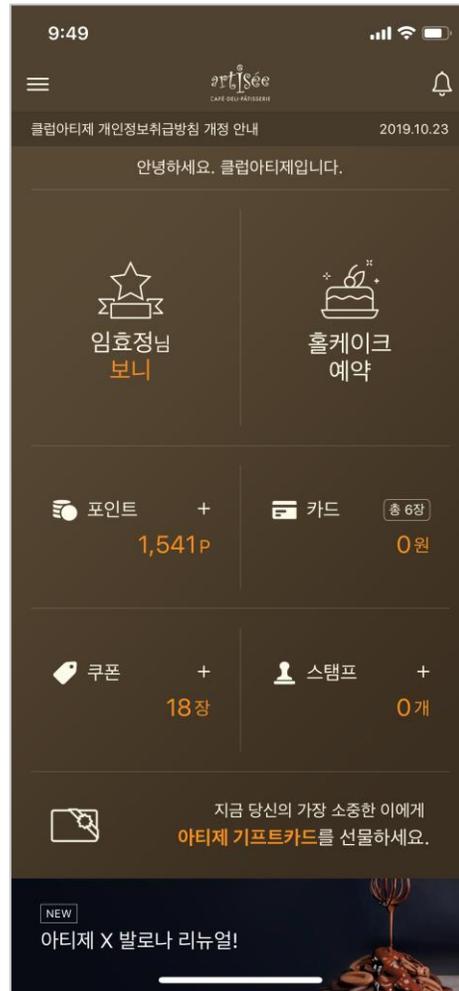
club artisée

도입 사례 2

회원 등급에 따른 차별화된 리워드를 통해 기존 고객의 만족도와 신규 고객 확장이 가능해졌습니다.

[효과]

- 진성 회원 확보
- 자체 앱 개편 및 채널링 확장
- 페이코와의 결합 마케팅 가능



온라인+오프라인 회원 통합

회원 등급별 리워드 재 설계
채널링을 통한 자사 회원 추가 확보

원활한 충전금 재화 관리

ERP 연동으로 충전금 관리 자동화
충전금 연관 프로모션 진행

등급별 회원 관리

디테일 한 등급별 보상 체계 설계

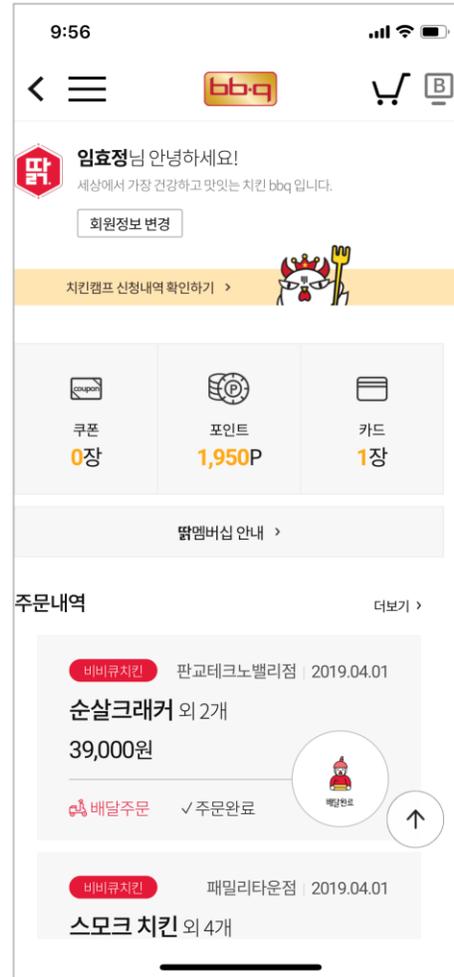


도입 사례 3

자사 앱 회원 확보와 함께 회원 정보를 안전하게 관리할 수 있게 되었습니다.

[효과]

- 진성 회원 확보
- 잠재적 고객 추가 확보



전화+배달 회원 인입

자사 서비스 주문 회원 유입
도입 후 회원 수 200% 이상 증가

효율적인 마케팅 집행

인증 회원 기반 메시지 마케팅으로
비용 절감

PAIK'S COFFEE

도입 사례 4

신규 멤버십을 도입함으로써
기존 충성고객에게 다가가
한층 높은 서비스 제공이 가능해졌습니다.

[효과]

- 기존 충성 고객 확보
- 신규 고객



오더 + 배달 등 주문 채널 확보

온라인 채널 확대로
자사 서비스 주문 회원 유입

그룹별 회원 관리

구매 조건 및 금액에 따른 그룹 생성
변화 추이에 따른 마케팅 진행

효율적인 마케팅 집행

메시지/알림톡 등 발송 채널 통합

DOOTA MALL

도입 사례 5

복합물에서도 멤버십 클라우드 기능 활용이 가능합니다.

[효과]

- 회원 운영 강화
- 고객 확장 (내/외국인)
- 멤버십 운영 활성화



회원 운영 강화 및 고객 확장

자사 앱 개편 통한 진성 회원 확보
외국인 회원 관리 고도화

멤버십 운영 효율화

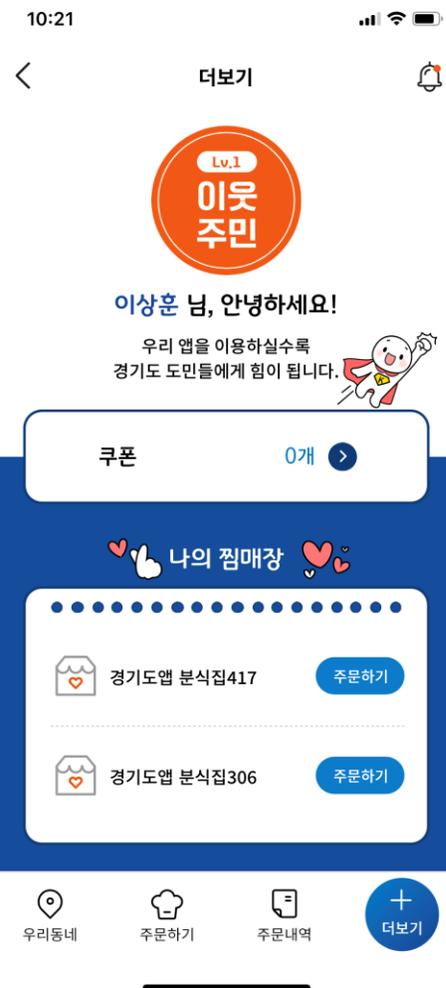
다양한 멤버십 재화 사용
발송 채널 일원화
본사-매장간 정산 관리 용이

도입 사례 6

배달앱에서도 페이코 멤버십 클라우드 기능 활용이 가능합니다.

[효과]

- 결제 수단별 혜택 제공
- 배달 앱 이용 회원 관리
- 지역별 멤버십 관리
- 배송료 및 배송지 관리 기능



배달앱 이용 회원 관리

- 배송료 및 배송지 관리
- 지역별 멤버십 관리

지역화폐 활성화

- 지역화폐 주문시, 추가 혜택 지급

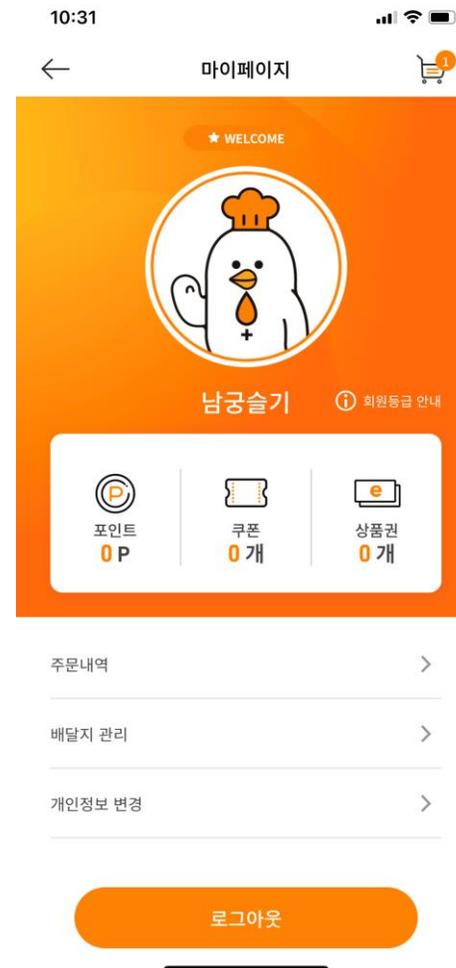
KYOCHON

도입 사례 7

멤버십 도입을 통해 멤버십 관리 고도화 및 자사앱 활성화 유도

[효과]

- 멤버십 관리 고도화
- 자사 포인트 및 쿠폰 활용 가능



멤버십 관리 고도화

- 인증 및 휴면 등 회원관리 개선
- 기능 및 성능 고도화 통한 매출 상승

프로모션 관리 고도화

- 적립포인트 활용한 주문
- 자사 발행 쿠폰 활용한 다양한 마케팅

도입 사례 8

대학교 멤버십, 사내 카페 멤버십 등 폐쇄형으로 멤버십 운영도 가능합니다.

[효과]

- 운영 효율화



나의 보유카드



멤버십 스탬프 1

전체보기 >



멤버십 쿠폰

전체보기 >



멤버십 운영 효율화

기존 비효율적으로 관리되던 멤버십을 시스템 통한 체계적 · 효율적 관리

도입 문의

자세한 문의는
사이트 내 문의하기 또는
이메일, 전화를 통해 연락 주시면,
상세하게 안내 해 드리겠습니다.

멤버십 클라우드 담당자

dl_membership_asp@nhn.com

031-8038-2671 | 010-6212-4170