

PRESS KIT



Make your mobility journey better for everyone



“Make your mobility journey better for everyone”

01. Company Profile

02. Business Overview

03. History

04. Manpower

05. Value chain of Business

06. Business Unit Introduction

07. Partners

08. Vision



01. Company Profile

차봇모빌리티는
운전자의 생애주기에 필요한
모든 서비스를 연결하여
이동을 넘어 더 나은 모빌리티의
미래를 만들어가는
오케스트레이션 플랫폼 컴퍼니입니다.

차봇 모빌리티는
자동차를 사고-타고-파는 과정을 연결하는
지속성을 생각합니다.

차봇 모빌리티는
운전자의 라이프스타일을 존중하여 고객경험의
확장성을 열어갑니다.

차봇 모빌리티는
행복한 이동의 경험을 선사하기 위해
진정성 있는 서비스를 만들어갑니다.



창업일
2016년 9월 1일



대표
강성근



주요사업
* 소프트웨어 개발 - 운전자 데이터 기반 앱 서비스
* 자동차 금융 추천 - 다이렉트 보험, 금융 추천 서비스
* 신차, 중고차 중개 - 수입차 임포터, 중고차 도,소매 서비스



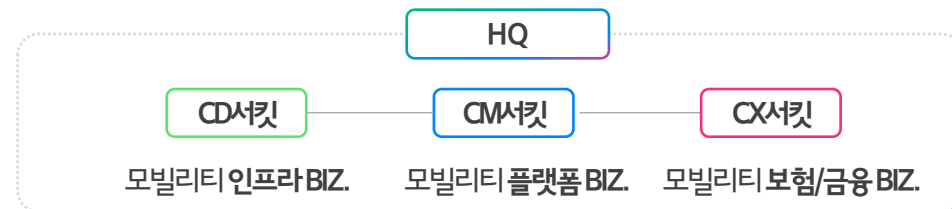
투자단계/ 누적 투자유치금/ 주요 투자자
시리즈 B / 106억원 (2023.05 기준)
TS인베스트먼트 나우B, KB인베스트먼트, 하나은행, 현대해상, 현대차



임직원수
150명 (2023.05 기준)



조직구성
3 사업본부(서킷). 1 HQ(경영관리)



01. Company Profile

‘따로 또 같이’ 모빌리티 스타트업 연합 차봇모빌리티

차봇모빌리티는 독립성을 지닌 4개의 사업 조직으로 움직이는 연합 브랜드 공동체입니다.
각 비즈니스를 '서킷'으로 명명하고 있으며, 각 서킷 별 전문성을 지닌 대표이사 체제로 움직입니다.

'따로 또 같이'의 독립적이지만 유기적 연결을 통해 비즈니스 시너지를 창출.
오늘보다 더 나은 내일의 모빌리티 생태계를 만들어 나가고 있습니다.

- 모빌리티 통합 플랫폼 BIZ. CHABOT Mobility
- 모빌리티 오프라인 인프라 BIZ. CM(CHABOT Motors)
- 모빌리티 보험/금융 BIZ. CX(CHABOT Experience)



Signpost
Green

Furious Lane
Blue

Right Way
Pink

True Care
Orange



02. Business Overview

차봇 mobility 는

“운전자가 어제보다 더 나은 모빌리티 라이프를 누릴 수 있는 세상을 만들자”는 미션과 함께 2016년 모빌리티 시장에 첫 발을 내딛었습니다.

‘차봇’의 브랜드 네이밍은 ‘자동차’와 ‘로봇’의 합성어로 탄생했습니다. 자동차를 사용하는 모든 접점에 로봇처럼 일상에 편의를 더하는 기술로 현재보다 더 나은 운전자의 라이프스타일을 창조하겠다는 의지를 담았습니다. 차봇모빌리티는 기존 자동차 시장에 풀뿌리 흩어져 있던 서비스를 통합해 서비스가 필요한 모든 순간에 ‘차봇’ 하나로 통하는 차봇만의 모빌리티 생태계를 구축하고자 합니다.

차봇모빌리티는 ‘디지털기반의 새로운 모빌리티 생태계 구축’을 목표로, <통합 플랫폼BIZ>, <오프라인 인프라BIZ>, <보험/금융BIZ> 3부문의 비즈니스를 영위하며 270조라는 방대한 자동차 매매 및 연계 시장을 공략해 나가고 있습니다. 각 사업별 독립적 운영과 유기적 결합, 그리고 포트폴리오 다각화를 통해 탄탄한 밸류체인을 확보하며 16년 출범 후, 5년 여간 누적 서비스 사용자 100만명, 서비스 누적 거래액 6200억, 총 매출 440억원을 돌파했으며, 매해 평균 176%의 매출 성장률을 기록하며 지속적인 성장을 달성하고 있습니다.

누적서비스이용자수

100만명

서비스누적거래액

6,200억

5개년매출총액

440억

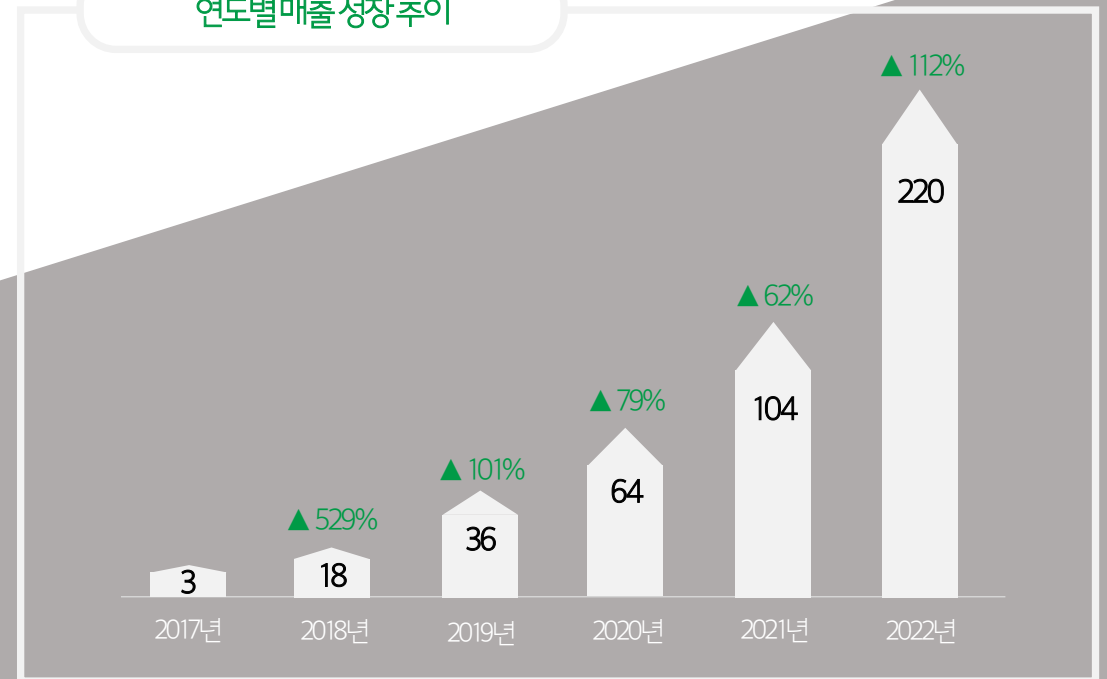
총투자유치금액

106억

또한, 유수의 투자사와 기관으로부터 차봇모빌리티의 성장성을 입증 받았습니다. 21년 시리즈A 투자 유치 이후 1년여 만에 시리즈 B를 성공적으로 마무리하였으며, TS인베스트먼트, 나우IB, KB인베스트먼트, 하나은행, 현대해상, 현대차 등으로부터 총 106억원의 투자유치 성과를 이루었습니다. 이에 더해, 2020년 고용노동부 강소기업선정, 2022년 KB금융그룹의 스타트업 육성프로그램 'KB스타터스'와 중소벤처기업부의 '아기유니콘'으로 선정되며 미래 성장가능성이 높은 혁신기업으로 신뢰도를 높여 나가고 있습니다..

차봇모빌리티는 지금의 성장과 인정에 안주하지 않습니다. 다가올 미래, ‘차봇’ 하나로 통하는 새로운 모빌리티 생태계 구축을 위해 차봇모빌리티의 질주는 오늘도, 내일도 계속됩니다.

연도별매출성장추이



02. Business Overview

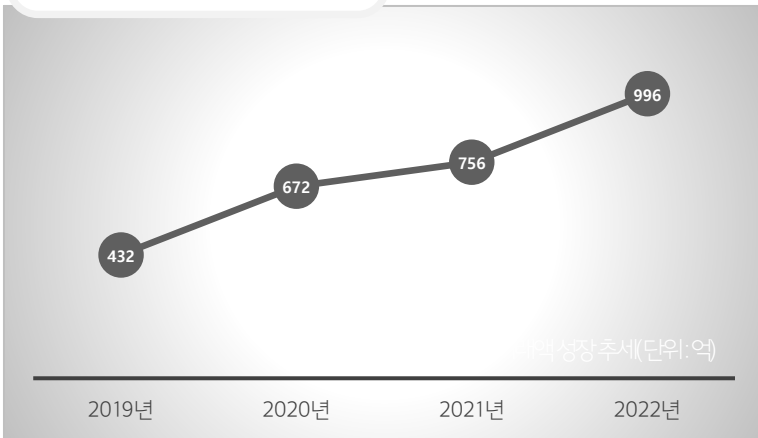
'자동차 보험·금융 서비스'의 초고속 성장, 21년 흑자 전환 이후 안정적 캐시카우화

차봇모빌리티는 2016년 다이렉트 자동차보험비교서비스 <본다이렉트> 론칭을 시작으로 수입차 딜러멤버십 서비스를 오픈하며 1년여 만에 다이렉트 자동차보험 누적거래액 225억을 달성. 신차 딜러 서비스와 다이렉트 자동차 보험 중심으로의 빠른 성장을 이루었습니다.

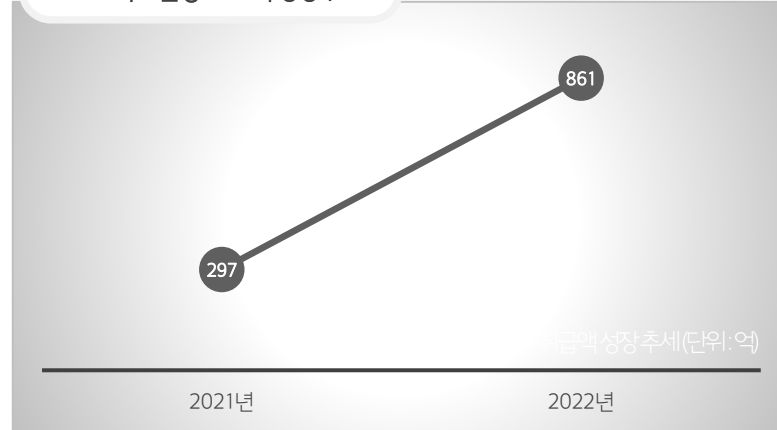
이를 통해 초기사업인 <자동차 보험/금융> 비즈니스는 매년 두 배수 이상의 매출 상승을 기록하며 2021년 흑자전환에 성공했으며, 이후 꾸준한 수익 창출로 안정적 캐시카우 역할을 하고 있습니다.

2021년 7월에는 남양주시 별내에 고객상담센터(고객감동서킷)를 확장 이전하고, 보험 설계사 및 대출상담사 자격을 보유한 60여명의 전문 상담조직을 운영하며 자동차 보험과 금융 각 부문 별 두드러진 성과를 거두고 있습니다. 자동차 보험 서비스 부문에서는 고객전환율 60%를 기록하며 모빌리티 플랫폼 중 압도적인 1위를 차지, 누적 거래액 3,000억원을 달성하며 여느 인슈어테크사와 견주어도 뒤지지 않는 강력한 경쟁력을 입증하고 있습니다.

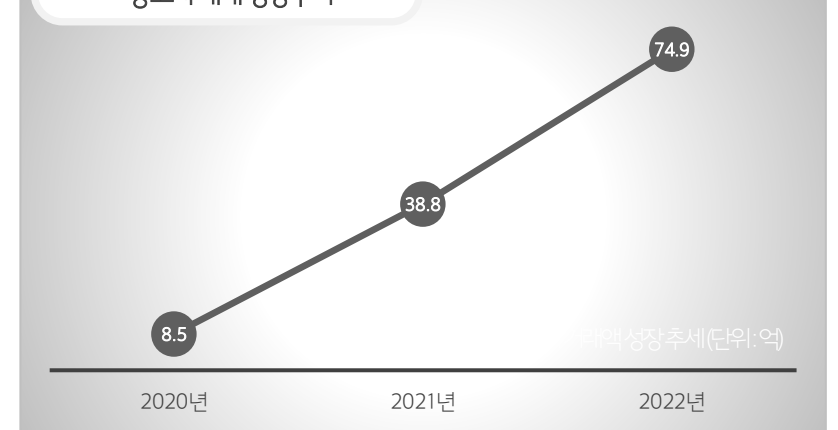
다이렉트보험거래액성장추이



다이렉트금융거래액성장추이



중고차매매성장추이



금융 서비스 부문 역시 2022년 다이렉트 금융 취급액 3,000억을 달성하며 전년대비 635%의 폭발적인 성장세를 기록했습니다. 그리고 차봇은 이러한 성장세에 힘 입어, 향후 1년 내 소액단기보험사 설립을 통해 보다 진일보한 모빌리티 금융 비즈니스로 새로운 수익 채널을 확보할 예정입니다.

전략적 채널 확대를 통한 중고차 매매시장 공략, 매년 세자릿 수 성장세

차봇모빌리티는 중고차 매매 서비스에서도 빠른 성장세를 기록하며 중고차 시장에서 입지를 공고히 다지고 있습니다. 오랜 기간 강력한 딜러 네트워크와 전문 인력을 통해 쌓아온 노하우와 데이터 시뮬레이션을 통해 경쟁력을 확보, 2022년부터는 거래 채널 다변화를 통한 수익 극대화를 꾀하고 있습니다. 기존, 중고차 옥션/대형 중고차 플랫폼 중심의 매매에서 △B2B 리스/렌트사 대상 매매, △B2G 신차/중고차 딜러 기반 중고차 매물 확보, △B2C를 통한 직매입 등 철저한 시장 및 수요 분석을 통한 전략적 채널확대로 매년 거래액 250%이상의 상승률을 기록하며 지속적인 성장세를 이어가고 있습니다.

02. Business Overview

국내 최대 점유율을 보유한 딜러 대상 B2G 서비스, 디지털 딜러십으로 고도화

2017년부터는 운전자 신차·중고차딜러를 대상으로 한 영업솔루션 B2G(group) 플랫폼인 <차봇프라임>을 론칭하고, <차팀장>을 인수하며 국내 전체 △수입차 딜러의 91%, △신차딜러의 44%, △중고차딜러의 약 40%라는 국내 최대 딜러 점유율로 강력한 딜러 네트워크를 확보하고 있습니다. 그리고 이렇듯 탄탄한 인적 네트워크와 물적 인프라를 기반으로 디지털 환경에 최적화된 딜러 대상 서비스와 연계 비즈니스를 고도화 시키며 디지털 딜러십을 리드하는 업계 1위의 B2G플랫폼으로 거듭나고 있습니다.

자동차를 사고. 타고. 팔고. 케어까지, B2C 초밀착 운전자 생활 슈퍼앱으로 컨텀업

차봇모빌리티의 궁극적 목표는 차봇만의 모빌리티 생태계를 구축해 운전자 생활에 필요한 모든 서비스를 하나로 연결시켜 생태계 참여자들에게 이로움을 전하는 것입니다.

이에, 2022년 9월 본격적으로 운전자 대상 B2C 플랫폼인 운전자 초밀착 모빌리티앱 ‘차봇’을 론칭하고 자동차를 사고-타고-파는 모든 과정과 애프터케어, 연계 커머스 서비스까지 운전자 생애주기별 초밀착 서비스를 제공하며 운전자 생활의 슈퍼앱으로 진화하고 있습니다.

특히, 단순 기술적 편의 제공이 아닌 세밀한 운전자 분석을 통해 사용자가 공감하고 감동할 수 서비스 혜택에 집중하며 서비스를 지속적으로 고도화 시키고 있습니다. 그 결과 서비스 론칭 6개월만에 누적 다운로드 수 30만을 달성, 현재 누적 사용자 수 44만(23년 5월 기준)을 돌파했으며 MAU(월간활성이용자수) 1만5,000명의 꾸준한 사용자 유입을 기록하고 있습니다.또한, 운전자들을 위한 라이프스타일 샵인 ‘차봇마켓’과 정보 창구인 ‘차봇매거진’ 등을 운영하며 운전자 생활 곳곳을 파고든 서비스를 통해 차봇의 일상화를 만들고 있습니다.

디지털기반의 차별화된 경험 제공, 신차 직접 판매로의 파이프라인 다각화

자동차 매매 중개를 넘어 신차 직접 판매까지 오토 리테일 시장에서도 영토를 확장하고 있습니다. 2022년, 자회사인 ‘차봇모터스’는 영국 자동차 기업인 ‘영국 이네오스오토모티브’의 ‘그레나디어(Grenadier)’의 공식 수입원으로 선정되어 23년부터 판매 및 관련 서비스를 제공할 예정이며, 올 7월에는 그레나디어 전시장을 구축해 오프라인 접점을 확대해 차별화된 고객 경험을 선사할 예정입니다.

향후 차봇모빌리티의 자회사인 차봇모터스는 차별화된 디지털 기반의 구매 및 사후케어 서비스 경험 제공을 통해 시장 경쟁력을 확보. 그레나디어를 시작으로 디지털 기반의 End To End 차량 구매 서비스를 제공하며 유망한 브랜드의 딜러·에이전시십을 획득해 옴니채널 기반의 Digital Auto Retail 서비스를 리드하는 기업으로 발돋움 하고자 합니다.

차봇, 대한민국 모빌리티 플랫폼의 기준이 되다

차봇모빌리티는 지난 6년여간 자동차 산업 내 각 영역에서 비약적인 성장을 거두며 국내 유일의, 최고 수준의 수익성을 확보한 유일한 디지털 오토 리테일 모빌리티 플레이어로 자리 잡을 수 있었습니다.

그리고, 이제 각 부문에서 쌓아온 비즈니스 자산을 기반으로 차봇 2.0 시대를 걸어가고 있습니다. 운전자와 모든 모빌리티 서비스를 연결해 차봇 생태계 참여자 모두에게 서비스를 향유하는 감동과 기쁨을 선사하며 5년 뒤, 2027년에는 명실상부 대한민국 모빌리티 플랫폼의 기준으로 자리매김 하고자 합니다.

03. History

출범 | 모빌리티 사업의 펀더멘탈 구축 | 모빌리티 플랫폼 사업 본격화 | 운전자 라이프 슈퍼 앱으로 도약



- 다이렉트 자동차보험 비교 서비스 <본 다이렉트> 오픈
- 수입차 딜러멤버십 서비스 오픈
- **다이렉트 자동차보험 누적거래액 25억 달성**
- 자동차 금융 캐피탈 11개사, 다이렉트 자동차보험 9개사 제휴
- 한국경제 온라인자동차 판매 <카브리데이> 브랜드선호도 1위 수상
- **수입차 딜러 멤버십 서비스 오픈**

- 신차 쇼룸용 차봇 키오스크 개발
- <청년창업사관학교 8기> 1억 정부지원 사업 선정
- 자동차보험 비교서비스 APP <차봇 VIP> 개발
- 온라인 자동차 판매 서비스 <카브리데이> 오픈
- 자동차 딜러 교육<본 세일즈 아카데미> 운영
- 본컨설팅네트웍스 주식회사 법인 설립

- 현대해상 테슬라 보험 담당 안내 서비스 제휴
- 티맵 다이렉트 자동차 보험 비교 서비스 제휴
- **다이렉트 자동차보험 거래 누적 거래액 225억 원 달성**
- 코오롱 모터스 차봇 키오스크 18대 설치 운영 계약
- 보험대리점 법인 설립 (인슈어택)
- 신차 딜러 고객관리 APP <차봇 프라이م> 런칭
- **다이렉트 자동차보험 누적거래액 550억 달성**

- 차봇 중고차 센터 오픈
- 기업부설연구소 설립
- **고용노동부 강소기업 선정**
- **25억 시리즈A 투자 유치**
- <자동차보험 비교견적 키오스크> BM특허 등록
- **중소벤처기업부 <벤처창업> 장관상 수상**
- **고용노동부 <일자리창출> 장관상 수상**
- 한국벤처캐피탈협회 벤처기업 인증 획득

- **81억 시리즈 B 투자 유치**
- **남양주 별내 <고객 감동 서킷> 확장 오픈**
- 자동차 금융 전문 조직 설립
- 일반 장기 보험 판매 확대 - 전속 대리점 설립
- **현대자동차그룹 '제로원 프로젝트' 2기 선정**
- **운전자를 위한 차량관리 APP <차봇> 베타 서비스 실시**
- 강서 오토 플렉스 <차봇 중고차 매매 센터> 확장 이전
- 2021 굿디자인 어워드 <우수디자인 워너> 수상
- 현대해상, 모바일 자동차 보상 서비스 구축 협약 체결

- **자동차 금융 월 취급액 300억 돌파**
- 카드할부금융 판매 제휴사 중 **취급액 1위 달성**
- **자동차보험 · 금융 누적 거래액 6,000억 돌파**
- 중고차 딜러 업무앱 <차팀장> 인수
- **중고차 매매 매출 연 90억 돌파**
- 위밋플레이스, 경로 최적화 기술 탑재 협약 체결
- Audatex, AI Damage Detecting 공동개발을 위한 NDA체결
- 카앰피플(방문세차), 공동 사업 추진 협약 체결
- **KB금융그룹, KB스타터스 선정**
- **영국 INEOS 그룹 GRENADIER 국내 공식 수입·판매 계약 체결**
- **운전자를 위한 통합 모빌리티 플랫폼 <차봇> 정식 런칭**

04. Manpower

각 비즈니스 서킷 별 전문성을 갖춘 강력한 맨파워로 시너지 창출

차봇 mobility



CEO | 강 성 근

차봇모빌리티 대표이사

KAIST 경영전문대학원(EMBA)
폭스바겐 세일즈팀장
청년창업사관학교 8기 졸업
<벤처창업> 중소기업부장관상수상



재무총괄 | 조 준 상(C.F.O)

차봇 모빌리티 HQ

한국공인회계사, 미국공인회계사
고려대학교 경영학과(BA), 경영전문대학원(MBA)
삼일회계법인 해외투자자문팀 상무
PwC US
University of Southern California Professional
MBT Program(PwC sponsorship)

차봇 driver 통합 모빌리티 플랫폼 BIZ



CD 서킷사업총괄 | 강 병 희(C.O.O)

CD서킷장 / 차봇 모빌리티
고려대학교 경영전문대학원(MBA)
나인후르츠미디어 광고 사업부 팀장
제일기획 커넥션 비즈니스팀 셀장
- 삼성전자 갤럭시 디지털 마케팅 담당
Webby Awards Honoree
한국 저작권 위원회 심사위원

차봇 motors 모빌리티 인프라 BIZ



CM서킷사업총괄 | 정 진 구

CM서킷장/차봇모터스 대표

연세대학교 철학/인지과학 학사
스바루코리아 홍보/마케팅 및 상품기획
한국 نيسان인피니티
- 인피니티 홍콩 본사
- 아태지역 한국/대만 담당 컨트리매니저
닛산 자동차 일본(본사)
- CPO(Chief Performance Officer)
- Regional Operations 매니저

차봇 insurance 모빌리티 보험/금융 BIZ



CX서킷사업총괄 | 유 석 일

CX서킷장/차봇 인슈어런스 대표

경희대학교 경영대학원(MBA)
경희대학교 경영학과
현대해상화재보험
A/S셀카
- 사업개발팀
- 전략기획팀

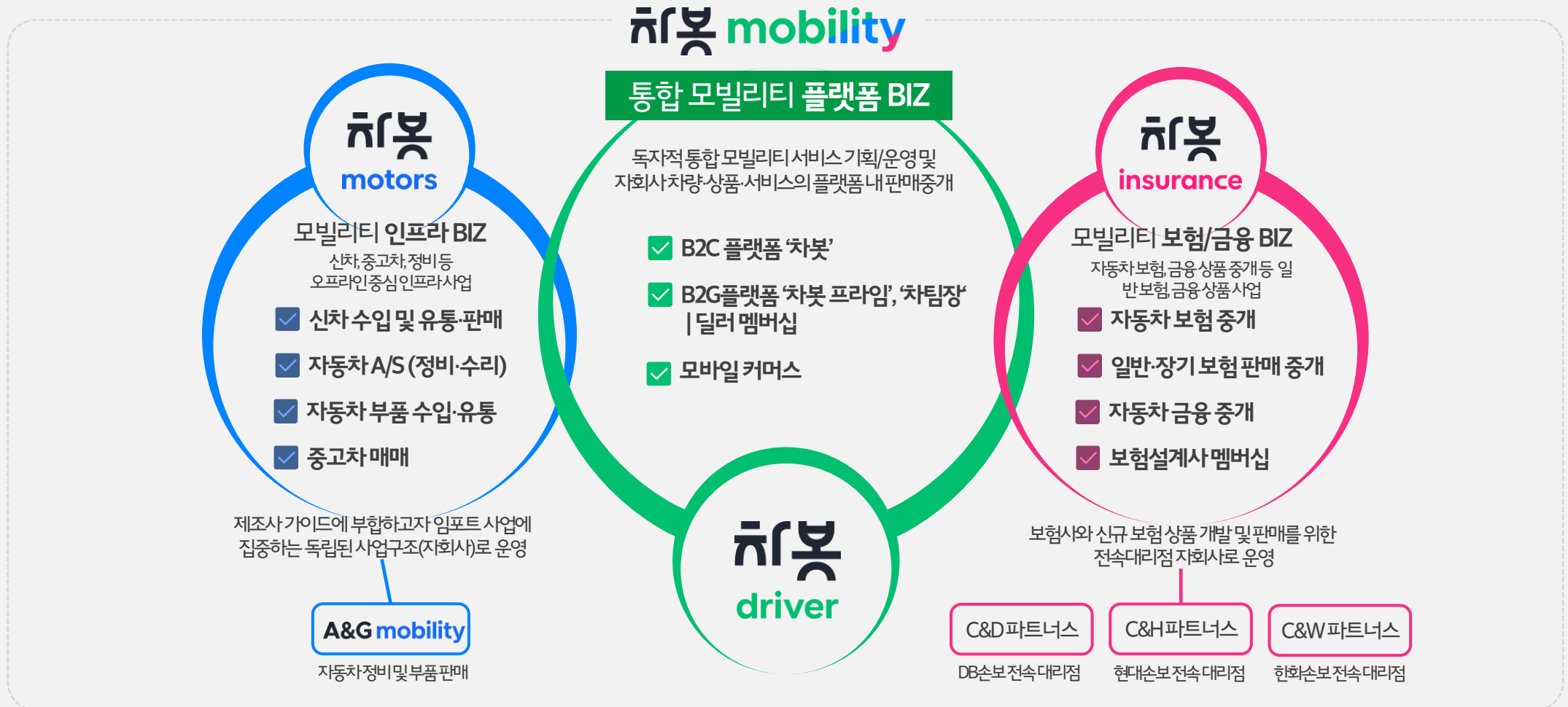
05. Value chain of Business

차봇모빌리티는 '따로 또 같이'의 모빌리티 스타트업 연합체로서 조직간 단합과 융합을 통한 탄탄한 밸류체인을 구축하고 있습니다.

차봇의 모든 비즈니스를 총괄하는 모회사 <차봇모빌리티>를 중심으로, 각 비즈니스 특성에 따라 3개의 자회사를 설립하고 독립 경영 체제로 비즈니스를 영위하고 있습니다.

B2G, B2C 통합 모빌리티 플랫폼을 운영하는<차봇모빌리티>, 오프라인 중심의 모빌리티 인프라 비즈니스를 전개하는 <차봇모터스>, 모빌리티 보험/금융 서비스를 제공하는 <차봇인슈어런스>

각 사업부와 부문별 파생 조직의 유기적 결합을 통해 비즈니스 시너지를 창출, 안정적인 수익 구조로 지속 가능한 성장의 발판을 마련하고 있습니다.



06. 차봇 insurance Business Unit Introduction

차봇모빌리티 자회사 '차봇 인슈어런스'는 자동차 보험/금융 서비스에 특화된 비즈니스를 영위하고 있습니다.

차봇의 자동차 다이렉트 보험/금융 컨설팅 사업은 모기업의 빠른 성장 동력이 된 초기 BM으로서 현재는 수입사 Captive Capital에 버금가는 뛰어난 경쟁력을 갖추고 있습니다.

국내 주요 보험/금융사와 긴밀한 파트너십을 맺고 온디멘드 방식의 윈스톱 서비스 및 맞춤형 차량 구매 금융서비스를 제공, 전문화된 조직 운영과 지속적으로 서비스를 고도화 시키며 현재 누적 거래액 3,000억, 고객 전환율 60%(2023.3 기준)를 기록하며 모빌리티 플랫폼 중 압도적 1위의 자리를 차지하고 있습니다.

주요 서비스 영역은 자동차 보험, 일반/장기보험, 금융할부 부문으로, 각 부문별 비교 견적 컨설팅, 디지털 GA 운영을 통한 보장분석 및 맞춤형 금융 상품 판매 등을 진행하고 있으며, 현재 30여개의 보험/금융/카드사와 제휴를 맺고 전문자격증을 보유한 60여명의 비대면 보험설계사 및 금융 전문 컨설턴트와 독립 및 전속 보험대리점(GA)조직을 별도로 운영하며 다이렉트 금융 중개로 600% 이상의 폭발적 성장을 달성하고 있습니다.

또한, 차봇 인슈어런스는 보험설계사 대상 영업관리 앱인 <차봇PRIME>, <차봇VIP>운영 및 빅데이터 기반의 CRM 서비스를 고도화 시키며 영업 효율성을 높여 수익성을 극대화하고 있습니다. 이외, 2021년 별내와 부천 지역에 직영 상담센터(고객감동서킷)를 확장 운영 하며 상담센터 인력 중 절반 이상을 정규직으로 채용해 고용 안정성은 물론, 체계적인 조직 운영을 통한 고객 관리 강화에도 만전을 기하고 있으며, 추가로 올해 60여명의 전문 상담 인력을 총원해 상품 확대 및 서비스 품질 개선에 도모하고 있습니다.

그리고, 차봇 인슈어런스는 향후 3년 내 주행 및 관리 이력 데이터 기반 '맞춤형 보험 관리 서비스 론칭', '소액단기보험사 설립' 등 진일보한 디지털 중심의 보험 비즈니스를 전개하며 종합 금융 플랫폼을 표방하는 대한민국의 대표적인 No.1모빌리티 인슈어테크사로 도약하고자 합니다.



<별내 고객감동서킷 전경>

인슈어테크사와 주요 성과 비교

자동차 보험의 경우, 평균 보험료가 약 2배 가량 높고 구매시점에서 유입되어 비교불가의 계약 전환을 달성.

	차봇	인슈어테크사
DB획득비용 (유효고객)	없음	1개DB당 50,000~150,000원
고객전환율 (보험계약체결)	약60%	약10~15%

주요 파트너사



06. 차붐 motors Business Unit Introduction

차붐 모터스는 오프라인 중심의 인프라 사업을 구축하고 있는 비즈니스 조직입니다.

주요 사업 영역은 신차 수입 및 유통·판매/ 중고차 매매 / 자동차 정비·수리/ 자동차 부품수입·유통으로,

22년 영국 자동차 회사 이네오스 오토모티브(INEOS Automotive)의 '그레나디어(Grenadier)'의 임포터사로 선정됨에 따라,

이와 연계하여 자동차 정비 및 부품 판매를 전담하는 자회사<A&G Mobility>를 설립해 인프라 사업을 빠르게 고도화 시키고 있습니다.

중고차 매매 사업 역시 2.9만여명의 국내 최대 중고차 딜러 네트워크'와 '매매채널 다각화 전략 등을 통해

연평균 성장률 250%(거래액 기준)를 상회하며 성장을 가속화하고 있습니다.

2020년 B2B 중고차 매매 서비스 론칭 이래 1년 만에 13배 이상의 거래액을 달성,

22년에는 중고차 매매 매출로 연90억원을 돌파하며 매년 괄목할 만한 성장을 거듭하고 있습니다.

특히, 차붐은 매매 방법의 다변화와 채널 다각화를 통해 수익구조 개선에 집중하고 있습니다.

21년 서울에서 가장 규모가 큰 강서오토플렉스 내 <차붐 중고차 매매센터>를 확장 이전한 후,

중고차 딜러 외 국내 신차딜러 네트워크를 활용한 중고차 매물 확보로 매매 통로를 확대하고,

리스/렌트사를 대상으로 한 잔존 가치 보장 프로그램 운영, 직매입 시스템 도입을 통한 B2C로의 서비스 확장 등의

적극적인 영업과 마케팅 활동을 이어오며 매년 세 자릿수의 비약적인 성장을 거두고 있습니다.

23년 부터는 중개 수수료 없이도 수익을 발생시키는 차붐만의 차별화된 서비스모델을 개발하며 수익다각화를

펼치고 있습니다. 이와 더불어, 그간 축적된 자사데이터와 Solera의 자회사인 Audatex와의 기술 협력을 통해

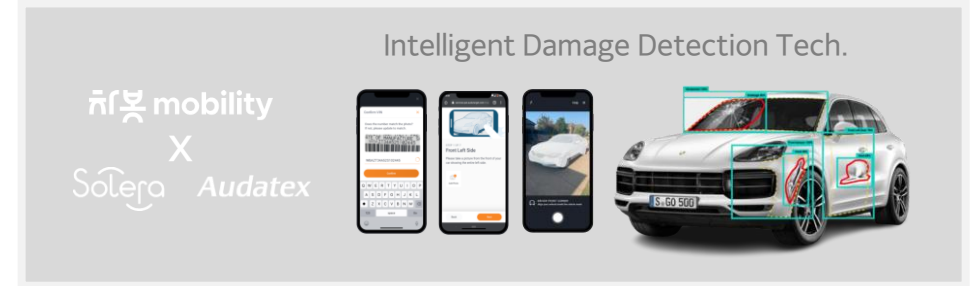
빅데이터 기술 기반의 혁신적 중고차 매매 서비스 제공을 준비하고 있습니다. 차량 사진촬영만으로 내·외부 손상도

및 수리 부품과 비용을 예측할 수 있는 기술을 접목시켜 딜러의 육안보다 정확한 차량 손상 정보를 제공해

현장 실사 과정 중 예기치 못한 감가를 방지하고, 비대면 매매가 책정의 신뢰성을 높이고자 합니다.

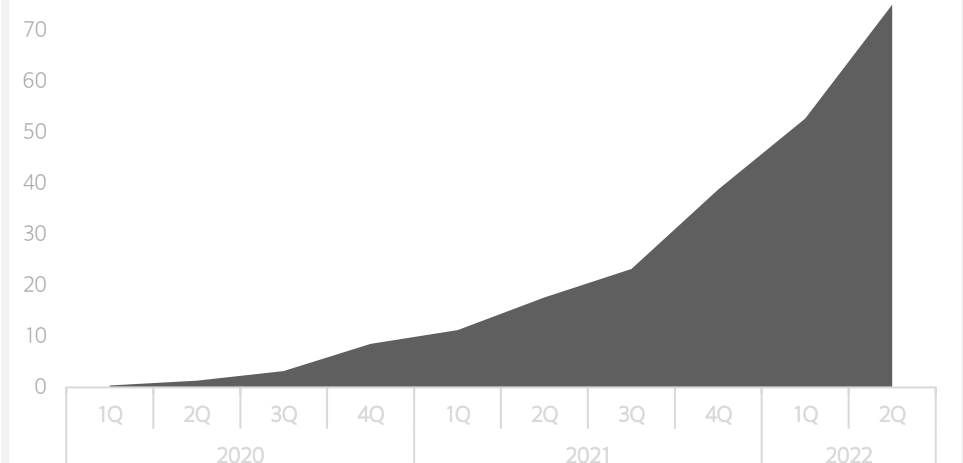
그리고, 이러한 전문성과 기술력을 결합해 향후 2년 내 인증 중고차 사업도 계획 중으로 기존 고질적인 중고차 시장의

문제점을 해결하고 차붐만의 새로운 서비스 경험을 제공하며 건강한 중고차 시장을 리드해 나가고자 합니다.



중고차매매 성장추이

분기별 중고차매매거래액 성장추세 (단위: 억)



06. 차붐 motors Business Unit Introduction

차붐모터스는 스타트업 최초의 임포터(공식 수입사)로 선정되며 직접판매 시장으로 외연을 확장하고 있습니다.

그 첫 시작으로 지난해 9월, 영국 자동차 회사 '이네오스 오토모티브(INEOS Automotive)의 공식 수입원으로 선정.

이들의 첫 번째 모델인 '그레나디어(Grenadier)'의 수입·판매·사후관리(AS)를 담당하며 본격적으로 B2C 대상의 신차 판매 시장으로 첫 발을 내딛었습니다.

2023년 하반기부터 예약 판매 및 연계 서비스를 제공할 계획으로, '차붐' 앱을 통해 운전자가 손쉽게 차량 구매부터 사후관리까지

온-오프라인에서 발생하는 모든 과제들을 하나의 플랫폼에서 해결할 수 있는 End To End 구매 시스템을 통해 완전한 디지털 경험을 선사할 예정입니다.

그리고, 이에 더 나아가 그레나디어를 시작으로 아직 한국에 들어오지 않은, 가치 있는 해외 브랜드들을 계속해서 발굴해 나가며 임포터 사업을 강화 시켜 나갈 계획입니다.

또한, 차붐모터스는 중고차 매매 및 신차 판매 사업과 연계해 자동차 정비와 부품 수입/판매 사업을 함께 전개하며 비즈니스 시너지를 높이고 있습니다.

특히, 자동차 부품 유통 사업에 있어서는 신차 출고 때 기본 장착 품목으로 생각하는 틴팅, 블랙박스 뿐만 아니라 해외에서 경쟁력을 갖춘

시장 트렌드를 반영한 다양한 하이-퀄리티 용품들의 총판권을 지속적으로 확보하며 니치 시장을 공략,

소비자들에게 새로운 브랜드 경험을 선사하며 수익성을 높여 나갈 계획입니다.



그레나디어 쇼룸 조감도

06. 차보 mobility Business Unit Introduction

모빌리티 플랫폼 비즈니스는 차보모빌리티의 미래 핵심 사업부로서 모기업 산하에 별도 비즈니스 유닛을 구축해 사업 역량을 집중시키고 있습니다.

현재 딜러 대상 B2G(Group)플랫폼 <차보프라이>과 <차팀장>, 운전자 대상 B2C 플랫폼 <차보> 앱을 운영하며 B2BC시장으로의 확대를 꾀하고 있습니다.

B2G플랫폼인 <차보프라이>, <차팀장>은 신차딜러, 중고차 딜러 각각의 업무 특성과 환경에 맞춘 전문 업무관리 어플리케이션으로

기존에 겪어왔던 업무 유형별 다양한 업무 톨을 활용해야 했던 번거로움을 해소시켜 업무 효율성을 높일 뿐만 아니라

체계적인 고객관리로 수익 극대화에도 도움을 전하며 컨설턴트들의 업무 생활 필수앱으로 자리매김하고 있습니다.

딜러 대상 서비스인 '차보프라이'와 '차팀장'의 사용자는 국내 전체 수입차 딜러 중 91%, 신차 딜러 중 44%, 중고차 딜러 중 40% 점유율로

국내 최대 딜러 네트워크를 확보하고 있으며. 이를 기반으로 한 새로운 디지털 딜러십 생태계를 구축하고 있습니다.

또한, 차보 모빌리티의 보험/금융 사업부인 '차보 인슈어런스'와 딜러와 보험 설계사의 유기적 네트워크를 통해

딜러와 보험 설계사 모두 윈윈할 수 있는 비즈니스 시너지를 창출하고 있습니다.

B2C플랫폼 '차보'은 운전자가 자동차를 사는 순간부터 타고 버리는 순간까지 모든 접점 별 필요한 서비스를

하나의 앱에서 해결할 수 있는 운전자 생활 슈퍼앱을 표방합니다. '대기표 없는 내 차 사기'부터

보험가입, 차계부 관리, 중고차 판매, 폐차 서비스, 그리고 운전자들을 위한 라이프스타일 샵까지 현재

차보앱에서는 이 모든 서비스가 구현되고 있으며, 매일매일 진화하고 있습니다.

차보는 '경험'에 중심을 둔 서비스 구현에 집중하고 있습니다. 단순 편의성 서비스가 아닌,

세밀한 운전자 탐구를 통해 창조되는 디지털 기반의 새로운 경험 제공으로 운전자 생활에 이로운 가치를 선사하고자 합니다.

이는 '차보'만이 할 수 있는 무기이자 강점입니다.

<차보 인슈어런스>, <차보 드라이버>, <차보 인프라> 각 핵심 서비스와 상품을 연결시켜

자동차 '판매/ 금융 보험/ 차량관리/ 애프터케어/ 중고차' 각 부문별 서비스를 하나의 플랫폼에서 지속적으로 통합/관리하고,

인접 시장으로 서비스를 확장, 진정성 있는 서비스로 고도화 시키며 운전자들이 혜택 이상의 공감과 행복감을 느낄 수 있는

운전자 생활의 필수 슈퍼앱으로 나날이 성장하고 있습니다.



06. 차보 mobility Business Unit Introduction

딜러와 보험 컨설턴트를 위한 업무 관리 필수 앱 '차보프라임', 차팀장, '차보 파트너'

<차보프라임>은 신차 딜러 특정 사용자층만을 대상으로 자동차 보험/금융, 중고차 중개, 견적서 관리, 고객관리 서비스를 제공하고 있으며, 서비스 특성에 따라 앱 서비스와 전문 상담조직을 통한 컨시어지 서비스(비대면 상담조직)가 결합되어 운영되고 있습니다.

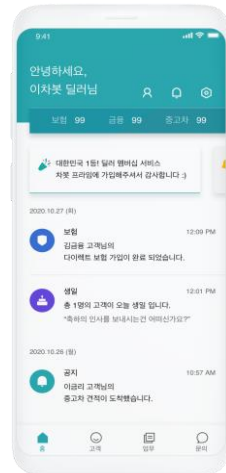
특히, 현존하는 딜러 대상 앱 대다수가 신차 딜러에 집중한 서비스가 아닌 금융 에이전트들을 대상으로 하는 금융 특화 서비스로 차보프라임은 신차 딜러들을 위한 **효율적인 업무관리 솔루션**까지 제공하며 **현재 약 1.6만명의 신차 딜러들이 가입**, 시장의 경쟁우위를 확보하고 있습니다.

<차팀장>은 22년 4월 당사가 인수한 플랫폼 서비스로, **중고차 딜러만을 대상으로 한 자동차 보험 중개, 일일 자동차 보험 판매, 탁송, 차량정보 통합 조회 서비스**를 제공하고 있습니다. 현재 **약 1.4만명의 중고차 판매 딜러들이 가입**되어 있으며, 신차 대상 서비스인 '차보프라임'과 함께 강력한 딜러 네트워크를 보유하며 '디지털 딜러십'을 구축. 모빌리티 시장 내 새로운 딜러 생태계를 창출하고 있습니다.



신차 딜러들의 세일즈 경쟁력 앱

B2G 플랫폼 | 신차 딜러 대상 서비스



신차 딜러의 고객 및 업무 관리

- 고객 정보 관리
- 차량 구매 견적 관리
- 자동차 할부 금융 중개
- 자동차 보험 중개
- 중고차 매각 중개

19. 9. | 서비스 런칭

* 수입·국산차 딜러 회원 : 약 1.6만명
(전체 딜러의 44%)

* 소속 인증 딜러 회원: 9,253명 (23.03기준)



중고차마스터의 업무 필수 앱

B2G 플랫폼 | 중고차 딜러 대상 서비스



중고차 딜러 업무 관리

- 자동차 보험 중개
- 일일 자동차 보험 판매
- 판매 차량 탁송 중개
- 판매 차량 사고 이력 조회

19. 11. | 서비스 런칭 (22년 4월 당사 사업 인수)

중고차 딜러 회원 : 약 1.5만명
(전체 딜러의 약 40%)

06. 차봇 mobility Business Unit Introduction

운전자들의 이로운 생활을 위한 운전자 초밀착 모빌리티앱 ‘차봇’

‘차봇’은 모빌리티 생태계의 주체라 할 수 있는 ‘운전자’를 위한 모빌리티 슈퍼앱을 표방하며 22년 9월 론칭한 플랫폼 서비스입니다.

‘차봇’은 차를 사는 순간부터 떠나 보내는 마지막 순간까지 여러 서비스들을 일일이 찾아보고, 둘러보고, 비교하며 버려지는 시간들과 불편함을 해소.

운전자 생애 주기 접점에 필요한 모든 서비스를 한 곳에 모아 간편하게 모든 문제를 해결할 수 있도록 돕는 운전자 생활 필수앱으로,

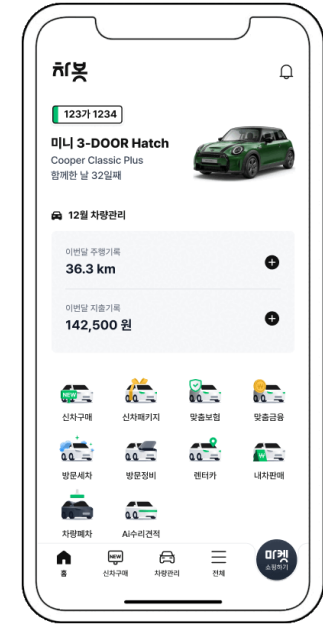
론칭 6개월만에 누적 사용자 44만, MAU 1만5,000을 기록하고 있으며, 론칭 이후 사용자들의 피드백을 반영해 사용자 특성에 맞게

시스템을 개선하고, 편의성 증진을 위한 새로운 기능과 서비스를 도입하며 지속적인 신규 사용자 유입과 더불어 꾸준한 리텐션을 확보하고 있습니다.

현재, 글로벌 빅테크 기업 및 국내 에프터케어 시장의 주요 리딩 기업들과 빅데이터와 AI기술을 접목시킨 운전자 맞춤 서비스 제공을

논의. 향후 운전자들에게 필요한 모든 서비스를 통합된 모빌리티 데이터 기반으로 이용/관리할 수 있는 시스템을 구축하여

모든 운전자가 ‘차봇’ 하나로 쉽게 살 수 있는 진정한 슈퍼앱으로의 진화하고자 합니다.



주요 서비스



- ✓ 대기표 없는 내 차 사기
- ✓ 수입차, 카드결제로 구매하기
- ✓ 차봇 제휴사 특별할인권
- ✓ 차봇 케어 프로그램



- ✓ 차계부·차량관리
- ✓ 방문 세차·정비
- ✓ AI 수리 견적 서비스
- ✓ 내 차에 필요한 서비스 찾기
- ✓ 렌터카 예약



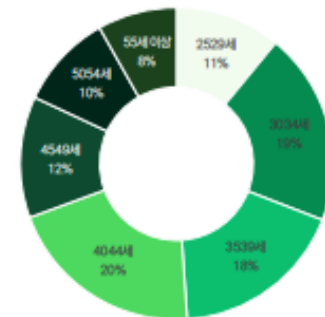
- ✓ 중고차 판매
- ✓ 폐차 서비스



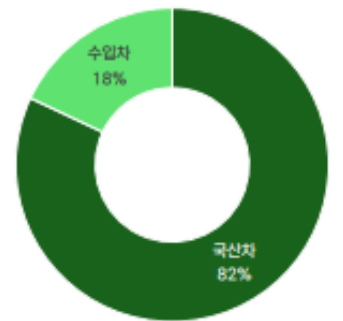
- ✓ 차봇 마켓(커머스)
- ✓ 차봇 패밀리 전용 마켓
- ✓ 자동차 매거진 콘텐츠 발행

사용자 현황

연령별 사용자 비중



등록차량 비중



06. 차붐 mobility Business Unit Introduction

운전 생활에 필요한 모든 것, 운전자들을 위한 라이프스타일 샵 ‘차붐마켓’ [차붐마켓링크](#)

차붐은 자동차를 사고-타고-파는 과정을 아우르는 서비스 이외에 운전 생활에 필요한 아이템들을 판매하는 운전자 라이프스타일 샵인 ‘차붐마켓’도 함께 운영하며 ‘차붐의 일상화’를 만들고 있습니다.

앱 사용자들이 단순 서비스 이용에 그치는 것이 아닌 커머스를 통해 정기적으로 필요한 제품들을 구매하고, 콘텐츠를 즐기고 공유할 수 있는 장치들을 마련. 사용자 리텐션을 높여 안정적인 트래픽을 확보함은 물론, 비운전자 또한 제품 구매를 통해 차붐의 서비스에 쉽게 접근 할 수 있도록 유도하고 있습니다. 또한, 현재 110여개 브랜드 제품이 입점되어 있으며, 그외 PB제품 판매와 B2B 대상의 차붐 패밀리 마켓까지 커머스 영역을 확장하며 수익성을 확대해 안정적인 매출 상승을 이어가고 있습니다.

차붐마켓 구성



MD 추천
놓치면 후회할 상품을 모아 보여드려요

#NEW #꿀템가전 #초록습관 #깔끔수납 #한강II

덕터클로 집들이 선물용 냉장고/신발장/수납장 탈취살균스틱 세트 (프레쉬 3개 + 에브리인 3개)
51% 70,800원 34,900원

조여정 라이프 식품성 알티지 rTG 입산부 오메가3 비건인종 (780mg X 30캡슐)
57% 52,800원 22,900원

보만 디지털 진공포장기 VS6110G 미니박스.버섯
19% 59,800원 49,000원

프루젤 천연과즙 과일젤리 선물용 미니박스.버섯
45,000원 15,000원

오늘의 차붐 특가!
차붐에서만 이 가격, 특가 상품을 놓치지 마세요

덕터클로 수납용 살균탈취스틱 에브리인 (옷장/신발장용 4ml)
25% 11,800원 8,900원

차모아 뉴 피치가공 먼지 메모리 폼 차량용 목쿠션 (목, 허리쿠션 중 택1)
45% 29,800원 16,500원

차모아 더사크 국산 다목적 세차용 라스타달
50% 7,000원 3,500원

[같이사요] 배어 차량용 핸드폰 선 고속충전 거치대
49% 59,800원 30,900원

주요 PB 제품



07. Partners

국내외 40여개의 파트너들과 만들어 나가는 상생의 시너지

차봇모빌리티는 기존 모빌리티 시장의 플레이어들과 경쟁이 아닌 협력을 통한 새로운 가치 창출을 지향합니다.

이에, 보험/금융/플랫폼/에프터케어 등 각 비즈니스 별 시너지를 창출 시킬 수 있는 다양한 기업/브랜드/기관들과 파트너십을 맺고 동반 성장의 가치를 창출하고 있습니다.

현재 총 약 60여개의 동반자들과 파트너십을 체결하고 있으며, 앞으로도 각 영역별 전문성을 지닌 플레이어들과의 협력을 통해 디지털 기반의 새로운 모빌리티 생태계를 구축해 나갈 예정입니다.

투자 파트너	 현대해상 HYUNDAI MOTOR GROUP	모바일 자동차 보상서비스 구축 커넥티드 데이터 차량 관리
R&D 파트너	 SCLERA	AI기반 수리 견적 서비스
		틴팅/코팅/블랙박스 등 신차 시공 서비스
		신차 및 중고차 점점 정비사 동행 서비스
모빌리티 파트너		운전자가 원하는 장소로 부르는 방문 정비 서비스
		찾아가는 카케어 출장세차 및 스팀,코팅, 광택 서비스
		운전자들을 위한 맞춤형 레저 프로그램 개발
		전국 98개 폐차 네트워크를 통한 폐차 역경매

insurance




finance



after care



tech



investor



08. Vision

“Make your mobility journey better for everyone”

차봇모빌리티는 차량 구매부터 판매까지 완결형 Digital Auto Retail을 만들어 낼 수 있는 국내 유일의 회사로 디지털 기반의 새로운 모빌리티 생태계 구축을 위해 끊임없이 달려나가고 있습니다.

기존 자동차 시장 내 풀뿌리 흩어져 있던 모든 서비스들을 하나로 통합하고, 시장 참여자들이 겪어왔던 문제와 어려움을 차봇이 새로이 구축한 모빌리티 생태계에서 말끔히 해결할 수 있도록 운전자 생애주기 모든 접점 곳곳을 세밀히 파고들어 ‘모두가 차봇 하나로 편하게 사는 카 라이프’를 만들어내고자 합니다.

그리고 이러한 목적지에 도달하기 위한 드라이버가 바로 운전자 초밀착 모빌리티앱 ‘차봇’이라 할 수 있습니다.

앞으로 차봇모빌리티는 각 자회사를 통해 전개하고 있는 모빌리티 보험금융/ 플랫폼/ 인프라 비즈니스 각 영역별 핵심 서비스들을 연결해 더 강력한 비즈니스 밸류체인을 구축하고, 데이터 기반의 고도화 된 SI기술을 각 서비스에 접목시켜 디지털 기반의 새로운 모빌리티 라이프를 선사해 나갈 예정입니다.



E. O. D

차봇모빌리티(주)
<https://chabot.co.kr/>

커뮤니케이션담당자 이성미
010-8893-2484 sm.lee@chabot.co.kr