



Press Kit 2023

홍보 문의	
PR Bridge 장희수 과장	010-5057-6205 / hsoo@bridgegroup.co.kr
PR Bridge 배유진 대리	010-9190-7831 / jnee0909@bridgegroup.co.kr

- 목차

회사 소개	03
- 회사 개요	
- 주요 연혁	
서비스 소개	05
• 브이리뷰(VREVIEW)	
- 탄생 배경	
- 서비스 특징점	
- 핵심 기능 및 기술 소개	
• 스프레이(Spray)	
- 탄생 배경 및 서비스 소개	
팀 소개	11
- 대표 소개	
- 주요 팀원 소개	
- 기업 문화	
Appendix	16
- 향후 목표 및 계획	

회사 소개

I. 회사 개요

회사명	(주)인덴트코퍼레이션
대표	윤태석
설립일	2018년 11월 5일
홈페이지	www.indentcorp.com

서비스명	브이리뷰(VREVIEW), 스프레이(Spray)
사업 분야	영상후기 전문 B2B SaaS 솔루션, B2C 영상후기 커머스 플랫폼
홈페이지	vreview.tv
투자	시리즈A 105억 투자 유치(SV인베스트먼트, 퓨처플레이, LG유플러스, 한국투자파트너스, 크릿벤처스, 애경산업 등) 누적 투자 금액 162억 달성

주소	서울특별시 성동구 독성로17가길 48 성수에이원 5층 507호
연락처	contact@indentcorp.com

- Mission&Goal

Indent

소비자 경험을 생산하고 공유하여 신뢰할 수 있는 커머스 생태계 구축
produce and share consumer experiences to build transparent commerce ecosystem

VREVIEW

소비자 후기를 쉽고 빠르게 생산하는 시스템을 제공하고, 이 시스템을 활용하여 고객 매출 상승에 기여
To contribute to the sales growth of e-commerce businesses by providing a system that produces consumer reviews easily and quickly

SPRAY

신뢰할 수 있는 실 소비 경험 공유 생태계를 구축하여 가장 빠르게 소비 대상을 고를 수 있는 플랫폼 구축
Create a credible ecosystem where consumers can quickly discover products through the authentic product Usage experience

회사 소개

II. 주요 연혁

2023.7	시리즈A 멀티클로징 최종 125억 투자 유치(누적 투자 금액 182억 달성)
2023.3	시리즈A 105억 투자 유치
2022.4	글로벌 스포츠 영상후기 커머스 플랫폼 '스프레이' 런칭
2022.2	브이리뷰 누적 입점몰 3,000개 돌파
2021.10	<리뷰 신뢰도 측정 가능한 시스템> 특허 출원
2021.06	이커머스 피칭페스타 '대상 수상'
2021.05	프리 시리즈A 45억 투자 유치(누적 투자 금액 57억원 달성)
2021.02	TIPS 창업팀 코로나 극복 조직문화 사례 공모전 대상
2020.12	브이리뷰 누적 조회 수 4억 뷰 돌파 브이리뷰 누적 챗봇 경험자 수 430만 건 돌파
2020.09	Tech-Rise : Try Everything 비대면 비즈니스 챌린지 중소벤처기업부장관상(대상) 수상 My브이리뷰 서비스 출시
2020.08	브이리뷰 누적 입점몰 1,500개 돌파
2020.05	Facebook Accelerator 선정 TIPS 해외 마케팅 지원사업 선정 창업도약패키지 지원 사업 Fast-track 선정
2020.04	브이리뷰 월평균 노출 수 3,000만 돌파
2020.02	TIPS 창업성장기술개발사업 선정
2020.01	브이리뷰-X 서비스 공식 런칭
2019.12	12억 Seed 투자 유치 초기창업패키지 최종평가 1위 최우수 수상 2019 대한민국 기업대상 서비스혁신대상 리뷰플랫폼 부문 수상 2019 대한민국 우수특허 대상 전자 IT 부문 수상 - AI 챗봇 브이리뷰 누적 입점몰 700개 돌파
2019.11	중소벤처기업협회 벤처기업 인증 획득 브이리뷰 챗봇 2.0 배포 브이리뷰 월평균 노출 수 2,400만 건 돌파
2019.05	K-startup 국가지원금 유치 기술보증기금 투자금 유치 중소벤처기업진흥공단 투자금 유치 브이리뷰 서비스 누적 입점몰 400개 돌파
2019.04	AI 챗봇 기술 특허 출원
2019.03	브이리뷰 AI 위젯 서비스 공식 런칭
2019.02	브이리뷰 AI 챗봇 기술 개발
2018.11	인덴트코퍼레이션 창업

서비스 소개

I. 브이리뷰(VREVIEW)

1. 브이리뷰 탄생 배경

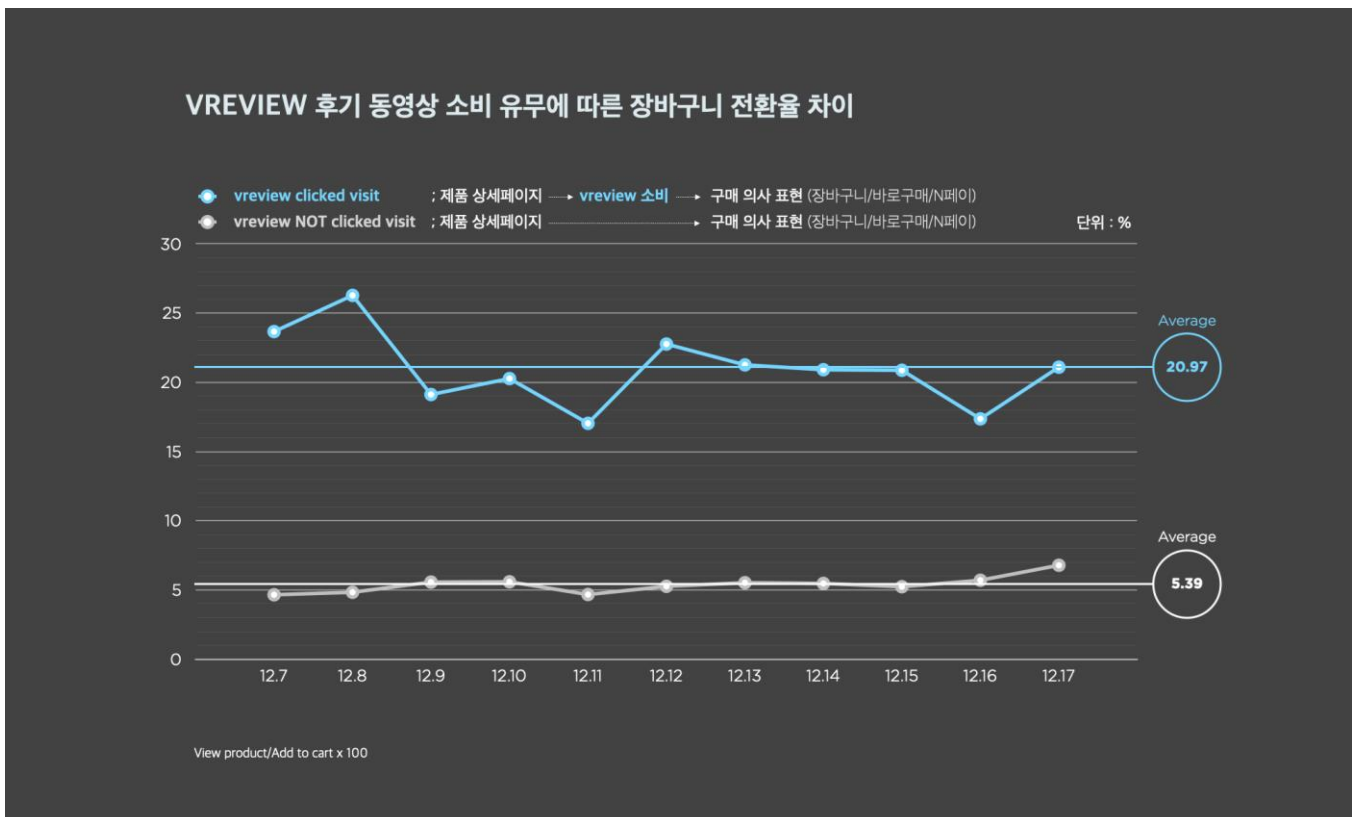
리뷰 커머스 시대가 도래하며 소비자 리뷰의 절대적인 영향력이 증가했다. 다른 소비자들의 후기는 잠재소비자의 구매의사 전환에 쇼핑물의 추천보다 10배 높은 영향을 미친다고 한다.* 소비자들은 점점 일방적이고 자극적인 마케팅보다는 실제 구매자들의 진솔한 후기를 신뢰하고 구매의사결정을 내린다. 그 중에서도 동영상 후기의 영향력은 특히 막강하다. 소비자가 상품에 대한 동영상을 사전에 볼 경우 구매 가능성이 73% 가량 증가했다고 한다.**

브이리뷰 윤태석 대표는 대기업 이커머스 컨설턴트로 재직하던 당시, 동영상리뷰를 소비한 잠재소비자들은 그렇지 않은 소비자보다 6배 높은 주문전환율을 보이는 것을 확인하고, 동영상 리뷰의 파급력을 예감했다. 하지만 이커머스 시장은 동영상 리뷰를 활용하지 못하고 있는 실정이었는데, 동영상 리뷰 수집에 대한 이커머스의 기술적 진입장벽과 동영상리뷰 공유에 대한 소비자들의 심리적 진입장벽이 컸기 때문이다. 실제로 다른 이커머스 업체들 또한 동영상 후기 도입을 위해 다양한 노력을 기울였지만 위와 같은 장벽 때문에 성공하지 못하고 있었다.

이러한 실정을 고민하면서 브이리뷰라는 서비스를 구상하게 되었고, AI 챗봇 시스템을 도입하면서 기존의 문제점들을 혁신적으로 해결할 수 있었다.

*McKinsey&Company

**Econsultancy



서비스 소개

2. 브이리뷰 특징점

■ 동영상 리뷰의 진입장벽을 해결한 브이리뷰의 솔루션

특히 AI 챗봇을 활용한 브이리뷰의 리뷰 업로드 방식은 쉽고 간편하다. 기존 리뷰 시스템에서 필요로 하던 로그인, 링크이동 등 번거로운 과정을 모두 생략한 원스텝 플로우를 제공함과 동시에, 구매자가 알림톡을 받은 카카오톡 채팅창에서 친구와 채팅하 듯이 바로 후기를 보낼 수 있는 친숙한 소비자경험을 제공한다

이커머스는 별도의 기술이 필요 없이 한 번의 설치만으로 실구매자들의 동영상 리뷰를 빠르게 수집할 수 있다. 구매자가 AI 챗봇으로 리뷰를 업로드하면 이커머스 내 브이리뷰 위젯에 자동으로 최적화되어 게시된다. 동영상 리뷰에 최적화된 브이리뷰의 리뷰 위젯은 제품 상세 페이지에서 생생한 사용 경험을 제공하며 잠재소비자들의 이탈율을 낮추고 구매의사를 높여준다. 그리고 이는 자연스럽게 쇼핑몰 매출 증진으로 이어진다

■ 리뷰 시스템 고객수 국내 1위, 동영상 후기 시스템 압도적 1위

2019년 3월 서비스 출시 이후 약 3년 만에 브이리뷰 도입 쇼핑몰은 3,400개를 넘어섰다. 브이리뷰의 독보적인 동영상 리뷰 수집을 덕분에 고객사들로부터 긍정적인 피드백을 듣고 있으며, 실제로 동영상리뷰를 다루는 리뷰 시스템 중 가장 높은 성과를 내고 있다

예로 **반려동물 용품을 파는 A사**의 경우 브이리뷰를 설치한 시점부터 20년 12월 31일까지 3,641개의 리뷰가 생성되었는데 같은 기간동안 유튜브에 올라온 동영상 리뷰는 약 90여개였다. 이처럼 브이리뷰는 타 서비스 대비 월등한 소비자 동영상 리뷰 생산량을 보이며 소비자 영상 리뷰 인프라를 확보하고 있다

■ 매출 향상에 효과적인 '마케팅 툴'로의 활용

브이리뷰는 단순한 리뷰 수집 및 노출 시스템을 넘어 마케팅 툴로 활용될 수 있다

국내 1위 액세서리 쇼핑몰 B사 역시 브이리뷰 도입 후 잠재소비자들의 구매 의사가 약 14.7%이상 상승했다. 또한 해산물 유통 플랫폼 C사는 2020년 2월 브이리뷰 도입 후 전년 대비 매출이 1억 이상 증가했다. C사는 2014년 창립 이후 구매 고객을 대상으로 텍스트 및 포토 리뷰만 수집해 왔다. 그러나 브이리뷰 도입 이후 다양한 동영상 리뷰가 업로드 되기 시작하면서 도입 이전 동기간 대비 고객들의 상세 페이지 체류 시간이 2.5배 가량 증가한 것으로 나타났다. 해산물을 재료로 한 요리 동영상 리뷰들이 소비자들의 시선을 사로잡으며 자연스럽게 구매로 이어지게 된 것이다. 좋은 상품을 판매하고 있음에도 그만큼 시장에 잘 알려지지 않은 커머스 들일수록 브이리뷰와 강한 시너지를 낸다

최근 동영상 마켓과 리뷰 커머스 '**스프레이**'를 런칭하며 브이리뷰를 이용하는 고객사들이 리뷰 영상 콘텐츠로 매출 증진 효과를 경험할 수 있는 장을 마련했다

서비스 소개

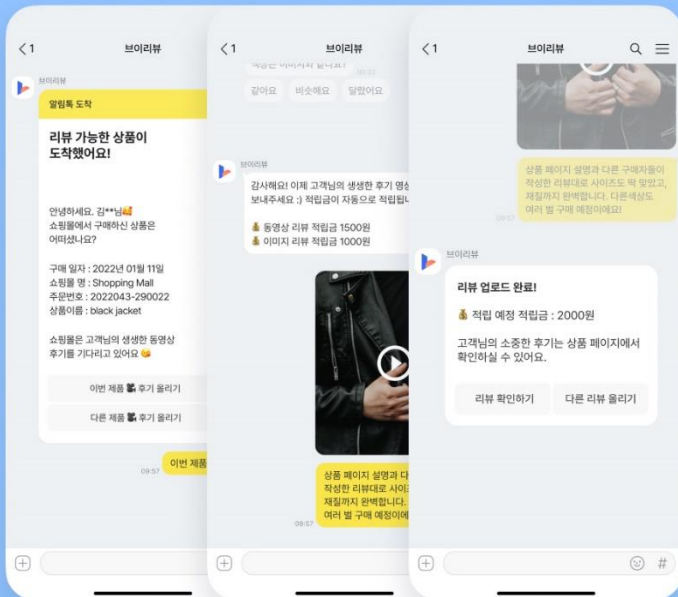
3. 브이리뷰 핵심 기능 · 기술 소개

■ AI 챗봇 시스템

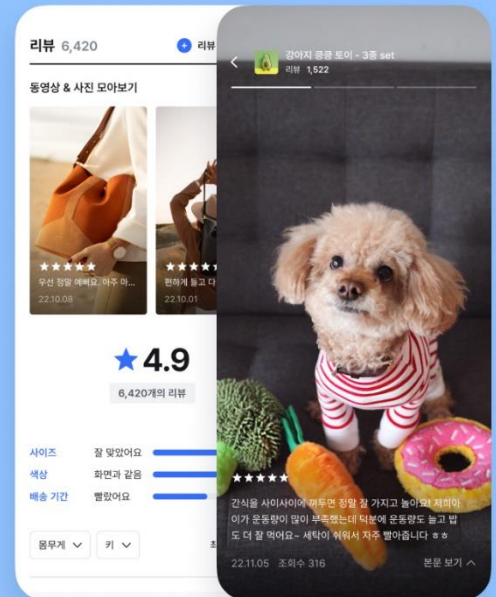
구매자는 배송 완료 시점에 카카오톡으로 구매정보가 자동 매칭된 알림톡을 받게 된다. 알림톡을 받은 구매자는 로그인이나 링크 이동없이 채팅창 내에서 바로 만족도를 포함하여 영상, 포토, 텍스트 리뷰 등을 올릴 수 있다. 기존 리뷰 시스템에 있던 웹페이지 이동이나 쇼핑몰 로그인 등을 포함한 총 6~7단계의 번거로운 과정을 모두 제거하면서 업로드 프로세스를 획기적으로 개선했기 때문. 그 결과 브이리뷰의 리뷰 작성 전환율이 타시스템 대비 약 470% 상승했음을 커머스 고객이 직접 A/B Test를 통해 확인했다

쇼핑몰은 브이리뷰를 설치만 하면 최적의 시간대에 자동으로 알림톡을 자동으로 발송할 수 있으며, '배송완료'로부터 일정 기간 이후에 추가로 '구매감사' 알림톡, 배송완료 이후 30일 뒤 발송할 수 있는 '한달후기' 알림톡을 보내 실제 사용 후기까지 수집할 수 있다

국내에서 온라인 쇼핑몰을 통해 상품을 구매해 본 사람 중 브이리뷰 챗봇을 경험한 소비자는 780만명이다. 브이리뷰는 현재 인공지능을 통해 효과적인 후기 생성을 위한 챗봇 시나리오 최적화, 생성된 후기영상의 처리와 분류 및 해당 상품 매칭&검수 등을 학습하고 있다



원시스템 알림톡 챗봇으로 리뷰 수집



동영상 특화 위젯으로 리뷰 노출

서비스 소개

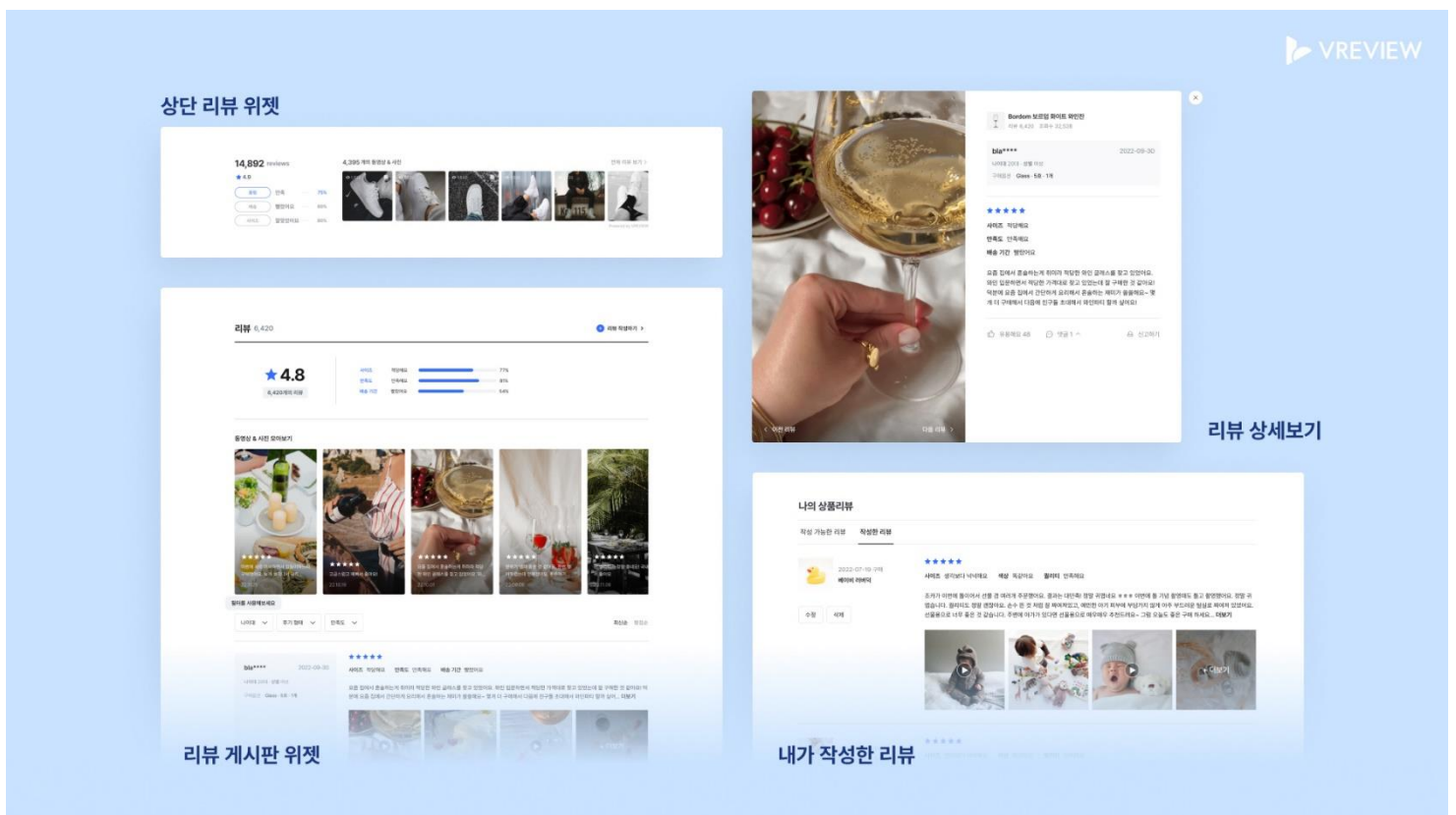
■ 구매전환율을 높이는 다양한 위젯

쇼핑몰은 단 한번의 위젯 설치로 각 제품 상세페이지에 실구매자들의 리뷰를 표시할 수 있다. 구매자가 챗봇을 통해 업로드한 리뷰는 쇼핑몰이 미리 지정한 위치의 위젯에 자동으로 게시된다

동영상 리뷰에 가장 최적화된 동영상 전용 위젯부터 동영상, 사진, 텍스트 리뷰와 별점 통계까지 포함된 통합 위젯 등 다양한 위젯을 통해 실구매자들의 리뷰를 효과적으로 노출할 수 있다

기존 전통 리뷰시스템들은 개발 당시 고객 접속 기기가 PC였기에 PC에 최적화된 형태로 위젯이 만들어져 있으나, 브이리뷰의 다양한 위젯을 모바일기기에 최적화된 형태로 제작되어 있으며, 특히 영상후기 노출과 운용에 최적화된 형태를 가지고 있는 것이 특징이라 할 수 있다

기존 리뷰시스템들은 작성최신순, 좋아요순 등 단순한 정렬기능만을 제공하지만, 브이리뷰 위젯에 노출되는 리뷰 콘텐츠는 사용자 행동데이터를 기반으로 매출에 최적화된 정렬과 노출을 제공하고 있다



서비스 소개

■ 건강한 이커머스 생태계 조성을 위한 브이리뷰 만의 특허

1. 실구매 추적 기술 및 특허 - 브이리뷰는 단순히 구매이력을 대조하여 구매유무를 확인하는 것이 아닌, 커머스 소비자 행동데이터를 기반으로, 실제 구매자인지 확인하는 기술을 개발하여 특허를 출원했다
2. 리뷰 작성자 신뢰도 지표 구축 기술 및 특허 - 2021년 10월 인공지능 기술을 활용해 ‘리뷰 신뢰도 평가 방법 및 시스템 특허’를 출원했다. 해당 특허는 소비자들이 진솔한 후기들을 필터링 할 수 있도록 실구매자에게 상품 후기에 대한 평가 기회를 제공하고, 그 결과로 해당 리뷰의 신뢰도를 측정할 수 있는 기술이다. 해당 특허 기술이 적용되면 잠재소비자들에게 해당 후기가 과장이나 거짓 없는 ‘진짜 후기’인지 판단할 수 있는 기준을 마련할 수 있게 된다. 이번 특허 기술은 리뷰 자체에 대한 신뢰도, 더 나아가 리뷰어에 대한 평가까지 가능해 보다 건강한 이커머스 시장 생태계 조성에 기여할 것이다
3. 블랙리뷰어 검열 기능 - 실소비자의 후기는 잠재소비자들에게 큰 영향력을 행사한다. 그렇다보니 리뷰/후기는 제품이나 서비스를 판매하는 고객의 매출에 직접적으로 영향을 끼친다. 이러한 영향력으로 인해 최근 리뷰의 파급력을 악용하는 블랙리뷰어들이 다수 등장하고 있는 현실이다. 사실과 먼 안 좋은 평(후기)을 남기고 사업자에게 금전을 요구하거나 무리한 서비스를 요구하는 경우를 그 예라고 할 수 있다. 이들로 인한 업주들의 피해가 나날이 늘어가고 있으며 이들로 인해 극단적인 선택을 한 업주들의 소식도 종종 들려오고 있다. 이에 브이리뷰는 이러한 사례를 취합하여 리뷰어로서 영향력을 낮추고 더 나아가 리뷰 작성 자체를 거절하는 기술을 개발하여 특허를 출원했다
4. 지난 2020년 9월에는 ‘실구매자 리뷰 인증 특허’를 출원했다. 특허의 정식 명칭은 ‘실구매자의 리뷰를 인증하기 위한 방법 및 시스템’으로 리뷰 작성자의 실제 구매 여부를 확인하고 인증 표시를 부여하는 기술로 소비자들은 리뷰를 볼 때 실제 구매자들의 리뷰를 선별하여 확인할 수 있게 된다
5. 이외에도 소비자 경험을 더 많이 생산하고 이를 효과적으로 잠재소비자들에게 공유하여 더 신뢰 할 수 있는 커머스 생태계를 구축하기 위해 여러가지 기술개발과 특허출원을 이어가고 있으며, 현재 브이리뷰는 리뷰 생산량 증대를 위한 기술 특허 8개를 포함해 총 22개의 지식재산권을 보유하고 있다

서비스 소개

II. 스프레이(Spray)

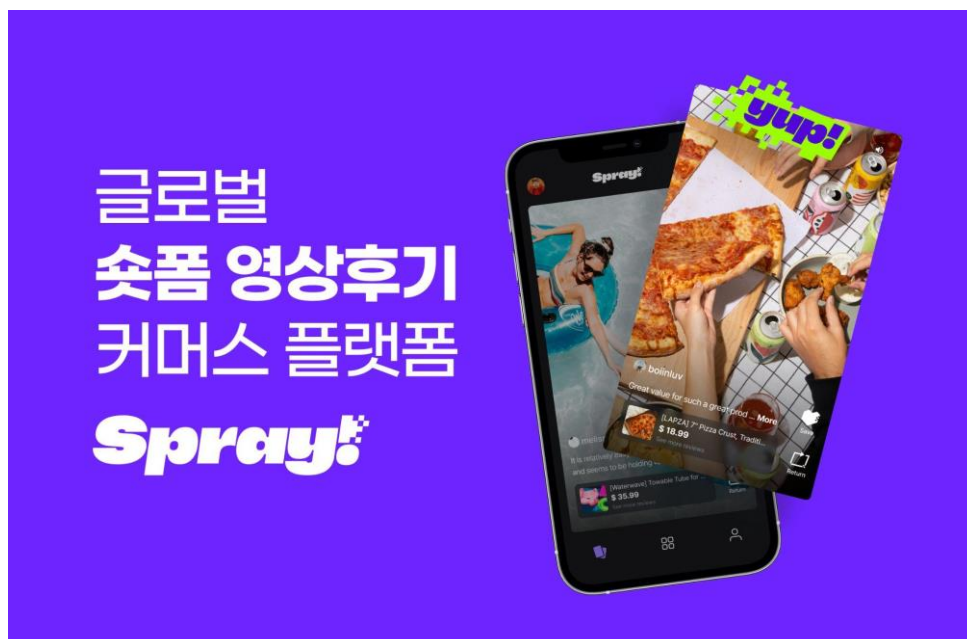
1. 탄생 배경과 서비스 소개

최근 미디어 커머스가 몰락하면서 “실구매자 후기”의 절대적인 영향력이 증가하고 있다. 소비자들을 마케팅 콘텐츠보다 ‘신뢰’할 수 있는 상품 정보를 찾기 시작했지만 소비자들은 상품에 대한 정보를 얻기 위해 이커머스를 거쳐야만 해서 신뢰할 수 있는 상품 정보를 얻는 것이 필연적으로 어려웠다. 이에 실구매자와 잠재소비자를 직접 연결하는 플랫폼을 고안했고 상품 정보를 투명하게 주고받을 수 있고 플랫폼 내에서 제품 구매까지 가능한 ‘스프레이’가 탄생하게 됐다

스프레이는 차세대 커머스 시대를 이끌 글로벌 ‘리뷰 커머스’ 플랫폼이다. 기존 커머스 플랫폼이 공급자(쇼핑몰)와 소비자를 잇는 형태였다면, 스프레이는 쇼핑몰에서 물건을 구매한 실구매자(리뷰어)의 리뷰와 잠재소비자를 연결하고, 그 안에서 또 다른 영상 리뷰를 생성, 제품 구매까지 원스톱으로 이뤄지는 것이 특징이다.

스프레이는 영상 후기로 구성된 SNS형식의 서비스를 제공하며, 이용자들에게 새로운 리뷰 커머스 경험을 선사할 것으로 기대된다. 기존에는 소비자들이 사야하는 물건, 목적에 초점을 둔 쇼핑 형태가 주로 이어진 반면, 스프레이는 숏폼 콘텐츠를 통해 SNS를 구경하듯 영상 리뷰들을 보다가 취향과 상황에 따로 사고 싶은 제품을 자연스럽게 발견해 새로운 구매로 이어지게 한다는 점에서 차이점이 있다.

또한, 처음부터 해외 시장을 겨냥해 글로벌 플랫폼으로 기획한 만큼, 전 세계 모든 이용자가 동일하게 이용할 수 있도록 설계됐다. 짧은 숏폼 콘텐츠 특성상 언어가 미치는 제한이 적기 때문에 국내 지역에 서비스 잠재력을 국한시키지 않고 세계 무대를 메인 타겟으로 제작된 것. 국경을 넘어 전 세계 잠재 소비자들과의 자유로운 연결이 가능하며, 현재 유럽을 제외한 모든 국가에서 서비스를 지원하고 있다. 스프레이는 앱스토어와 구글플레이에서 다운받을 수 있으며, 이용자들은 다양한 제품에 대한 동영상 후기를 확인하고 쉽고 빠르게 쇼핑을 즐길 수 있다.



팀 소개

1. 대표 소개



윤태석

#청년 연쇄창업가 #B2B SaaS서비스 전문가 #이커머스 전문가 #커머스 전략 컨설턴트

現 (주)인덴트코퍼레이션 CEO

前 eCommerce Standard 대표

- 이커머스 분석 및 모니터링 시스템 개발 및 서비스
- 국내 대표 독립몰 이커머스 컨설팅 서비스
- 독립 자사몰 운영

前 Synnex Corp. 과장, 삼성전자 이커머스 시니어 컨설턴트 Achievements

- 글로벌 이커머스 전반의 성과 분석 및 컨설팅
- 이커머스 분석 전략 수립 및 인프라 세팅
- 이커머스 모니터링 시스템 기획 및 개발 리딩
- 고객사(삼성전자) 커뮤니케이션
- 창사 이래 최단기 Global Unsung Hero Award 수상
- 창사 이래 최단기 과장 승진
- 전사 분석팀 방향성 제시 및 서비스 품질향상을 위한 리딩팀 창설 및 분석 파트 리더로 임용

前 Credit First Trading 대표

- MIT 'Map D' API를 활용한 잠재 시장 니즈 분석 어플리케이션 개발 및 배포

University of Utah

- 수학 & 통계학 학사
- 수석 졸업 (GPA: 3.97/4.0)
- 명예 졸업 단체 (Honors Society)

Achievements

- The National Society of Leadership and Success, Sigma Alpha Pi Member
- Golden Key International Honor Society Member

팀 소개

II. 주요 팀원 소개

김충수	現 (주)인덴트코퍼레이션 Product Lead
	前 지그재그(카카오스타일) / New Biz TF 그룹리더 前 블랭크코퍼레이션 / 그룹장
	- 블랭크코퍼레이션 초기(<10) 멤버 - 커머스 스케일업 및 국제물류 경험
김진우	現 (주)인덴트코퍼레이션 Sales Lead
	前 Sendbird, APAC / Enterprise Account Executive
	- 2022년 글로벌 실적 달성을 1위 - APAC 지역의 신규 고객 확보 및 기존 기업 고객 관리를 통한 매출 증대
전수열	現 (주)인덴트코퍼레이션 Tech Lead
	前 Approach / CTO & Co-founder 前 StyleShare / Senior iOS Engineer & Tech Lead
	- 대한민국 역대 최연소 소프트웨어마에스트로
하용호	現 (주)인덴트코퍼레이션 AI Lead
	現 데이블 / CDO 前 클로아 / CTO 前 넘버웍스 / Founder CEO
	- flask 기반 외부 연동 API 개발 - AWS 운영 및 관련 서비스 개발

팀 소개

III. 기업 문화

자율과 책임을 기반으로한 성과주의

인덴트코퍼레이션은 자율과 책임을 바탕으로 한 성과주의를 지향한다. 자신의 업무를 능동적으로 선택하고 책임감 있게 수행하지만, 그 결과에 대해서는 모두가 함께 책임진다. 물론 이 과정에서 팀원들과 합리적으로 소통하고 협의하는 과정이 필요하므로 적극적인 **업무 공유 문화와 회고 문화**가 일상적으로 이루어지고 있다. 자율성이 보장되기 위해서는 팀원 개개인의 능력 뿐 아니라 투명하고 활발한 업무 공유가 필수적이다. 좋지 않은 성과나 실수에 대해서도 거리낌없이 공유하고, 도움이 필요한 경우에는 함께 해결책을 모색한다

원격근무와 공유 문화

인덴트코퍼레이션은 투명한 업무 공유를 기반으로 자율 출퇴근과 원격 근무를 권장한다. 설립 당시부터 브이 리뷰를 글로벌 서비스로 고려하고 기획했기 때문에 각 나라마다의 시차를 고려한 업무 환경 구축이 필수적이 었다

그뿐 아니라 개개인의 업무시간을 존중하여 생산성을 극대화하고 일 외의 고민은 최소화 하고자 이러한 자유로운 업무 환경을 만들어왔다. 자유로운 만큼 업무 공유 가이드를 문서화하고 원격 근무에 특화된 업무 도구를 적극 활용하여 자유로운 환경에서도 효율적으로 협업하고 있다

적극적인 보상 시스템

개인의 업무 성과가 있다면 그에 대해 합리적으로 보상한다. 업무와 성취에 대해 매니저가 일방향적인 평가를 하는 것이 아니라, 동료 모두가 서로에 대해 피드백을 주고받고, 우수한 평가가 있다면 이에 대해 포상한다. 직무 관련 발명에 대해서는 발명자 등록과 상여금을 지원한다



팀 소개

함께 성장하는 인재들을 위한 복지 제공

인덴트코퍼레이션과 함께 성장하는 최고의 인재들에게 업무와 힐링을 동시에 누릴 수 있는 환경을 제공하기 위해 워케이션을 도입했다.

제주도 내 유명 관광지인 협재와 애월 근처에 '제주 힐링 오피스'라는 이름으로 워케이션 전용 사무실을 마련했다. 뻥뻥한 빌딩숲을 떠나 제주도의 탁 트인 자연이 맞이하는 새로운 공간에서 직원들의 번아웃을 방지하고, 자유롭고 유연한 문화를 통해 업무 집중도를 높이기 위해 기획했다. 총 2층짜리 독채 건물로 1층은 업무를 할 수 있는 공용 공간, 2층은 직원들이 머무르는 개인 방과 게스트룸으로 구성했으며, 오피스를 이용하고 싶은 직원들은 사전에 방과 기간을 신청해 이용이 가능한 방식이다

사무실 또는 집에서 일할 때는 '리프레시'를 위해 잠시 커피 한 잔 하는 게 전부지만, 제주 힐링 오피스에서는 고개만 들면 바다가 보이는 환경에서 업무를 할 수 있다 보니 많은 직원들이 만족스러워 하고 있다. 특히 제주도에서 근무한 직원들의 업무 평가가 높게 나타나 워케이션의 긍정적인 영향력을 확인한 바 있다

이 외에도 직원들 인재 영입에 이어 전 세계 국경을 넘나들게 될 서비스의 유연하고 원활한 운영 및 소통이 가능하도록 전 직원 대상 영어 프리 토킹 수업, 개인의 건강한 생활을 위한 요가 클래스, 성장 독려를 위한 동아리 활동을 지원하는 등 기업과 임직원이 건강하게 성장하는 데 주력하고 있다



Appendix

향후 목표 및 계획

■ 글로벌 진출 계획

브이리뷰 B2B 서비스는 Package 형태로 모든 호스팅 플랫폼 및 독립몰에 손쉽게 설치가 가능하다. 기본적으로 전세계 모든 이커머스는 배송사API를 가지고 있는데, 브이리뷰가 커머스소통하는데 필요한 모든 정보는 배송사API에 존재하므로 전세계 모든 이커머스는 브이리뷰를 사용할 수 있다

브이리뷰의 AI 챗봇 시스템 역시 대부분의 커뮤니케이션앱에서 구현이 가능한 높은 확장성을 갖고 있으며, 브이리뷰의 위젯 또한 스크립트 한 줄의 임베딩만으로 커머스에 손쉽게 사용할 수 있다.

현재 글로벌 시장을 대표하는 커머스 호스팅사인 '우커머스'와 '쇼피파이' 서비스를 위한 API 연동을 완료하였다. 23년 상반기 현지 시장을 공략하고, 다양한 나라의 온라인 쇼핑몰에서도 자유롭게 브이리뷰를 도입할 수 있도록 서비스 고도화에 집중할 계획이다

■ 영상후기 전문 B2B SaaS 마케팅 플랫폼

브이리뷰는 수 많은 실소비자 영상후기를 생성하고 적극 활용한다. 이를 활용하는 단계에서 현재는 고객사 커머스페이지를 방문하는 잠재고객들의 구매율(주문전환율)을 적극적으로 높이고 있다. 하지만 향후 Spray 및 적극적인 마케팅 개입으로 고객의 매출을 견인하기 위한 방문 트래픽 증진활동에도 더욱 힘을 실을 계획이다

■ 3가지 한계 극복

1. 온-오프라인

현재까지 브이리뷰는 온라인 커머스에 집중하여 서비스를 전개하고 있었으나, 브이리뷰 프로젝트의 장점 중 하나인 챗봇시스템을 활용하여, 오프라인 서비스로의 확장을 모색하고 있다

2. 국내-외

브이리뷰는 40개 이상의 글로벌 고객이 존재하지만, 아직 공식적으로 국내에서만 런칭된 서비스로, 2023년부터는 본격적으로 해외시장을 타겟으로 시작을 확장할 계획이다

3. 유-무형 서비스

브이리뷰는 현재 재화를 판매하는 커머스에서 주로 서비스를 사용하고 있으나, 코로나 시대의 종식과 함께 여행 커머스 등 무형의 서비스를 판매하는 시장으로 확장할 계획이다

감사합니다.