

보나비전 eBusiness 경험과 전략

BonaVision

www.syntech.co.kr

www.bonavision.net

822. 3472-4670 (Work)

목 차

- BonaVision (구 Syntech)의 현재와 경험
- 사업 전략
 - 비전
 - 향후 사업 방향
 - Business Scope
 - 시장 전략
 - R&D
 - 산학
 - Resources: 해외

창업의 단계

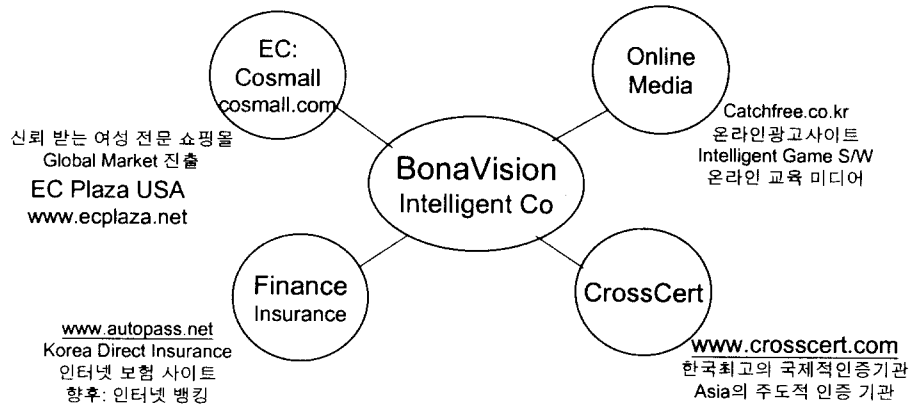
- 1997.7 Syntech (현재 BonaVision)
 - 지능형 소프트웨어
 - 1998.12 세계유명화장품쇼핑몰 www.cosmall.com
- 1998
 - Agentech: Java & CORBA
 - Photon Media (현재 TopRanker): Multimedia
- 1999.3 한국전자인증(주): www.crosscert.com
- 2000.2 코리아디렉트 (자동차보험)
 - 2000.11 사업 개시 예정

사업의 경험

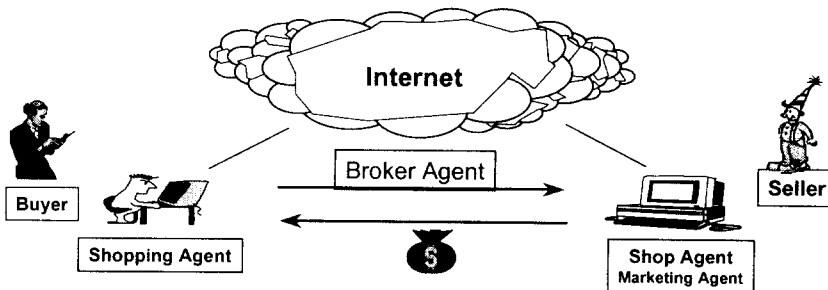
- 투자가는 좋은 기술보다 좋은 비즈니스 모델에 관심
 - 기술로 승부는 쉽지 않다
 - 한국: 소프트웨어 시장 << 서비스 시장
 - 서비스 시장은 상대적으로 수월
 - 1998.12 cosmall.com
 - 1999.3 한국전자인증(주): crosscert.com
 - 2000.2 코리아디렉트 (자동차보험)

BonaVision: The Intelligent Internet Company

목표: 2004년도 10억불 매출



BonaVision: 지능형 전자상거래 선두 주자



- 세계적 수준의 지능형 에이전트 기술 보유
 - 미국 GTE Labs에서 MIT 및 CMU 연구팀과 지능형 에이전트 기술 공동 연구 (1990-1991)
- 국내 최고의 지능형 전자상거래 전문 회사
 - 국내 최초로 지능형 에이전트 개발 과제 수행
 - 과제저 G7 과제 (1993-1995)
 - 현재 지능형 EC 에이전트 기술 개발
 - 지능형 쇼핑 에이전트; 지능형 EC 에이전트
 - 지능형 에이전트 게임 엔진 개발

지능형 에이전트 Applications: ABeC (Agent Based eCommerce)

- B2C:
 - Cosmall
 - Product Recommendation
 - Match User profile with Product file
- B2B:
 - Intelligent Game Agents
 - Intelligent Flower Shop Agents
- Finance:
 - Insurance
 - Brokerage Service
 - One-to-One Marketing Agent
 - Help Desk & Call Center Agent
- 지능형 에이전트 소프트웨어
 - ILAGE (Intelligent Learning Agent Engine)
 - CBR (Case-Based Reasoning) 기반의 Learning Engine 및 에이전트 간 통신 소프트웨어
 - Agent Communication Language (ACL).
 - KQML (Knowledge Query & Manipulation Language) - Outer Language
 - KIF (Knowledge Interchange Format) - Inner language
 - JATLite (Java Agent Template, Lite)
 - JATLite provides templates written in Java classes for constructing agents. The classes are provided in layers, to be used as desired by the developer. A top-level KQML layer is provided.

iAgent-Based eCommerce Framework

Service Components	Shopping Mall		Internet Insurance Service		Extended Enterprise Solutions	Auction	B2B Service			
	Shop Agent	Catalog service	Intelligent Marketing	Call Center & Help Desk	End-to-End E Business Solutions	Online Bidding	Mfg	Distribution	Travel	Public Sector
Application Framework	B to C Services				B to B Services					
	Shopping	Order Fulfill	Shipping	Receive	Procurement	Order Entry	Inventory	Supply Chain Manager		
EC Platform	Basic Services				Advanced Services					
	E. Wallets	Catalogs	Micro Payment	Cross Cert	Smart Card Based	Content Delivery	Transaction Manager	Agent Manager		

Intelligent Agent: Learning

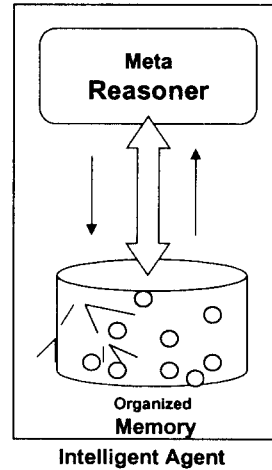
Problem Solving Cycle



Learning Cycle

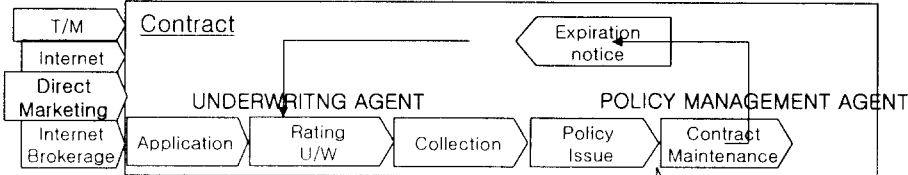
- Learn from Specific Cases
- Learn from General Knowledge
 - Integrate new cases with current memory

Cases (Known)

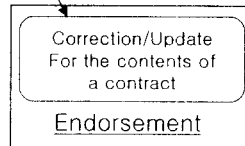
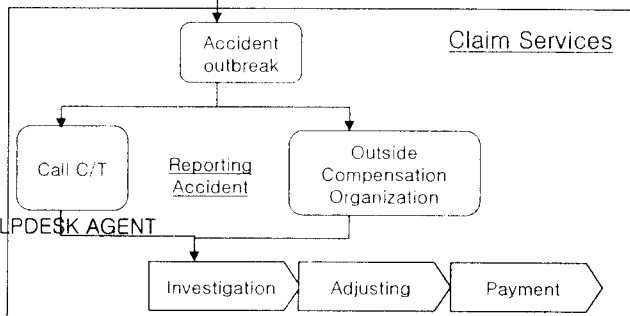


Potential Applications of Intelligent Agents

MARKETING AGENT



ONLINE QUOTE AGENT



- Phase 1
- Phase 2
- Phase 3

HELPSDESK AGENT

Cosmall.com: 가장 신뢰 받는 여성 사이트

- 국내 최고의 세계 유명 화장품 전문 쇼핑몰
 - 60 여개의 국내외 유명 브랜드 입점
 - 여성 20~30대 특화된 고객 사이트
 - 국내 여성 쇼핑몰 분야 최고의 온라인 커뮤니티
 - 게시판 개재 : 일평균 700 여개; 현재 총 10만 여개
 - 조회 건수 : 현재 일평균 22만 Page Views; Session Length 23분
- 수상 실적
 - '99 한국 전자상거래 대상 전문쇼핑몰 부문 우수상 (99. 10)
 - 정보통신부 주관
 - 조선일보, 매일 경제 주최
 - 제2회 우수 사이버몰 전문 쇼핑몰 (99. 12)
 - 산업자원부 주관
 - 전자거래진흥원, 한국경제신문, 전자신문 주최
 - 국내 전자상거래 100대 쇼핑몰 중 16위 (전자신문, 2000.4)
- 수익 모델
 - 월 1억원 (2000.11): 흑자 전환
- 향후 계획
 - Cosmall Japan 등 해외 시장 진출
 - 향후 여성 문화 예술 거래 사이트로 발전
 - 현재 여성 기금 사이트 womenkorea.org 와 협력
 - 70 여개 여성 단체 후원

CatchFree (www.catchfree.co.kr)

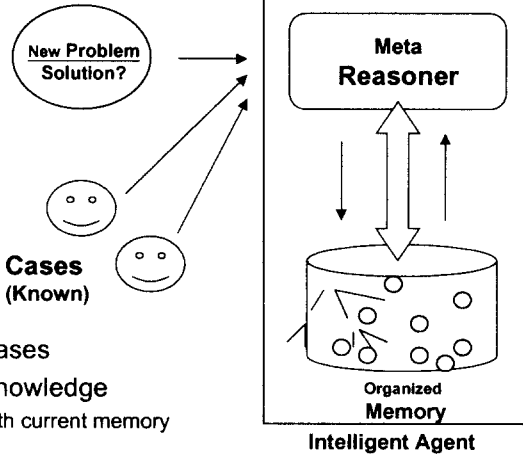
- 사업 내용
 - PC방 이용자를 대상으로 한 온라인 광고 사업
 - 기존의 온라인 광고 사업과의 차별화 (BM 특허 출원, 2000. 4)
 - 광고주: 정량적 광고 효과의 확인
 - PC방 이용 고객: 즉시 보상 제공 (PC방 사용 요금 할인 방식)
 - PC방: 효과적인 무료 판촉 행사
- 수익 모델
 - 광고주로부터 종량제 광고료 수입
 - 회원 모집 이벤트의 경우: 건당 1500원~3000원
 - 배분: PC 방 고객: 60%; PC방: 10%; 보나비전 30%
 - 퀴즈 광고 게임의 경우: 월 100만원~200만원
 - 배분: PC 방 고객: 60%; PC방: 10%; 보나비전 30%
 - 매출
 - 2000.6.5-6.30 시범 서비스 개시
 - 2000.7-12 : 매출액 : 4억 3천만원
 - 전역 광고 (지역에 상관없이 광고되는 웹사이트 같은 광고) : 2억 4천만원
 - 지역 광고 (특화된 PC방이나 지역에 국한되는 광고) : 1억 9천만원
 - 회원 PC방 개수 : 1000개
 - 등록된 개인 사용자 : 8만명
 - 등록된 전역 광고 건수 : 160여 건
 - 등록된 지역 광고 건수 : 4200여 건

Intelligent Agent: Learning

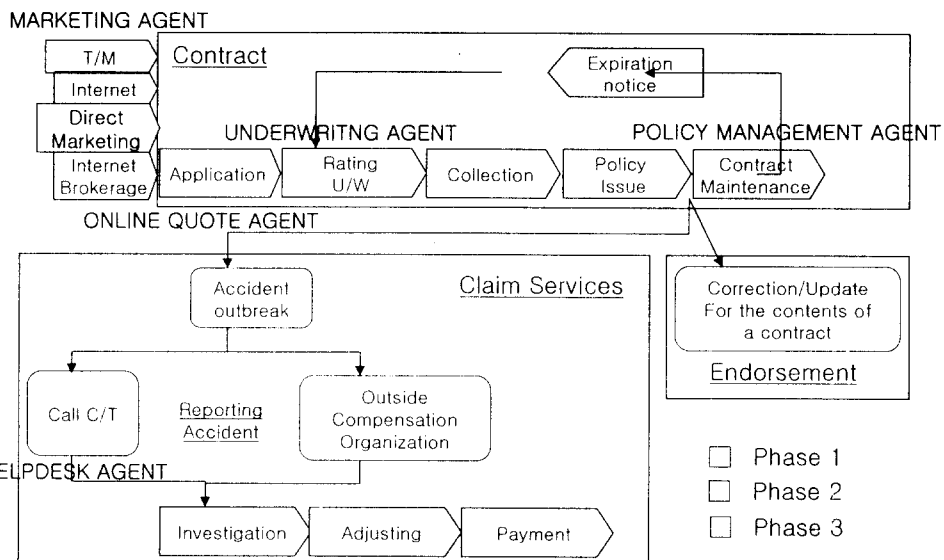
Problem Solving Cycle

Learning Cycle

- Learn from Specific Cases
- Learn from General Knowledge
 - Integrate new cases with current memory



Potential Applications of Intelligent Agents



Cosmall.com: 가장 신뢰 받는 여성 사이트

- 국내 최고의 세계 유명 화장품 전문 쇼핑몰
 - 60 여개의 국내외 유명 브랜드 입점
 - 여성 20-30대 특화된 고객 사이트
 - 국내 여성 쇼핑몰 분야 최고의 온라인 커뮤니티
 - 게시판 개재 : 일평균 700 여개, 현재 총 10만 여개
 - 조회 건수 : 현재 일평균 22만 Page Views, Session Length 23분
- 수상 실적
 - '99 한국 전자상거래 대상 전문쇼핑몰 부문 우수상 (99.10)
 - 정보통신부 주관
 - 조선일보, 매일 경제 주최
 - 제2회 우수 사이버몰 전문 쇼핑몰 (99.12)
 - 산업자원부 주관
 - 전자거래진흥원, 한국경제신문, 전자신문 주최
 - 국내 전자상거래 100대 쇼핑몰 중 16위 (전자신문, 2000.4)
- 수익 모델
 - 월 1억원 (2000.11): 흑자 전환
- 향후 계획
 - Cosmall Japan 등 해외 시장 진출
 - 향후 여성 문화 예술 거래 사이트로 발전
 - 현재 여성 기금 사이트 womenkorea.org 와 협력
 - 70 여개 여성 단체 후원

CatchFree (www.catchfree.co.kr)

- 사업 내용
 - PC방 이용자를 대상으로 한 온라인 광고 사업
 - 기존의 온라인 광고 사업과의 차별화 (BM 특허 출원, 2000. 4)
 - 광고주: 절량적 광고 효과의 확인
 - PC방 이용 고객: 즉시 보상 제공 (PC방 사용 요금 할인 방식)
 - PC방: 효과적인 무료 판촉 행사
- 수익 모델
 - 광고주로부터 종량제 광고료 수입
 - 회원 모집 이벤트의 경우: 건당 1500원~3000원
 - 배분: PC 방 고객: 60%; PC방: 10%; 보나비전 30%
 - 퀴즈 광고 게임의 경우: 월 100만원~200만원
 - 배분: PC 방 고객: 60%; PC방: 10%; 보나비전 30%
 - 매출
 - 2000.6.5-6.30 시범 서비스 개시
 - 2000.7-12 : 매출액 : 4억 3천만원
 - 전역 광고 (지역에 상관없이 광고되는 웹사이트 같은 광고) : 2억 4천만원
 - 지역 광고 (특화된 PC방이나 지역에 국한되는 광고) : 1억 9천만원
 - 회원 PC방 개수 : 1000개
 - 등록된 개인 사용자 : 8만명
 - 등록된 전역 광고 건수 : 160여 건
 - 등록된 지역 광고 건수 : 4200여 건

The Direct Insurance Company

코리아디렉트 자동차보험 Korea Direct Insurance

- Vision: 아시아 최고의 Direct Insurance 회사
 - 국내 최초의 직판 자동차보험 전문회사
- 2000년 11월 사업 개시
- 자본금 : 200억원
- 주요 주주
 - IDI Insurance (이스라엘 1위 직판 보험사)
 - (주)보나비전
 - 보험금융업계, 정보통신업계, 학계, 법조계 전문가 그룹

www.autopass.net

The Ultimate Trust Across The Net

안전한 전자상거래 시대를 연다



www.CrossCert.com

CrossCert

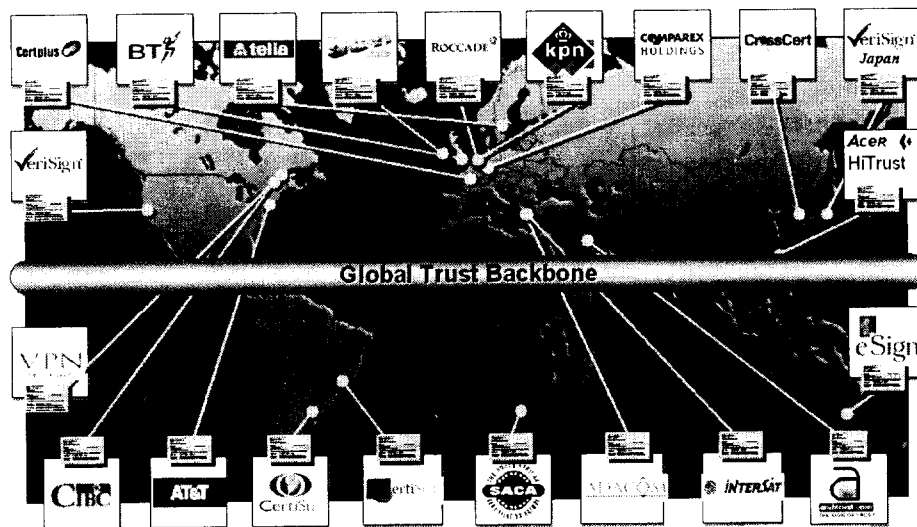
www.crosscert.com

한국전자인증 개요

- 대표자: 신희식 (컴퓨터공학박사)
- 설립일자: 1999년 3월 17일
- Home Page : www.crosscert.com
- 연혁
 - 1999. 3 : 국내최초의 인증기관 한국전자인증(주) 설립
 - 1999. 4 : 고유 CrossCert 솔루션으로 국내 최초의 인증 서비스
 - 1999. 9 : VeriSign과 국제협력계약 체결
 - Browser (Microsoft, Netscape)가 인식하는 국내 유일의 인증 기관
 - 2000.3 : 20 여개 인터넷 기업 출자 및 전략 제휴 네트워크 구축
 - 소프트뱅크 벤처스 코리아의 국내 투자 1호 기업
- CrossCert 인증서의 3대 강점
 - 국내 최초의 인증 서비스 기관
 - 자체 개발한 인증 솔루션으로 국내 최초 서비스 (1999년 4월)
 - 국내 고유 암호 기술과 세계 표준 (Global Standard) 기술 적용
 - 세계적 호환성 확보한 국내 유일의 인증 기관
 - 세계 주요 20여개국과 세계적 호환성 확보
 - 세계 제일의 인증기관인 VeriSign과 업무 제휴
 - Web Browser에서 인식하는 국내 유일의 인증서
 - Netscape, Microsoft IIE 등 주요 Web Server에서 자동 인식



세계의 인증 기관 (Global Trust Network)



美 인터넷株 90%는 거품

(Morgan Stanley, April 2000)

■ 현재 인터넷주가 급격한 조정국면에 돌입

- 수급여건의 급격한 악화
 - 인터넷주가 높은 수익률을 가져다 줄 것이라는 기대가 매수열기를 이끌어내 주가가 오르자 신규공급이 폭발적으로 늘면서 시장의 질을 떨어뜨리고 위험과 변동성을 높였다
- 투자자들의 주식 평가 기준 변화
 - '실적 중시의 주가 평가'
 - 기업의 가치 = 미래 현금흐름의 현재가치
- 향후 전망
 - 특히 중단기적으로 실제 수익을 낼 수 있는 사업모델을 가진 기업들과 인터넷 인프라스트럭처 부문에서 자금흐름이 좋고
 - 사업초기 단계에 있는 업체들의 위험프리미엄이 높아질 것

국내 전자상거래 사업 특성

- 전자상거래 시장의 특성
 - 성장의 한계와 급변하는 환경 하에서의 대응 전략 요구
- 한국 인터넷 기업의 특성 (딜로이트 투쉬 자료 참조)
 - 소규모/미성숙 시장
 - 비즈니스 모델의 불확실성
 - 정보의 공개 수준 및 공개된 정보의 신뢰성 미흡
 - 미국의 Media Matrix와 같은 신용 있는 통계 자료의 제공 기관이 없음
 - 인터넷 주식의 수요/공급의 불균형
- 전자상거래 전략: 사업자 관점
 - 목표 시장
 - 국내 시장: 미국 시장보다 2-4년 뒤져
 - 국내 서비스 시장의 한계: 한글 문화권
 - 세계 시장을 공략: 영어 문화권 극복
 - 비즈니스 모델의 성공 여부
 - Proven된 선진 Business Model의 도입과 국내 적용
 - 새로운 비즈니스 모델인 경우 목표 시장에서의 검증 필요

BonaVision: 현재와 향후 사업 방향

현재

- 전자상거래 사업
 - Cosmall (B2C)
- 미디어
 - 지능형 교육용 게임 소프트웨어
- CrossCert: KECA
- 보험
- Intelligent Agents

향후

- EC: B2C; B2B
 - Global Market (아시아, 미국) 진출
- 온라인 미디어
 - 지능형 게임 소프트웨어
- Trust Business
 - 2001년 Asia 시장 진출
 - Total Trust 서비스 사업 확장
- 보험 금융
 - 2001년 여타 보험 종목 진출
 - 2002년 Asia 시장 진출
 - 인터넷 뱅킹 사업 진출
- Intelligent Agents
 - 2000년 9월: 미국 현지법인 설립
 - 세계 시장 진출

BonaVision의 사업전략

- eBusiness의 경험
 - 자신의 강점 극대화: 엔지니어는 기술과 창의성에 집중
 - 자신이 안해도 되는 일: 경영은 유능한 경영자가 함
 - Financial Vision (회사와 구성원)
 - Seed Money 마련; 투자자와 구성원의 만족 추구
- 향후 사업 방향: Global Market 기지 확보
 - 사업 영역 확대
 - 초기: 단일 사업 집중에서 향후 Total Service로 확대
 - 해외 시장 거점 확보
 - Cosmall: 일본, 미국 등; 인증, 보험 사업: 아시아 시장
 - Software: 미국 시장
 - 인력:국내외 인력 확보
 - 기술
 - 국내외 산학 연계: 신기술의 지속적 접목
- 끊임없는 변화에 지속적 학습 및 대응