

회사 소개서



애견포탈
종합쇼핑몰



OO애견

1. 개요

회사명	OO애견
대표자	○○○
홈페이지	www.0000.com
연락처	전화 : 000-000-0000
사업내용	애완견 종합포털, 애완견 쇼핑몰, 프랜차이즈
주요제품	애견병원, 애견미용, 애견건강, 애견용품, 기타



OO애견은 애견종합제휴포털로서, 애견병원 및 기타 애견관련산업의 전반적인 제휴 서비스제공 및 정보제공, 애견용품 판매 서비스를 함께 제공하는 업체로, 국내 애견산업과 애견문화발전에 이바지하고자 설립되었습니다.

2. 브랜드 및 CI



네이밍 포인트

애완동물의 대표적인 소리인 “〇〇”를 형상화 하여 긴급구조를 의미하는 〇〇와 합성하였습니다. 따라서 “〇〇애견”은 당사가 추구하는 포괄적 형태의 애완동물 서비스(의료, 용품, 기타)의 글로벌 네트워크 체제를 기반으로 애완동물에 대한 의료보험적 기능을 인식시키는데 초점을 두었습니다.

회사 도메인

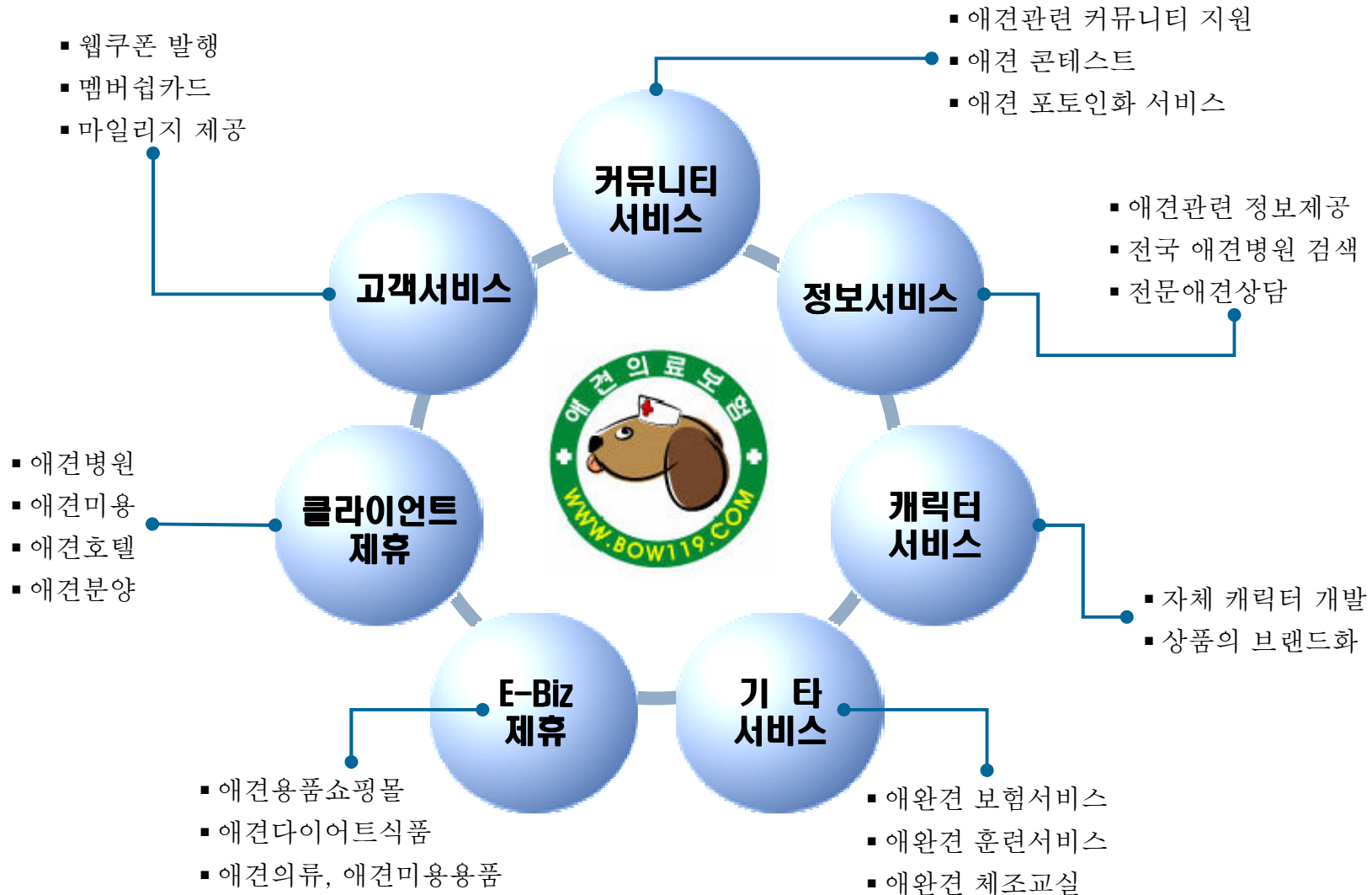
www.0000.com

글로벌 네트워크 체제구축을 의미하며, 한글도메인으로는 “〇〇애견”이 있습니다.

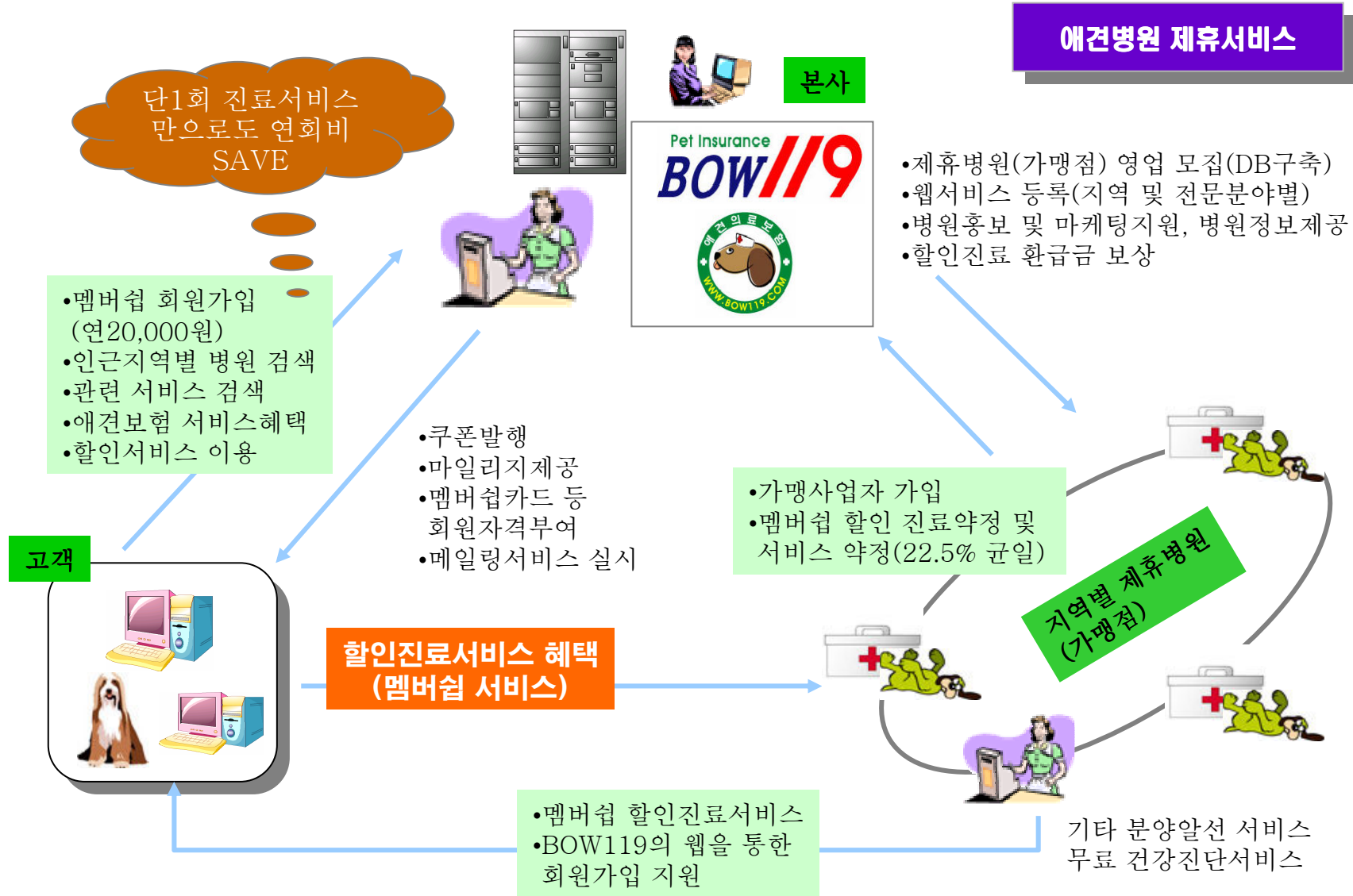
회사 CI

애견의 귀엽고 사랑스러운 측면을 고려하여 부드러운 곡선위주로 전체적 분위기를 유도하며, 적절한 칼라의 조합을 통해 〇〇〇의 긴급성을 부각시켰습니다.

3. 사업분야



4. 주요 제품



4. 주요 제품

애견전문 쇼핑몰 및 커뮤니티 서비스

애견 쇼핑몰

- 애견용품
- 애견판매
- 애견미용



커뮤니티



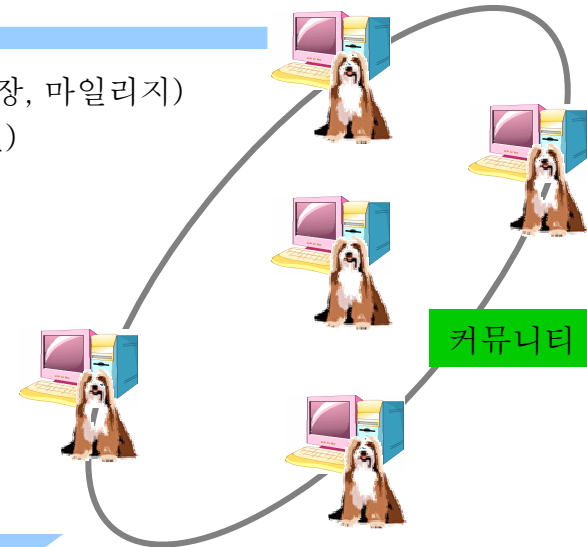
- 애견용품 구매(카드, 무통장, 마일리지)
- 커뮤니티활동(온/오프라인)
- 이벤트 및 경품행사 참가

- 애견용품 B2C 구축
- 커뮤니티활동 공간 구축
- 마일리지 제공
- 이벤트(콘테스트, 각종 행사)



- 회원들의 친목을 도모하기 위한 커뮤니티 활성화
 - ON LINE/OFF LINE 커뮤니티 활성화
- 회원들의 다양한 수익 분배
 - 멤버쉽 회원 마일리지로 다양한 혜택
- 애견 콘테스트 등 행사, 전시회 참여
 - 경품제공, 이벤트 행사

커뮤니티



기 타

온라인 배너광고

- 우수가맹점(동물병원)의 배너광고 실시
- 가맹점 정보제공 및 마케팅 지원

마일리지 제도 적용

- 쇼핑몰 상품구매시 20%할인을 적용과 동시 2.5%추가적립금 혜택
- 고객의 적립포인트에 따라 가격할인 또는 경품제공 등 다양한 혜택을 제공

멤버십 카드 발급

- 회원카드를 발급하여 제휴병원 및 기타 가맹점 등 회원할인혜택 제공
- 회원(애견)정보의 DB, 체질과 취향에 맞는 서비스를 제공

메일링 시스템

- 회원들에게 신규정보 및 애견관련 정보의 메일 서비스 제공

4. 주요 제품



5. 서비스의 특징점

○○애견의 주요서비스는 애견병원제휴서비스로서 이는 상호부조라는 우리 민족의 고유 풍습의 개념과 현재 시행중인 의료보험(건강보험)의 개념을 접목한 애견상조 서비스입니다.
따라서 멤버십 회원(연 20,000원) 가입으로 애견병원제휴 서비스 또는 기타 출산, 치료, 사망시 각종혜택을 제공 받을 수 있는 보장서비스 입니다.



애완견의 1년은 사람의 4년에 상당하여, 병이 나는 확률은 4배이상이며, 부상의 확률은 그 수배가 되고, 애완견의 고령화에 의해 암이나 당뇨, 비만 등의 증상도 점차 증가하는 추세이기 때문에 만일의 준비가 필요함.

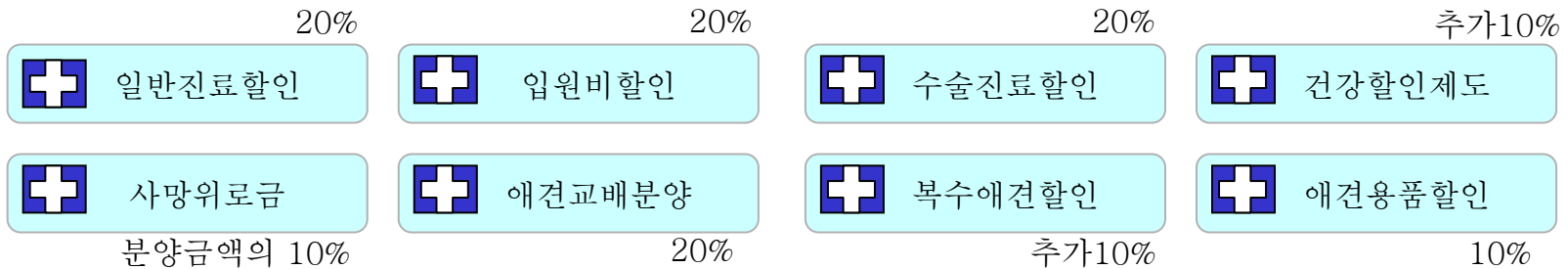
사랑하는 강아지가 상처를 입었을 때,

병을 앓게 되었을 때, 사고가 났을 때



연회비 20,000원

예기치 못한 지출을 조달하기 위한 의료지원 서비스임.



5. 서비스의 특징점

Step 1 | 멤버십 서비스 신청

- 홈페이지(0000.com)에서 멤버십 회원가입 : 가입조건과 납부사항확인, 기타 유의사항
- 멤버십 서비스 개시

Step 2 | 진료 및 서비스 이용

- 질병 및 사고로 인하여 입원, 진료가 필요할 시 홈페이지에서 가맹병원을 검색
- 인근 가맹병원에서 10~20% 할인진료 및 치료실시
- 기타 가맹병원 자체의 할인서비스 이용

Step 3 | 환급금 청구

- 가맹병원에서는 진료를 실시하고 진료내역과 할인내역을 홈페이지를 통하여 환급청구(15일 이내)
- 가맹병원과 진료내역 확인 후 지정계좌 및 마일리지로 가맹병원에게 환급

Step 4 | 멤버십 사후관리

- 멤버십 회원은 할인진료 서비스 뿐만 아니라 사망 또는 교배, 건강관리 시 기준금액에 대하여 위로금 또는
- 보장금을 청구하면 사실확인절차를 통하여 위로금 지급

5. 서비스의 특징점

1

광견병을 제외한 모든 질병과 상처를 할인 대상으로 실시

애견이 가장 많이 걸리는 외이염, 피부병, 농양 등에 대해서도 할인서비스가 가능하며, 모든 질병에 대하여 20%의 멤버쉽 서비스 혜택을 드립니다.



2

1일째의 통원치료부터 입원, 수술까지 완전보장

애완견은 통원치료의 비율이 사람에 비해 높은 편이며, 따라서 BOW119에서는 통원치료에 대해서도 서비스를 누릴 수 있는 혜택을 드립니다.



3

가맹병원의 환급혜택 또는 고객의 보장금 수급이 간편

가맹병원은 할인진료내역을 홈페이지에서 신청서를 작성하여 발송하면 진료비를 환급받을 수 있으며, 애견의 사망 등에 대해서는 가맹병원에서 확인서를 날인받으신 후 우편송부만 하여주시면 보장금을 받을 수 있습니다.



4

저렴한 회비

단 1회 진료만으로도 연회비에 상당하는 금액을 SAVE할 수 있으며, 인근가맹병원을 검색하여 간편하면서도 쉽게 이용할 수 있는 혜택을 드립니다.

5

다양한 멤버쉽 서비스

회원에 대한 마일리지적립, 쿠폰발행, 쇼핑물 할인, 애견포토콘테스트, 애견정보제공 등 다양한 부가서비스를 제공하여 회원들의 유익함을 서비스 합니다.

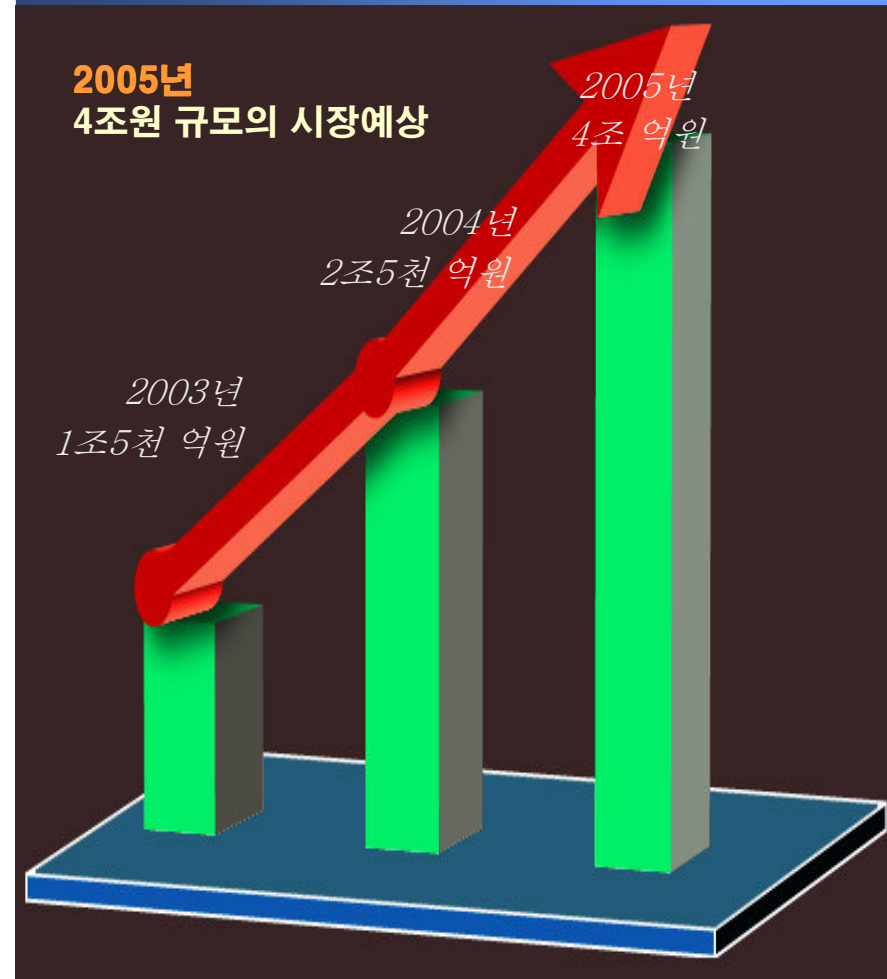
6. 애견시장 전망

현대 사회의 경제적인 성장과 더불어 인간관계의 복잡화, 핵가족의 급증, 미혼자의 증가, 개인주의화 추세 등으로 애완동물이나 동물에 대한 인간의 개념 혹은 필요성이 변화하고 있는 추세에 있습니다.

특히 동물 애호가들은 그들을 하나의 인간과 동등한 인격체로 보기도 하며, 선진국인 미국과 일본에서는 현재 애완동물을 키우는 사람들이 계속적으로 증가하고 있는 추세입니다.



애견시장의 급성장 추세



7. 관련홍보자료

가족인식, 애견건강관리에 큰 관심

○사장은 “애완견 시장이 커지면서 한국화이자 동물약품(주)도 지난해 각종 애완동물 백신을 비롯해 모기에 의해 전염되는 심장사상충과 기생충 예방치료제인 ‘레볼루션’ 등을 팔아 매출 100억원 고지에 올랐다”고 말했다.

전년도에 비해 무려 40%의 고성장이데, ○사장은 올해 목표를 50% 늘어난 150억원 대로 잡고 있다. “3~4년 전만해도 산업동물(livestock)인 돼지와 소에 대한 약품 판매가 회사 매출의 대다수를 차지했지만 이제는 애견시장에 대한 투자·매출이 3대2 정도로 역전된 상황입니다.” 그가 애견 약품 시장 개척에 총력전을 벌이는 배경을 짐작할 수 있는 대목이다.

이유는 또 있다. 한국화이자동물약품(주)가 최근 대도시에서 애견을 키우는 95만 가구를 대상으로 의식 조사를 실시한 결과, 애견의 건강관리 비용으로 월 평균 4만1,000원 이상을 지불할 의향이 있는 것으로 응답했다. 애견을 가족의 일원으로 생각해 건강 유지에 돈을 아끼지 않겠다는 뜻이다.

애완시장의 급성장에 건강 관심까지, ○ 사장으로서도 가만히 앉아 있어도 돈이 굴러들어올 상황이다.

그러나 애견 제약 사업에 대한 그의 애착은 서울대 수의대를 졸업한 전력이 말해주듯 남다른 편이다. 수의대를 졸업한 뒤 병리학 박사 과정을 마친 그는 세계적인 수의사가 되기 위해 유학을 준비하던 중 우연찮게 제약회사와 인연을 맺었다. “아마 운명적이었던 것 같다”는 그의 말은 1986년 유명 수의사의 꿈을 버리고 세계적인 제약그룹인 스미스 클라인 비첨사의 한국연락사무소에 출근하게 된 그간의 사정을 대변한다.

일단 제약쪽으로 방향을 튼 ○ 사장은 애견 시장이 활성화되기 훨씬 전인 90년 초 애견시장 개척에 대한 제안서를 미국 본사에 제출, 국내 법인 설립에 앞장섰다. 그러나 동물약품 사업부문에서 세계 1위인 화이자가 95년 스미스 클라인 비첨사의 동물약품 사업부문을 인수하면서 ○ 사장의 꿈이 좌절되는 듯 했지만 새로운 비전으로 변신에 성공하게 된다.

“피합병 법인의 사장이 경영능력이나 사업에 대한 뚜렷한 비전을 가졌다면 합병 법인 사장의 자리를 차지할 수 있다고 믿었다”는 그는 합병직후 한국 화이자 헬스케어 사장을 맡았다. 헬스케어 분야에서 나름의 경영능력을 발휘한 뒤 미국 뉴욕본사 화이자 동물약품 마케팅 이사로 자리를 옮기면서 비전을 제시했던 애완동물 분야로 되돌아왔다. 바뀐 조직에서 새로운 변신에 성공한 셈이다.