



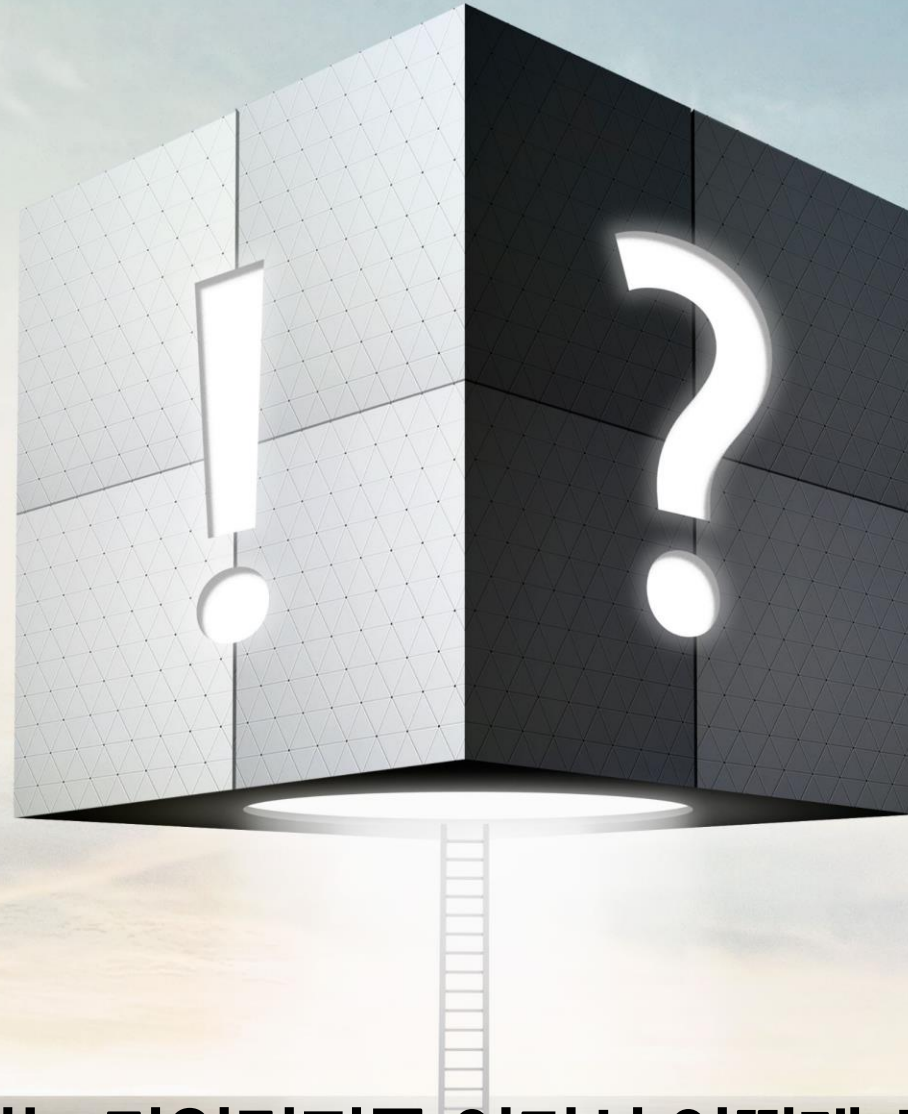
MILEVERSE

New Mileage Paradigm

The Beginning of the IDEA

포인트? 마일리지?

The Beginning of the IDEA



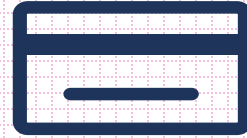
가지고 있는 마일리지를 어디서 어떻게 사용하지?

Market Survey

1. 마일리지(포인트)란?



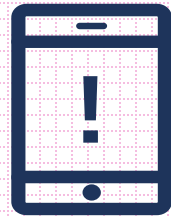
항공사



카드사



이커머스



통신사



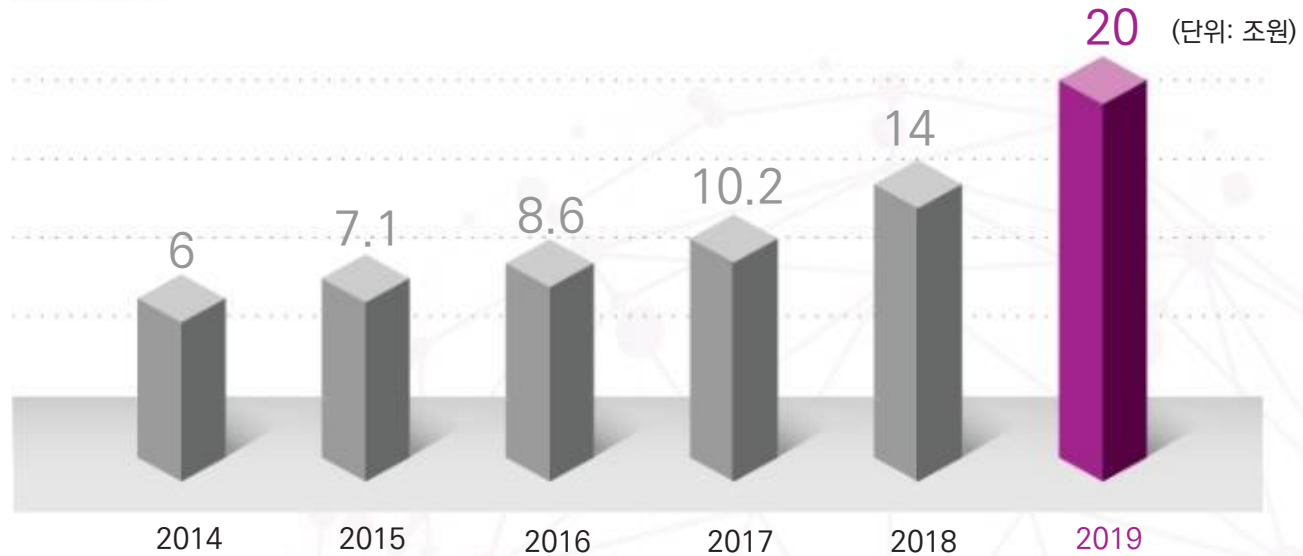
프랜차이즈

산업 전 분야에서 사용되고 있는 마일리지

Market Survey

2. 시장 규모

국내 시장 2019년 기준 약 20조원으로 추정되며 매년 20% 이상 증가 추세를 보인다.



국내 마일리지 시장 규모

출처: 통계청, 한국소비자원

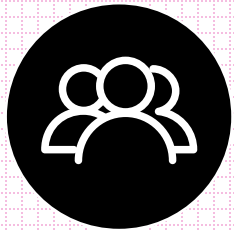
글로벌 시장 2018년 기준 1,780억달러(한화 약 2,000조원) (출처: 일본 Yano Research Group)

2019년 약 20조 규모의 국내 시장

Market Survey

3. 시장 상황

고객(User)



1 한정된 사용처(대부분 자사 사이트에서 사용)

2 마일리지 유효기간에 따른 소멸

3 사용에 대한 제약(일부 할인 등)

마일리지는 부채로 책정

1

기업(Company)

기업 자산 운용의 어려움

2

마케팅 비용 증가

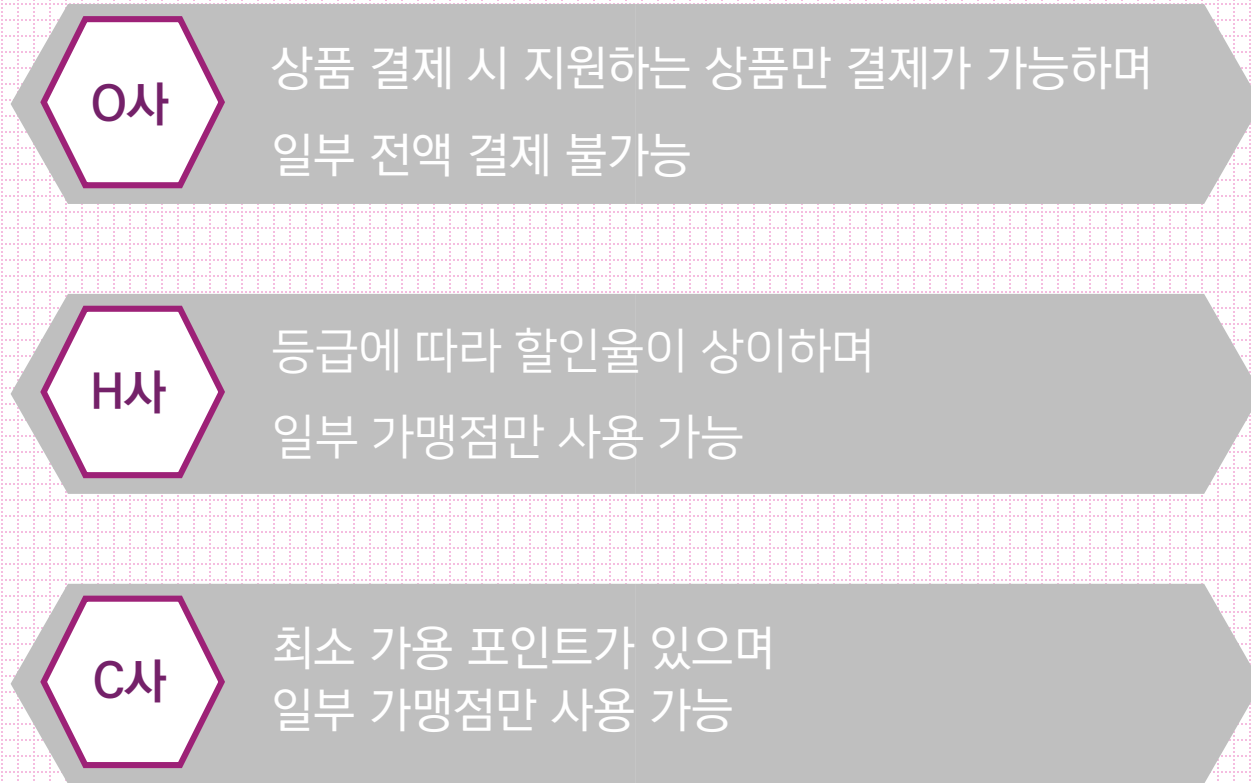
3



사용은 어떻게? 모였지만 사용하지 못하는 내 마일리지

Market Survey

4. 타사 마일리지 서비스



구매부터 결제까지 여러 단계를 거쳐야 하는 번거로움 존재

Strategy

1. 차별화된 서비스

이미 20년 전부터 이런 마일리지 프로젝트는 많았습니다.



“또 마일리지야?”라고 생각할 수 있지만 차별화된 전략을 가지고 접근 하겠습니다.

Strategy

2. 이전 서비스 실패 이유

기업 &
프로젝트팀

기업들과의 마일리지 교환 시 1:1 교환 요구
많은 기업 확보에 어려움

자사 토큰 상장으로 마케팅 비용 확보 후
기업들에게 할인 제공

프로젝트팀

마일리지 유효기간 부여
기프트콘 선구매 등 불편한 프로세스

블록체인을 활용하여 유효기간 없고
모바일 APP에서 바로 결제 시스템 구축

가맹점

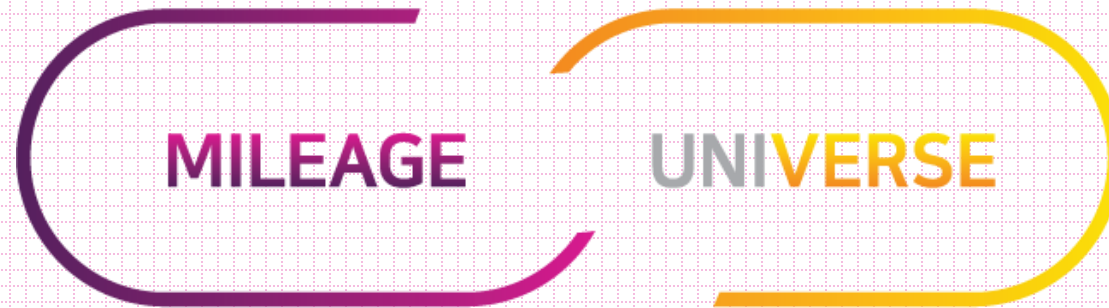
다양한 가맹점 확보 실패
대체제로 기프트콘 판매

PG(VAN)사를 통한 가맹점 확보
(현재 국내 대형 VAN사와 협의 중)

새로운 접근으로 마일리지의 새로운 패러다임을 구축할 것입니다.

Business

1. 마일벌스(MileVerse)



Mileage와 Universe의 합성어로 마일리지의 새로운 생태계라는 의미

Business

2. Business Detail



기업 마일리지를 자사 마일리지로 교환하여 바로 가맹점에서 사용

Business

3. 시너지 효과



- 경제적 부분 이득
- 사용처 걱정 감소
- 사용의 편리성
- 유효기간 걱정 감소

고객은 MVP로 교환 후
상품 할인 및 결제에 이용하여
경제적 이득을 얻는다.



- 마케팅 효과 증대
- 부채 감소
- 잠재고객 유치 효과
- 마케팅 비용 감소

기업은 마일리지 사용으로
부채 절감 및 마케팅 효과 증대를
얻는다.



- 매출 증대
- 카드 수수료 감소
- 마케팅 효과
- 마케팅 비용 감소

가맹점은 고객 유치로 매출 증가
및 마케팅 효과를 얻는다.



MileVerse Platform 으로
마일리지 통합 생태계
구축 및 시장의 새로운
패러다임을 제시할 것이며
고객, 기업, 가맹점이
모두 만족하는 서비스를
만들 것이다.

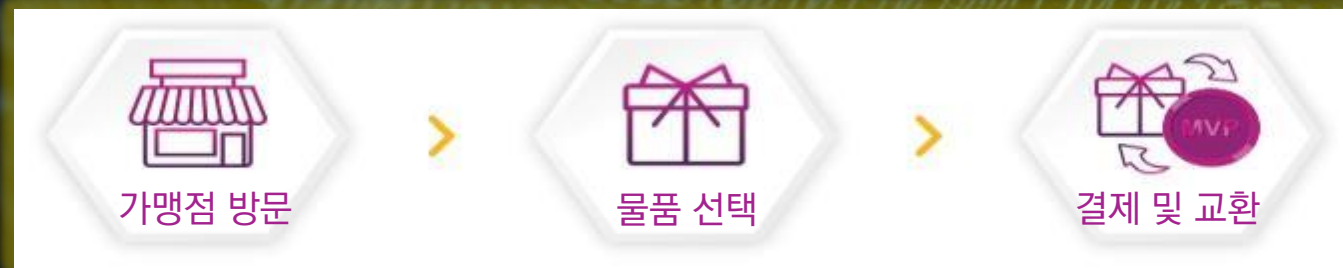
마일벌스가 새로운 소비의 형태를 만들어 가겠습니다.

Business

4. 마일벌스의 차별점

	O 사	H 사	C 사	MileVerse
적립	○	○	X	○
교환	△	△	○	○
QR 결제	○	○	X	○
전액 결제	△	△	○	○
매장 결제	△	△	○	○
최소 가용 포인트	△	△	X	X

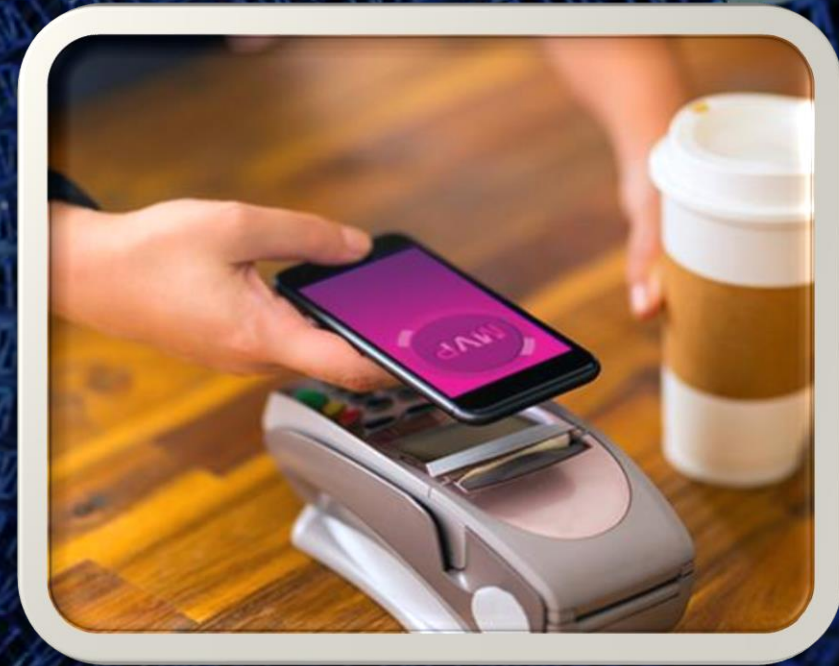
○ : 지원 △ : 일부지원 X : 미지원



가맹점 방문 후 APP에서 바로 결제가 가능한 차별화 된 서비스 제공

Business

4. 마일벌스의 차별점



카드 or 현금없이 휴대폰(마일리지)으로 모든 결제 가능

Business

5. Partner(기업)



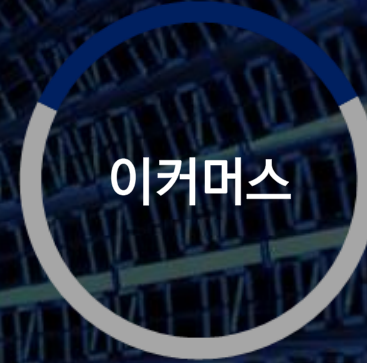
항공사

- ☛ 대한항공
- ☛ 아시아나
- ☛ LCC 등



카드사

- ☛ 삼성카드
- ☛ 국민카드
- ☛ 신한카드
- ☛ 현대카드



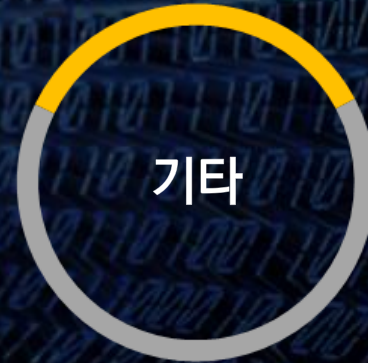
이커머스

- ☛ G마켓
- ☛ 11번가
- ☛ 요기요
- ☛ 무신사 등



통신사

- ☛ SK텔레콤
- ☛ KT
- ☛ LG 유플러스



기타

- ☛ 주유소
- ☛ 극장
- ☛ 편의점
- ☛ 커피 전문점

제휴 기업은 마일리지를 발행하는 모든 기업이 대상
현재 10여개 기업과 협의 중

Business

5. Partner(가맹점)



가맹점은 젊은 여성층을 겨냥한 편의점, 커피 전문점 등
실생활과 밀접한 브랜드 대상

Business

6. 글로벌 확장



정진형 대표이사

- G마켓 마케팅, 사업 기획
- Qoo10 Japan
- Qoo10 말레이시아 법인장
- AIO Global(말레이시아 법인) CEO
- 동남아시아 비즈니스 노하우 보유

싱가폴 (600만명)



말레이시아 (3,300만명)



인도네시아 (2억명)



로컬 PG사 연계	로컬 카드사 연계	기타
<ul style="list-style-type: none">✓ NETS✓ Red Dot Payment✓ Shopify Singapore✓ GrabPay	<ul style="list-style-type: none">✓ VISA Card✓ Master Card✓ American Express	<ul style="list-style-type: none">✓ Qoo10 SG와 제휴 가능
<ul style="list-style-type: none">✓ iPay88✓ MOLPay✓ Grab Pay✓ Alipay	<ul style="list-style-type: none">✓ CIMB Bank✓ MayBank✓ VISA Card✓ Master Card	<ul style="list-style-type: none">✓ Qoo10 MY와 제휴 가능✓ Berjaya 그룹과 연계 가능✓ Celcom 통신사와 연계 가능✓ 기타 다수 제휴사 확보
<ul style="list-style-type: none">✓ BCA KlikPay✓ Finpay✓ Grab Pay	<ul style="list-style-type: none">✓ VISA Card✓ Master Card	<ul style="list-style-type: none">✓ Qoo10 ID와 제휴 가능

국내 상용화 이후 동남아 노하우로 2021년 진출 예정

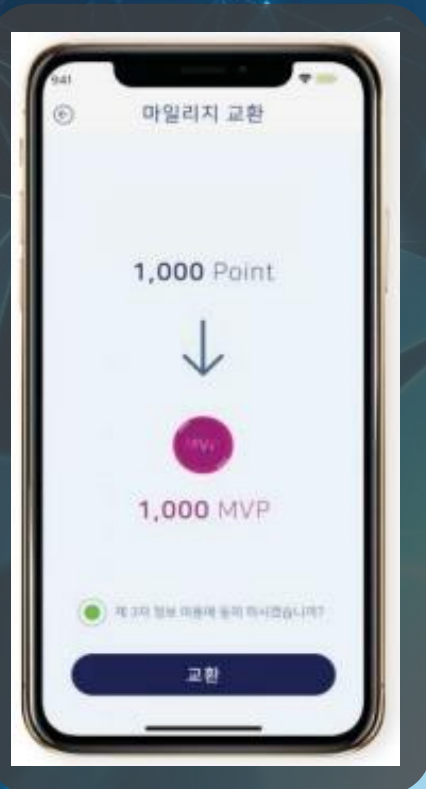
APP Service

1. MileVerse APP

APP Main



마일리지
교환



결제
(바코드/QR)



가맹점 정산



※ 상기 화면은 개발 진행에 따라 변경 가능

APP Service

2. APP 기능 확장(수익 모델)



Advertisement

- ☛ 상용화 후 APP 내 광고 영역 개발
- ☛ 기업 광고로 수익 모델로 확장
- ☛ 가맹점 광고로 수익 모델로 확장



Alliance

- ☛ 타사와의 제휴로 타사 포인트도 MVP로 교환 후 가맹점에서 사용
- ☛ 제휴 Fee 형태로 수익 창출 가능



Wallet

- ☛ 타 암호화폐 통합 지갑 지원 예정



Exchange

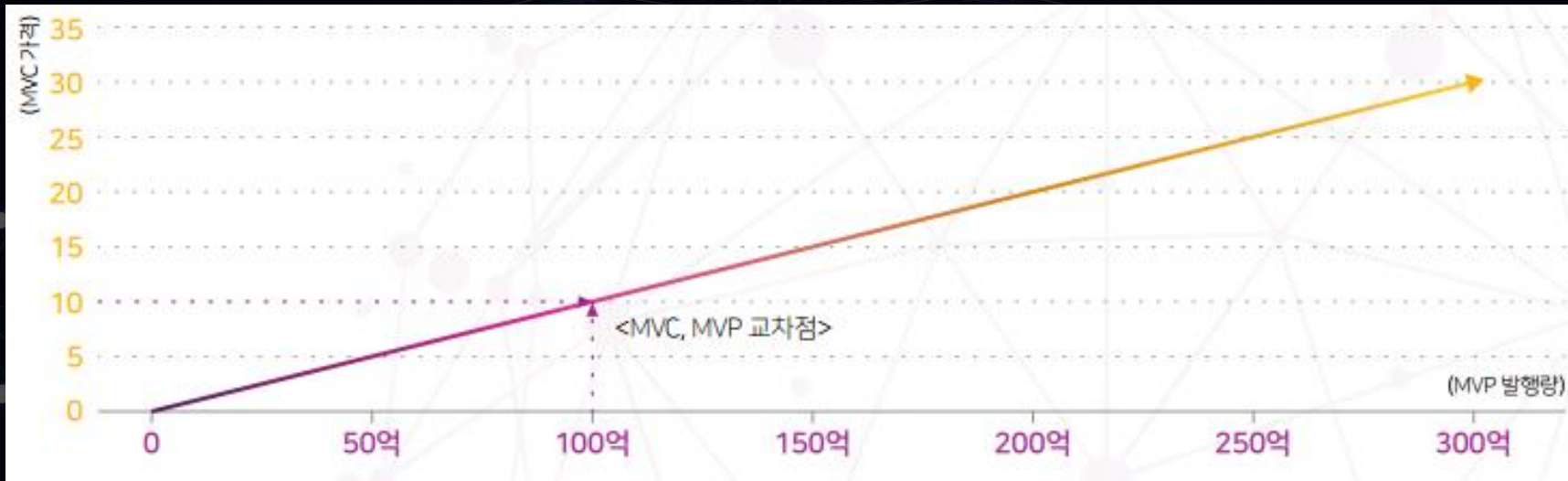
- ☛ MVP를 MVC로 교환
- ☛ 거래소 연동으로 즉시 거래 가능

APP 상용화 후 신규 서비스를 통해서 수익 모델 창출

Token Economy

1. 마일벌스 Token

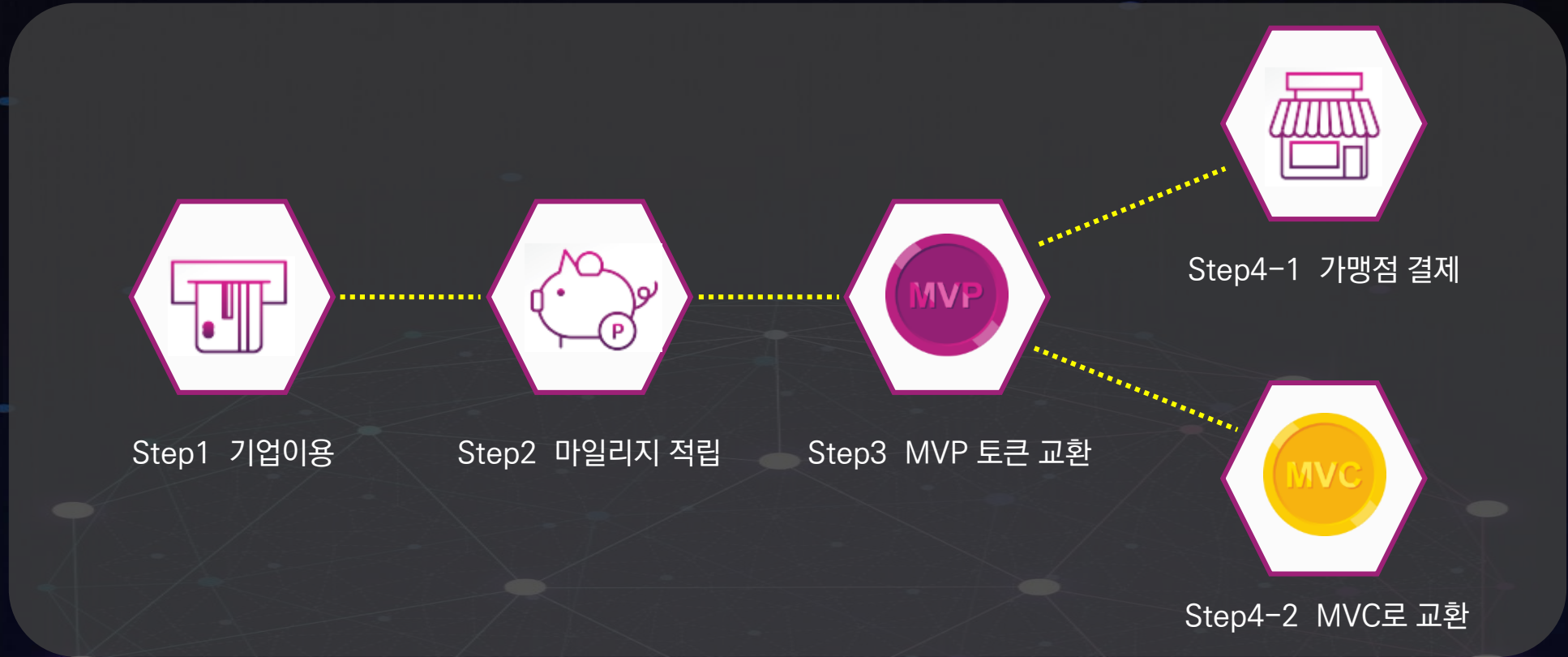
	<ul style="list-style-type: none">✓ 시큐리티 토큰✓ ERC20✓ 총 100억개 발행✓ 변동 가격		<ul style="list-style-type: none">✓ 유틸리티 토큰✓ ERC20이 아닌 메인넷✓ 무제한 발행✓ 고정 가격(10원)
---	--	---	---



※ MVP 수량에 따른 MVC 가격

Token Economy

2. Token Flow



MVP(유틸리티 토큰) 사용 확장성 제고

Token Economy

3. Reward

Who

MVC 보유 고객

When

매분기 마지막날, 연 4회
(3/31, 6/30, 9/30, 12/31)

What

MVC(sale용 30%)
발행량의 0.5%

Why

고객 리워드

How

고객들의 보유 비율에 따라
무상으로 분배

투자자 및 토큰 홀더 Benefit 확보

Token Economy

4. Summary



MileVerse는 마일리지의 새로운 패러다임을 구축할 것입니다.

Token Economy

4. Summary



MileVerse는 소비의 새로운 형태로
투자자, 기업, 소비자, 가맹점이 함께 만들어 가는 플랫폼입니다.

Roadmap



※ 상기 로드맵은 개발 진척 상황 및 시장 상황에 따라 일정에 변동이 가능합니다.



Thank you



404 union Town, 241 Dangsang-ro,
Yeongdeungpo-gu, Seoul, 07222, Korea

mkt@mileverse.com