

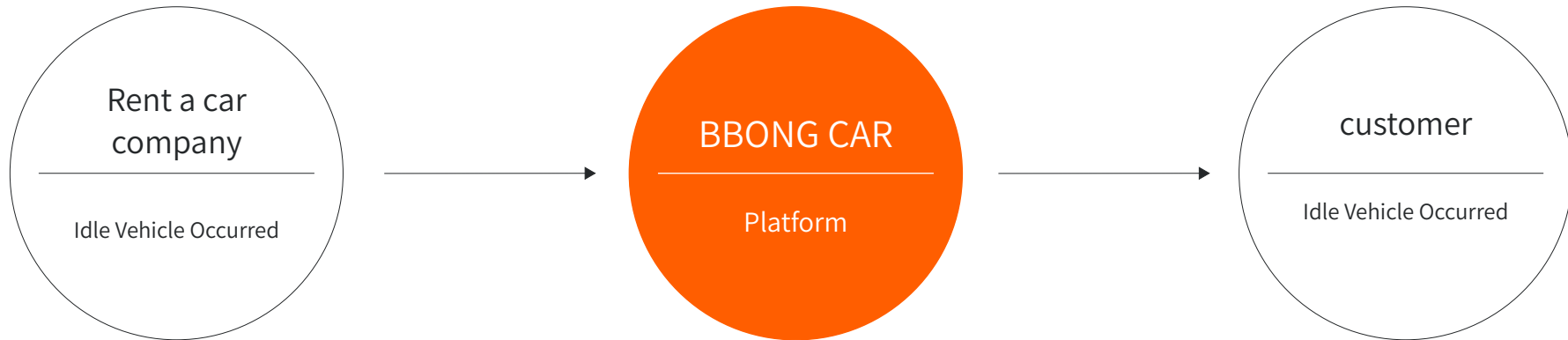
2018 SIDESTEP. Co. Ltd. All Rights Reserved.

ONLINE CAR RESERVATION SERVICE **BBONG CAR**



뽕카(BBONG CAR)

제휴된 렌터카업체로부터 발생하는 약 70여종의 유휴차량을 합리적인 가격으로 최소 1일부터 24개월까지 이용할 수 있는 딜리버리 기반의 온라인 차량예약서비스다. 주요상품으로는 당일 발생하는 유휴차량을 제휴된 렌터카업체가 실시간으로 업로드 하여 판매하는 ‘당일특가서비스’와 자사 혹은 제휴사로부터 공급이 가능한 차량모델을 상시재고로 등록해 예약 판매하는 ‘실시간예약서비스’가 있다.



01

당일특가 서비스

회사와 서비스제휴를 맺은 일반렌터카 업체에서 당일 혹은 명일에 발생하는 유휴차량을 실시간으로 업로드 하는 방식. 어떤 차종이 올라올지 예측할 수 없으며 시간이 지나거나 예약이 되면 사라지는 것이 특징이다.

02

실시간예약 서비스

자사 혹은 제휴사로부터 공급이 가능한 차량모델들을 상시적으로 노출하여 판매하는 방식. 결제는 예약당일에 되지만 실제 고객과 차량의 매칭은 출고 1일 전에 실시되며 연결되지 않을 시 차량이 업그레이드되어 출고된다.

03

통합관리 서비스

제휴사가 직접 관리시스템에 유휴차량을 업로드 하고, 실시간예약서비스를 통해 발생한 예약 건을 알림기능으로 매칭(Matching)받는 서비스, 즉 자동차렌탈 통합관리시스템으로 해당서비스의 핵심가치라고 할 수 있다.

04

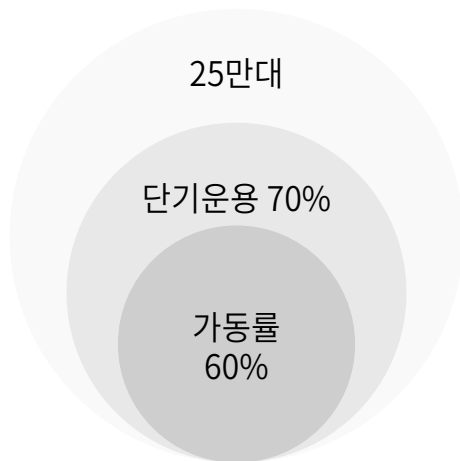
딜리버리 서비스

주문차량을 공급자와 상관없이 탁송해주는 서비스. 현재 전국으로 서비스지역을 확대시킬 예정이다.

시장분석_렌터카시장

전국 렌터카 1,000개 업체가 25만대 차량을 운용(대기업 포함 시 60만대)하고 있으며, 이중 단기로 운용되는 차량이 평균 70%수준임. 렌터카 업체의 평균가동률이 약 60% 수준임에 따라 매일 7만대 유희차량이 발생하며, 이 유희차량은 고객에게 경쟁적인 가격으로 제공가능함.

Supply Side(렌터카)



매일 7만대 유희차량



Demand side(이용자)



경쟁적인 가격

서비스별 Daily 이용요금 비교

공급지의 유희차량을 활용함에 따라 뽕카 플랫폼을 통한 가격은 기존차량대비 매우 경쟁력있는상황이며, 수입차의 경우 최대 50%이상 저렴함.

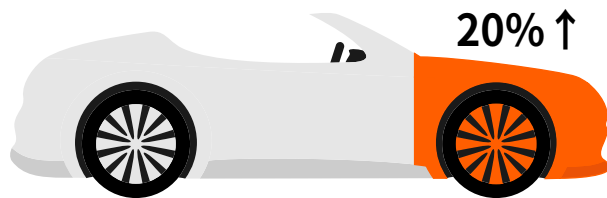
*26세 보험기준 / 단위:원

	소나타	BMW 520D
뽕카	45,000원	130,000원
카셰어링 (1일 대여·100km 이용시)	145,600원	547,800원
L렌터카	105,000원	300,000원

서비스 효과 (2017 T렌터카, B렌터카 기준)

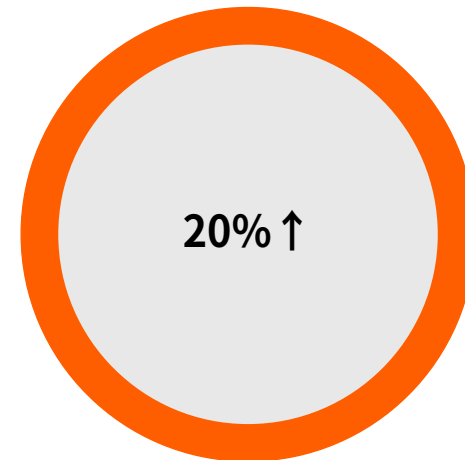
2018년 상반기 기준 전국 270여 파트너 사의 2만여대 차량이 등록되어 있으며, ‘뽕카’내 1만여 회원들을 대상으로 서비스를 제공하고 있습니다. 이로 인해 파트너사의 경우 평균 20%의 가동률 증대 및 매출증대 효과를 보며 동반성장 하고 있습니다.

월평균 가동률 증가율



차량 가동률 20% 증가

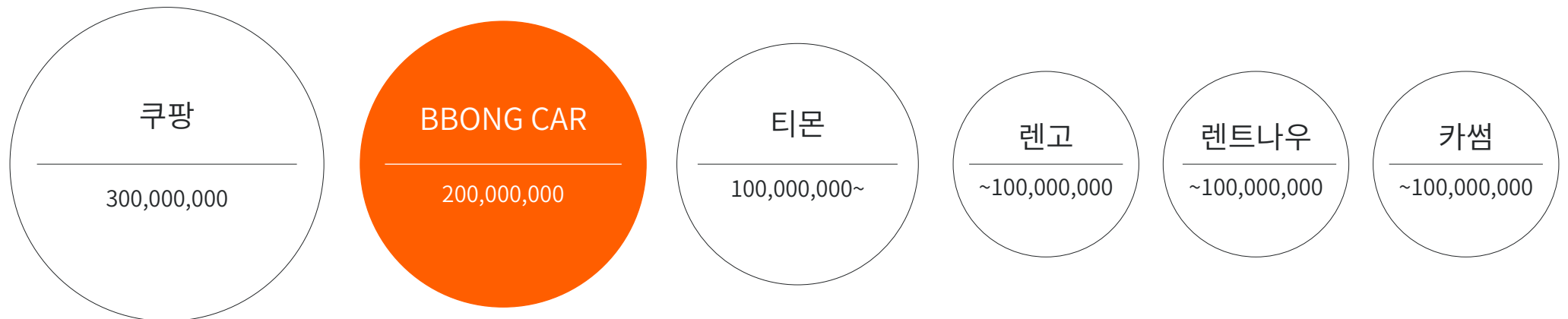
월평균 매출 증가율



평균 매출 20%이상 증가

경쟁사 현황

2017년 12월 기준 동종업계 매출 현황을 나타낸 그래프. 사업체의 1개월 네이버 검색건수를 비교할 경우 뽕카는 렌고와 카섬 대비 약 5배 정도의 검색률을 보이고 있으며 현재 고객이용관점 국내 1위 APP임.



으랏차차 캠페인이란? What is 'ULATCHACHA' campaign?

'으랏차차 캠페인'은 'N포 세대'라 불리며 치이고, 다치고, 밟히고, 그야말로 '버티는' 하루를 사는 대한민국 청년들의 꿈과 열정을 지지하고 응원합니다.

“대한민국 청년들의 열정을 지지하고 응원합니다.”



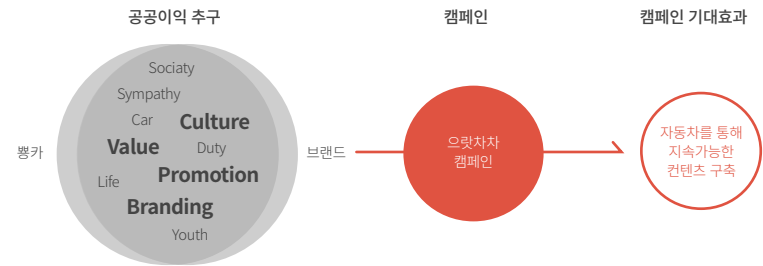
뽕카 X 으랏차차 캠페인

05

으랏차차 캠페인이란? What is 'ULATCHACHA' campaign?

'으랏차차' 캠페인은 경제적, 사회적 이유로 자동차 생활에 어려움을 겪는 청년들에게 후원브랜드의 메시지와 이미지를 담은 차량을 무상으로 제공하는 '나눔카' 캠페인입니다.

06



뽕카 X 으랏차차 캠페인

예시 Example

07



뽕카 X 으랏차차 캠페인

예시 Example

09



뽕카 X 으랏차차 캠페인

예시 Example

10



뽕카 X 으랏차차 캠페인

주요서비스기능 통합

별도의 서비스로 진행되어온 당일특가와 실시간예약을 이번 프로젝트를 통해 통합시킬 예정이다. 제휴사의 유휴차량을 당일특가상품으로 올려 고객유입을 늘리고 실시간예약서비스를 통해 서비스를 안정화 시키겠다는 전략이다.

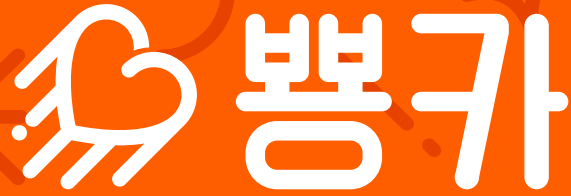
APP기반 서비스개발

베타테스트 후 변수가 많은 상품의 특성상 서비스 환경의 자율성과 확장성이 높아야 할 것으로 판단하였다. 또 타깃과 서비스의 성향이 구매 후에는 이탈될 확률이 낮으므로 현재 웹 기반의 서비스를 APP 기반으로 전향시킬 예정이다.

통합관리시스템 개발

제휴사가 직접 관리시스템에 유휴차량을 업로드 하고, 실시간예약 서비스를 통해 발생된 예약 건을 알림기능으로 제휴사와 매칭 (Matching)시키는 네트워크 환경, 즉 통합관리시스템개발이 해당 서비스의 핵심가치라고 할 수 있다.

온라인차량예약서비스



회사 및 팀소개 회사개요

상호	(주)싸이드스텝
주소	서울특별시 광진구 아차산로 355 타워더모스트아크로텔 3층 305-7호
주요사업	뽕카 / 스마트폰 어플개발 및 공급, 자동차관련 모바일 플랫폼 제작
대표이사	김예성 대표
납입자본금	5억 8천만원
직원수	10명
설립일	2015년 9월 14일 2016년 3월 뽕카 테스트 서비스 개시 2017년 1월 뽕카 정식 버전 출시 2018년 3월 정식 리뉴얼 버전 출시 예정

THANK YOU

 **뽕카**