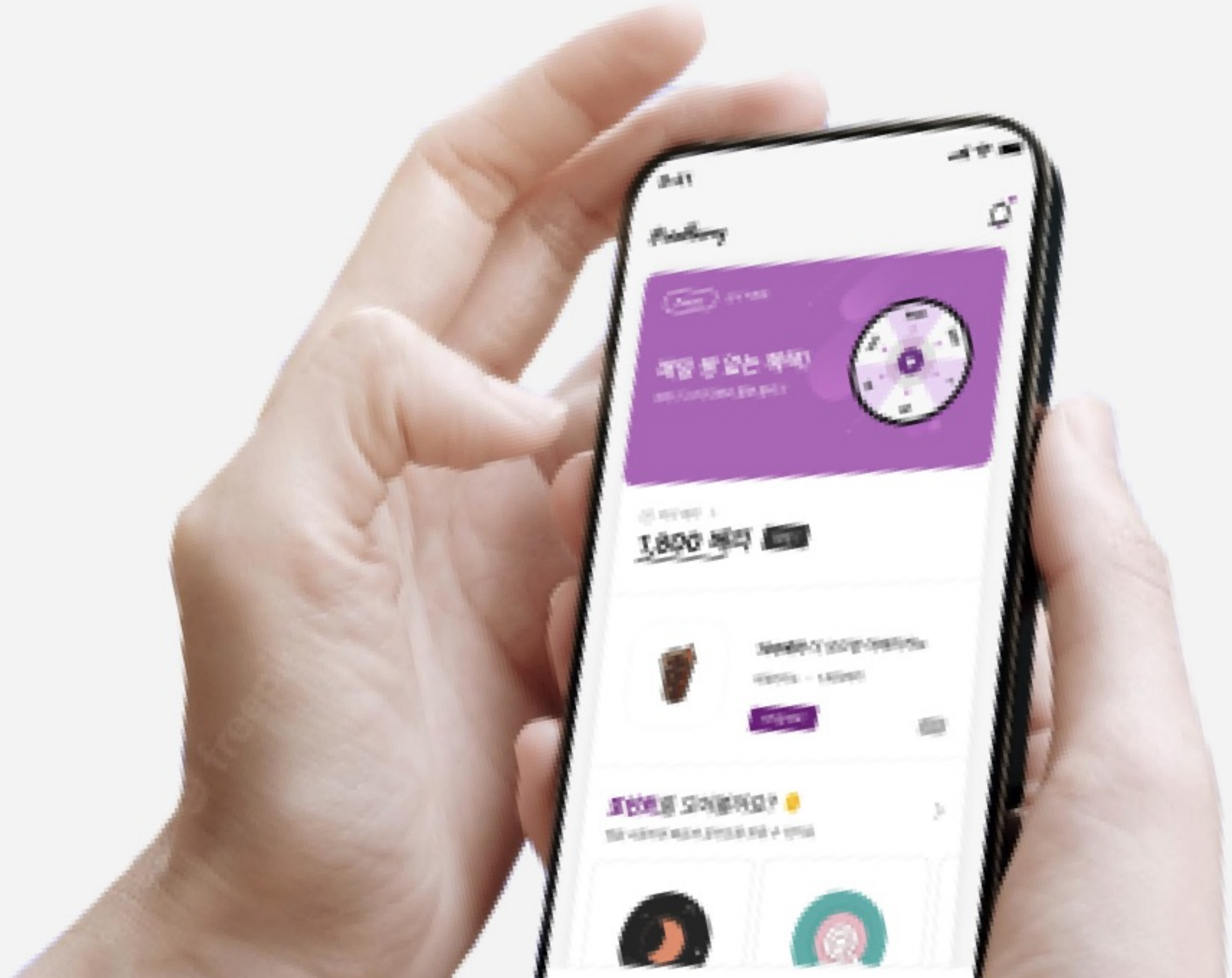


포인트베리 리워드 플랫폼 제휴 제안서

포인트베리 제휴제안서



포인트베리의 목표

고객의 가치를 높이는 리워드 플랫폼

포인트베리는 앱 개발사 및 사용자 활성화의 새로운 패러다임을 제시합니다.
리워드 기반 마케팅 플랫폼, 포인트베리





Who made this

TPMN & Connect N

포인트베리 리워드 플랫폼은 티피엠엔의 애드테크 기술과 커넥트엔의 사용자 사용성 분석 기술이 함께 만든 서비스입니다.

(주) 커넥트엔

B2B + B2C 비즈니스 사업자로 앱 개발사에게는 앱 서비스의 확대 및 추가 수익 창출을 지원하며, 사용자는 앱 서비스 이용 활동 지표를 분석하여 포인트를 적립하는 리워드 기반 마케팅 플랫폼 서비스 사업자입니다.

- 역할 : 서비스 주관 및 마케팅

(주) 티피엠엔

B2B 중심의 글로벌 광고 네트워크 연계를 통해 국내 및 미국, 동남아시아 등 다양한 퍼블리셔에 자체 개발한 실시간 광고 거래 플랫폼을 기반으로 광고 지면의 효율적인 광고 중개하는 애드테크(Ad-Tech) 비즈니스 사업자입니다

- 역할 : 애드테크 기술 구성 및 지원

사용자 앱 서비스 활용의 변화

시장흐름

🏠 마켓

- 전세계 모바일 앱 시장은 2023년까지 9,325억 달러로 성장 전망
- 2022년 기기당 연간 7달러 지출 전망

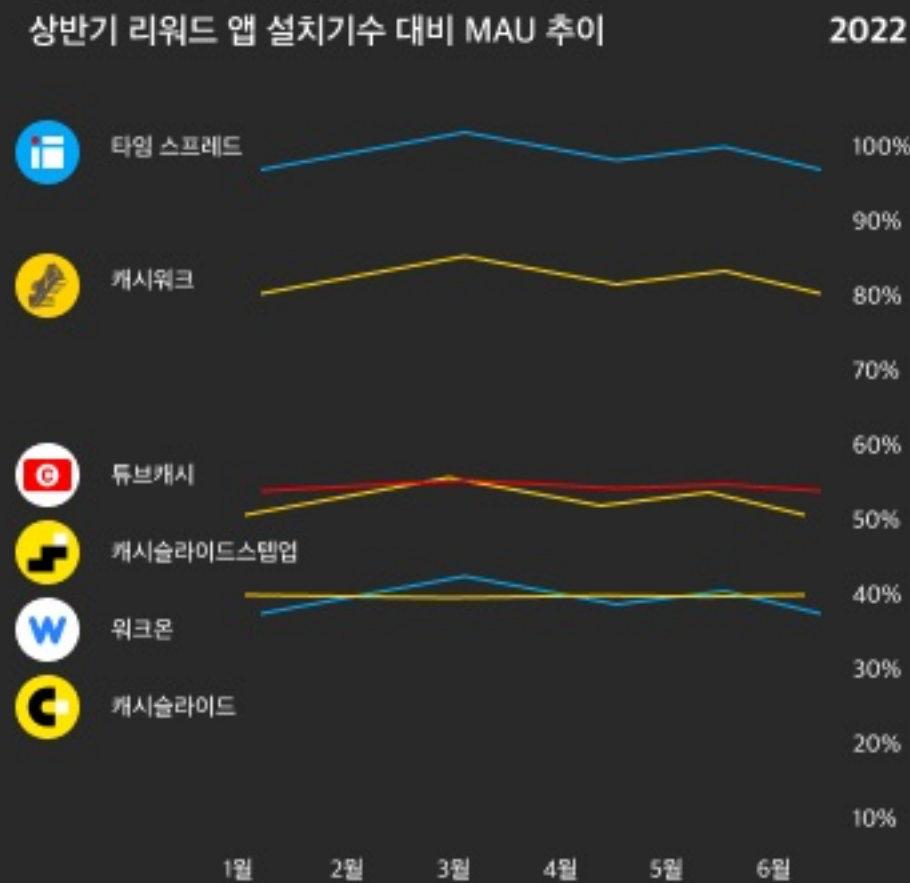
⊗ 장애

- 앱 마케팅 경쟁 치열
- 사용자 유지 리텐션(Retention) 비율 감소 (설치 7일 후 삭제 70%에 달함)

♥ 기회

- 스마트폰 이용자 중 21% 리워드 앱 이용 경험 및 확대
- 리워드 앱 앱테크 수단으로 관심과 이용자 성장 → X2E(eXperience To Earn) 모델 확산
- 리워드 앱 사용자 중 42% 일상에서 꾸준히 사용 → 거부감 감소, 높은 효과 유지 → 앱 사용성 확대

Background



고물가에 한푼이라도..
전 세대 리워드 앱 '주목'

매일 경제

금융사별 X2E 서비스 현황

하나은행
하나 머니 (하나멤버스)
'머니 사다리' 서비스
광고를 보고 추첨에 따라
최대 5만 머니 지급

**삼성금융
네트웍스**
금융 계열사 통합 플랫폼
'모니모' 미션 수행에 따라
젤리 지급

신한카드
신한 플레이 앱 내 'pLay 오락실'
에서 미니게임 참석 시 포인트 적립.
랭킹별 최대 1000포인트 적립

토스
걸음 수, 위치 정보로 걷기
보상 혜택 하루 최대 140원
토스 포인트 지급

**웰컴저축
은행**
자사 대출 상품 이용
고객 대상, 웰빙워킹 걸음 수
집계로 최대 3000원 지급

포인트베리 리워드 플랫폼

포인트베리 리워드 플랫폼은 앱 사용자가 서비스를 통해 발생시킨 재화나 가치를 사용자의 로열티 향상을 위해 재분배하는 서비스와 사용자 리텐션 향상 및 DAU 증대를 위한 리워드 마케팅 모듈을 제공을 통해 앱 개발사의 수익 마케팅과 사용자 활성화 마케팅을 지원합니다.

1. 리워드 플랫폼 지원 서비스

- 리워드 기반 제휴 앱 스토어(App Store)를 통한 앱 마케팅
- 광고 수익화 기반 리워드 서비스 - 수익화 지원 마케팅
- 다양한 리워드 마케팅 모듈을 통한 사용자 지표 향상 마케팅 - DAU, 리텐션 확대 지원
- 다양한 포인트 사용처 (커피, 상품권, 편의점 및 생활 속 피트니스, 기부, 쇼핑몰, OTT 등) 제공
- 사용자 참여형 이벤트 제공 - 사용자 메시징, 퀴즈 등
- 기타, 다양한 앱 마케팅 및 사용성 확대 기반 지원

2. 리워드 플랫폼 활용방법

- **베리 앱스토어 모델** : 앱 사용 유도 마케팅 및 수익성 향상을 지원하는 모델
- **리워드 Saas 모델** : 사용성 활성화(리텐션, 사용률 등)를 위한 사용자 KPI 지표 향상을 지원하는 모델

포인트베리 리워드 플랫폼 활용

1

사용자를 만족시킬 수 있는 새로운 방법이 없나요?

‘사용자에게 좀더 다가설 수 있는 방법이 있을까?’

‘경쟁사와 차별화될 수 있고, 고객의 지표를 향상시킬 수 있는 다른 방법이 있을까?’

→ 리워드 Saas 모델 지원



2

좀 더 사용자에게 다가설 방법이 없을까?

‘새로 출시 한 앱, 좀더 다르게 마케팅 할 수 있을까?’

‘앱을 통한 수익을 높이고, 사용자에게 혜택을 줄 수 있는 방법은...?’

→ 베리 앱스토어 모델 지원

1

리워드 Saas 모델

리워드 Saas 모델은 앱 사용자 사용 활성화를 목적으로 앱 내 리워드 서비스를 연계하여 사용자에게 제공하는 마케팅 모델

- 현 사용자에게 리워드 서비스 추가 제공을 통해 사용성 확대 및 실사용 포인트 적립 기회 제공 - 사용자 리텐션, DAU 확대 지원
- 적립 포인트를 이용한 상품 및 서비스를 이용할 수 있는 기회 제공 - 사용자 로열티 확대
- 앱 내 유료(구독) 서비스 연계를 통한 내부 서비스 활성화 요소로 활용 - 서비스 사용성 확장



리워드 서비스 연계

포인트베리 서비스 제휴(연계)
제휴사 사용자는 리워드 서비스 이용 인증 후 서비스 이용 → 포인트 적립(베리) → 제휴사 서비스 내 이용

리워드 서비스 플랫폼 제휴 연동

앱 포인트 연계, 환전

- 기 앱 내 적립된 포인트가 있을 경우
- 제휴사 포인트를 포인트베리 포인트로 상호 환전을 통해 스토어, 쿠폰, 서비스 이용
 - 포인트베리 사용자가 적립된 포인트를 제휴처에서 사용할 수 있는 채널 확장 방식



개발사 사용자 활성화

앱 사용 확대, 재 방문, 접속 동기 부여 유도

2

베리 앱스토어 모델

리워드 앱스토어 모델은 앱 수익 마케팅을 통해 사용자 접근을 확대하며, 동시에 앱 수익성을 확대 시킬 수 있는 마케팅 모델

- 제휴 앱 내 리워드 수익화 모델 연계를 통한 포인트베리 제휴앱 스토어(Store) 등록 - 사용자 활용 마케팅 집행을 통한 사용성 확대
- 사용자 제휴 앱 설치와 사용성 분석을 통해 리워드 포인트 적립 - 사용자 실 사용 기반 리워드 제공
- 적립 포인트를 다양한 상품 및 서비스 사용처 연계 마켓 제공 - 리워드 활용처 제공을 통한 로열티 구성



앱 리워드 서비스 구성

포인트베리 서비스 활용
제휴사 사용자는 리워드 서비스 이용에 인증 후 리워드 서비스 이용 → 포인트 적립(베리) → 제휴사 서비스 내 이용 방식

제휴 마케팅 서비스 연동

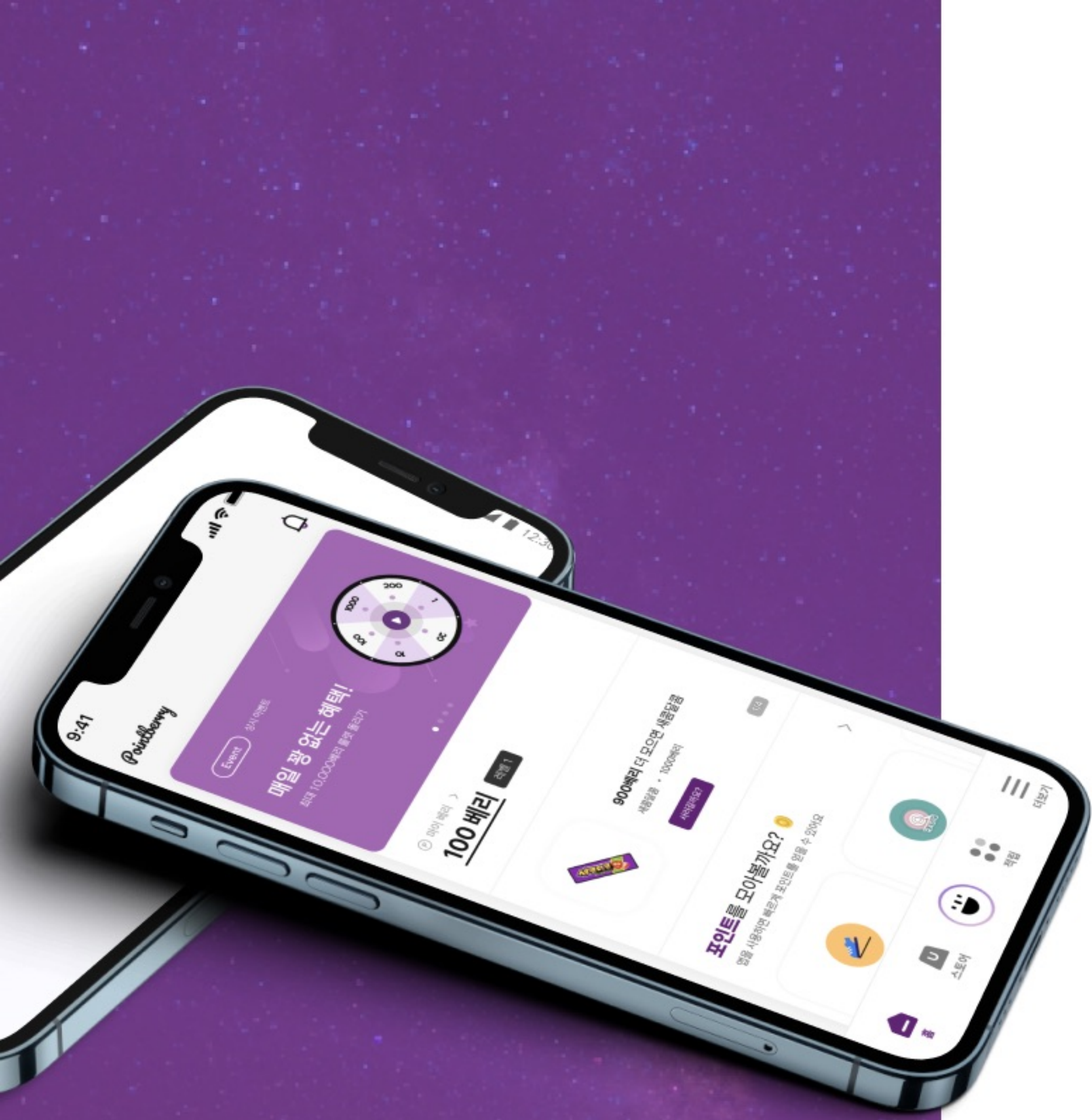
사용성 확대 마케팅

- 기 앱 내 적립된 포인트가 있을 경우
- 제휴사 포인트를 포인트베리 포인트로 상호 환전을 통해 스토어, 쿠폰, 서비스 이용
 - 포인트베리 사용자가 적립된 포인트를 제휴처에서 사용할 수 있는 채널 확장 방식



개발사 제휴 앱 마케팅

앱 사용 확대, 마케팅 접속 동기 부여 유도



리워드 플랫폼 활용 기대 효과

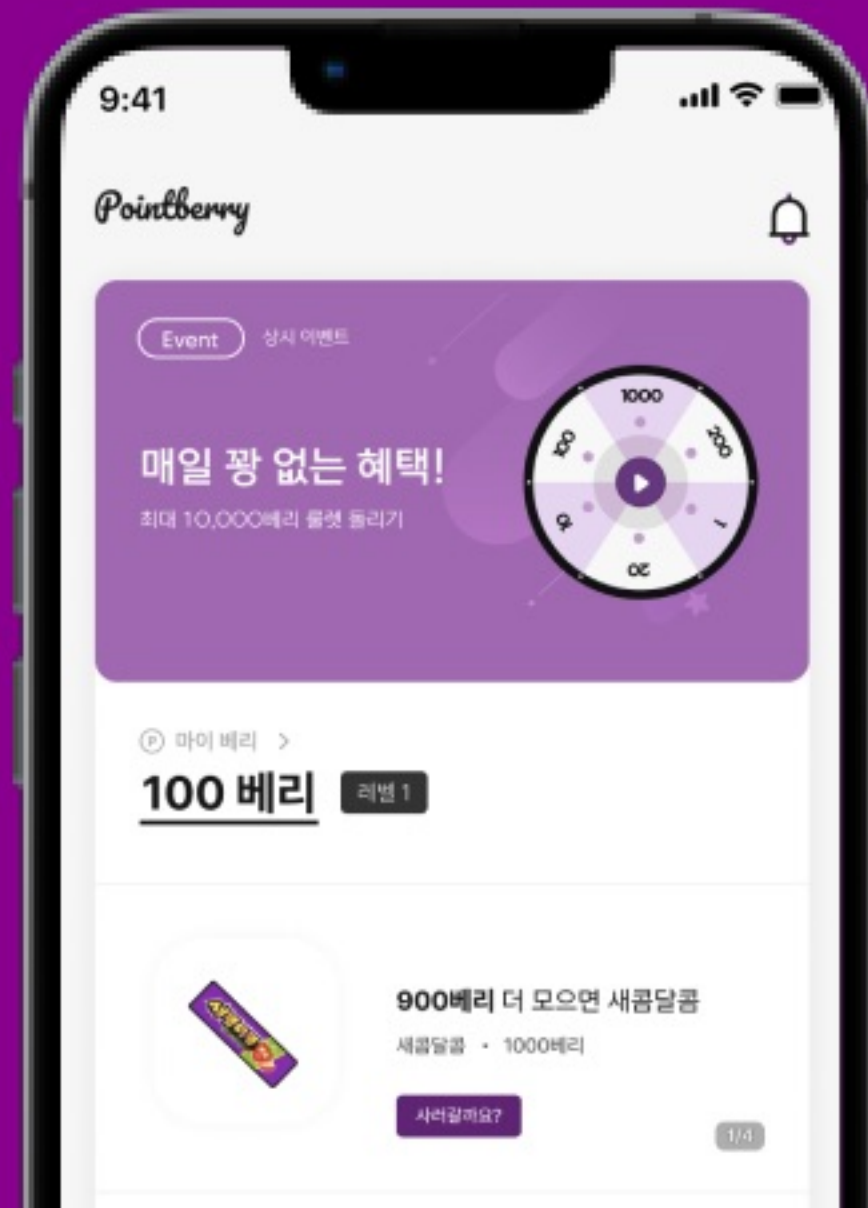
포인트베리 리워드 플랫폼은 앱 개발사의 성장을 지원합니다.

- 1 MONETIZATION FOCUS**
앱 마케팅과 광고 수익 리워드 플랫폼 연계를 통한 매출 기여 효과
- 2 USER KPI FOCUS**
사용자 앱 체류시간, DAU, 재방문 증가
- 3 RETENTION FOCUS**
정체된 고객의 리워드 연계 서비스를 통한 반응 확대 및 재방문, 사용률 증대

리워드 플랫폼 연계 사례 - 링크드(LinkeD)

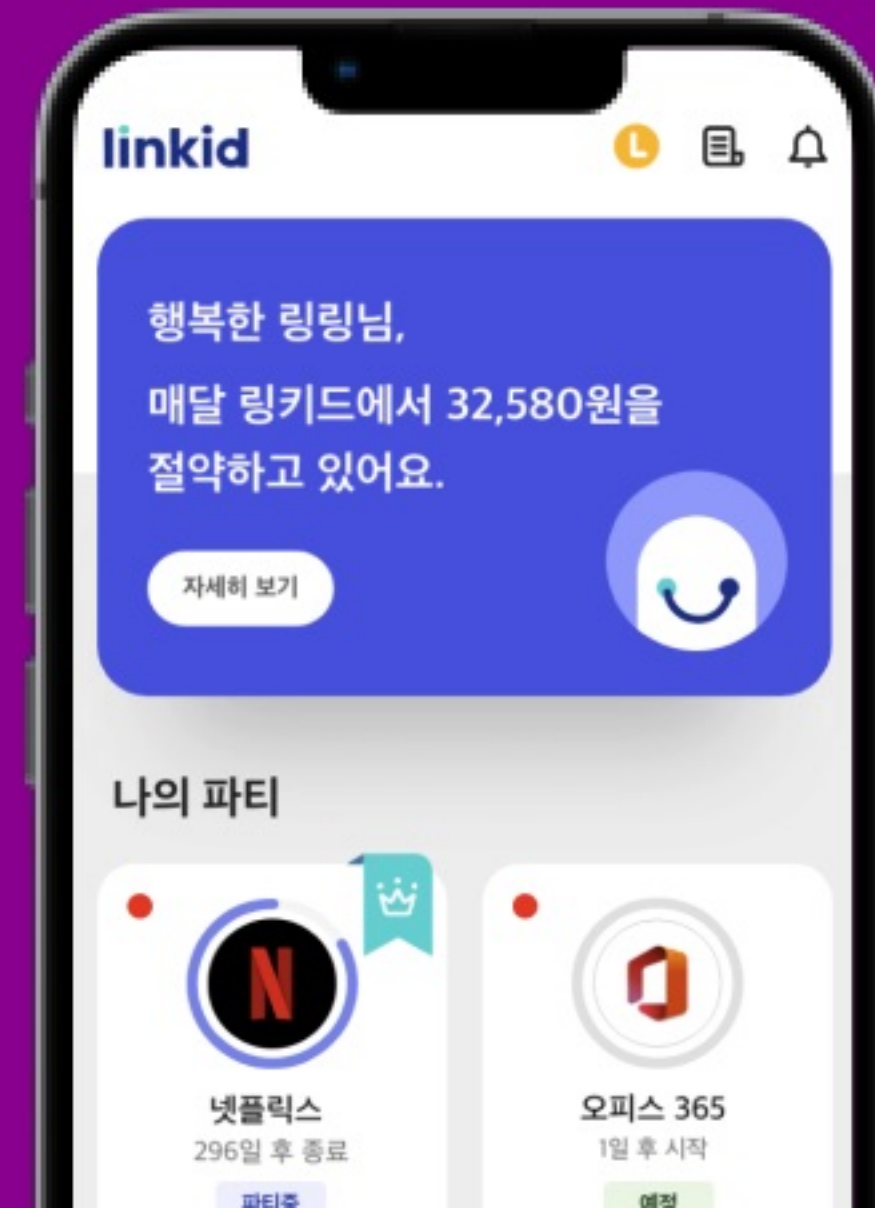
다양한 OTT 서비스를 파티(Party, 그룹) 방식으로 제공하는 구독서비스

- 포인트베리 리워드 포인트를 통해 '링크드' 상품 구입 지원 (쿠폰 구입 방식) - 신규 거래 - 수익 발생, 사용자 유입, 리텐션, DAU 확대 지원
- 양사 크로스 마케팅을 통한 서비스 홍보 - 링크드의 서비스 홍보, 포인트베리 리워드 기반 서비스 안내를 통한 사용자 유입
- 양사간 비용 중심의 마케팅 서비스가 아닌, 오가닉(Organic) 기반의 유저 유입 성과 창출



B2B 제휴

1. 포인트베리 - 링크드 서비스 유료 서비스 쿠폰 구매 방식 연동
2. Cross Marketing





포인트베리 리워드 플랫폼 지원 서비스

다양한 리워드 마케팅 모듈을 통한 사용자 지표 향상

X2E(eXperience to Earn) 방식의 마케팅 모듈로 사용자의 만족도와 재 사용률을 확장할 수 있습니다.

- 사용자에게 제공되는 메인 서비스의 구조를 유지하고, 마케팅을 위한 새로운 이벤트 구성을 하지 않아도 리워드 플랫폼 연계를 통한 사용성 확대 가능
- 다양한 리워드 마케팅 모듈과 제휴 앱스토어를 통해 앱을 이용하면서 자연스럽게 적립되는 포인트 방식으로 사용자 거부감 최소화
- 사용자의 참여 시간 (노력)을 통해 적립 받은 포인트로 지속적 관리 유도 가능
- 적립 포인트를 통한 서비스 및 상품 등 구매력 향상시키는 요인 작동



구매/사용율 낮은 유저

다양한 모듈 참여 기회



포인트 적립 통한 구매력 향상



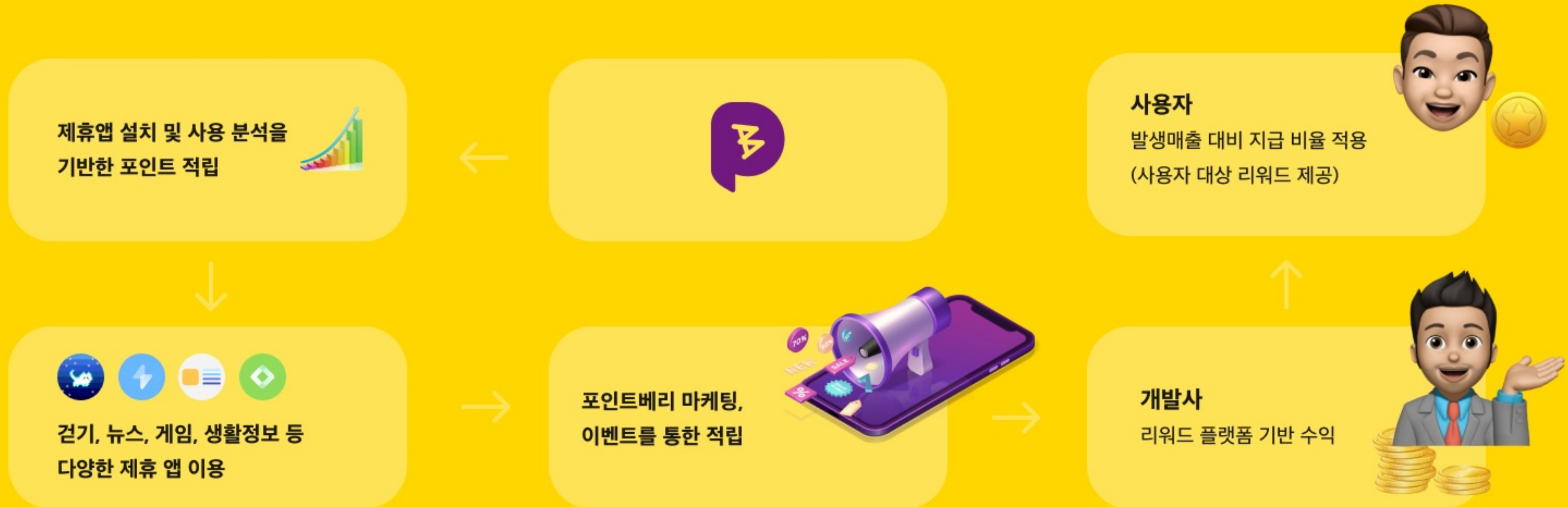
유료 서비스 결제
커머스 상품 구매
모바일 쿠폰 구매
콘텐츠 구매
서비스 이용 결제
...

마케팅 리워드 모듈 연계

리워드 포인트 적립 및 활용 흐름

포인트베리는 앱 및 마케팅 서비스 이용 시 사용자에게 '포인트(베리)'를 제공하여 사용자의 사용성을 강화합니다.

- 포인트베리 리워드 플랫폼 내 앱 사용, 마케팅 모듈 참여, 이벤트, 서비스 활용에 따른 지급 등의 참여를 통한 포인트 제공
- 제휴사는 포인트베리 플랫폼을 통해 발생한 매출(포인트) 중 일정 비율(%)을 사용자에게 배분 비율 조정 기능 제공
- 적립 포인트의 다양한 상점 및 서비스 사용처를 통해 활용, 제휴사 서비스 연계를 통한 서비스 사용성 증대 가능
- 단순 포인트 적립이 아니라, 다양한 적립 방식을 통해 유도 → 사용자 Lock on 효과를 가짐



다양한 포인트 사용처 및 결제 서비스 제공

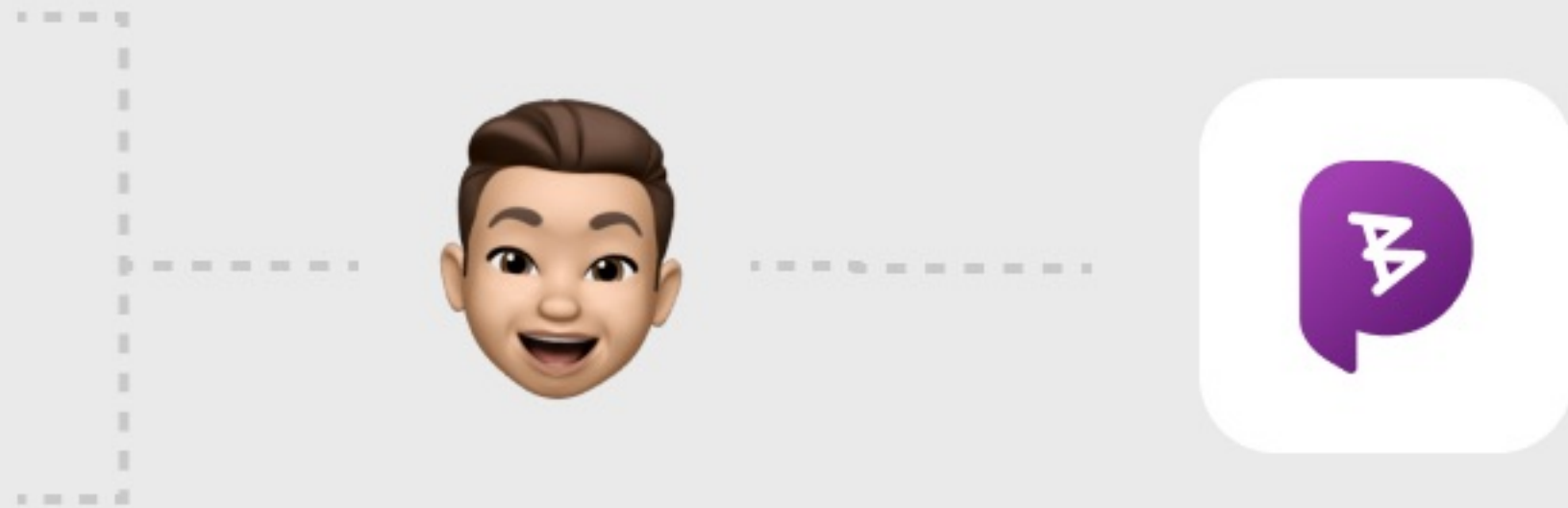
포인트베리 마켓은 사용자 '포인트(베리)'의 가치를 향상 시킬 수 있는 사용처와 서비스를 제공합니다.

- 적립된 포인트를 통해 사용자는 '상점(Store)'을 통해 물품 구입 또는 유료 서비스 연계 쿠폰 구매 및 구매 제공
- 포인트를 통한 마케팅 이벤트 참여
- 제휴사 서비스를 포인트베리 회원이 크로스 바잉(Cross Buying) 방식을 통해 다양한 경험 제공 가능
- 활용 예 : 앱 내 프리미엄 구매(구독)에 대한 결제를 '포인트베리 포인트'로 결제 및 쿠폰 방식 구매 제공(사용자 교환(구입) 금액 B2B 월 정산)

제휴사 할인 쿠폰



상품권 구매





Question & Answer

리워드 플랫폼에 관해 자주하는 질문



partner@pointberry.io



070-7795-1364

가. 리워드 Saas 모델 관련

1. 포인트베리 '리워드 Saas 서비스' 는 무엇인가요?

'리워드 Saas 서비스'는 앱 개발사의 이용자 활성화를 위해 집행하는 다양한 마케팅 활동 중 좀 더 효율적인 관리를 할 수 있도록 리워드 기반 플랫폼 서비스를 B2B 로 방식으로 제공하는 플랫폼입니다. 앱 사용자의 지속적 방문과 DAU 향상을 위해 다양한 마케팅 활동을 하는데 있어 추가적 개발과 운영, 비용의 발생을 최소화 할 수 있으며, 신규 사업자의 경우, 사용자들에게 제공하기 위한 포인트 시스템을 자체 구축하는데 들어가는 리소스를 최소화 할 수 있습니다.

2. '리워드 Saas 서비스' 연계는 어떻게 하나요?

리워드 Saas 방식은 기존 앱 내 추가 개발이 아닌, 당사 서비스를 회원 인증 연계를 통해 포인트 누적 및 사용을 할 수 있도록 제공됩니다. 앱 개발사의 앱에서는 포인트베리 리워드 서비스로 회원 인증 연동을 통해 접근하게 되며(화이트라벨링 또는 포인트베리 직접 연동 처리), 리워드 활동을 통해 포인트를 적립 및 사용할 수 있습니다. 사용자의 활동을 통해 발생한 수익은 사용자 : 개발사 : 포인트베리로 배분되며, 각 비율은 별도 협의를 통해 정의됩니다.

기존 포인트 시스템을 보유하신 개발사의 경우, 포인트베리와의 포인트 환율 정의를 통해 상호 사용자가 전환도 가능합니다. 이를 통해 양사의 사용자가 자유롭게 서비스의 접근 및 포인트 사용성을 향상 시킬 수 있습니다.

3. '리워드 Saas 서비스' 연계는 어떻게 하나요?

서비스 진행 연계를 위해서는 사전 협의 및 형태 확정, 개발 협의, 서비스 연동 연결, 서비스 시작 형태로 진행됩니다.

나. 베리 앱스토어 모델 관련

1. 포인트베리 '베리 앱스토어 서비스' 는 무엇인가요?

'베리앱스토어 서비스'는 다양한 앱 마케팅을 통해 사용자 접근을 높이고 싶거나, 앱을 통한 광고 수익화에 대한 관리 효율화(수익 증대 및 관리 리소스 문제 해소 등)를 검토하시는 앱 개발사에 제안하는 플랫폼 모델입니다. '베리 앱스토어'는 구글 플레이스테이션 분류(카테고리) 기반 다양한 앱을 제휴하여 포인트베리 사용자에게 안내하며, 앱 단위의 지속적 방문과 DAU 향상을 지원합니다. 신규 앱 개발사의 경우, 사용자들에게 앱 서비스의 유지 및 지속성을 확대하기 위한 앱 광고 리워드 포인트 시스템을 연동 제공하여 자체 구축하는데 들어가는 리소스를 최소화하실 수 있도록 제공합니다.

2. '베리 앱스토어 서비스' 연계는 어떻게 하나요?

베리 앱스토어 방식은 현 보유하신 앱에 포인트베리 SDK의 탑재를 통해 제공됩니다. SDK는 글로벌 네트워크 기반의 안정적 서비스로 제공되며, 초급 개발자 기준 1-2일 이내 적용이 완료될 만큼 쉽게 관리가 가능합니다. 해당 앱이 스토어에 등록 후 포인트베리 '베리 앱스토어'에도 해당 앱의 등재와 마케팅이 시작됩니다. 이를 통해 사용자가 앱을 실행 시 집행되는 광고에 대한 분석과 리포팅이 이루어지며, 사용성에 따른 배분이 제공됩니다. 발생한 매출에 대한 배분 및 조건은 별도 협의를 통해 정의됩니다.

3. '베리 앱스토어 서비스'의 진행 절차는 어떻게 되나요?

서비스 진행을 위해서는 사전 협의 및 형태 확정, 개발 협의, 서비스 연동 연결, 서비스 시작 형태로 진행됩니다.