

사업 소개서

www.EnterK.co.kr

엔터케이

Tel: 031-8015-2452

Fax: 031-935-0452

E-mail: enterk@enterk.co.kr

445-160

경기도 화성시 반송동 150-15 엔터케이



목 차

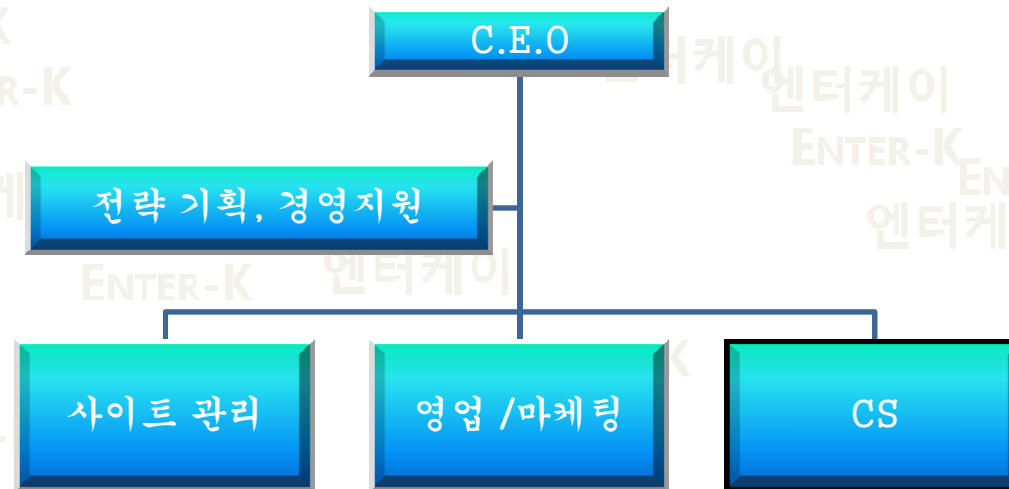
1. 사업 배경 및 조직도 -----	1
2. SWOT분석 -----	2
3. Business Model -----	3

4. Process -----	5
5. 차별화 전략 -----	7
6. 향후계획 -----	8

I. 사업배경 및 조직도

*신규 및 중고 산업장비, 부품 및 소재 관련 업체 대부분이 폭 넓고 풍부한 자료가 있는 산업포털 사이트가 없어 좁은 인맥을 통해 매매정보, 거래 할 업체 정보를 찾고 있는 실정입니다.

*이에 산업 전반에 걸쳐 다양하고, 방대한 정보를 제공하는 사이트를 통해 기업과 개인, 기업 구매자가 보다 쉽고, 정확한 거래와 투명한 경쟁이 필요하다고 판단하여 산업장비, 부품 포털 사이트 (<http://www.enterk.co.kr>)를 7월 15일 오픈 준비 중입니다.



2. SWOT분석

엔터케이

엔터케이

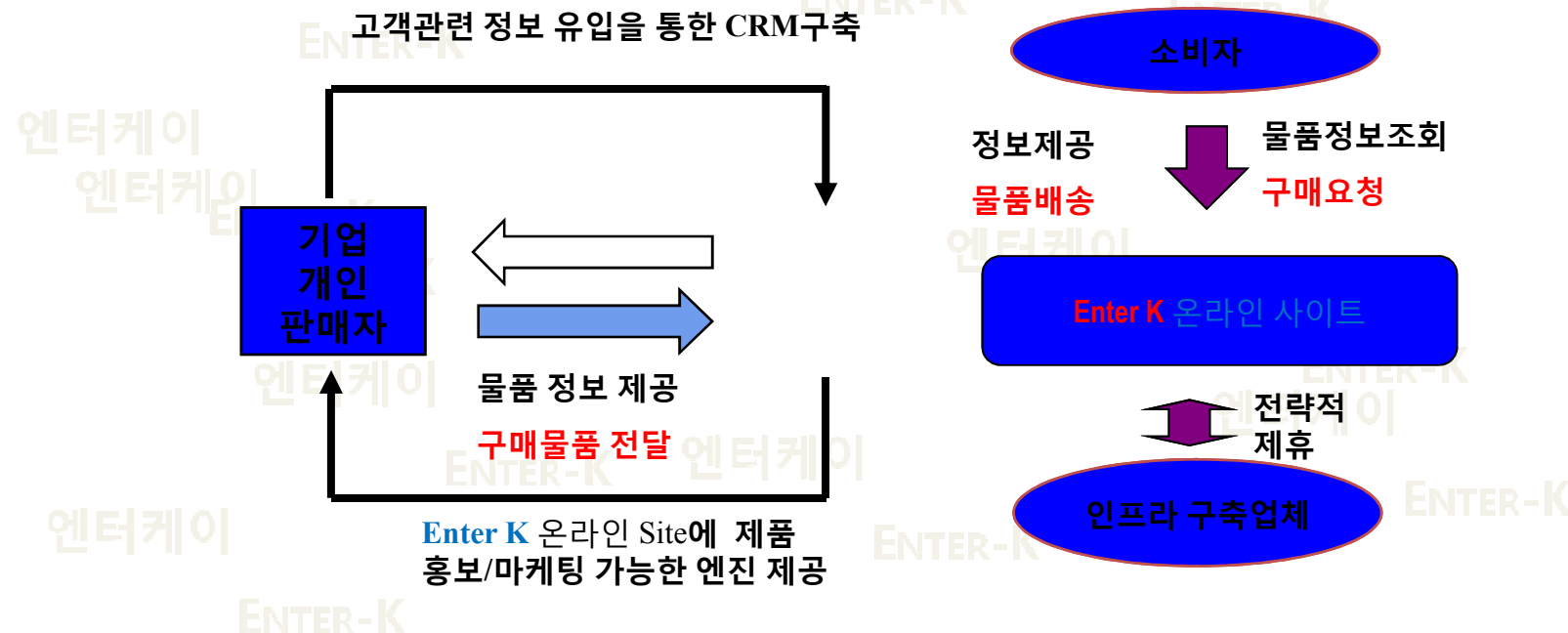
엔터케이

ENTER-K

Strength	Weakness
<ol style="list-style-type: none"> 1. 서비스 전문 업체와 연계를 통한 종합서비스제공 2. 제 3자 거래방식을 통한 안전 거래 3. 상품 구매 의뢰를 통한 영업력 증대와 실질 구매력 증대 및 고객 서비스 확대 4. 가격 Open을 통한 경쟁 유도 5. English Site 운영을 통한 Global 사업(추진 중) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 신생 업체로서 인지도 낮음 2. 초기 활성화를 위한 홍보, 마케팅 비용 높음 3. 사이트 활성화를 위한 기간 필요
Opportunity	Threat
<ol style="list-style-type: none"> 1. 현재 시장내 동일 Business Model 거의 없음 2. A/S를 통한 수익 창출 및 경쟁력 확보 3. 전문인력 영입을 통한 전문성 확보 4. 산학연계 기업으로 추진 준비중임 5. 다양한 산업군과의 제휴 추진 6. 상호이익을 공유하는 Win-Win 전략의 신사업 모델 7. 업체소개를 통한 CRM 강화 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 세계 경제 불확실성 확대 및 침체 2. 시장 선점 초기 마케팅, 홍보 비용 부담 3. IT환경의 빠르고 유동적인 변화

3. Business Model

- * 오픈 가격 및 정확한 관련 상품 정보 제공으로 모든 산업장비 및 부품·소재 구매 관련 활동을 온라인으로 제공
- * 상위 카테고리 관련 다양한 산업군과의 컨텐츠 제휴로 CRM 추진 및 Co-Marketing
- * 구매/판매의뢰, 서비스업체 등록, 장비 수리 신청 등 한 사이트내에서 이루어지도록 하는 신사업모델



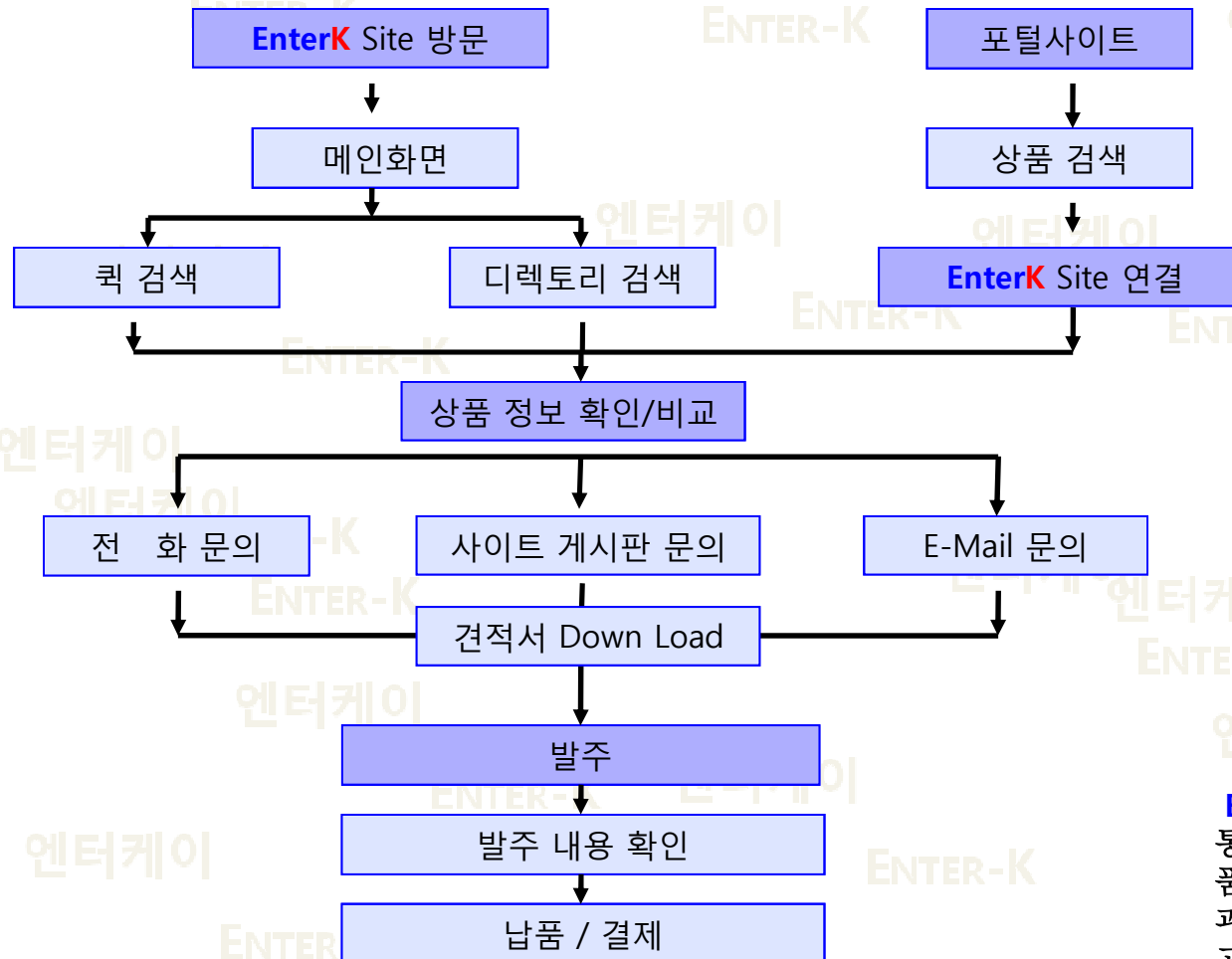
3. Business Model

- * 사업에 필요한 매매 거래, 회사 및 상품 홍보, 서비스 및 협력 업체 발굴 등 웹사이트상에서 회사에서 필요로 하는 대부분이 이루어지도록 설계되었습니다.
- * 구매의뢰/판매의뢰/서비스업체등록/장비수리신청 등을 하실 수 있고, 배너 광고 및 업체소개를 통해 회사 및 상품을 홍보해 드립니다.
- *엔터케이 웹사이트(<http://www.enterk.co.kr>)로 해외 시장 공략을 위해 영문사이트 준비 중입니다.



4. Process

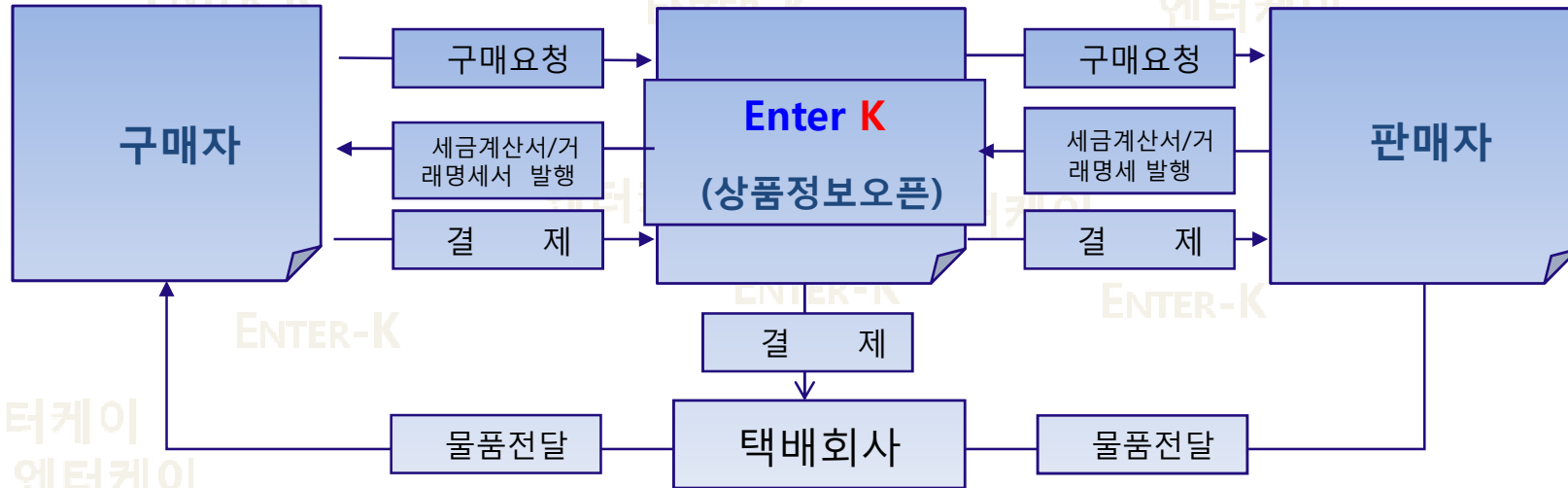
1) 구매 프로세스



EnterK의 구매 프로세스는 온라인을 통해 유입된 고객에 대해 정확하고 상품비교가 가능하도록 많은 정보제공과 빠른 배송 체계를 갖추어 철저한 고객 중심의 서비스를 제공

4. Process

2) 판매의뢰물품거래 프로세스



- 구매자 즉 S/W 유통회사, 기업, 개인 소비자 등으로부터 구매 요청을 받은 후 판매자 및 판매기업에 구매의사를 전달해 판매자 물품을 택배회사를 통해 구매자에게 전달하는 절차로 진행
- 결제방식은 온라인, 신용카드, 현금 결제이며, 온라인 결제와 빠른 배송을 통해 고객만족 서비스 제공
- Set-up 및 Service가 필요한 경우 제품 제조사의 정보가 제공되며, 필요한 Service 가능
- Engineer의 경우 사이트에 등록된 회사 및 엔지니어 정보 활용 가능 (원가를 제외한 Enter K 온라인사이트의 물품정보 제공 마진은 상품에 따라 다양하지만 평균 5~15%(부가세 제외)로 책정됨)

5. 차별화 전략

엔터케이

엔터케이

엔터케이

ENTER-K

(1) On-Line

- Web Site내 직거래, 위탁거래로 구분하여 운영
- 빠른 검색 기능과 업체 소개를 통한 신뢰성 확보
- 공급과 수요를 정확히 매칭시켜 판매자와 구매자에게 합리적인 판매 및 거래 유도
- 오픈 가격 경쟁으로 기업의 투명성 제고

엔터케이

(2) Off-Line

- 장비 구입 후 A/S요청 시 당사 영업, 서비스 전담 인력 통한 신속, 정확한 A/S
- English Site 및 인력 보유를 통한 적극적인 해외 시장 공략으로 거래처 확대
- 다양한 산업군과의 콘텐츠 제휴 및 공동 마케팅을 통한 초기 시장 선점
- 1:1 맞춤 서비스를 통한 고객 신뢰성 향상
- 각 기업의 영업 비밀 유지를 위한 담당자 지정 및 계약서 체결

6. 향후 계획

엔터케이

엔터케이

엔터케이

ENTER-K

(1) 전략 기획 부문

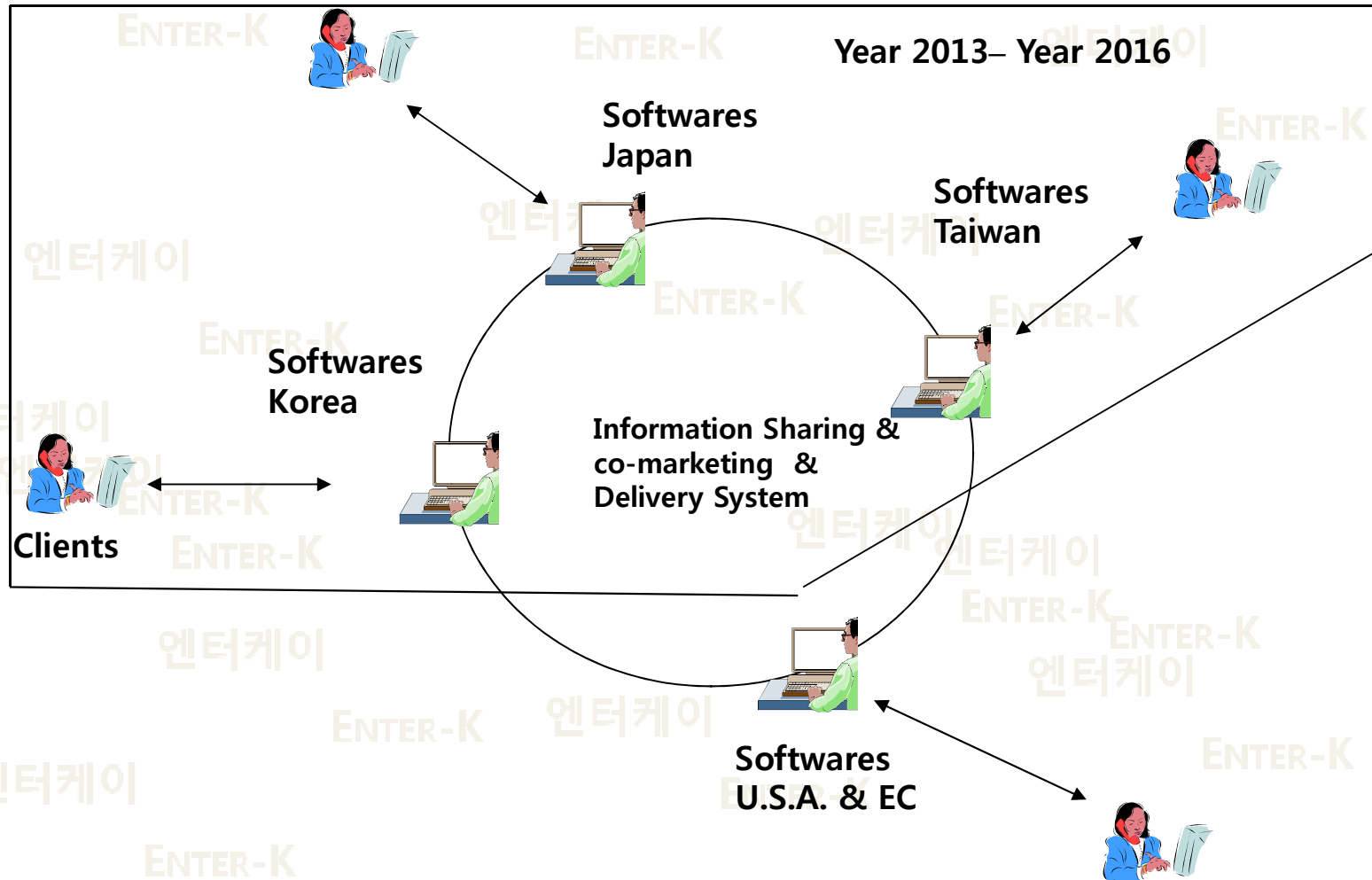
- 산업 협회 등록 및 다양한 산업군과의 Co-Marketing
- 웹사이트 안정 후 공격적인 영업 활동으로 인한 매출 확대
- 전문인력 영입 및 교육운영을 통한 내실있는 기업으로 성장
- 지속적인 CRM을 통한 경쟁력 확보 및 시장 선점

엔터케이

(2) 마케팅 부문

- 주요 포털 사이트에 블로그 활동 및 키워드 광고
- 앱을 이용한 SNS홍보 및 마케팅 활동(카톡, Facebook 등)
- 산업 협회 등록 및 다양한 산업군과의 Co-Marketing
- EXPO, 박람회, 전시회 등에 참여 및 홍보
- 환경, 기부, 봉사단체등과 연계한 사회 봉사 활동으로 기업 이미지 향상

6. 향후계획



엔터케이

엔터케이

ENTI

Thank you!

ITER-K

엔터케이

Makes your capital flow easy by reducing
inventory & helps you to purchase
what you need with reasonable price.

엔터케이



ENTER-K

ENTER-K Co., Ltd.