

〈 Like a magic! 〉

The World' s most Safe&Easy

IT Architecture platform JIPJINI



[사 업 소 개 서]

2018 ver1.1

copyright

Copyright by ZIPJINI

환영합니다.

더 이상 발품 팔지 마세요!

기존의 건축 시장을 혁신할

집지니의 마법 같은 서비스가 고객에게 다가갑니다.

집지니는 건축주가 직접 집을 짓는 방식인

건축주 직영방식에서 아이디어를 얻었습니다.

공정별 원하는 자재와 공법만 구입하실 수 있으며,

합리적인 가격 공개를 통해 무료 견적을 받아보실 수 있습니다.

또한 안전한 에스크로 시스템을 도입해

건축시장의 안정화를 추구하고 있습니다.

목차 (Introduction)

1. 집지니 소개 (Intro)

- 1) 사업동기 (Business motivation)
- 2) 차별성 (Difference)
- 3) 조직도 (Organization chart)

2. 집지니 사업계획표 (Business Plan)

3. 집지니의 철학 (Business Philosophy of JIPJINI)

4. 사업 구성 및 절차 (Structure & Process)

5. 집지니 서비스 이용방법 (How to use)

- 1) 이용 순서 (Process)
- 2) 집지니 계약 (Contract)

6. Q&A

Prologue.

서울살이에 지친 박희순씨. 그녀는 공직생활을 은퇴 후, 귀농 귀촌을 결심했다.

서울 강서구에 있던 아파트를 정리하고, 귀촌하여 그림 같은 집을 짓고, 마당에 삽살개 한 마리를 기르고 싶던 그녀.

신발이 해지도록 발품을 팔았고, 마음에 드는 땅을 계약했다. 그리고 부동산에서 소개시켜준 김목수에게 집짓기를 의뢰했다.

두근거리는 마음으로 건축 계약금을 김목수에게 입금했다.

땅에 삽을 뜨며, 시작된 지옥문.

처음에 계약된 바와 다르게, 김목수는 계속해서 추가금을 요구했고, 재정 상황은 극도로 악화되기 시작했다.

집짓기를 시작한 이후, 하루하루가 지쳐갔지만 아름다운 황혼의 꿈이 그녀를 지탱했다.

마지막 잔금을 건내준 그날.

김목수는 바람처럼, 연기처럼 종적을 감췄다.

1. 집지니 소개 (Intro)

1) 사업동기 (Business motivation)

그림 같은 집을 짓기 위해 망치를 들었던 나의 스물다섯.

직영건축으로 완성된 나의 첫 집.

고생스러웠지만 그만큼 의미도 큰 집이었다.

나는 건축을 접하는 누구나 쉽게 공간의 의미를 찾길 바랐다.

하지만 내가 접했던 건축 시장의 환경은 너무 가혹했다.

건축주와 건축업자의 분쟁은 빈번하게 일어났고,

시공자는 고래 싸움에 새우 등 터지듯 눈물을 흘렸다.

왜? 저런 자재로 눈속임할까? 왜? 건축업자들과 건축주와 분쟁이 일어날까?

어떻게 하면 마법처럼 간단히 집을 지을 수 있을까?

그렇게 나의 항해는 시작되었다.

2) 건축 관련 리스크

- 건축에는 다양한 리스크가 존재.
- 리스크를 줄이기 위한 시스템과 비즈니스 모델이 필요했음.
- 시공자, 건축주 모두가 좋을 수 있는 모델 발굴.

대한민국 건축 시장의 리스크				
계절 리스크	금융 리스크	인적 리스크	정보의 비대칭성	법률 리스크
장마, 겨울철 공사 불가 한철 장사를 해야 하기에 그 외의 마진을 넣음.	초도, 중간, 잔금 방식의 전통적 지불 방식	잠적, 두절, 분쟁과 같은 사람과 관련된 다양한 리스크 발생	가격정보의 비공개 사람마다 업체마다 모두 가격이 다름,	각종 사기, 소송 등 법률 분쟁이 가장 빈번하게 발생하는 분야

1) 집지니 소개 (Intro)

(1) 비전 (Vision)

- 마법처럼 간단하게 주거환경을 긍정적으로 변화 시킨다.

(2) 목표 (Goal)

- 세계에서 가장 쉽고 안전한 건축 관련 IT 플랫폼

The World' s most Safe & Easy IT Architecture platform

(3) 비즈니스 슬로건 (Business slogan)

- Like a Magic !

(4) 네이밍 (Naming)

- 기업명 : 집지니 (ZIPJINI)
- 의미: 집을 마법처럼 지어주는 건축요정 지니.
- 기원: 알라딘의 요술램프 요정 지니



〈 건축요정 지니 〉



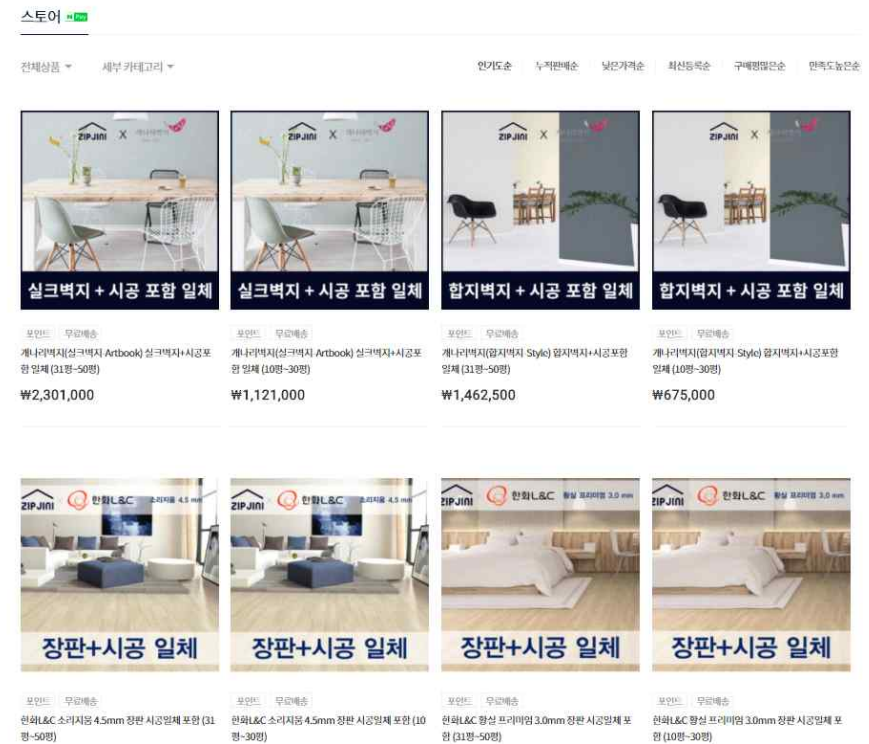
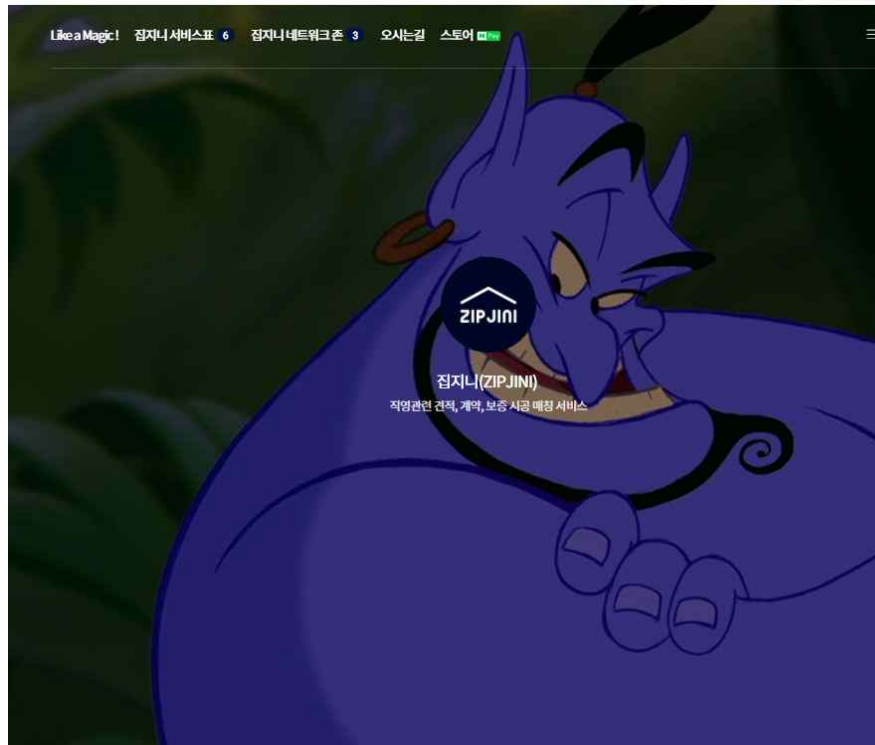
〈 집지니 공식 로고 〉

(5) 굿즈 (Goods)

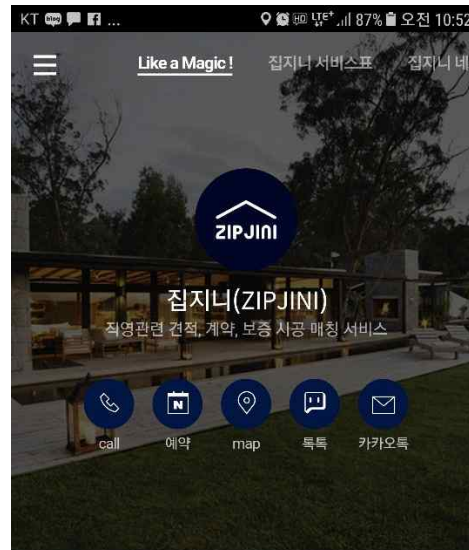


(6) 서비스 스냅샷 (Service Snap Shot)

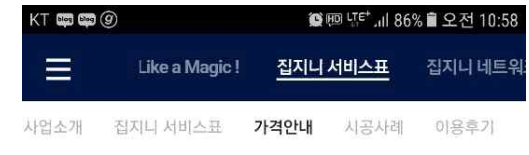
- 홈페이지 및 쇼핑몰 (Home & Shop)



- 어플리케이션 (App)



#견적대행#계약#시공#보증



가격안내



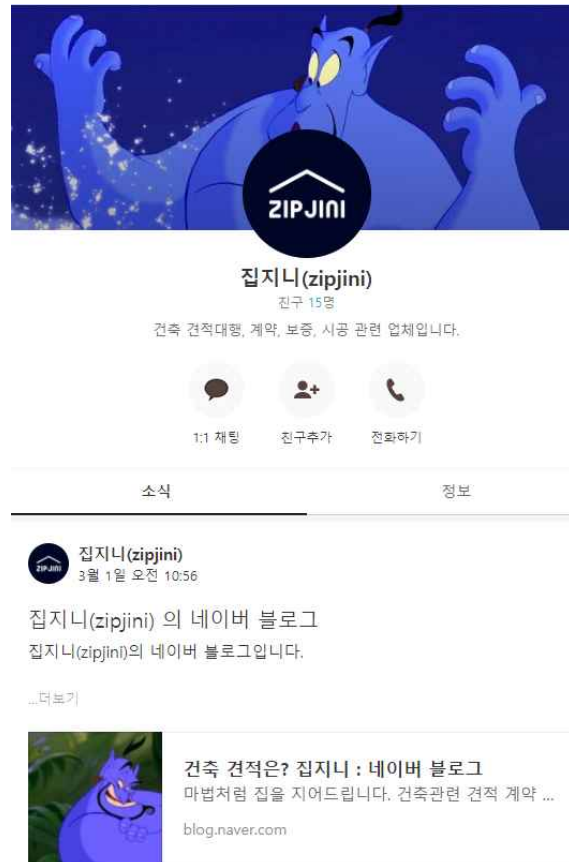
창고 복층공사 78,000-1m²
자재, 시공비 포함,(도색비 별도)



창크판넬(리얼창크) 시공 59,000원
창크판넬 시공 전문입니다.



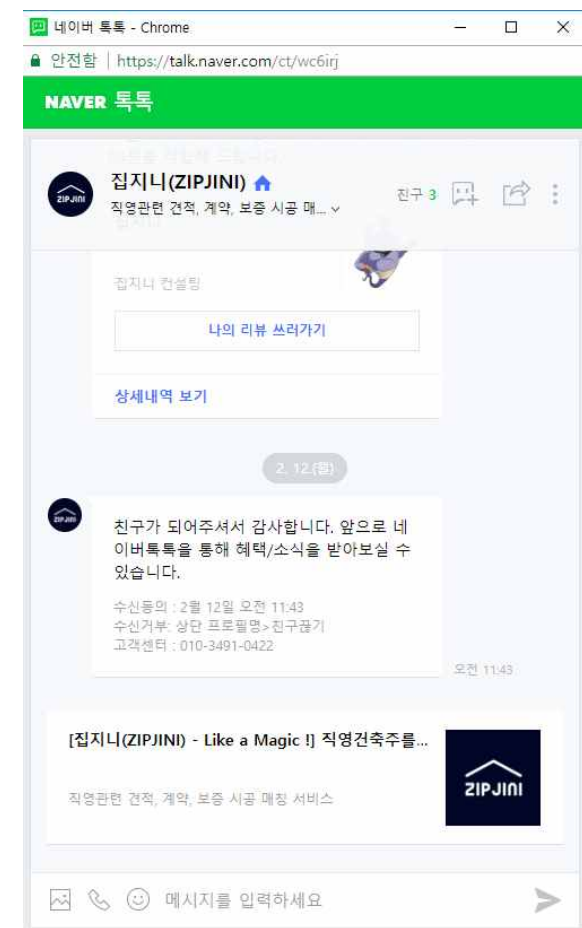
- 채널 (Channel)



[카카오톡 플러스 친구]



[네이버 블로그]



[네이버 톡톡]

2) 차별성 (Difference)

(1) 집지니는 IT기반 건축 플랫폼입니다.

- 집지니는 주먹구구식 건축 시장에 출사표를 던졌습니다.
- 마케팅, 영업, 매칭, 시공관리까지 IT기반 솔루션에 의해서 진행됩니다.
- 오프라인 재고관리비, 매장임차료, 수수료, 관리비 등을 대폭 인하하여 고객에게 가치를 선사합니다.

(2) 핀셋 초이스 시스템

- 소비자들의 소비 패턴을 분석하여 맞춤형 견적을 진행합니다.
- 실제 시공비의 평균값을 산출하여 최적화된 팀을 매칭 합니다.
- 건축을 진행하며 필요한 부분만 골라 간편하게 결제할 수 있습니다.

(3) 가격 투명성

- 비공개되어 있던 건축 시장의 가격을 공개하였습니다.
- 투명하게 공개된 가격정보를 통해 더 이상 발품을 팔 필요가 없어졌습니다.
- 빅데이터(Big Data)를 활용하여 적정한 시공비를 산출합니다.
- 집지니의 직영팀을 직접 매칭하여 건축에서 발생하는 중간 마진을 최소화했습니다.

(4) 합리적 결제체계 (에스크로 서비스)

- 기본적으로 소비자와 집지니 간의 전자계약을 체결하여 모든 계약사항이 web상에 남음.
- 기존에 3회 (계약,중도,잔금) 지급되던 지급 방식을 탈피.
- 기성률 방식에 따른 대금 지급. (4공정 1회 대금지급) *기성률 방식: 건축 단계 단계마다 완성되는데 들어가는 비용

건축 진행률에 따른 대금 지급 (기성률 방식)			
1.토목	2.가설	3. 정화조	4. 기초
1회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			
5. 전기	6. 설비	7. 골조(F1)	8. 골조(F2)
2회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			
9. 골조(F3)	10. 외장	11. 창호	12. 도배
3회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			
13. 싱크대	14. 바닥재	15. 타일	16. 위생도기
4회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			
17. 등기구	18. 소방	19. 통신	20. 철거
5회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			
21. 폐기물	22. 조경	23. 잡철	24. 잔손보기
6회차 - 기성금 지급 (건축주 → 집지니)			

(5) 보증보험 가입

- 〈계약이행 보증 증권〉을 SGI 서울보증 (서울보증보험)에서 발행,
- 계약 미 이행시 SGI 서울보증에서 소비자(건축주)에게 보험대금을 지급하고, 그 손해는 보증대상인 집지니에게 대신하여 법률 소송을 진행함. (구상권 청구 소송)
- 건축 계약시 건축주에게 발생할 수 있는 리스크를 최소화할 수 있음.

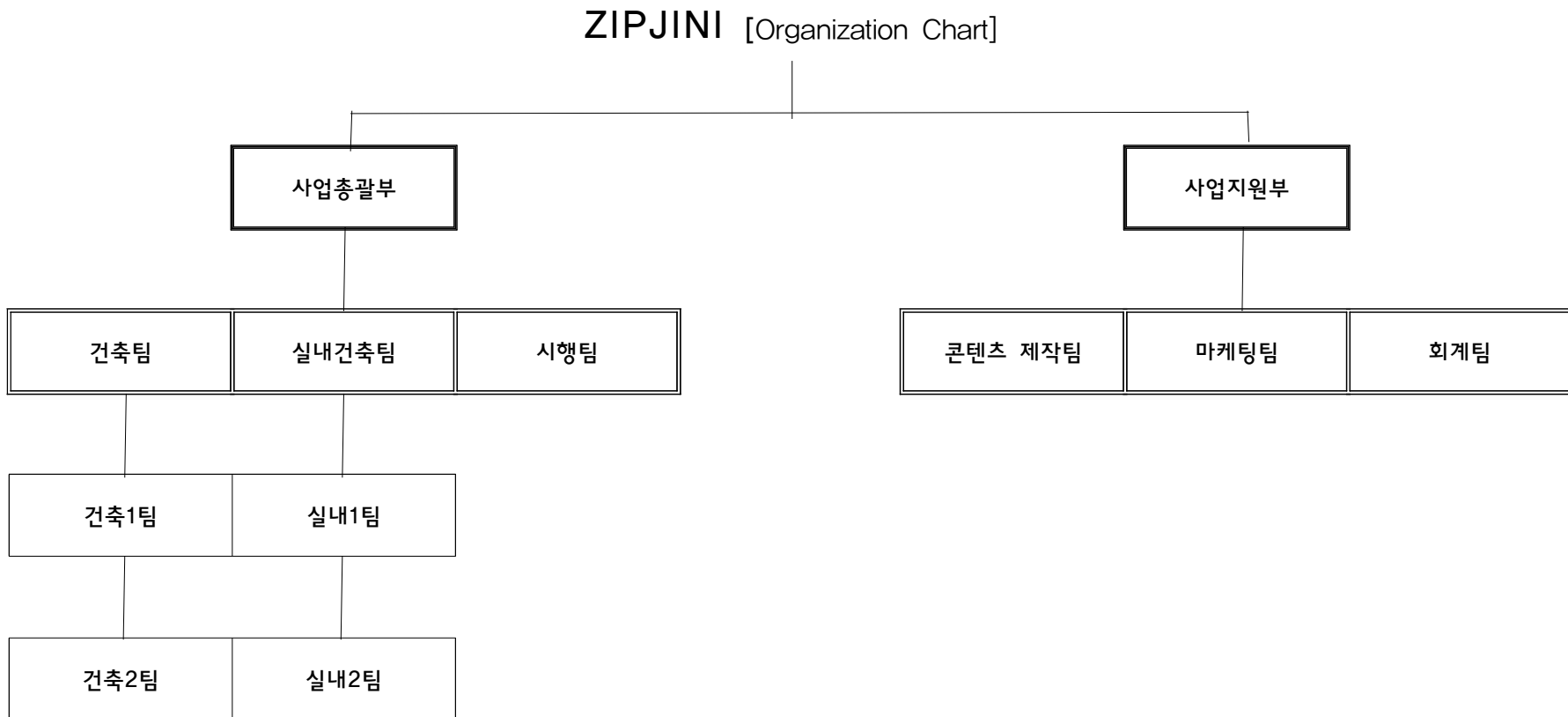
(6) 하자보증

- 집지니를 통해 시공된 건축물(인테리어) 하자 발생 시 1년간 무상 A/S를 제공.
- 하자 발생 시 고객이 보험료를 수령, 하자 부분의 리스크를 관리 할 수 있도록 구성.

(7) 철저한 서류관리

- 소비자를 대신하여 계약서, 통장사본, 사업자등록증, 거래명세서, 노무대장 등 문서를 온라인으로 실시간 백업(Back-up).
- 법률 소송 시 증거자료로 활용.

3) 조직도 (Organization Chart)



(1) 기본 직책 및 결제 프로세스

직책	명칭	
대표	대표	
부장	사내	사외
	이사	총괄이사
팀장(과장 겸직)	사내	사외
	파트장	팀장
팀원	대리	
일용직	파트너	

결제 프로세스	
내부결재	전결권
팀원	없음
팀장	30만원
과장	100만원
이사	300만원
대표	300만원 이상

(2) 이용 프로그램 : Docswave

(3) 문서 기안 순서 : 기안 작성 → 기안 → 결재 → 최종승인

2. 집지니 사업계획표 (Business Plan)

1) 사업 분야

(1) 건축 분야

- 60.5평 이하 직영건축 대상 건축물.
- 분야별, 공종별 별도 발주 건축물 매칭 서비스.
- 관리감독 및 현장소장 파견 서비스.

건 축 용 도	평 수	대 상
일반상가, 근린생활시설, 단독주택, 상가주택	60.5평 이하	직영건축
다세대, 연립, 아파트, 다가구, 다중주택	60.5평 초과	건설면허

(2) 인테리어 분야

- 실내 및 상업 인테리어 전 분야.
- 분야별, 공종별 별도 발주 건축물 매칭 서비스.
- 관리, 감독 및 현장소장 파견 서비스.

(3) 시행사업

- 상가주택 투자 및 개발
- 기성률 방식 공정 및 자금집행 관리
- 공장 개발 투자 및 개발

2) 사업 방향

사업실행년도 (YEAR)	Business Area	R&D 중점
D (2018)	인테리어-건축 분야 스토어팜 런칭	기초 아이택처 개발, 서비스 런칭
D+1 (2019)	시공분야 DATA 안정화 공격적 마케팅, 사업 안정화	ERP(Enterprise Resource Planning) 구축
D+2 (2020)	시행 관련 사업 추진	DWG(캐드파일) to ZDP (ZIPJINI Development Program)
D+3 (2021)	시행, 시공, 사후관리까지 전사적 관리 집지니 생애주기 관리 (ZLC) ZIPJINI Life Cycle	Zipjini God Eye (시행, 시공, 사후 관리 프로그램)

2) 연간 / 분기 사업 계획표

분기	추진계획	POINT	월	제목	내용
1	ZMP 안정화 (Zipjini Marketing Program) 인테리어 분야 스토어팜 런칭 (내장 분야)	공급면적 클릭시 자동산출, 견적	3월 이전	기본세팅	홈페이지, 행정, 세무, 조직 등
			4	인테리어 분야 런칭	장판, 도배, 싱크대, 기타
			5		조명, 타일
2	건축분야 스토어팜 런칭 (골조, 외장, 토목)	시공면적에 따른 자동산출	6	건축 분야 런칭	골조, 외장, 토목
			7		내장, 전기, 설비
3	전기, 설비, 통신 분야 런칭	분야별 공정 / 면적에 따라 자동산출	8	패키지 판매	인테리어 패키지 건축 패키지
			9	상품기획	계절별 맞춤 아이템 기획 판매 ex) 추석맞이, 바캉스
			10	마케팅	라디오 프로모션 진행
4	1-3분기 취합된 정보 -> 시스템 보강작업 전사적 사업관리	프로그램 안정화 단계 (QCP) Quality Control Program	11	기획	홈쇼핑 기획
			12	월말결산	2019년 사업계획 작성, 시장분석, 회계결산

3. 집지니의 철학 (Business Philosophy of JIPJINI)

지니맨의 멋진 인생은 어떻게 만들까?

제1장. 성공 방정식

- 인생의 결과 = 사고방식 X 열정 X 능력
- 어떻게 하면 더욱 나은 삶을 만들까?
- 인생은 마라톤

제2장. 바른 사고방식

- 무엇이 옳은가 판단한다
- 아름다운 마음을 갖는다
- 매사 단순하게 생각한다

제3장. 열정, 착실한 노력

- 탁월함을 추구한다
- 진지하게 최선을 다해 노력한다
- 착실하게 노력에 노력을 거듭한다

제4장. 마음을 하나로 만든다.

- 전 구성원이 하나의 목표를 위해 힘을 합친다
- 현장주의, 실력주의
- 협동과 협력을 통해 긍정적 분위기 확산

제5장. 항상 창조한다

- 어제보다 더 높은 목표를 세운다,
- 신속하게 결단하고 행동한다.
- 낙관적 구상, 비관적 계획, 낙관적 실행

5. 집지니 서비스 이용방법 (How to use)

1) 집지니의 서비스는 누구에게, 왜 필요할까요?

직영 건축주	건축 설계사	금융PF사	건설사
1. 직영공사를 진행하는 건축주 2. 필요 공정만 골라서 시공 가능 (예 - 마루 공사만 하고 싶어요.) 3. 집지니의 오픈 견적 시스템을 통해 기준 가격 파악 4. 직접 공정관리가 힘든 건축주	1. 건축 설계는 끝났는데, 거리가 멀어서 시공이 불가능한 건축사 2. 자재 조달처 및 공정 조달처를 모르는 건축사 3. 건축 시행단가를 비교해 보고 싶은 설계사	1. 대금 지급 판단 기준이 모호하 거나 불가능한 PF사 2. 건축자금을 공정률에 따라 지 급을 하고 싶은 PF사 3. 설계도서, 세금계산서, 거래명 세서 등 서류를 전산관리 하고 싶 은 금융사	1. 2-3단계의 하도급 구조를 바 꾸고 싶은 건설사 2. 공정별 개별 계약을 하고 싶은 건설사

2) 이용 순서 (Process)

1. 컨설팅	2. 설계의뢰	3. 도면송부	4. 계약	5. 대금지급방식	6. 착공(공사시작)	7. 준공/사용승인
건축설계	건축사(지역)	AutoCAD 원본	건축주 직영방식	20개 이상 공정	4대보험 가입	하자보증 이행증권 발행
			도급계약방식			
시공방법	건축허가	적산/물가반영	계약이행 보증보험	4공정-1회지급	에스크로 (기성율 지급)	
시공비용	세부협의	세부견적서 작성	전자계약			

16. Q & A

Q 01) 공사 감독은 해주시나요?

집지니는 기본적으로 건축주 직영방식임으로, 건축주 본인이 공사 감독을 해야 합니다.

도배, 장판, 조명설치 등과 같은 간단한 공정은 대부분 팀장님 들이 알아서 하고 갑니다.

다만, 직장일 등으로 바쁘신 고객님들을 대신해서 현장소장 역할을 대신하는 별도의 서비스도 있습니다.(수수료 발생)

Q 02) A/S나 하자보증 기간은 어떻게 되나요?

A/S나 하자보증 기간은 어떻게 되나요?

- 구입 상품별 보증범위가 다릅니다. (통상 1년)
- 별도의 하자 발생이 부담되시는 고객님들은 반드시 하자보증증권 발행요청을 해 주시길 바랍니다.

보험 요율은 SGI(서울보증보험)에 따르며, 보험료는 소비자가 부담합니다.

Q 03) 공사 진행 시, 잔금을 입금하지 않을 경우 어떻게 되나요?

- 공정이 멈추게 됩니다. 반대로, 공사 중지 요청을 하면, 진행된 금액만큼 공사비를 제하고 입금하신 비용을 돌려드립니다.

Q 04) 단순 보수 공사도 가능한가요?

- 상황에 따라 다릅니다.
- 사진, 도면 등 송부해주시면 검토 후 견적 및 계약 진행 가능합니다.

Q 05) 대부분의 고객들은 어떻게 이용하나요?

- 고객님마다 다릅니다. 대부분의 고객님들이 유선, 사무실 내방, 카카오톡 플러스친구 [@집지니]를 이용해 문의하고 있습니다.

Q 06) 집지니의 서비스 지역은 어디까지인가요?

- 2018년도 집지니의 서비스 지역은 서울, 경기, 인천 지역만 가능합니다.(지방의 경우, 협의 후 서비스 진행중입니다.)
- 2019년도부터 순차적으로 늘려나갈 예정입니다.
- 산간, 도서 지역 등도 제외될 수 있습니다.

Q 07) 법률문제는 어떻게 대응하시나요?

- 집지니는 법률문제 발생을 대비하여 법무법인과의 협업을 통해 전담 변호사를 운용하고 있습니다.

Q 08) 집지니의 파트너사가 되고 싶습니다.

-집지니는 자재, 시공 분야의 파트너를 모집하고 있습니다.

홈페이지 및 블로그를 통하여 소정의 양식을 제출해 주시면, 집지니에서 회신을 드립니다.

Q10: 제가 바빠서 직접 현장에는 못 있어요

A: 집지니에서 전문 현장소장을 파견하여 공정관리를 해 드립니다.

평수에 따른 현장소장 파견				
30 PY이하	40 PY	50 PY	60 PY	60 PY 이상
200 만원 / 월	250 만원 / 월	300 만원 / 월	350 만원 / 월	400 만원 / 월

Q11: 부가세는 어떻게 되나요?

A: 건축주의 요청에 따라 발급됩니다.

Q: 집지니 서비스를 이용하면 어떠한 장점이 있나요?

- 에스프로 분할 서비스를 이용해 금융 리스크가 적습니다.
- 각 공정 별 투명성 있는 건설설계가 가능합니다.
- 법률 리스크가 적습니다.
- 각 공정별 체계적인 관리가 가능하다.
- 기존 주먹구구식 건설 방식이 아닌, 시스템화된 공정 처리가 가능합니다.

Q: 건축주에게 드리고 싶은 조언?

A: 계약 및 공정 과정에서 발생하는 서류를 잘 챙겨주세요. 법률 분쟁시 건축주 여러분들을 지켜드리는 것은 서류밖에 없습니다.

중요하지 않은 사소한 서류라도 꼭 분류해 챙겨주세요!

Epilogue

누구나 내 집 마련의 꿈을 갖고 있습니다.
그 꿈의 소중함을 알기에, 언제나 여러분의 편에서 최선을 다
하겠습니다.

클릭 한 번에 집 한 채가 배달이 오는 그 날까지,
마법 같은 도전은 계속됩니다.

“ 집을 한 채 짓다보면 병어리가 말을 하게 된다 ” 는 말이
있습니다.

이런 말이 사라질 수 있는
대한민국의 건축 생태계를 만들고 싶습니다.

세상에서 가장 쉽고 안전한 건축이 될 때까지,
집지니가 여러분과 함께하도록 하겠습니다.

감사합니다.

건축 IT플랫폼 집지니(ZIPJINI)

대표이사 박찬영 올림

