

## 솔루션 요약본

<b>참가팀 이름</b>	YUU 1	<b>팀장 이름</b>	백보성
<b>솔루션 제목</b>	글로벌 대기업 KB의 첫 발 KB스타딜러십		
<b>주요 대상</b>	인도네시아 20~30대 (주요 중고차 구매 수요층)		
<b>관련 키워드</b>	#KB브랜딩 #신뢰 #파트너십 #딜러십 #마이카시대_중고차		
<b>솔루션 제안 이유</b>	<p>1. 국내에서 KB의 신용에 대한 이견이 없으나, 외국에서 KB는 해외 은행일 뿐.</p> <p>2. 산업 및 인구 구조학적 성장궤도에 오른 인니에서 은행/금융사업을 펼치기 위해서는 '신뢰' 확보를 위한 글로벌 브랜딩이 필요함.</p> <p>3. 국외점포 중 가장 잠재력있는 KB Bukopin을 활용해 인니 주요 시장 중, 정부의 지원 및 거시 경제적 흐름 추진력을 받을 수 있는 중고차 시장의 비체계성과 비전문성 문제를 해결하고자 함.</p> <p>4. 고객접점이 가장 많은 중고차 시장의 신뢰 문제를 KB 스타 딜러십으로 해결함으로써 KB브랜드에 대한 고객인지도를 키움.</p>		
<b>솔루션 제안 내용</b>	<p>1. 현재 시장의 병목현상은 1) 비체계성으로 인한 정보 비대칭성과 2) 고객 친화적인 영업체계의 부재가 원인 됨.</p> <p>2. <b>KB스타딜러십 모델을 통해 1) 시장의 정보 체계를 투명하게 확립하고 2) KB의 선진 인사 체계를 도입해 딜러 전문성을 고객에게 보장함.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- KB스타딜러십 단계별 액션플랜: 중고차 매물 확보 → 딜러 채용 → 딜러 영업 트레이닝 및 전문성 강화 → 영업활동</li> <li>*KB의 Korea 영업 DNA를 통해 스타딜러 전문성 보장</li> <li>1) 파트너십: 고객의 자산에 맞는 서비스 매칭, 캐피탈/보험등 연계 상품 마련</li> <li>2) 프로페셔널리즘: 영업 태도부터 TPO까지 KB의 선진 대기업 영업 교육 주입</li> <li>3) 투명성: 적정 소비자가를 제시하기 위한 차차차 벤치마크 플랫폼을 구축 오프라인 리테일 공간에서 플래그십스토어를 진행.</li> <li>** 딜러 인센티브 구조</li> <li>1) 개인 딜러 수익 파이프라인 다각화 부재로 인한 불안정한 수익 흐름 탈피</li> <li>2) 기본급을 통한 수입 안정성 보장, 교육을 통한 전문성 함양.</li> </ul>		
<b>기대효과</b>	<p>1. 긍정적 고객 경험을 통해 '신뢰' 관련한 브랜딩 효과 누림</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객접점이 가장 많은 중고차 시장의 신뢰 문제를 KB 스타 딜러십으로 해결함으로써 KB브랜드에 대한 고객인지도를 키움</li> </ul> <p>2. 수익성</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 중고차 시장의 파이를 선점하는 first-move effect를 노림.</li> <li>- 중고차 구매의 전과정을 (ie. 캐피탈- 매매- 보험) 설계하는 KB스타딜러십을 통해 수익 구조의 다각화를 이룸.</li> </ul> <p>3. 확장성</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 모빌리티 마켓은 국가의 성장 단계에 따라 성숙도를 보이기는 하나 전반적 궤를 함께 하기 때문에 test-bed로 사용한 인도네시아에서의 성공방적식을 아세안 국가들에서도 현지화해 사용 가능함.</li> </ul>		