

# 국내 최고 사이버 문화 공간 지향

1999. 11. 9

인터넷 교보문고

[www.kyobobook.co.kr](http://www.kyobobook.co.kr)



## 목차

1. 연혁
2. 도서정보 현황
3. 사업 목표
4. 인터넷 조직 및 운영
5. 인터넷 추진 전략
6. 인터넷 마케팅 성과
7. 매출 및 현황

[www.kyobobook.co.kr](http://www.kyobobook.co.kr)

인터넷 교보문고

## 연혁

- 1997년 9월 9일 인터넷 교보문고 OPEN
- 1998년 12월 회원 14만명 유치
  - 월 매출 2억 9천만원
- 1999년 9월말 현재 회원 32만명 확보
  - 월 매출 8억

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 도서 정보현황

- 특징 : 분야별 소 홈페이지 구성
- 정보
  - 국내서적 35만종
  - 외국서적 15만종(stock)
  - UMI(해외학술 논문) : 200만종
  - CD/software
  - B&T. 50만종(외국서적, 해외도서목록)
  - 각종 추천도서 및 기획도서

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 사업 목표

- 도서정보의 공유
  - 독서문화의 질적인 향상
- 쌍방향 커뮤니케이션
  - 고객중심경영
- 웹 기반 도서유통망 구축
  - 우리나라 도서유통 선진화 달성
- 문화정보 전문 포털 사이트 지향

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 인터넷 조직 및 운영



이그북 운영팀

회원관리팀

판매관리팀

물류관리팀

T/M 센터

시스템개발팀

도서정보관리팀

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 인터넷 추진전략

- 국내 최고의 B TO C 지향
- 서적유통 체인 망 구축  
→ B TO B 실현
- 물류 유통망 조기 정착 달성 투자
- 외국 사이트와 전략적 제휴 추진  
- 해외 교포 및 유학생

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 1. 홍보전략

- 인터넷 사이트의 대대적 홍보
  - 검색사이트 : 다음, 야후, 라이코스 등
  - 관련 사이트 링크 : 전국 초,중,고,대학교
  - 인터넷신문사 제휴를 통한 Win-Win전략
  - 기타 유명 쇼핑몰과 연계
- 신문 및 관련 잡지 등

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 2. 판촉전략

- 회원 서비스 강화
  - 마일리지 부각 확대 및 적립금지금 횟수 확대
  - 회원의 차별적 관리
  - 구간 우량도서의 전략상품 활성화
- DB 마케팅 실시 (맞춤정보 제공)
  - 신간 및 각종 추천도서의 세분류
  - 고객 판매 데이터 분석
  - 실시간으로 주문현황 정보제공
- 대 언론 Publicity 강화
  - 회원/판매 데이터 분석자료

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 3. Contents 전략

- 국내 서적 : 각종 도서분야 확대개편
  - 선물도서, 연령/분야별 등 각계 다양한 도서
- 외국 서적
  - 미국 B&T(도매상)사와 제휴 → DB보완(200만종)
- 일본 서적
  - 일본 동판(도매상)과 계약
    - DB확보 및 일어 자동검색프로그램도입
- 커뮤니티 활성화
  - 독자참여, 서평, 토론, 인터넷 저자와의 대화 등

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 4. 고객 만족 전략

- 회원 정보의 완벽한 보안유지
- 고객 클레임 제로화(100% 리콜 제도)
- happy call 센터 운영
  - 인터넷과 상호보완
  - 즉각적인 feedback
- 인터넷 도서 상담센터 실시
  - 각종 필요정보 상담  
(희귀도서, 구입불가, 각종 추천도서, 수험정보 등)

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 5. 출판사 네트워크 전략

- 서적 유통 체인 망 구축
  - 전국 3000여개의 출판사
  - B TO B기반 구축
    - 출판 업계의 혁신
  - 1단계
    - 99년 12월말 : E-mail을 통한 주문단계 완료
  - 2단계
    - 2000년 상반기 : 재고, 판매, 지불관리 등을 실시간 공유 (EDI)

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 6. 물류 전략

- 아웃소싱 확대(현대물류 제휴)
  - 1일 2회 발송을 실시간으로 발송확대
  - 주문후 2일이내에 도서 수령.
  - 화물추적 조회 시스템
    - e-mail 통한 real-time 배송정보 전송
- 종합 물류 센터 추진

www.kyobobook.co.kr  
인터넷 교보문고

## 7. 세계화 전략

- 한민족 포럼 사이트 개설
  - 교포, 유학생 및 한국학 대학교 참여
- 국내 문화 관련 포털 사이트 지향
- 국내 서적의 외국 수출확대

www.kyobobook.co.kr  
인터넷 교보문고

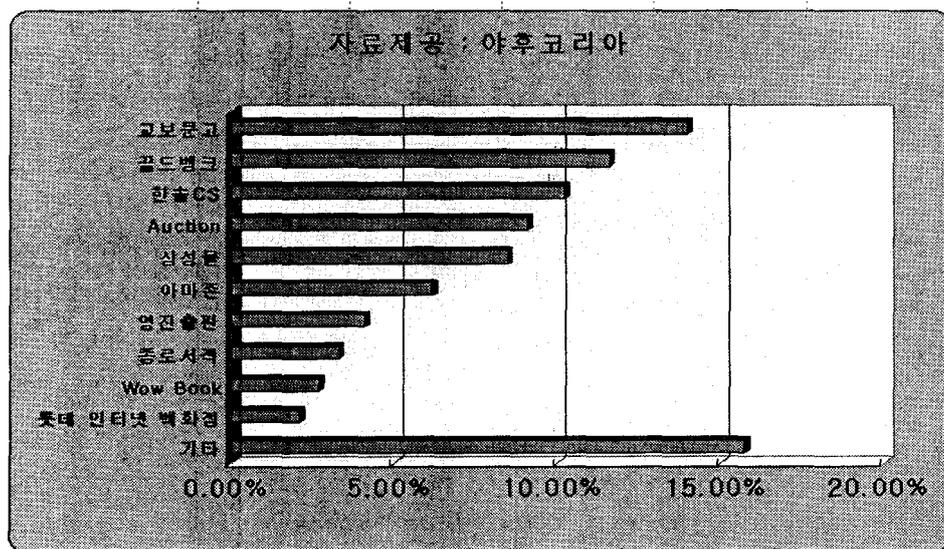
## 인터넷 마케팅 성과

- 인터넷을 통한 새로운 도서 유통채널 구축
  - 시/공의 제약적 요소 해소
- 신뢰성, 신속성, 보안성등의 장애요인 극복
  - 전자상거래 확산에 기여
- 물류의 아웃소싱을 통한 시스템 혁신
  - 경쟁력 우위 확보
- 고객만족 성과
  - 방대한 도서정보의 공유화 및 실시간 업데이트
- 오프라인과 인터넷의 병행 운영
  - 고객이용의 편리성 제공으로 시너지효과 창출

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

## 구매 경험을 TOP 10



www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

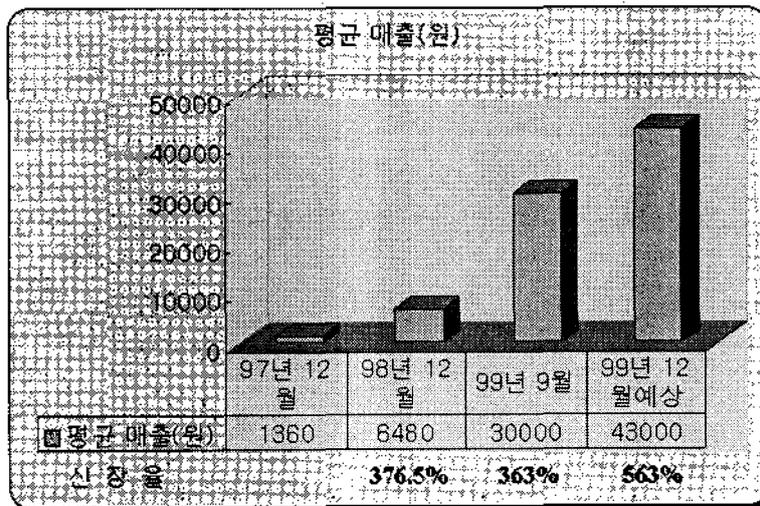
## 매출 및 현황

구분	97년 12월	98년 12월	99년 9월	99년 12월	비고
1일 평균매출	1,360 천원	6,480 천원	30,000 천원	43,000 천원	
신장율		376.5%	363%	98년 12월대비 563%	1인당 객 단가 28,000 원
1일 방문자수	2,200 명	7,800 명	18,000 명	28,000 명	9월말 회원수 32 만명
1일 조회수	15,000 hit	250,000 hit	2,000,000hit	3,000,000 hit	
방문자 대비 구매비율	2.2%	3%	5%	5.5%	

www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

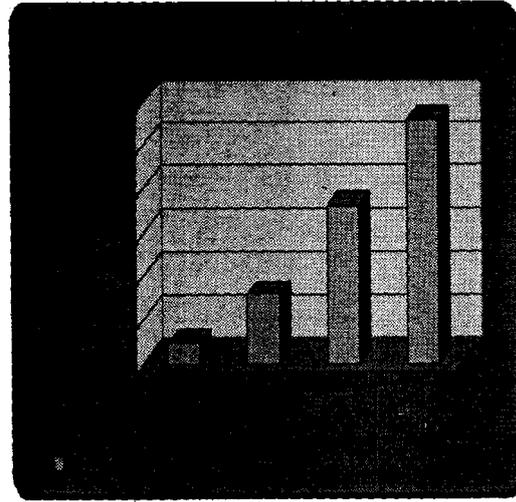
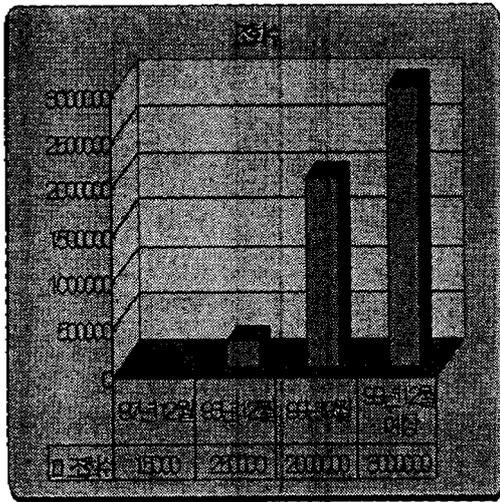
## 매출 추이



www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

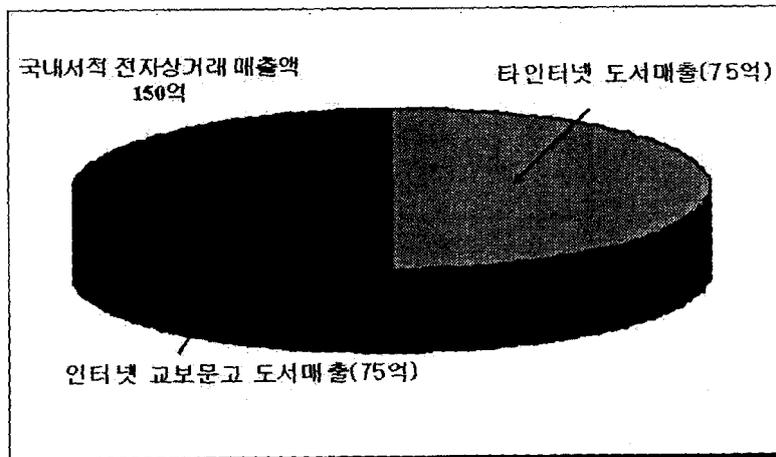
## 방문자 현황



www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고

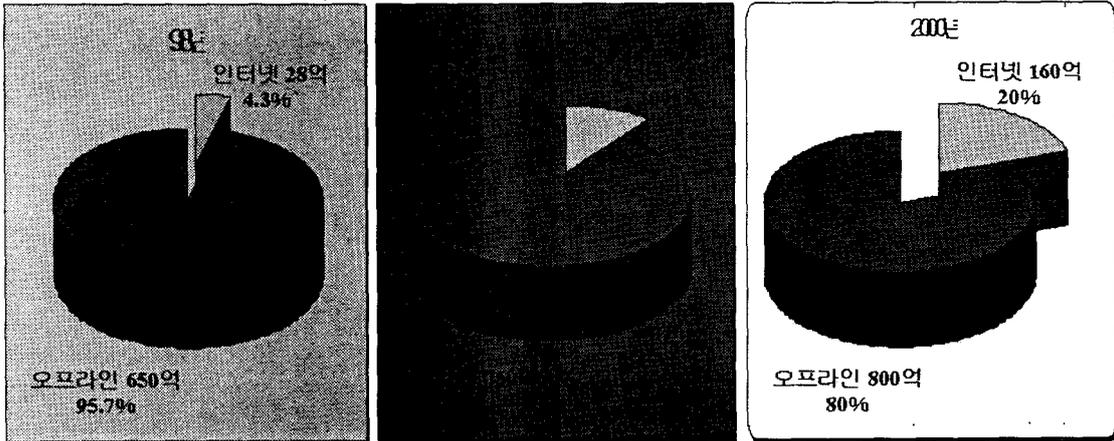
## 시장 점유율



www.kyobobook.co.kr

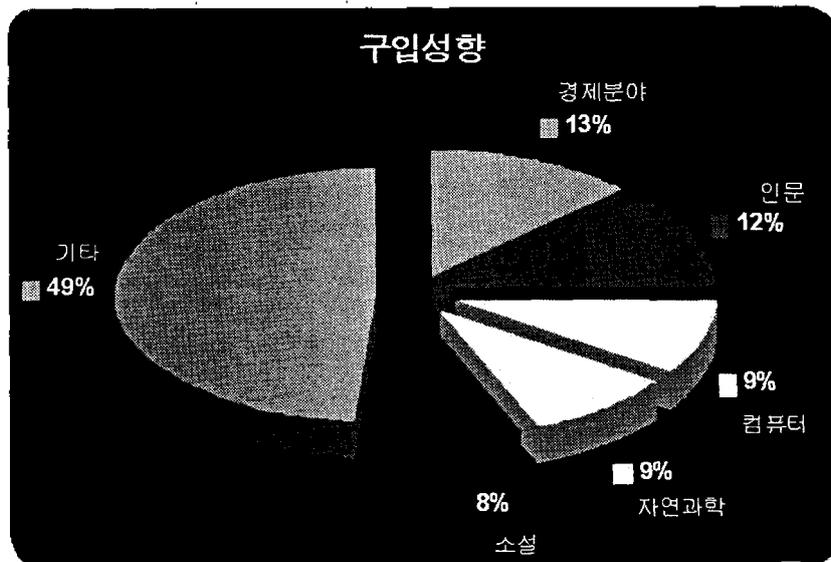
인터넷 교보문고

## 인터넷 매출 비중 변화 (인터넷과 오프라인)



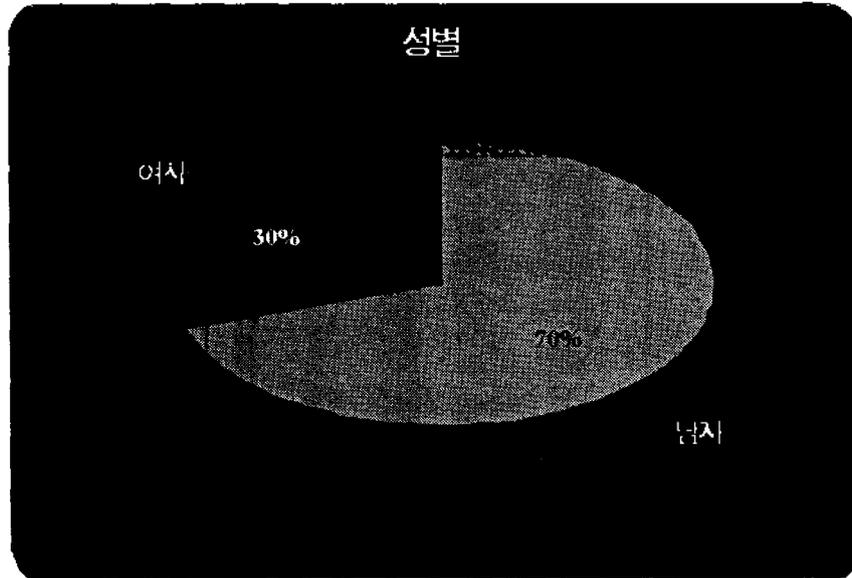
www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고



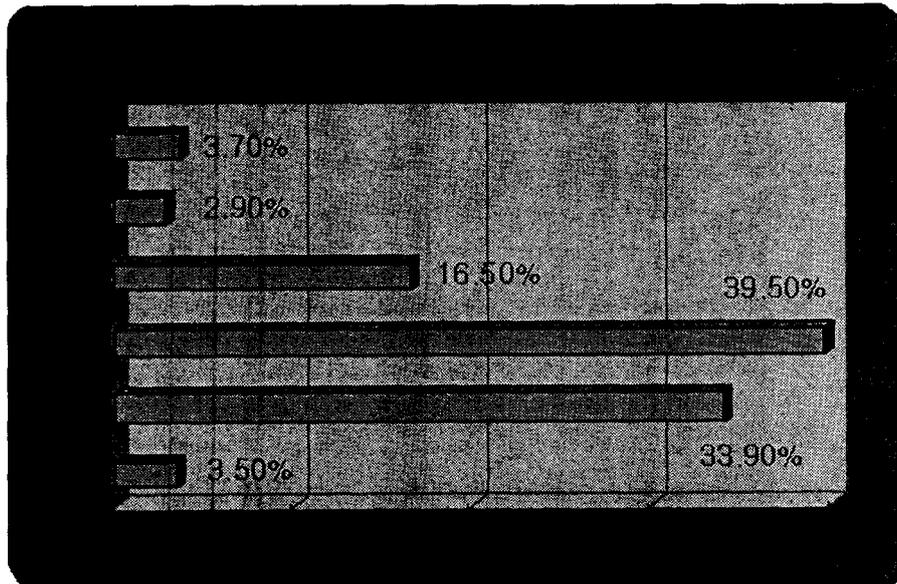
www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고



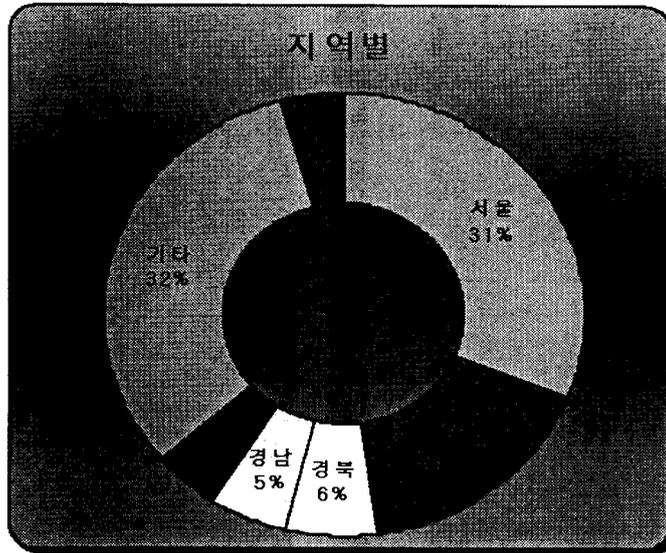
www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고



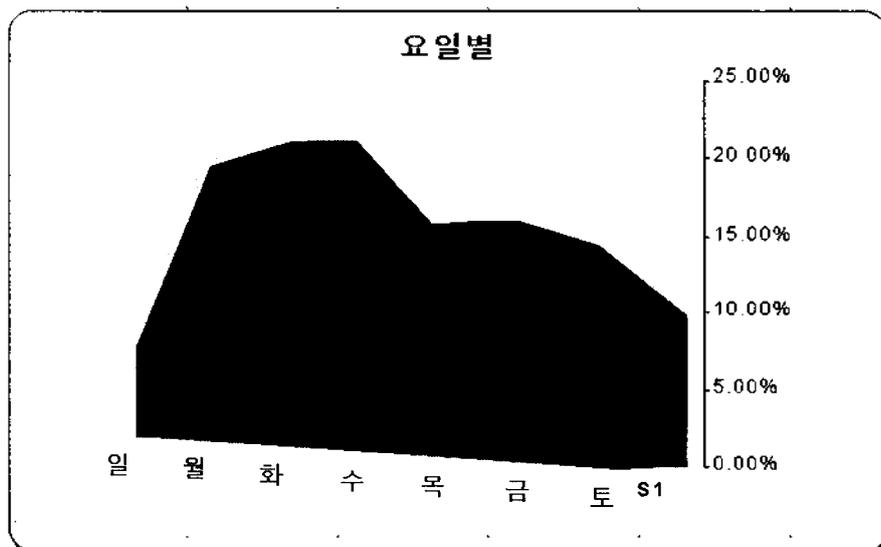
www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고



www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고



www.kyobobook.co.kr

인터넷 교보문고