The Berith White Paper

Global Loyalty Platform

요약

Berith는 Membership Contracts 기반의 **종합경제 플랫폼**이다. 전세계의 Member ship 시스템을 하나로 종합하여 Service Provider 에게는 마케팅에 대한 새로운 경험과 다양한 프로모션과 매출향상의 기회를 제공한다. 또한 Consumer 에게는 누락된 포인트의 재활용과 더 많은 선택의 기회를 제공 할 수 있는 플랫폼이다. Berith 에서 제공하는 플랫폼과 서비스를 활용하여 서비스의 제공조차 힘들어 했던 중소형 Provider 에게도 서비스의 기회를 부여 할 수 있다. Berith는 **Member의 참여를 통하여 진화하고 확장되어 가는 서비스 플랫폼**이다. 우리는 이러한 참여기반의 능동형 플랫폼을 통하여 경제 생활의 향상에 기여하려 한다.

Table of Contents

1. 도입
2. Business
3. 코인의 발행
4. Berith Master Plan
5. Berith Platform Team

별첨. 멤버십 시스템과 우리의 비전

1. 도입

1) 배경

멤버십[1] **시스템은 성공적인 마케팅 플랫폼 중 하나이다.** 포인트[2] 적립과 사용, 무료쿠폰, 프로모션 등 다양한 리워드와 로열티 마케팅을 통해 재 구매 유도, 단골고객 확보, 각종 서비스의 강화로 인하여 매출확대에 기여하는 효과가 크기 때문이다. 최근 조사에 따르면 고객보상서비스를 제공하는 200개 사를 대상으로 실시한 '멤버십 서비스 활용실태와 향후 전망조사' 보고서에서 멤버십 서비스의 효과를 묻는 질문에 응답기업의 56.3%가 '불황기 일수록 멤버십 서비스의 판촉효과가 더욱 커진다' 라고 답했다.

멤버십 서비스는 효과가 검증되어 있는 마케팅 플랫폼은 분명하다. 그러나 체계적인 관리와 운영을 통하여 서비스를 제공하는 Service Provider[3] 는 일부 대기업 군, 자체의 유통시스템을 운영하는 유통업종 중심으로 구성되어 있으며 소상공인과 중소규모의 기업 군은 쉽게 서비스를 제공하기 어려워하고 있다. **'멤버십 서비스의 운영 비용', '운영 노하우의 부족', 정보분석 역량의 부족', '제휴 사 발굴의 어려움'** 등의 여러가지 문제를 가지고 있기 때문이다.

마케팅 관점에서 효과가 분명함에도 여러가지 어려움으로 인하여 중소 규모의 기업군과 소상공인은 체계적인 멤버십 서비스를 제공하지 못하고 있으며, 제공하고 있다 하더라도 종합적인 멤버십 서비스가 아닌 단일화 된 '쿠폰', '스탬프' 등의 서비스에 머물고 있다. 단일화 된 서비스의 제공을 통해서는 멤버십 시스템 활용해 얻을 수 있는 효과를 제대로 누릴 수 없다.

---

[1] 멤버십: 회원제 서비스로 이용 회원에게 쿠폰, 리워드, 할인 등의 혜택을 제공하여 1차 구매로 종료되는 것이 아닌 2차, 3차 지속적인 구매 의지 독려와 추가 고객 유치를 통하여 매출 활성화를 기여하는 서비스를 의미

[2] 포인트: 마일리지와 유사한 의미로 구매 형태가 유사한 곳에만 사용할 수 있는 한계점을 개선하여 다른 물건을 사거나 다양한 서비스를 이용할 수 있는 금전적 효과를 제공

[3] Service Provider: 멤버십 서비스의 참여사, 계약/약정을 통하여 참여가 가능

이미 멤버십 서비스는 포인트 적립 등의 고객에게 제공하는 혜택의 영역을 넘어서 고객 정보를 활용한 맞춤형 서비스 마케팅 플랫폼으로 진화하고 있다. 영국의 TESCO 에서는 멤버십 서비스와 빅데이터를 이용해 고객의 소비패턴과 영향균형 등을 분석, 특정제품의 구매를 줄이거나 권장하는 서비스를 진행하고 있으며 미국의 Life Fitness는 러닝머신과 회원의 개인계정을 연계하여 운동시 좋아하는 TV 프로그램과 과거의 운동기록을 확인 할 수 있는 서비스 마케팅을 진행하고 있다.

대기업들과 대형 멤버십 서비스는 멤버십 플랫폼을 기반으로 각종 정보의 분석과 분석된 데이터를 활용한 경영, 마케팅 전략의 수립, 고객정보의 통합 관리를 통한 서비스 및 다양한 추천 마케팅 등의 진화가 이루어지고 있다. 이러한 패러다임의 변화에 중소 규모의 기업군과 소상공인은 적응의 필요하며 이러한 개별적인 멤버십을 하나로 종합한 종합적인 멤버십 플랫폼이 필요한 시점이다.

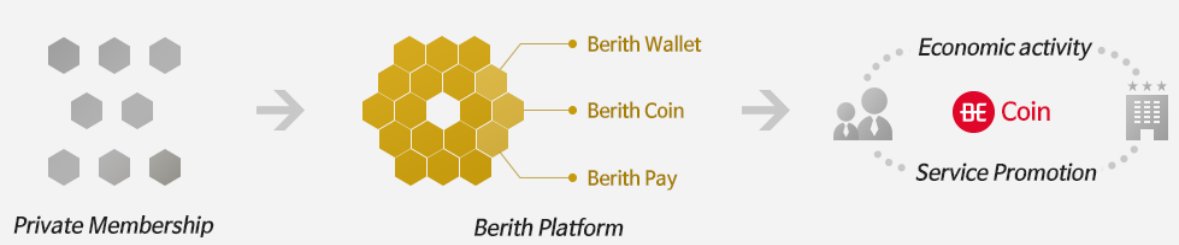
2) 제안

Berith, 종합 경제에서의 멤버십 서비스 우리의 아이디어는 이렇게 정의 할 수 있다.
공유 경제라고 말하는 많은 종류의 플랫폼이 우리는 종합 경제라는 것을 알 수 있다. 이러한 플랫폼들이 말하는 종합경제란 Peer to Peer 간에 가치를 창출하고 나누는 것을 뜻하는 멋진 개념이다. 실제로 이러한 비즈니스들이 성공 할 수 있었던 이유는 나누지 않고 합치기 때문이다. 이 비즈니스들은 '종합하는' 경제를 표방한다.

Berith, 새로운 패러다임의 Membership Platform을 통하여 블록단위의 멤버십 경제를 종합하고 이를 통한 사회전반의 유통 시스템의 변화에 기여 할 수 있다. 중소 규모의 기업군과 소상공인 등 Service Provider라면 누구나 Berith를 사용 할 수 있다. Berith 플랫폼을 통하여 Membership Service 를 제공하고 다양한 프로모션과 이벤트 등의 마케팅을 진행 할 수 있다. 우리는 폐쇄 경제에서의 멤버십이 아닌 멤버십을 전세계로 확대하여 **누구나 혜택을 받고, 더욱 손쉽게 사용할 수 있는 플랫폼**을 만드는 것이다.

| 멤버십 경제를 종합하여 혜택을 분배 할 수 있는 종합경제 멤버십 플랫폼

Berith 의 종합 경제는 단위 멤버십 블록을 종합하여 하나의 플랫폼을 통하여 제공하고 각 단위 멤버십을 위한 기술과 기능, 마케팅 프로모션과 이벤트 등 멤버십의 구축과 활용, 운영에 필요한 거의 모든 것을 제공한다. 이러한 행위를 통하여 더 나은 멤버십 플랫폼과 멤버십 경제 생태계를 구축한다.



Berith 플랫폼의 주요 목적은 독립적으로 구축이 되어 있는 또는 지역의 제한을 가지고 있는 다양하고 복잡한 멤버십 시스템을 블록체인 기반 기술을 사용해 하나의 플랫폼으로 연계하여 종합적이고 체계적인 더 나은 서비스를 제공하고, 제공 받을 수 있도록 하는 것에 있다. Berith 는 종합 멤버십 플랫폼으로서 포인트의 수집과 전환을 통하여 사용 가능한 Berith Coin 을 발행하고 유통한다.

플랫폼과 제휴, 연계된 기업과 매장, Berith 마케팅 플랫폼을 사용하는 전세계의 포인트를 Berith Coin 으로 전환하여 개인화된 지갑을 통하여 보관하고 전세계 어디서나 제휴 된 가맹점을 통하여 쉽고 용이하게 사용 할 수 있다. 또한 우리 플랫폼은 확장성과 연계성을 바탕으로 하여 독립적으로 운영되는 전세계의 다양한 멤버십과의 연계를 통해 포인트와 멤버십 혜택을 Berith로 전환하여 사용 할 수 있다.

2. Business

Berith는 멤버십에 필요한 주요 기능이 구현 된 서비스 플랫폼을 제공한다. 멤버십 플랫폼에 기본 기능 즉 회원관리와 포인트 적립/사용, 포인트의 정산과 배부 그리고 다양한 프로모션이 가능한 기능의 구성으로 이루어져 있다.

1) Business Component (Business building blocks)

Berith 플랫폼은 Berith Coin, Berith Membership 과 Berith Wallet, Berith Pay의 구성으로 이루어진다. 각 구성 요소들은 Berith 플랫폼에서 특징적인 역할을 하며 멤버십 서비스를 활용하여 서비스를 제공하고 Berith Coin 을 통하여 하나의 종합 멤버십 경제 체제를 구축 한다.

| Berith Platform 의 Business building blocks은 아래의 구성으로 이루어 진다.

Berith는 전체의 플랫폼을 지칭하는 단어이며 실제로 발행되어 사용 할 수 있는 Coin 을 말한다. Berith는 가상의 화폐로서 제휴 된 전세계의 가맹점에서 비트코인과 같이 실제로 사용 할 수 있다.

Berith Membership은 Berith를 보유한 사람, 기업 등의 자격을 말하기도 하지만 통합된 Berith Membership Marketing Platform 을 의미한다. 제공되는 마케팅 플랫폼은 멤버십 서비스를 제공하기 원하는 기업과 소상공인, 단위 매장에서의 회원의 관리와 포인트의 적립/사용, 정산, 운영을 위한 비용의 배부, 그리고 마케팅 환경을 제공 한다. Berith 플랫폼에서는 다양한 이벤트와 프로모션을 제공하며

서비스 기반의 정보 수집을 통하여 마케팅에 활용 할 수 있는 다양한 정보를 분석 제공한다.

Berith Marketing Platform은 Berith 플랫폼에 종속되지 않으며 기업 및 단위매장 자체의 독립적인 포인트 만으로도 사용이 가능하며, Berith Membership을 통해 Berith Coin 으로 자동 전환이 가능하다. 단 독립적으로 사용할 경우 일정 금액의 사용료를 Berith로 지급 하여야 한다. Berith Marketing Platform 은 독립적인 단위 멤버십을 기반으로 하나의 글로벌종합경제 생태계를 구성한다.

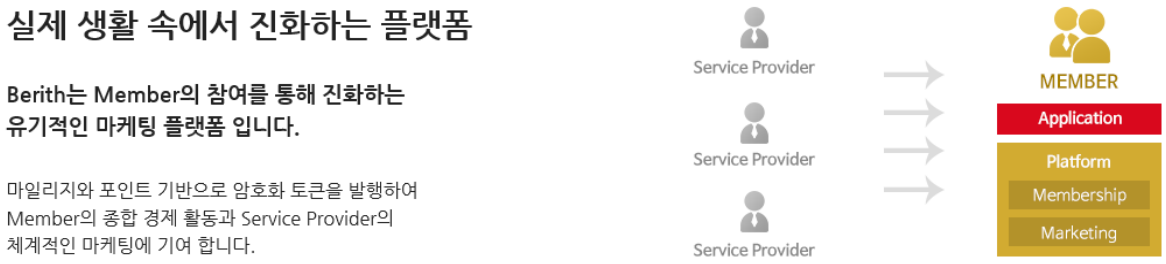
Berith Wallet 은 Berth의 사용성 향상을 위한 전자 지갑이다. Wallet 는 각 개인마다 Unique 한 지갑의 주소를 보유하고 있으며 이러한 전자 지갑을 통하여 Berith Coin 을 보관하고 매매하며 보유 현황을 즉시 확인 할 수 있다.

Berith Pay 는 Berith를 손쉽게 사용 할 수 있도록 해주는 어플리케이션이며 APP 의 형태로 제공된다. 모바일 어플리케이션 형태의 Berith Pay 서비스의 제공자와 구매자를 연결해 주는 실제의 네트워크로서 결재 가능한 Device 가 없어도 Mobile 휴대폰을 통하여 결제와 송금이 가능하도록 한다. 이는 사용성을 보장하기 위한 어플리케이션이며 APP 마켓을 통해 배포되며 Berith Member 누구든 다운받아 사용 할 수 있다.

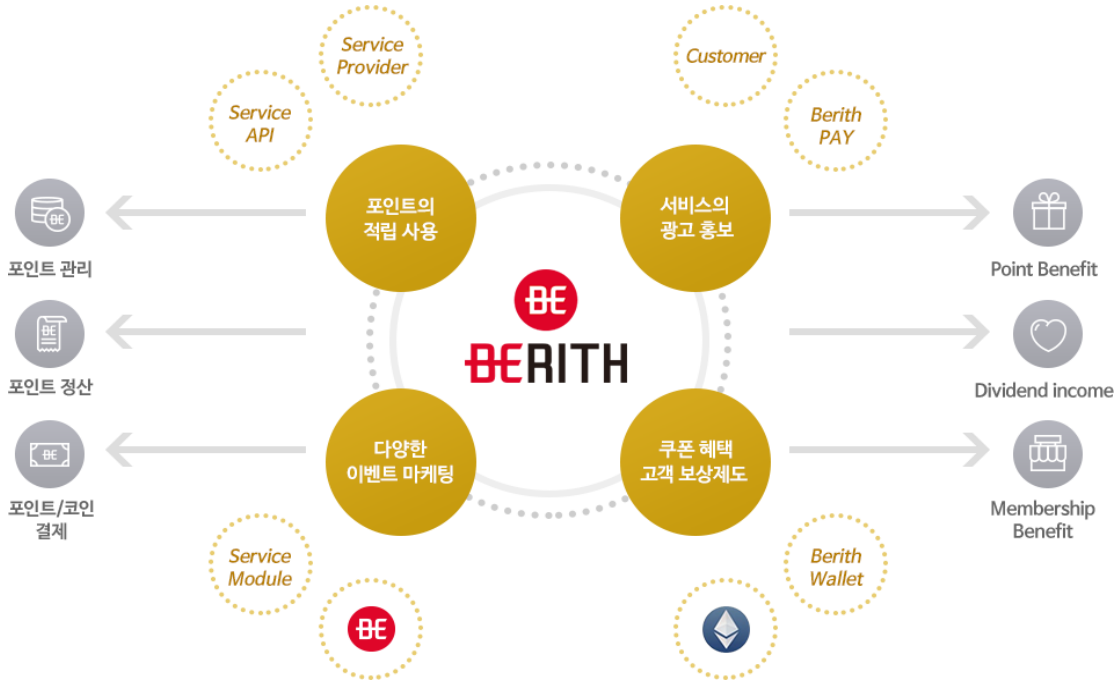
Berith Wallet, Berith Pay 는 서비스의 제공자를 위한 광고와 프로모션, 이벤트가 가능하다. 사용자의 피로감을 유발하는 불특정 광고가 아닌 **Curation 광고**이며 개인정보를 제공한 사용자의 개인정보 기반, 위치기반, 구매 패턴기반의 적합한 광고와 제휴 된 포인트의 사용, 각종 서비스에 대한 안내를 제공한다.

2) Business Model

Berith 아이디어는 **블록체인을 활용한 신뢰 프로토콜 기반의 강화된 협업 체계**를 바탕으로 이루어진다. 아이디어의 개요는 남는 포인트를 활용하여 좀 더 유용한 "부가적인 가치를 창출해 내는 것이다." 전 세계의 Membership 플랫폼을 블록체인 기반 기술을 활용하여 하나로 연결한다. 이를 통한 새로운 패러다임을 제공하며 손쉽게 사용 할 수 있는 가치를 제공하며 이는 우리의 비즈니스 플랫폼의 기반이며 팀 멤버들의 Know-How 와 이를 기반으로 한다. 서비스 제공자에게 광고와 멤버십 플랫폼을 제공하여 매출을 극대화 하고 사용자는 잊혀지고 누락된 포인트를 종합하여 새로운 부가 가치를 창출 할 수 있다.



우리의 비즈니스 프레임워크는 다음의 그림과 같다.



〈Berith Business Framework〉

a. Berith는 기존 멤버십 서비스와의 제휴, 연계 멤버십 플랫폼을 구축하지 못한 중견 기업 및 소상공인에게는 Private으로 운영 할 수 있는 Berith Private membership Platform 또는 Berith Platform과 연계되어 Coin 으로 전환 가능한 있는 Membership Platform을 제공한다. 플랫폼을 통하여 멤버십 서비스를 Consumer 에게 제공 하고 Berith 플랫폼은 Consumer는 분산되어 있던 포인트와 혜택을 Berith Platform 을 통하여 Berith Coin 으로 전환하여 사용 할 수 있다.

b. Berith Platform 은 Wallet, Pay Application 과 이를 관리 할 수 있는 Admin, 블록체인 기반의 Membership 플랫폼과 빅데이터의 적재와 분석, 이를 바탕으로 상품 및 서비스의 추천이 가능한 Curation Solution의 형태로 구성이 된다.

c. Membership User, Membership Consumer 중 제공되는 Application 을 통해 새로운 가치와 아이디어, 광고를 위한 이미지를 제공하여 Berith AD Archive 에 등록하고 다수의 Consumer 에게 공개하며 이러한 아이디어를 Service Provider 에게 판매 할 수 있다. 예를 들면 User 는 맥도널드의 흥미로운 광고 이미지를 만들어 등록하고 이러한 이미지를 맥도널드에서 구매하도록 제안 할 수 있다. 구매된 이미지는 등록된 조건에 따라 Berith Platform 에서 Curation 조건에 부합되는 사용자의 어플에 광고로 노출된다. 또한 User 가 판매조건을 스스로 결정 할 수 있게 함으로서 능동적이고 적극적인 참여를 유도 할 수 있다.

이러한 형태의 비즈니스는 Membership Consumer 의 참여를 향상시키고 Member 들이 직접 만들어 가는 **능동형 멤버십 서비스를 제공하는 하나의 멤버십 생태계**를 만들 수 있다.

d. Berith Coin은 Berith Membership 의 자격역할을 하며 Berith Coin 을 보유하면 Berith의 멤버로 간주된다. 제공되는 다양한 서비스를 제공 받을 수 있으며 제휴 된 다양한 포인트를 Berith Coin 으로 전환 할 수 있다. Berith Coin 은 대다수 포인트와 달리 소멸기간이 없으며 사용자의 참여와 활용에 따라 가치가 변동 할 것이다.

e. 개인정보 제공에 동의한 Consumer 의 구매정보와 패턴을 빅데이터로 저장하고 이를 분석하여 필요한 Service Provider 에게 제공하며 정보에 대한 대가는 Berith(Coin)로 지급 받을 수 있다. Berith의 모든 계약 내역과 거래 내역은 블록체인을 통하여 기록되며 Smart Contract 기반의 전자계약을 통하여 체결된다. 또한 중소기업 및 소상공인을 위한 운영 가이드와 Service know-How를 제공한다.

3) 플랫폼 수익 모델

제대로 동작하는 플랫폼은 다양한 수익 모델을 만들어 낼 수 있다. 플랫폼은 Provider 와 Costumer가 공평하게 경쟁하고 거래 할 수 있는 장을 만들어 주는 것 만으로도 수익은 발생 된다. 우리의 플랫폼은 한걸음 더 나아가 Membership **참여자가 적극적으로 참여하고 혜택을 공유 함으로서 더 나은 수익을 발생** 시킬 수 있다.

Berith 의 수익 모델은 특별하지 않다. 모두가 이해하기 쉬운 간단한 수익모델을 가지고 있다.

a. 광고 이벤트 프로모션에 대한 수익 모델

Berith Platform 에서 유료로 제공하는 광고와 마케팅 프로모션에 대한 비용을 지급 받으며 이러한 형태의 지급받은 수익은 더 나은 서비스와 플랫폼 진화를 위하여 사용 할 수 있다.

b. 수수료 수익모델

우리의 서비스는 전세계의 포인트와 포인트를 종합하고 이를 통한 거래가 일어날 시 매출에 대한 일부 수수료를 부과 함으로서 수익을 거둘 수 있다. 실제로 이러한 형태는 전 세계의 Membership Provider 들의 수익모델과 흡사하다.

c. 마케팅 정보 제공의 수익 모델

우리는 개인정보 제공에 대한 동의를 한 사용자에 대한 정보를 분석하고 재 가공된 정보를 바탕으로 Curation Service 를 제공한다. 이러한 맞춤형 정보 제공의 대가로 수익을 발생 시킬 수 있다.

d. 라이선스 수익모델

Membership User 가 등록한 이미지, 광고 아이디어에 대한 판매 대가의 일부분을 수수료 혹은 라이선스 관리 비용의 대가로 지급 받을 수 있다. 이는 User의 참여 유도와 흥미로운 경험을 제공하게 될 것이다.

e. 기타 수익

우리의 플랫폼은 개방된 플랫폼이며 Berith의 Member 라면 누구나 적극적으로 참여 할 수 있다. 우리의 플랫폼 위에서 Berith Member는 독창적이며 흥미로운 수익모델 제안을 할 수 있다. Berith는 이러한 제안을 바탕으로 신규 수익을 발생 시키고 제안한 Member 과 수익을 나눌 수 있다.

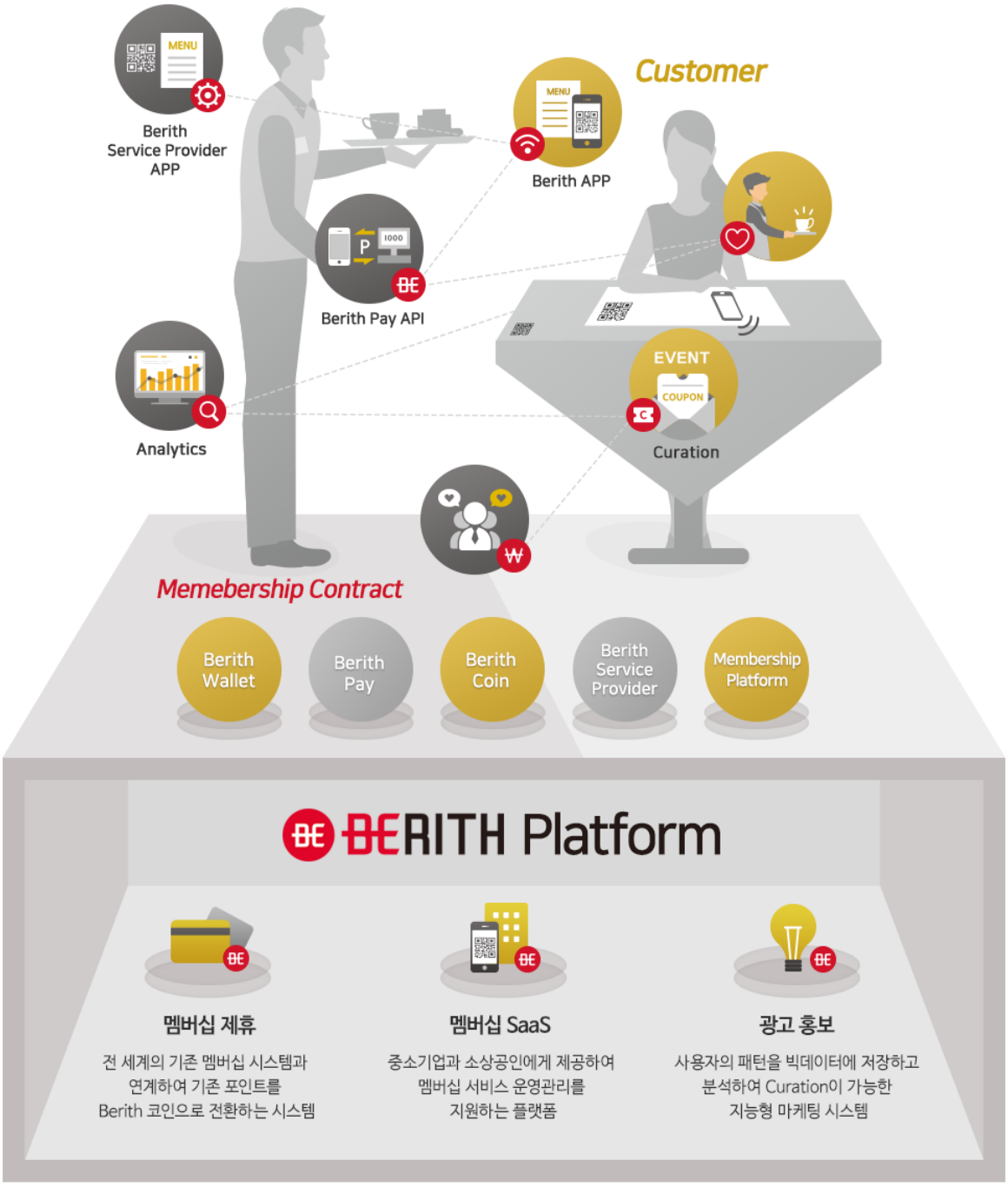
우리의 경험을 배제한 전세계의 경험과 흥미로운 요소, 더 나은 생활을 위한 개선 사항을 반영하고 Berith의 진화와 새롭고 흥미로운 경험과 서비스를 제공 할 수 있다.

4) 비즈니스 특장점

Berith 는 다양한 정택과 비즈니스 특장점을 가지고 있다. 검증된 멤버십 제도 와 Pay의 특장점, 실물 경제의 생활의 장점을 조합하여 다양한 멤버십을 통하여 포인트의 적립이 가능하고 실제 생활에서 결재를 할 수 있으며, 코인으로 전환하여 부가 수익을 얻을 수 있으며 Membership 의 Grade 에 따라 추가의 혜택을 받을 수 있다.

a. Berith 는 Wallet 과 Pay 기능이 결합 된 Mobile Application 을 통하여 실시간 확인이 가능하며 제휴 된 가맹점에서의 즉시 사용이 가능하다. 가맹점에서는 각 메뉴를 디지털화 하여 등록하고 App 를 통한 주문과 결제가 가능하도록 지원 한다.

b. Service Provider 에게는 메뉴의 등록과 관리, 코인을 사용한 결제 모듈을 제공하며 빅데이터를 통한 정보수집과 분석 통계정보를 확인 할 수 있는 Mobile Application 을 제공한다.



c. 베리드는 Member Grade 체계를 가지고 있다. Berith Coin을 보유한 Member 에게는 특별한 배당 수익과 차별화된 혜택을 제공한다. 상위 Member 가 Service Provider 의 경우 플랫폼의 사용 비용의 면제, 할인과 매월 마케팅, 프로모션의 기회가 제공된다. 배당과 등급 산정은 Berith Wallet에 보유하고 있는 코인을 대상으로 한다. (단, 배당 수익은 전체의 20% 인 배당 코인의 소진 시까지 진행 된다.)

구분	회원등급	등급조건	등급혜택
1등급		Berith Wallet에 보유한 코인의 보유 수량 **상위 5%**	보유 코인의 **1%**를 지급
2등급		Berith Wallet에 보유한 코인의 보유 수량 **상위 12%**	보유 코인의 **0.8%**를 지급
3등급		Berith Wallet에 보유한 코인의 보유 수량 **상위 25%**	보유 코인의 **0.6%**를 지급
4등급		Berith Wallet에 보유한 코인의 보유 수량 **상위 50%**	보유 코인의 **0.4%**를 지급
5등급		Berith Wallet에 보유한 코인의 보유 수량 **하위 50%**	보유 코인의 **0.2%**를 지급

Berith는 3등급 이상의 회원 중 Service Provider의 경우 월 별 프로모션의 기회와 이벤트의 기회를 제공한다.
배당수익은 전체 발행 량의 20%로 책정된 코인의 소진 시까지 지급된다.

3. 코인의 발행

코인의 발행 및 배당 계획

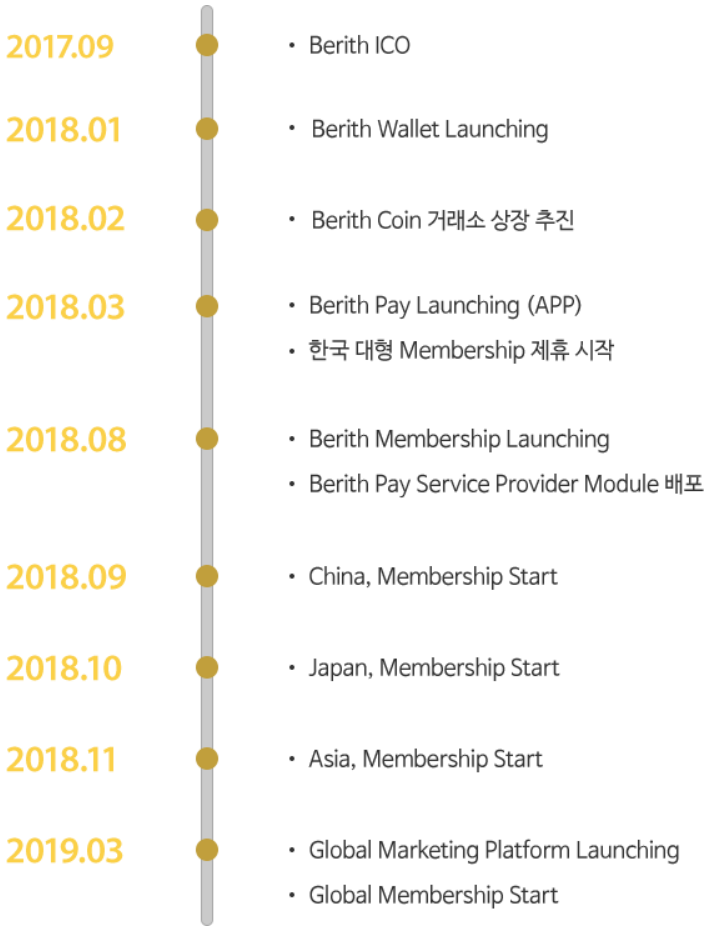
Berith의 ICO는 1차와 2차로 나누어서 진행된다. 전체 발행 양인 100억개중 초기발행은 20%인 20억개를 발행하며 1차 ICO 7억개, 2차 ICO 11억개 개발팀 기여 배당 2억개와 프로모션은 10% 10억개, 등급에 따른 Member 배당은 20%인 20억개를 발행하고 나머지 50%인 50억개는 포인트를 베리드 코인으로 전환 발행한다.

4. Berith Master Plan

Berith 는 **진화하는 통합 마케팅 플랫폼**이다. 제휴와 연계를 통하여 지속적인 발전과 진화를 이루어 나간다. Berith 는 시스템의 배포 시 대한민국의 대형 멤버십 서비스와의 연계, Point Swap[4] 을 통하여 Berith Coin 으로의 전환이 가능하도록 한다.

또한 중소규모 기업과 소상공인을 위한 멤버십 마케팅 플랫폼으로의 서비스를 제공하는 Berith 는 Coin 의 사용이 가능한 Pay 결재 모듈과 글로벌 멤버십과의 제휴와 전환 사용을 통하여 지속적인 확장과 발전을 이루어 나간다.

1) 개발 및 운영 계획



[4] Point Swap: 상호 연관성 없는 포인트간 교환하는 서비스로 A사내 적립된 포인트를 사용처리하고 B사 포인트로 전환하는 서비스

5. Berith Platform Team

Berith Platform 을 만들기 위하여 우리는 최고의 팀을 구성하였다. 누구나 손쉽게 사용 할 수 있는 Membership Platform 을 개발하기 위하고 대한민국 최고의 멤버십 전문가들이 모였다. 대규모 유통 멤버십을 구축한 리더들과 설계 담당자들, 금융 멤버십을 구축한 리더들과 설계자들, 그리고 프레임워크와 기술 전문가, 블록체인 전문가가 모여 하나의 Team 을 이루고 2016년 12월부터 준비해 왔다.

2017년 8월 Berith Membership의 기초적인 설계가 완료 되었으며 기존 사업자와의 연계가 가능하며, 중소기업과 소상공인에게 만족스런 서비스를 제공 하고 사용자에게 다양한 혜택을 제공할 수 있는 블록체인기반의 플랫폼을 설계 할 수 있었다.

우리 팀은 새로운 아이디어를 찾고 도입하기 위하여 실제 시장환경을 조사 하였으며 중국 현지의 멤버십 프로젝트에 참여 하고 다양한 기술에 대한 조사와 변화하는 시장 환경을 실시간으로 모니터링하며 실제로 효과적인 마케팅을 지원하기 위하여 다양한 플랫폼 마케팅 환경을 경험하였다.

Berith Platform 팀은 흥미로운 마케팅과 효과적인 멤버십의 운영을 위하여 지속적인 노력을 통하여 진화하는 Berith Platform 을 만들 것이다.

별첨. 멤버십 시스템과 우리의 비전

우리는 멤버십 마케팅 전문가와 웹과 모바일 플랫폼[5] 전문가 그리고 블록체인 전문가로 구성된 팀으로 블록체인 기반의 글로벌 마케팅 플랫폼을 설계 하였다. 전 세계에 많은 멤버십 시스템이 존재하고 있으며 특히 일본이나 대한민국의 멤버십은 굉장히 체계적이며 그중 대한민국을 예로 보면 약 200 여 개의 활성화 된 멤버십 시스템과 그 외의 활성화 되지 못한 많은 종류의 멤버십이 있다. 우리 팀은 그 중 초대형 멤버십에 대한 컨설팅과 구축 그리고 운영과 지원의 업무를 수행해 왔다. CJ ONE[6], GS&POINT[7] 등의 대형 통합 멤버십 시스템과 대한민국 금융 그룹최초의 하나 금융 멤버십시스템[8]과 신한금융그룹 멤버십시스템[9] 등 멤버십에 대한 업무를 수행하며 고객의 인식과 멤버십의 미래 지향에 대하여 고민해 왔다.

특히 최근에는 포인트 중심의 멤버십에서 다양한 마케팅 플랫폼으로의 발전과 축적된 데이터의 활용에서 더 나아가 핀테크와의 결합을 통한 다양한 변화를 결합을 통한 다양한 변화를 시도하고 있다.

이러한 지역의 혹은 단위 블록의 멤버십을 새로운 프레임워크로 정의하고 각각의

---

[5] 웹과 모바일 플랫폼: 통합 개발지원 플랫폼 Jwork suite Platform은 웹과 모바일 어플리케이션을 구축하기 위한 다양한 UI Component, Server framework, e-Business Service로 구성된 플랫폼 – www.jworksuite.com

[6] CJ ONE: 대한민국 CJ 그룹사의 통합 멤버십(영화, 요식, 홈쇼핑, 화장품, 쇼핑몰 등 다양한 분야의 로열티 서비스를 제공하는 통합 멤버십 서비스) – www.cjone.com

[7] GS&POINT: 대한민국 GS 그룹사의 통합 멤버십(주유, 차량정비, 편의점, 마트, 홈쇼핑, 화장품 등 다양한 분야의 로열티 서비스를 제공하는 통합 멤버십 서비스) – www.gsnpoint.com

[8] 금융그룹최초의 멤버십 시스템: 하나멤버스/ 금융권 최초로 다양한 멤버십(은행, 카드, 보험, 증권) 서비스와 연계하여 금융 이용고객에게 금전적, 할인적 혜택을 제공하는 서비스 www.hanamembership.com

[9] 신한 금융그룹 멤버십 시스템: 신한 팬클럽/ 신한 금융 그룹의 다양한 멤버십(은행, 카드, 보험, 증권) 서비스와 연계하여 금융 이용고객에게 금전적, 할인적 혜택을 제공하는 서비스

멤버십 블록을 체인으로 엮을 수 있다면 이란 질문에서 우리의 아이디어는 발생되었다.

최근 중국을 비롯한 해외에서의 멤버십 시스템의 구축과 컨설팅을 진행하며 글로벌 비지니즈와 해외로의 자유로운 이동과 편의성 그리고 누락된 마일리지에 대한 재가치의 발견을 위하여 우리는 조금 더 거대한 플랫폼을 구상했다.

대한민국에서 활성화 된 멤버십 마일리지 사용 규모가 이미 년간 1조원에 달하고 있다. ICT, 핀테크의 기술과 블록체인의 기술과 결합하여 향후 발전 가능성은 더욱 크다고 볼 수 있다.

우리는 이러한 멤버십 시스템을 통한 좀더 나은 가치의 창출, 가상화폐와 핀테크 기술을 활용한 손쉬운 결제 서비스 등을 통하여 마일리지 적립과 할인의 수준에 치중하고 있는 멤버십 서비스를 서비스 제공자의 신규 수익 원천, 사용자의 활용도의 증가 이를 통한 멤버십 종합경제에 기여 하고 Berith Coin을 실생활에 유통되고 활용되는 진정한 화폐를 만들고자 한다