

b:eat corp.

비트코퍼레이션

2024 서비스 & 매체 소개서

INDEX

b:eat corp.

1. Company Overview

1-1) Our Direction

1-2) Key Facts

1-3) Client

3. Marketing inventory

1-1) BTL

1-2) ATL

1-3) Package Price

2. Product

2-1) Main Characteristic

2-2) Automation

2-3) Efficient

2-4) Human Touch

1

Company Overview

- Company **Value**
- Company **History**
- Company **Partner's**





Our Direction

“

Foodtech Global No.1

RPA

Robotic Process Automation

+

Platform

Client&System

F&B의 가치를 넘어
Retail's 자동화 플랫폼으로!

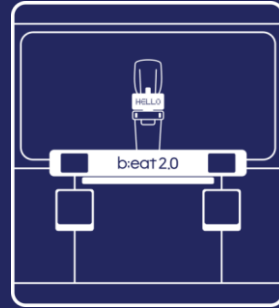
Company Value

Retail's Reset

글로벌 'First Mover'로서,
첨단 기술과 새로운 패러다임으로
푸드테크 비즈니스의 미래를 제시해 나가고 있습니다.



b;eat 1.0

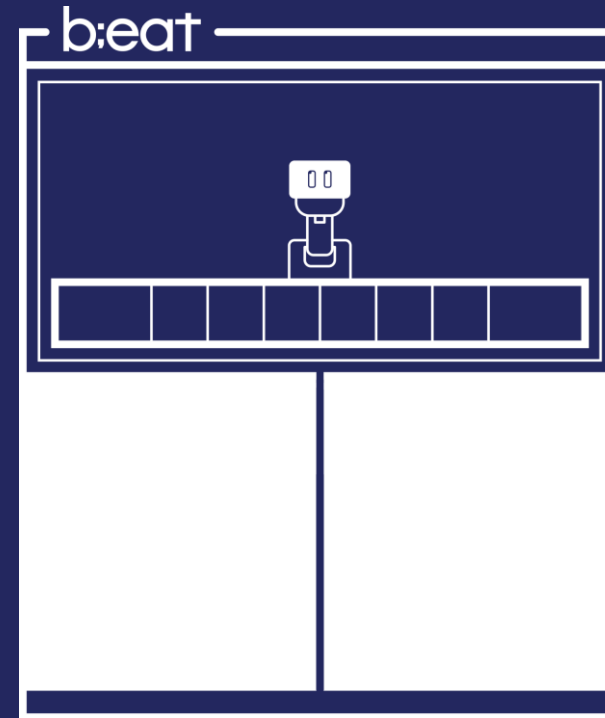


b;eat 2E



b;eat 3X

무한한 매장 확대를 위한 플랫폼 구축



Company History

2016~2023

F&B의 가치를 넘어 '소매업의 자동화 플랫폼'을 만들어가는 기업입니다.

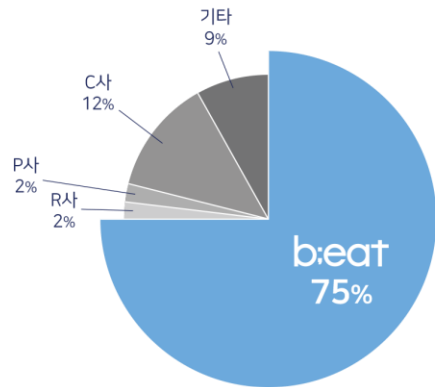


Key Facts

Global **최다 매장 보유**

전국 누적 **200대 판매** (2023. 03 기준)

“ 전 세계에서 가장 빠르게 상업화된 푸드테크 비즈니스 ”



로봇카페 시장 점유율

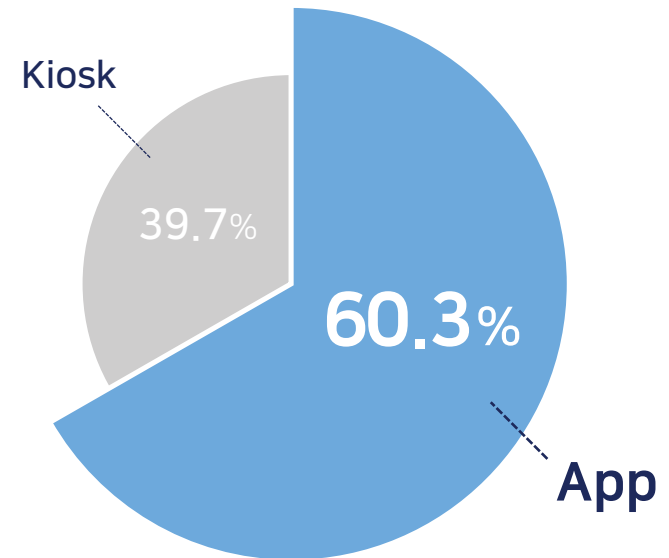
(로봇카페 운영 매장 2022. 09 기준)



Key Facts



Client Platform



App 주문율 약 60%

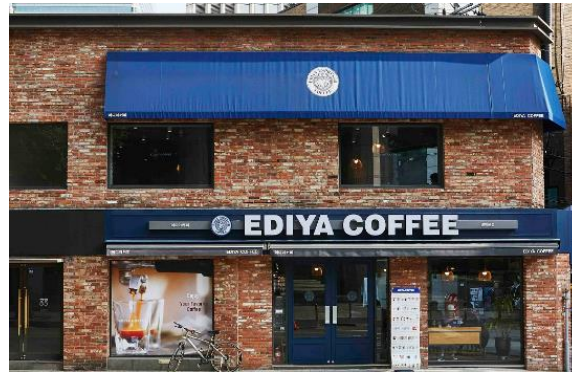
App을 기반으로 고객 데이터 확보 가능

* 2022년 1월부터 8월까지 B2B, B2C 매장 주문 기준 (키오스크 전용 매장 제외)

1. Company Overview

b;eat vs 일반 카페 가맹점

[일반 가맹점]



[b;eat]



b;eat vs 일반 카페 가맹점

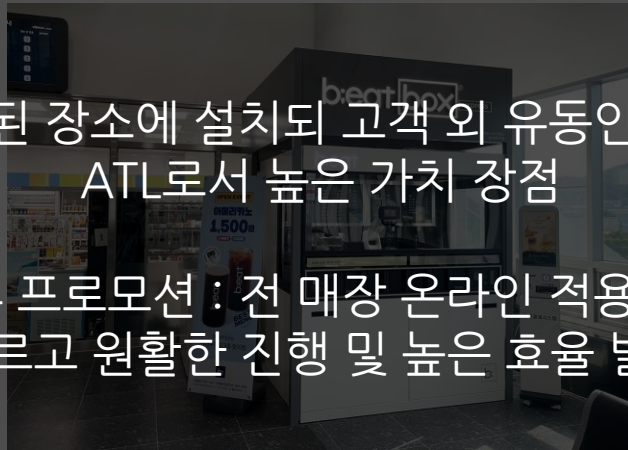
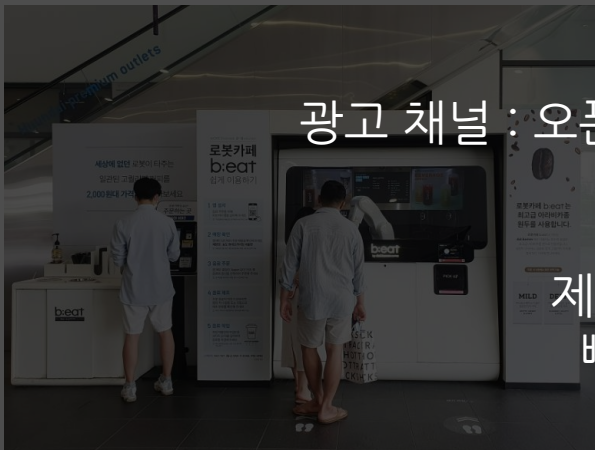
[일반 가맹점]



광고 채널 : 사이니지 등 노출 대상이 고객에게만 국한

제휴 프로모션 : 직원이 프로모션 미 숙지 시 CS 우려

[b;eat]



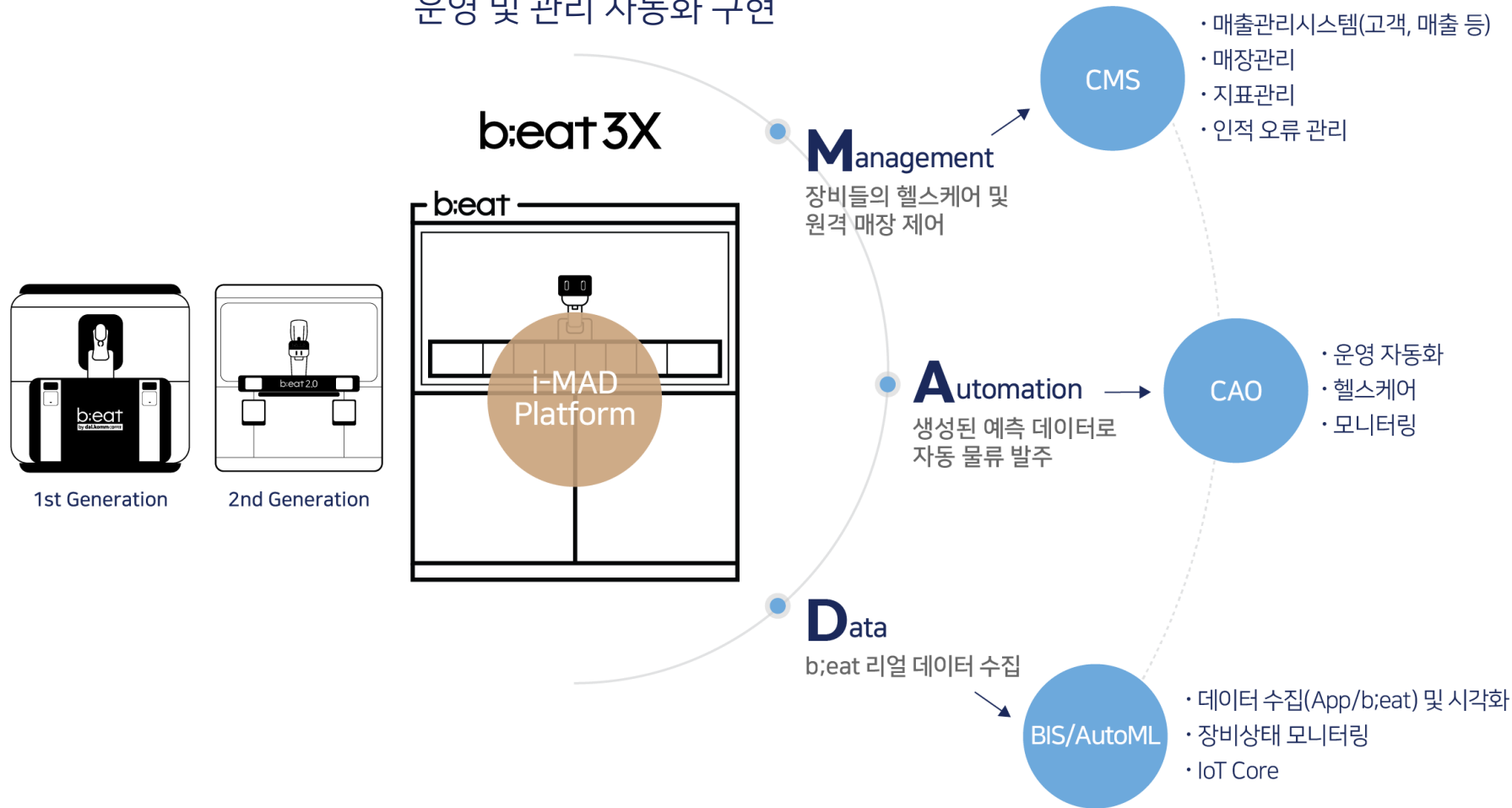
광고 채널 : 오픈된 장소에 설치되 고객 외 유동인구에 모두 노출해
ATL로서 높은 가치 장점

제휴 프로모션 : 전 매장 온라인 적용으로
빠르고 원활한 진행 및 높은 효율 발생

Key Facts

i-MAD Platform

AWS 클라우드 기반의 자체 개발 플랫폼 + 엣지컴퓨팅 기술로
운영 및 관리 자동화 구현



Client - B2B



[현대자동차 남양연구소]



[아마존 aws]



[야놀자]

SAMSUNG

HYUNDAI

LG HelloVision

LOTTE

SK telecom

신한은행

yanolja

배달의민족

make money Kbank

aws

true friend 한국투자 증권

NEXON

OK! 저축은행

신세계

emart

SSG.COM

PLAY LINKS

JOYCITY

SK 증권

CGV*

HYOSUNG TNS

MIRAE ASSET 미래에셋대우

VA CORP.

NIKE

kt

사내 카페테리아 효율성 검증

- 도입 비용 저렴(이전설치 가능)
- 운영 리소스 감소(인건비)
- App 주문으로 일 300잔 이상 소화 가능 (4~5인 인력)
- 24시간 운영 가능
- 구매 결정자 비중이 높아 소비재 커머스 외에도 자동차, IT 기기 등 고가 브랜드 마케팅 채널로 유효

Client - B2B2C



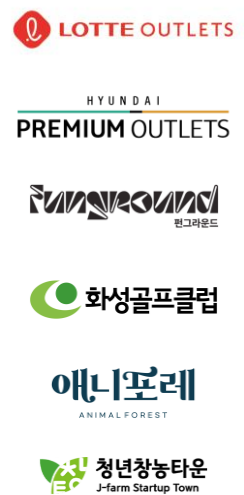
[KTX]



[매송휴게소]



[롯데월드]



B2B2C 매출 검증

- 저가 커피 가맹점과 달리 판매가 자율화 가능해 특수 상권 입점이 용이
- 오픈된 형태로 서비스를 제공해 많은 유동 인구에 높은 매출 발생
- 부스 및 키오스크 광고 채널 역시도 구매 고객 및 유동 인구에 노출하니 ATL로서 높은 광고 효과 강점

Client - 아파트 커뮤니티



[광양센트럴자이]



[힐스테이트동탄]



[불당호반써밋센터시티]

아파트 커뮤니티 특징점

- 패밀리 단위 구성원이 주로 이룸
- 지방 외에도 수도권 비중이 높은 특성
- 중 장년층 외에도 신도시 특성으로 젊은 부부 및 청소년 타겟 비중 높게 형성
- 거주 지역 특성 상, 야간 및 주말 상권 성격
- 2인 이상 가족 단위 이용자가 많아 노출 효과 우수
- 24시간 서비스 매장이 많아 일반 ATL 대비 하루 노출량 높은 장점
- 교육, 의류, 재테크, 마켓, 식품, 홈 서비스, 통신사 등 광고 채널로 유효



Client - 대학교



[강원대학교]



[중앙대학교]



[한양대학교]



대학교 매장 특징점

- 수도권 매장 분포
- 20대 Young 타겟 분포
- 높은 App 주문율 형성
- 타겟 마케팅 적합
- 시험 기간 시즌별 특징
- 패션 잡화, 개인화 서비스 등 영 타겟 업종의 광고 채널로 유효

2

Product

b;eat 3X + i-MAD system

- Main **Characteristic**
- Automation **System**
- Unique **Technology**



Product



'아이매드'(i-MAD) 플랫폼이란?

매장 제어 및 관리 유지(Maintenance),
운영 자동화(Automation),
데이터(Data) 클라우드 기반의 통합(integration)
플랫폼 서비스

Main Characteristic

주요 특징

Robotics, AI, RPA, IoT 기반 기술과 F&B 비즈니스 노하우를 바탕으로
국내 최초 로봇 카페 개발 및 상용화 완료

01.

24시간 매장 운영

365일, 24시간 연중무휴
매장 운영 가능



02.

365일, 고품질 음료 제공

실시간 제어(원격 칼리브레이션)를
통해 고품질의 원두와 재료로
항상 최고의 맛을 유지



03.

비트 바이저

b;eat 전문 관리사의
1일 1회 점검을 통해
최상의 서비스 제공



04.

편리한 이용

b;eat 앱과 키오스크를 통해
간편한 결제 및
음료 픽업 가능



05.

최고급 머신

고퀄리티 음료 제공을 위한
최고 장비 탑재



06.

매장 원격 관리 (Online System)

관리자 프로그램을 통해
재고 및 위생 관리



07.

공간 활용의 높은 효율성

컴팩트한 부스 사이즈로
공간 활용 극대화



08.

저렴한 운영 관리 비용

최소한의 공간과
운영 인건비 절감을 통한
저렴한 운영 관리



Automation System

2 Product

자동화 시스템

음료 제조, 보관, 픽업, 폐기 서비스가 자동화 시스템으로 운영되어 편리한 매장 운영과 관리가 가능합니다.

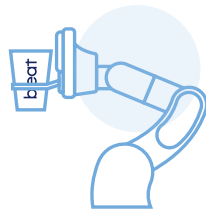
1. 주문 접수

b:eat 앱과 키오스크를 통해
간편하게 주문할 수
있습니다.



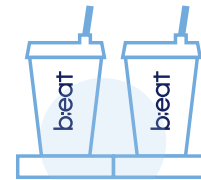
2. 음료 제조

주문 접수된 음료는
로봇을 통해 신속하고
정확하게 제조됩니다.



3. 음료 보관

제조 완료된 음료는
픽업 이전까지 신선하게
보관됩니다.

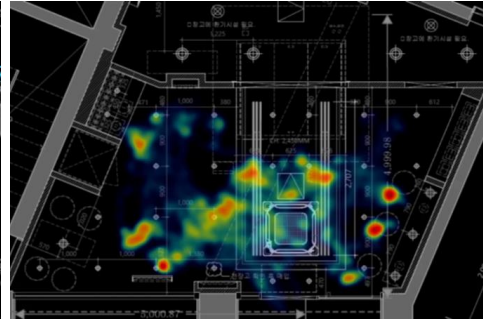
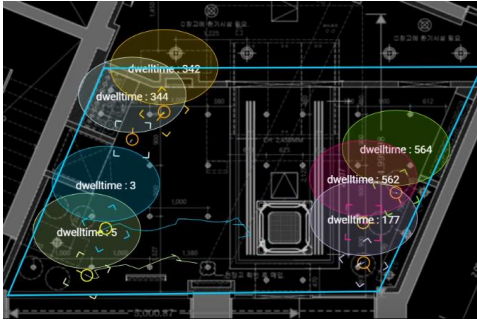


4. 음료 픽업

부스 픽업 태블릿에
부여 받은 픽업 번호를
입력하면 음료를 즉시
픽업할 수 있습니다.

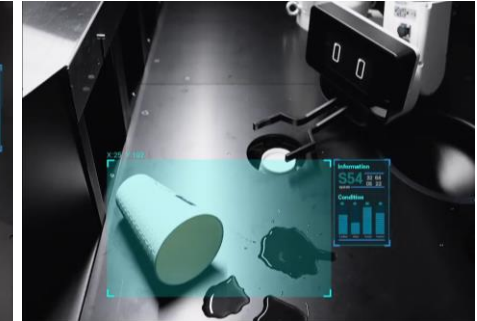
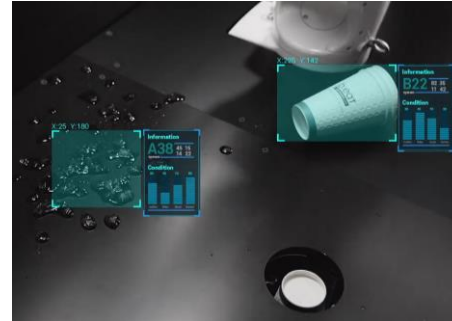


Automatic (자동화)

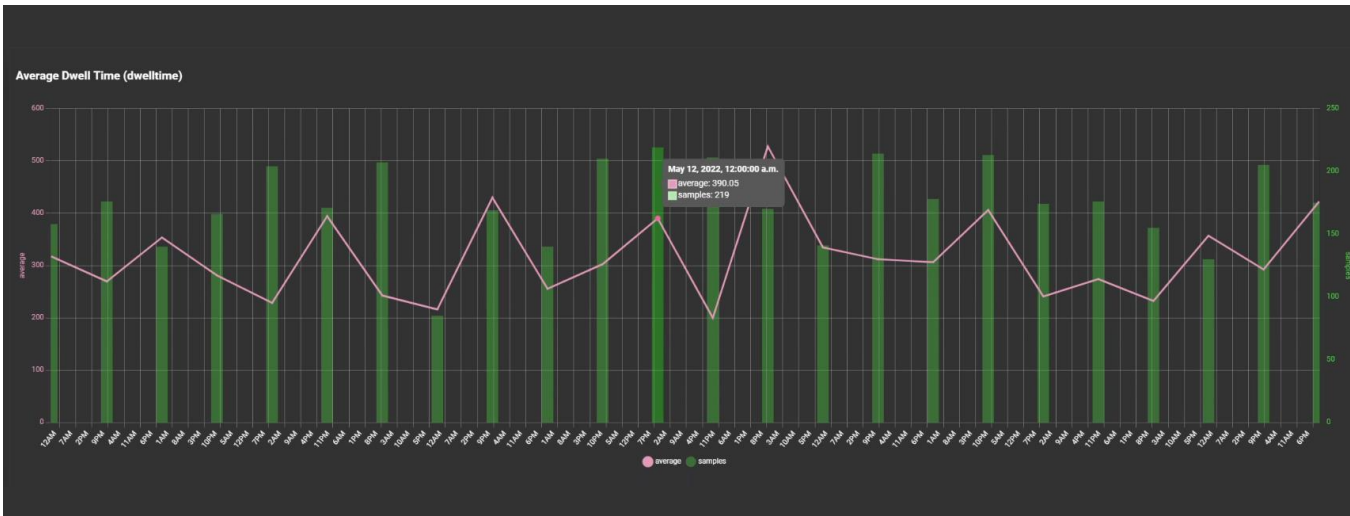


LiDAR

매장 내 고객 유입 체크 및 동선 확인



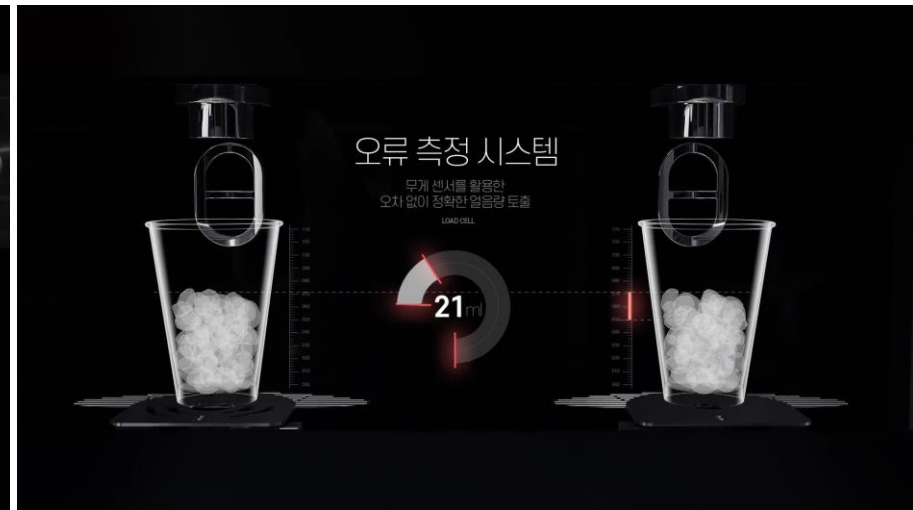
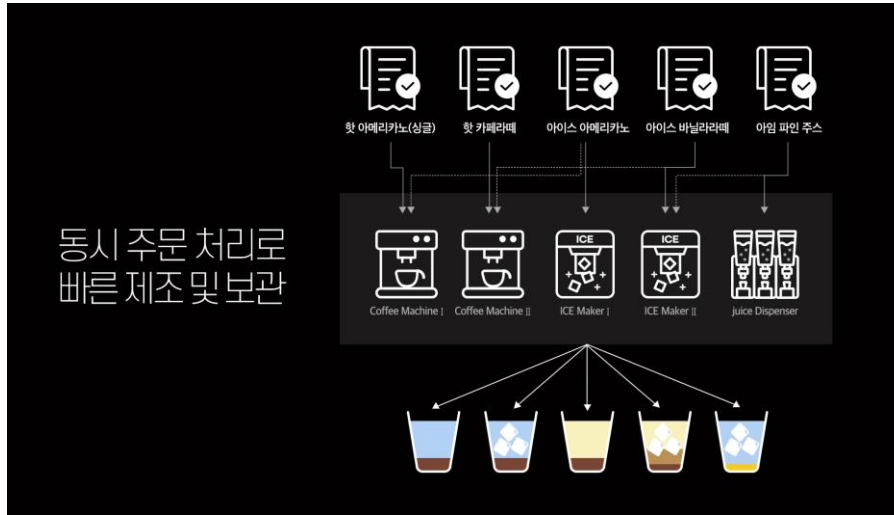
부스 내 이물질 감지 시스템



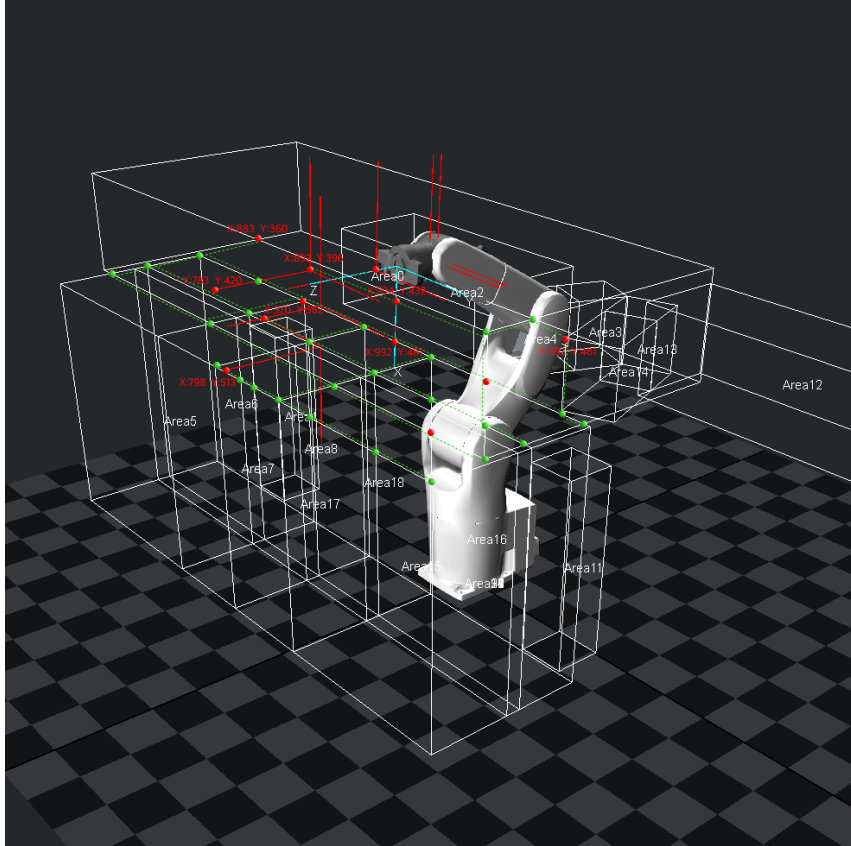
Heatmap Chart

매장 내 방문자수 확인 및 체류 시간 확인

Efficient (효율화)

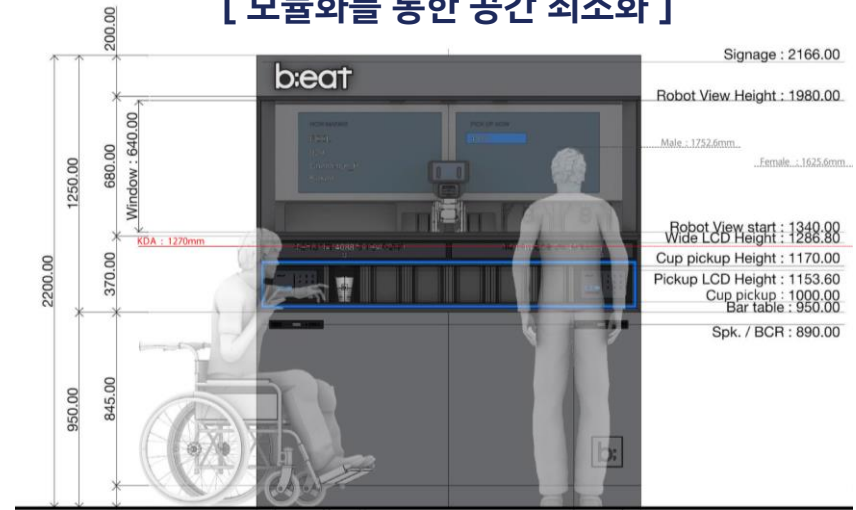


Efficient (효율화)

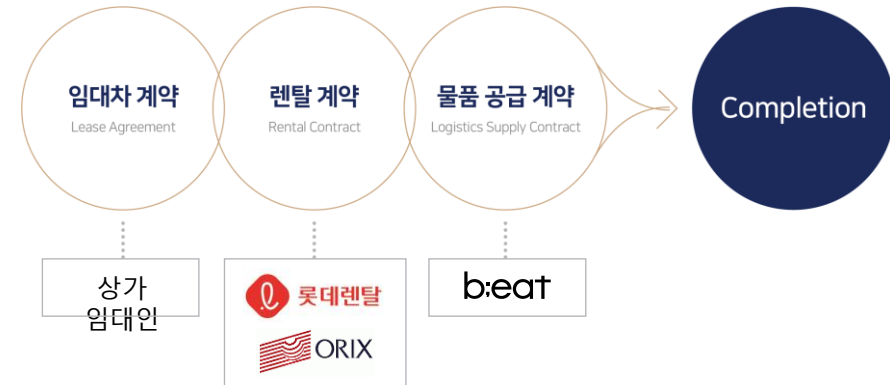


[모듈화를 통한 티칭점 설계 및 설치 간소화]

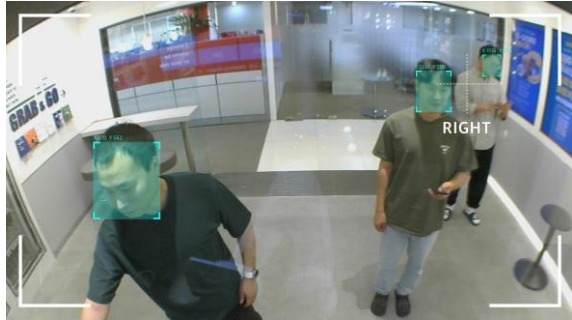
[모듈화를 통한 공간 최소화]



[단순한 계약 구조]



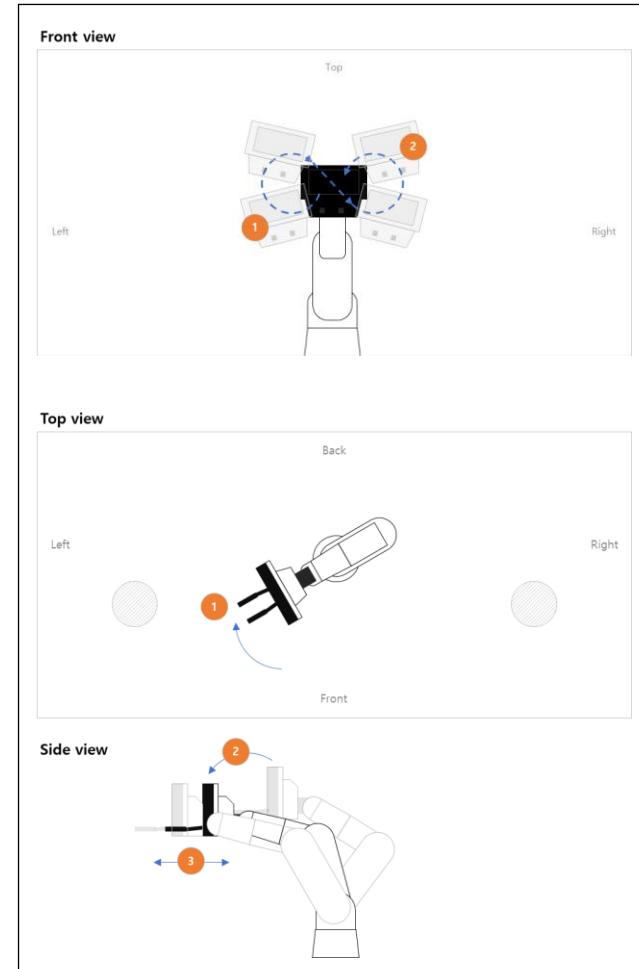
Human Touch



로봇이 사람 얼굴을 인지하는 Vision 기술



다양한 표정의 HRI 기술



음료 제조 중 대기 동작

3

마케팅 인벤토리 소개

전국 200개 매장
온 오프라인 고객 타겟

ATL

+

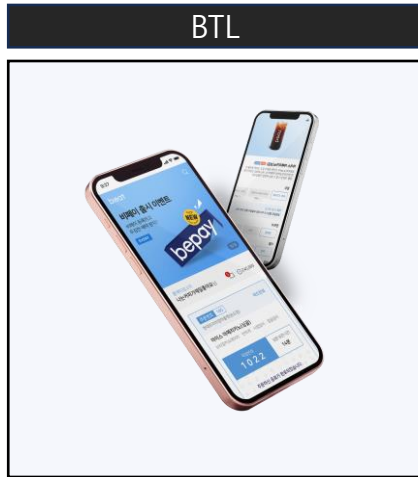
BTL



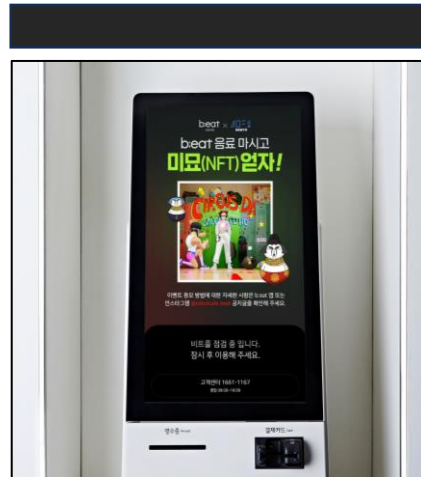
매체 유형

ATL + BTL 토탈 매체 제공, 마케팅 효과를 극대화합니다

b:eat App을 통한 Online 노출과 키오스크/사이니지 등을 통한 Offline 노출의 결합 형태로 광고 서비스를 제공합니다.



App



Kiosk



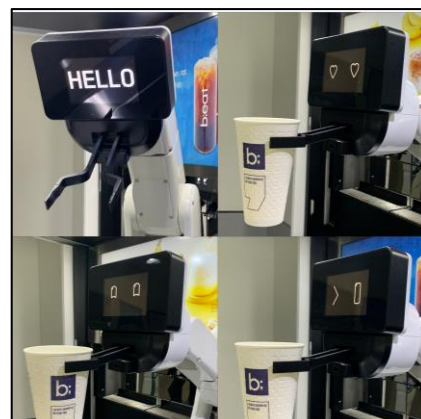
사이니지(이미지/영상)



가로바디스플래이



Kakao Channel



HRI



픽업 태블릿



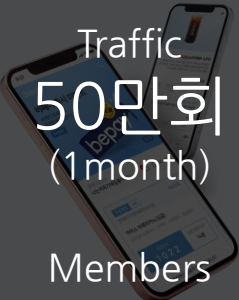
브랜드 제휴

매체 유형

온 오프라인 충성 고객 + 유동 인구에 높은 노출량 확보

ATL+BTL 우수 매체력으로, App 고정 고객 대상 타겟팅 광고, 오프라인 고객 + 유동인구를 대상 광고 시너지 극대화

BTL



Traffic
50만회
(1month)

Members
8만


App




Follower
2만4천명
보유

Kakao Channel


ATL



Kiosk

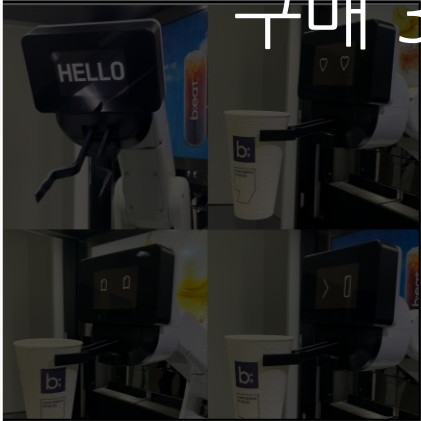


전국 180개 매장




가로바 디스플레이

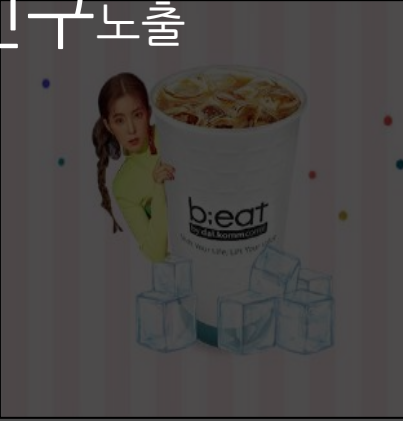
구매 30만명 + 유동인구 노출



HRI



픽업 태블릿



브랜드 제휴

01
Online (BTL)

BTL ① App 내부 배너

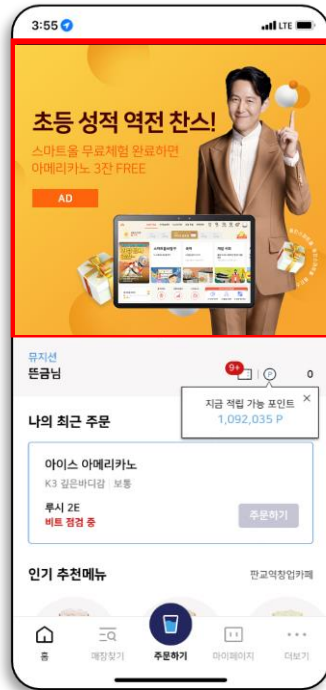
타 프랜차이즈 카페 대비 높은 App 주문율(약 60%)로
고품질 고객 데이터 기반의 App을 통한 BTL 마케팅 최적화

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
MO	App 배너 및 푸시 알림	CPT	월 트래픽 50만 회~ App 가입 회원 8만 명 보유

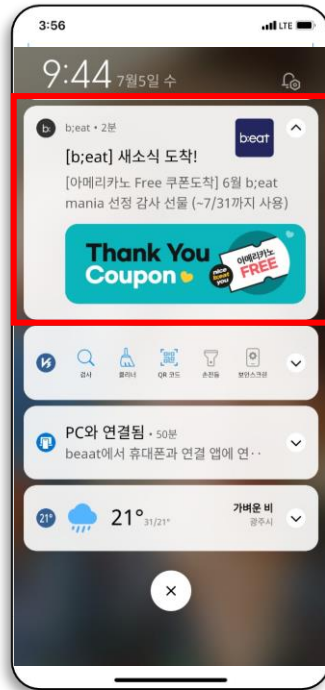
메인 팝업



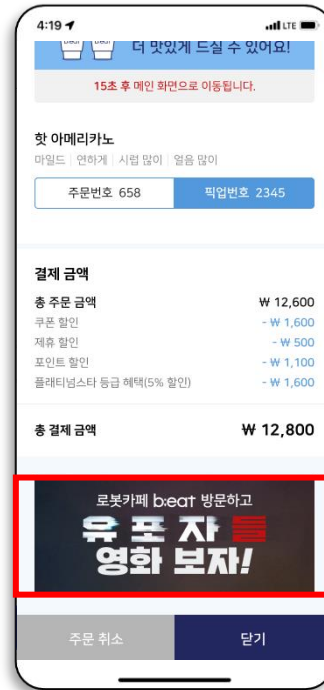
메인 롤링



푸시 알림



주문 내역 하단



이벤트 페이지



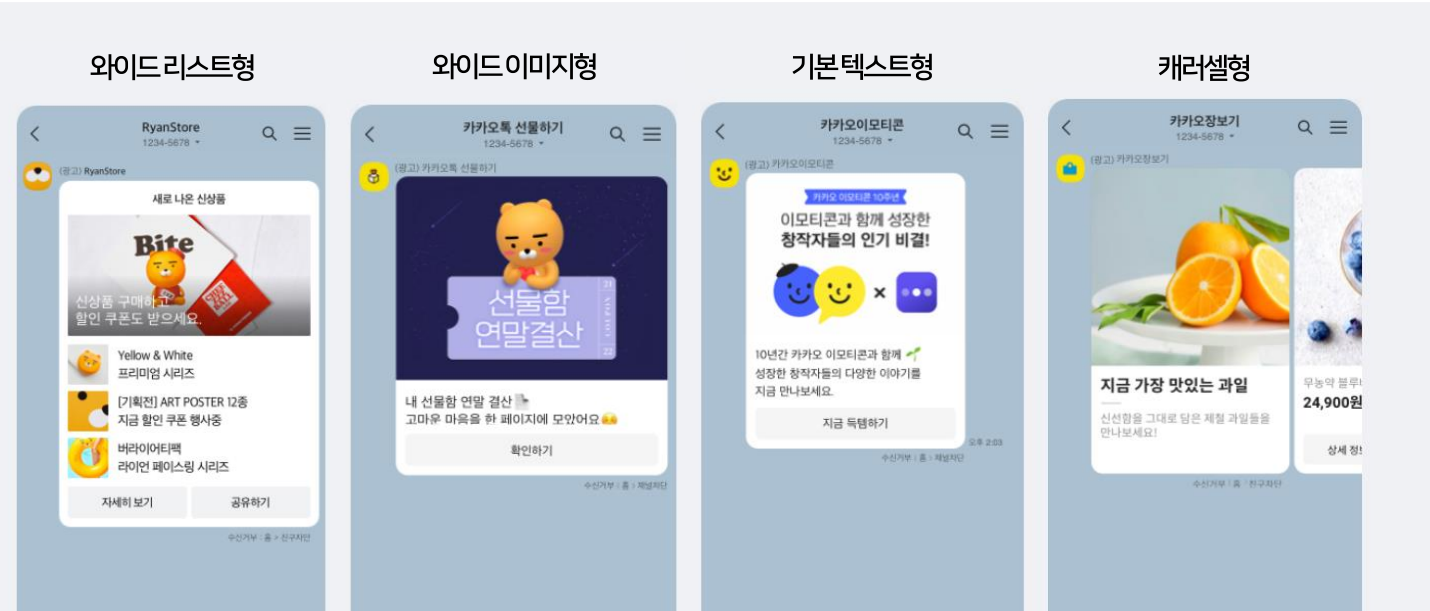
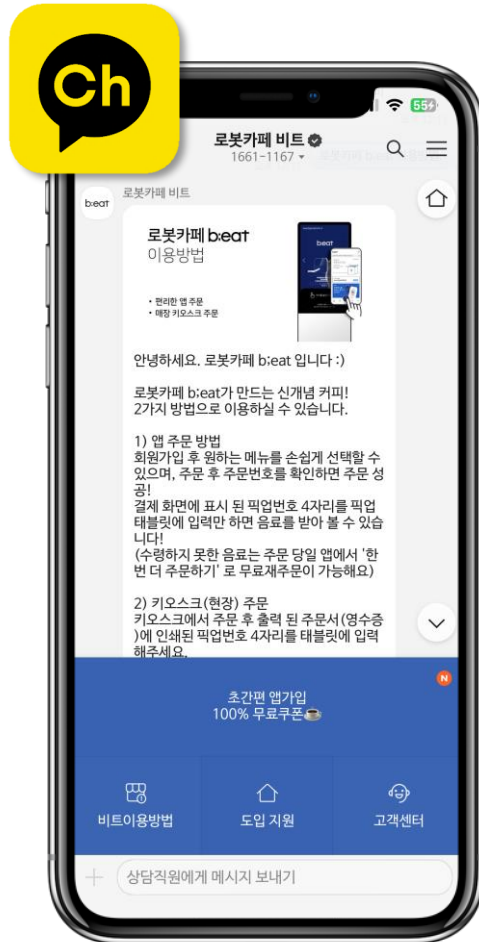
BTL ② 카카오 채널 메시지

마케팅 목적에 맞춰 다양한 형태의 메시지 유형 카카오톡 채널 메시지 발송
 이벤트 홍보, 브랜드 소식 알림, 쿠폰 발송, 동영상 홍보 등 주목도 높고 다양한 구성의
 메시지 유형을 사용해 보세요
 LMS 수신 동의자 대상 채널 메시지 발송 타겟 데이터 커스터마이징 가능

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
M0	카카오 채널 메시지 (와이드 이미지, 와이드 리스트 등)	건당 300원	친구 2만 4천명 보유

[채널 메시지 - 카카오비즈니스 \(kakao.com\)](https://kakaobiz.com)

내 카카오톡 채널과 친구관계인 사용자 또는 전화번호, 앱유저 아이디로 만든 친구 그룹에게만 발송하거나
 내 카카오톡 채널의 친구인 사용자 중 데모그래픽, 관심사 등을 활용해 타겟 오디언스로 추정 되는 사용자에게
 메시지를 발송할 수 있습니다.
 설정한 발송 일시와 오디언스 설정에 맞춰 한 번에 일괄 발송하는 채널 메시지입니다.



02
Offline (ATL)

ATL ① 키오스크

오프라인 주문 시 필수 노출 채널로, 높은 주목도 강점

Kiosk 주문율이 높은 로드샵, 샵인샵, 역세권 등 제안
역세권 로드샵 및 대형 쇼핑몰 등 유동인구 대량 노출 가능

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
Offline	키오스크 디스플레이	CPT	전국 180개 매장 보유 24h 운영

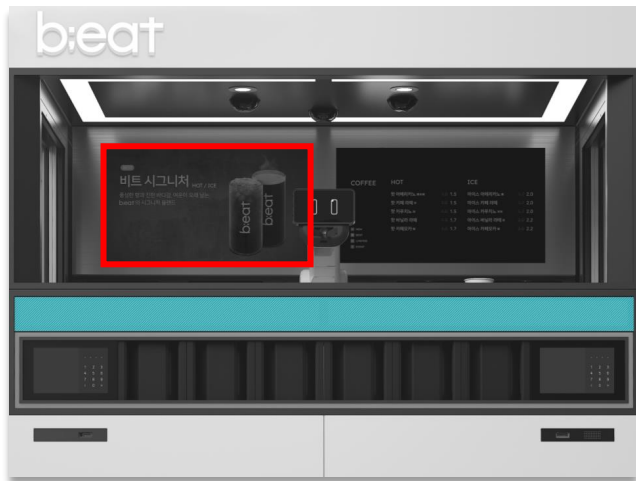


ATL ② 부스 사이니지

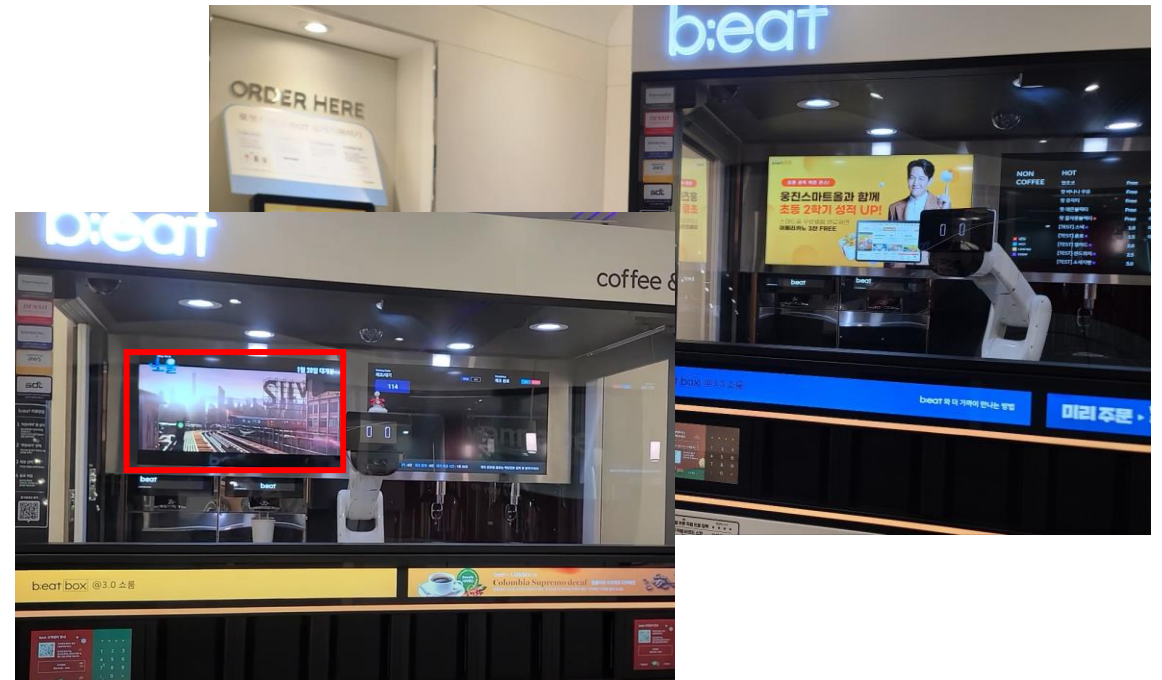
이미지 및 영상(+오디오) 형태로 송출

제조 대기 시 HRI 외에 자연스레 시선이 고정되는 채널로
높은 주목도 및 소구 포인트 인지에 강점인 채널

브랜드 별 마케팅 타깃 맞춤 상권 선정 및 제안
역세권 로드샵 및 대형 쇼핑몰 등 유동인구 대량 노출 가능



광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
Offline	부스 내부 사이니지 (이미지 & 영상 타입)	CPT	전국 180개 매장 보유 24h 운영

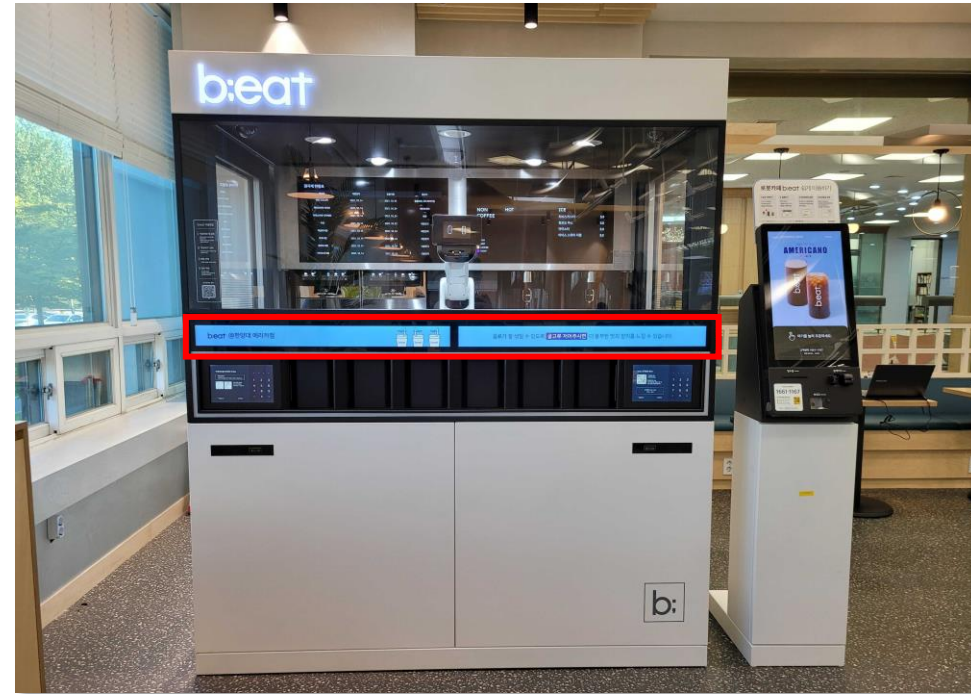
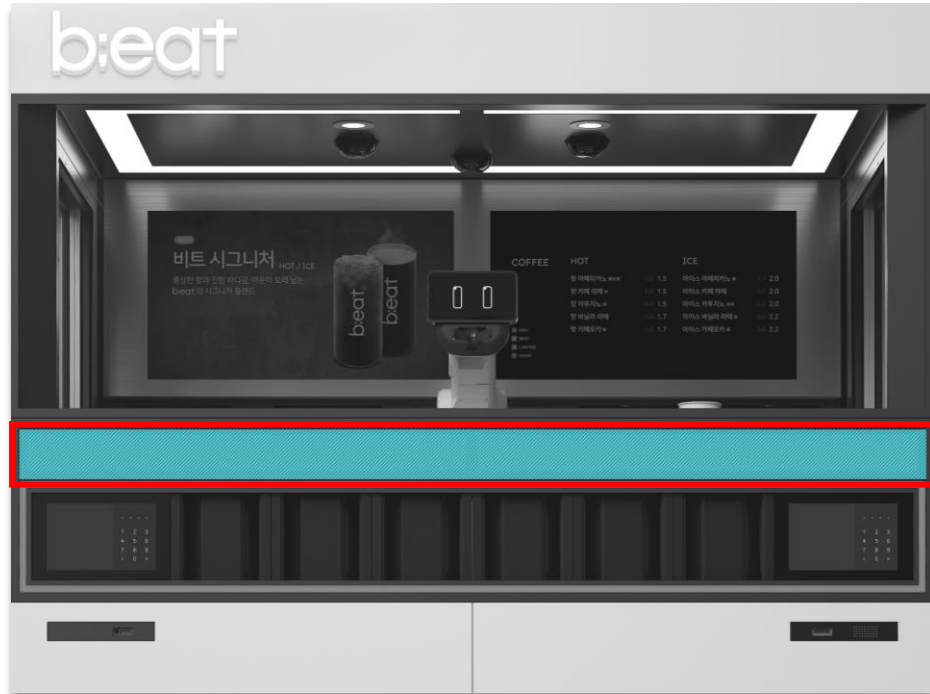


ATL ③ 가로 디스플레이

부스 외관에서 가장 넓은 영역의 채널로
고객 시선 중하단에 위치해 높은 주목도 강점.

b;eat 부스를 브랜드 맞춤 테마화로 연출해
자연스럽고 효과적으로 브랜딩 각인 가능.

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
Offline	가로 디스플레이	CPT	전국 180개 매장 보유 24h 운영



ATL ④ 픽업 태블릿

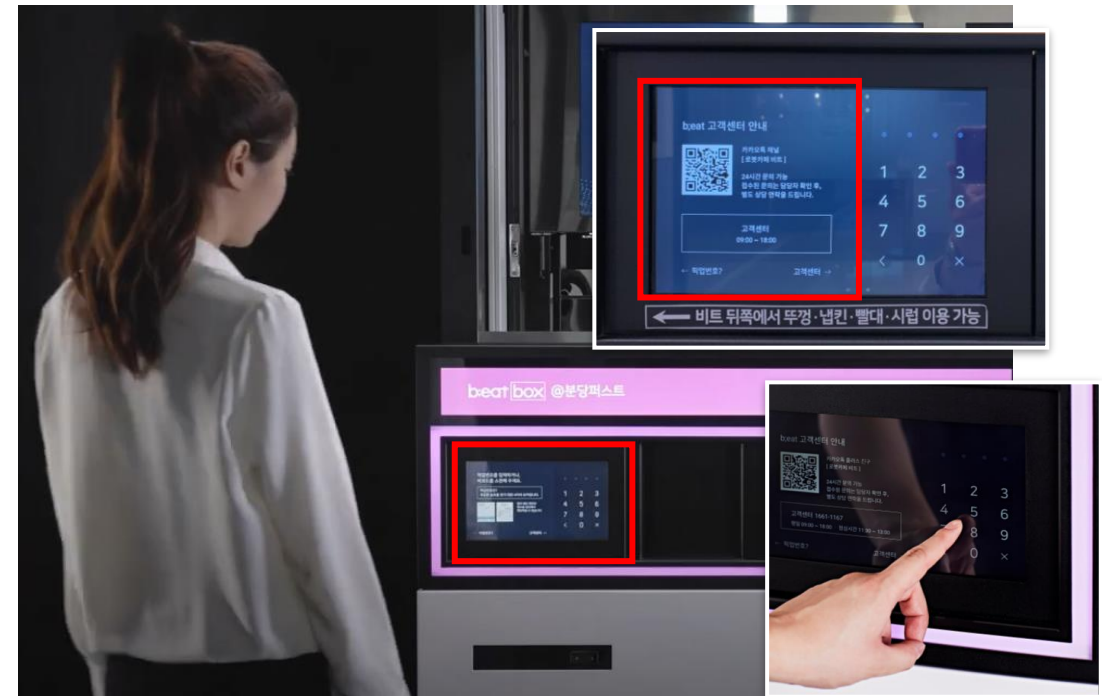
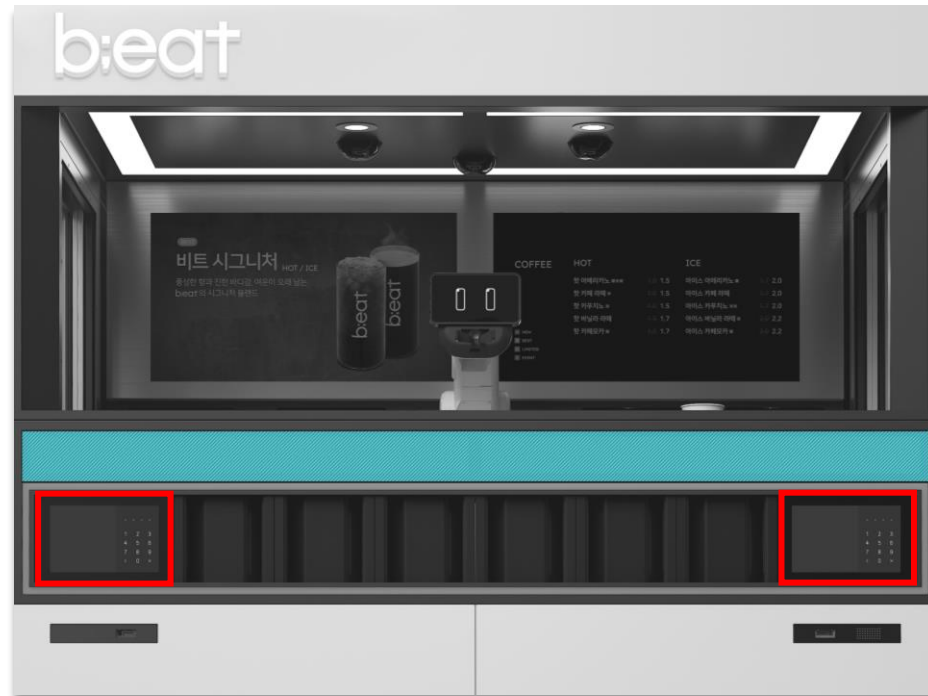
음료 픽업 시 픽업 번호 터치하는 영역으로,
높은 주목도가 강점인 채널.

가로바 사이니지와 패키지 형태로 노출 시 b:eat 부스 테마화 강화 효과

브랜드 별 마케팅 타겟 맞춤 상권 선정 및 제안

역세권 로드샵 및 대형 쇼핑몰 등 유동인구 대량 노출 가능

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
Offline	픽업 태블릿 테마	CPT	전국 180개 매장 보유 24h 운영

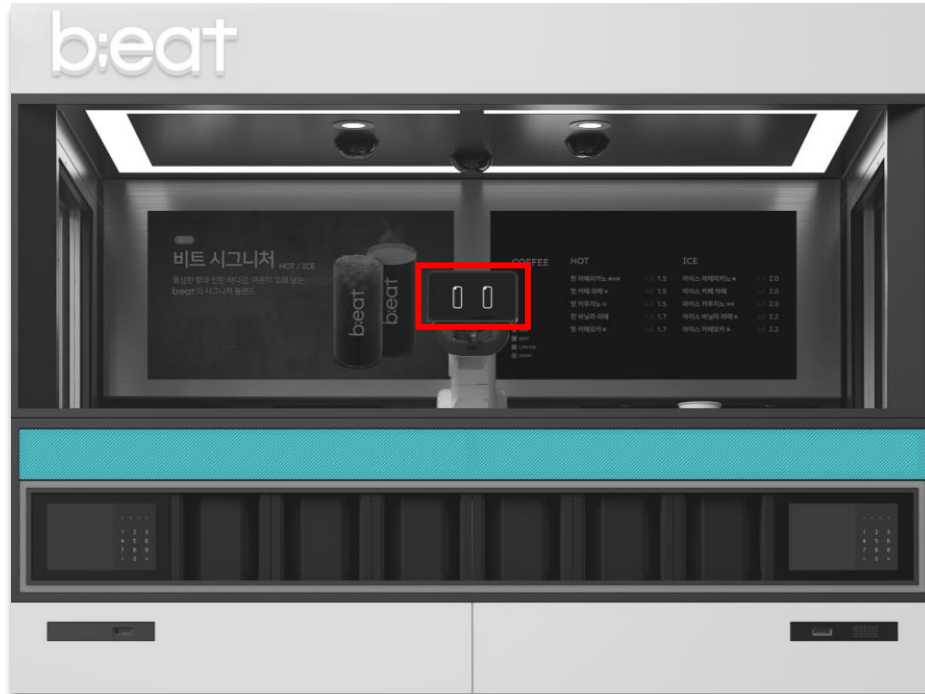


ATL ⑤ HRI(로봇 화면)

로봇 얼굴을 의인화해 표현함으로써
 무인카페 b;eat의 휴먼 터치 효과를 높이는 채널.
 b;eat 부스에서 가장 먼저 시선이 집중되는 시그너처 채널.

로봇 얼굴에 브랜드를 접목해 높은 주목도 및 브랜드 각인 효과 가능

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
Offline	HRI 디스플레이 (컬러, 애니메이션 가능)	협업	전국 180개 매장 보유 24h 운영

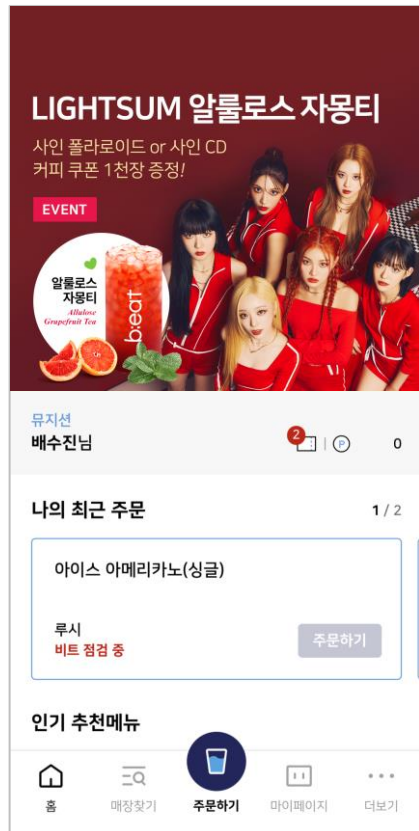


브랜드 제휴 패키지

- ① 제휴 프로모션 기획
- ② 콜라보 메뉴 개발 및 출시
- ③ 특색이 뚜렷한 상권별 타겟팅으로 높은 참여 발생
- ④ b;eat의 AI 테크놀로지 이미지를 통한 프리라이딩 효과

광고 형태	상품 유형	판매 방식	미디어 파워
On, Offline	브랜드 제휴 패키지	협의	b;eat 타겟이 명확한 상권 특성 활용해 브랜딩 시너지 극대화

사례 ① 큐브 Ent. 아티스트 '라잇썸'



패키지 구성/가격

※ 2024년 1월 한달 프로모션 중 (선착순 6개 구좌 한정) ※

App 배너 패키지 (메인, 서브 인벤토리)				프로모션 가격
노출 매장 수	단가	서비스율		
1주	2,000,000	-		30일 : 400만원(서비스율 200%)
2주	3,500,000	114%		
3주	5,000,000	120%		
30일	6,000,000	143%		

오프라인 패키지(A) : 사이니지(이미지) + 키오스크				프로모션 가격
기간	노출 매장 수	단가	서비스율	
30일 기준	1개	100,000	-	a) 30개 : 150만원(서비스율 200%) b) 100개 : 400만원(서비스율 250%) + App 패키지 무료
	10개	800,000	125%	
	30개	2,200,000	136%	
	50개	3,500,000	143%	
	100개	5,300,000	189%	

오프라인 패키지(B) : 사이니지(영상) + 키오스크				프로모션 가격
기간	노출 매장 수	단가	서비스율	
30일 기준	1개	150,000	-	a) 30개 : 200만원(서비스율 225%) b) 100개 : 500만원(서비스율 300%) + App 패키지 무료
	10개	1,000,000	150%	
	30개	2,500,000	180%	
	50개	3,800,000	197%	
	100개	6,000,000	250%	

b:eat corp.

Thank you!

비트코퍼레이션 마케팅홍보팀
ehjang@beatcorp.io / 010-2956-5693