

지역마트 중심의 소상공인 O2O 플랫폼 : 토마토

(주)리테일앤사이트 기업 소개

소상공인진흥공단 - 소상공인 O2O 플랫폼 진출 지원 사업



TOmorrow MArt TOday

TomaTo[™]

지역 유통을 살리고, 좋은 먹거리를 만드는
우리동네 중소마트 연결자

Contents

01 회사 소개

02 사업 배경

03 사업 소개

04 주요 성과 및 현황

별첨

01 회사 소개

1. 리테일앤인사이트 소개

지역마트 기반의 상생 O2O 플랫폼 :



토마토는,



고객에게

신선식품 1시간 이내 무료배송 서비스를 제공하는



마트에게

최신IT기술로 비용은 줄이고 매출을 늘려주는



공급자에게

신규거래처를 늘리고 대규모 상품공급을 가능케하는

플랫폼 입니다.



(주)리테일앤인사이트
RETAIL&INSIGHT

| 대표이사 성 준 경
| 설립연도 2019년 4월
| 보유인력 161명 (2023. 2. 1 기준)
| 모 회사 비즈니스코렉티브

1. 리테일앤인사이트 소개

2019년 설립된 지역마트 중심의 유통전문 솔루션 제공 기업으로

전국 소상공인 지역마트의 온라인 시장 진출 및 매출 증대를 위한 O2O기반의 플랫폼,
“토마토”를 운영하고 있습니다.



(주)리테일앤인사이트
RETAIL&INSIGHT

| 대표이사 성 준 경
| 설립연도 2019년 4월
| 보유인력 161명 (2023. 2. 1 기준)
| 모 회사 비즈니스콜렉티브

CEO Message

“벤처강국 한국에

왜 아직까지 글로벌 유통플랫폼 기업이 없을까?”

이 질문을 시작으로 국내 최고의 식품유통전문가들과 IT 전문가들이
뭉쳤습니다.

“알리바바와 아마존을 뛰어넘는 유통플랫폼을 만들어 보자”라는 꿈을
가지고 설립된 회사가 ‘리테일앤인사이트’입니다.

우리가 만들고자 하는 유통플랫폼은, 지역 기반 마트의 상생 생태계를
초연결한 플랫폼(Hyper-local Eco Platform)이며,
‘내일의 마트를 오늘 만납니다’라는 마음을 담아
TOMATO(Tomorrow Mart Today)라 부릅니다.

2. 연혁

모기업에서부터 약 7년간 지역마트의 O2O플랫폼을 기획, 개발하였으며

2021년 “토마토”를 런칭하여, 2년간 3,500개 이상의 가맹점을 돌파하는 등 지역마트 1위 App으로 자리매김하였습니다.

2014년 ~ 2017년말

FreshMan 사업

2016. 06 국내 최초 지역마트 O2O APP
‘FreshMan’ 런칭

2018. 09 FreshMan APP 가맹점수 1위 달성
(150개 점포, 60만 회원)

2014. 11 비즈니스인사이드내
플랫폼 사업부로 인큐베이팅

2015. 12 Agency/Data Hub 시스템 개발

2016. 05 식품소비재빅데이터분석시스템 구축
(산자부, 30억)

2016. 08 O2O협업플랫폼 구축(산자부, 30억)

2018년 ~ 2020년말

토마토솔루션 구축

2019. 04 BI유통사업부 Spin-Off
(주)리테일앤인사이트 설립

2019. 11 시리즈A 98.5억 투자 유치

2019. 04 커머스상품검색특허취득(문자-데이터변환)

2019. 05 스마트쇼핑카드 특허취득

2020. 04 전국슈퍼마켓조합상품공급, 신점포 개발 협력 체결

2020. 10 해외식자재전문도매기업 ‘주푸드클라우드’ 인수

2021. 01 토마토플랫폼 서비스 런칭

2021. 06 Amazon AWS Cloud 서비스 개시

2021. 12 토마토 키오스크 출시

2021년 ~

토마토솔루션 확산

2021. 01 토마토솔루션 런칭

2021. 07 중소벤처기업부 ‘예비유니콘’ 선정

2021. 11 최단기간 가맹점 1천개 돌파

2023. 01 가맹점 3천개 돌파

2023. 05 토마토트레이드 오픈예정

2022. 01 토마토솔루션 ver1.5 출시

2022. 05 다점포 기능 업그레이드

2022. 07 외주배송 서비스 연계(바로그, 우달),
매장픽업, 마감세일 서비스 개시

2022. 09 지역마트 맞춤형 화계 서비스 오픈

2022. 10 B2B 플랫폼 ‘Tomato SCM’, 다점포 기능 오픈

2022. 12 토마토솔루션 글로벌 버전 완성

3. 운영조직 – 경영진 및 주요 임원/실무진 소개

당사 경영진 및 사업부문별 리더들은 식품유통과 IT 분야에서 탁월한 성과와 경력을 쌓은 인력으로 구성되어 있으며, 뛰어난 팀워크를 통해 TOMATO의 성공을 위한 준비가 되어있습니다.

비즈니스 전문가 그룹

신지현 B2C사업 본부장 “플랫폼 구축, 마케팅 전문가”

- 고려대학교 불어불문학과 학사
- Pet Tech 플랫폼 (주)꼬리 CEO
- AI 스타트업 (주)마이셀럽스 CEO
- 삼성전자 글로벌 마케팅실
- 한국 IBM Software Group

한은수 B2B사업 본부장 “식품 구매, 유통 전문가”

- 동국대학교 경제학과 학사
- CJ프레시원 상품 팀장
- CJ프레시웨이 기획/구매 팀장

오철균 영업 본부장 “SSM & Quick Commerce 전문가”

- 서강대학교 경영학과 학사
- 홈플러스 익스프레스 기획, 운영, 가맹, 마케팅, 퀵커머스 팀장
- 홈플러스 TESCO Global Group ERP Project 기획

박영균 경기/인천지역 본부장 “지역슈퍼 O2O 프론티어”

- 성균관대학교 행정학과 학사
- 지역마트 O2O 플랫폼 1위브랜드 프레시맨 사업본부장
- 동아닷컴 온라인 기획팀장

IT 전문가 그룹

김흥태 연구소장 “유통IT 설계 전문가”

- 성균관대학교 학사
- 현대정보기술 유통IT 팀장
- 롯데백화점, 홈플러스, 이마트 시스템 구축 PM

김상일 토마토솔루션 개발본부장 “POS 설계/개발 전문가”

- 원광대학교 전기공학과 학사
- 이랜드 차세대 영업관리 구축
- 미니스톱 점포시스템 4차 구축

전홍균 토마토솔루션 운영본부장 “플랫폼 개발 전문가”

- 고려대학교 경영학과
- North Dakota State Univ. Software Engineering
- (주)두산 정보통신사업부 운영 및 개발 품질관리
- (주)두산 정보통신사업부 IT서비스 관리 총괄

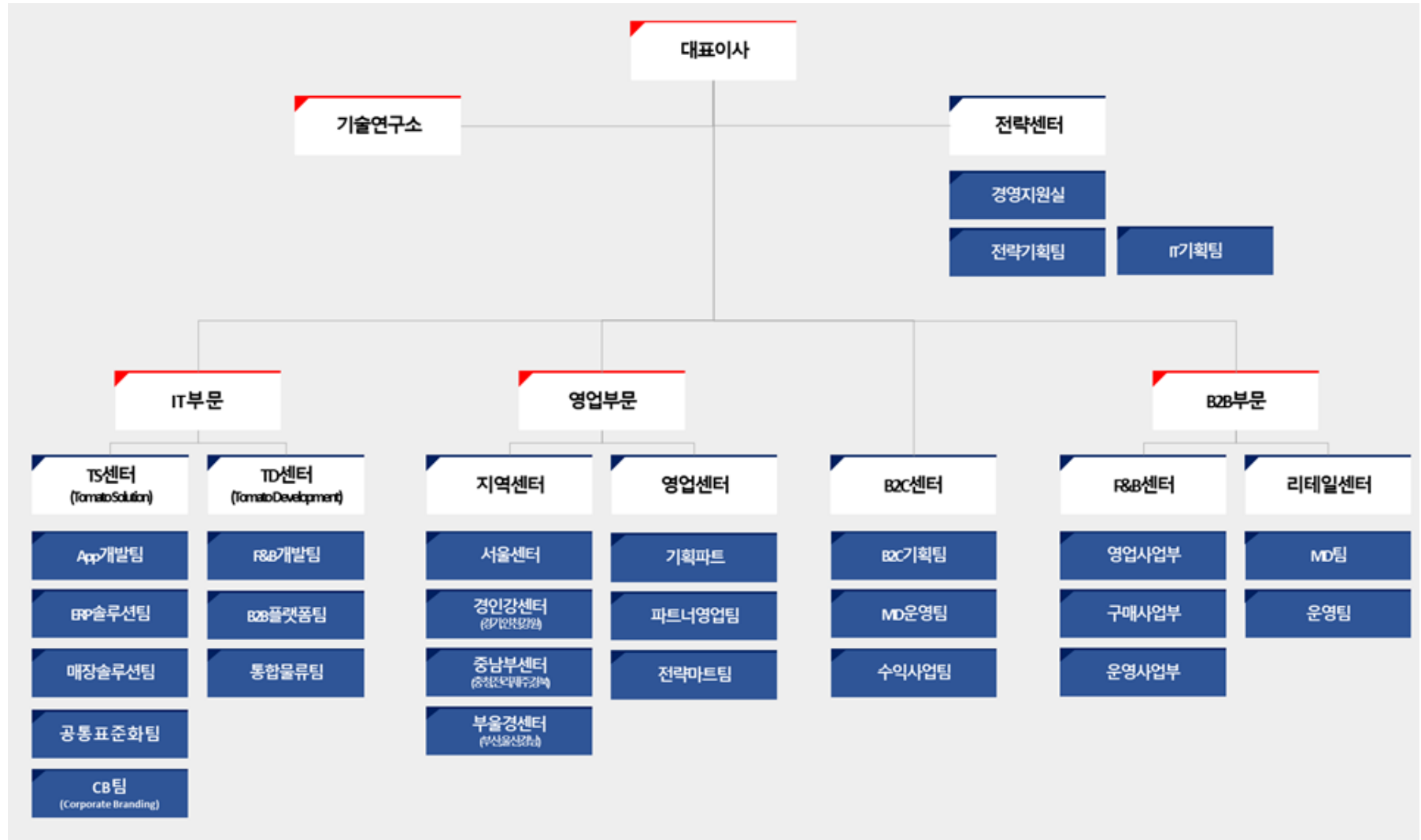
이정길 B2B플랫폼 개발팀장 “플랫폼 개발 전문가”

- 금오공대 컴퓨터공학과 학사
- 더존 IT개발팀장
- 온라인 플랫폼 기획/개발자

상기 임원진 외, 식품유통 및 IT분야의 이해도가 높은 다수의 인재 보유

3. 운영조직 - 조직도

2023년 2월 현재 기준, 총 161명 / 11개 센터(본부) 단위로 구성되어있으며
서울 강남 소재 본사 1개 및 전국 4개 영업사무소(대전, 광주, 대구, 부산)를 운영 중입니다 (향후 추가 사무소 개설 예정)

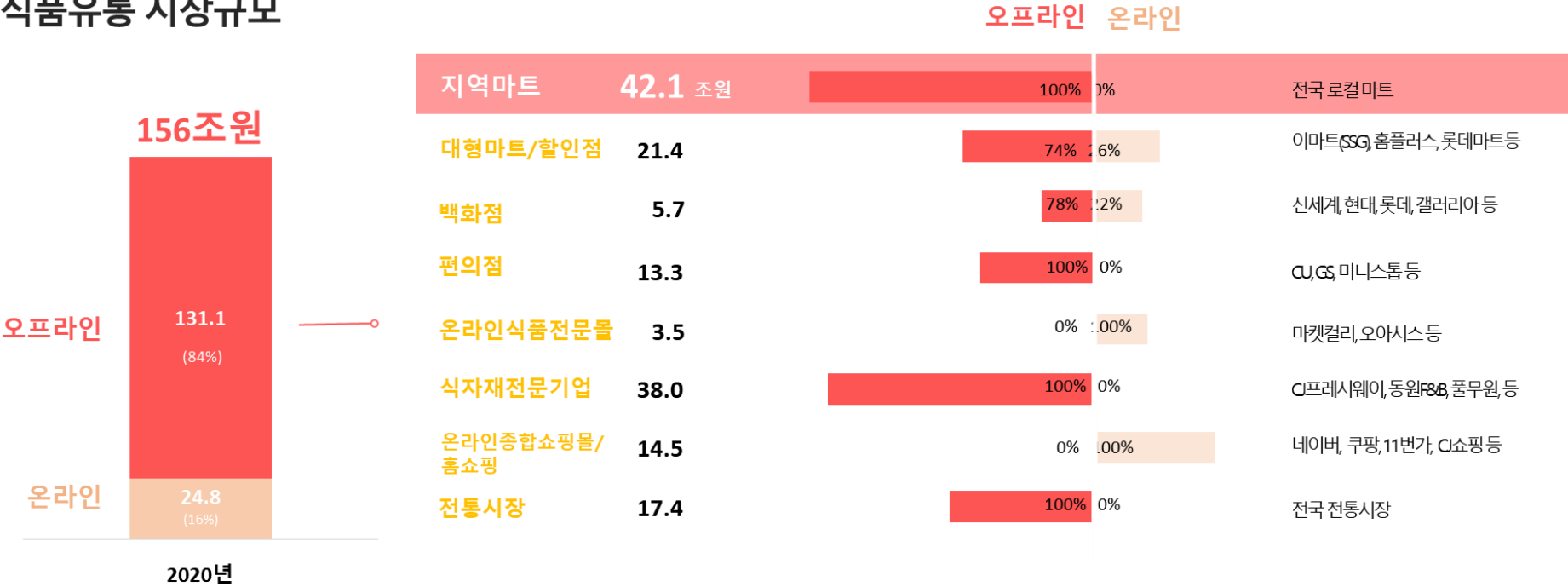


02 사업 배경

1. 지역마트 시장 현황

식품 시장 규모는 연간 155.9조원 입니다. 코로나로 인해 전체적인 온라인 시장이 급격한 성장을 했으나, 지역마트의 식품매출은 업태 중 42.1조로 제일 높지만, 온라인 진출은 아직 시장 형성 초기 단계입니다.

식품유통 시장규모



1. 지역마트 시장 현황

TOMATO는 국내 지역마트 시장 중 연매출 규모 50억원 이하의 소외된 소상공인을 중심으로 하고 있습니다.

이들과, 토마토솔루션을 통한 통합인프라확대를 통해 다양한 상생생태계 모델을 추진하고 있습니다.

〈토마토 가맹점 예시〉



대형슈퍼(1만개)
50평~2,000평

10,289개



중형슈퍼(1만개)
30평~50평

10,600개



소형슈퍼(2만개)
30평 미만

22,259개



*대기업 제외 순수 지역마트 기준

출처 : KOSIS, 한국수퍼마켓연합회

2. 성장 Driver 및 사업 기회

1~2인가구의 소비행태 변화, 코로나 이후 근거리/언택트 쇼핑 지향, 식품 주문에 대한 즉시 배송 요구 증가, 정부의 적극적인 지원 등 **지역마트 시장은 온라인 성장 잠재력이 폭발적인 시장**입니다.

성장 Driver

지역마트의 다양한 성장 기회

01

1~2인가구의 지역마트 이용 증가

- 대형마트 대량구매 보다는 가까운 슈퍼 이용
- 1인가구수(30%), 2인가구수(30%),
1인가족 소비량: 120조

02

코로나19 이후 지역마트 큰 신장

- 2022년 1분기 개인형 슈퍼마켓 122% 신장
(KANTAR 리서치)

03

폭발적 식품온라인 성장 잠재성 내재

- 기존 새벽배송, 음식 배달주문 시장 흡수

04

40조 B2B 식자재 유통 시장으로 확장

- 최근 지역마트 B2C에서 B2B 시장으로 진출 중

05

정부 차원 지역마트 활성화 지원

- 출점, 인테리어, 전용 상품권, 지역화폐 등 다양한
제도를 통한 슈퍼마켓 보호 실행

3. 식품온라인 해외 트렌드

해외 온라인커머스 리딩기업들은 지역마트 체인 인수/연계를 통한 온라인사업 구축과 점포-창고 일체형 모델로 식품온라인 사업을 확대하고 있습니다.

글로벌 커머스 리딩 기업

아마존(미국)

아마존은 2008년도부터 물류센터형 신선식품 배달서비스 아마존프레시를 시작했지만 물류센터 방식이 한계가 있다고 판단을 하여 2017년 미국 최대 슈퍼마켓인 홀푸드를 약 15조 5천억 원에 인수하여 점포-창고 일체형으로 진화중



알리바바(중국)

3km내 30분 배송을 전략으로, 허마센싱 전용 앱으로 쇼핑 후 알리페이로 결제한 상품을 매장 내 바구니에 담아 자동 배송, 식품온라인 사업을 위해 3600개 이상의 매장을 보유한 렌화마트 지분 21.17% 인수 후 중국내 1위 마트 가오신 지분 36.16% 인수



지오마트(인도)

페이스북(7조원) 포함 총 12조원 투자 유치(2020년 4월)
인도 전역에 있는 3000만 개의 구멍가게를 온라인으로 연결하여 인도 시장 내 아마존 대항마로 급부상



텐센트(중국)

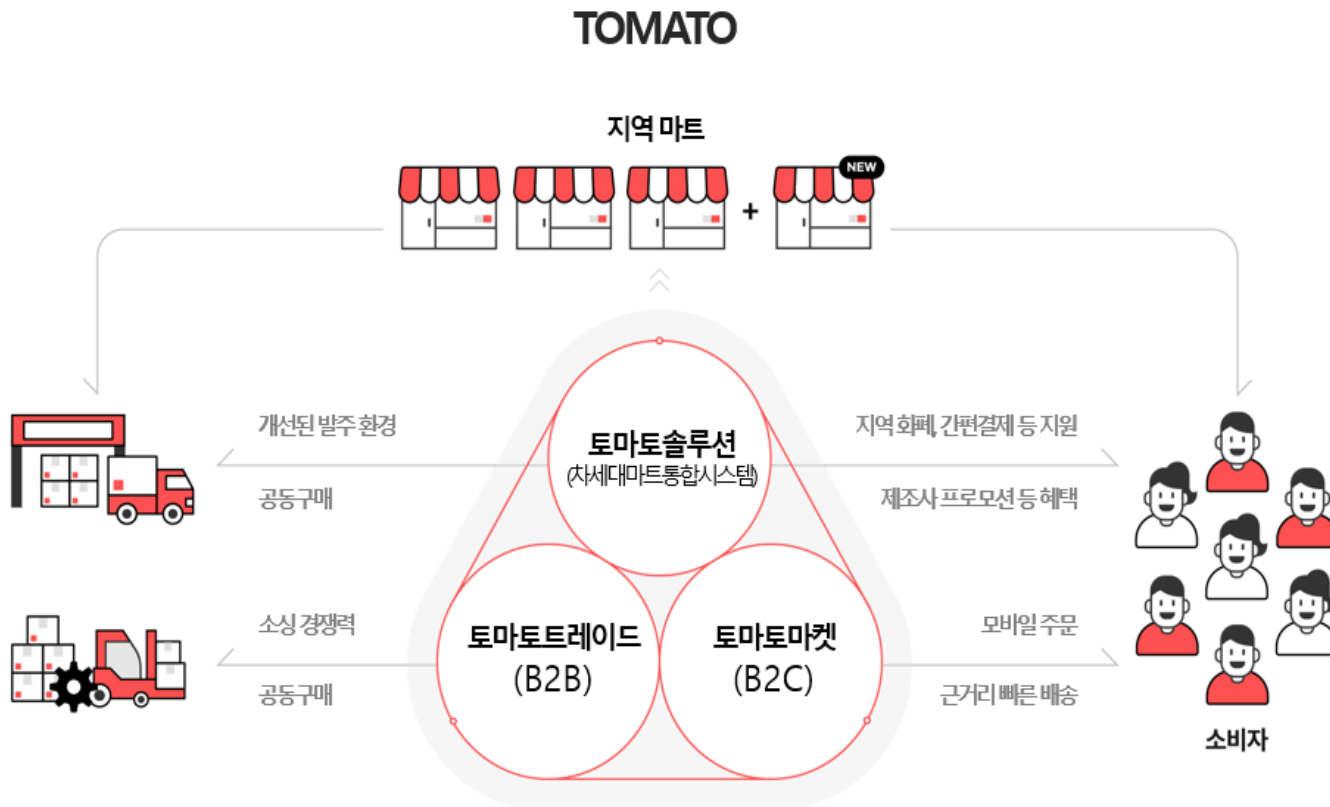
온·오프라인 리테일 생태계 선점을 위해 또한 알리바바를 견제하기 위해 옹취마트 지분 인수(중국 5대 슈퍼마켓 기반 온라인 식품유통 강화)



03 사업 소개

1. 비즈니스 모델

TOMATO는 토마토솔루션을 기반으로 지역마트-소비자를 연결하고(B2C), 지역마트-공급자를 연결(B2B)하는 국내 최초 / 유일의 B2C-B2B 플랫폼입니다.



주요 서비스 정의

01 차세대 마트 통합 시스템 (토마토솔루션)

전국 슈퍼마켓을 연결하고 혁신하기 위한
ERP/SCM/CRM/POS/APP 일체형
마트 통합 시스템 공급

02 토마토마켓

지역슈퍼마켓 기반의 「퀵커머스 및 오프라인
연동」 O2O 플랫폼

03 토마토타레이드

차세대 마트 통합 시스템으로 연결된 전국 슈퍼
마켓의 통합 바잉 파워를 활용한 폐쇄형 B2B 상
품거래 플랫폼

2. 토마토플랫폼 모델

토마토App은 온라인주문 뿐만 아니라 오프라인에서 다양한 기능(APP회원전용할인, 쿠폰, 포인트적립, 간편결제 등)을 사용할 수 있는 O2O 서비스 플랫폼입니다.



지역마트 O2O 플랫폼

토마토 App

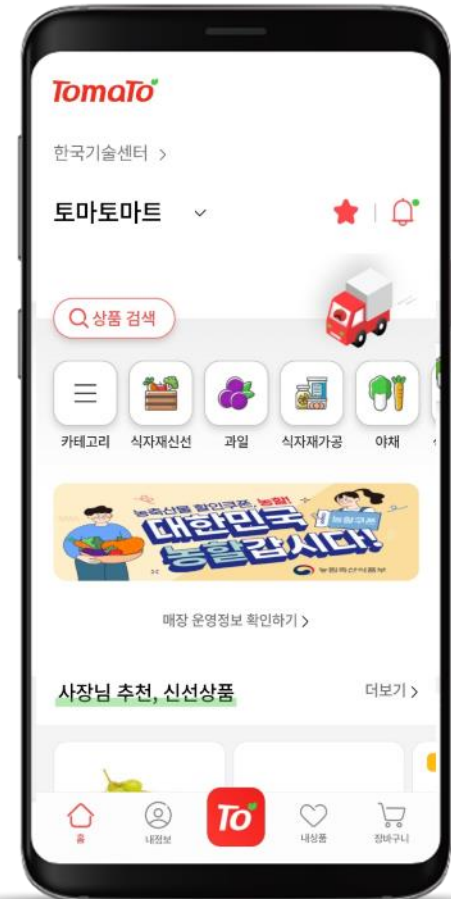
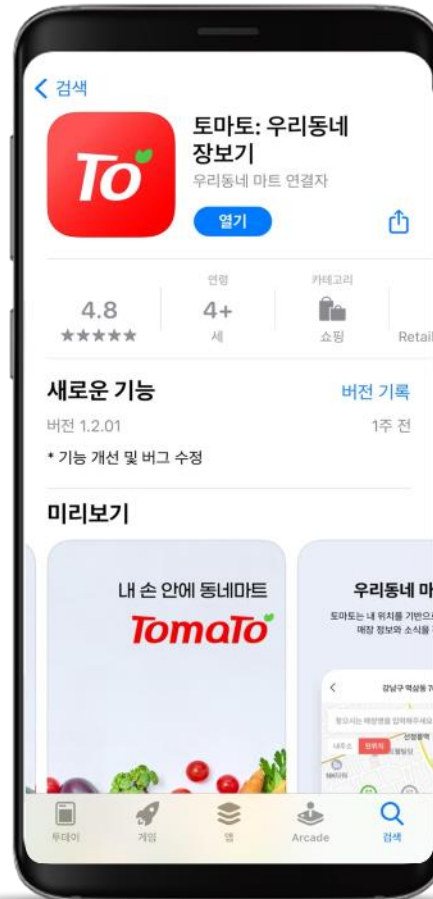
1. O2O 플랫폼 – 토마토 소개

토마토App은 신선식품 1시간 내 빠른 배송을 제공하는 App 서비스로,

온라인뿐 아니라 오프라인에서 다양한 기능 (App회원전용할인, 쿠폰할인, 포인트 적립, 간편결제) 이 가능한 O2O 서비스플랫폼이며 시장에서 이미 그 성과를 입증 받았습니다.

토마토 App ※ 2022.12.31 기준

- 연간 거래액: 총 거래량 2조 6천억원 (토마토솔루션 온/오프)
App 거래량 285억원
- App 이용 가맹점 수: 전국 3,500 개
- App 회원 수: 85만명
- MAU (월접속자 수): 15 만 3천명
- DAU (일접속자 수): 3 만 2천명
- App 다운로드 수
 - Android : 60 만명
 - IOS : 5만명



1. O2O 플랫폼 – 토마토 소개

토마토App의 다양한 기능과 혜택은,

온라인에 대한 거부감 없이 누구나 쉽게 사용할 수 있고, 매출을 늘릴 수 있는 효율적인 수단입니다.

✓ 온라인 쿼커머스를 가장 효과적으로 운영할 수 있는 시스템

- App-POS-ERP 일체형 시스템으로 가격변경, 재고연동 용이
- 외주배송 연계 서비스
- 매장픽업 서비스



<다양한 쿠폰 제공>

✓ 객수 및 매출 증대 기회 제공

- 온라인 판로 확대(고객 유입)
- 매월 50~100개 할인 쿠폰 발행
- 당사가 제조사와 별도 협의하여 프로모션 진행

토마토 플랫폼 도입 전 비용		토마토 플랫폼 도입 후 비용	
POS		POS	
홍보 문자 발송비	1,000,000원	홍보 문자 발송비	450,000원
전단지 제작/배포 비용	3,700,000원	전단지 제작/배포 비용	1,800,000원
종이 사용 (POS감열지 외)	100,000원	종이 사용 (POS감열지 외)	50,000원
PC + 회선 이용료	150,000원	PC + 회선 이용료	40,000원
월간 합계	4,950,000원	월간 합계	2,340,000원
연간 총 합계	59,400,000원	연간 총 합계	-53% 28,080,000원

일 평균 매출: 1,000만원
일 평균 객수: 550명
운영 POS 대수: 2대/점/IO 포함
정보 면적: 150평 매장 기준
전단지 제작/배포 비용: 월 2회, 3원/부 기준

"연간 총 53% 절감"

<비용 절감 효과>

✓ 비용 절감으로 이어지는 다양한 기능 제공

- 행사시마다 배포해야 했던 지류전단지(X) → App 상품전시, 웹전단 대체
- App Push로 SMS, LMS 등 문자발송 비용 절감
- 마감세일 기능을 통한 신선상품 재고 리스크 감소

['Naver', '쿠팡', '마켓컬리', 'B마트']에서는 못하는 “토마토”만 가능 한 것

왜 **고객**이 “**토마토**”를 사용하게 될까?

· 신선식품 1시간內 배송(전국)

※ 온라인을 이용하는 가장 큰 이유 1위 “빠른배송”

· 온라인 주문 신선식품에 대한 품질 확인 가능(만나서결제 통한 반품·교환)

※ 온라인 식품구매를 꺼려하는 이유 1위 “직접확인 불가하여”

· 신선식품 오후 특가상품(반값, 1+1등) 즉시 구매 가능

※ 식품매장에서 가장 받고싶은 정보 1위 “신선식품 오후특가”

· 과포장으로 인한 환경문제의 유일한 대안(종량제봉투, 재활용박스 사용) → ESG 실현

※ 온라인 식품배송의 가장 큰 문제 1위 “환경문제”

· 지역별 고객 특성에 최적화된 상품 구성

※ 대형SSM이 지역마트를 이길 수 없는 이유 1위 “지역특화”

· 지역화폐 결제 가능

※ 최근 수요 급증하고 있는 지역화폐의 유일한 대안(단말기 교체 없이 모든 결제수단 수용 가능)

2. O2O 플랫폼 – User Value

토마토마켓은 지역마트의 온라인 뿐만 아니라, 오프라인의 매출을 향상하며,
소비자는 좋은 상품을 좋은 가격으로 적시에 공급받을 수 있는 지역 식품소비의 새로운 환경을 제시합니다



지역슈퍼

B2C플랫폼을 통하여

- O2O서비스를 통한 온오프라인 동시 매출 증대
- 강력한 비용 절감 (전단, 문자, 시스템운영 등)
- 제조사 판촉/할인 행사 지원 (할인쿠폰, 1+1행사 등)
- 모바일 기반 회원 관리 활성화
- 비용 없이 프로모션/이벤트 홍보
- 획기적인 업무 효율 (전자영수증, 상품관리 등)



소비자

B2C플랫폼을 통하여

- 신선식품 온라인 구매 -당일 즉시배송
- 마트 신선식품 타임세일 할인 정보
- 다양한 할인 혜택 (쿠폰, 1+1행사 등)
- 통신사/카드사 포인트 사용
- 지역화폐 온라인 사용
- 편한 쇼핑 환경 제공 (포인트 적립/사용, 전자영수증 등)

3. 다양한 O2O 결제서비스

업계 최초로 On-Off 활용 가능한 새로운 결제방식이 탑재된 토마토 솔루션은 고객에게 새로운 가치를 창출하게 됨으로써 소상공인에게 강력한 O2O 결제 서비스를 제공합니다.

지역상권소상공인및
이커머스소외계층의
O2O플랫폼참여기회제공

		고객혜택	점포혜택
Online	지역화폐 온라인 결제	지역화폐 온라인 결제 가능, 소비자 결제금액 10% 적립/할인	결제 수수료 25%절감 [2.8% → 0~0.5%] (8억이하:0%, 8억초과12억이하:0.3%, 12억초과:0.5%)
	RF터치 온라인 결제	고령자의 온라인 결제 편의 혁신	PG 수수료 절감, 주력 소비자층 4~60대 활발한 유입
	복합결제(온·오프라인)	포인트 사용 등 결제 편의 혁신	편리한 복합결제 시스템을 통한 다양한 소비자층 확보
Offline	태그 방식 오프라인 결제	아이폰, 안드로이드 모두 지원 카드선택/생체인증 없이 One-step 결제	TOMATO 솔루션 연동으로 결제 처리 간편, 판매/고객 DATA 획득
	복합결제(온·오프라인)	포인트 사용 등 결제 편의 혁신	결제 오퍼레이션 시간 단축

4. O2O플랫폼 활성화 방안

식품 온라인 구매이유와 구매를 꺼리는 이유는 지역마트가 온라인화 될 경우 매우 강력한 강점으로 작용될 것으로 보이며, **쉽고 편한 시스템 사용으로 지역마트 기반 온라인 주문을 일상적 문화로 정착시킬 것입니다.**

고객 Needs

O2O플랫폼 활성화 전략

마트 사장님들의 이슈

주구매 온라인 물 이용 이유

	전체	GAP
(Base)	(1182)	(21~20)
배송이 빨라서	24.0	+6.0
내가 원하는 시간에 배송을 해 주어서	10.7	+0.1
사이트 및 앱 이용이 편리해서	10.1	-1.6
가격이 저렴해서	9.1	-3.4

온라인에서 식료품 구매하지 않는 이유

	전체	1+2+3순위	GAP
(Base)	(230)	(21~20)	
식료품 신선도를 확인할 수가 없어서	35.2	62.2	-1.0
내가 원하는 양만큼 구매할 수가 없어서	11.3	34.8	+3.9
배송 중 식료품이 변질되거나 상할까봐	11.7	34.3	-3.4
일회용 포장재가 너무 많이 나와서	9.6	25.7	+8.8

<출처 오픈서베이>

1 전화 주문 고객 → APP 주문으로 우선 전환

2 빠른배송, 신선경쟁력에 승부

3 만나서 결제로 식료품 신선도/품질/반품 걱정 해결
- 토마토만의 차별성

4 일회용 포장재 등 환경문제 해결 대안은 지역마트 뿐 → 적극 홍보

5 쉬운 결제를 통한 고령자 등 이커머스 소외계층 APP 활용 활성화
- 태그 결제, 만나서 결제

1. 신선식품 APP 관리의 어려움

2. 고령자 APP 활용의 진입 장벽

3. 고객 확보 한계, 마트 홍보와 운영 비용 문제

4. 상품 및 재고 관리의 어려움

04 주요 성과 및 현황

1. 플랫폼 정량 성과

토마토는 예비 1천억원 가치 기업(예비유니콘)에 선정되며 플랫폼 모델의 가능성 및 성장성을 인정받았으며

- 업계 최단기 가맹점 1천개, 3천개 돌파(타 경쟁사 대비 4배 빠른 성장 속도)
- 연간 App 거래액 285억원에 달하는 미래 기업으로 성장하고 있습니다.

2022년 마감 기준,
※ 토마토플랫폼 2021년 1월 런칭

토마토솔루션 사용 매장

토마토APP 회원수

토마토APP 월거래액

3,444개

887,095명

34억원

토마토 가맹점 판매액 규모

※ 2022 연간누적 기준



토마토 가맹점 수 (판매자 규모)



1. 플랫폼 정성 성과

토마토플랫폼의 상생 모델은, 지역경제의 활성화와 사회 공헌적 가치 창출을 지향 합니다.

소상공인 O2O 플랫폼 진출 사업을 통해 소상공인의 온라인 판로 확대 및 매출 증가를 지원하겠습니다.



식료품쇼핑 난민*인 무의탁 노인, 사각지대 거주인, 자동차 없는 주민, 자영업자, 맞벌이 등을 위한 식료품 즉시배송 서비스 영역을 확대 합니다.

*생명유지에 생필품인 식료품을 물리적으로 구입하기 어려운 사람들을 일컫는 표현

언택트, 정보화, 4차 산업시대에 IT 기술혜택으로부터 소외 받고 있는 지역마트들의 IT 경쟁력을 대기업 수준으로 높여줍니다.

온라인 뿐 만 아니라 오프라인 매출, 객수도 함께 증가합니다.
비용 절감으로 이어지는 다양한 기능을 제공합니다.

제조사와 산지의 다양한 공급자에게 전국의 지역마트를 활용한 마케팅 채널 및 판로를 제공합니다.

유통영역 상생 ECO(생태계)를 형성하여 지역 경제의 활성화, 청년 일자리 창출에 기여 합니다.

별첨

토마토솔루션은 실제 시장에서 선택 받고, 시장에서 인정받고 있는 플랫폼(App) 서비스입니다.

동아일보

동아경제 | 문화

‘토마토솔루션’ 도입 마트 상품 행사 효과 검증 150개 업체 매출 평균 47% ↑

동아닷컴 김민범 기자

입력 2022-12-09 17:50 | 업데이트 2022-12-09 17:57

토마토 빅데이터 기반 프로모션 효과 확인

일부 업체 매출 545% 증가

지역마트·상품 제조사 매출 동반 성장

식품 업체 문의 잇따라... 다양한 프로모션 준비 중



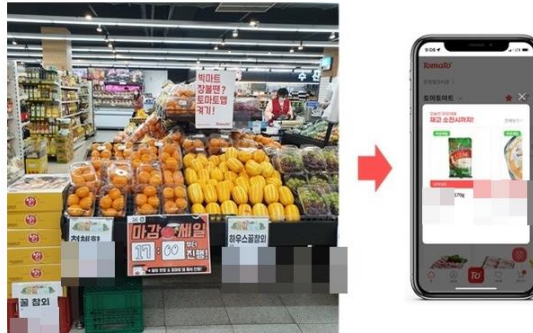
리테일앤인사이트는 지역마트 통합플랫폼 ‘토마토솔루션’을 도입한 업체가 높은 성과를 거둔 것으로 조사됐다고 9일 밝혔다. 토마토솔루션을 도입한 업체는 판매 제품을 공급하는 업체 매출 성장에도 긍정적인 영향을 미쳤다는 분석이다.

리테일앤인사이트가 운영 중인 토마토솔루션은 클라우드와 빅데이터를 활용한 업무 지원 시스템이다. 스마트포스(POS)와 ERP, 키오스크, 앱 등 없이 전국 마트에서 신선식품 배송이 가능하게 해준다. 상품 판매 패턴을 분석하고, 고객 선호도가 높은 상품을 추천하는 등 지속적인 업데이트가 이뤄지고 있어 IT 서비스를 크게 향상시켰다는 평가를 받는다.

리테일앤인사이트, 국내 최초로 마감세일 서비스 개시

황지원 기자 | 입력 2022.05.17 16:00

오프라인 매장에서만 접할 수 있었던 ‘마감세일’, 모바일 연동 서비스 개시
평균 3~7% 수준인 신선식품 폐기율을 제로 수준으로 낮춰



리테일앤인사이트, 국내 최초로 마감세일 서비스 개시 [사진=리테일앤인사이트 제공]

[라이선스뉴스 황지원 기자] 리테일앤인사이트(대표 성준경)가 국내 최초 마감세일 서비스를 개시한다고 17일 전했다.

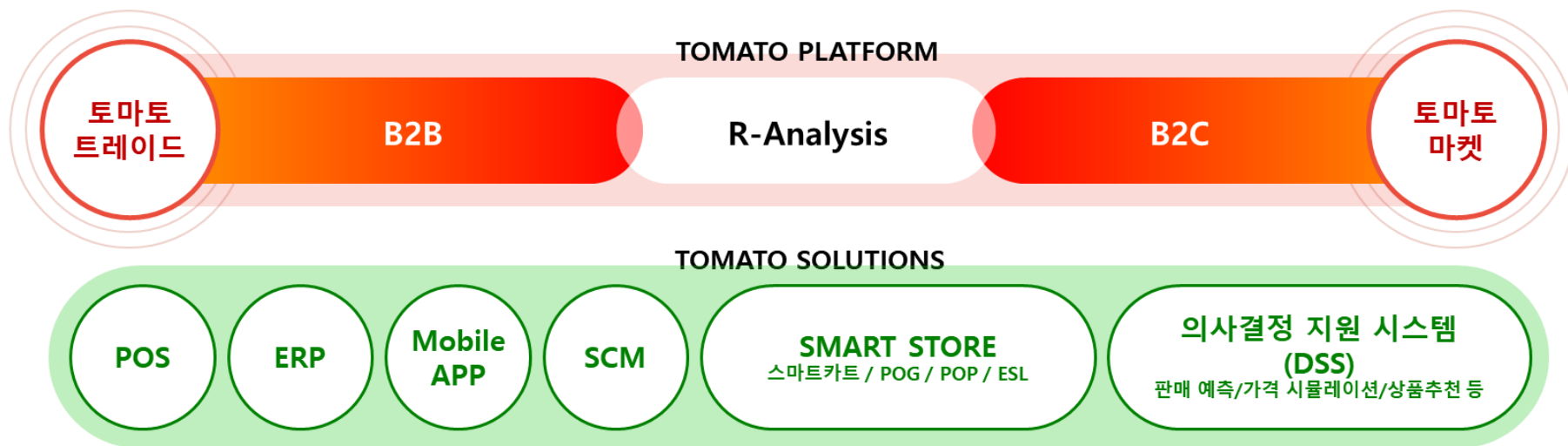
지역마트의 ‘마감세일’은 고등어, 오징어, 멸치 등 유통 기한이 짧은 신선식품을 마감시간에 임박하여 매장 현장의 고객들에게 대폭 할인된 가격에 판매하는 것을 의미한다.

리테일테크 전문기업 ‘리테일앤인사이트’, 중기부 예비 유니콘 기업 선정

입력 2021-07-20 11:01



토마토솔루션은 혁신적 디지털 기술 구현으로 쉽게 따라올 수 없는 **기술 진입장벽**을 가지고 있습니다.



TECHNOLOGY											
Division	Realtime Sync	Edge / IoT	Bigdata Ecosystem		MSA CONTAINER	DEVOPS / Collaboration		Multi Language		Monitoring	DR
Features	마스터 실시간 동기화 부하 분산 서비스 약 결합	클라우드-Local 서비스 경계 해소 개별 장비제어/식별	빅데이터 기반의 분석 생태계 구성		부하 분산 서비스 자동 증설	지속적이고 안정적인 개발/운영 환경		업무 성격에 최적화된 PGM Language set		무중단 플랫폼 운영 삼중화 구성으로 장애 대비	
Technologies	Messaging	Local DB, POS ID Local ERP	Object Storage Hadoop /ML	AI	Micro Service Auto Scale Kubernetes orchestration	Git / Slack Auto Deploy Jira / ITIL	Java Python Node.JS High Performance Flexible Application Architecture	Monitoring 24/365 Service	Multi Cloud Multi Region		

토마토솔루션은 리테일테크 관련 특허의 지속적인 출원/등록을 통해
핵심 지식재산권을 확보 하고 있습니다.

특허 출원 및 등록 현황

No	명칭	출원
1	상품 이미지 등 상품 식별을 위한 최소 정보를 활용하여 상품 주문/결제 커머스 모델	10-2018-0059939
2	브랜드 상품코드 통합 방법 및 허브 기반의 커머스 플랫폼 모델	10-2018-0059939
3	온라인 상거래에 대한 오프라인 인센티브 부여(또는 매출 귀속) 커머스 모델	10-2018-0059939
4	소비자 구매 의사 정보 주도형 원투원 마케팅 커머스 플랫폼 모델	10-2018-0059939
5	텍스 리펀드 물 운영 방법 및 도구	10-2018-0059939
6	빅데이터 기반의 소비자의 비정형 정보와 소비자 소비 행태 (구매 상관도) 분석을 통한 마케팅 및 캠페인 플랫폼 모델	10-2018-0059939
7	디스플레이가 부착된 주문장치와 이를 활용한 간편 주문 방법	10-2018-0059939
8	소비자 구매 경험 기반 개별화커머스 서비스모델	10-2018-0059939
9	동일군 소비자 대상 O2O 브랜드 융합 마케팅 & 커머스 서비스	10-2018-0059939
10	사용자 인지 이미지 기반 주문 커머스서비스모델	10-2018-0059939
11	소비자 행동패턴Data분석기반의주문결제융합서비스활용	10-2018-0059939
12	문자 데이터 변환에 기초한 키워드 검색 방법 및 그 장치 (등록)	10-2018-0059939
13	스마트 쇼핑 카드 및 이를 이용한 쇼핑 관리 시스템 (등록)	10-2018-0059940



TOmorrow MArT TOday

TomaTo[™]

우리동네 중소마트 연결자

감사합니다