명세서

발명의 명칭: 다단계식 회원관리 서비스 제공 방법

기술분야

[1] 본 발명은 다단계식 회원관리 서비스 제공방법에 관한 것으로서, 보다 상세하게는, 웹상에서 관리서버에 회원 가입한 다수의 회원들에 대해 다단계식 트리구조를 설정하여 상위자에 대해 수익을 피이드백해주는 회원관리 서비스 제공방법에 관한 것이다.

배경기술

[2] 웹의 발달 및 트위터나 메신저의 발달에 따라 소셜네트워크 서비스(SNS : Social Network Service)가 다양한 마케팅 방법으로 응용되고 있다. 가장 전통적인 소셜네트워크 서비스 중의 하나가 다단계 판매이다. 도 1 에 도시된 바와 같이, 통상적인 다단계 판매는 최초 가입한 특정 회원(회원①)(이하, 설명을 위해 필요한 경우 도 1 에 기재된 각 회원 번호를 병기함)이 1단계 회원이 되고, 자신의 인맥을 활용하여 가입 권유한 타 회원들(회원②③)을 2단계 회원으로서 그 하위에 두고, 2단계 회원들 각각이 자신이 가입 권유한 타 회원들(회원④⑤⑥⑦)을 3단계 회원으로 두는 방식으로 순차적으로 하위 회원들이 발생하여 전체적으로 트리 구조를 이루도록 구성된다. 도시 및 설명의 편의상 하나의 회원이 각각 두 명의 회원을 가입시킨 경우로 예시하였으나, 각 회원들이 그 하위 회원으로 가입시킬 수 있는 수에는 통상적으로 제한이 없다.

[3] 이와 같은 구조하에서, 하나의 회원이 특정 상품을 제3자에게 판매하거나 자신이 그 상품을 구매하여 매출이 발생하면, 동 매출에 대해서는 예컨대 상위로 갈수록 점점 줄어드는 액수로 순차 피이드백이 이루어진다. 예컨대 상위자로의 피이드백이 그 하위자가 발생시킨 수익의 10%로 설정된다고 가정하면, 4단계의 회원⑩이 특정 상품의 타인 판매 또는 자가 구입에 의해 100만원의 매출을 발생시키면 그 상위자인 3단계의 회원⑤는 100만원의 10%인 10만원을 피이드백 받고, 회원⑤의 상위자인 2단계의 회원②는 그의 10%인 1만원을, 그리고 회원②의 상위자인 1단계의 회원①은 그의 10%인 1천원을 피이드백 받는다. 이와 같이 매출을 발생시킨 회원으로부터 그의 최상위자에 이르기까지 순차적으로 피이드백을 받는다.

[4] 이와 같은 다단계의 회원관리 시스템은 자신의 노력에 따라 그 하위에 많은 회원을 가입시킬수록 향후의 기대 수익이 증가하며, 이와 같은 장점으로 인해 회원이 아닌 자가 신규로 회원 가입을 하거나 기존 회원이 추가로 많은 회원을 확보하고자 노력을 하는 동기가 부여된다.

[5] 그런데, 이러한 기존의 전통적인 다단계 회원관리 방법은 그 장점에도 불구하고 여러 가지 단점으로 인해 크게 활성화되지 못하고 있다.

[6] 즉, 도 1 의 통상적인 다단계 시스템하에서는 가입자는 자신이 가입한 이후에

그 하위 가입자가 자신의 노력으로 일정 이상 확보된 경우에만 수익을 얻을 수 있다. 일정 수 이상의 회원을 가입시키고 나면 그 회원들의 노력으로 하위자들을 많이 생성시킬 수 있으나, 그 수준에 이르기까지는 큰 수익을 기대하지 못한다.

[7] 또한, 회원을 가입하는 순간에는 자신이 일으킨 매출이 오로지 자신의 상위자의 이익을 위해서만 기여하게 되므로 다른 사람의 이익을 위해서만 복종한다는 느낌을 주게 되고, 이는 신규 가입자를 유치하는 데에 있어서 커다란 심리적 제약이 된다.

[8] 이러한 문제점은 한 번 설정된 도 1 과 같은 트리 구조하에서는 하위자로부터 상위자로만 이익이 재분배된다는 데에 기인한다. 즉, 기존의 다단계 회원관리 시스템으로는 바이너리 방식, 브레이크어웨이 방식, 메트릭스 방식, 유니레벨 방식 등과 같은 트리구조의 구성이나 수익 배분의 방법에 있어서 다양한 방법이 존재하였으나, 이들은 모두 하방 확정성 트리구조만을 추구하므로 하위자는 상위자보다 늦게 등록되었다는 이유만으로 금전적이나 지위적인 모든 면에서 열등한 구조였다.

발명의 상세한 설명

기술적 과제

[9] 본 발명은 상기와 같은 문제점을 해결하기 위해 안출된 것으로서, 본 발명의 목적은, 기존의 다단계 회원관리 구조에서 신규 가입한 사람이 자신의 하위자를 유인하지 못하는 경우에도 전체 회원들간의 상호 관계에서 일정 조건하에 피이드백이 이루어질 수 있도록 함으로써, 신규 회원 가입에 있어서의 심리적 저항이 적고 이에 의하여 다단계 회원관리의 활성화가 가능하도록 한 새로운 다단계 수익분배 구조 방안을 제시하는 것이다.

과제 해결 수단

[10] 상기 목적을 달성하여 본 발명은, 웹상에서 가입된 회원들에 대한 다단계 회원관계를 설정하여, 소정의 상품이나 용역에 대한 판매가 이루어진 경우 기 설정된 다단계 회원관계에 기초하여 소정의 규칙에 따라 수익을 피이드백하여 주는 다단계 회원관리 서비스 제공 방법에 있어서, a) 웹상에서 관리서버에 접속된 복수의 사용자단말기로부터 상기 관리서버가 상기 사용자단말기의 사용자들에 대한 회원가입 신청을 수신하는 단계; b) 상기 관리서버가 회원가입 신청한 상기 사용자를 회원으로서 등록하되, 상기 사용자를 기 수립되어 있는 트리구조 내의 소정 위치의 하위자로 포함시키는 트리구조의 다단계 회원관계를 설정하여 등록하는 단계; 및 c) 상기 관리서버에 등록된 상기 회원들 중 특정 회원에 의해 론칭된 특정의 상품 또는 용역에 대한 판매가 이루어진 경우, 상기 관리서버가 상기 특정 회원이 상기 트리구조에서의 최상위자에 놓이도록 상기 트리구조를 재편하여 재편된 상기 트리구조에 따라 상기 특정 상품에 대한 수익을 각각의 상기 회원들에 대해 피이드백하는 단계;를 포함하며, 상기 c) 단계에서의 상기 트리구조의 재편은, 상기 트리구조에서의 상기

상위자와 상기 하위자간의 기존의 연결 상태는 그대로 유지한 상태에서, 상기 특정 회원에 대하여 직계로 연결된 상기 상위자들에 대해서 상기 특정 회원이 최상위에 놓이도록 상하위 관계를 역순으로 배치함으로써 이루어지는 것을 특징으로 하는 다단계식 회원관리 서비스 제공 방법을 제안한다.

[11] 여기에서, 상기 관리서버는, 상기 c) 단계에서의 상기 특정 회원이 론칭한 상기 특정 상품 또는 용역에 대해서 상기 특정 회원의 상기 사용자단말기로부터의 신청에 의해 등록한다.

[12] 또한, 상기 a) 단계에서 상기 관리서버는 상기 회원가입 신청과 함께 상기 사용자의 소개인에 대한 정보를 수신하며, 이 경우 상기 b) 단계에서 상기 소정 위치는 상기 소개인의 하위 위치인 것이 바람직하다.

발명의 효과

[13] 본 발명에 따르면, 기존의 다단계 회원관리 구조에서 신규 가입한 사람이 자신의 하위자를 유인하지 못하는 경우에도 자신이 신규 론칭한 특정 상품이나 용역에 트리구조의 최상위에 놓이도록 재편하여 수익배분을 하므로, 신규 회원 가입에 있어서의 심리적 저항이 적고 이에 의하여 다단계 회원관리의 활성화가 가능하다는 장점이 있다.

도면의 간단한 설명

[14] 도 1 은 종래의 일반적인 다단계 회원관리 방법에서의 트리구조를 도시한 도면.

[15] 도 2 는 본 발명에 따른 회원관리 서비스 제공 시스템을 개략적으로 도시한 도면.

[16] 도 3 은 본 발명에 따른 회원관리 서비스 제공 방법에서의 트리구조의 일 예를 도시한 도면.

[17] 도 4 는 도 3 의 트리구조에서 신규 회원이 추가되어 확장된 후의 상태를 도시한 도면.

[18] 도 5 는 도 3 의 다른 예를 도시한 도면.

발명의 실시를 위한 최선의 형태

[19] 이하에서는 첨부도면을 참조하여 본 발명의 바람직한 실시예를 보다 구체적으로 설명한다.

[20] 도 2 는 본 발명에 따른 회원관리 서비스 제공 시스템을 개략적으로 도시한 도면이다. 본 발명에 따른 다단계 회원관리 서비스 제공 시스템은, 관리서버(10), 데이터베이스(20), 및 다수의 사용자 단말기(30)를 포함하여 구성된다.

[21] 관리서버(10)는 본 발명에 따른 서비스의 주된 프로세스를 수행한다. 즉, 관리서버(10)는 인터넷을 통해 연결된 사용자 단말기(30)로부터 회원가입을 받고, 회원가입된 회원들에 대해 다단계식 트리구조를 생성하며, 회원들에 의해 특정 상품이나 용역에 대한 매출이 발생하는 경우 이에 대한 회원들간의 수익 분배를 하는 기능을 한다. 데이터베이스(20)는 관리서버(10)를 통해 등록된 회원들에 대한 트리구조를 저장하는 기능을 한다. 관리서버(10)는

데이터베이스(20)를 조회하여 각 회원들에 의한 매출 발생시의 수익을 트리구조에 기초하여 배분한다. 또한 후술되는 바와 같이, 특정의 상품이나 용역에 대한 매출 발생시에는, 관리서버(10)는 데이터베이스(20)를 조회하여 기 저장되어 있는 트리구조를 파악하고 이를 재편하여 새로운 트리구조를 생성한 후 수익을 배분한다.

[22] 사용자 단말기(30)는 개개의 사용자들이 사용하는 단말기로서, 관리서버(10)에 접속하여 회원 가입을 함으로써 본 발명의 다단계 회원관리 서비스를 제공받는 회원으로서 등록된다. 사용자는 회원 등록을 위한 회원가입 신청을 할 때, 신청인인 사용자를 소개한 소개인에 대한 정보를 함께 입력한다. 이에 따라 관리서버(10)는 신청인을 소개한 소개인에 대한 정보를 취득하고, 도 1 과 같은 기존의 트리구조에서 동 소개인을 상위자로 하고 신청인을 하위자로 하는 가지를 추가함으로써 트리구조에 새로운 회원을 추가한다. 이와 같은 과정을 반복함으로써 도 1 의 트리구조에 가지가 점진적으로 부가되어 여러 단계로 하방 확장됨과 동시에 측방으로도 확장된다.

[23] 본 발명에서는 모든 수익 분배가 도 1 의 트리구조에 기반하지 않고 상품이나 용역에 따라 트리구조를 가변시키는 것을 주된 요지로 한다. 즉, 기존에 관리서버(10)에 의해 구성되는 트리구조가 A 라는 제품을 전제로 구성되었다고 가정하면, A 제품에 대하여 각 회원들에 의해 매출이 발생할 경우의 수익 피이드백은 도 1 과 같은 트리구조에 기초하여 전술한 종래의 과정과 동일한 과정으로 이루어진다.

[24] 그러나, 트리구조에 회원가입되어 있는 회원들 중 어떤 특정 회원이 다른 회원들에게 또는 제3자들에게 유용한 새로운 상품을 발견하거나 개발하여 관리서버(10)에 등록하는 경우, 상기 특정 회원이 등록한 상품과 관련하여서는 기 수립된 트리구조의 회원들에 의해 발생한 매출에 대해 새로이 트리구조를 재편하여 재편된 트리구조에 따라 수익을 피이드백한다. 트리구조의 재편 및 재편된 트리구조하에서의 수익 분배는 관리서버(10)에 의해 이루어진다.

[25] 본 발명에서의 트리구조의 재편은, 상기한 특정 회원이 트리 구조에서의 최상위자에 놓이도록 하는 것을 의미한다. 보다 구체적으로는, 트리구조에서의 상위자와 하위자간의 기존의 연결 상태는 그대로 유지한 상태에서, 상기한 특정 회원에 대하여 직계로 상방 연결된 상위자들에 대해서 상기 특정 회원이 최상위에 놓이도록 상하위 관계를 역순으로 배치하는 것을 의미한다.

[26] 이하에서는 이와 같은 트리구조의 재편 방식에 대해 도 3 을 참조하여 보다 구체적으로 설명한다. 도 3 은 본 발명에 따른 회원관리 서비스 제공 방법에서의 재편된 트리구조의 일 예를 도시한 도면이다. 도 3 에서는 도 1 에서의 회원③이 특정 회원(즉, 새로운 제품 B 를 론칭(launching)하여 관리서버(10)에 자신의 론칭 상품으로 등록한 회원)인 경우를 예시한 것이다.

[27] 회원③의 상위자는 회원①이 유일하다. 제품 B 에 대한 매출이 발생하면 제품 B 에 대한 피이드백에 있어서는 회원③과 회원①의 상하 관계가 역전되어, 회원③이

상위자가 되고 회원①이 하위자가 된다. 그 밖의 다른 회원들간의 관계는 그대로 유지된다. 즉, 회원①에 대해 하위자였던 회원②는 여전히 회원①의 하위자이고, 회원②의 하위자 및 그의 하위자들의 구조는 모두 동일하다. 또한, 회원③의 하위자인 회원⑥⑦ 및 이들 각각의 하위자들의 구조 또한 모두 동일하다. 이와 같은 방식에 따라 회원③을 최상위자로 하는 재편된 트리구조가 생성되고, 이러한 트리구조하에서 기존의 피이드백 방식이 동일하게 적용된다.

[28] 예컨대, 회원⑫가 100만원의 매출을 발생시키면 그의 10%인 10만원이 회원⑥에게 분배되고, 회원⑥의 수익의 10%인 1만원이 회원③에게 분배된다. 만약 회원⑤가 100만원의 매출을 발생시키면 그의 10%인 10만원이 회원②에게 분배되고, 회원②의 수익의 10%인 1만원이 회원①에게 분배되며, 회원①의 수익의 10%인 1천원이 회원③에게 분배된다. 이와 같은 방식에 의하면, 회원③의 입장에서는 기존의 트리구조와 비교할 때 회원① 및 그의 하위자들을 모두 자신의 하위자로서 트리구조에 포함시킬 수 있다. 따라서 회원③은 기존에 자신의 하위자로 두었던 회원들에 대한 피이드백은 그대로 유지하면서도, 자신이 론칭시킨 신규 상품에 대해서는 자신의 상위자인 회원①이 기존에 구축한 모든 하위자들을 자신의 하위자로 둘 수 있게 된다.

[29] 도 4 는 도 3 의 트리구조에서 신규 회원이 추가되어 확장된 후의 상태를 도시한 도면이다. 만약 도 3 과 같은 구조가 계속 유지된다면 회원①은 신규 론칭된 제품 B 에 관해서는 기존에 자기 자신이 구축해 놓은 트리 구조 중 어느 한 쪽 트리 구조인 회원②측 라인으로부터만 수익을 얻을 수 있을 것이다. 그러나 제품 B 에 관해서 트리구조가 형성된 후일지라도 예컨대 회원①이 도 4 에 도시된 바와 같이 신규 회원인 회원ⓐ를 영입하고 회원ⓐ가 또다시 회원ⓑ와 회원ⓒ를 영입하여 자신의 하위 트리를 확장한다면, 회원①은 제품 B 에 대해서도 기존에 구축한 가지인 회원②만이 아닌 새로운 가지인 회원ⓐ측으로부터도 수익을 창출할 수 있다. 따라서, 신규 제품 B 가 론칭된 후에도 회원①에 대해서는 신규 회원 모집을 위해 노력할 동기가 부여된다.

[30] 도 5 는 도 3 의 다른 예로서, 예컨대 회원⑦이 신규 제품인 제품 C 를 론칭한 경우를 도시하고 있다. 제품 C 에 대해서는 론칭한 회원⑦과 그의 직계 상위자들인 회원③ 과 회원①의 상하 관계가 모두 역전된다. 따라서, 회원③의 입장에서도 원래 자신의 하위자였던 회원⑦이 론칭한 제품에 대해서는 자신의 상위자였던 회원①이 자신의 상위자로 변한다. 이와 같은 방식에 의해 제품 C 를 신규 론칭한 회원⑦을 최상위자로 하는 새로운 트리구조가 생성되며, 그에 따른 수익 배분 구조는 기존의 방식과 동일하다.

[31] 이와 같은 본 발명에 따른 트리구조 재편 방식은, 예컨대 신규 회원의 유인 능력은 부족하나 트리구조 내의 회원들 자신이 직접 구입하거나 또는 회원들이 타인들에게 영업을 하기에 매력적인 상품이나 용역을 개발한 사용자의 경우, 본 방식의 트리구조에 가입하는 결정적인 동기 부여가 된다. 나아가, 기존의 트리구조에 신규 편입하는 사람에 대해서 기존 회원들에 대해 봉사만 하는

입장이 아니라는 심리적 유인이 생기므로, 기존 회원들의 신규회원 유치가 용이하게 된다. 따라서, 트리구조의 확장이 기존의 방식에 비해 기하급수적으로 이루어질 수 있다는 장점이 있다.

[32] 한편, 본 발명에서는 재편된 후의 트리구조에 대해서 재편 전과 동일하게 적용되는 일반적인 수익 분배 방식으로서 도 1 의 트리구조하에서 상위자에게 수익을 배분하는 방식을 예시하였으나, 기존에 존재하는 다양한 수익 분배 방식하에서도 본 발명에 따른 신규 론칭 상품에 대한 트리구조의 재편 개념을 도입할 수 있음은 자명할 것이다.

[33] 예컨대, 기존에 존재하던 수익 배분 방식의 변형예로는 바이너리 방식과 유니레벨 방식을 들 수 있다. 바이너리 방식은 예컨대 도 1 과 같은 트리구조에서 회원①을 기준으로 회원② 라인으로부터는 많은 수익이 발생하고 회원③ 라인으로부터는 적은 수익이 발생하는 경우, 수익 배분은 적은 쪽의 수익을 기준으로 배분하는 방식을 의미한다. 유니레벨 방식은 회원①을 기준으로 회원② 라인으로부터는 많은 수익이 발생하고 회원③ 라인으로부터는 수익이 거의 발생하지 않는 경우, 회원②측으로부터 회원①로의 수익 배분이 일정 비율이 되도록 하되 회원②의 수익보다 회원①의 수익이 크지는 않도록 함으로써 회원①에 대해 최소한의 수익을 보장하는 방식이다. 이와 같은 다양한 기존의 수익 배분 방식에 대해서도, 본 발명에서와 같이 기 설정된 트리구조를 신규 론칭된 상품에 대해 재편하는 방식이 적용 가능하다.

[34] 나아가, 트리구조를 형성하는 방식에 있어서도 기존에 다양한 방식이 존재하는데, 이러한 다양한 트리구조 형성 방식에 대해서도 본 발명이 적용될 수 있다.

[35] 예컨대, 기존의 트리구조 형성 방식의 변형예로서 브레이크어웨이 방식과 매트릭스 방식을 들 수 있다. 브레이크어웨이 방식은, 예컨대 도 1 과 같이 형성된 트리구조에서 회원①을 기준으로 회원②측 가지의 하부 트리로부터 일정 이상의 수익이 발생하는 경우(예컨대 총 수익이 1억 이상이 되거나, 매월 1천만원 이상의 수익이 1년간 지속되는 등) 회원②에게 혜택을 더 주기 위하여 회원②를 회원①로부터 분리시켜 회원②를 최상위로 하는 신규 트리구조를 분리독립시키는 방식이다. 매트릭스 방식은 회원 가입시 상기 실시예에서와 같이 소개인을 입력함에 따라 소개인의 하위자로서 회원등록하는 방식과 달리, 최초 회원인 회원①을 기준으로 소개인과 무관하게 도 1 의 회원번호 순서대로 하위자로 회원가입시킴으로써 정삼각형의 피라미드 구조를 하방으로 확장시켜 나가는 방식이다. 이와 같은 다양한 트리구조 형성 방식에 있어서도, 기존에 구축되었던 트리구조를 신규 론칭된 상품에 대해 론칭한 회원을 중심으로 본 발명에서와 같이 트리구조를 재편하여 수익을 분배하는 방식이 적용될 수 있다.

[36] 본 발명에서 수익 배분은 다양한 방식, 예컨대 각 회원이 관리서버(10)에 등록한 계좌번호로 관리서버(10)가 송금하거나 포인트의 형태로 지급하는 등의 다양한 방식으로 이루어질 수 있으며, 이와 같은 다양한 방식은 주지관용의

방식이므로 그 구체적인 기재는 생략한다.

[37] 본 발명은 도면에 도시된 일실시 예를 참고로 설명되었으나 이는 예시적인 것에 불과하며, 본 기술 분야의 통상의 지식을 가진 자라면 이로부터 다양한 변형 및 균등한 타 실시 예가 가능하다는 점을 이해할 것이다. 따라서, 본 발명의 진정한 기술적 보호 범위는 첨부된 등록 청구 범위의 기술적 사상에 의해 정해져야 할 것이다.

청구범위

[청구항 1] 웹상에서 가입된 회원들에 대한 다단계 회원관계를 설정하여, 소정의 상품이나 용역에 대한 판매가 이루어진 경우 기 설정된 다단계 회원관계에 기초하여 소정의 규칙에 따라 수익을 피이드백하여 주는 다단계 회원관리 서비스 제공 방법에 있어서,
a) 웹상에서 관리서버에 접속된 복수의 사용자단말기로부터 상기 관리서버가 상기 사용자단말기의 사용자들에 대한 회원가입 신청을 수신하는 단계;
b) 상기 관리서버가 회원가입 신청한 상기 사용자를 회원으로서 등록하되, 상기 사용자를 기 수립되어 있는 트리구조 내의 소정 위치의 하위자로 포함시키는 트리구조의 다단계 회원관계를 설정하여 등록하는 단계; 및
c) 상기 관리서버에 등록된 상기 회원들 중 특정 회원에 의해 론칭된 특정의 상품 또는 용역에 대한 판매가 이루어진 경우, 상기 관리서버가 상기 특정 회원이 상기 트리구조에서의 최상위자에 놓이도록 상기 트리구조를 재편하여 재편된 상기 트리구조에 따라 상기 특정 상품에 대한 수익을 각각의 상기 회원들에 대해 피이드백하는 단계;를 포함하며,
상기 c) 단계에서의 상기 트리구조의 재편은, 상기 트리구조에서의 상기 상위자와 상기 하위자간의 기존의 연결 상태는 그대로 유지한 상태에서, 상기 특정 회원에 대하여 직계로 연결된 상기 상위자들에 대해서 상기 특정 회원이 최상위에 놓이도록 상하위 관계를 역순으로 배치함으로써 이루어지는 것을 특징으로 하는 다단계식 회원관리 서비스 제공 방법.

[청구항 2] 제 1 항에 있어서,
상기 관리서버는, 상기 c) 단계에서의 상기 특정 회원이 론칭한 상기 특정 상품 또는 용역에 대해서 상기 특정 회원의 상기 사용자단말기로부터의 신청에 의해 등록하는 것을 특징으로 하는 다단계식 회원관리 서비스 제공 방법.

[청구항 3] 제 1 항 또는 제 2 항에 있어서,
상기 a) 단계에서 상기 관리서버는 상기 회원가입 신청과 함께 상기 사용자의 소개인에 대한 정보를 수신하며,
상기 b) 단계에서 상기 소정 위치는 상기 소개인의 하위 위치인 것을 특징으로 하는 다단계식 회원관리 서비스 제공 방법.