

# 자전거 공유 서비스

- ❖ 자전거 가진 사람과 자전거를 사용하려는 사람들을 이어주는 오픈마켓으로 인기몰이
- ❖ 자전거를 안심하고 빌려주며 받을 수 있는 서비스 제반 인프라 구축이 경쟁력의 잣대
- ❖ 스피리스터는 2012년 3월 미국 샌프란시스코와 뉴욕에서 서비스를 개시함

그린시티  
활성화

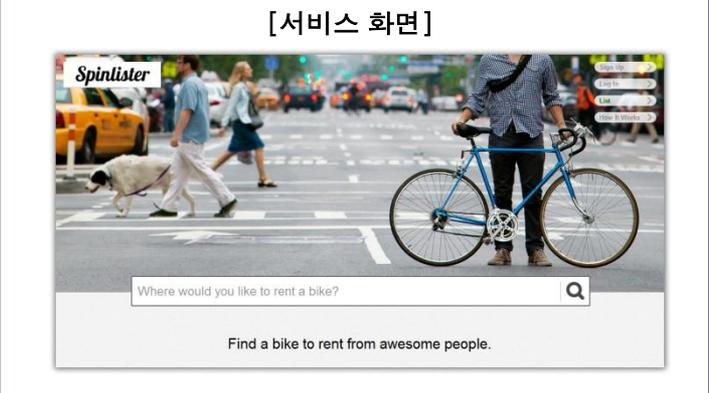


## 평가표(5점 만점)

수익성	2
차별성	3
충성도	3
진입장벽	2
리스크	2

- ### 서비스 특징
- **자전거 오픈마켓:** 스피리스터는 자전거 공유 서비스로, 자전거 소유자와 빌려 쓰고 싶은 소비자를 연결하는 개방형 시장. 온라인 사이트에 자전거를 등록한 후 소비자가 이용하고 싶다고 문자를 보내면 이를 보고 대여 여부를 판단해 빌려주는 서비스방식
  - **신뢰시스템:** 스피리스터 서비스는 자전거 등록자와 대여자가 안심하고 서비스를 이용할 수 있도록 서비스 기반 인프라를 구축함. 대여한 후 발생한 보안, 사고 등에 개런티를 보장함. 보험 가입으로 사고 발생시 최대 100만 달러 피해보상을 해줌  
⇒ 소셜계정, 사용후기 등 안전장치 적극 활용

- ### 시장 상황
- 건강을 지키며 교통비를 아낄 수 있는 자전거 타기가 대중화되고 있음. 이를 비즈니스로 활용하려는 시도가 많아지고 있는 상황
  - 도심을 중심으로 관공서, 일반 기업이 시간제로 자전거를 빌려주는 자전거 대여(공유)서비스가 크게 증가한 것도 이런 움직임 때문
  - 이들 서비스는 오프라인 중심으로 이루어짐. 온라인 활용도가 매우 낮음. 스피리스터는 온라인 공유장터를 마련해 자전거 공유 서비스를 활성화 시킴



- ### 경쟁 포인트
- **경제성:** 안 쓰는 자전거를 빌려줘 돈 벌 수 있도록 함
  - **차별성:** 자전거 대여시 발생할 수 있는 안전사고를 회사가 보증해 안심하고 이용할 수 있도록 함

- ### 시사점
- 소셜기반 온라인 자전거 공유 서비스를 성공적으로 출범시키고 운영해 후발주자에게 이정표를 제시함
  - 자발적인 상품 등록과 소비를 촉진하는데 필요한 다양한 안전장치를 설치해 서비스 신뢰성 확보에 성공함
  - 자전거 대여 사업자가 자전거를 등록하는 등 기존사업자와 윈윈할 수 있는 오픈마켓으로 성장해나감