

임직원 복지카드 멤버십 서비스

하이비타민 서비스 소개서

임직원 복지카드 및 그룹사 패밀리카드로 결제 시
제휴된 가맹점에서 할인 혜택을 제공하는 만족도 높은 소비를 위해





제휴된 가맹점에서 임직원 복지카드로 결제 시
할인 혜택(청구할인)을 제공하는 멤버십 서비스입니다.

시장 상황

공기업/ 공공기관/대기업 등 소속된 임직원들에게
(100~400 만 원 / 년, 포인트 지급)

복지 예산은 매년 부여
1년 내 소진을 원칙 (이월 불가)

개인에게 부여된 복지예산
온라인 복지관 (폐쇄물) 및 한정된 업종에서 사용하기보다
복지카드 가치소비 확대 중

이용자 수 (임직원)

250만 명

기업 고객사

600개 사

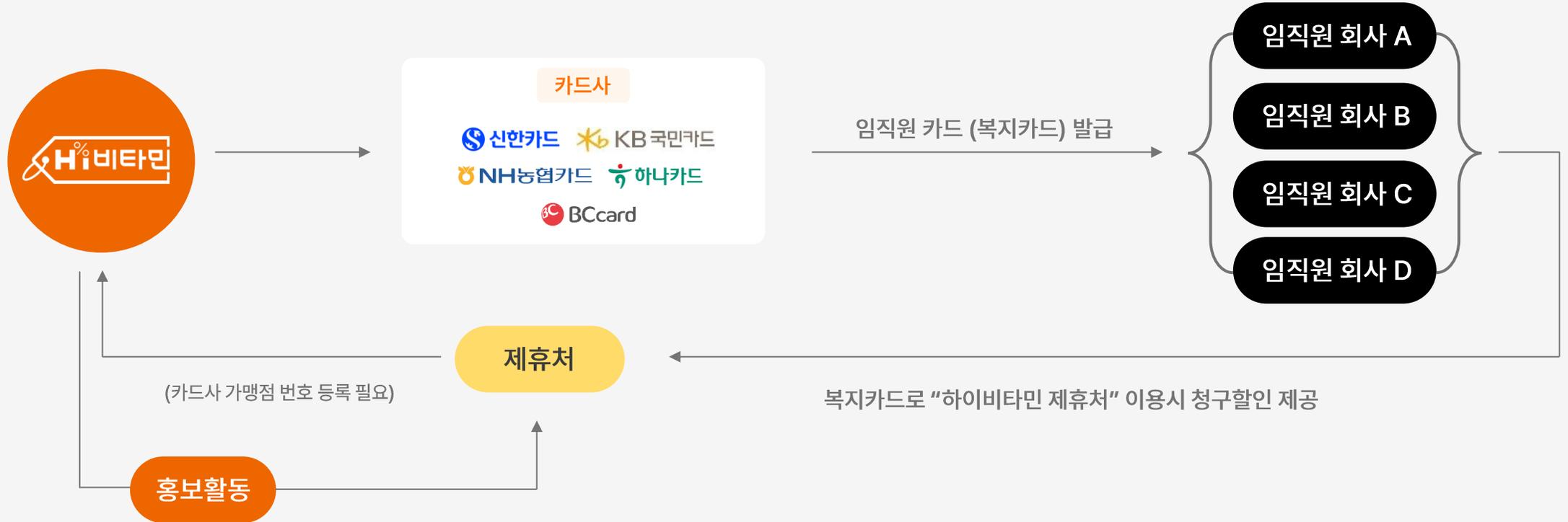
제휴사

150개 사

월 이용건수

90만 건

소속된 임직원 복지카드의 제휴를 통해 가맹점에 신규 매출 창출 및 마케팅 활동을 제공합니다.



제휴 및 소비활성화를 위한
회원 대상 디지털 마케팅 진행

하이비타민 특징

약 250만 임직원

Insight 1

안정된 직장에 소속

소득 5,000~7,000만 원 회사의 규모나 인지도가 높음

Insight 2

주 연령층이 30~40대

국내 근로자군 중 가계소득 상위 20% 이내 형성
대다수가 부부와 자녀 1~2명으로 가족 구성

Insight 3

복지 포인트 활용

연간 부여되는 복지 포인트를 활용
개인결제와 함께 소비, 혜택(가치와 질을 따짐)에 관심 높음

Insight 4

혜택에 대한 지속성

제휴 업종을 통한 수요 집중 및 반복구매가 이루어짐

하이비타민 혜택 및 제휴사



평균 2~20% 청구할인
가맹점에 따라 폭넓은 혜택 제공



어디서든 중복할인
제휴사 할인 혜택과 중복가능



제한 없는 혜택
전월실적 및 할인한도 제한 없음



전국 다양한 가맹점
쇼핑/외식/생활 등 생활 밀착형

+ 지속적으로 제휴사 확대 중

온/오프라인 다양한 카테고리에서 결제 진행

외식

문화

쇼핑

건강

자가개발

여가

자동차

레저

디지털 마케팅

Channel 1

하이비타민 홈페이지

정기적으로 임직원 대상 서비스 안내 및 이벤트 진행

Channel 2

복지몰

외부 채널 홍보를 통하여 임직원 인지 확대

Channel 3

협력카드사 홍보레터

+ 홍보 채널 마케팅 부분 확장 중

1. 정기적 임직원 대상 서비스 안내 및 이벤트 진행
2. 고객접점 강화 확대
3. 홍보기반 특화 서비스로 전략적인 홍보 진행

*P9 / 자세한 안내는 홍보소개서 참고

하이비타민 장점



01 복지제원과 함께 복지카드(신용,체크)로 구매

복지 가맹 제휴를 통한 매출 집중화 및
경기에 영향을 받지않는 고정 수요층 확보

02 제휴 가맹점에서 복지카드로 결제 시 할인혜택 제공

구매력 있는 우량 신규고객 지속적인 확보 및
평균 구매 빈도 향상

03 별도의 시스템 개발/연동 없이 진행 가능

복지 카드에 복지 전용 제휴 서비스 탑재 → 청구할인 혜택 제공

04 하이비타민은 만족도 높은 멤버십 서비스입니다.

임직원 라이프스타일에 최적화된 제휴사 구축 및 구매유도

회원

주요 회원사

약 600여개의 대기업과 공기업, 관공서에서 '하이비타민'을 사용 중이며, 우량 회원사를 확대하고 있습니다.

기업



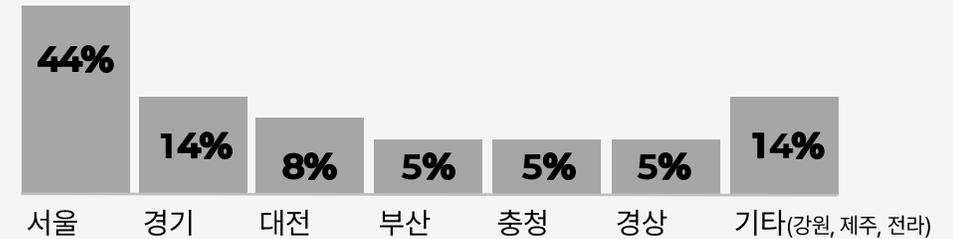
공기업, 공사



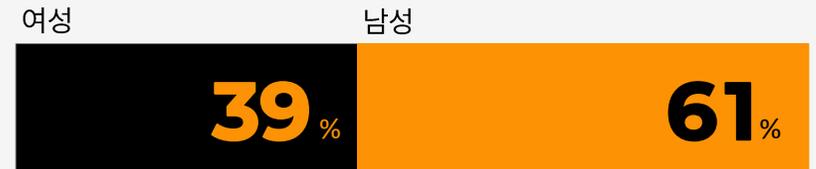
기초단체, 교육청



지역구분율



성별



연령대 분포



제휴사

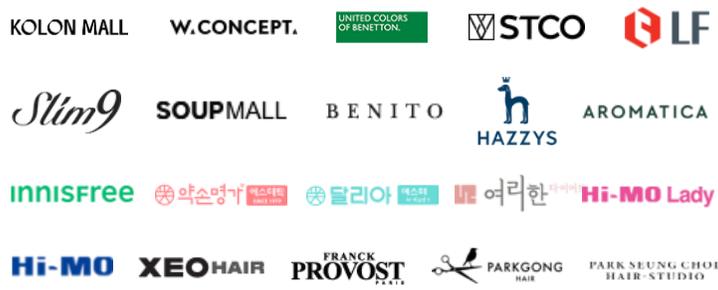
주요 제휴사

전국 150여 개의 브랜드/ 23,000개 가맹점에서 멤버십 서비스를 제공합니다.

종합, 생활



패션, 뷰티



F&B



문화, 여가



교통, 호텔



기타



도입효과_F&B

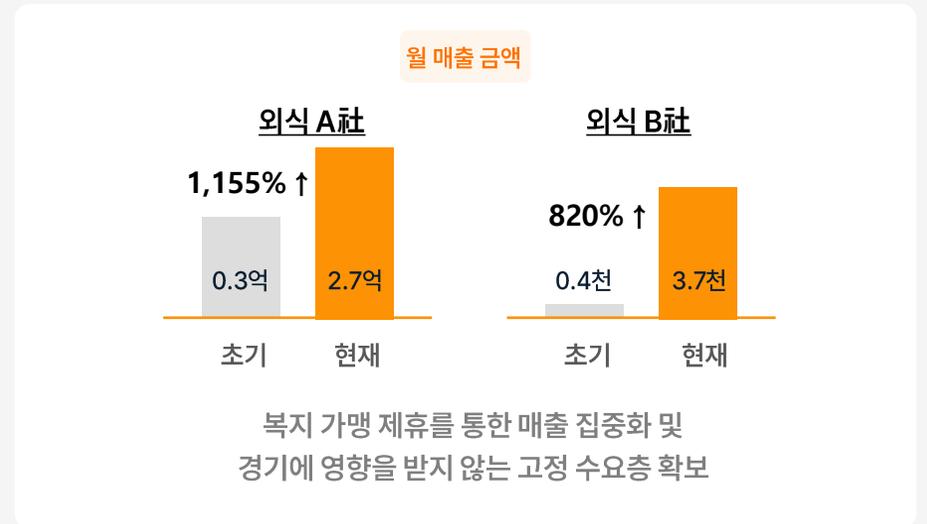
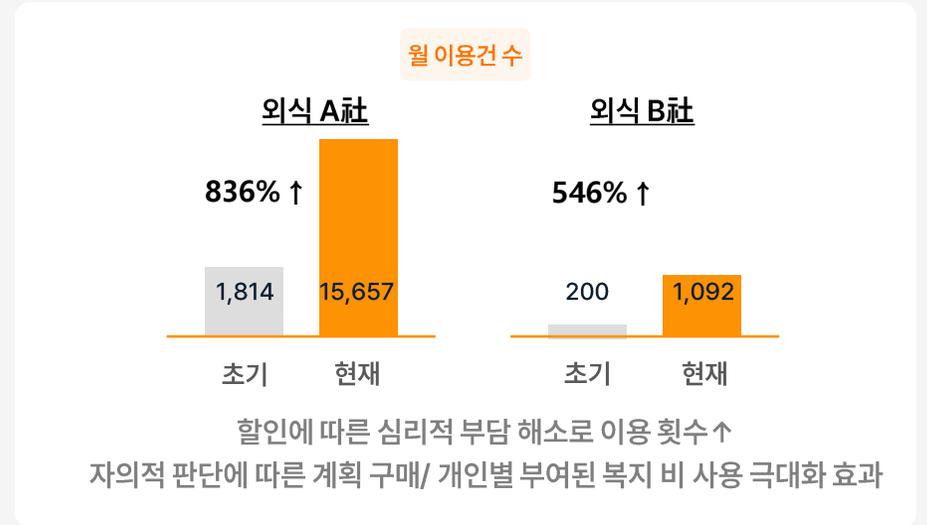
임직원 및 가족구성원까지 고려하여 다양한 브랜드 보유 및 지속 확장 중입니다.

- 가전
- 생활
- 여가
- F&B**
- 뷰티/패션
- 호텔
- 애견

F&B 대표 제휴사 할인율

| | | | |
|--|----|--|----|
|  Paul Bonsett | 3% |  LOTTERIA | 3% |
| ANGELINUS | 3% |  본죽 | 3% |
|  Krispy Kreme | 3% |  오뚜기 | 3% |
|  Mmth. | 3% |  Mr. Pizza | 5% |

복지 제휴서비스 가맹 제휴에 따른 효과 검증



홍보

내 외부 채널에서 홍보 진행하고 있습니다.

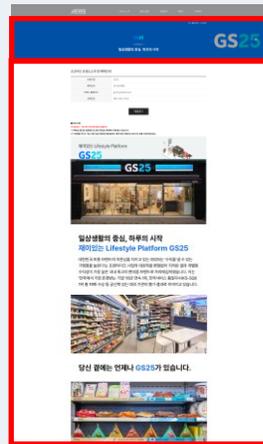
- 임직원 특화 홍보 채널운영 → 전략적인 홍보 진행 ▷ 고객 유입 활성화
- 복지카드 사용 회원의 복지혜택 안내를 통해 직원만족도 제고 및 마케팅 부분 강화 중

*자세한 안내는 홍보소개서 참고

자사 홈



• 하이비타민 홈페이지



• 브랜드 show room

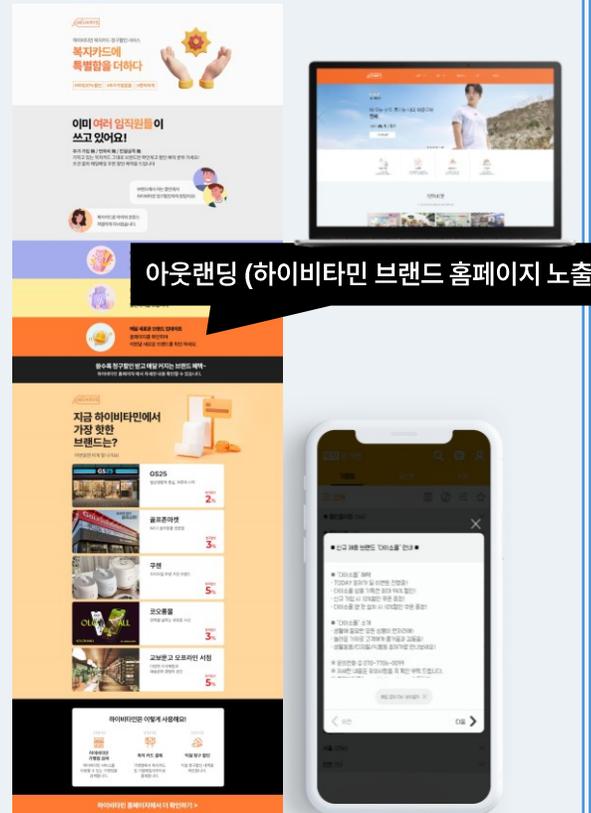


• 이벤트

복지몰(사내 임직원 홈페이지)



• 메인배너 • 기획전



• 상세페이지 • App Push

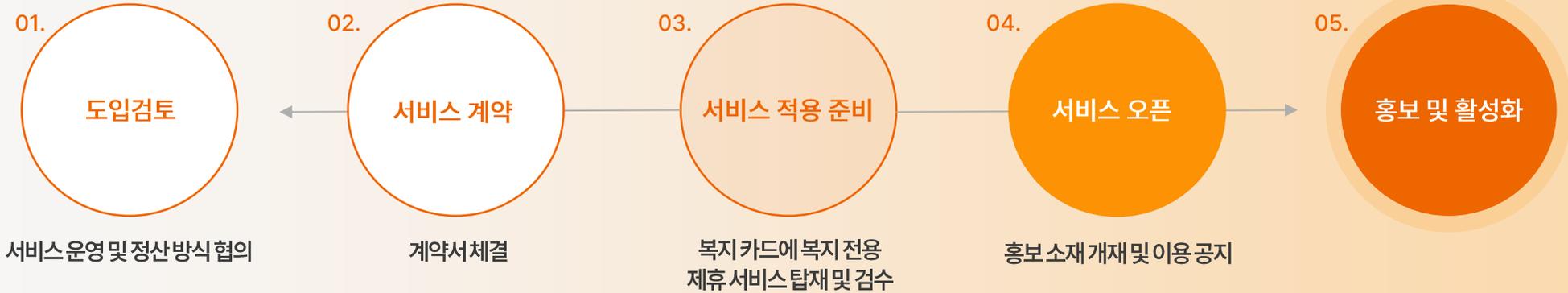
카드사 홍보leter



• 사내 게시판 및 메일 안내소식지

적용절차

서비스 적용을 위해 약 2주~ 1달 소요됩니다. * 온라인의 경우 2~3주 추가 소요 될 수 있습니다.



청구할인금 정산 프로세스(선취/후취)

* 정산 방식에 따라 적용되는 카드사가 제한적일 수 있습니다.
* 수수료 정산은 별도



회사소개

(주)브리짓지엠

임직원, 제휴기관/ 기업, 가맹점과 상호 협력관계를 구축하고
직장인(임직원)들의 소중한 일상에 특별한 가치가 더해질 수 있도록
서비스를 고도화하여 편익과 매출, 이익이 증대되는 **B2B 플랫폼 서비스**를 제공합니다.

| | |
|--------|---|
| 회사명 | (주) 브리짓지엠 |
| 대표이사 | 서재필 |
| 주소 | 서울시 구로구 구로동 187-10 코오롱사이언스밸리 1차 609호, 610호 |
| 설립일 | 2013년 01월 |
| 주요사업영역 | 기업 기반 서비스 플랫폼 하이비타민 (복지카드 멤버십), 전자식권, 결제, 쿠폰, 스마트 오더, 타겟마케팅 등 |
| 웹사이트 | http://www.bridgem.co.kr/ |

기업 기반 서비스 플랫폼

멤버십 서비스 _ 하이비타민

임직원 복지카드의 제휴를 통해
가맹점에 신규 매출 창출 및 마케팅 활동을 제공하는 멤버십 서비스



전자식권 서비스 _ 푸드콘

임직원 식대관리 솔루션, 오더/예약/쿠폰/복지물 연계 등
다양한 형태의 맞춤형 서비스 제공



사내카페 서비스 _ 커피콘

임직원 카페 오더 솔루션, 원거리 주문/ 다회용 컵 반납 등
기업 기반(ESG) 맞춤형 서비스 제공



감사합니다!

**하이비타민 서비스에 대한
자세한 문의는 편하게 문의주세요.**



Copyright © 2025 hi-vitamin

<https://www.hivitamin.co.kr/>

담당자: 박명수 팀장

전화 : 010-8947-8013

이메일 : myeongsoo@hivitamin.co.kr

담당자: 서정은 매니저

전화 : 010-3740-6485

이메일 : seo0je@hivitamin.co.kr