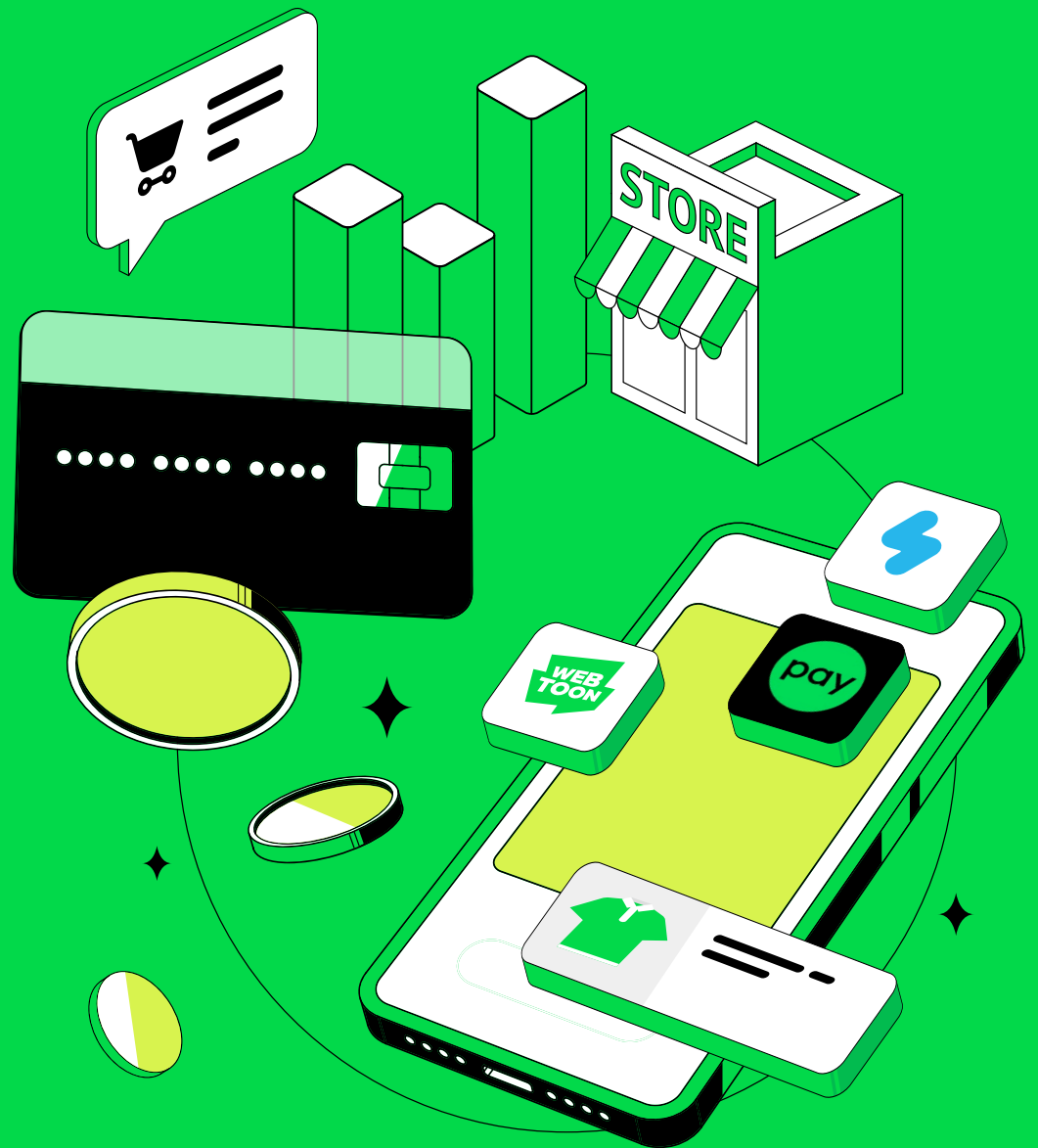


네이버 디지털 생태계 리포트 2023



CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY

03

TECHNOLOGY

04



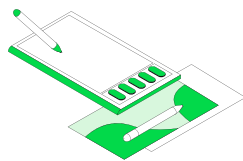
SME

07



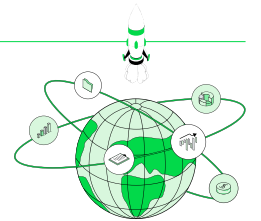
CREATOR

13



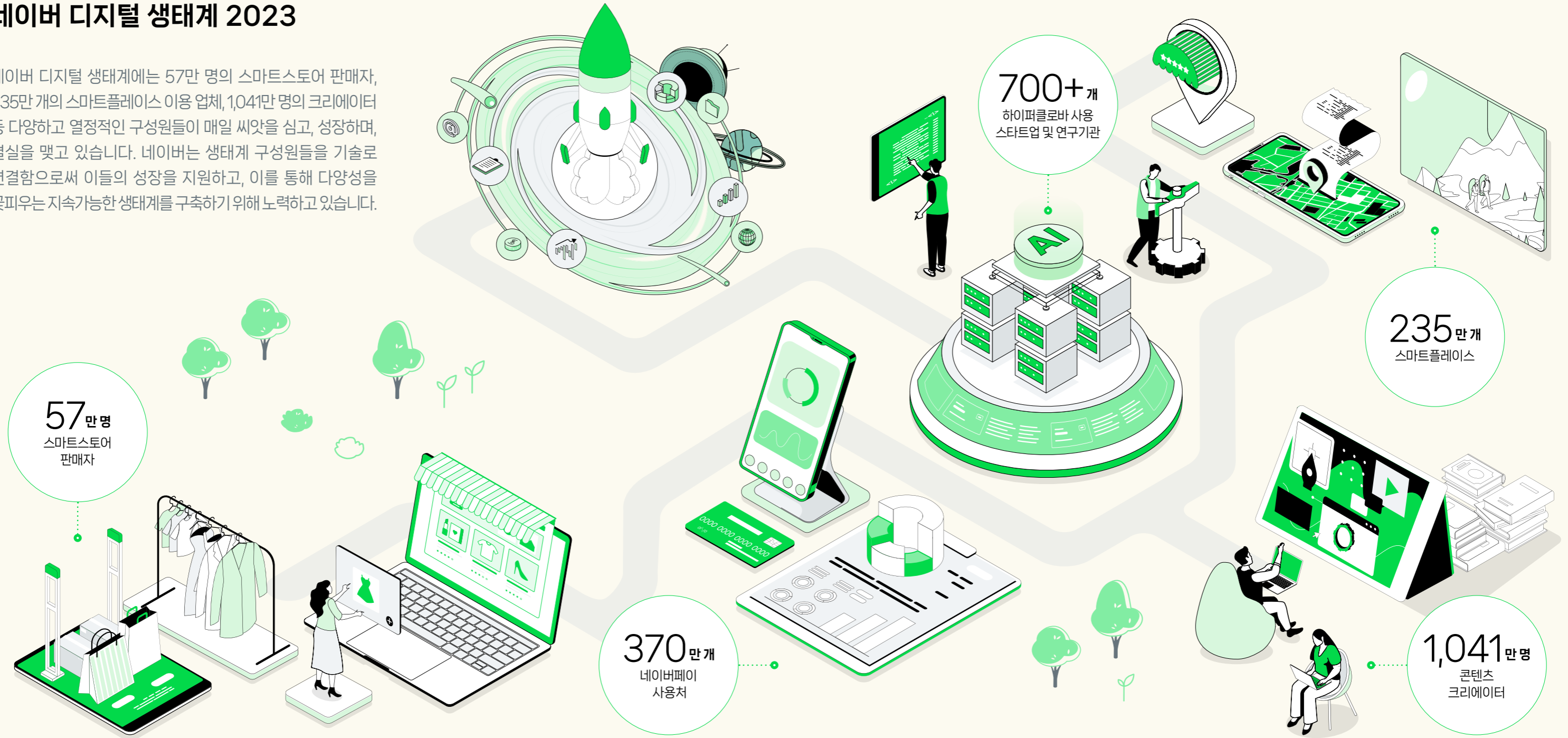
GLOBAL

16



네이버 디지털 생태계 2023

네이버 디지털 생태계에는 57만 명의 스마트스토어 판매자, 235만 개의 스마트플레이스 이용 업체, 1,041만 명의 크리에이터 등 다양하고 열정적인 구성원들이 매일 씨앗을 심고, 성장하며, 결실을 맺고 있습니다. 네이버는 생태계 구성원들을 기술로 연결함으로써 이들의 성장을 지원하고, 이를 통해 다양성을 꽃피우는 지속가능한 생태계를 구축하기 위해 노력하고 있습니다.



EXECUTIVE SUMMARY

TECHNOLOGY

네이버의 핵심 경쟁력은 클라우드, AI, 로보틱스 등 첨단 미래 기술입니다. 이를 위해 글로벌 10개국 이상과의 연구벨트 구축을 통한 시너지와 성장은 물론, 스타트업, 연구기관, 학계 등 기술 생태계 구성원들과의 동반 성장을 추구하고자 합니다. 특히 매년 매출의 20% 이상을 R&D에 투자하며 기술력 확보에 집중하고 있습니다. 그 결과, 네이버의 초대규모 AI인 '하이퍼클로바'를 이용해 혁신적 서비스 및 연구를 만들어내는 스타트업 및 연구기관의 수는 700곳이 넘습니다. 네이버클라우드의 스타트업 지원 프로그램 '그린하우스'는 2,000곳 이상의 기업을 지원했습니다. 네이버의 전략투자조직 D2SF가 투자한 스타트업의 전체 기업 가치는 4조 원에 달합니다.

SME

네이버는 SME(Small and Medium Enterprise, 중소기업)의 창업과 성장을 지원하기 위한 다양한 기술 플랫폼과 프로그램을 제공하고 있습니다. '스마트스토어'를 통해 디지털 창업의 장벽을 낮추고, 스타트업에 수수료 및 성장 지원금을 통해 사업 성공 가능성을 높이는 한편, 데이터와 분석 기술을 이용해 '빠른 정산', '반품 안심케어', '사업자 대출' 등 각각도에서 SME의 금융 애로를 해소하기 위해 노력하고 있습니다. 또, 네이버 지도, 검색에 업체를 등록하고 직접 관리할 수 있는 플랫폼 '스마트플레이스'를 무료로 제공해 오프라인 SME의 디지털 성장을 돕고 있습니다. '스마트플레이스'는 로컬에 특화된 기능을 통해 2억 건 넘게 사업자와 고객을 직접 연결하고 있습니다.

CREATOR

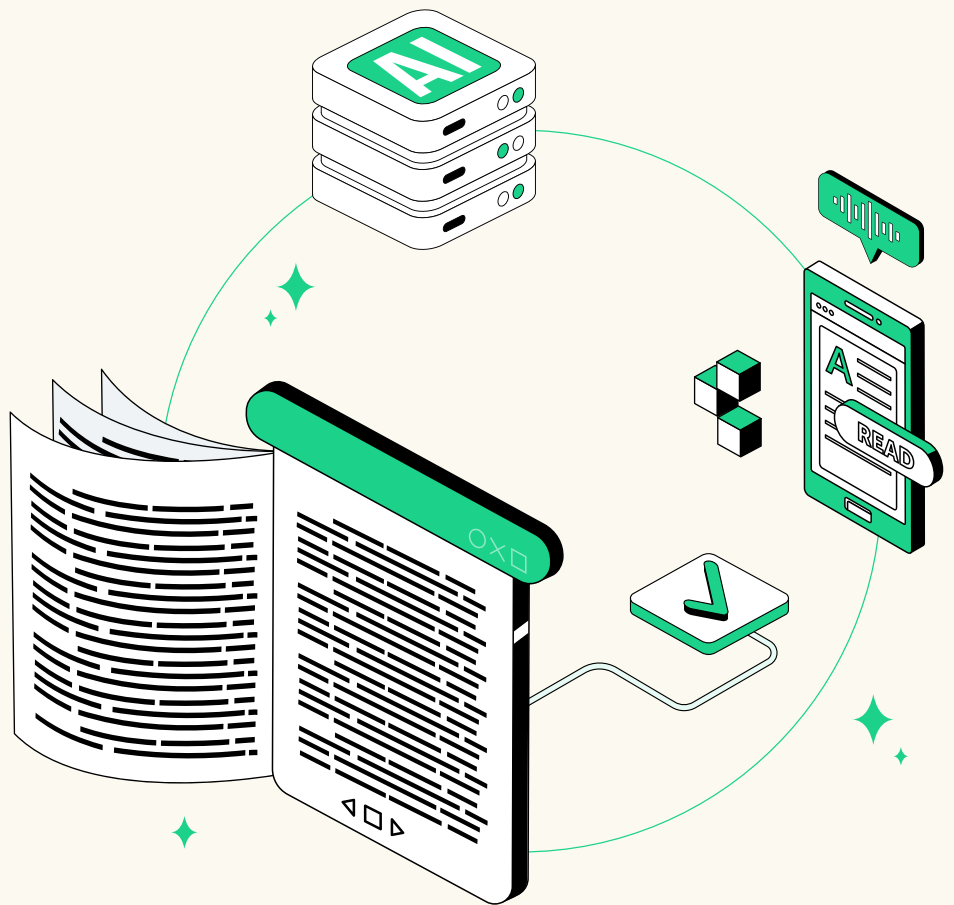
글로벌 스토리테크 플랫폼 웹툰의 창작자 수익의 기반이 되는 PPS(Partners Profit Share)프로그램의 규모는 2022년 2조 255억 원으로 2013년 도입 후 약 87배 성장했습니다. 이밖에도 메타버스 플랫폼 제페토에서 수익이 발생하는 크리에이터의 수는 전년 대비 800% 증가했고, 온라인 퍼블리싱 서비스 '프리미엄 콘텐츠'의 거래액은 전년 대비 883% 증가했습니다. 네이버는 작가, 블로거, 엑스퍼트, 뮤지션 등 무궁무진한 크리에이터들이 마음껏 창작하고, 다양한 방식으로 수익을 창출할 수 있도록 서비스와 기술로 크리에이터 생태계를 지원합니다.

GLOBAL

네이버는 글로벌 테크 플랫폼으로, 여러 국가에서 다양한 성공 사례를 구축해 오고 있습니다. 일본, 동남아, 북미, 유럽 등 지역별로 자리잡힌 네이버의 기술 및 영향력을 이용해 새로운 글로벌 비즈니스 생태계를 조성하고 있습니다. 네이버의 기술과 플랫폼을 활용해 수많은 SME-스타트업-크리에이터들이 더 넓은 세상에서 더 큰 성장을 이룰 수 있도록 지원하겠습니다.

TECHNOLOGY

네이버의 핵심 경쟁력은 클라우드, AI, 로봇틱스 등 첨단 미래 기술입니다. 이를 위해 글로벌 10개국 이상에서 연구벨트 구축을 통해 시너지와 성장은 물론, 스타트업, 연구기관, 학계 등 기술 생태계 구성원들과의 상생을 추구하고자 합니다. 특히 매년 매출의 20% 이상을 R&D에 투자하며 기술력 확보에 집중하고 있습니다.



기술 스타트업의 든든한 동반자, 네이버클라우드와 D2SF

네이버클라우드는 클라우드 서비스를 중심으로 AI, 웨일, 파파고 등 기술 및 B2B 관련 역량을 강화하고 있습니다. 최근 '네이버 AI RUSH 2023' 프로젝트를 통해 기술 스타트업들이 하이퍼클로바X와 클라우드 플랫폼을 이용하여 서비스를 개발하고 성장할 수 있도록 지원하고 있습니다. 뿐만 아니라 스타트업 지원 프로그램 '그린하우스'는 스타트업에게 네이버 클라우드 플랫폼 서비스를 사용할 수 있는 크레딧을 제공하며 이들의 실질적인 서비스 및 비즈니스 성장과 SaaS 비즈니스 전환에 필요한 인프라·서비스·컨설팅·마케팅을 지원하고 있습니다.

네이버의 전략투자조직인 D2SF(D2 Startup Factory) 역시 기술 투자는 물론, 네이버의 기술력과 스타트업의 잠재력을 연결하는 협업 어젠다를 지속 발굴하고 있습니다.



김기영
아티피셜 소사이어티 대표

하이퍼클로바¹⁾ 사용 스타트업 및 연구기관 수



700개 이상

D2SF 투자 스타트업 전체 기업 가치



4조 원
(2023년 8월 기준)

AI RUSH 참여 스타트업 지원 규모



20억 원 이상
(2023년 기준)

'그린하우스' 혜택 수혜 기업 누적 수



2,000개 이상

¹⁾클로바 스튜디오 사용 스타트업 및 연구기관 기준

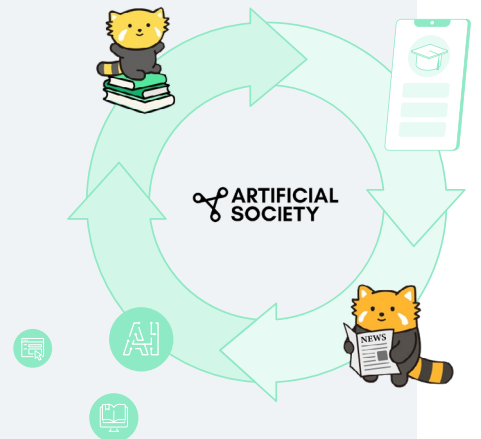


아티피셜 소사이어티는 생성형 AI 기반 교육 콘텐츠 제작 및 관리 솔루션을 SaaS로 제공하는 에듀테크 스타트업입니다. 교육 콘텐츠를 자동으로 생성하고 가공하며, 학생들의 학습에 실시간 피드백을 제공할 수 있는 '젠큐'라는 SaaS 서비스와 이를 활용하여 학생들의 문해력 향상에 도움을 주는 모바일 앱 '레서'를 운영하고 있습니다.

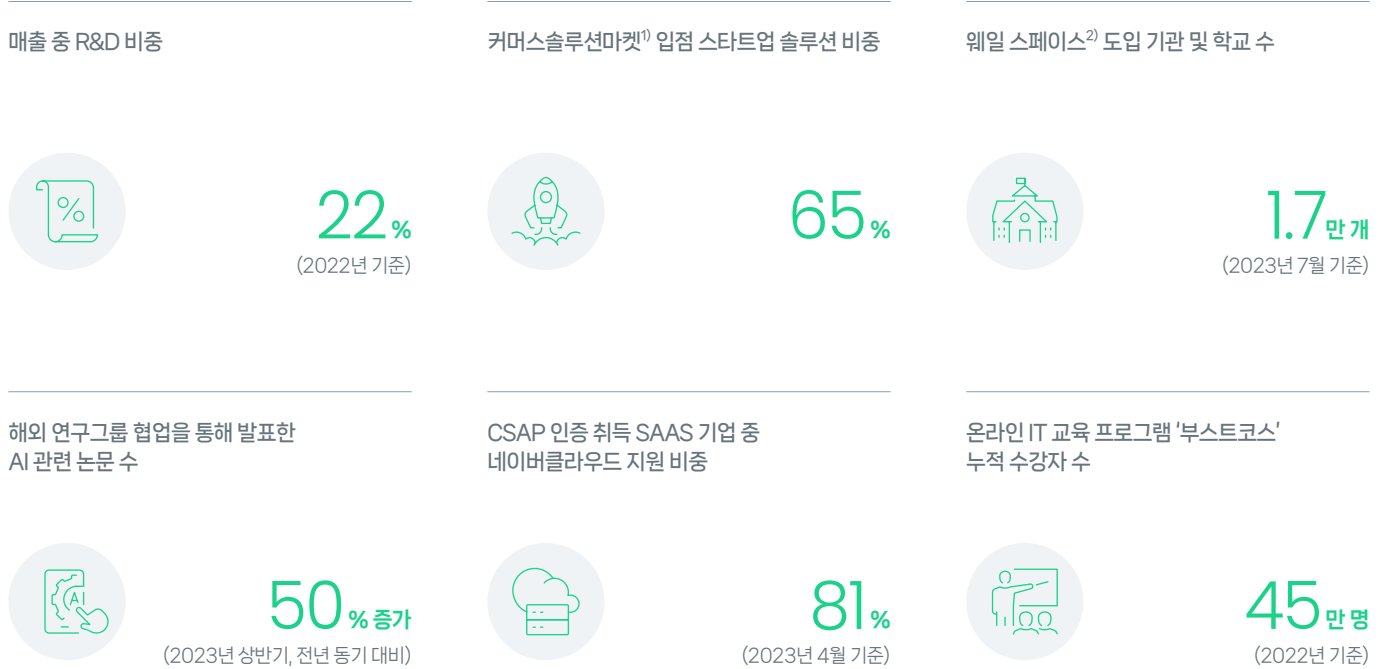
하이퍼클로바X를 사용하지 않을 이유가 없다고 생각합니다. 특히 국어 서비스에서 한국어 지문을 자연스럽게 생성하고, 질의 응답을 잘 이해할 수 있지 않을까 하는 기대감을 가지고 있기 때문에 활용 방안을 고민하고 있습니다.

'AI RUSH' 프로그램을 통해 테스트 등을 원활하게 할 수 있도록 다양한 혜택을 받고 있습니다. 클라우드 서비스도 크레딧을 발급받아 GPU를 사용하고 있습니다.

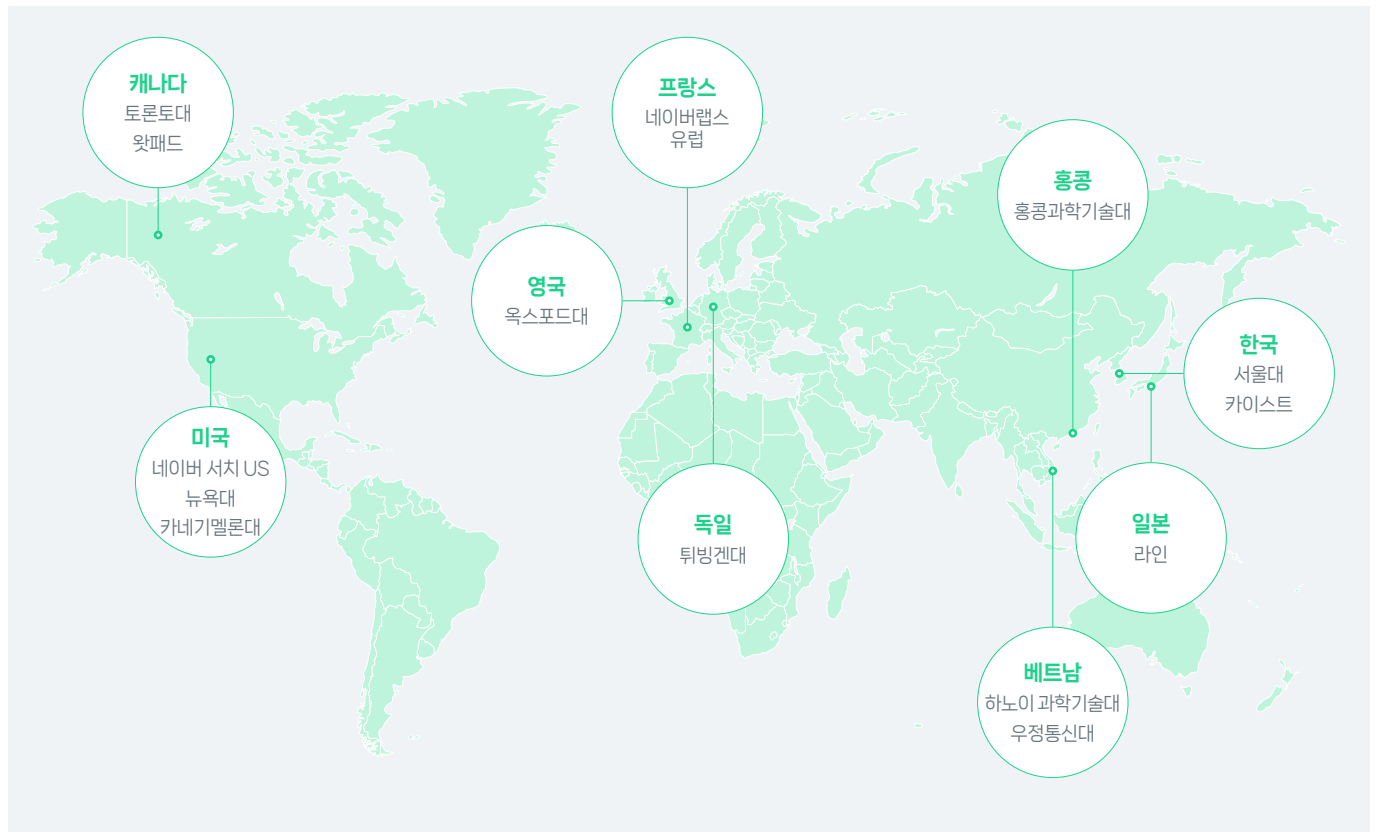
D2SF 역시 '큰형님' 같은 존재인데요. 투자 받은 곳들 중 가장 만족도가 높습니다. 사무실의 시설뿐 아니라, 목업 디자인 및 개발 피드백, 웨일스페이스에서 하는 교육 등 협업 정보를 많이 공유해주시기도 해서 좋은 기회를 많이 제공받고 있습니다.



네이버는 매출의 22%를 R&D에 투자하며,
최근 5년간 AI에 대한 네이버의 누적 투자 규모는 약 1조 원에 달합니다.



네이버 글로벌 AI 연구벨트 현황



¹⁾ 스마트스토어·브랜드스토어 판매자에게 사업 운영에 필요한 기술 솔루션을 모아 제공하는 플랫폼

²⁾ 통합 계정으로 수업 도구, 공동 작업, 학생 관리 등의 교육 서비스를 연결하는 교육 플랫폼

SME

네이버는 SME의 창업과 성장을 지원하기 위한 다양한 기술 플랫폼과 프로그램을 제공합니다. '스마트스토어'를 통해 디지털 창업의 장벽을 낮추고, 스타트제로 수수료 및 성장 지원금을 통해 사업 성공 가능성을 높이는 한편, 데이터와 분석 기술을 이용해 '빠른 정산', '반품 안심케어', '사업자 대출' 등 다각도에서 SME의 금융 애로를 해소하기 위해 노력하고 있습니다. 또한 '스마트플레이스'를 무료로 제공해 오프라인 SME의 디지털 연결을 돕고 있습니다. 이렇게 일군 네이버 디지털 생태계에는 57만 명의 스마트스토어 판매자와 235만 개의 오프라인 사업자가 왕성히 활동하며 성장하고 있습니다.



네이버는 57만 온라인 창업자, 235만 오프라인 사업자와 함께 합니다. 빠른정산 누적지급액은 24.7조 원이며, 스마트플레이스의 사업자-이용자 연결은 2억1천만 건입니다.

스마트스토어 판매자 수



57만명

스마트플레이스 이용 업체 수



235만개

빠른정산 누적 지급액



24.7조원

영세-중소 스마트스토어 수
연평균증가율(CAGR)

29%

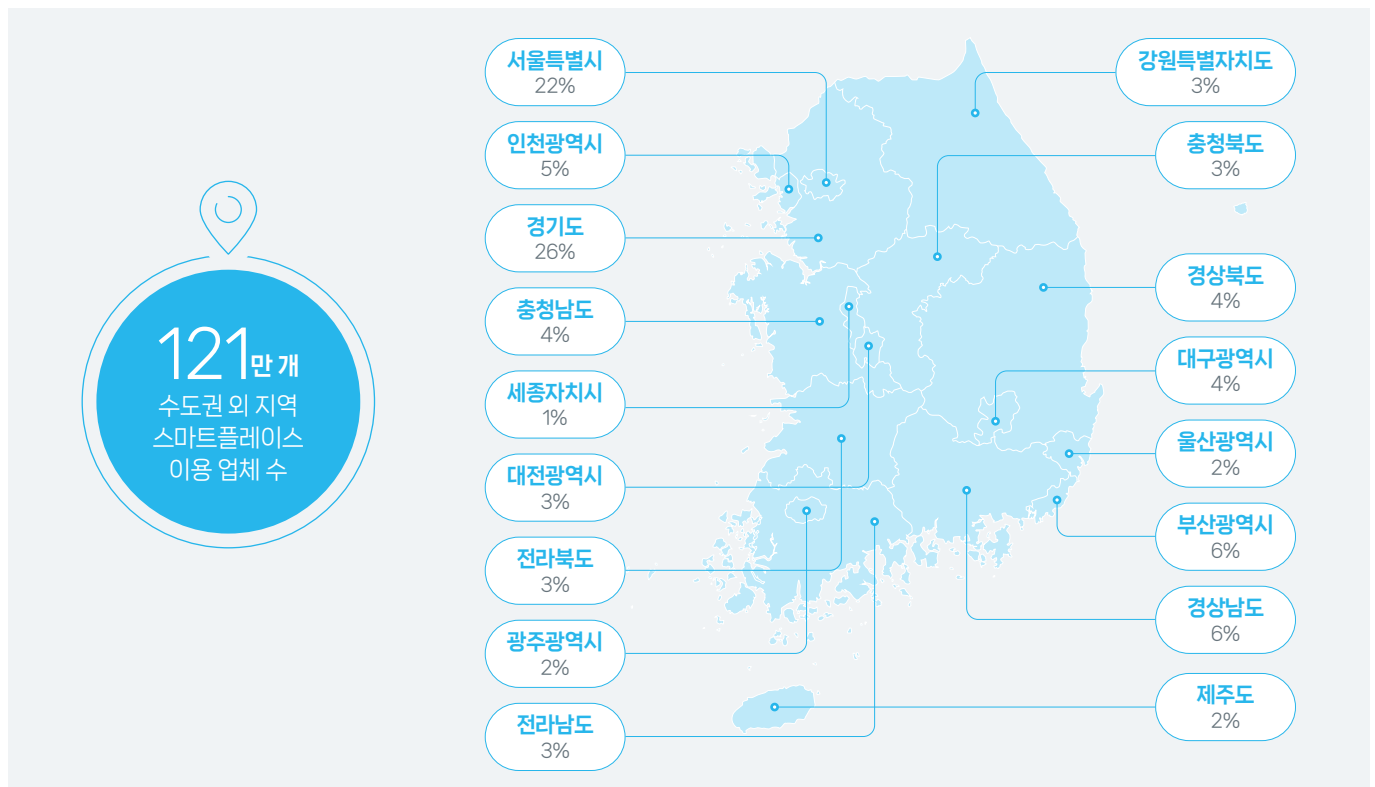
스마트플레이스 사업자-이용자 간 직접 연결¹⁾

2.1억만 건

빠른정산 사업자 금융 누적 혜택 추정액²⁾

1,277억원

스마트플레이스 지역별 분포도



¹⁾ 네이버 플레이스 전화(스마트콜), 저장하기, 공유, 길찾기, 특목, 리뷰, 예약, 주문, 쿠폰을 통한 디지털 연결

²⁾ 빠른정산 서비스 도입후 2023년 6월까지의 누적 혜택 추정액. 본 리포트에서는 산정방식에서 활용한 빠른정산 사업자의 평균 대출 이자율을 보수적으로 접근하여 7%대로 추정함. 그러나 스마트스토어 사업자 대부분이 신용등급이 없거나 유리하지 않은 온라인 영세-중소 사업자임을 감안하면 사업자의 평균 대출 이자율을 그 이상인 10%대로 추정할 수 있으며, 금융혜택 규모가 사실상 위의 금액보다 훨씬 클 수 있음.

스마트스토어·스마트플레이스 사업자는 총 2,395억 원의 전용 대출 상품을 이용했으며, 초기 판매자들을 위한 수수료, 마케팅 지원 금액은 1,000억 원을 넘어섰습니다.

스마트스토어, 스마트플레이스
사업자 대출 누적액



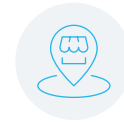
2,395억 원

스타트제로수수료 및 성장포인트
누적 지원액



1,060억 원
(2023년 1분기 기준)

네이버페이 결제가 가능한
온·오프라인 사용처



370만 개
(2023년 8월 기준)

스마트스토어 연 매출 1억 원 이상 판매자 수



4.5만 명



2030 스마트스토어 판매자 비중

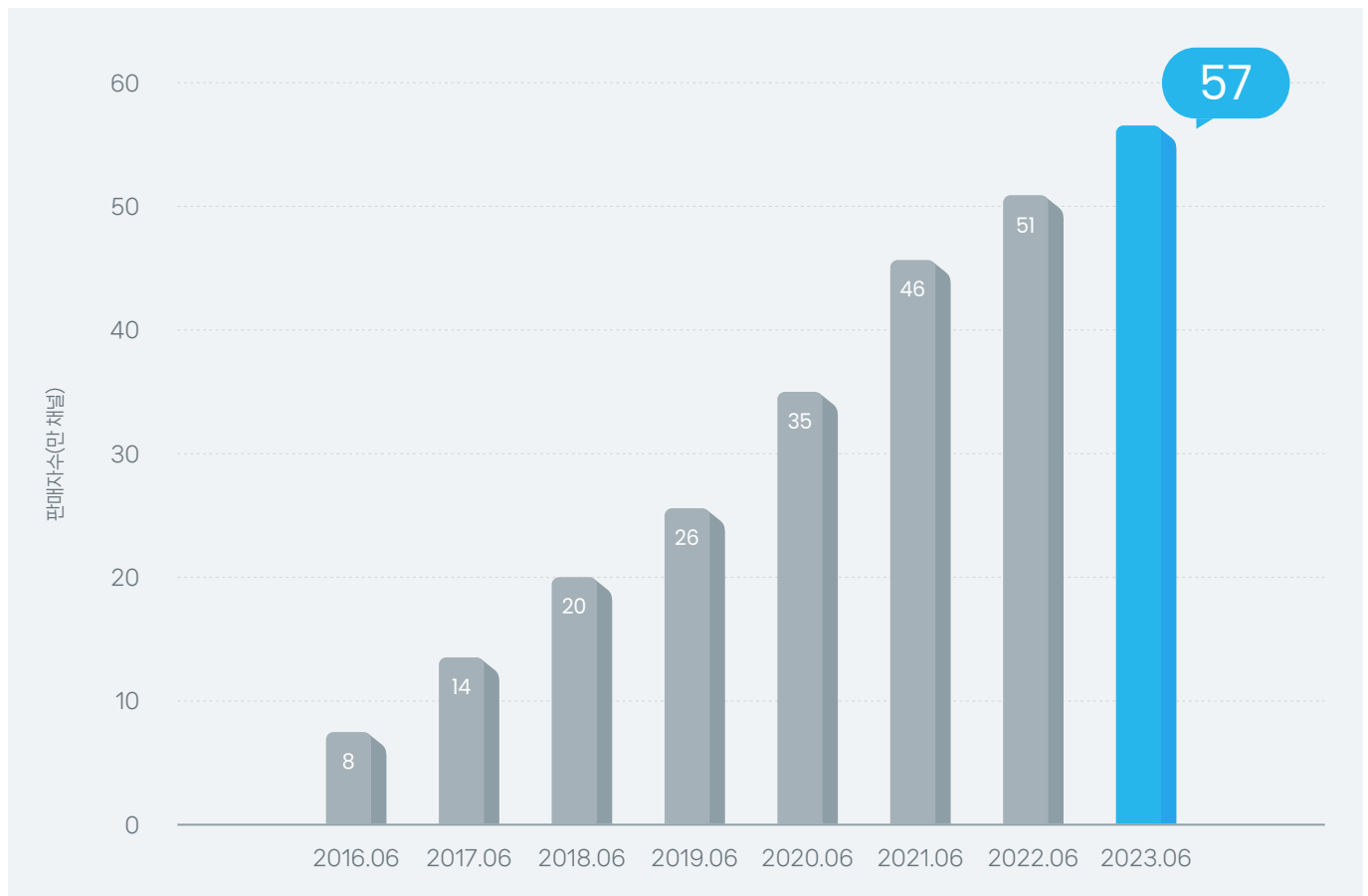
44.6%
(2022년 기준)



사업자 관련 정책지원금 누적 조회수

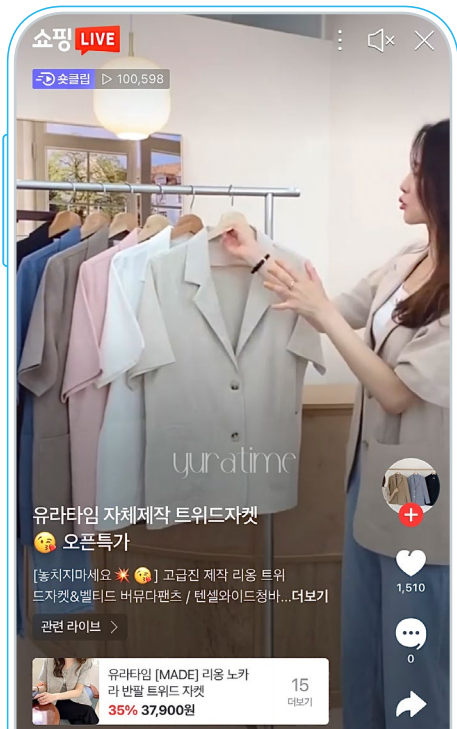
209만 건
(2023년 8월 기준)

스마트스토어 판매자 수 추이 (2016.06~2023.06)



쇼핑라이브, 이번 상품도 잘 부탁해

네이버 쇼핑라이브는 누구나 스마트폰 하나로 라이브커머스에 참여할 수 있는 환경을 제공하는 오픈 플랫폼으로, 안정적인 동영상 라이브 기술 시스템과 AI 및 비전기술, 숏클립 기능까지 접목시킨 기술 솔루션을 제공해 SME의 라이브 시장 진입장벽을 크게 낮추고 있습니다. 특히 숏클립은 손쉽게 짧은 영상 콘텐츠(최대 2분)를 통해 영상에 연동된 상품을 판매할 수 있어 판매자들이 숏폼 마케팅 도구로 적극 활용하고 있습니다.



김세영
스마트스토어 '유라타임' 대표

쇼핑라이브 거래액



1.4조 원

쇼핑라이브 거래액 중 SME 비중



50%

쇼핑라이브 시청 건수



30억 뷰

숏클립 거래액 성장률



68%
(전분기 대비)

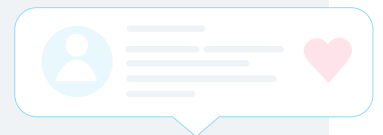


쇼핑라이브는 저의 상품을 쉽게 연동할 수 있어서 바로 시작했고, 라이브커머스를 SNS처럼 고객과의 소통 창구로 이용하면 좋겠다는 생각에서 이용하게 되었습니다.

쇼핑라이브를 통한 가장 큰 성과는 고객님들과의 소통이 원활해진 점과 오랜 기간 동안 방송을 진행해오면서 생겨난 유대감과 친밀감이라고 생각합니다. 회를 거듭할수록 시청자 수와 라이브 결제액이 증가하고 있는 점과, 택배 발송이 불가능한 토요일 매출의 향상도 큰 성과입니다.

숏클립은 알림 받기 설정을 하신 고객님께 매일 하루 2회 알림을 보낼 수 있는 점이 특징점으로, 신상 업데이트에 대한 알림이 가게 하기도 있고 기획전이 있을 때 공지의 용도로도 이용하고 있습니다. 라이브방송과 달리 숏클립은 1분 이내의 영상이라 알림이 가면 부담 없이 쉽게 보시는 것 같은데 이 또한 큰 장점이라고 생각합니다

라이브 도중에 이벤트 타임을 만들어서 당일 소개한 제품에 대한 간단한 퀴즈를 내서 쿠폰을 드리고 있습니다. 참여율이 높아서 라방 분위기도 좋고, 이벤트 쿠폰을 사용하면서 재구매로 이어지는 효과도 있습니다.



부담은 덜고, 구매전환은 높이는 판매자의 지원군, 반품안심케어

반품안심케어 서비스는 구매자가 구매 후 반품 및 교환할 경우, 판매자 또는 구매자 귀책에 관계없이 기본배송비, 반품배송비 및 교환배송비를 보상해주는 테크핀 보험 서비스입니다. 네이버파이낸셜은 여태까지 온라인 중소기업인이 무료반품을 제공하고 싶어도 반품보험을 구매할 수 없는 어려움을 해소하기 위해 손해보험사와 제휴해 합리적인 이용료로 반품안심케어를 개발했습니다. 판매자와 소비자는 반품 분쟁 걱정을 덜 수 있고, 중소기업인은 사업에 더욱 집중할 수 있는 편익을 제공하고 있습니다.

육아로 고생하는 엄마들을 위해 신고 벗기 편하고, 걷기 부담이 없으면서도 예쁜 신발을 만들고 있는 스마트스토어 '르본디'의 배선국 대표 역시 반품안심케어를 적극 활용해 고객 만족도를 높이고 매출을 증대하고 있습니다.



반품안심케어 누적 가입자 수



3.6만명
(2023년 7월 기준)

반품안심케어 거래액 증대 효과



29%

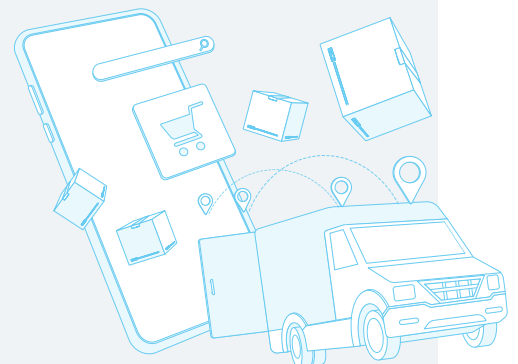


르본디는 아내가 임신을 하면서 발이 붓고 무릎과 발목이 약해지면서 예쁜 신발을 신지 못해 아쉬워하는 일이 많아지며 아내를 비롯해 소중한 아이를 위해 고생하는 엄마들을 위해 발의 편안함, 편리함, 그리고 즐거움을 전달하고자 시작되었습니다.

네이버의 다양한 마케팅 도구와 데이터는 제 비즈니스의 성장을 지원하는 데 큰 역할을 해주었습니다. 특히 반품안심케어는 고객의 만족도를 높이고 매출을 증대해줘 유용합니다.

반품안심케어에 가입하게 된 계기는 신발이라는 온라인에서 구매하기 어려운 제품에 딱 맞는 서비스라고 생각했기 때문입니다. 실제로 소비자가 인터넷에서 신발을 구매할 때 가장 많이 문의하는 내용이 바로 사이즈 선택 관련 질문이고, 브랜드, 소재, 디자인마다 사이즈 편차 차이가 있어 소비자는 온라인에서 신발을 구매할 때 사이즈 선택의 어려움을 거의 매번 느끼고 있습니다. 이를 해결하는 가장 좋은 방법은 신어보는 건데 판매자나 구매자가 택배비를 부담하기엔 상당히 부담스럽습니다. 그런데 반품안심케어가 있어 교환반품에 대한 부담을 덜어주고 구매전환까지 도달하는 허들을 낮추었습니다.

현재 판매하고 있는 신발은 전부 반품안심케어에 가입했으며, 판매자로서 100% 긍정적인 효과를 경험하고 있습니다. 특히 신발처럼 직접 보거나 경험해야 하는 상품 영역에 있어서 판매자와 고객 모두에게 혜택을 제공하는 반품안심케어는 편의성과 신뢰를 통해 온라인 비즈니스 환경을 보다 안정적이고 성장 가능한 곳으로 만들어주고 있습니다.



로컬 비즈니스에 새로운 가치를 더하는 플레이스쿠폰

스마트플레이스는 예약·주문 등 로컬SME의 영업실무에 도움을 주는 비즈니스 플랫폼에서 더 나아가, SME가 성장을 가속하고 단골을 관리할 수 있는 '마케팅' 플랫폼이 될 수 있도록 정체성을 넓혀가고 있습니다. 스마트플레이스는 가게 홍보, 리소스 절감, 마케팅, 전략 분석 등 로컬 SME가 필요로 하는 모든 영역에서 도움을 주는 것은 물론, 네이버에서 로컬 정보를 접하는 사용자에게도 만족도가 높은 플랫폼으로 발전하고 있습니다.

2022년 9월 출시된 플레이스 쿠폰은 고객이 온·오프라인에서 사용할 수 있는 쿠폰을 사장님이 직접 발행하고 배포할 수 있는 마케팅 솔루션입니다. 로컬 SME의 업종이 다양한 만큼, 플레이스 쿠폰은 디테일한 쿠폰 설정을 지원합니다.

플레이스 쿠폰 사용 매장 수

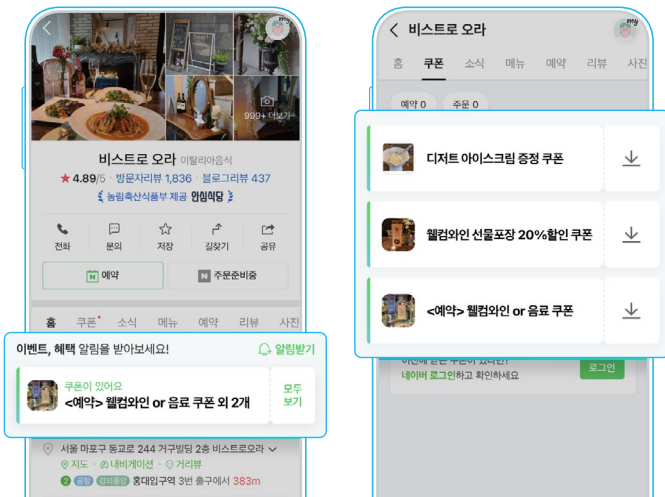


9.4만 개
(2023년 8월 기준)

플레이스 쿠폰 누적 다운로드 수



2,030만 장
(2023년 8월 기준)



정현환 & 이진영
'비스트로오라' 공동대표

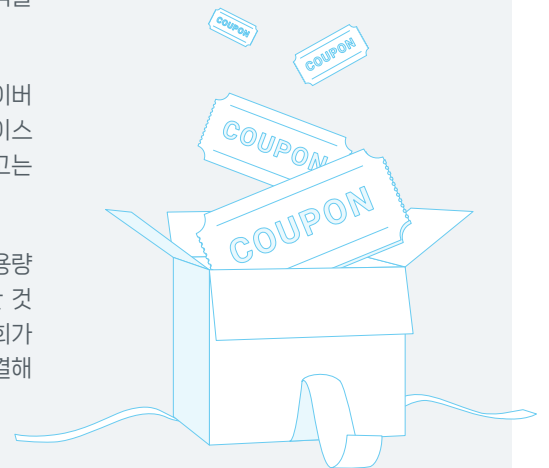
“

20대 위주의 고객님들이 기념일에 저희 매장을 많이 찾아와 주시는데, 그분들이 저희 매장에서 소중한 추억을 만들 수 있을 방법을 생각하던 와중에 플레이스 쿠폰 기능이 생겼더라고요. 예약 고객에게는 웰컴 드링크를, 혜택받기 한 고객에게는 아이스크림을 증정하는 등 가치 있는 혜택을 줄 수 있어서 플레이스 쿠폰을 지금까지 이용하고 있어요.

많은 분들이 저희 매장을 찾아와주기 시작한 건 네이버 서비스를 사용하면서부터였어요. 네이버 예약을 사용하고는 주말 기준 하루 5팀이었던 예약 수가 하루 30팀이 되었거든요. 플레이스 쿠폰은 특히 평일 예약에 도움을 많이 줬어요. 하루 7,8팀이었던 예약이 쿠폰을 사용하고는 15팀으로 늘어났습니다.

플레이스 쿠폰은 고객님들의 마음을 알려주는 도구예요. 쿠폰의 유입량이나 다운로드 수, 사용량 등을 수치로써 확인이 가능하기 때문이에요. 사업주로서, 매장을 운영하면서 제일 궁금한 것 중 하나는 “내가 주는 혜택을 고객님들이 마음에 들어 할까?”예요. 와인이나 디저트 등, 저희가 드리는 메뉴 중 고객님들이 좋아하는 것을 찾고 싶어요. 바로 이 고민을 플레이스 쿠폰이 해결해 준답니다.

”



CREATOR

네이버에서는 약 1,000만 명이 넘는 크리에이터가 활동하고 있습니다.

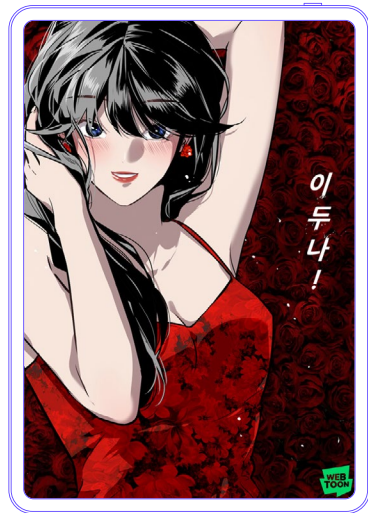
글로벌 스토리테크 플랫폼 네이버웹툰 및 왓패드 작가, 메타버스 플랫폼 제페토 크리에이터, 자신만의 스토리를 기록하는 블로거, 관심분야별 전문 콘텐츠 크리에이터 네이버 인플루언서, 상담 및 온라인 클래스로 만날 수 있는 검증된 전문가 엑스퍼트, 온라인 퍼블리싱 서비스 프리미엄 콘텐츠 작가, 네이버 음원 스트리밍 서비스 VIBE로 듣는 뮤지션, 오디오클립에서 청취하는 오디오 크리에이터까지. 네이버는 이렇게 무궁무진한 크리에이터들이 마음껏 창작하고, 다양한 방식으로 수익을 창출할 수 있도록 서비스와 기술로 크리에이터 생태계를 지원합니다.



창작자 중심의 수익 모델로 안정적인 창작 환경을 제공하는 네이버웹툰

네이버웹툰은 창작자에게 안정적인 창작 환경을 제공하고자 2013년 처음 창작자 수익 모델 패키지인 PPS(Partners Profit Share) 프로그램을 소개했고, 작품 활동으로부터 발생하는 수익 모델을 지속적으로 확대해왔습니다. 웹툰-웹소설 IP의 파급력이 커지면서 영상, 출판, 게임, 음원, 상품화 등 IP 비즈니스에서 추가 수익을 얻은 작품 수가 크게 증가하고 있습니다. 더하여 불법 유통 방지 기술 '툰레이더'를 통해 웹툰 유료 콘텐츠 불법 유통을 줄이고 창작자 수익을 보호하고 있습니다.

네이버웹툰에서 연달아 히트작을 연재하고 있는 민송아 작가 역시 웹툰 IP를 기반으로 출판, 음원, 애니메이션, 드라마, 대학축제행사까지 다양하게 IP 사업 기회를 확장해가고 있는 대표 작가 중 하나입니다.



민송아
네이버웹툰 <나노리스트>, <이두나>, <앞집나리> 작가

PPS 프로그램 규모¹⁾



2조 255억 원
(2022년 기준)

연간 IP 사업화 작품 수²⁾



415개
(2022년 기준)

툰레이더 보호 효과 환산 금액



연 3,000억 원
(2022년 기준)

¹⁾ 2013년 대비 87배 성장

²⁾ 네이버웹툰을 통한 공식 계약 기준

* 웹툰 지표의 출처는 <2022 WEBTOON With ANNUAL INFOGRAPHIC>



곧 넷플릭스 시리즈로 공개될 <이두나>처럼 오랜 기간 애정을 가지고 그랬던 제 웹툰이 멋진 분들의 감각으로 재창조되는 일은 저에게 '큰 축제'처럼 여겨집니다.

작가 개인이 할 수 없는 일들을 언제나 같은 편에 서서 도와주는 네이버웹툰 덕분에 혼자 고독하게 작업했던 창작물이 애니메이션, 음원, 드라마 등 넓은 세계로 이어질 수 있었어요. 신뢰할 수 있는 회사와 함께 일하고 있다는 건 창작자가 받을 수 있는 가장 큰 복이 아닐까 싶습니다.

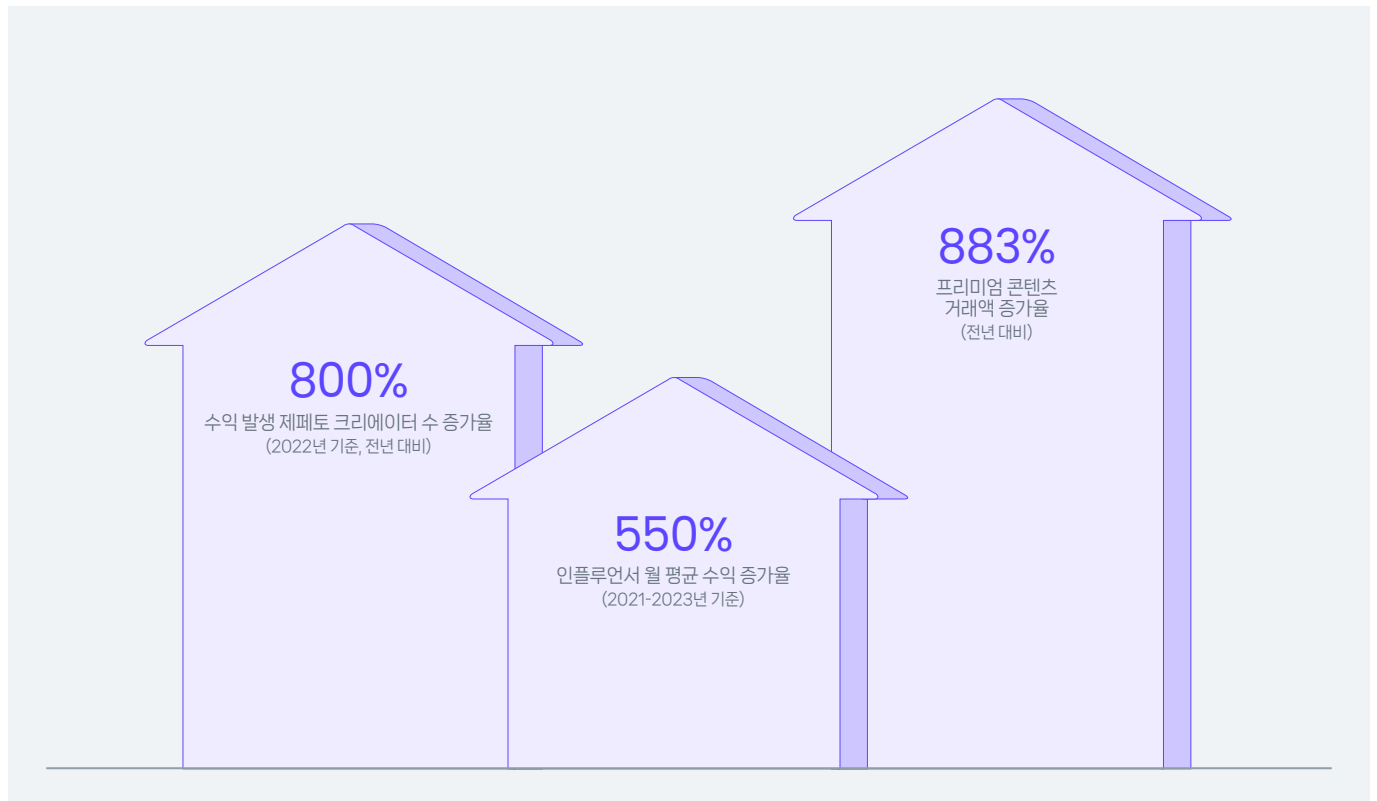
웹툰이라는 새로운 산업을 글로벌 레벨로 키워온 네이버웹툰과 동등한 파트너로 함께 작품 활동을 할 수 있다는 것은 작가로서 언제나 든든하고 매우 행복한 일입니다.



1,041만 명의 크리에이터가 네이버와 함께 합니다. 글로벌 누적 웹툰 작품 수는 160만 편이며, 제페토 크리에이터의 누적 출시 아이템 수는 1,100만 개입니다.



부문별 크리에이터 수익 증가 지표



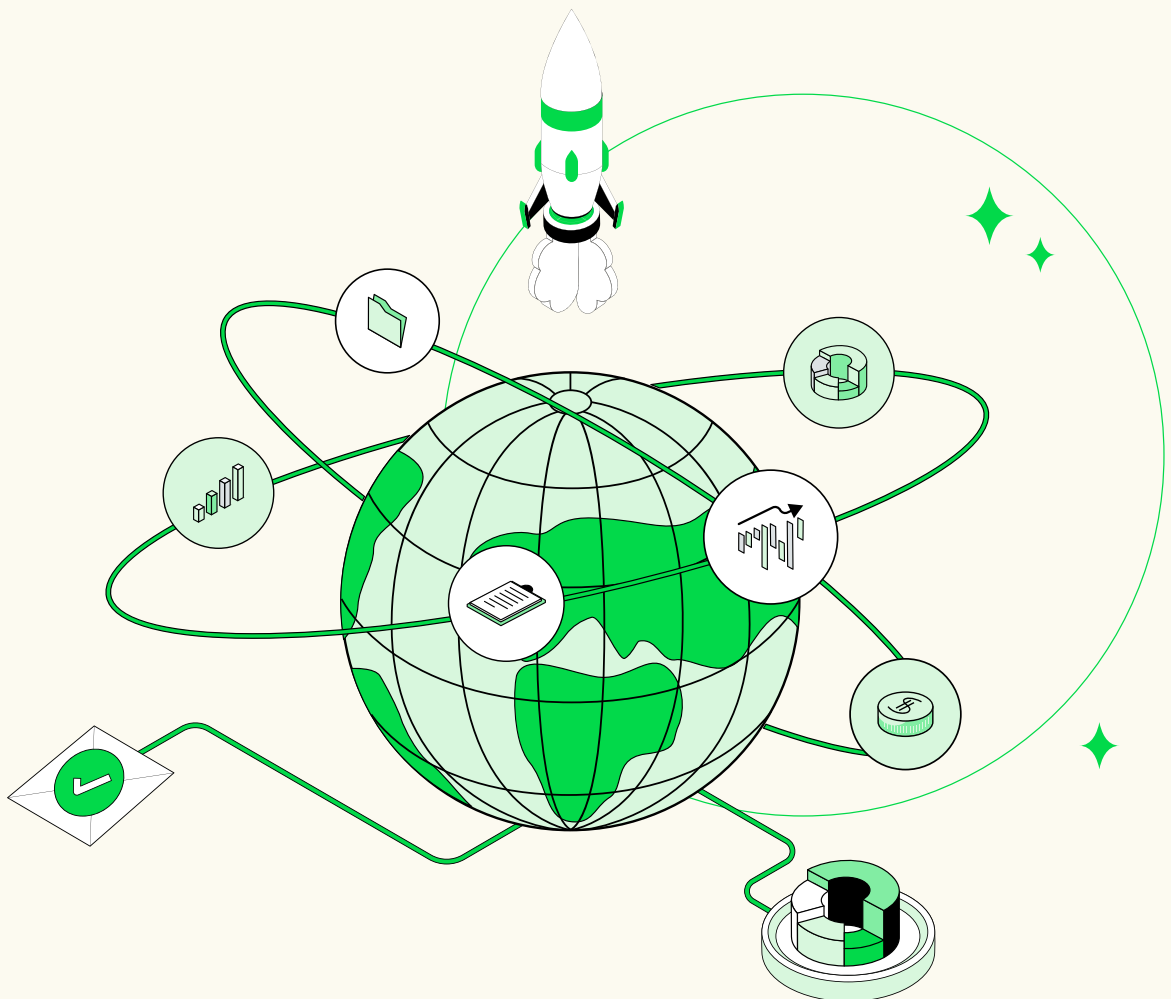
¹⁾ 웹툰, 왓패드, 제페토, 인플루언서, 지식iN eXpert, 프리미엄 콘텐츠, 오디오클럽, 바이브에서 활동하고 있는 크리에이터 총 수

²⁾ 왓패드 포함 시 10억 편 이상

* 웹툰 지표의 출처는 <2022 WEBTOON With ANNUAL INFOGRAPHIC>

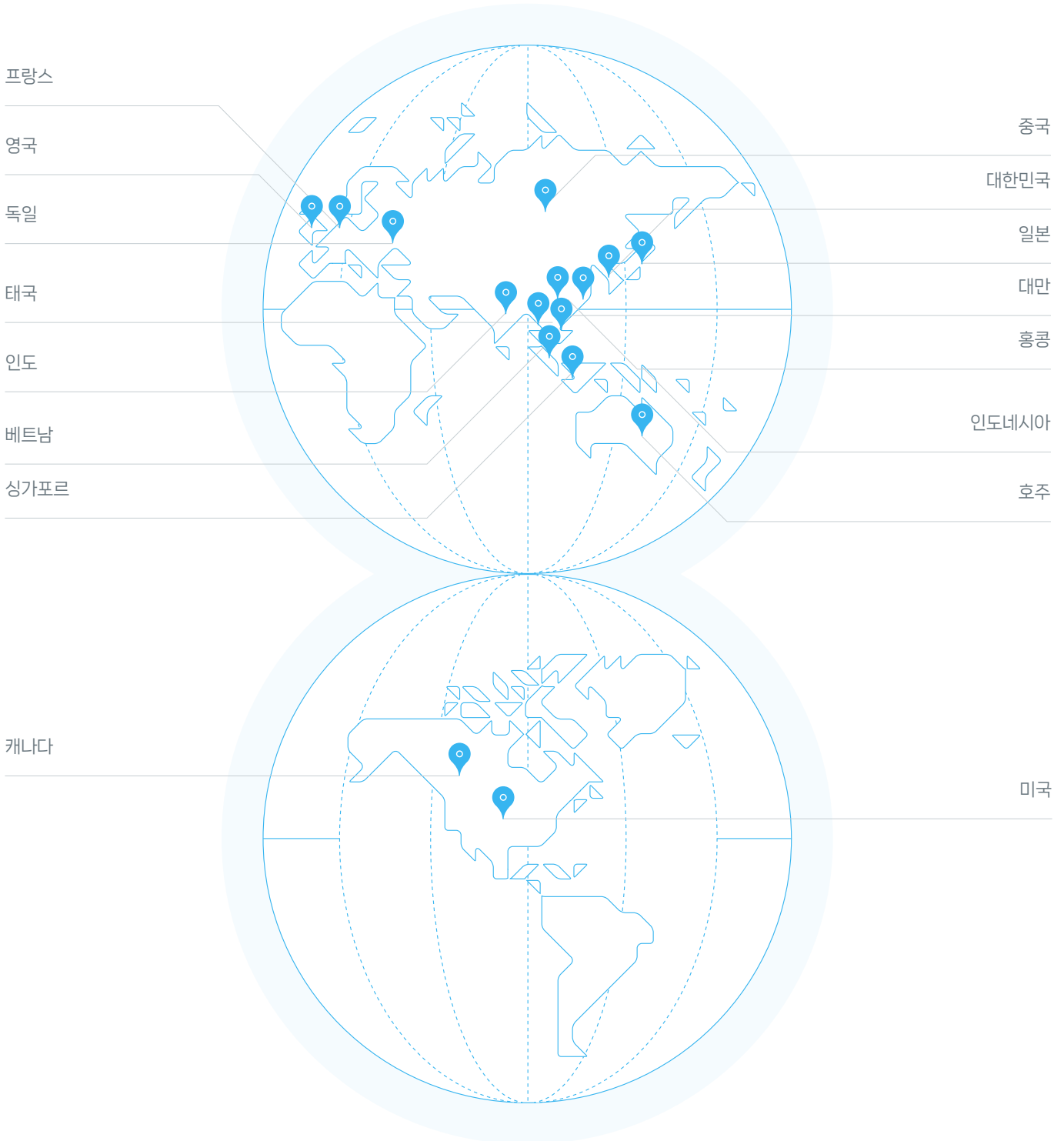
GLOBAL

네이버는 글로벌 테크 플랫폼으로, 여러 국가에서 다양한 성공 사례를 구축해 오고 있습니다. 네이버의 기술과 플랫폼을 활용해 수많은 SME·스타트업·크리에이터들이 더 넓은 세상에서 더 큰 성장을 이룰 수 있도록 지원하겠습니다.



팀네이버는 글로벌 테크 플랫폼을 지향합니다.
 전 세계 16개국에¹⁾ 거점을 두고 글로벌 멀티플 시너지를 만들어가고 있습니다.

글로벌 네트워크



¹⁾ 대한민국 + 해외계열회사 소재국가 기준

NAVER