



OPEN MOBILITY

지역 콜센터 협업 플랫폼

지역 콜센터의 *다음 성장 경로*

외부 고객 생태계와 연결되는 새로운 모빌리티 구조

지역 콜센터는 오랜 기간 지역 기사 네트워크와 호출 운영을 책임져 온 핵심 인프라입니다. 이제 중요한 것은 그 역할을 바꾸는 것이 아니라, 더 큰 외부 수요와 연결하여 더 안정적으로 성장할 수 있는 구조를 만드는 것입니다.



스윙모빌리티
PM 서비스 연계



아리랑천사콜
대구 지역 운영



Open Mobility
연결 플랫폼



외부 수요 연결

대형 플랫폼과 연결하여 신규 승객 유입 경로 확보



지역 운영 강화

기존 기사 네트워크와 배차 운영 역량 유지



효율화 구조

통합 콜센터 서비스로 운영 효율화



지금 지역 콜센터 앞에는 새로운 시장환경이 놓여 있습니다

📍 국내 모빌리티 시장은 빠르게 재편되고 있습니다

📈 시장 환경 변화

내 모빌리티 시장은 대형 플랫폼 중심으로 빠르게 재편되고 있습니다. 지역 콜센터는 오랜 기간 지역 기사 네트워크와 운영 경험을 바탕으로 지역 호출 서비스를 안정적으로 제공해 왔지만, 최근에는 승객이 유입되는 경로 자체가 달라지고 있습니다.

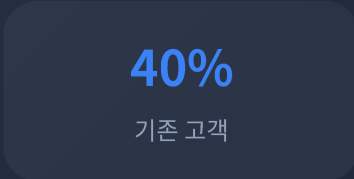
- 대기업 중심의 플랫폼 및 가맹 구조 확대로 신규 승객 유입이 일부 대형 플랫폼 중심으로 집중되고 있습니다
- 카카오택시를 제외한 앱 생태계 한계 - 신규 콜승객을 안정적으로 공급할 수 있는 사례가 제한적입니다

⚠️ 핵심 과제

지역 콜센터의 과제는 운영이 아니라, 외부 신규 수요와 연결되는 경로를 확보하는 것입니다. 이 변화는 지역 콜센터의 운영 역량과는 별개로, 시장의 수요 구조 자체가 바뀌고 있다는 의미입니다

핵심 인사이트: 지역 콜센터가 기존의 운영 역량을 그대로 가지고 있더라도, **신규 수요 측면에서는 새로운 연결 구조가 필요합니다.**

- ✓ 지역 운영 중심 유지 - 기존 기사 네트워크와 배차 운영 역량은 여전히 중요합니다
- ✓ 외부 수요 연결 필요 - 신규 승객 유입을 위한 새로운 경로 확보가 필수적입니다



지역 콜센터는 여전히 지역 운영의 중심입니다

지역 기사 네트워크와 운영 경험을 바탕으로 지역 호출 서비스를 안정적으로 제공



지역 기사 네트워크 핵심 인프라

지역 콜센터는 단순히 전화를 받는 조직이 아닙니다. 지역 기사와 차량, 승객 응대, 배차 운영, 현장 조정과 대응까지 오랜 시간 축적해 온 **지역 호출 인프라**입니다.



지역 상황 이해 현장 대응력

지역 상황을 알고, 기사 네트워크를 이해하고, 실제 운영을 운영할 수 있는 **중심 주체**는 여전히 지역 콜센터입니다.



신규 수요 연결 성장 동력

문제는 역할이 약해졌기 때문이 아니라, 그 역할 위에 **연결되어야 할 신규 승객 유입 구조**가 시장 변화 속에서 충분히 확보되지 못하고 있습니다.

지역 콜센터 역할 구조



지역 콜센터

배차 운영, 현장 조정, 승객 응대



지역 기사 네트워크

차량 공급, 운행 관리



소비자/승객

호출 요청, 서비스 이용



외부 플랫폼 연결

신규 수요 유입

50+

연간 운영 경험

50,000+

지역 기사 네트워크

90%+

배차 성공률



필요한 것은 새로운 호출앱이 아니라 새로운 연결 구조입니다

외부 고객 생태계와 지역 콜센터를 연결하는 구조 설계



기존 앱 경쟁 대신, 이미 고객을 보유한 외부 생태계와 연결

후발 모빌리티 서비스가 단순히 새로운 택시앱을 만든다고 해서 신규 승객을 안정적으로 확보하기는 쉽지 않습니다. 이미 시장은 카카오모빌리티 중심으로 강하게 집중되어 있고, 핵심은 이미 고객을 보유하고 있는 외부 생태계와 연결하여 그 수요가 지역 콜센터의 배차 운영망으로 자연스럽게 유입되게 만드는 것입니다.



외부 앱 생태계

대형 플랫폼이 보유한 수백만 회원과 신규 수요 유입 경로 확보



Open Mobility 연결

중앙 연결 플랫폼을 통해 수요와 공급을 효율적으로 매칭



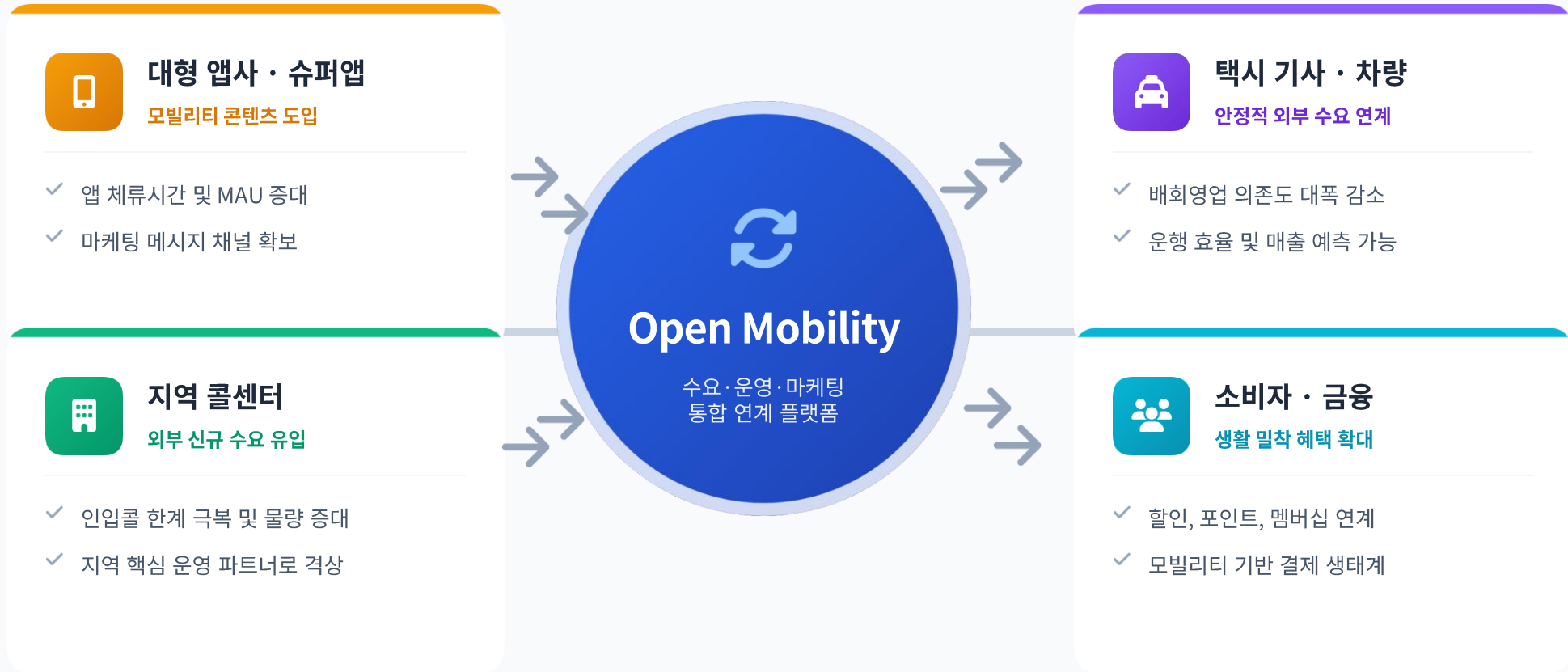
지역 콜센터





기존 기사 네트워크와 배차 운영 역량 유지

💡 새로운 앱을 키우는 경쟁보다, 이미 존재하는 고객 생태계를 연결하는 구조가 더 현실적입니다

Open Mobility 플랫폼 *에코시스템*

지역 운송 인프라와 대형 고객 플랫폼을 잇는 전국형 오픈 구조



 전국 제휴 콜센터 **50+**
 연계 가능 택시 **50,000+**
 일일 처리 콜 **200,000+**
 외부 고객 연결 **300,000+**



이 구조는 이미 대구에서 실제로 움직이기 시작했습니다

✓ 지역 콜센터를 중심으로 한 외부 수요 연계 실증 모델

대구 실증 모델 구성

현재 대구에서는 실제 참여 기반의 실증 모델이 진행 중입니다. 지역 운영 주체로는 **아리랑천사콜**이 참여하고 있고, 외부 고객 생태계 파트너로는 **스윙모빌리티**가 참여하고 있습니다.



아리랑천사콜
지역 운영



스윙모빌리티
외부 생태계



Open Mobility
연결 플랫폼

실증 모델의 중요성

이 실증 모델이 중요한 이유는 분명합니다. **지역 콜센터를 우회하거나 대체하는 구조가 아니라**, 지역 콜센터를 중심으로 두고 외부 수요를 연결하는 구조가 실제로 검증되고 있다는 점입니다.

핵심 인사이트: 지금부터의 논의는 가능성의 문제가 아니라, 이미 시작된 구조가 어디까지 커질 수 있는가의 문제입니다.

실증 진행 현황

3

참여 기관

300

연동 기사

2,500

일간 콜

확장 가능성

대구 실증 모델은 지역 콜센터 중심의 외부 수요 연계가 **실제로 가능하다는 것을 보여주고 있습니다**. 이 구조가 확대되면 전국적으로 적용될 수 있습니다.



가장 가까운 **확장 기회**는 **스윙모빌리티**와의 전국 확대입니다

전국 단위 PM 서비스를 운영하는 스윙과의 협업을 통해 신규 수요를 확보할 수 있습니다



스윙모빌리티

전국 PM 서비스 운영사

스윙모빌리티는 전국 단위 PM 서비스를 운영하고 있으며, 이미 고객 생태계를 보유하고 있습니다. 즉, 새로운 택시앱을 처음부터 키우는 구조가 아니라, **이미 형성된 고객 기반 안에 택시 서비스를 확장**할 수 있는 구조를 가지고 있습니다.



기존 고객 생태계
수백만 회원 보유



10% 포인트 적립
택시요금 상시 혜택



생태계 내 사용
스윙 포인트 활용



신규 수요 유입
지역 콜센터 확대



대구 실증 모델

아리랑천사콜 × 스윙

현재 대구에서는 실제 참여 기반의 **실증 모델이 진행 중**입니다. 지역 운영 주체로는 아리랑천사콜이 참여하고 있고, 외부 고객 생태계 파트너로는 스윙모빌리티가 참여하고 있습니다.

3

참여 주체

1

연계 지역

90%

매칭 성공률

핵심 인사이트: 스윙은 실제 고객 기반을 가진 외부 수요 채널이기 때문에, 카카오를 제외한 시장에서 안정적인 신규 승객 유입이 가능합니다.



외부 수요 연계가 **손익 구조**를 바꿀 수 있습니다

신규 승객 유입과 운영 효율화를 통해 지역 콜센터의 성장 구조를 개선합니다

핵심 KPI 지표

2026년 4월 기준

+45%

콜 처리량

+32%

배차 성공률

-28%

대기 시간



손익 구조 개선

신규 승객 유입
+1,250명/일
+23% 증가

배차 효율화
85%
+12% 개선

수익성 개선
+18%
월간 기준

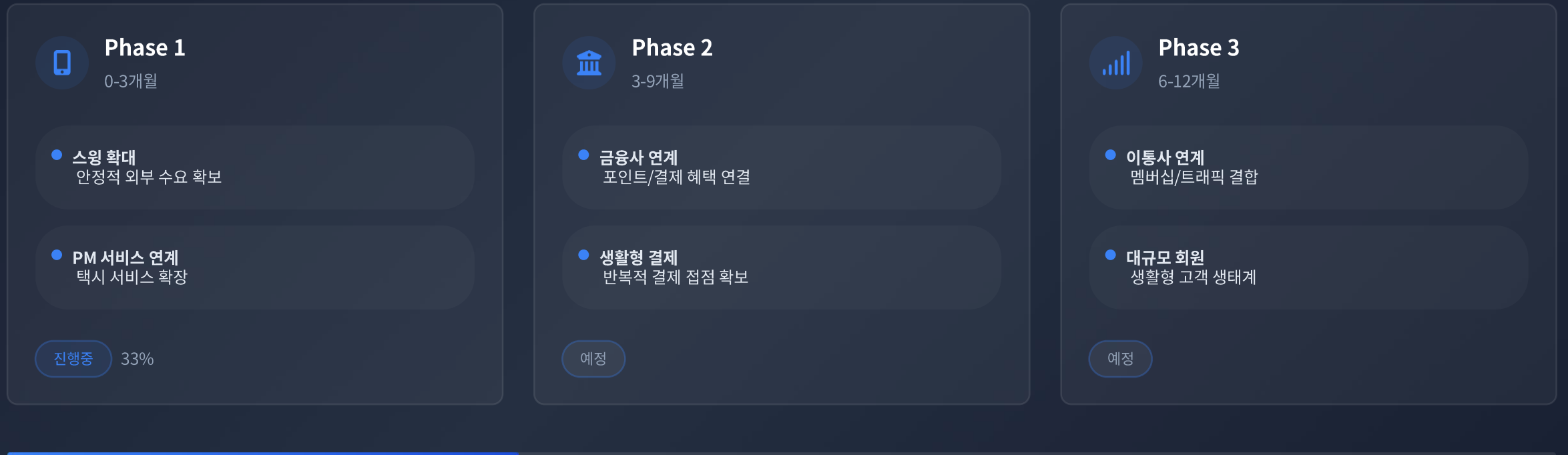
운영비 절감
-15%
통합 콜센터

그 다음에는 더 **큰 고객 생태계**와 연결될 수 있습니다

🚀 스윙모빌리티와의 확대는 시작점입니다. 그 다음 단계에서는 금융사와 이통사 처럼 더 큰 고객 생태계와 연결되는 구조도 가능합니다.

🗺️ 3단계 확장 로드맵

● 진행중 ○ 예정



2026 Q2

2026 Q3

2026 Q4

2027 Q1

💡 지금의 참여는 **현재 수요 확보**와 **미래 생태계 확장**을 동시에 준비하는 선택입니다

참여 제안: 지금 합류해야 하는 이유와 절차



지금 참여해야 하는 이유

선점 효과를 극대화하세요

✓ 대구 실증 진행 중

이미 아리랑천사콜과 스윙모빌리티가 참여하여 실증 모델을 성공적으로 검증하고 있습니다.

👥 1차 확장 현실화

스윙모빌리티와의 전국 단위 협업이 이미 시작되어 가장 확실한 수요 성장 기회를 확보했습니다.

★ 선점 효과 극대화

초기 참여 콜센터에게는 시스템 연동 지원 및 더 많은 운영·마케팅 혜택이 우선 제공됩니다.

📍 지금 참여하면 다음 시장 구조의 중심에 설 수 있습니다



4단계 온보딩 프로세스

체계적인 절차로 안정적인 협업을 시작하세요

1

의향 확인

MOU 체결

2

운영·정산

플로우 점검

3

파일럿

지역 오픈

4

성과 검증

권역 확대

📄 1. 의향 확인·MOU

협업 의향을 확인하고 양해각서(MOU)를 체결합니다. 기본적인 시스템 연동 운영 조건, 혜택, 정산 방식을 상호 협의합니다.

📍 3. 파일럿 지역 오픈

본격적인 확장에 앞서 2~4주간 제한된 지역 또는 지정 기사들을 대상으로 파일럿 운영을 진행하여 현장 안정성을 확보합니다.

⚙️ 2. 운영·정산 플로우

외부 앱 수요를 수신하기 위한 표준 API 연동을 진행하며, 콜 배차부터 완료 및 정산까지의 전체 플로우를 기술적으로 점검합니다.

📈 4. 성과 검증 후 확대

파일럿 성과(수요 증가, 배차 성공률 등)가 검증되면 전체 콜센터 권역으로 서비스를 확대하고 프로모션을 본격 적용합니다.



OPEN MOBILITY

● 협업 제안

Open Mobility와 함께하는 **지역 콜센터**가 다음 시장의 **중심**이 됩니다

지역 운영의 핵심을 유지하며 외부 생태계와 연결되는 새로운 구조

Open Mobility는 지역 콜센터의 역할을 바꾸려는 플랫폼이 아닙니다.
지역 콜센터가 가진 **지역 운영 경험, 기사 네트워크, 현장 대응력**을 그대로 중심에 두고,
외부 고객 생태계와 연결하여 **더 안정적으로 성장**할 수 있게 하는 플랫폼입니다.

[지금 참여하기 →](#)

i 선점 효과를 누릴 수 있는 기회입니다