**Yogiyo 회사 소개**

**Yogiyo 소개 :**

1. **Yogiyo는 대한민국 No1. 온라인 음식 주문서비스 제공 기업입니다.**

Yogiyo는 온라인 음식배달 주문서비스를 제공하는 회사입니다.

Yogiyo는 사용자가 웹사이트와 모바일 어플리케이션을 이용하여 간편하게 배달음식의 주문부터 결제까지 할 수 있는 대한민국 No1. 온라인 음식 주문 서비스를 제공하는 기업을 목표로 합니다.

1. **Yogiyo의 서비스는 한국 음식 주문 서비스 시장에 큰 변화를 가져올 것입니다.**

Yogiyo서비스 사용자들은 종이 전단지를 들여다 보거나 식당에 직접 전화하여 주소를 설명하는 일과 같이 번거롭고 시간낭비를 해야 하는 일들을 피할 수 있습니다. 배고플 때, Yogiyo 사용자들은 통화 없이 주문할 수 있을 뿐만 아니라, 사용자의 주소 입력과 몇 번의 클릭만으로 최근 주문내용과 동일하게 다시 주문할 수도 있습니다. 본 서비스는 사용자에게는 무료이며, Yogiyo(요기요)와 계약을 맺은 식당들과 배달업체들이 매 주문마다 Yogiyo를 통해 모든 수수료를 납부하게 될 것입니다. 요기요는 거품 있는 타사의 광고 비즈니스 모델을 버리고 사용자와 고객의 니즈를 모두 충족시키며, Yogiyo와 Yogiyo 고객사(식당과 배달업체)의 이익이 모두 증가하는 Win-Win 효과를 창출 할 수 있습니다.

1. **Yogiyo에게 한국은 커다란 블루오션입니다.**

현재 한국의 배달음식점 시장 규모는 2011년 현재 약 6조원 규모로 추산되고 있습니다.

최근 몇몇 온라인/모바일 검색 및 주문 서비스가 소비자의 관심을 받고 있음에도 불구하고 여전히 한국 전체 시장의 95% 이상의 주문이 전단지를 참고한 전화로 이루어 진다는 점에서 Yogiyo에게 한국 시장은 커다란 블루오션입니다.

1. **Yogiyo는 다국적 IT 벤처 창업 및 육성 회사인 Team Europe (베를린 소재) 의 한국 자회사입니다.**

2011년 11월에 설립된 Yogiyo는 독일∙영국∙스위스∙호주 등 전세계 10여 개 국가에서 다양한 IT 벤처 기업을 성공적으로 설립한 다국적 IT 벤처 창업 및 육성 회사인 “Team Europe” 의 투자를 받고 있습니다. 자세한 사항은 Team Europe의 홈페이지([http://teameurope.net](http://teameurope.net/))을 참조해주시기 바랍니다.

1. **Yogiyo는 전문성을 지닌 젊은 인재들의 직장입니다.**

현재 초기 설립 단계인 Yogiyo팀은 국제적 전략 컨설턴트, 디자이너, 개발자, 경영자 등으로 다양하게 구성되어 있으며, 평균 연령이 30살 미만으로 젊고 에너지가 넘치는 직장입니다. 지속적으로 성장하는 Yogiyo의 각각의 팀에서는 아래와 같은 Professional background를 가진 젊은 임원진들이 중요한 역할을 수행하고 있습니다.

* 1. **People with professional background**

**CEO (German)**

- 맥킨지 앤 컴퍼니 컨설턴트, 베를린

- NC Soft

**COO (German)**

- 롤랜드버거 스트래티지 컨설턴츠 컨설턴트, 베를린

**CDO (Korean)**

- 맥킨지 앤 컴퍼니 컨설턴트, 서울

- 소셜커머스 창업 및 매각

**CPO (American)**

- 모바일 애플리케이션 벤처 창업

**CMO (Korean)**

- 인터컨티넨털 호텔 아시아태평양 본부, 싱가폴

* 1. **International working environment**

Yogiyo는 경영진 약력에서 보시는 것처럼 다양한 국적의 젊은이들이 함께 모여 꿈을 키워가고 있으며, 이는 국내 벤처 업계에서는 쉽게 찾아보기 힘든 독특한 근무환경을 제공합니다.

전략 회의, 브레인스토밍 세션, 일상적인 회화나 이메일 커뮤니케이션까지 많은 부분이 영어로 커뮤니케이션 될 뿐 아니라, 자유로운 의사소통 또한 가능케합니다.

* 1. **Growing venture with continuous capital investment**

Yogiyo는 지배구조의 특성 상 창업 단계부터 투자자와 함께 성장을 시작합니다.

마케팅 투자가 필요할 때, 영업 조직의 확장이 필요할 때 등 다양한 주요 의사 결정의 길목에서 자본금이 장애가 되는 일은 없습니다. 또한 벤처의 성장과정에서 외부 투자자의 투자는 필수적일 수 밖에 없다는 점에서 향후 스스로의 기업을 창업하고자 하는 분들에게는 투자자와의 효과적인 커뮤니케이션 측면에서도 역량을 쌓을 수 있는 소중한 기회를 제공합니다.