



© Copyright IBM Corporation 2012
 한국아이비엠주식회사
 (135-270) 서울시 강남구 도곡동 467-12
 군인공제회관빌딩

TEL : (02)3781-7800
www.ibm.com/kr

2012년 2월

Printed in Korea
 All Rights Reserved

IBM, IBM 로고, ibm.com은 미국 및/또는 다른 국가에서 IBM Corporation의 상표 또는 등록 상표입니다. 상기 및 기타 IBM 상표로 등록된 용어가 본 문서에 처음 나올 때 상표 기호(® 또는 ™)와 함께 표시되었을 경우, 이러한 기호는 본 문서가 출판된 시점에 IBM이 소유한 미국 등록 상표이거나 관습법에 의해 인정되는 상표임을 나타냅니다. 해당 상표는 미국 외의 다른 국가에서도 등록 상표이거나 관습법적인 상표일 수 있습니다. IBM의 최신 상표 목록은 ibm.com/legal/copytrade.shtml 웹 페이지의 "저작권 및 상표 정보" 부분에서 확인할 수 있습니다.

기타 다른 회사, 제품 및 서비스 이름은 다른 회사의 상표 또는 서비스 표시일 수 있습니다.

이 문서에는 IBM 제품과 서비스를 참조한 경우에도 IBM이 비즈니스를 수행하고 있는 모든 국가에서 해당 제품과 서비스를 제공함을 의미하는 것은 아닙니다.



비즈니스 인텔리전스를 넘어

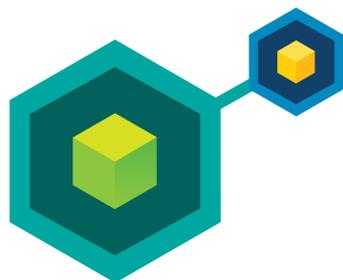
비즈니스 애널리틱스

비즈니스 인텔리전스를 넘어

비즈니스 애널리틱스

Contents

비즈니스 애널리틱스 개요		04
비즈니스 인텔리전스	Cognos 10 BI	08
예측 분석	SPSS	22
재무성과 및 전략관리	Congos TM1 Congos FSR	36 44
산업별 비즈니스 애널리틱스 솔루션	전체산업 금융 제조	49 58 61
비즈니스 애널리틱스 고객 성공 사례	제조 항공우주 및 방위 산업 여행 및 운송 유통 통신 은행/보험/금융 미디어 & 엔터테인먼트 컴퓨터서비스 정부 기관 대학 의료	65 69 71 73 76 78 82 83 84 85 86



비즈니스 인텔리전스를 넘어

비즈니스 애널리틱스



비즈니스 애널리틱스 개요



비즈니스 인텔리전스를 넘어 비즈니스 애널리틱스로

비즈니스 목표 및 성과에 대한 가시성을 확보하고 부서 간 협력에 의한 역량을 향상시키기 위해 사용하는 비즈니스 인텔리전스(BI)의 영역과 다양한 통계적 방법론을 활용하여 특정 비즈니스 분야에서 원하는 최적의 답을 도출하고 비즈니스 예측을 효과적으로 수행하기 위해 사용하는 분석 (analytics) 영역은, 그동안 각기 별다른 것으로 인식되고 활용됐습니다.

이러한 BI와 애널리틱스의 유기적으로 연계하고 활용하는 것을 비즈니스 애널리틱스의 영역으로 정의하며, 비즈니스 애널리틱스를 성공적으로 도입하여 활용하는 기업은 비즈니스의 예측, 경영계획, 성과관리 등을 통합적으로 체계화할 수 있으며, 비즈니스 가치를 극대화하고 빠른 ROI를 실현합니다.

IBM은 기존 비즈니스 인텔리전스와 애널리틱스의 특화되고 다양한 역량을 집약하여 서로가 효과적으로 시너지를 극대화할 수 있는 체계화된 비즈니스 애널리틱스 솔루션들을 통하여, 기업이 시장에서 리더가 되기 위한 목표를 조기에 인지하고 전략적인 계획을 최적화 하며 목표달성에 대한 모니터링과 지속적인 후속조치를 가능케 하면서 경영 리스크를 최적화 할 수 있는 지원체계가 확립될 수 있도록 함으로써 기업의 성공에 기여하고 있습니다.



- | 비즈니스 인텔리전스를 넘어 비즈니스 애널리틱스로
- | 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어의 필요성
- | 비즈니스 애널리틱스 포트폴리오



비즈니스 애널리틱스 소프트웨어의 필요성

IBM의 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어는, 기업이 비즈니스 결과를 보다 잘 이해하고 예측하며 달성할 수 있도록 지원합니다. 귀사는 IBM 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어를 통하여 비즈니스 목표를 효과적으로 달성하고 경쟁사의 역량을 능가할 수 있도록 도움을 받을 수 있습니다.

IBM 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어는 귀사가 어떻게 그리고 왜 그렇게 경영되고 있고, 앞으로 무엇을 해야 하는지와 같이 중요한 비즈니스 질의사항에 쉽게 답을 할 수 있도록 추진력 있는 통찰력을 제공합니다.

귀사는 이러한 해답들을 가지고 귀사의 비즈니스 성과의 모든 부분에 대한 가시성을 확보하고 비즈니스 목표를 순조롭게 달성할 수 있습니다.

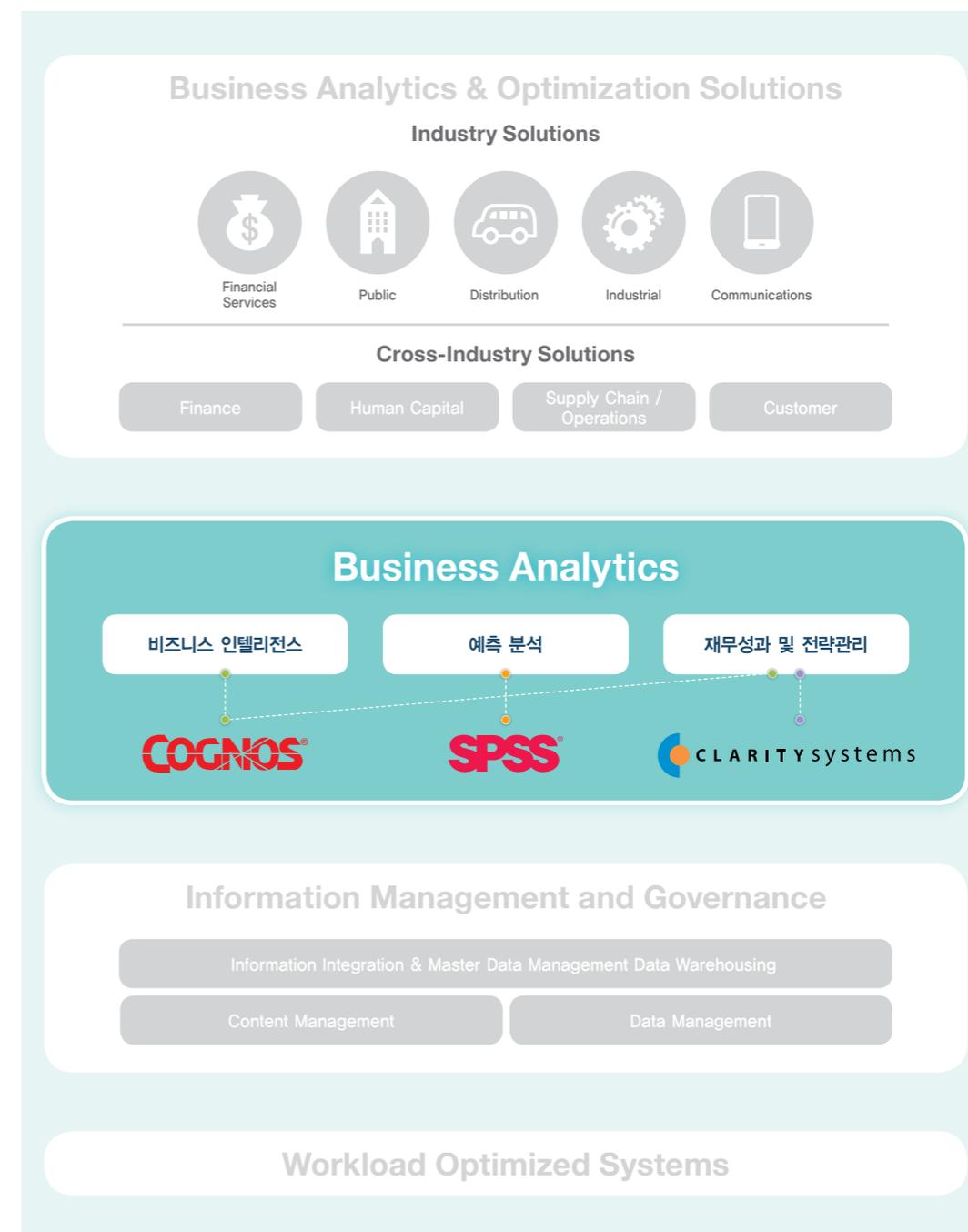
IBM의 포괄적이고 통합적인 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어 포트폴리오는 다양한 비즈니스 도전과제들에 대한 포괄적인 솔루션들의 주요 요소들 및 각각의 조합에 의해 독립적으로 활용 가능하며, 개방 표준에 근거한 역량들의 종합적인 집합체입니다.

IBM의 비즈니스 애널리틱스 소프트웨어를 통하여 기업은 다음과 같은 역량을 확보하게 됩니다.

- 업계 선두적인 비즈니스 인텔리전스 소프트웨어를 이용한, 비즈니스 데이터의 트렌드 및 이상 현상 파악
- 통계 및 재무성과 관리 소프트웨어를 이용한 트렌드 심화 분석 수행
- 고급 OLAP 및 예측분석 솔루션을 이용하여 잠재적 위험 및 기회 파악을 위한 'what-if' 분석 및 예측 모델링
- 정확하고 시의성 있는 재무회계 보고 및 능동적인 경영계획, 예산수립
- 거버넌스, 리스크 및 컴플라이언스를 아우르는 단일 오피어링을 통해 임원에게 경영 / 재무 / 시장 리스크 가시성 제공

비즈니스 애널리틱스 포트폴리오

IBM Business Analytics는 비즈니스 애널리틱스 및 최적화의 핵심 역량으로써 기존 비즈니스 인텔리전스의 영역 외에 Predictive Analysis, FPM, Governance 및 Risk 등 action이 가능한 insight를 얻어 더욱 효율적인 의사결정을 할 수 있게 하는 다양한 분석을 포함하는 IBM이 제공하는 새로운 분석 역량입니다.





비즈니스 인텔리전스 Cognos 10 BI



- | Cognos 10 BI의 특징
- | [특징 1] 통합된 분석공간
- | [특징 2] 협업
- | [특징 3] 다양한 분석환경
- | Cognos 10 BI 아키텍처
- | 고객 성공사례

Cognos 10 BI

Cognos 10 BI는 기업에서 필요로하는 BI의 모든 기능을 통합된 아키텍처로 제공하고 실시간, 예측분석, 경영계획 등 다양한 범위로 확장할 수 있는 옵션을 제공하여 BI 제품 중에 전사표준으로 가장 많이 채택된 제품입니다.

■ 전사 표준으로서 Cognos 10 BI의 가치

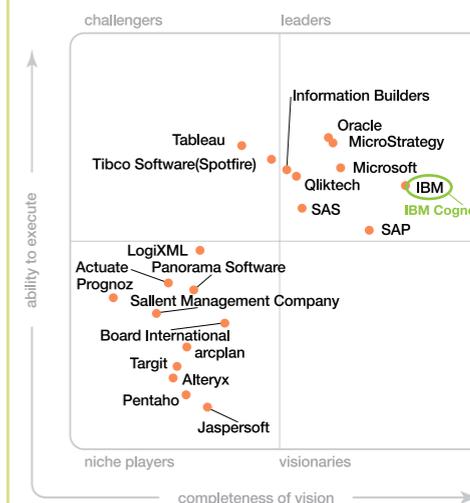
- 대시보드, Reporting, Scorecarding, Analysis, Event Management 등 BI의 모든 기능을 단일 아키텍처로 제공
- Cognos는 모든 BI 영역의 기능을 다양하고 강력하게 지원함으로써 최근 3년간 국내 많은 고객사들이 전사 BI 표준으로 Cognos를 선택하고 있습니다.
- 가트너 자료에 의하면 가트너 전 세계 고객사 중 75%가 넘는 고객사가 Cognos를 전사표준으로 고려하고 있습니다.

국내외 Cognos BI 도입 사례



해외 Research기관의 평가

전 세계 가트너 고객사의 3이 넘는 고객이 Cognos를 전사 표준 BI로 고려하고 있습니다.





Cognos 10 BI의 특징

- Cognos 10 BI는 기존의 비즈니스 인텔리전스 영역은 물론 Real-time, Planning, 통계 등 BI 영역 이외의 현재, 과거, 미래시점의 모든 정보를 한눈에 조회할 수 있는 통합된 작업공간을 제공합니다.
- Cognos 10 BI의 검증된 단일 플랫폼 기반에서 사용자가 서로 의사소통하고 보다 정확한 정보를 공유할 수 있는 다양한 협업(Collaboration) 기능들을 제공합니다.

1 통합된 분석 공간

- 하나의 공간에서 집계성 데이터, 실시간 모니터링, 예측데이터 모두 조회가 가능하며 추가적인 분석을 통해 원하는 결과를 손쉽게 조회 가능
- 간편한 사용자 인터페이스를 제공하여 대시보드의 모든 콘텐츠를 손쉽게 변경 가능
 - 통합분석 공간 (Business Insight)
 - 추가분석 (Business Insight Advanced)
 - 미래예측 (Cognos Statistics)
 - 실시간 모니터링 (Real-time monitoring)

2 협업 (Collaboration)

- 사용자가 대시보드 및 리포트에 자신의 의견을 게시하고 다른 사용자와 의견공유를 함으로써 조직원 간 정보의 교류 강화
- 조회된 결과에 따라 책임 및 소유권을 설정하고 개선하기 위한 Activity를 등록하고 관리할 수 있는 통합된 협업기능 제공
 - 전문 협업도구내장 (Lotus Connection)
 - 주석 (Annotation)

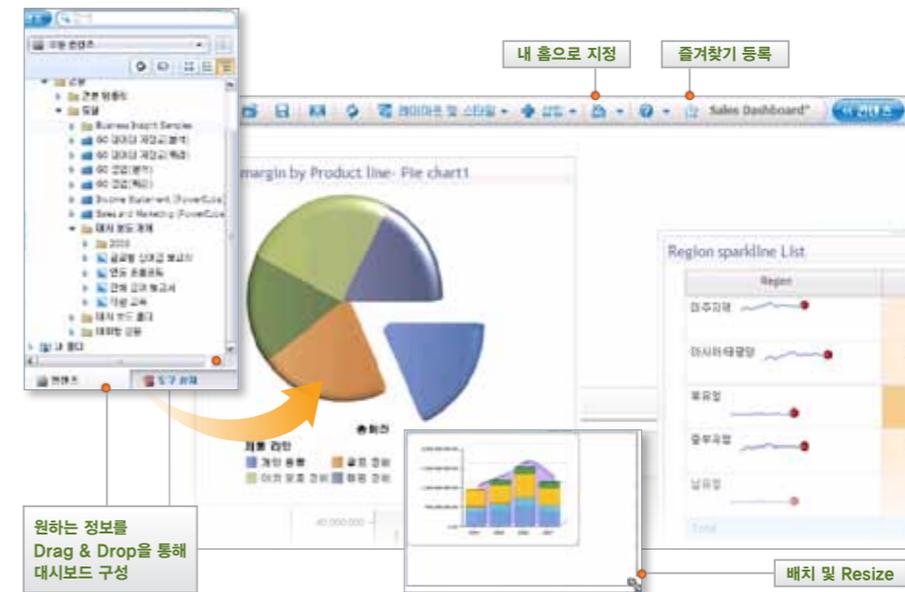
3 다양한 분석환경 제공

- 분석결과를 Portal, Mobile, MS Office, Email 등 다양한 매체를 통해 조회가 가능하며 Offline 시에도 PC에 리포트를 저장하여 필요 시에 주요정보를 조회할 수 있는 기능 제공
 - 모바일 환경지원 (Cognos Mobile)
 - 오프라인 대시보드 (Active Report)
 - 오피스 제품군과 연동 (Office Connection & CAFÉ)

1. 통합된 분석 공간 : 개인화된 대시보드 (Business Insight)

기존 리포트를 이용하여 별도의 코딩작업이 없이, 비즈니스 사용자들이 직접 스스로 원하는 정보를 조합하고 커스터마이징하여 각자에게 개인화된 대시보드를 생성할 수 있습니다.

- **Unified workspace**
실시간 데이터, 경영계획, 통계 및 예측 정도 등 현재, 과거, 미래의 모든 시점에 대한 분석정보를 통합하여 분석할 수 있는 단일 분석환경 제공
- **Self-Service 대시보드**
IT에 의해 정의되고 검증된 Cognos의 정형 보고서를 활용하여 정보에 대한 신뢰성 확보
- **강력한 검색기능 기반의 UI**
검색 기반의 UI를 통해 손쉽게 자신이 원하는 contents에 접근 및 재활용 가능
- **간편한 조작을 통한 변경**
사용자는 간단한 조작으로 색상, 차트형식 등을 변경할 수 있으며 기본적인 계산기능 및 OLAP 기능을 통해 다양한 부가정보를 손쉽게 추가하여 분석 가능





1. 통합된 분석 공간 : 추가분석기능 (Business Insight Advanced)

Business Insight Advanced는 비즈니스 사용자가 간단한 마우스 조작만으로 원하는 형태의 보고서를 작성하고 원하는 비즈니스 로직을 손쉽게 적용하여 분석 작업을 수행할 수 있는 인터페이스를 제공합니다.

■ Business Insight와 seamless한 연계분석

비즈니스 사용자는 Business Insight에서 작성한 대시보드의 버튼 하나로 추가적인 작업공간으로 이동하여 간단한 마우스 조작만으로 손쉽게 비즈니스 보고서 작성, 분석 수행 가능

■ Member Tree or Metadata Tree

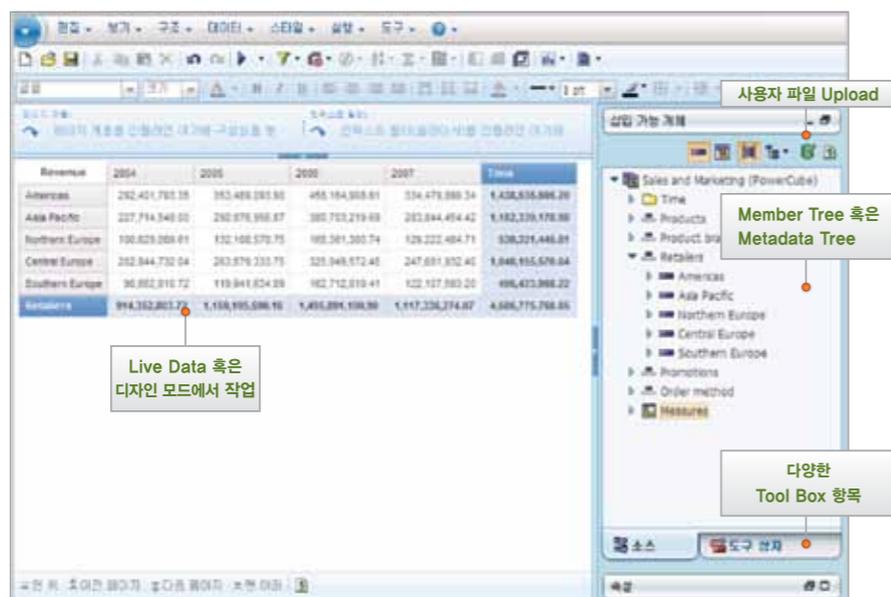
삽입 가능 개체는 Member Tree (2010년, 서울 등) 혹은 Metadata Tree (년도, 지역 등)의 형태로 제공되어 더욱 쉽고 빠르게 원하는 형태의 보고서를 구성하고 비즈니스 로직 적용 가능

■ Live Data or Design Mode

실제 데이터를 보면서 작성하는 Live Data Mode와 디자인 템플릿 보기를 이용하는 Design Mode 혼용 가능

■ External Data

사용자는 자신의 데이터 파일 (Txt, Excel 등)을 사용하여 보고서를 구성하고 분석 작업 수행 가능



1. 통합된 분석 공간 : 미래예측분석 (Cognos Statistics)

Cognos 10 BI는 Cognos Statistics 모듈을 포함하고 있으며, 이를 통해 선형 회귀 분석, 분산분석 및 상관분석 등을 수행할 수 있으며 결과 내용은 Business Insight에서 다른 BI 리포트와 함께 활용이 가능합니다.

■ 상관분석

상관분석은 변수간의 상관관계를 상관계수 통계량을 통해 분석

■ 회귀분석

연속형 변수들 사이의 독립변수와 종속변수의 선형식 계산 (예측 목적)

■ 분산분석

독립변수의 응답 범주가 3개 이상인 경우에 대한 평균차이를 검정하는 방법

상관분석

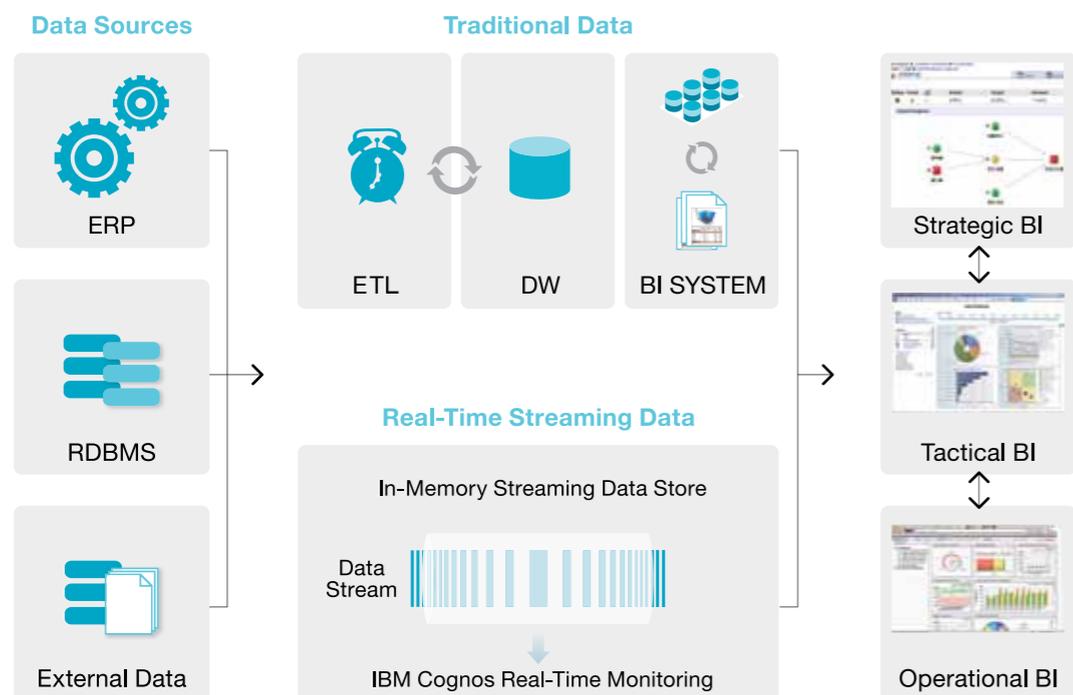
회귀분석 및 분산분석



1. 통합된 분석 공간 : 실시간 모니터링 (Real-time Monitoring)

Cognos는 전통적인 Historical Data 위주의 BI에 더하여 Event Stream 성격의 실시간 Data를 기반으로 하는 Operational BI를 하나의 워크스페이스 안에서 제공합니다.

- Streaming 방식의 in-memory 기술로 운영계에 부하를 주지 않고 실시간 데이터 조회 가능
- Push 방식으로 자동으로 대시보드 갱신
- 실시간으로 변하는 data를 모니터링하여 예외상황 발생 시 즉각적인 alerting 가능
- DW의 historic 정보와 함께 연계해서 통합된 대시보드로 손쉽게 구성 가능



2. 협업 : 전문협업도구내장 (Lotus Connections)

Cognos는 시스템이 비즈니스 이벤트를 잡아내 Alert을 주도록 하여 능동적으로 정보를 제공해주며, Human Tasks and Alerts 기능을 이용하여 관련 작업 등을 관리하는 협업 기능을 제공합니다.

- **Business Insight**
 - 대시보드의 내용에 대해 조치가 필요한 경우 activity 등록
 - 해당 대시보드에 등록된 activity에 대한 목록 제공
 - Lotus Connection에 등록된 모든 activity 검색
- **Initiate Action**
 - Business Insight 대시보드에서 전략적 의사 결정을 위한 Action 등록
 - Owner, Stakeholder, 등을 이용하여 Group 의사 결정 유도
 - 대시보드와 연계하여 발생한 문제의 원인을 추적하고 해결할 수 있는 기반 마련
- **Lotus Connection**
 - 등록된 Action은 Lotus Connection을 통하여 관리되고 추진됨
 - ppt, excel 등 다양한 자료를 첨부하여 추가적인 정보까지도 자세하게 공유 가능
 - Blog, wiki 등 다양한 협업기능 제공으로 사용자를 위한 분석 community의 기반 제공

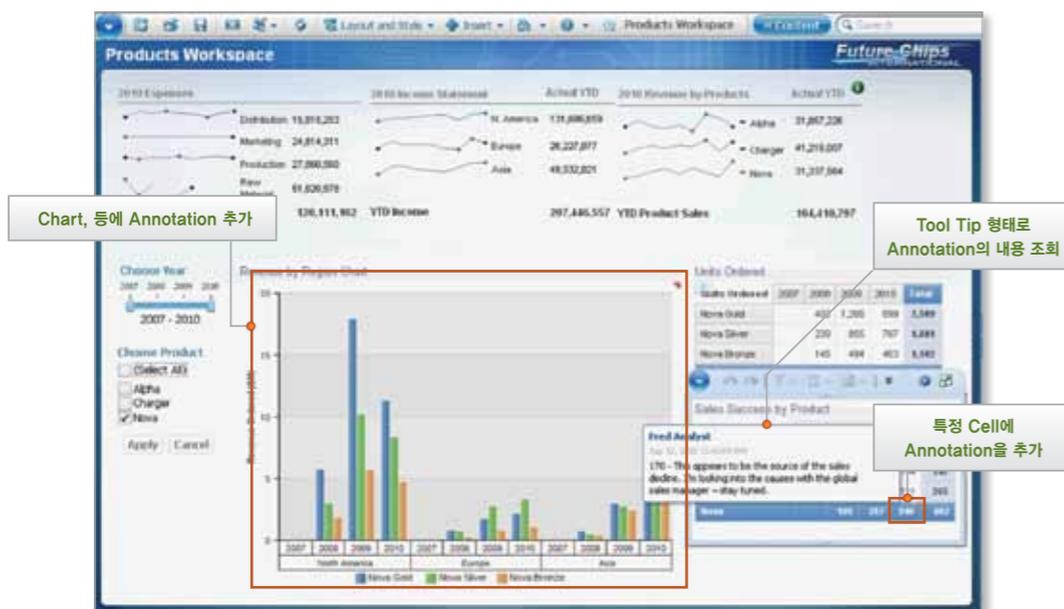




2. 협업 : 주석 (Annotation)

IBM Cognos 10 BI의 향상된 Comment 및 Annotation (주석) 기능을 통하여 사용자들은 대시보드를 기반으로 서로 정보에 대한 의견과 Insight를 공유할 수 있습니다.

- 대시보드를 구성하고 있는 다양한 개체 (Chart, Grid, 등)에 주석 (Annotation) 등록 가능
- List 및 Crosstab의 경우 특정 Cell에 주석 (Annotation)을 등록하여 해당 숫자에 대한 의견과 정보를 공유 가능
이 경우, Data가 Update 되는 것에 대비하여 현재의 값이 주석의 맨 앞에 자동으로 추가됩니다.
- 다른 사용자의 주석을 조회한 뒤, 답글을 추가하여 서로 의견 공유 가능



3. 다양한 분석환경 : 모바일환경지원 (Cognos Mobile)

BI를 통해 작성된 다양한 리포트를 모바일 환경에서도 동일하게 다양한 콘텐츠에 접근할 수 있습니다. IT는 모바일 환경을 위한 별도의 작업 없이 BI에서 리포트가 생성되는 순간 동시에 배포가 가능합니다.

■ iPhone & iPad

- 모바일 전용 웹을 통하여 Cognos의 BI 콘텐츠 사용
- 별도의 설치 및 구성이 필요 없음
- Web에서 생성한 보고서 및 대시보드를 별도의 가공 없이 그대로 사용 가능
- Cognos의 통합 Metadata 위에서 동작하여 보안과 데이터 신뢰성 확보

■ BlackBerry, Symbian, Windows Mobile

- 모바일 전용 Rich Client 제공
- Web에서 생성한 보고서 및 대시보드를 별도의 가공 없이 그대로 사용 가능
- Cognos의 통합 Metadata 위에서 동작하여 보안과 데이터 신뢰성 확보



iPhone



BlackBerry



ANDROID



Windows Mobile

Any Language		Any Format		Any Mode		Any Location	
Query	Reporting	Analysis	Scorecards	Dashboards	Planning		
Manage Dimensions		Build Datasets		Define Metrics		Capture Context	
Access & Optimize Information		Organize & Capture Content		Deploy & Manage Applications		Architect & Integrate Solutions	



3. 다양한 분석환경 : Offline Dashboard (Active Report)

Active Report 대시보드는 다각적인 분석을 위한 다양한 사용자 인터랙션을 제공하며 사용자가 서버에 연결되지 않은 상태에서도 이러한 모든 기능을 제공받을 수 있도록 구성할 수 있습니다.

- 별도의 솔루션 없이 IBM Cognos의 Report Studio만을 이용하여 정형 대시보드 생성
- 프롭트, 표시유형 전환, 탭 컨트롤 등의 다양한 사용자 인터랙션을 위한 컨트롤 제공
- 다양하고 유연한 Chart Control
- Interactive 대시보드를 필요한 데이터, 차트 등과 함께 배포하여 서버에 연결되지 않은 상태에서도 대시보드 조회 및 다양한 분석 작업을 수행
- Reporting, 분석, Self-Service 대시보드 등 Cognos의 다른 기능 요소들과 동일한 메타데이터 사용



3. 다양한 분석환경 : 오피스 제품군과 연동 (Office Connection & Café)

Drilling, Pivoting, Slice & Dice 등의 분석 기능들을 지원하는 Cognos만의 강력한 분석 도구입니다. 간단한 마우스 조작만으로 기업 내 모든 데이터에 대한 분석 작업이 가능합니다. 또한, 과거의 MOLAP 및 ROLAP을 동시에 사용할 수 있는 유일한 솔루션입니다.

- Excel, PowerPoint, Word, Outlook 등 MS Office 제품군 전체와 연동기능 제공 (Office Connection)
- Excel에서 웹상에서 수행하는 비정형분석과 동일한 기능 제공 (CAFÉ)
- 단일 메타기반의 아키텍처로 BI에서 생성한 리포트 및 개체를 별도의 작업 없이 바로 사용 가능

Office Connection

미리 생성된 보고서를 Office로 Drag & Drop

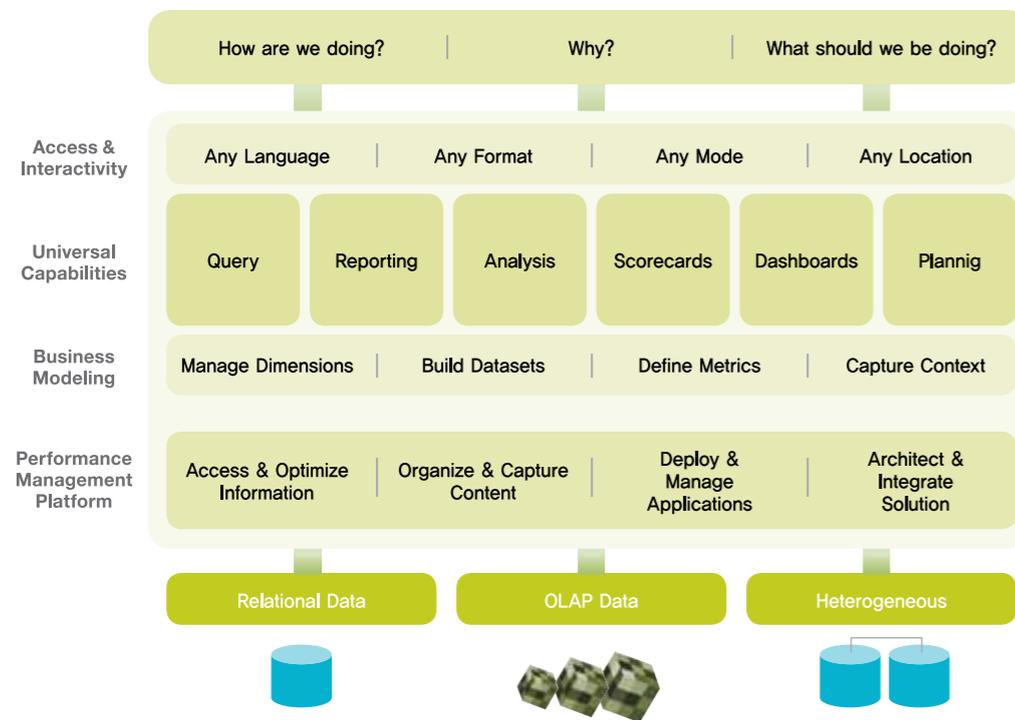
CAFÉ

분석 항목들을 Excel로 Drag & Drop하여 직접 분석 작업 수행



Cognos 10 BI 아키텍처

- Cognos 10 BI는 Query, Reporting, Analysis, Scorecards, Dashboards 등 BI의 모든 영역을 단일 플랫폼, 단일 아키텍처로 제공하여 기업의 모든 데이터를 신뢰할 수 있는 service oriented architecture로 제공합니다.
- 기존 BI외에도 Planning, Predictive Analysis, Governance 등 비즈니스 애널리틱스의 모든 영역으로 확산 가능한 단일화된 아키텍처를 제공합니다.



고객 성공사례

동부제철

제조 산업

■ 과제

- 새로운 형태의 경영정보체계 구축
 - 임원마다 요구하는 데이터 및 화면이 다름
 - 소수 임원 위주의 시스템 활용
 - 핵심 지표에 대한 재정의 필요
 - 상세 정보의 분석기능 강화

■ 도입효과

전략성과 모니터링

- 실시간 지표 모니터링 가능
- 신속한 의사결정지원
- 전사적 지표관리 체계 강화
- 불필요한 Paperwork / 보고감소
- 경영회의 내역 / 이력관리
- 수작업 보고서 최소화
- 신속한 자료의 전달 및 공유

실시간 비정형 분석

- 데이터 분석시간 단축
- 실무자의 효율적인 보고서 준비
- 분석정보의 실시간 공유가능
- 시스템 신뢰도 향상
- 비정형 데이터 분석 성능 향상

협업기반 정보공유

- 전사 경영정보의 접근 단일화
- 개인화를 통한 업무 생산성 향상
- 포탈을 통한 조직 간 커뮤니케이션 활성화
- 시스템 활용도 향상

Eneco

에너지 산업

■ 과제

- Energy 기업들에 대한 대대적인 규제 강화로 인한 비즈니스 모델의 변화 필요

■ 도입효과

- € 10 million의 매출 채권 감소
- 고객 가치별, 요구별 고객 세그먼팅을 통하여 € 1 million 의 우편비용 감소 및 Marketing conversion rate을 10%에서 65%로 향상
- Customer Contact Center 및 Billing 부서의 프로세스 최적화를 통하여 약 € 2.5 million 의 비용 절감 효과
- 2008 가트너 award를 수상한 Cognos도입의 대표적인 성공사례



예측분석 SPSS



- | SPSS 개요
- | SPSS 솔루션
 - SPSS Modeler
 - SPSS Statistics
- | 구축 사례

SPSS 개요

IBM에 인수되기 이전, SPSS는 40년의 역사를 갖고 있으며 Forbes, Business Week 등 권위 있는 저널이 인정한 예측분석 시장의 선도기업입니다.

■ About SPSS

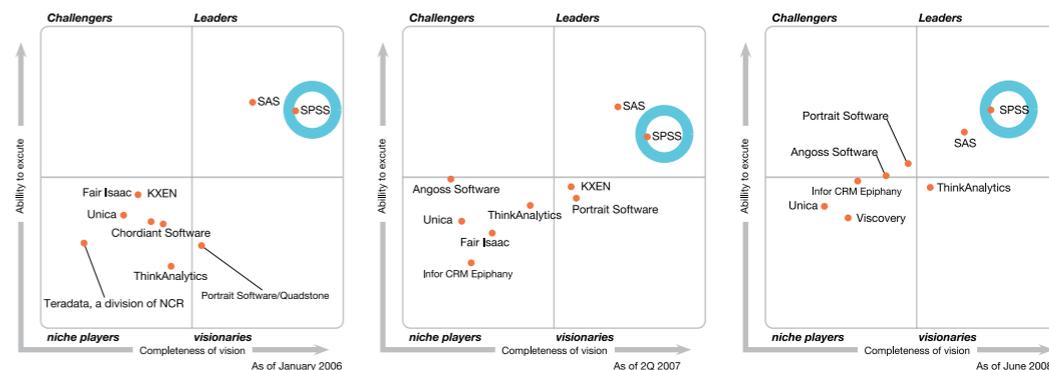
- 2009년 8월 IBM 인수
- 40년 전통의 분석전문 회사
- 전 세계 TOP 40 소프트웨어 회사
- 전 세계 60여 개국에서 영업



■ Proven Track Record

- 기업, 아카데미, 정부기관, 비영리 산업에서 신뢰성 있는 소프트웨어 보유
- 포춘지 선정 전 세계 1,000대 기업 중 95%가 SPSS의 고객
- 전 세계 약 250,000 고객을 보유
- Predictive Analytics 영역의 Leadership을 가진 선도기업
- Forbes, Business Week, Intelligent Enterprise, Infoworld, CRM Magazine 등에 의해 마켓리더로 인식

Magic Quadrant for Customer Data Mining



Source : Gartner, Magic Quadrant (2006-2008)

“SPSS의 데이터 분석 솔루션은 제품 기능과 서비스 수행능력, 적절한 가격 정책 및 뛰어난 시장 접근성 등에서 타 업체와는 차별적인 경쟁력을 갖추고 있다. 그 결과 꾸준한 성장을 거쳐 Customer Data Mining 분야의 선도업체가 될 수 있었다.”

- Gartner, JS Hollins, Assistant Vice

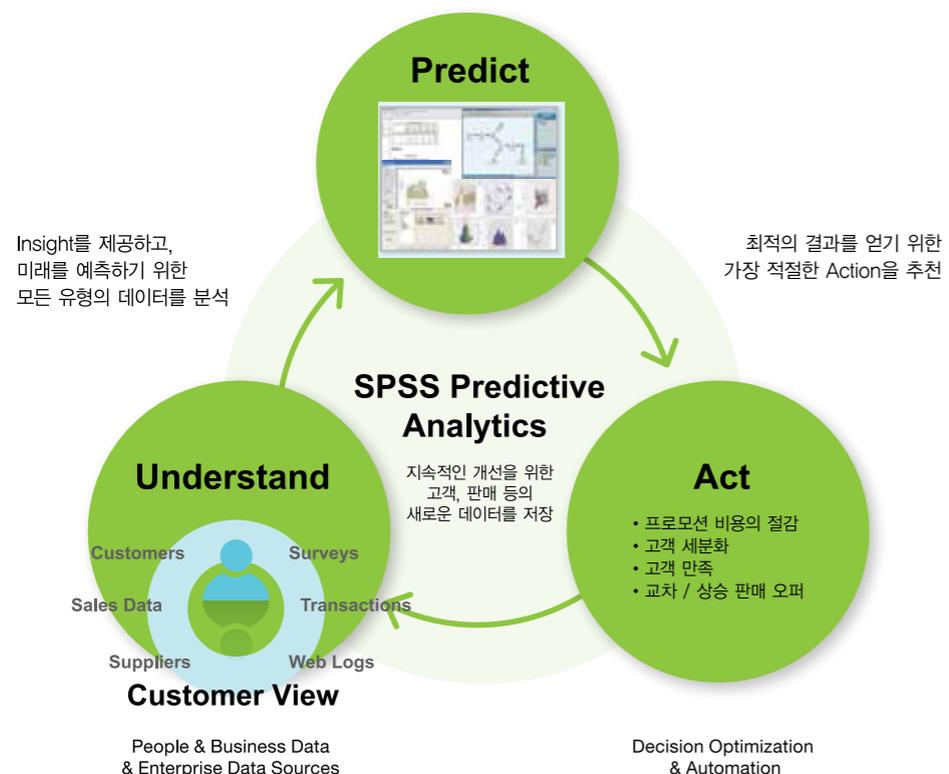


예측분석 (Predictive Analytics) 이란?

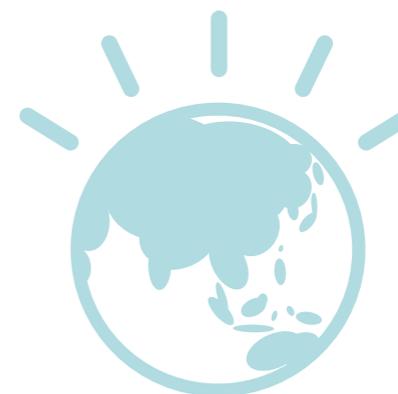
기업이 보유한 데이터에는 비즈니스를 향상시키는데 활용할 수 있는 가치 있는 지식들이 숨겨져 있고, 이를 발견하기 위해 데이터를 분석하여 기업에 무슨 일이 일어나고 있는지 이해하고 (understand), 무슨 일이 일어날지 예측하여 (predict), 추출된 지식을 기반으로 실행 (act) 하는 예측분석 (Predictive Analytics) 능력으로 기업의 수익성 확보 및 리스크 관리를 위한 사전에 파악할 수 있는 다양한 결과를 제공하고, 이를 바탕으로 능동적인 서비스를 제공할 수 있습니다.

Predictive Analytics

- 능동적인 (Proactive) 고객 서비스 제공
- 수익성 높은 고객의 효율적인 확보
- 기존 고객에 대한 추가 판매
- 수익성 높은 고객의 더 장기적으로 유지
- 사기성 있는 행동으로부터 능동적으로 리스크 관리
- 리소스, 인력, 물질에 대한 능동적 관리



예측분석 역량을 활용한 스마트 솔루션

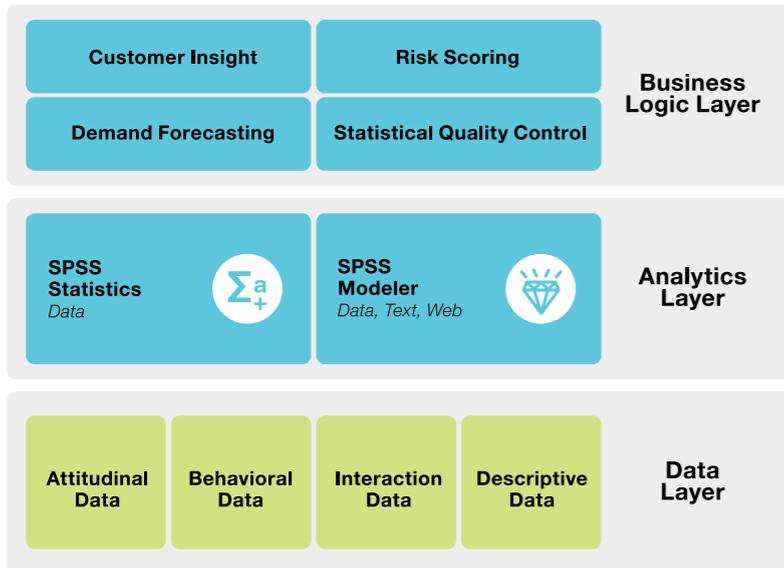


Predictive Analytics	Predictive Operational Analytics	Predictive-Threat & Risk Analytics
 Acquire Grow Retain	 Manage Maintain Maximize	 Monitor Detect Control
<ul style="list-style-type: none"> • Up-sell/cross-sell • Market basket analysis • Churn prevention • Customer segmentation • Brand Monitoring 	<ul style="list-style-type: none"> • Predictive maintenance • Assortment planning • Condition monitoring • Reverse logistics • Allocation management 	<ul style="list-style-type: none"> • Claims fraud • Credit-card fraud • Insider threat • Signals analysis • Cyber security



SPSS 솔루션

솔루션 컴포넌트



• 다양한 산업에서 요구되는 비즈니스 로직을 반영한 솔루션 구성 가능

• Predictive Analytics를 위한 사용 하기 용이하고, 작업의 유연성을 보장하는 GUI 및 최단 시간 내에 가장 다양한 모델 생성 및 분석 기능 제공

• 개방형 아키텍처를 기반으로 다양한 이기종 DB와 원활히 연계 가능

■ 고급 통계 분석

• SPSS Statistics: 자료 분석의 통계기법들에 대해 원하는 그래프와 분석결과들을 메뉴와 대화상자 (Syntax 포함) 선택만으로 보다 쉽게 통계적 분석을 할 수 있는 기능을 제공

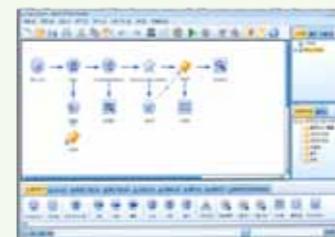
■ 데이터 마이닝

• SPSS Modeler: 표준 데이터 마이닝 방법론에 따라 데이터 접근 및 레코드/필드의 데이터 변환 작업과 도식화 기능, Mining 알고리즘에 의한 모델링 및 결과 출력까지 Data Mining에 필요한 다양한 기능 제공

1. SPSS Modeler

SPSS Modeler 개요

SPSS Modeler는 CRISP-DM 방법론에 따라 데이터 접근 및 레코드/필드의 데이터 변환 작업과 도식화 기능, Mining 알고리즘에 의한 모델링 및 결과 출력까지 Data Mining에 필요한 다양한 기능을 수행하고 있습니다.



IBM SPSS Modeler

■ Source Node

- 데이터 연결 Node
- 데이터베이스 연결 또는 가변형식, 고정형식 파일의 데이터, Statistics 파일, SAS 파일 등의 다양한 파일들을 데이터로 불러옵니다.

■ Operation Node

- 데이터 변환 작업 Node
- 샘플링, 레코드 또는 필드 단위의 데이터 병합 및 필터, 변수파생, 모형평가를 위한 파티션 작업 등이 포함됩니다.

■ Graph Node

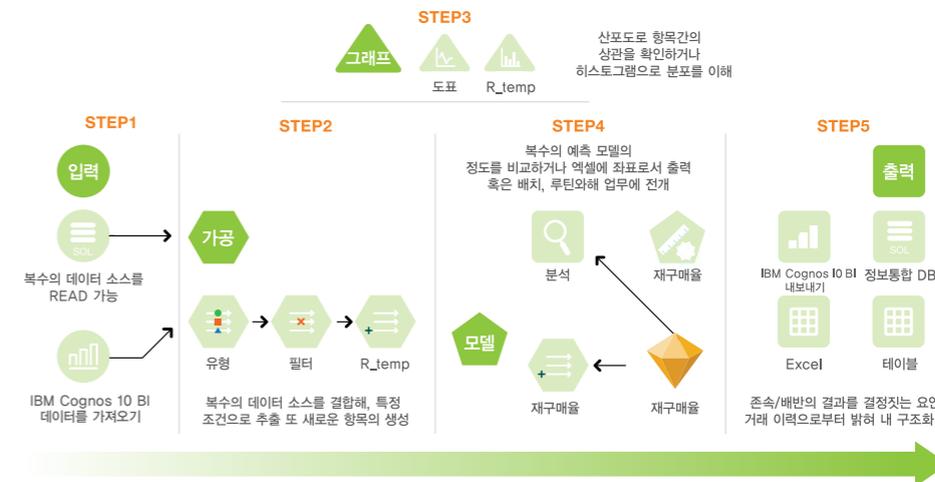
- 데이터 도식화 Node
- 크게 데이터 탐색으로 이용되는 히스토그램, 2차원 및 3차원 도표와 ROI Chart 등과 같은 평가도표로 이용됩니다.

■ Modeling Node

- 데이터 모형화 Node
- Decision Tree, Regression, Neural Network, Clustering, Association 등 다양한 종류의 알고리즘이 이용됩니다.

■ Output Node

- Mining 결과 출력 Node
- 최종 결과를 테이블, 외부파일로 출력하는 기능, 생성된 모델들 간의 예측력을 평가하는 기능 등이 포함됩니다.





SPSS Modeler의 주요 특징 및 Value Proposition

SPSS Statistics는 자료 분석의 통계기법들에 대해 원하는 그래프와 분석결과들을 메뉴와 대화상자 (Syntax 포함) 선택만으로 쉽게 분석을 할 수 있는 소프트웨어입니다. SPSS Forecasting 모듈을 이용하여 다양한 예측방법을 제공하고 있습니다.

손쉬운 사용 (easy to use)	• 별도의 프로그램 없이 Drag & drop 및 Click & Point 방식으로 Data Mining 수행
개방성 (openness)	• 개방형 아키텍처를 기반으로 모든 범용 표준을 지원
생산성 (productivity)	• 준비된 데이터로부터 결과 생산까지 빠른 시간 내에 분석을 실행하고, 재사용성을 보장
자동화된 모델 선택	• 다양한 유사 알고리즘을 기반으로 가장 최적의 알고리즘 기반 모델을 선택할 수 있는 기능 제공
강력한 데이터 처리 기능	• 데이터 필터링, 데이터 변형 및 파생변수 생성 등을 위한 강력한 사전 및 사후 데이터 처리 기능 제공
모델 배포를 위한 버전 관리	• 지속적이고 일치된 모델을 관리를 위해 다양한 버전에 대한 배포 관리 기능 제공
기존 데이터베이스 기능의 활용*	*Server • SQL Pushback 및 In-Database Mining 등의 기능을 이용해 기존의 데이터베이스 기능을 최대한 활용할 수 있고, 이를 통해 Scalability 보장

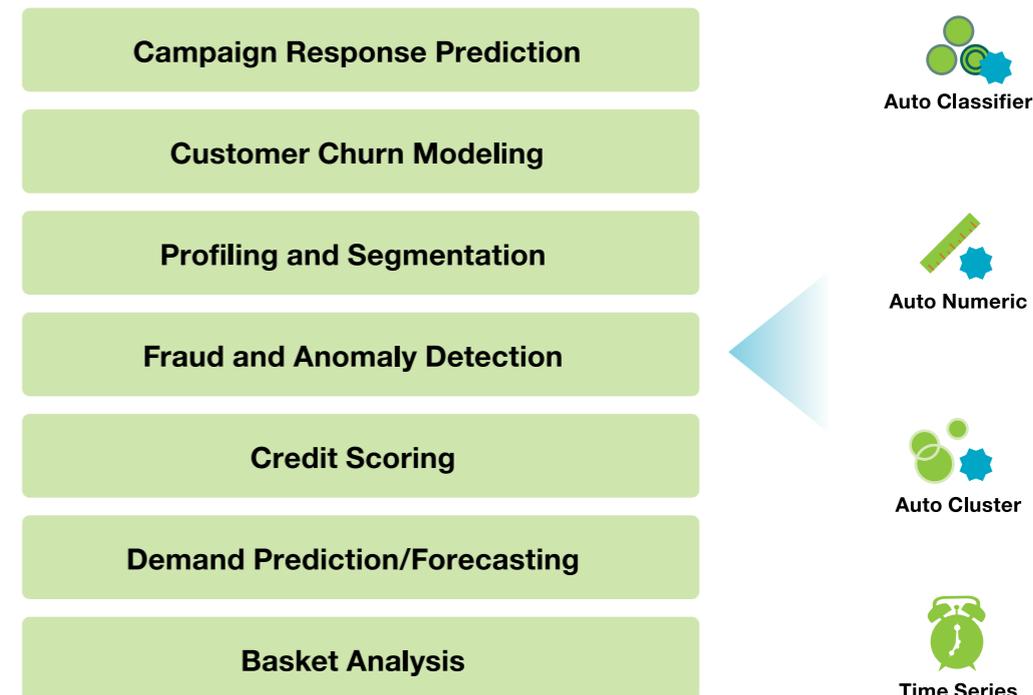
■ 핵심 역량

- **실행 가능한 Action을 도출하는 분석 능력 제공:** 고급 통계분석이나 데이터 마이닝을 통해서 직접적인 의사결정을 지원하는 실행 가능한 정보를 만들어내고 이를 상시적으로 이용 가능하도록 시스템화하여 활용
- **사용 편의성:** 세계 최초로 애널리틱스 영역에 visual programming을 도입하여 더 빠르고 효율적인 업무 처리를 가능하게 하며, 사용하기 용이하고, 작업의 유연성을 보장하는 GUI
- **분석 생산성:** 최단 시간 내에 가장 다양한 모델 생성 및 분석 기능 제공, 재사용성 보장
- **개방성:** 개방형 아키텍처를 기반으로 다양한 이기종 DB와 원활한 연계

Modeler를 통한 예측 분석

■ 기존 데이터를 활용하는 데이터 마이닝 영역

- **예측 (Predict):** 범주화 및 수치
- **그룹핑 (Group) /이상치 (Outliers) 발견:** 동일한 특성 및 속성에 기반해서 함께하는 군집 및 그룹
- **연관관계 (Associate):** 함께 발생하는 특정 사건 및 패턴의 발견
- **순차관계 (Sequence):** 시간에 따른 종속된 사건 및 패턴 예측

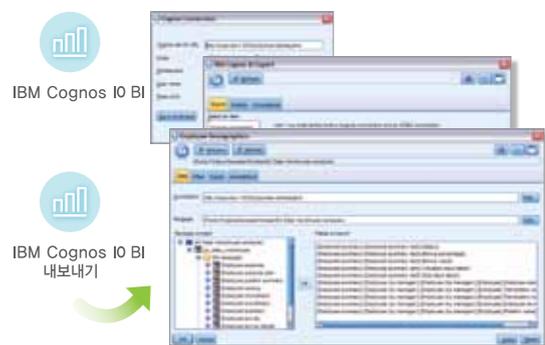




SPSS Modeler & Cognos의 통합 연계

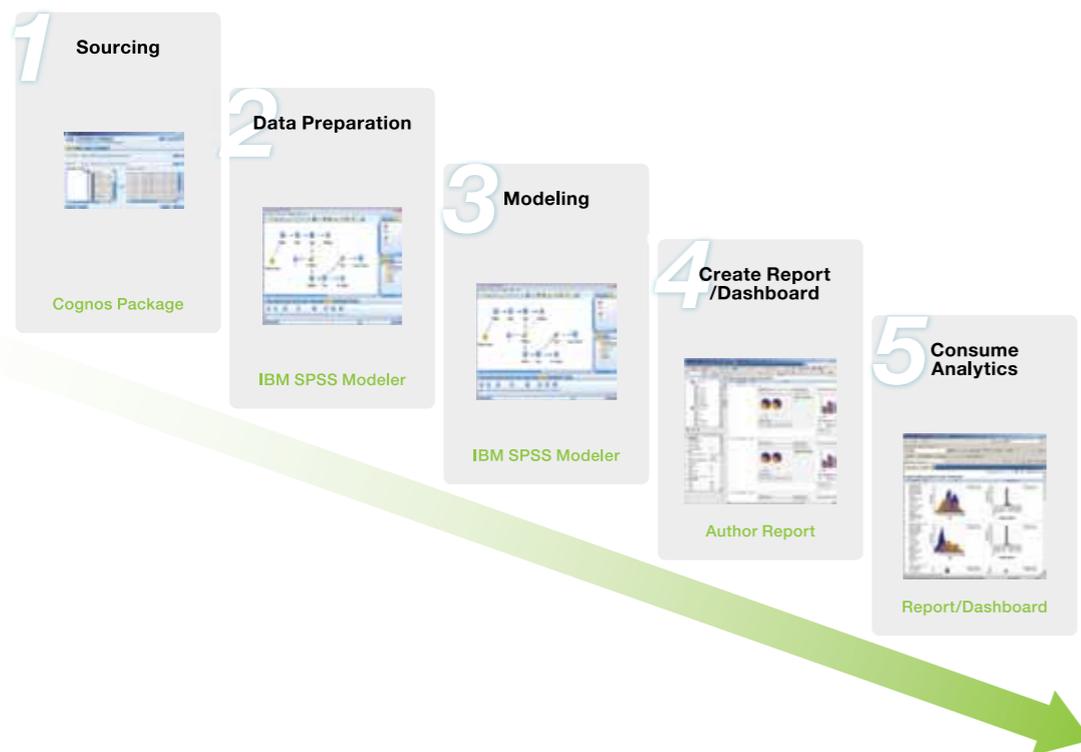
SPSS Modeler는 Cognos 10 BI에 직접 접근하여 데이터를 읽고 내보내기를 할 수 있기 때문에 Cognos 10 BI 솔루션과 함께 사용할 경우 시스템을 최적화할 수 있습니다.

■ 개방형 구조 - IBM Cognos 10 BI와의 연계



■ 특징

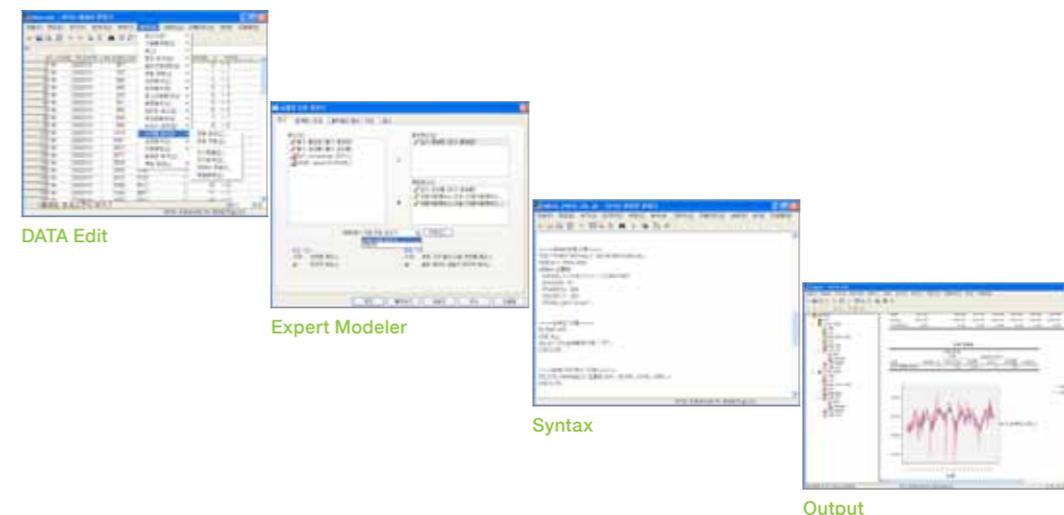
- SPSS Modeler 14.1 버전부터는 Cognos 10 BI와 연계하여 직접 Cognos 10 BI 데이터에 접근할 수 있습니다. 따라서 Cognos 10 BI와 Modeler를 함께 사용할 경우 불필요한 단계를 단축시켜 시스템을 최적화할 수 있습니다.



2. SPSS Statistics

SPSS Statistics는 자료분석의 통계기법들에 대해 원하는 그래프와 분석결과들을 메뉴와 대화상자 (Syntax포함) 선택만으로 쉽게 분석을 할 수 있는 소프트웨어 입니다. SPSS Forecasting 모듈을 이용하여 다양한 예측방법을 제공하고 있습니다.

■ 솔루션 개요



■ 특징

- 매우 쉬운 GUI (메뉴 / 대화상자)
- 고급사용자 / 반복작업을 위한 Script 동시지원
- 편리하고 강력하며, 다양한 결측치 보정 기능 (평균, 선형보간, 결측추세, ...)
- 자동 모형 생성과 평가 기능
- 다양한 옵션 및 평가 지수 / 지표 제공
- 시스템화를 위한 Batch 모드 제공
- DB와 원활한 연계 가능

■ Forecasting 모듈

- Statistics 통계 모듈 중 "시계열분석" 모듈을 의미
- Expert Modeler - 자동으로 최적 모델 도출
- 사용자가 직접 개발
- 지수 평활 (Exponential Smoothing)
- 자기 회귀 (Auto Regression)
- ARIMA
- 계절 분해 (Seasonal Decomposition)
- Spectral Analysis



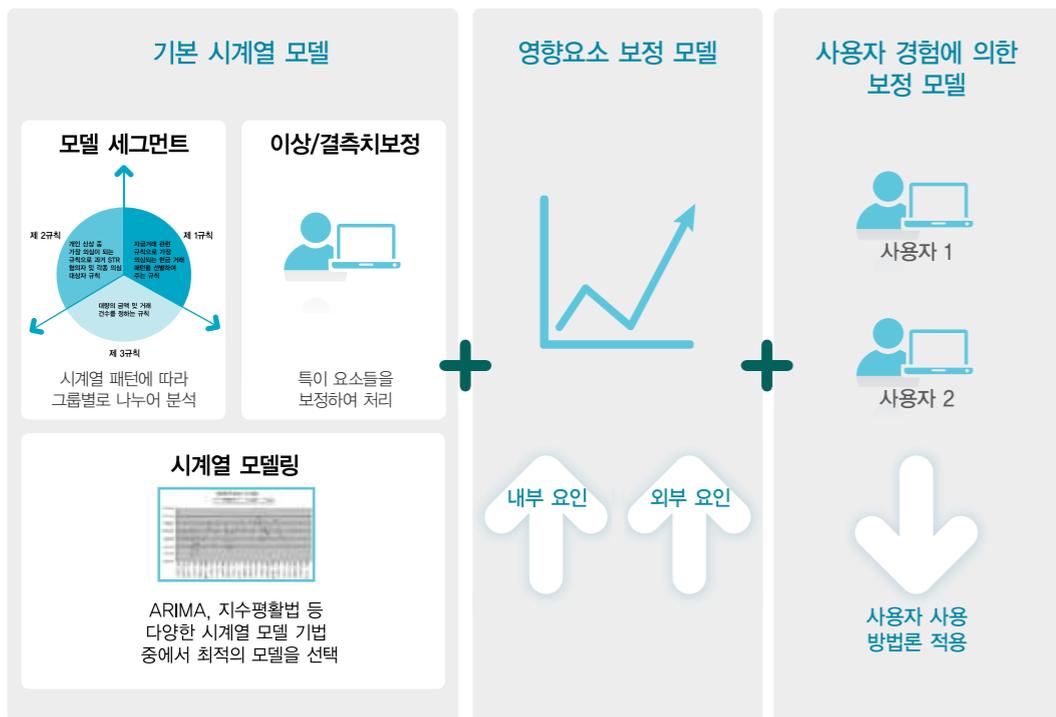
수요예측 모델링 방법론

수요 예측 모델링은 크게 3단계에 걸쳐 결정됩니다. 모델링 방법론에 의한 기본 시계열 모델링, 영향 요소를 고려하는 보정 모델링, 사용자 경험에 근거한 보정 모델로 분류되며, 모델 개발 과정의 반복 작업을 통해 최종 예측 모델이 산출됩니다.

방법론 개요

시계열 예측

예측 대상의 패턴 분석 최적화



시스템 아키텍처

DW의 데이터를 SPSS Statistics를 이용하여 모델링을 한 다음, 그 결과를 다시 DB로 보내어 BI Portal을 통해 결과를 Display하는 구조를 가지도록 합니다.

시스템 아키텍처



1 데이터 입수 (ETCL)

- 원천 데이터로부터 예측에 필요한 데이터만을 추출하여 주기적으로 데이터 클리닝과 적재 작업 수행

2 모델링 작업

- 모델링을 하기 위해서 통계 서버에 탑재된 SPSS Statistics에서 데이터를 불러와 예측 모델링 작업 수행

3 모델링 결과의 loading

- 모델링 결과값을 즉시 DW 서버 내의 Forecasting Data Mart 테이블에 예측값 적재

4 BI 서버를 통한 결과 조회

- BI 서버에서 Forecasting Data Mart에 접속하여, 모델링 예측값을 가져다 Web으로 보여줌

5 시스템 관리자

- 최종 결과를 SPSS Statistics Client를 이용하여 시스템 관리자가 변경 및 수정 작업 수행 (분석 및 재모델링 포함)



구축 사례

산업군별 SPSS 활용 분야

각 산업군별 SPSS 솔루션이 적용될 수 있는 분야입니다.

통신산업 (with e-biz)	<ul style="list-style-type: none"> 고객 이탈 방지 분석 (번호 이동) 고객 스코어링을 통한 우수고객 차별화 인터넷 고객의 Web 로그 분석 고객 소득추정 분석 	<ul style="list-style-type: none"> 신경망 분석 의사결정 나무 분석 로지스틱 회귀 분석 선형회귀분석 (상관분석 등)
유통산업	<ul style="list-style-type: none"> 교차판매 분석 추천판매 분석 상승판매 분석 반품 방지 분석 상권 분석 마일리지의 효과적 운용 고객의 소득추정 분석 지역특성 Cluster 	<ul style="list-style-type: none"> 연관성 분석 순차분석 군집분석 선형회귀 분석 주성분/요인 분석
금융산업	<ul style="list-style-type: none"> 고객신용도 평가 보험사기 적발 분석 카드사기 적발 분석 고객군 분류 및 보험상품 개발을 위한 수리 모형 개발 최우수 고객 관리 	<ul style="list-style-type: none"> 군집분석 연관성 분석 신경망 분석 의사결정 나무 분석 선형회귀분석 LTV/RFM 분석
제조산업	<ul style="list-style-type: none"> 수요예측 (생산량 계획을 위해서) 수율 분석 (불량률 감소) 6시그마 추진을 위한 측정 / 분석 단계 활용 품질관리 (QC) 	<ul style="list-style-type: none"> 검정통계량을 이용한 분석 실험 계획법 시계열 분석 품질관리 기법 회귀분석 다변량 분석
정부 및 공공기관	<ul style="list-style-type: none"> 각종 재해 예방통계정보 집적 탈세 및 밀수 적발 분석 각종 범죄사건의 보안 관련 분석 경제지표의 수요 예측 교통량 분석을 통한 효과적인 정거장 설치 기타 등등 	<ul style="list-style-type: none"> 다변량 통계분석 (요인, 군집, 정준 상관 분석) 회귀분석계열 시계열 분석 다차원 척도법 검정 통계량 (T-test, ANOVA)
서비스산업	<ul style="list-style-type: none"> 병원의 예약부도율 방지 계몽 (지능) 분석 고객충성도 유지 분석 (패스트 푸드, 체인 커피숍) 지역 상권분석 교육 효과 분석 	<ul style="list-style-type: none"> 신경망 분석 의사결정 나무 분석 군집분석 주성분/요인 분석 LTV/RFM 분석 회귀분석계열

주요 고객 및 구축 사례



BMW 사례

■ 목표

- 생산에서 발생하는 이상 식별
- 전반적인 품질 개선
- 보증기간에 청구되어지는 건수 감소

■ 솔루션

- 원인 분석을 활용하여 생산 라인에서 발생하는 품질 문제의 정확한 원인을 밝혀냄
- 과도하게 품질 보증 청구가 발생한 차량 옵션 조합을 확인하여 개선함
- 조기 부품 결함으로 이어질 문제점 파악

■ 도입효과

- 품질문제의 원인을 신속하게 식별함
- 차량 당 1.1% 에서 0.85%로 품질 보증 청구율 감소



재무성과 및 전략관리

Cognos TM1

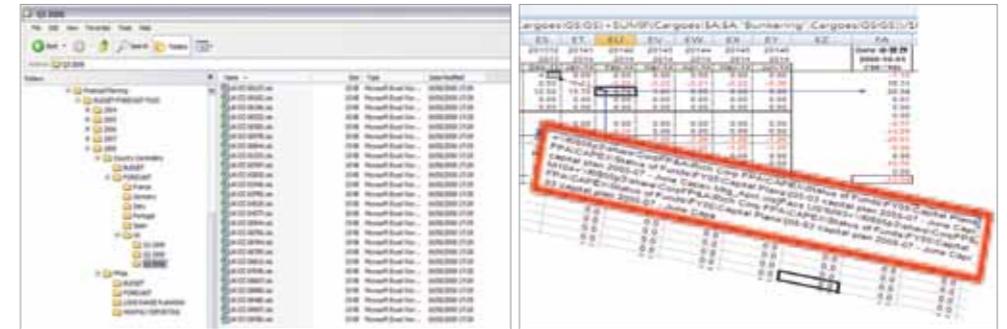


- | 경영계획과 성과 관리
- | Cognos TM1 개요
- | Cognos TM1 Architecture
- | Cognos TM1 구성요소
 - Cognos TM1 Architect
 - Cognos TM1 Perspective Excel
 - Cognos TM1 Web
 - Cognos TM1 Contributor
 - Cognos TM1 Executive Viewer

- | Cognos TM1을 이용한 Planning & Simultaton
- | Excel vs. Cognos TM1
- | Cognos TM1 특징점
- | Cognos TM1 적용 영역 (사례)

경영계획과 성과 관리

많은 관리자들이 계획 업무를 기업의 성과를 향상시키기 위하여 반드시 필요한 업무라고 생각하지만 계획 프로세스에 많은 시간과 노력이 소요되고 생성된 계획 데이터에 대해 신뢰할 수 없다고 느끼고 있습니다. 현재 주로 이용되는 Excel을 이용한 계획 업무에서 계획 담당자들은 데이터취합 및 Excel 문서의 유지관리에 대부분의 시간을 소비하고 정작 의사결정에 필요한 데이터의 활용에는 훨씬 적은 시간을 투자하고 있습니다.



계획 수립 업무의 효율성과 계획 데이터의 품질 향상을 통하여 기업의 성과를 높이기 위해서는 새로운 계획 수립 접근법이 필요합니다. 동인 기반 모델을 활용하여 시나리오별 전략적 목표제시가 가능한 계획을 수립하고 Planning, Budgeting 및 Forecasting 프로세스 통합함으로써 일관된 예측 및 목표값을 제시할 수 있습니다.

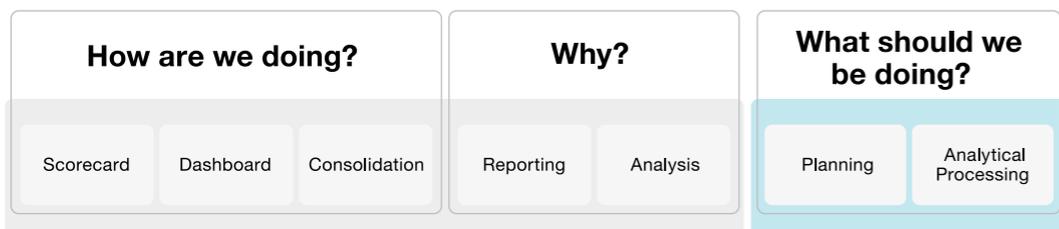
기존의 Excel 기반 계획에서 벗어나 재무성과관리 전문 솔루션인 Cognos TM1을 이용하여 다음과 같은 진일보한 성과관리를 수행하십시오.

- 중장기사업계획**
 - 불확실성을 감안한 가설 기반의 시나리오 전략 계획 도입
- 연간예산**
 - 일관된 Top-down 사전 목표 제시와 Bottom-up 계획과의 효율적인 커뮤니케이션
- 이동계획**
 - 기존의 연단위 계획 모델에서 각 산업 환경에 적합한 유연한 예측 프로세스로 전환
- 손익시뮬레이션**
 - 거시지표와 전략 변화에 따른 시나리오별 손익의 실시간 시뮬레이션
- 원가배부 및 분석**
 - 다양한 원가 동인들을 활용하여 계획 및 실적에 대한 원가를 빠르게 배부하고 분석



Cognos TM1 개요

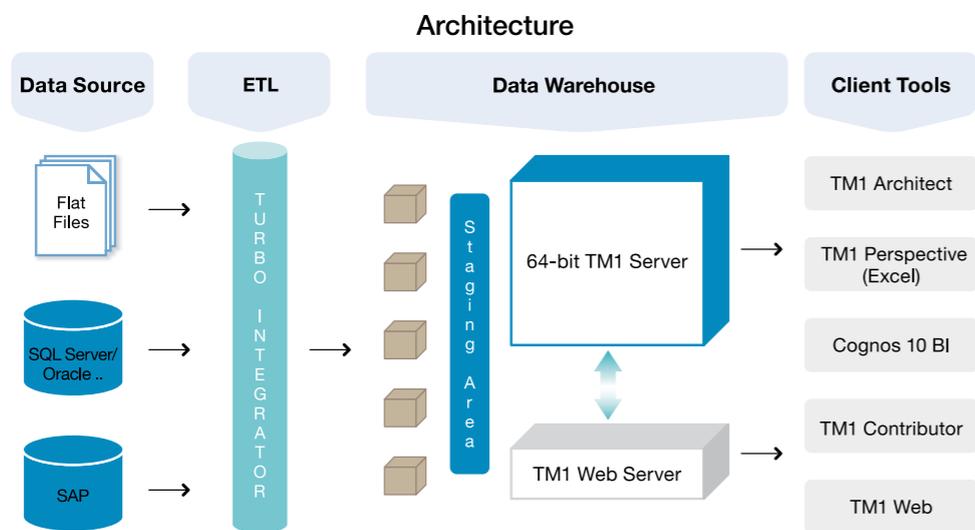
Cognos TM1은 Excel과 완전하게 연동하여 다음과 같은 성과관리의 각 단계별 기능 중 Planning 및 Analytical Processing 기능을 중심으로 전체 성과관리 사이클의 모든 기능을 통합적으로 지원합니다.



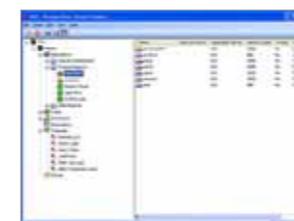
- 경영계획과 예산 수립 시 “the speed of thought” 을 위한 Read/Write 기능
- 예측 업무를 위한 On-Demand 시나리오 모델링 기능
- 분석과 비즈니스 최적화를 위한 In-memory multi-dimensional cubes
- 통합된 환경으로 관리가 가능한 비즈니스 Hierarchies, rules 및 계산

Cognos TM1 Architecture

Cognos TM1 Server는 Web이나 Excel을 통해 입력되는 데이터 외에도 자체 ETL 툴인 Turbo Integrator를 통해 각종 데이터 소스에서 데이터를 자동 추출하고 TM1 Web 서버를 이용하여 리포트 및 템플릿을 Web으로 배포합니다.



Cognos TM1 구성요소



■ Cognos TM1 Architect

대화식의 비즈니스 모델링 및 시나리오 분석을 위한 엔진으로 Application, Dimension, Cube, Rule 등을 생성할 수 있습니다.



■ Cognos TM1 Perspective Excel

엑셀과 연동하여 손쉽게 자료를 입력하고 리포트 및 템플릿을 구현합니다.



■ Cognos TM1 Contributor

경영계획을 위한 조직 계층구조에 따라 데이터를 취합하고 승인하는 Workflow 기능을 지원합니다.



■ Cognos TM1 Web

엑셀로 만들어진 리포트 혹은 입력할 수 있는 템플릿에 대하여 웹으로 배포하고 사용자가 웹을 통해 쉽게 접근할 수 있도록 합니다.



■ Cognos TM1 Executive Viewer

빠른 시간 안에 원하는 대시보드를 생성하고 최적화된 self-service, ad-hoc 분석을 지원합니다.



Cognos TM1 Architect

IBM Cognos TM1 Architect는 Dimension 및 Cube 생성, ETL 프로세스 생성 등 애플리케이션 모델링을 할 수 있는 도구입니다. 내장된 Rule Editor를 이용하여 비즈니스 로직을 쉽게 구성할 수 있습니다.

- Architect / Perspective**
Turbo Integrator를 통한 데이터 소스 연결, 디멘전 생성 및 큐브를 이용한 뷰 생성을 작업 수행
- Subset Editor**
큐브에 나타나게 될 디멘전의 각 멤버들을 정의
- Rule Editor**
Script 생성을 통해 비즈니스 로직 구현

Cognos TM1 Perspective Excel

Cognos TM1 Perspective Excel은 Cube Viewer를 통하여 분석을 수행하며 이를 엑셀로 변환하여 리포팅을 수행할 수 있고 이를 다시 웹으로 Publish 함으로써 다중 사용자의 사용을 지원합니다.

Cube Viewer

TM1 Web

Excel 변환

Cognos TM1 Web

IBM Cognos TM1 Web은 Excel 템플릿을 이용 Report와 대시보드를 구성하여 웹 사이트에 배포할 수 있습니다. 또한, Excel 템플릿과 Cube Viewer를 Tree 메뉴 형태로 구성하여 리포팅할 수 있습니다.

Excel 템플릿 TM1 Web

Tree 메뉴 TM1 Web

Cognos TM1 Executive Viewer

IBM Cognos TM1 Executive Viewer는 OLAP 데이터소스에 웹으로 접근하여 쉽게 분석과 리포팅을 수행할 수 있도록 지원합니다. 이를 통하여 EIS를 구성하는 대시보드를 쉽고 유연하게 개발할 수 있습니다.



Cognos TM1 Contributor

TM1 Contributor는 Workflow 기반으로 업무 담당자들의 계획 데이터 입력/ 제출하면, 상위 담당자가 이를 검토 후 승인 처리할 수 있습니다.

- 조직 계층구조에 의한 Workflow 지원
- 가치 동인 (환율, 비용 동인 등) 선택을 통한 영향 분석
- 실행/취소 기능
- 사용자 화면 구성 (화면 및 스프레드시트 분할)
- 사용자 개별 시나리오 구성
- 사용자별 조직 계층체계에 따른 경영계획 모델 구성
- 데이터 변동시 색깔 변화
- 차트 지원
- Drill down 지원
- TM1 모델을 개별 사용자에게 신속히 배치
- 경영계획 프로세스에 따른 Workflow 승인 기능 지원

모델 배포

Workflow 모니터

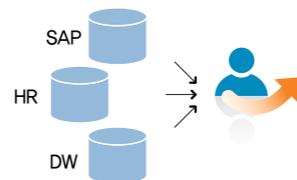
계획 업무 실행



Cognos TM1을 이용한 Planning & Simulation

TM1 Server는 Web이나 Excel을 통해 입력되는 데이터 외에도 자체 ETL 툴인 Turbo Integrator를 통해 각종 데이터 소스에서 데이터를 자동 추출하고 TM1 Web 서버를 이용하여 리포트 및 템플릿을 Web으로 배포합니다.

데이터 취합

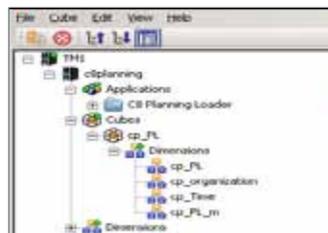


Data 추출 및 취합 자동화



Workflow 구현 및 참여구성원 확대

Spreadsheet 개발



Business Logic 중앙 관리



자동화 리포트

리포트 작성

Excel vs. Cognos TM1

기존 Excel을 이용한 입력 및 분석 작업은 버전 관리, 데이터 통합 측면에서 많은 시간과 비용이 투입됩니다. Cognos TM1은 익숙한 Excel 기반 인터페이스를 이용하면서 실시간으로 데이터를 통합하여 활용할 수 있는 기능을 제공합니다.

기존 Excel 기반 작업의 한계

- 버전 관리의 문제점
- 데이터 접근성의 한계
- 자료취합 및 통합의 소모적 업무
- 권한 및 역할관리 미비
- 담당 업무 및 승인 프로세스 진행의 어려움

TM1을 이용한 데이터 입력/통합

- 데이터의 중앙관리
- Web을 이용한 데이터 접근
- 데이터의 실시간 통합
- 사용자그룹/ 사용자별 데이터 레벨까지의 권한관리 Workflow를 통한 업무진행 및 상위관리자 승인 프로세스



생산계획 데이터 입력 예시



자료 통합 및 분석

Cognos TM1의 특장점

Cognos TM1은 특허받은 64비트 메모리 기반 OLAP 엔진을 사용하기 때문에 대량의 데이터를 빠르게 분석할 수 있습니다. 또한 비즈니스 사용자가 쉽게 사용할 수 있는 웹 및 엑셀 인터페이스를 제공하고 향후 BI와 통합하여 전사적인 성과 관리로 확장할 수 있습니다.

빠른 응답속도

데이터를 메모리에 적재하여 처리하는 고성능 64bit in-memory 기반 기술을 사용하기 때문에 대량의 데이터인 경우에도 빠른 속도를 보장합니다.

편리한 OLAP 분석 인터페이스

비즈니스 사용자가 쉽게 사용할 수 있는 웹 및 엑셀 인터페이스를 제공하기 때문에 사용자가 툴에 익숙해지는데 필요한 시간이 오래 걸리지 않고 편리하게 이용할 수 있습니다.

전사적 성과 관리로의 확장

경영분석뿐 아니라 중장기계획 및 Rolling Plan 등의 사업계획, 지표관리, 이벤트 관리 등 BI를 통합하여 전사적인 성과 관리 시스템을 구축할 수 있습니다.

쉬운 모델링

- TM1은 각 회사의 독특한 비즈니스, 상품, 조직구조를 유연하게 반영하여 쉽게 모델링을 할 수 있기 때문에 실제 업무 담당자가 빠르게 다차원 동적 애플리케이션을 구축할 수 있습니다.

협업 및 workflow 기능

- 다수 사용자가 TM1에 접속하여 실시간 변경을 수행할 수 있고 이러한 변경 내역은 로그를 통하여 추적됩니다. 또한 Workflow 기능을 통한 승인 및 프로세스의 체계화가 가능합니다.

타 시스템들과 통합

- TM1의 자체 ETL 기능을 통하여 RDB, MDB, File 등 다른 데이터 소스로부터 데이터를 자동으로 적재하거나 전송함으로써 전사의 유기적인 통합 시스템을 구축할 수 있습니다.

완벽한 권한관리 및 보안

- TM1의 보안수준은 각각의 셀 레벨에서까지 적용이 가능하고 안전 모드를 이용하면 기록된 로그를 바탕으로 변경된 모든 데이터의 복구가 가능합니다.

실시간 what-if 분석

- TM1의 메모리 기반 기술은 사용자가 What-if 분석의 결과를 즉시 보고 실시간으로 변경사항을 확인할 수 있도록 합니다.

Cognos TM1 적용 영역 (사례)

재무

- 재무 통합 (The Hartford)
- 재무 리포팅 (Viacom)
- 경영계획 (Bristol Myers Squibb)
- 동인 기반 예산관리 (Huntsman, DHL)
- Rolling Forecasts (Biovail Pharm.)
- 위험성 분석 (Barclaycard)

운영

- 수요 분석 (Scottish & Southern)
- 재고 최적화 (Lowe's)
- 물류 계획 (Lufthansa)
- 상품 수익성 분석 (Cadbury Schweppes)
- 생산 계획 (GM)

인력관리

- 보상 관리 (Oxy)
- 판매 성과 관리 (Varicent)
- 인력운영 최적화 (Interstate Hotels)
- 교육관리 (Anheuser-Busch)
- 사내 포탈 (HP)

고객

- 소매 판매 관리 (Sainsburys)
- 신상품 계획 (Hot Topic)
- 고객 수익성 분석 (Westell)
- 고객 회전 관리 (Pelephone)

재무성과 및 전략관리 Cognos FSR



- | Cognos FSR 개요
- | Cognos FSR의 장점

Cognos FSR 개요

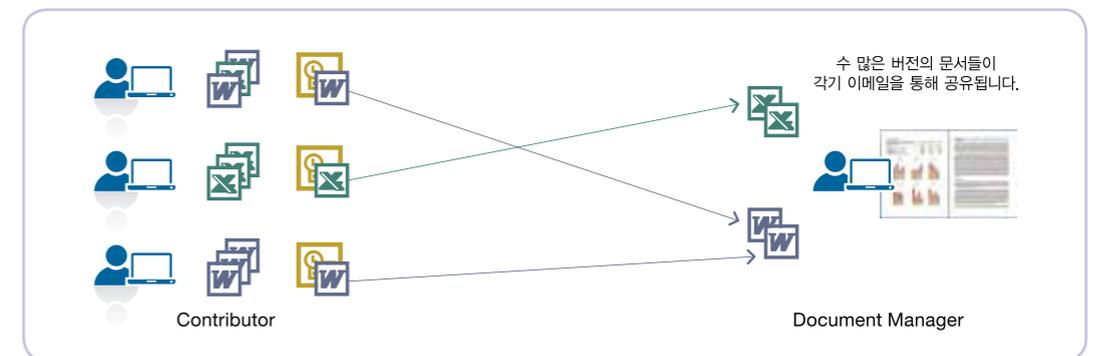
여러 기업들이 전통적인 성과관리와 연결결산 시스템에 지속적인 투자를 하고 있습니다만 여전히 최종적으로 산출되어야 하는 내부보고서 및 외부 공시 리포트는 여러 사람들이 수작업으로 오랜 시간과 노력을 들여 작성하고 있습니다.

Cognos FSR은 임원 보고용 자료와 같은 내부보고서 뿐만 아니라 연간 사업보고서, 감사보고서 및 기타 공시 자료 등 규제에 따라 필수적으로 제출해야 하는 외부 보고서까지 협업기반의 체계적이고 자동화된 방식으로 생성합니다. 또한 XBRL Tagging 기능을 포함하고 있어 수집된 데이터를 XBRL 형식으로 자동 전환할 수 있습니다.



최종 보고서의 산출에 많은 수작업을 수행하고 계십니까?

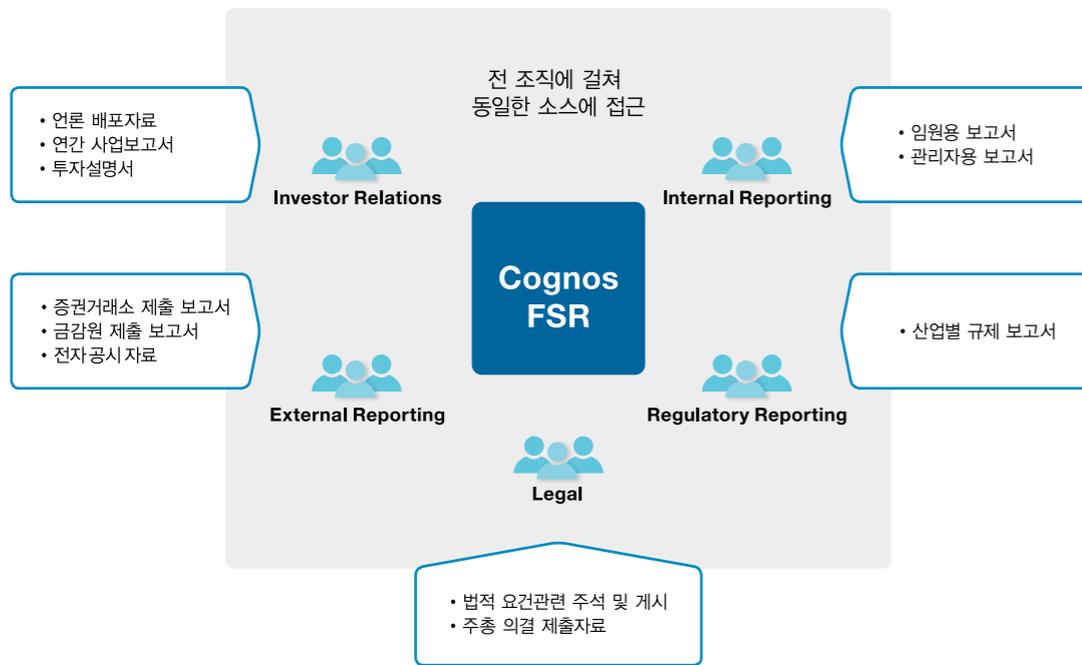
- 보고서 통합을 위해서 워드와 엑셀작업 결과가 이메일을 통하여 공유됩니다.
- 데이터의 이전과 수정에 오류가 발생할 가능성이 높습니다.
- 여러 부서에서 작성되어야 하는 보고서의 협업이 어렵습니다.
- 내부 통제가 적용될 수 없습니다.
- 데이터나 문서의 변경을 추적하기 어렵습니다.
- 수작업 작성은 매 주기 반복되며 유사한 형태의 보고서에 대해 항상 오랜 시간과 많은 노력이 소요됩니다.





Cognos FSR의 장점

Cognos FSR은 조직의 내부/외부에서 필요한 모든 보고서를 중앙 관리하며 보고서에 이용되는 숫자들을 동일한 소스를 이용하여 생성합니다. 보고서 작성에 관련된 참여자들은 기존에 이용하던 MS-Word 또는 MS-Excel을 그대로 이용할 수 있기 때문에 쉽게 사용 가능하며 협업기반에서 문서의 재사용성을 극대화하여 각종 규제 및 공시, 제출 보고서를 빠르고 정확하게 산출할 수 있습니다.



Cognos FSR 주요 기능

- 중앙 데이터 소스에 동적으로 연결
- MS-Word 및 MS-Excel의 모든 기능 이용
- 모든 작성되는 리포트의 중앙관리
- 권한 기반의 협업 관리
- 변경사항 추적 및 버전 별 비교 기능
- 각 리포트 별 리뷰 및 승인기능을 포함한 워크플로우
- 데이터 유효성 검증 규칙 적용
- 보고 기간 변경에 따른 리포트의 자동
- Roll-Over
- XBRL 파일 자동생성

작업 진행 모니터링

문서 구조

개별 작업 진행 상세

The screenshot displays a 'Document Summary' table with columns for document name, status, and date. A 'Document Status' pie chart shows the distribution of document statuses. Below, a 'Status by Object' table provides a detailed view of document progress across various objects.



IT 투자성과 관리

경쟁이 확대되고 심화하는 환경에서 IT 투자는 지속적으로 증가 (IDC: 미국 연 증가율 6.7% 이상, 일본 7.8% 이상)하고 있으며, IT 투자가 증가함에 따라 "IT 투자규모가 우리에게 적절한 수준인가? IT 원가에 비하여 너무 많지는 않은가? 비즈니스 전략과의 연계가 분명한가?" 등 IT 투자에 대한 관리가 비즈니스 전략을 실현시키는 데에 기여하도록 통제할 수 있도록 합니다.

고객 요건

- IT 환경에서 운영비용의 감소, 서비스 중단 최소화 그리고 비즈니스의 변화 요구에 대한 민첩성에서 균형 잡힌 관리 필요
- 전략 Leverage를 위해 IT 투자를 전략과 연계성을 강화할 필요 증대
- IT 투자 규모 / 건수 증가함에 따라 프로젝트를 체계적으로 관리할 필요 증대
- IT 부서의 Value Center 화를 위해 성과 중심의 프로젝트 평가 필요
- IT 프로젝트 (투자)를 계획 수립 / 구축 / 운영 / 성과평가 전 단계에 걸쳐서 통합적으로 관리하기 위한 Solution이 필요

개선사항

- IT 투자 Life cycle 전반에 걸쳐 전사적 IT 전략 및 사업계획수립, 타당성 분석, IT자원집행, 성과 모니터링 등 통합 솔루션을 제공
- 단일 플랫폼을 통해 IT 투자에 대한 "Plan-Do-See" 관리 기능을 제공
- IT 투자뿐만 아니라 향후 "IT 자산관리, IT TCO 및 Chargeback, SLA 관리 영역" 과 연계하여 활용 가능
- 사후 성과목표의 달성 여부에 대한 GAP 분석 및

기대효과

- 정보화 심의 시 신규 IT 투자에 대한 기대효과 및 투자를 위한 고려사항을 체계적으로 검증 / 평가하여 성과기반의 IT 투자 합리성 확보
- 현업의 자율적인 판단에 의한 ROI 등 성과 중심의 투자 유도
- 사전 투자 분석 시 설정된 성과지표에 대한 IT와 현업의 지속적인 성과측정 및 성과개선을 통해 IT 투자성과 극대화

산업별 비즈니스 애널리틱스 솔루션



전체 산업

- | IT 투자성과 관리
- | 실시간 KPI 모니터링 및 대시보드
- | 통계적 예측 분석을 활용한 수요예측
- | 빌딩 에너지 사용 / 온실가스 배출 효율화 관리
- | 텍스트 마이닝
- | 원가 분석솔루션
- | 예측 시나리오 경영
- | 경영 및 재무보고
- | 고객 세그멘테이션 및 마케팅



금융

- | 보험사를 위한 사기 방지 솔루션
- | 은행 지점성과 관리
- | 통합 리스크 관리



제조

- | 수율/품질 관리 및 SPC 시스템 개발
- | 영업 및 생산계획 성과관리 (S&OP)
- | 예지 정비 (Predictive Maintenance)



실시간 KPI 모니터링 & 대시보드



대시보드는 기업의 성과를 graphical한 화면으로 다양한 정보를 요약해서 보여줄 수 있는 장점이 있습니다. 하지만 대시보드만으로는 기업의 전략과 연계된 체계적인 성과모니터링에는 한계가 있습니다. 스코어카드의 조직의 목표와 성과를 한눈에 알아볼 수 있는 좋은 수단이지만 집약적인 정보나 detail 한 내용을 파악하는 데에는 한계가 있습니다. Cognos 는 이 두 가지 단점을 보완할 수 있는 스코어카드와 대시보드가 통합적으로 연계되는 솔루션을 제공할 뿐 아니라 실시간으로 모니터링이 필요한 KPI들을 바로바로 분석할 수 있는 환경을 제공합니다.

고객 요건

- 전략, 조직의 목표 및 KPI의 소유권 부재
- 문제의 원인파악에 많은 시간 소요
- 문제 발생 시 action에 대한 tracking 불가능
- 산만한 정보의 단순 조합형태
- 실시간 KPI 모니터링이 어려움

개선사항

- 조직의 strategy map을 통해 주요 KPI들을 전략적으로 관리가 가능
- KPI별로 소유권을 부여하여 책임 있는 관리가 가능
- 인과관계 tree를 통하여 문제발생의 원인을 손쉽게 추적가능
- 문제 되는 부분에 대한 조치를 취하게 하고 체계적인 tracking 가능
- 전략적인 KPI 정보와 요약정보들을 유기적으로 조회가 가능
- 실시간성 KPI들을 RTM 기능을 통해 실시간 모니터링

기대효과

- 문제발생 시 실시간 모니터링으로 빠른 원인추적
- 문제에 따른 action 수행까지도 tracking 가능
- 전략적 측면 강화
- 책임 및 소유권 부여

통계적 예측 분석을 활용한 수요예측



수요예측은 미래 수요에 대한 추정이며, 수요관리를 통해 계획대로 수요를 발생토록 유도하고 공급 대응력을 높여 시장변화에 대응하는 것입니다. 기업의 수요관리는 기본적으로 판매 / 마케팅, 브랜드 / 제품 조직이 수요를 예측에서 시작하고, 이에 따라 수요계획을 수립하며, 공급능력을 감안하여 판매계획을 확정하고, 예측과 계획의 불확실성이 발생할 때, 이를 관리하여 판매계획대로 판매되도록 하는 것입니다. 이러한 수요관리는 정확하고 명쾌한 수요예측을 바탕으로 하기 때문입니다. 수요예측은 모든 경영활동을 수행함에 있어서 불확실성을 감소시키고 위험부담을 줄여, 경영활동의 성과를 높일 수 있기 때문에 정확한 예측을 수행하는 것은 필수적입니다.

고객 요건

- 과잉 생산에 의한 재고 비용 증가와 적은 생산으로 인한 기회비용을 최소화하기 위해서는 정확한 수요예측 기반의 의사결정이 필요
- 산업 특성에 맞도록 국가별 시장 특성과 신상품, 단종상품 등 제품 수명주기를 고려한 예측 필요
- 정확한 판매 / 생산 계획 수립 및 납기 관리를 위해서는 총 판매량에 대한 예측이 아니라 단위 제품의 수요예측이 필요
- 다양한 수요예측의 영향요소를 반영할 수 없어서, 분석의 정확성을 보장하지 못함
- 수요예측 정보를 수작업으로 입력함으로 인한 업무의 비효율성 및 적시성 확보 문제 발생

개선사항

- 과학적인 통계 분석 기법을 이용하여, 수요예측 모델링을 개발
- 수요예측 모델의 IT 시스템화
 - 모델링의 정기 자동화
 - 타 정보계 시스템과 통합 및 정보 공유
 - 손쉽게 활용 및 적용할 수 있는 모형 수정 기능
- IBM SPSS를 이용한 모델의 수정 및 변경 기능 개선
- OLAP 등의 각종 정보계 시스템의 DB 정보와 같이 예측 정보를 공유할 수 있도록 예측 결과 DB 설계 및 개발
- 영향요소를 변수화하여 적재 및 모델링에 반영할 수 있도록 개선

기대효과

- 통계적 수요예측 모델을 이용한 예측 정확도 향상
- 시스템을 이용한 수작업의 감소
- 사용자 정의 및 영향요소의 반영을 통한 신뢰성 향상
- 신제품의 출시 전 또는 출시 초기 제품에 대한 수요 예측
- 고객의 요구에 대한 납기 향상을 위한 재고 관리 목적으로 활용



(i-BEE : IBM Building Energy & Emission)

빌딩 에너지 사용 / 온실가스 배출 효율화 관리



국내 에너지 사용 중 25% 정도를 차지하는 빌딩은 에너지 비용 상승 및 온실가스 배출 규제(온실가스·에너지 목표 관리제)에 따라 빌딩 내 소비되는 에너지를 절감해야 하는 당면 목표가 있습니다. 이에 따라 정부에서도 빌딩 에너지 절감을 위한 많은 정책과제 및 규제를 발표하고 있습니다. 빌딩 거주자의 쾌적성을 저하시키지 않으면서 에너지 사용량을 최소화하기 위한 에너지 절약 조치 및 전략을 강구함으로써 빌딩의 생애 기간 동안 최상의 에너지 효율을 유지하는 하도록 i-BEE는 고급 분석 및 다양한 수학적·물리적 모델링을 통하여 에너지 수요와 공급 그리고 운영에 대한 최적화를 이루어 빌딩에서 에너지 절감 기회를 제공합니다.

고객 요건

- 기존 국내 빌딩 에너지 관리는 설비 중심의 접근으로 설비로부터의 에너지 사용 정보를 통합하여 모니터링 및 간단한 통계를 분석하는 정도임
- 기존 솔루션에 있어 예측 모델, 최적화 기능 없음
- 고도의 모델링 기법 및 분석이 적용되어 있지 않음
- 다수의 빌딩군을 대상으로 한 빌딩 에너지 관리 솔루션 부재

개선사항

- 체계적이고 예측 가능한 빌딩 에너지 관리
- 온실가스 에너지 목표 관리제에 대응
- 빌딩 에너지 관련에 대한 명확한 KPI 수립
- 효율적인 빌딩 냉난방을 위한 가이드 제시
- 빌딩 입주자 또는 거주자에 대한 에너지 절감 방안 가이드 제시

기대효과

- 체계적이고 비교적 정확한 빌딩 에너지 통합 관리 툴을 제공하여 빌딩 에너지 비용 절감 목표 실현
- 중장기적 에너지 예측 관리를 통한 Capital Plan 지원
- 입주 환경의 쾌적성을 유지하면서 빌딩 내 에너지 절감 기회를 제공
 - 빌딩 구조적인 측면에서 최적의 Retrofitting 계획
 - 빌딩 입주자들의 에너지 사용 행동 방식 변화 가이드 제공
 - 빌딩 운영 시스템 (HVAC 등) 최적화에 의한 절감
- 온실가스 배출 절감 및 에너지 소비·비용 절감



텍스트 마이닝(Text Mining)

텍스트 마이닝은 기업 전반에 걸쳐 존재하는 구조화되지 않은 텍스트 데이터에서 사용 가능한 지식을 추출하는 과정으로 핵심 개념, 패턴, 의견 및 트렌드의 식별을 통해 더 나은 의사결정을 제공합니다. 더 나아가 고객에 대한 감성분석 (Sentimental Analytics)을 통해 기업 및 기업이 보유한 상품에 대한 평판분석 (Reputation Analytics)을 수행하여 의미 있는 결과를 제공하고, 기업을 이 결과를 바탕으로 보다 나은 기업 전략 및 상품 전략을 계획 실행할 수 있습니다. 또한, 최근의 SNS (Social Network Service)를 통해 생산되는 수많은 Text를 분석함으로써 Social Media Analytics 환경을 제공합니다.

고객 요건

- 기업이 보유한 데이터의 80%가 비구조적 데이터인 텍스트 데이터인데 이를 제대로 분석하여 활용하지 못함
- 고객에 대한 다양한 피드백 데이터가 텍스트로 존재하지만 이를 분석하지 못해 많은 기업이 고객의 이탈 원인을 파악하지 못함
- 신규제품 및 기업 평판에 대한 보다 과학적 분석이 요구됨
- SNS를 통해 생성되는 수많은 텍스트에 대한 분석 요구사항과 이를 통한 신규 insight 확보 요구

개선사항

- 비구조적 데이터의 정량화
- 인지하지 못한 새로운 비즈니스 이슈 발견
- 그동안 방치한 텍스트 정보로부터 기업의 의사결정에 중요한 영향을 줄 수 있는 가치 있는 Insight 발견
- 기업의 평판 및 제품에 대한 수명관리 개선

기대효과

- 정량적 데이터를 기반한 예측분석에 비구조적 데이터의 결과를 반영함으로써 예측 정확도 향상
- 원인 분석을 통한 고객 만족도 향상
- 고객 이탈분석에 텍스트결과를 반영함으로써 예측정확도 향상과 이탈방지 효과 개선



원가 분석솔루션



원가는 기업의 손익계산서에 영향을 미치는 가장 중요한 요소 중 하나입니다. 기업은 전사적인 수준에서 원가를 관리하는데 많은 노력을 기울이며, 사업부 내 관리자들은 비용의 효율을 높이고 결과를 최적화하기 위해 수많은 의사결정을 수립합니다. 각 조직의 원가 계획이 전사적 손익 기대수준에 부합하기 위해서는 예측과 협업 기반의 계획 및 분석 솔루션이 요구됩니다. 사업부, 제품, 공정 등 기업 활동의 다양한 관점에서 원가를 산정하고 손익을 파악하기 위해서는 요소 별로 간접비의 배부가 빠르게 이루어져야 합니다. 다양한 원가 동인들을 활용하여 계획 및 실적에 대한 원가를 배부하고 분석함으로써 변화에 빠르게 대응하는 의사결정 프로세스를 수립합니다.

고객 요건

- ERP 시스템에서 제한적인 원가 배부를 수행하고 있어 의사결정에 필요한 수준의 원가 분석이 어려움
- 원가 배부 시 실행 소요시간이 길어 적시에 원가 분석이 이루어지지 않음
- 배부되는 데이터의 양이 방대한 경우 시스템에서 수용하기 어렵기 때문에 그룹 레벨에서 원가를 배부하고 분석 수행
- 동인 변경이나 배부경로 변경을 위해서는 많은 IT의 수정작업이 필요함
- 실시간 원가배부 시뮬레이션이 불가능함

개선사항

- 계획원가, 실적원가, 표준원가 등 다양한 용도의 원가 배부 및 분석이 가능
- 메모리 기반의 고성능 배부 엔진을 통하여 대량의 데이터를 빠르게 처리
- 사용자가 원하는 다양한 배부 동인을 활용하여 배부작업을 수행하고 비즈니스 사용자가 직접 동인을 변경하고 배부 결과를 확인
- 데이터의 변경 및 동인 변경에 따른 실시간 시뮬레이션 및 시나리오 분석이 가능
- 빠르고 편리한 다차원 원가 및 수익성 분석 환경을 제공

기대효과

- 배부되는 원가에 대한 신속하고 효율적인 의사소통 및 협업이 가능
- 공정, 제품 등 세부 레벨까지의 원가 및 수익성 분석을 통하여 정보에 기반한 의사결정이 가능
- 비즈니스 환경의 변화에 따라 쉽게 시스템을 변경하여 적용 가능
- 시나리오 기반 시뮬레이션을 통한 예측 경영 가능

예측 시나리오 경영



예측 경영 솔루션은 매출계획, 손익계획, 비용계획 등 연간 사업계획에 필요한 경영계획 부분과 특정 시점에서의 이에 대한 통계적 예측 정보를 활용하여 Rolling Plan 및 Forecasting이 가능한 선진 프로세스의 구축의 기반을 제공합니다. 또한, 외부 환경변수 (환율, 유가, 원자재..), 내부변수 (판매단가, 원가..)를 고려한 시나리오별 Simulation에 의한 예측경영, 원인분석 등 경영진이 요구하는 핵심정보의 제공을 통하여 의사결정에 필요한 Actionable Insight를 제공하고, 기업 전체의 성과를 향상하는데 그 목적이 있습니다.

고객 요건

- 계획수립과 실행, 경영분석을 위한 프로세스의 비효율성
- 시나리오별 Simulation 분석에 장시간 소요 내지는 미수행
- 엑셀작업에 따른 사업부/담당자 별 상이한 양식 및 버전
- 수작업에 따른 Data 입력 및 관리의 비효율성으로 경영계획 수립 기간이 장시간 소요됨
- 과학적 분석이 결여된 사용자 경험치에 근거
- 데이터의 정합성과 신뢰성 결여

개선사항

- 시스템 Performance 향상으로 계획수립 기간의 단축
- 시나리오별 Simulation에 의한 예측 경영 지원
 - 환율, 원자재 등 주요 환경변수에 대한 부문 및 전사차원의 손익 분석
 - 판매단가, 원가 등 주요 내부변수에 대한 손익 및 Cash Flow 파악
 - 경영변수 변동에 따른 의사결정을 위한 분석 보고서 작성 시간 단축
- 통계적 예측 결과에 따른 신뢰성 확보
- 운영계 업무 시스템과의 연계로 수작업 입력 감소
- Rolling Plan (Forecasting)을 월/ 분기별 수행할 수 있는 시스템 기반 마련

기대효과

- 예측 경영 프로세스를 기반으로 전략적인 성과관리 수단으로 활용
- 경영환경 변화에 대한 신속하고 자율적인 대응 강화
- 주요 시장별 계획/실적자료 추적에 따른 트렌드 분석으로 세분 시장별 대응방안 수립 등 의사결정지원 체계 강화



경영 및 재무 보고 (Management and Financial Reporting)

I 전체산업

성과 발표에는 두 가지 측면이 있습니다. 하나는 내부에서 보는 기업 성과이며 다른 하나는 시장 및 규제 기관에 제시하는 외부적인 관점입니다. 이 두 가지는 같은 정보의 보완적인 시각이어야 하지만, 대부분의 기업에서는 외부 발표와 사내 보고가 단절되어 있습니다. 많은 기업이 "동일한 정보의 여러 가지 버전"이 존재함으로 인해 어려움을 겪고 있는데, 성과 보고의 두 가지 측면을 통일하면 상당한 이익을 얻을 수 있습니다. Cognos 경영 및 재무 보고 솔루션은 성과 관점의 손익계산서, 현금흐름표 및 주요성과지표 (KPI) 를 통합하여 기업의 운영 및 재무 데이터에 대한 일관적인 뷰를 제공합니다.

고객 요건

- 내부 및 외부 보고서를 산출하기 위한 복잡한 프로세스 및 오랜 소요 시간
- 기업 내 정보의 여러 가지 버전이 존재하여 일관적인 데이터를 볼 수 없음
- 비즈니스 사용자의 의사결정을 위한 정보가 시의 적절하게 제공되지 못함으로 인한 손실

개선사항

- 200가지가 넘는 사전 정의된 기본 보고서 템플릿
- 기존의 보고서를 수정하거나 새 보고서를 맞춤 제작할 수 있는 유연성
- 보고를 지원하는 데이터 및 메타데이터 층을 쉽게 관리
- 여러 데이터 소스를 통합하는 플랫폼
- 보안 및 사용자 권한의 단일화
- SAP, Oracle 및 기타 ERP 애플리케이션과의 연계 지원

기대효과

- 재무 통합 프로세스의 효율성 증대
- 기업 보고 프로세스의 내용을 개선하고 효과를 높여 투자 수익 향상
- 내부 외부 보고서에 모두 적용되는 단일하고 일관된 뷰 제공

고객 세그멘테이션 및 마케팅

I 전체산업

고객 세분화는 고객 세그먼트의 공통적인 행동과 특성을 이해하게 하고 기업으로 하여금 고객에 대한 보다 정확한 Insight를 이해할 수 있게 합니다. 기업에 수익성 있는 고객 세그먼트의 특성을 결정하는 요인들에 대한 이해를 제공하여 잠재고객 그룹에 대한 보다 효과적인 타겟팅과 기존 고객들에 대한 타겟팅 프로세스를 지원하며, 또한 관계 변화를 암시할 수 있는 데이터 항목들의 이해를 제공하여 다른 고객 세그먼트의 미래 이벤트에 대한 보다 나은 사전 준비를 가능하게 합니다.

고객 요건

- 고객 니즈 변화의 즉시적 이해 및 행동에 대한 예측 역량 강화 필요
- 심도 있는 고객이해에 기반한 차별화된 캠페인 기획의 발굴 필요
- 실제 고객 및 니즈의 식별할 수 있는 세분화가 필요
- 소비자의 종합적이고, 변화하는 니즈를 반영할 수 있는 새로운 개념의 세분화가 필요

개선사항

- 실고객/세그먼트 식별 프로그램 개발 (현행 시장 세분화 재활용 전제)
- 명확한 고객 가치 평가 및 고객 구매 행동 예측 세분화 모델링 수행
- 실제 변화하는 니즈와 행동이 반영된 고객 정보 제공 가능
- 고객별 니즈 성향 변화에 따른 캠페인 기획 발굴

기대효과

- 기업의 수익성 개선
- 고객 세분화 기반 목적성 캠페인을 통한 고객 이탈 방지 및 유지율 향상
- 고객 세분화를 통한 고객 가치 및 충성도 관리
- 타겟 마케팅을 통한 마케팅 비용 절감



보험사를 위한 사기 방지 솔루션



경쟁 증가 및 저 투자 대비 효과, 높은 고객 churn은 보험사에 수익 목표 달성을 위해 완벽한 클레임 프로세스 셋업을 요구하고 있습니다. 클레임은 보험사에 있어 최대 비용 지출 내역이며, 고객 만족에 큰 영향을 미치므로 이러한 클레임 프로세스를 관리하는 것은 매우 중요합니다. 이에 IBM이 보험사를 위한 사기 방지 솔루션을 제안합니다.

고객 요건

- 유연하지 못한 클레임 워크플로우
- 높은 고객 감소율 및 고객 만족도 저하
- 서류를 통한 수작업 클레임 및 리뷰 프로세스
- 정적인 정책 및 감에 의한 사기 방지 시스템 보유
- 클레임/위임 프로세스에 대한 수작업 평가
- 이질적인 내부 데이터 시스템

개선사항

- 수작업에 의존해 왔던 분석기능의 상당 부분을 시스템이 지원하게 됨
- 보험사기 적발율이 제고를 통한 보험사기 예방 효과의 개선
- 제보 등에 의존한 혐의자 추출에서 벗어나 시스템에서 자동으로 인지
- 관련자료를 신속 / 정확하게 확보하여 혐의 입증에 활용함
- 고의적 사고 등으로 보험금을 허위 또는 과다하게 청구하는 행위 감소
- 조사인력 및 시간을 대폭 절감하여 효율적 조사가 가능

기대효과

- 손실보정 비용 감소
- 불필요한 지급 감소
 - 잠재 사기성 클레임 예측 가능
- 고객 만족도 및 유지율 향상

은행의 지점성과관리



지점별 예상계획을 본사의 목표와 대조 검증함으로써 경영진들에게 정확한 예측을 제공할 수 있다. 지점장에게 지점의 거래량, 계좌, 금리, 스프레드, 수수료 수입, 급여, 인력 관리, 직접 비용 및 할당 비용과 관련된 의사결정이 수익성이 미치는 영향에 관한 피드백을 통해 생생한 현장 정보를 제공합니다.

고객 요건

- 고객 대응에 필요한 정보를 신속하고 충분히 취득하기 어려움
- 전체 계좌, 인구통계학적 정보, 전 채널 거래내역 등 고객통합정보를 취득하기 위한 많은 노력
- 리스크, 컴플라이언스, 복잡한 리스크 모델링 방법론 등에 대한 정보를 다양하고 거대한 데이터 웨어하우스에 보유하고 있지만 이를 통합해서 관리하지 못함
- 경영계획 및 포캐스팅 업무에서 리스크 관리 정보를 활용/반영하지 못하기 때문에 재무와 리스크 영역 사이의 조직적 적합성을 찾지 못함

개선사항

- 손익 (P&L) 목표를 분명하고 간결하게 수립
- 상품그룹 및 고객 부문별 목표를 분명하고 간결하게 수립
- 계좌 잔고 및 계좌 수에 기초하여 수익 및 대출 손실을 계산
- 계좌 거래 활동 예측에 의해 거래 활동량을 계산
- 추정 거래량 활동을 사용하여 공유 서비스 단가를 사용한 할당 비용을 산출

기대효과

- 지점별로 상품 계획을 수행할 수 있어 지점별 손익관리 용이
- 지점별 활동원가 산정으로 원가를 정확하게 파악 가능



통합 리스크관리



선진기업의 리스크 및 재무관리 임원들은 이제 법적 규제 관점을 넘어서서 리스크의 분석 및 통제, 리스크 최적화를 포괄하는 전사적 성과관리로 관리 방향을 전환하고 있습니다. 이에 통합 리스크관리는 사용자가 전사적 리스크 편중 정보를 반복적이고 시의 적절한 방법을 통해 표현, 확인, 분석, 모니터링 할 수 있는 유연성을 제공합니다.

고객 요건

- 의사결정권자들이 스프레드시트를 통해 수작업하거나 필요한 재무 및 운영 데이터를 단절된 여러 소스에서 추출
- 고객 대응에 필요한 정보를 신속하고 충분하게 취득하기 어려움
- 부적절하고 불완전하며 과다한 데이터
- 부서 및 채널 수준의 운영 리스크 성과를 전사적으로 통합 관리하지 못함
- 경영계획 및 포캐스팅은 전사적인 신용 및 운영 리스크를 반영하지 못하기 때문에 재무성과에 대한 예측과 실적 사이에 불일치가 발생

개선사항

- 전사적 통합 리스크 정보
- 리스크 허용치 설정 및 경보
- 시의 적절한 리스크 모니터링
- 사업 수익성 및 비용 동인에 대한 이해
- 경제적 요소의 영향 예측 및 분석
- 자본 효율성에 대한 사업결정 영향의 평가

기대효과

- 리스크를 고려한 의사결정에 필요한 정보 지원 및 관련 부서 간 (영업과 리스크) 협업
- 급변하는 금융시장의 리스크 환경에 신속하게 대응

수율/품질 관리 및 SPC 시스템 개발



제조업의 주 관심사의 수율 및 품질 관리를 위해 품질검사 데이터, 공정조건, 설비 데이터를 수집하여 인과관계분석을 실시하고 이를 통해 수율/품질 제고를 위한 공정 개선 및 관리 능력 향상을 도모합니다. 이후 지속적인 분석을 위한 분석 시스템을 개발하고, 이 과정을 통해 나온 주요 지표 및 결과 데이터를 효과적으로 모니터링할 수 있도록 하는 시스템을 구축하여 향후 공정관리에 활용할 수 있도록 합니다.

고객 요건

- 문제 발생 시 원인분석에 수많은 공정데이터의 활용 부족
- 원인 분석 시 공정데이터 수집 시간과다 및 관리 부족
- 공정 변동 발생 시 공정관리에 활용할 수 있는 정보 부족으로 인한 문제 탐지/ 평가 지연 및 문제 확대 가능성 제기

개선사항

- 주요 CTQ 및 관리 지표 (Vital Few) 정리 및 데이터 수집체계 구축
- 주요 CTQ를 중심으로 한 원인 분석 방법론 개발 및 관련 분석기법 적용
- 주요 관리 지표에 대한 관리 방법 정리 및 적용
- 관련 기법의 시스템 구현 및 평가 (validation)

기대효과

- 수율 및 품질 제고
- 공정관리 능력 제고
- 공정변동 시 대처능력 향상



영업 및 생산계획성과 관리(Sales & Operation Planning)



의사결정자는 수요, 공급 그리고 재무 계획을 일치시키고 긴밀히 연결함으로써 경영진이 계획이 재무에 미치는 영향을 쉽게 확인하고, 공급 및 수요 계획 간의 격차를 확인하며, 실적을 재무목표와 일치시켜 최선의 계획을 수립하고 비즈니스의 민첩성과 재무성과를 크게 개선하고자 합니다. 영업 및 운영 계획을 통해 의사결정자는 시장점유율을 높이고, 필수 리소스의 균등한 배분을 통해 성과 목표를 달성하는 단일 운영 계획에 대한 합의 도출이 가능토록 할 수 있습니다.

고객 요건

- 생산 및 공급 계획 수립을 위한 전사적인 통합 가시성 확보가 되지 않음
- 정보에 대한 단일 관점이 확보되지 않아 이해 관계자들 사이의 동의를 얻어내기 어려움
- 생산 및 공급 계획이 재무성과로 연결되지 않음

개선사항

- 수요, 공급 및 제품관리 검토를 포함한 최초 계획의 수립과 이에 필요한 월별, 분기별 조정을 용이하게 함
- 보다 상세한 분석을 통해 여러 트랜잭션 및 계획 시스템에서 제공받는 최신 정보를 포함시켜 여러 정보를 여러 가지 형태로 제시하게 함
 - 임원에게 계획에 대한 예외를 알리는 경보제공, 더 자세히 분석 가능
 - 공급과 수요계획과 실제 및 예상 수치의 차이를 즉시 볼 수 있음
 - 실시간으로 업데이트되는 재무측정값과 차트를 보여줌으로써 의사결정 프로세스 지원 가능

기대효과

- 정기 임원 S&OP 검토회의 지원 가능
- 기업 전체가 같은 재무 목표와 사업 목표를 향해 노력하도록 일련의 통합재무계획 제시
- 구체적인 측정값을 통해 매출, 판매 재화 원가 및 수익의 관점에서 계획 대비 재무성과 측정

예지 정비 (Predictive Maintenance)



예지 정비 (Predictive Maintenance)는 최신의 설비진단 및 정보기술을 활용하여 설비상태의 수집·분석·과학적 데이터 관리를 통해 고장에 대한 예측모델을 구성하며, 이를 바탕으로 설비의 문제점과 이상 상태를 파악하고 개선함으로써 고장이 발생하는 것을 예방하는 것입니다. IBM의 예지 정비 (Predictive Maintenance) 솔루션을 활용하여 다양한 데이터 소스를 결합하여 자동으로 고장 패턴을 감지, 유지 보수 및 수리 자원에 대한 사전 정보를 제공함으로써 고장이 발생하기 전에 조치함으로써 비용을 절감할 수 있습니다.

고객 요건

- 설비에 대한 유지관리비용 증가와 고장으로 인한 피해 비용 발생
- 고장으로 인한 설비 정비에 대한 신뢰 저하
- 서비스 품질 저하 및 생산성 감소로 인한 고객의 불만 및 고장으로 인한 이미지 하락
- 작업의 중지 시점을 예측하여 그전에 부품을 대체할 수 있는 의사결정이 필요

개선사항

- 과거 불량정보를 바탕으로 예측모델 생성하고, 불량 요인을 식별하며 실시간 모니터링을 활용한 장비관리를 통해 이상 감지 실현
- 고장으로 인한 비용의 손실을 최소화하기 위해서는 고장의 특성을 정확하게 예측할 수 있는 예지 정비 (Predictive Maintenance)가 필요
- 가까운 미래에 부품 불량률이 될 가능성을 예측하고 사전에 개선하여 고객 만족도 향상 가능

기대효과

- 예방 정비를 통한 주문 생산 가동시간 극대화
- 부품고장으로 인한 가동 중지시간 감소 및 수율 증가
- 생산 단축으로 인하여 고품질의 제품을 생산
- 유지관리로 인하여 생산성 향상
- 개선 비용 예측



비즈니스 애널리틱스 고객 성공 사례

- | 제조
- | 항공우주 및 방위 산업
- | 방위 산업체
- | 여행 및 운송
- | 유통
- | 통신
- | 은행/보험/금융
- | 미디어 & 엔터테인먼트
- | 컴퓨터서비스
- | 정부 기관
- | 대학
- | 의료



Fiat Group Automobiles S.p.A



고객 유지율을 대폭 향상시키고 마케팅 활동을 판매로 연결시킬 수 있다면 어떻게 될까요?

Fiat Group Automobiles은 정교한 분석 툴을 사용하여 고객 유지율을 높이고, 목표 대상인 잠재 고객을 실제 구매자로 전환시킬 수 있었습니다.

기회

Fiat는 판매율을 높이기 위해 개별 딜러들이 가용한 마케팅 예산을 최적화해 사용할 수 있도록 고객의 성향을 파악하고, Fiat 차량의 특별한 브랜드와 모델의 구매로 전환시켜야 했습니다. 또한 대리점과 수리점에서의 고객 경험에 대한 이해도를 더욱 높여야 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

모든 산업, 특히 성숙한 산업에서는 고객의 행동을 예측하고 고객과의 관계를 향상시키는 것이 매출을 높이고 실적을 향상시키는데 절대적으로 필요합니다. Fiat가 도입한 솔루션은 6천 4백만 명 이상의 고객 및 6천 4백만 대 이상의 차량에 대한 정보를 처리하며, 딜러의 개별 시장에서 차량 구매 확률이 높은 신규 고객 및 재구매 고객을 겨냥한 데이터에 대해 고도로 정교한 통계적인 분석을 실행하고 있습니다. 딜러들은 이러한 통찰력을 활용하여 자신의 마케팅 프로그램을 재정립하고 판매 가능성을 진작시키고 있습니다. 도입 이후, 고객의 충성도는 7% 향상되었으며, 고객 응답률은 15~20% 개선되었습니다. 또한 대리점과 수리점에서의 고객 경험에 대한 설문 데이터 분석을 위해 통계를 사용하며, 그 결과를 필요한 개선 작업에 활용하기 위해 공유하고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 마케팅 프로그램에 대한 고객 응답률 15~20% 향상
- 교체 시기에 도달한 고객이 Fiat의 다른 차량을 구매하게 되는 비율 54%로 증가 및 고객 충성도 7% 향상
- 대리점과 수리점에서의 고객 경험에 대한 이해도 개선
- 구매 가능성이 가장 높은 고객을 파악함으로써 딜러들이 마케팅 예산을 가장 효율적이며 효과적으로 할당할 수 있게 됨

솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Statistics
- IBM SPSS® Modeler
- IBM SPSS® Collaboration and Deployment Services



“Fiat Group Automobiles은 이제 구매 의사가 가장 높은 고객이 누구인지, 그리고 어떤 브랜드를 구매할 지에 대해 딜러들에게 알려줄 수 있습니다. 목표를 설정할 수 있는 능력을 확보하는 것은 판매를 진작시키는 측면에서 판도를 바꿀 만큼 혁신적인 것입니다.”



유럽의 대표적인 자동차 제조업체

솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Modeling
- IBM SPSS Decision Management
- IBM SPSS Collaboration and Deployment Services
- IBM SPSS Modeler Server

고객이 귀사의 웹 사이트에 방문할 때마다 고객의 드림카를 보여주고, 이를 통해 귀사의 딜러들의 판매까지 도울 수 있다면 어떻게 될까요?

이 유럽의 자동차 제조업체는 웹 사이트 방문객의 클릭이 실제 딜러의 판매로 이어지도록 전환하기 위해 예측 분석을 사용함으로써 양방향 온라인 판매의 규칙을 다시 쓰고 있습니다.

기회

이 자동차 제조업체는 자사의 웹 사이트가 딜러의 실제 판매에 큰 효과를 제공하지 못하며, 사이트에서의 고객과의 친밀이 부족하다는 문제점을 갖고 있었습니다. 이 제조업체는 보다 많은 트래픽을 유발하고 방문객과의 대화율을 높여주는 접근 방법을 통해 사이트를 다시 구축하고자 했습니다. 최고 품질의 라이브 데이터를 가진 양방향의 행동 기반형 신규 모델을 도입하기 위해 고객의 정보 및 방문객의 클릭 내역과 같은 구조화된 데이터뿐만 아니라, 딜러가 보내는 이메일을 포함한 구조화되지 않은 데이터를 분석할 수 있는 최첨단 마이닝 플랫폼을 원했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

친밀감은 온라인에서 새롭게 부각되고 있는 용어입니다. 아주 개인적인 수준에서 웹 사이트에 심취한 방문객은 동일한 제품을 다른 곳에서 찾아볼 가능성이 매우 낮습니다. 이 자동차 제조업체는 과거의 구매 행동과 그들이 표현한 취향을 비롯해 웹 사이트의 새로운 자동차 설정 툴을 토대로 티저 메시지를 통해 친밀한 온라인 경험을 제공하는 흥미롭고 반응이 높은 방문객 환경을 마련하는데 주력하고 있습니다. 이 솔루션의 핵심은 Personalization Engine으로, 예측 분석을 사용해 익명의 웹 사이트 방문객 또는 재방문객에게 적용될 수 있는 실시간 스코어링을 생성하고 있습니다. 익명의 사용자에 대한 스코어링은 티저를 통해 클릭했는지의 여부를 포함한 세션 페이지 추적을 토대로 하고 있습니다. 등록된 사용자와 이전 고객들은 과거의 내역과 딜러가 제공한 피드백이 포함된 데이터를 토대로 스코어링되고 있습니다. 티저의 자동 선택을 이끄는 의사결정 모델은 웹 사이트에 직접 구현되었고, 끊임 없는 학습 과정을 거쳐 시간이 경과함에 따라 정확성은 더욱 높아지고 있으며, 추가적인 라이브 행동 데이터가 축적되고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 기업의 전반적인 영업 프로세스에 대한 웹 사이트의 가치가 대폭 향상되어 예측 모델링을 통해 제품이 선택될 수 있도록 하며, 익명의 방문자들을 고객으로 전환시켜줌
- 사용자 및 기업 간의 친밀감 상승으로 충성도가 향상되고 자동차 구매율이 증가함
- 기업의 구조화된 데이터 및 구조화되지 않은 데이터 리소스에 잠재된 가치와 통찰력을 표면화함으로써 새로운 차량의 목표 고객을 정확하게 예측하고 설계할 수 있게 됨

“우리는 웹 사이트 방문객들이 다음 차량을 선택하고 구매할 때의 여정을 안내해주는 새롭고 매우 즐거운 경험을 제공하기를 원합니다. 우리의 접근 방법이 친구들에게 권유하고 공유하기에 충분할 정도라면 ‘컨텐츠 푸시(push)’ 사이트에서 고객 중심적인 ‘풀(pull)’ 사이트로의 혁신을 달성하게 될 것일 것입니다.”

글로벌 고급차 제조업체

제품 향상에 관한 정보를 판매된 이후에도 실시간으로 수집할 수 있다면 어떻게 될까요?

한 글로벌 고급차 제조업체는 차량 판매 후의 데이터를 실시간으로 수집함으로써 플릿(fleet)을 향상시키고, 비용을 절감하며, 고객 만족도를 높이고 있습니다.

기회

판매된 차량이 이후 어떤 성능을 보이는데 대한 데이터 수집의 기존 프로세스는 매우 단편적이었습니다. 이러한 상황은 제품 설계에 있어 고객에 초점을 맞춘 개선 작업에 필요한 통찰력을 확보하는데 매우 어려웠습니다. 따라서 이 제조업체는 이러한 전략적 통찰력을 확보하는 효과적인 방안을 모색해야 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

글로벌 자동차 시장에서 프리미엄급 부문은 매우 경쟁이 치열하며, 최고 수준의 품질을 유지하는 것이 관건입니다. 이 제조업체는 차량, 전세계 수리점 및 공장으로부터 실시간 데이터를 수집한 다음 구조화하고, 생산/프로세스 매트릭스 간의 관계를 파악하도록 분석하며, 품질에 영향을 미치는 요인을 밝혀내는 솔루션을 도입했습니다. 데이터는 이제 더 이상 격리되어 있지 않고 총체적으로 연관되어, 이전에는 불가능했던 통찰력을 확보할 수 있게 되었습니다. 이러한 통찰력은 각 채널에서 실행 가능한 인텔리전스로서 즉시 적용되어 설계를 개선시킬 수 있게 되었습니다. 그 결과, 에러율은 낮아졌고, 비용은 감소되었으며, 수리점의 고객 방문 비율도 줄어들게 되었습니다. 이에 따라 고객 만족도가 대폭 개선되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 반복적인 수리 감소
- 고객 만족도 향상
- 차량 생산 공정에 적용되는 완전히 새로운 통찰력 제공

솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Modeler
- 데이터 마이닝 & 텍스트 분석



“실행 가능한 데이터 및 분석을 실시간 제공함으로써, 우리의 분석 시스템은 프리미엄 자동차 제조업체로서의 지위를 유지하고 높이는 데 직접적인 도움을 주고 있습니다.”



전력 시스템 제조업체

솔루션 구성요소

- IBM Global Services
- Global Business Services
- IBM SPSS® Modeler
- IBM SPSS Training

고객에게 상품과 서비스에 대해 항상 경쟁력 있는 가격을 제공할 수 있다면 어떻게 될까요?

미국의 한 제조업체는 고객의 요구사항과 시장 상황을 반영해 상품 가격을 정하도록 예측 모델링 및 통계적인 분석을 사용함으로써 판매와 수익을 향상시키고 있습니다.

기회

상품과 서비스에 가격 태그를 부착하는 것은 어렵지 않지만, 적절하게 가격을 책정하는 것은 쉽지 않습니다. 너무 높은 가격은 고객을 멀어지게 하며, 너무 낮은 가격은 수익에 악영향을 줍니다. 이 제조업체는 제한적이며, 때로는 부정확한 데이터를 산출하는 수동적인 데이터 분석만을 사용하면서 오랫동안 가격 책정에 고심해 왔습니다. 더욱이 이 업체의 상품과 서비스는 고객 요구사항에 맞추도록 특별히 주문되어 역동적인 에너지 시장에서 끊임 없이 가격을 바꾸어야 했습니다. 이 업체는 가격을 정확하게 책정할 수 있는 보다 심도 있고 효율적인 방안이 필요했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

가치 기반의 가격 결정과 수익성을 동시에 달성하려면 어떻게 해야 할까요? 한 전력 시스템 제조업체는 수많은 파일의 고객과 상품, 시장 데이터를 분석하고 현재의 시장 상황과 고객 패턴을 비교해 판매 촉진을 위한 특징을 매치 시키는 수많은 시뮬레이션을 만들어내는 예측 모델링 소프트웨어를 도입했습니다. 이 새로운 시스템을 통해, 수동적인 방법에 비해 240배나 빠르게 분석할 수 있어 시장 변화에 따라 가격을 조정할 수 있게 되었습니다. 보다 통계적으로 제어된 가격 책정 방법을 통해 이 업체는 가격을 올리는 것이 아니라 상품 제공을 보다 효율적으로 하고 고객 가치와 요구사항에 따라 가격을 책정함으로써 판매와 수익성을 향상시킬 수 있게 되었습니다. 업체와 고객 모두에게 가격을 책정할 수 없는 효과를 안겨준 것입니다.

실제 비즈니스 결과

- 1년 이내 구매 ROI 100% 달성
- 이전보다 240배 더 빠르게 수많은 파일을 분석할 수 있게 되어 60시간에서 15분으로 분석 소요시간 감소
- 보다 정확한 제품 가격 책정을 통해 업체의 승률(win rate) 약 2% 향상
- 더욱 빨라진 데이터 분석을 통해 시장 상황에 따라 신속하게 가격 조정가능

“새로운 분석 기능을 통해 데이터를 새롭게 볼 수 있게 되었으며, 시장 동인에 민감하게 반응함으로써 고객에게 가격에 맞는 가치를 제공할 수 있게 되었습니다.”

- 한 전력 시스템 제조업체의 전략적인 가격 책정 관리자

세계적인 항공우주 및 방위 산업체

향후 비즈니스에 큰 영향을 미치는 데이터에 손쉽게 접근하고 분석할 수 있다면 어떻게 될까요?

이 항공우주 및 방위 산업체는 의사 결정에 대한 통찰력 확보를 위해 금융 및 외부 데이터를 수집하고 분석하여 향후의 생산 개발에 적용할 수 있도록 하는 비즈니스 분석 솔루션을 도입했습니다.

기회

이 글로벌 업체는 전세계에 분포되어 있는 비즈니스를 지원하는 금융 지원 인력을 보유하고 있습니다. 이 기업의 금융 분석가들은 '수집'적 기질이 강해 의사 결정에 필요한 데이터를 찾고 분석할 수 있도록 수많은 소스로부터 '잘라내어 붙여 넣는' 작업을 끊임 없이 수행하고 있습니다. 이러한 시간이 많이 소모되는 프로세스는 수주에서 수개월이 걸리며, 데이터가 간과되는 일이 많았습니다. 단일한 전망, 계획, 분석 환경이 업체에 구축되어 있지 않았기 때문입니다. 이에 이 기업은 전세계 금융 프로세스의 효율성과 정확성, 협업을 높일 필요성에 직면하게 되었습니다.

더 똑똑하게 된 요인

전세계 국방 관련 고객들은 자신들의 계약 업체들이 “더욱 효과적이고, 더욱 똑똑하며, 더욱 저렴하고, 더욱 빠르게” 작업을 처리하길 원하고 있으며, 금융 기획 분야는 이러한 절감이 가장 빠르게 실현될 수 있는 대표적인 부문입니다. 이 기업은 진보된 비즈니스 분석 솔루션을 도입함으로써 금융 기획 시간을 수 개월 또는 수주에서 단 몇 시간으로 줄일 수 있게 되었고, 금융 데이터에 대한 향상된 통찰력도 확보할 수 있게 되었습니다. 이제 이 기업의 금융 분석가들은 조직 내부 또는 외부 어디에서든 현재 및 과거 데이터를 불러올 수 있고, 다차원적으로 자동 분석하며, “만일의 문제”에 대한 시나리오도 분석할 수 있습니다. 이를 통해 확보한 통찰력은 금융 기획 담당자와 경영진들에게 5~10년에 걸친 개발 및 생산 과정을 가진 상품에 대한 의사 결정을 내릴 수 있도록 함으로써 미래의 비즈니스 실적에 기여하도록 실행 가능한 정보를 제공합니다.

실제 비즈니스 결과

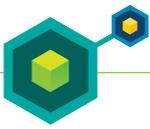
- 비용 절감 및 생산성 향상을 통해 매년 투자 대비 최대 10:1의 회수율 제공
- 실시간 모니터링으로 콜 센터 직원과 같은 운영상의 의사 결정자들이 데이터 및 리포트 변화에 대해 즉각적인 응답 가능
- 과거의 사립부 중심적 문화가 협업 중심으로 전환되어 사용자들은 사업 부서 및 기업 전체에 걸쳐 있는 정보의 저장 및 공유 가능

솔루션 구성요소

- IBM Global Business Services (GBS) : GBS Financial Management : Finance Transformation
- IBM Cognos 10, Cognos TM1
- IBM InfoSphere DataStage



“장기적인 금융 계획이 이제는 정확하고 자신감 있게 처리되고 있습니다.”



영국의 선두 항공업체

솔루션 구성요소

- IBM® Cognos® Financial Statement Reporting (FSR)

기회

1900년대 초반에 첫 비행기가 이륙한 뒤부터 전세계 항공 운송 산업은 승객과 화물 운송 측면에서 일련의 경제 및 사회 정치적인 사건과 동향을 거치면서 진화해 왔습니다. 신뢰성과 안전, 편의성 차원에서 최고의 고객 경험을 제공하도록 변화를 수용하는 것이 이 기업의 최우선 과제입니다. 또한 이 기업은 1919년 스케줄을 기반으로 국제선 승객 서비스를 출범한 최초의 항공업체였으며, 1952년에 최초로 제트 서비스를 제공했고, 1976년에는 최초로 초음속 서비스를 출범했습니다. 이 기업의 선단은 2008년 3월말 기준 245대의 항공기로 구성되어 있어 유럽 최대의 선단 중 하나입니다. 에어버스건 혹은 보잉이건, 이 기업의 항공기는 세계 곳곳의 하늘과 공항을 누비고 있어 익숙하게 볼 수 있습니다.

회계 표준과 규제 환경의 변화는 복잡성이 추가됩니다. 노후한 프로세스는 복잡성 측면에서 개선될 필요가 있었습니다.

예를 들어, 금융 리포팅 그룹은 새로 유입되는 수치를 수신하기 위해 담당자를 배치해 각 리포트마다 마스터 파일을 지정해야 했습니다. 이러한 수치는 그룹 통합 온라인 분석 처리(OLAP) 데이터베이스에 축적되었습니다. 계정 준비를 위해 추가적인 정보가 분석팀에 의해 수집되었습니다.

매우 역동적인 마스터 문서를 통제하는 것은 기업이 수신하는 정보의 양이 방대하며 프로세스 동안 언제든지 바뀔 수 있다는 점을 감안해볼 때 유지 및 관리하기가 쉽지 않았습니다. 하나의 대용량 마이크로소프트 엑셀 스프레드시트의 경우, 기업이 하루 동안 바뀐 점을 파악하고 수정하는데 많은 시간과 노력이 필요했습니다. 마이크로소프트 엑셀 소프트웨어의 제한된 협업과 버전 통제 기능을 통해서만 하루를 시작하고 마감하는 수 치만을 볼 수 있었습니다.

버전을 비교하는 작업은 결코 만만치 않았습니다. 또한 이 기업은 대형 기업이며, 대차대조표와 현금 흐름, 손익계산서가 규모 면에서 크게 증가하고 있었습니다. 예를 들어, 손익계산서 스프레드시트에는 750개의 행이 있었으며, 대차대조표에는 870개의 행이 있었습니다. 이러한 문서들은 최종적으로 약 4,500개의 행으로 이루어졌습니다.

이에 이 기업은 복잡성을 해결하기 위해 리포팅 프로세스를 개선할 수 있는 솔루션 도입을 추진했습니다.

실제 비즈니스 결과

- IBM Cognos Financial Statement Reporting (FSR) 소프트웨어는 BA가 외부 보고서 생성 프로세스에 대한 통제력을 강화하도록 해주었습니다. 연간 보고서 제작을 위해서 뿐 아니라, Cognos FSR 소프트웨어를 활용해 리더십 팀(Leadership Team)과 이사회(Board of Directors)를 위한 월간 경영 보고서인 비즈니스 성과 보고서(Business Performance Report)를 준비하고 있습니다.

“IBM Cognos FSR과 같은 제품에 비견할 만한 것은 시장에 존재하지 않습니다. 견고함 그 자체입니다. 우리에게 필요한 통제 매커니즘에 가장 적합하다고 확신했습니다.”



아시아의 대표적인 항공업체

궤도를 안내하고 난기류에 견디는 정교한 장비를 통해 파일럿이 비행기를 조정하는 것과 같이 기업을 운영할 수 있다면 어떻게 될까요?

아시아의 한 대형 항공업체는 강력한 비즈니스 분석 솔루션을 사용해 아시아 태평양 지역에서의 시장 점유 수익성을 높이고 있습니다.

기회

아시아 태평양 지역은 30억 명이 거주하고 있으며, 해외 여행에 대한 수요가 증가하고 있습니다. 이에 항공업체들은 시장 점유율 확보를 위해 분주한 움직임을 보이고 있습니다. 경쟁력 강화를 위해 이 대형 아시아 항공업체는 아시아 태평양 지역의 고객 요구사항과 비즈니스 성과에 대한 가시성을 높여야 했습니다. 부서별과 지역별로 격리된 정보는 영업과 마케팅 전략 추진 및 시장 확대를 위한 기회 발굴에 어려움을 초래했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

경제 위기와 급성장 속에서 항공업체들은 판단 실수가 용납되지 않습니다. 이 항공업체는 강력한 비즈니스 분석 솔루션을 도입함으로써 시장 동인을 파악하고 아시아의 시장 다변화를 위한 방안을 마련해 어디에 영업과 마케팅을 집중할 것인지 정확히 알 수 있게 되었습니다. 이 업체는 다차원적인 분석 기능을 통한 시뮬레이션을 통해 고객의 요구 사항과 선호도가 어떻게 바뀌고 있는지 파악하며 국가와 지역, 월, 시간, 연령, 성별, 좌석 등급과 캠페인 등 광범위한 변수를 적용하고 있습니다. 이러한 통찰력을 통해 시장 판도를 바꿀 만한 의사 결정을 내리고 있습니다. 터치 패널 모니터나 리클라이닝 시트(reclining seat), 발 마사지 기능(massaging foot rest)과 같이 승객의 선호도에 직접 대응할 수 있을 뿐만 아니라 고객의 계속되는 여행 수요와 선호에 따라 잠재적으로 수익성이 높은 고객을 목표로 설정할 수 있게 되었습니다. 또한 시뮬레이션 모델을 거쳐 인증된 다른 항공업체와의 제휴를 통해 공동 운항함으로써 도달 범위와 수익성을 높일 수 있게 되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 정확한 마켓 인텔리전스를 기반으로 한 영업 전략으로 국제선 매출 36% 향상 예상
- 통합된 운영 수익은 보다 타겟팅 되고 효율적인 영업 및 마케팅 프로그램에 따라 48% 증가 전망
- 2010년에서 2012년 사이 통합 운영 수익 5%에서 8.3%로 향상 예상

솔루션 구성요소

- IBM Cognos® 8 Business Intelligence
- IBM Cognos 8 TM1
- IBM System x®

“경쟁적인 환경에서 성장 기회를 포착하는 것은 쉽지 않았습니다. 영업 전략에서부터 변화하는 소비자의 선호도에 이르기까지 모든 요인을 반영한 새로운 수준의 가시성이 필요했습니다.”





한국의 물류 기업

솔루션 구성요소
• IBM Cognos®

물류 관리를 간소화하고 저수익 운송 경로를 파악하며 수익성을 대폭 개선할 수 있는 비용 효과적인 대안을 제시할 수 있다면 어떻게 될까요?

한국의 한 물류 기업은 비즈니스 성과에 대한 통찰력을 확보하고, 문제가 있는 부분을 파악하며, 비효율적인 운송 경로를 수익 경로로 전환하기 위해 최첨단 분석을 사용하고 있습니다.

기회

이 기업은 아시아와 북미, 남미, 중동과 유럽 등 5개의 핵심 지역과 30개 국가에서의 비즈니스 및 재무적인 건전성에 대한 통찰력을 확보하기 위해 고심해왔습니다. 각 지역은 자체 분산 시스템을 통해 관리되어 전반적인 성과 데이터를 수집하기가 어려웠으며, 상세한 분석을 실행하는 것이 불가능했습니다. 더욱이 수동으로 회계를 처리해야 했기에 데이터에 대한 신뢰성도 보장할 수 없었습니다. 이 업체는 비용을 효율적으로 관리하고 각 지역과 경로에서의 수익을 위한 가시성 확보를 원했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

화물을 해외로 운송하기 위해서는 매우 복잡한 과정을 거쳐야 하기 때문에 도어 투 도어(door-to-door) 서비스를 위한 복잡한 운송 시스템 및 경로 네트워크가 요구됩니다. 이로 인해 수익성을 확보하기가 어려웠습니다. 새로운 솔루션은 월등한 분석 기능을 도입해 비즈니스 성과와 주요 5개 지역의 개별 운송 경로에 대해 심도 있는 통찰력을 확보하고 있습니다. 이 솔루션은 도어 투 도어 수입과 손실을 파악하는 프로세스를 단순화합니다. 수동 프로세스를 없애 비즈니스 관리 시스템을 통합할 수 있게 되었으며 데이터의 정확성과 적시성을 보장할 수 있게 되었습니다. 또한 비용이 증가할 경우 어디에서건 시스템에서 파악할 수 있어 비용 관리 능력도 대폭 개선되었습니다. 시뮬레이션을 통해 수익성에 영향을 끼치는 다양한 상황을 토대로 경로를 조정할 수 있게 되었으며, 합리적이고 비용 효과적인 대안을 제공할 수 있게 되었습니다. 또한 이 솔루션은 외환의 위험성에 대한 영향도 분석하여 이를 고려한 시뮬레이션도 가능케 합니다.

실제 비즈니스 결과

- 2주에서 2일(86% 감소)로 지역별 수입 리포트 생성에 소요되는 시간 단축
- 글로벌 수입 분석에 필요한 직원 수 50% 절감
- 분석 가능한 섹션이 200% 증가해 업체의 국제 운송 부서에 대한 가시성 향상
- 운송 경로를 수동으로 조정 가능하며, 비용 효과적인 대안 제시 가능



“이제 우리는 모든 지역에서의 비즈니스에 대한 탁월한 가시성을 확보할 수 있게 되어 비즈니스를 효율화하고 비용을 절감할 수 있는 능력이 향상되었습니다.”

글로벌 생활용품 기업

솔루션 구성요소
• IBM Cognos® Consumer Insight(CCI)

고객이 우리 제품에 대해 어떤 생각을 가지고 있는지 알 수 있다면 어떻게 될까요?

한 글로벌 생활용품 기업은 온라인 상에서 이루어지고 있는 자사 상품 및 경쟁사 상품에 대한 고객의 이야기를 모니터링 함으로써 재빠르게 고객 요구에 대응하고 비용 절감을 이룰 수 있습니다.

기회

이 기업은 소셜 미디어 전략과 마케팅 활동이 잘 연계되어 awareness 증진과 산업, 제품, 브랜드에 대한 인사이트를 확보하고 싶어했습니다. 또한 고객의 목소리를 듣고, 서비스 레벨을 개선하며, 온라인 상의 기업 평판에 대해 측정하고, 그 결과를 보고 싶어했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

이 기업은 직접 매출이 저조한 세제를 경쟁이 되고 있는 저가 제품과 비교해 보기로 하였고, 이를 통해 세제에 있어 자주 연관되는 검색어가 “향”이라는 것을 알게 되었습니다. 또한 경쟁제품은 이를 강조하고 있다는 사실을 알게 되었습니다. 이러한 결과를 바탕으로 이 기업은 가격을 수정하거나 할인 제품으로 브랜드를 포지셔닝 하는 것 대신 이를 활용한 마케팅 활동을 진행함으로써 백만 달러 이상의 비용을 절감할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 타겟 시장에 주로 영향을 미치는 사람들을 확인 가능
- 경쟁사/제품에 대해 모니터링 하고, 고객의 주요 관심사에 귀기울여 대응할 수 있음
- 여러 이해관계자들과의 다양한 오픈된 대화 채널 확보
- 커뮤니케이션 활동을 측정하고 글로벌하게 상호작용 가능



“연관어 검색이 탁월할 뿐 아니라 풍부한 분석 역량과 사용의 용이까지 갖춘 최고의 솔루션으로 고객을 쉽게 이해할 수 있었습니다.”





한국의 다채널 유통업체

솔루션 구성요소

- IBM® Unica® Enterprise Marketing Management
- IBM Netezza® Data Warehouse
- IBM InfoSphere® Warehouse
- IBM InfoSphere DataStage®
- IBM Cognos®
- IBM SPSS® Modeler
- IBM AIX® 6 기반의 IBM POWER® 570

통합 시스템을 통해 온라인 제품 오퍼링과 채널간 마케팅 캠페인을 개인화할 수 있다면 어떻게 될까요?

한국의 한 대표적인 유통업체는 견고한 비즈니스 분석과 마케팅을 결합하여 커뮤니케이션을 개인화하고 온라인 제안을 최적화하고 있습니다.

기회

이 유통업체의 온라인 쇼핑몰에서의 매출이 증가함에 따라 경영진은 고객에게 적절한 제품을 혼합해 제공하는 것이 쉽지 않음을 경험하게 되었습니다. 이메일과 쿠폰을 사용한 기존의 마케팅 방법은 창조적이지 못했으며 효율성도 떨어졌습니다. 이 업체는 고객 정보에 대한 실시간 업데이트에 적절히 대응할 수 있으며, 고객 관리 및 리포팅 시스템을 중앙화할 수 있는 방안을 원했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

고객들은 특히 온라인에서 까다로우며, 우유부단하고 완고한 성향을 보입니다. 하지만 이 온라인 유통업체는 고객 행동을 이해하기 위한 방법을 찾아냈으며 그 방법을 마케팅과 영업으로 변환시켰습니다. 고객의 구매 행동을 이해하고 예측하며 그 기반에서 행동하기 위해 정교한 분석과 마케팅 자동화를 도입했습니다. 예를 들어, 휴일 동안 남성 소비자들의 트래픽이 최고를 기록하지만 휴일을 제외하면 일반적으로 낮은 트래픽을 기록할 경우, 남성을 겨냥한 연간 캠페인을 가동할 경우의 잠재적인 결과를 모델링할 수 있습니다. 또는 젊은 쇼핑객들이 다른 어떤 연령층보다도 쇼핑 카트를 포기하는 경향이 많다면 그들을 다른 세션으로 안내할 수 있는 기회를 찾을 수 있습니다. 하지만 이 솔루션은 전략 그 이상을 제공합니다. 실시간 마케팅 자동화는 상호작용 내역을 토대로 각 쇼핑객들에게 맞춤형 콘텐츠 제공합니다. 예를 들어, 6월에 해변용 모자를 쇼핑하는 여성에게는 선글라스나 가방, 샌들 등과 같은 해변용 액세서리를 추가로 제안하는 것이 효과적일 수 있습니다. 적합한 시간과 장소에 제공되는 이러한 제안은 쇼핑객들의 판매로 이어질 수 있으며 경우에 따라서는 구매량을 늘릴 수 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 경영진의 의사 결정을 위한 신뢰성 있고 종합적인 정보 제공
- 고도의 타겟 마케팅 캠페인 개발 가능
- 채널간 캠페인의 정확한 측정 제공
- 마케팅, 기획, 실행 자동화를 통해 효율성 향상



“고객에 대한 깊이 있는 이해를 기반으로 비즈니스 성과를 대폭 향상시키는 의사 결정이 가능해졌습니다.”

대형 자동차 유통업체

8월 넷째주에 고객이 어떤 제품을 구매하게 될 지 예측하실 수 있습니까?

중국의 대형 유통업체는 피크 기간의 판매량을 예측하고, 재고를 보다 정확하게 유지하며, 고객 요구에 대응하기 위해 비즈니스 인텔리전스 소프트웨어를 사용하고 있습니다.

기회

한 판매인이 다른 상점으로부터 상품이 선적될 것을 약속하지만, 재고가 없다는 사실을 알게 됩니다. 한 상점은 휴가 시즌이 되자 올해 가장 잘 팔리는 상품이 다 소진되어 버렸다는 것을 발견하게 됩니다. 이러한 사고는 재고 파악이 제대로 되지 않고, 수요 할당이 원활하게 이루어지지 않아 발생함으로써 판매에 악영향을 끼칩니다. 중국의 한 자동차 유통업체는 분산된 수많은 ERP 시스템과 수동적인 데이터 편집 프로세스로 인해 재고를 정확하게 파악하는 것이 불가능했습니다. 이 업체는 단계적으로 정보를 더욱 신속하게 제공하며, 향후 수요를 예측할 수 있는 솔루션을 원했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

미래를 어떻게 예측하고 계십니까? 과거를 통해 미래를 예견하십니까? 중국의 대형 자동차 유통업체는 고객 수요에 재고를 효율적으로 할당함으로써 피크 기간 동안 충분히 대비하길 원했습니다. 새로운 비즈니스 인텔리전스(BI) 시스템을 통해 이 업체는 대리점의 총 판매에서부터 특정 자동차 형태나 색상에 관한 데이터에 이르는 모든 정보를 포함해 지난 해의 동일한 피크 시간으로부터의 재고 기록과 영업을 토대로 예측 모델을 개발함으로써 올해 고객이 구매할 가능성이 높은 상품을 예측할 수 있게 되었습니다. 또한 새로운 BI 솔루션을 통해 재고 데이터에 대해 보다 정확히 파악할 수 있으며 경영진들은 비즈니스에 대한 실시간 가시성을 확보해 대리점의 성과와 재고 관리를 토대로 더 나은 의사 결정을 내릴 수 있게 되었습니다. 이 업체는 더욱 높은 수익성과 판매를 달성할 수 있게 되었으며 운영 투자도 효율화할 수 있게 되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 3일에서 단 몇 초(100% 차이) 내로 리포팅 시간 단축
- 수동 데이터 처리가 자동 통합으로 대체되어 보다 정확한 정보를 보장함으로써 데이터 정확도가 90%에서 100%로 향상
- 항상 접근 가능한 리포팅과 실시간으로 수치와 전망치를 확보함으로써 언제든지 사용자가 최신 수치에 접근 가능
- 과거의 영업 데이터 및 재고 정보를 예측 모델로 통합하여 차량의 보다 정확한 구매와 할당 가능

솔루션 구성요소

- IBM Cognos® 10 BI
- IBM Cognos® BI Data Manager



“비즈니스 인텔리전스 플랫폼을 통해 정보에 신속하게 접근할 수 있게 되었으며, 또한 이러한 정보를 활용하여 고객 수요를 예측하고 그에 맞춰 재고를 할당할 수 있게 되었습니다.”



XO Communications



대형 통신 서비스 제공업체

솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Statistics and Modeler

예측 분석이 고객의 이탈을 줄여준다면 어떻게 될까요?

고객 유지율을 개선하기 위해 미국의 한 통신업체는 예측 모델을 적용, 고객의 이탈을 예측하고 있습니다.

기회

XO Communications는 경쟁사로 전환할 가능성이 가장 높은 소규모 고객들이 누구인지 파악하길 원했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

위험 요인을 규명하기 위해서는 중요한 데이터에 대한 이해가 관건입니다. XO Communications는 90일 이내의 고객 이탈을 예측하기 위해 500개 이상의 변수를 평가하는 IBM SPSS 예측 분석 솔루션을 도입했습니다. 이를 통해 XO의 고객 인텔리전스(Customer Intelligence) 팀은 25개의 관련 변수에 가중치를 둔 정확한 탈퇴 예측 모델을 개발했습니다. 이러한 정보를 활용해 고객 서비스 관리자들은 위험성이 높은 고객에 대한 아웃바운드 콜을 사전에 우선적으로 수행할 수 있게 되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 매출 유지율 60% 향상
- 수백만 달러의 연간 매출 보전 실현
- 위험 관리에 필요한 고객 서비스 인력 절감

“고객 서비스 관리자들이 고객에 대한 ‘건강 검진’에 해당되는 아웃바운드 콜을 사전에 우선적으로 실행함으로써 위험을 미리 파악할 수 있게 되었습니다. 우리에게 매우 성공적인 비즈니스 모델이 되었으며, 리소스를 보다 효율적으로 조직할 수 있게 되었습니다.”

- XO Communications의 고객 인텔리전스 담당 트렌트 테일러(Trent Taylor) 이사



지도로 보고 20개의 가장 고가의 기술 허브를 결정할 수 있다면 어떻게 될까요?

캐나다의 한 대형 통신업체는 비즈니스 인텔리전스와 매핑(mapping) 소프트웨어를 결합해 기술과 전력 소비, 장비 연혁, 그리고 그 밖의 중요한 매트릭스별로 방대한 기술 인프라를 볼 수 있게 되어 보다 효율적이며 수익형의 네트워크를 구축할 수 있게 되었습니다.

기회

오늘날의 통신업체들은 이제 더 이상 과거와 같지 않습니다. 통신 서비스 제공업체들은 음성 서비스와 무선, 인터넷 접속을 비롯해 현대의 기업들에게 필수적인 서비스를 지원하고 있습니다. 하지만 기술 허브의 대부분이 노후화되고 고가의 장비를 토대로 구축될 경우, 이러한 서비스를 어떻게 제공할까요? 캐나다의 한 통신업체는 다양한 수준의 기술적인 정교함을 갖춘 방대한 네트워크를 보유하고 있지만, 어떤 허브가 가장 많은 비용이 투입되고 그러한 비용을 어떻게 조절할지 난관에 봉착하게 되었습니다.

더 똑똑하게 된 요인

비용 데이터를 에너지 정보 및 통신 인프라의 모든 허브에 대해 그래픽 형태로 볼 수 있게 결합함으로써 이 업체는 어떤 허브에 가장 많은 비용이 투입되며 어떤 허브가 노후화되었고 교체가 필요인지 그리고 관련이 없는 비용에 자금을 낭비하고 있는 곳은 어디인지를 보여주는 지도를 만들었습니다. 이 업체는 이러한 기능을 예측 모델링으로 확장해 전송과 같은 비용 지출을 위한 다양한 네트워크 옵션을 알아보았습니다. 이를 통해 가장 비용이 저렴한 대안을 선택할 수 있게 되었습니다. 3rd party 비용에 대한 통제를 강화하고 네트워크에 대해 더욱 효과적으로 볼 수 있게 됨으로써, 이 업체는 수백만 달러에 이르는 비용을 절감하고 대역폭 용량을 1,000배나 높이는 동시에 에너지를 절감할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 새롭고 보다 효율적인 장비를 통해 대역폭 용량 1,000배 증가
- 리포팅 및 분석에 소요되는 시간이 수주에서 수분으로 단축(99% 감소)
- 에너지와 운영, 3rd party 서비스 비용 측면에서 수백만 달러의 비용 절감 예상
- 비용 절감을 위한 최적의 지점이 어디인지를 결정할 수 있도록 비용 관리 팀이 “가상(what if)” 시나리오를 가동할 수 있게 됨

솔루션 구성요소

- IBM Cognos® 8 Data Manager
- IBM Cognos® 8 Business Intelligence



“데이터에 대한 접근이 향상되고 보다 강력한 비즈니스 분석을 통해 노후한 통신 허브를 혁신해 고객들에게 보다 양질의 서비스를 제공하며, 실적 향상에도 기여할 수 있게 되었습니다.”



First Tennessee Bank



솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Modeler
- IBM SPSS Statistics
- IBM Cognos® Customer Analytics

예측 분석이 희소한 마케팅 리소스를 최적화할 수 있다면 어떻게 될까요?

오늘날의 은행들은 고객과 커뮤니케이션할 수 있는 방안이 다양화되어 있지만 어디에, 그리고 어떻게 마케팅 리소스를 수익 창출을 위해 집행해야 할 지 알아내는 것은 더욱 어려워지고 있습니다.

기회

금융 시장은 경쟁이 치열하며 전략적인 과제 개발에 직면해 있는데, 그 중 적지 않은 것이 마케팅 리소스를 어떻게 최적으로 집중하는가 하는 것입니다. 은행들은 그 어느 때보다 훨씬 다양한 서비스 포트폴리오를 다양한 채널을 통해 제공하고 있습니다. 이러한 동향은 훨씬 더 많은 경쟁력을 요구하는 동시에 마케팅 전략과 전술, 프로그램을 보다 복잡하게 구성하고 조절하도록 요구하고 있습니다. 마케팅에 대한 투자를 최적화하기 위해, 은행들은 효율성을 끊임 없이 측정해야 합니다.

더 똑똑하게 된 요인

First Tennessee Bank는 예측 분석을 통해 마케팅 투자를 최적화하기 위해 P&L 데이터와 세분화된 고객의 요구사항을 결합하여 자세하게 파악하고 있으며 최고의 ROI를 제공하는 프로그램에 집중하고 있습니다. First Tennessee의 모델은 끊임 없이 업데이트되는 고객 계정 정보를 토대로 하고 있어 서비스 소비 패턴과 선호도에 대한 변화를 탐지할 수 있습니다. 고객 세분화 프로필을 수익성 데이터와 결합함으로써 First Tennessee는 가장 매력적인 부문을 파악하고 목표를 설정할 수 있습니다. First Tennessee의 예측 분석은 실적인 낮은 프로그램에서 최고 수준의 ROI로 마케팅 리소스를 이동시킬 수 있는 토대를 제공합니다.

실제 비즈니스 결과

- 보다 효율적으로 할당된 마케팅 리소스를 통해 600%의 투자 대비 수익 제공
- 가치가 높은 고객군에 대한 타겟팅을 통해 마케팅 응답률 3.1% 증가
- 가장 매력적인 고객군을 대상으로 타겟하여 특별한 상품을 제공할 수 있어 우편 발송 비용 20% 절감 및 인쇄 비용 17% 절감

“우리의 목표는 ‘비용으로써의 마케팅’이라는 사고방식에서 마케팅이 진정한 수익 촉진 요소라는 사고방식으로 전환하는 것이었습니다.”

- 댄 마르크스(Dan Marks), 최고 마케팅 책임자



한국의 생명 보험업체

보다 정확한 고객 타겟팅 및 캠페인 관리를 통해 수익성을 향상시키고 성장을 추진할 수 있다면 어떻게 될까요?

한국의 한 생명 보험업체는 보다 효율적이며 효과적인 상품 마케팅 캠페인을 개발하기 위해 예측 분석과 정교한 캠페인 관리 시스템을 결합함으로써 수익성을 대폭 향상시켰습니다.

기회

생명보험과 금융 상품을 백만 명 이상의 고객에게 제공하는 한국의 이 기업은 경쟁이 치열하게 이루어지고 있으며, 고객의 요구사항이 갈수록 다양화되고 있는 시장에서 영업 효율성을 강화하기 위한 방안을 강구했습니다. 이 업체의 기존 고객 관계 관리(CRM) 솔루션은 분석을 지원하지 않았으며, 마케팅 캠페인의 결과를 향상시키는데 필요한 정확한 타겟팅을 제공하지 못했고, 또한 금융 전문가들이 고객에게 제공하는 권고 사항과 의사 결정을 지원할 수 없었습니다.

더 똑똑하게 된 요인

성숙한 시장에서는 경쟁사들이 유사한 상품을 잇달아 내놓음으로써 기존 상품에서의 이윤이 급속히 감소하게 됩니다. 따라서 정확한 고객 타겟팅과 마케팅 인텔리전스가 그 어느 때보다 중요해졌습니다. 성장을 촉진하기 위해 이 보험업체는 6,000명의 금융 전문가들이 고객 세분화, 상품과 채널의 배제 및 배치를 포함한 캠페인의 로직을 전반적으로 관리할 수 있게 해주는 견고한 캠페인 관리 시스템을 도입했습니다. 이 시스템은 고객과 잠재적인 요구사항에 대한 통찰력을 제공하는 강력한 데이터 분석 기능과 기존 영업력 자동화를 지원하게 되었습니다. 이를 통해 업체의 전체 수익성을 개선하는 여러 예측 및 분석 기반의 모델을 개발할 수 있게 되었습니다. 캠페인은 보다 정확하게 목표 고객을 설정할 수 있으며 금융 전문가들은 이러한 모델을 근거로 하여 보다 자신있게 상품을 제안할 수 있게 되었습니다. 예를 들어, 상위 10%의 고객에 타겟된 캠페인을 전개할 경우 매월 3%에서 5%의 신규 계약이 추가되었는데 이는 시스템 도입 이전의 0.8%에 비해 대폭 향상된 것입니다.

실제 비즈니스 결과

- 매월 기존 고객의 신규 계약 수치가 매월 최소 300% 증가
- 금융 전문가들의 CRM 활용 비율 60% 이상 증가
- 금융 전문가들이 보다 자신감 있게 고객에게 상품을 제안할 수 있게 됨
- 상품 판매 동향만이 아니라, 영업 정보 및 고객 분석 정보에도 접근할 수 있어 금융 전문가들에게 훨씬 풍부한 리포트 생성 환경 제공

솔루션 구성요소

- IBM® Unica® Campaign
- IBM Cognos® 8 BI Analysis Studio
- IBM SPSS® Modeler Desktop
- IBM SPSS Modeler Server



“고객이 무엇을 원하는지 훨씬 더 효과적으로 파악할 수 있게 되었으며 성장을 위해 어떤 고객을 대상으로 마케팅 캠페인을 전개할 지도 알게 되었습니다. 이에 따라 기업의 성장이 가속화되고 경쟁사를 압박할 수도 있게 되었습니다.”



프랑스의 보험업체

솔루션 구성요소

- IBM SPSS Statistics

경쟁사로 이동할 가능성이 높은 고객이 누구인지 알아내고 그들을 대상으로 충성도 캠페인을 전개할 수 있다면 어떻게 될까요?

프랑스의 한 보험업체는 고객의 지리적 요소와 사회적인 프로필, 예측 지표를 기준으로 영업 캠페인을 개선하기 위해 진보된 분석 솔루션을 사용하고 있습니다. 이를 통해 고객의 충성도와 유지율을 향상할 수 있게 되었습니다.

기회

이 보험업체는 하루에 15,000건의 보험금을 처리하고 있으며 월간 100,000개의 고객 파일을 다루며 연간 220만 건의 지불을 하고 있어 데이터 관리의 문제와 고객 인텔리전스 수집의 기회가 공존하고 있습니다. 고객 인텔리전스는 특히 보험 계약자의 첫 해, 즉 다른 보험업체들이 공격적인 마케팅을 통해 고객을 성공적으로 빼앗아갈 수 있는 해에 중요합니다. 이 업체는 대용량의 데이터를 분석하고 시기 적절하게 마이닝하며 고객 세분화에 반영될 수 있는 실행 가능한 인텔리전스를 확보함으로써 고객의 인구 통계학적인 정보를 사용해 충성도를 확보하고 새로운 멤버십을 독려하며 고객의 이탈을 최소화하는 방안을 모색해야 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

보험 산업에서 고객을 유지하는데 있어서의 관건은 고객을 파악하는 것입니다. 이 보험업체는 고객과 고객의 포트폴리오, 업체와의 상호 작용과 관련된 대용량의 데이터를 진보된 비즈니스 분석 솔루션에 적용해 통계적인 분석을 실행하며 지점을 위한 세분화 연구를 수행하고 있습니다. 여기에서 확보된 통찰력은 자사의 마케팅에 활용되어 특정 지리적 요소나 연령과 같은 인구 통계학적 요소, 사회경제학적 요인, 그 밖의 위험 요인에 특화된 영업 캠페인을 보다 효율적으로 전개하는데 사용되고 있습니다. 솔루션의 예측 기능을 통해 이 보험업체는 경쟁사로 이동할 가능성이 높은 고객을 파악해 가장 효과적인 메시지를 가장 적절한 시기에 충성도 캠페인을 미리 출범하고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 맞춤형 마케팅 캠페인을 위해 사용되는 데이터 분석에 필요한 시간 98% 단축
- 외부 업체를 통하지 않고 내부 분석을 실행함으로써 고객 데이터 분석과 인구 통계학적 연구와 관련된 연간 비용 67,000달러(50,000유로) 절감
- 영업 캠페인을 특정 지역이나 고객 프로필에 따라 맞춤화할 수 있음



“신규 고객을 유치하고 기존 고객에 대한 충성도를 높이기 위한 가장 효과적인 방법에 대한 판단을 내리는데 있어서 실시간 인텔리전스를 사용해 고객을 상세하게 분석할 수 있게 되었습니다.”

Pioneer West Virginia Federal Credit Union



솔루션 구성요소

- IBM SPSS Statistics

경쟁사로 이동할 가능성이 높은 고객이 누구인지 알아내고 그들을 대상으로 충성도 캠페인을 전개할 수 있다면 어떻게 될까요?

프랑스의 한 보험업체는 고객의 지리적 요소와 사회적인 프로필, 예측 지표를 기준으로 영업 캠페인을 개선하기 위해 진보된 분석 솔루션을 사용하고 있습니다. 이를 통해 고객의 충성도와 유지율을 향상할 수 있게 되었습니다.

기회

이 보험업체는 하루에 15,000건의 보험금을 처리하고 있으며 월간 100,000개의 고객 파일을 다루며 연간 220만 건의 지불을 하고 있어 데이터 관리의 문제와 고객 인텔리전스 수집의 기회가 공존하고 있습니다. 고객 인텔리전스는 특히 보험 계약자의 첫 해, 즉 다른 보험업체들이 공격적인 마케팅을 통해 고객을 성공적으로 빼앗아갈 수 있는 해에 중요합니다. 이 업체는 대용량의 데이터를 분석하고 시기 적절하게 마이닝하며 고객 세분화에 반영될 수 있는 실행 가능한 인텔리전스를 확보함으로써 고객의 인구 통계학적인 정보를 사용해 충성도를 확보하고 새로운 멤버십을 독려하며 고객의 이탈을 최소화하는 방안을 모색해야 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

보험 산업에서 고객을 유지하는데 있어서의 관건은 고객을 파악하는 것입니다. 이 보험업체는 고객과 고객의 포트폴리오, 업체와의 상호 작용과 관련된 대용량의 데이터를 진보된 비즈니스 분석 솔루션에 적용해 통계적인 분석을 실행하며 지점을 위한 세분화 연구를 수행하고 있습니다. 여기에서 확보된 통찰력은 자사의 마케팅에 활용되어 특정 지리적 요소나 연령과 같은 인구 통계학적 요소, 사회경제학적 요인, 그 밖의 위험 요인에 특화된 영업 캠페인을 보다 효율적으로 전개하는데 사용되고 있습니다. 솔루션의 예측 기능을 통해 이 보험업체는 경쟁사로 이동할 가능성이 높은 고객을 파악해 가장 효과적인 메시지를 가장 적절한 시기에 충성도 캠페인을 미리 출범하고 있습니다.

실제 비즈니스 결과

- 맞춤형 마케팅 캠페인을 위해 사용되는 데이터 분석에 필요한 시간 98% 단축
- 외부 업체를 통하지 않고 내부 분석을 실행함으로써 고객 데이터 분석과 인구 통계학적 연구와 관련된 연간 비용 67,000달러(50,000유로) 절감
- 영업 캠페인을 특정 지역이나 고객 프로필에 따라 맞춤화할 수 있음



“훌륭한 회계 및 재무 전문가들은 마이크로소프트 워드나 엑셀처럼 쉽게 이 툴을 사용할 수 있습니다. 하지만 결코 기능이 제한적이지 않습니다. 시간이 지나면 과거에는 결코 상상하지 못했던 일들을 할 수 있다는 것을 깨닫게 됩니다.”
- 댄 맥고웬(Dan McGowan), Pioneer West Virginia Federal Credit Union의 수석 부사장 겸 최고 재무 책임자



The Cincinnati Zoo & Botanical Garden



솔루션 구성요소

- IBM Cognos® 8 Business Intelligence

각각의 방문객이 동물원이나 공원에서 어떻게 시간을 보내는지 알 수 있다면, 그리고 이를 수익으로 전환할 수 있다면 어떻게 될까요?

미국의 한 동물원은 고객의 행동을 추적하고 보다 타겟팅된 유통 영업과 마케팅 프로그램을 통해 매출을 높이기 위해 비즈니스 분석 소프트웨어를 사용하고 있습니다.

기회

동물원은 즐거운 곳이지만 정부로부터 충분한 자금을 확보하고 운영을 위한 매출을 높이기 위해서라면 정글과 같은 곳입니다. 미국에서 공공 보조금이 매우 낮은 동물원인 Cincinnati Zoo & Botanical Garden은 수익을 염두에 두고 운영되어야 했으며, 관람객을 늘리고 식음료와 유통 판매를 향상시켜야 했습니다. 하지만 이 동물원은 데이터가 몇몇 분산된 시스템에 보관되어 있으며 고객 정보가 제한적이어서 수익을 높이고 고객 경험을 개선하기 위한 계획을 수립하는데 어려움을 겪었습니다. 간단하게 적용 가능하며 부가적이고 보다 실행 가능한 정보가 필요했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

비회원들은 회원들에 비해 2배 이상의 많은 돈을 식음료와 유통 상품에 소비합니다. 아이스크림 판매는 여름의 경우 하루가 끝날 무렵 최고에 이릅니다. 6개월 동안 Cincinnati Zoo & Botanical Garden를 방문한 13,000명 이상의 관람객이 입장료 외에는 돈을 쓰지 않았습니다. 이것이 Cincinnati Zoo & Botanical Garden이 고객의 행동과 운영에 대한 통찰력을 확보하기 위해 비즈니스 인텔리전스 솔루션을 도입했을 때 얻은 정보 중 하나입니다. 이러한 정보는 보다 전략적으로 목표 고객 마케팅 세분화에 사용할 수 있으며, 덜 성공적인 매스 마케팅 캠페인을 보다 타겟 마케팅 캠페인으로 자금을 재배치할 수 있게 합니다. 통찰력은 신속하게 효력을 발휘했습니다. 이 동물원은 하루가 끝날 무렵 아이스크림 가판대를 추가로 몇 시간 더 열어둠으로써 아이스크림을 하루에 2,000달러 이상 판매하는 등 비즈니스 인텔리전스 도입한지 첫 해에 400%의 ROI를 달성했습니다.

실제 비즈니스 결과

- 도입 후 3개월 이내 100%의 ROI 달성, 첫 해 400% 이상의 ROI 달성
- 성공적이지 못한 프로모션 확인을 통해 연간 140,000달러 이상의 마케팅 투자 비용 절감
- 향상된 마케팅을 통해 1년 동안 동물원 관람객 50,000명 증가 예상
- 여름 시즌 동안 아이스크림 판매 일일 2,000달러 증가 및 식음료와 유통 상품 판매 35% 이상 증가에 기여

“적절한 정보에 접근할 수 있다면 거의 모든 것을 이룰 수 있으며, 그 결과 분석이 미래에 매우 중요한 역할을 담당하리라는 것을 알게 되었습니다.”
- 존 루카스(John Lucas), Cincinnati Zoo의 운영 이사



IBM 재무팀(Treasury Department)



솔루션 구성요소

- IBM® Cognos® Financial Statement Reporting (FSR)

기회

오늘날 IBM 재무팀 잉여현금흐름을 더욱 높이고 재무 유연성과 자본 효율성을 보장하기 위한 방안을 지속적으로 모색하고 있습니다. 생산성을 끊임 없이 개선시키는 것 역시 우선사항이기 때문에 재무 프로세스를 향상시키고 통합하며 효율화하는 새로운 방법도 찾고 있습니다. 개선의 필요성이 있는 특정한 분야 중 하나는 월별 및 분기별 현금/채무 추적 및 리포팅 프로세스였습니다.

현금 관리와 예측, 재무 분석을 실행하는데 있어서 기존 프로세스는 수동 작업으로 이루어졌으며 매우 복잡했습니다. 전세계의 재무 전문가들과 지역 관리자, 기업 재무팀은 매일 조직 전체에 걸쳐 업데이트되고 이메일로 전송되는 스프레드시트에 의존했습니다. 매 시간 수치가 업데이트되어 여러 명의 분석가들이 동일한 정보를 수많은 보고서와 추적 문서에 재입력하느라 많은 시간을 보냈습니다.

이러한 프로세스로 인해 효율성 강화와 워크플로우 관리 개선의 필요성이 대두되었습니다. 보고서와 전망치가 가장 최근의 것이라는 것을 보장하기 위해 지역 관리자와 재무 본부(HQ) 직원은 수많은 이메일을 전송하고 지역 팀과 매일 여러 번 전화 통화를 해야 했으며, 중요한 기간에는 업무 시간 외에도 통화해야 했습니다. 이것이 회사의 전세계 현금에 대해 실시간의 가시성을 확보하는 유일한 방법이었으며 분열된 보고서와 추적 문서가 최신의 것이라는 것을 보장하는 유일한 방법이었습니다.

또 다른 문제는 사업 부서별로 다양한 시스템을 갖고 있었으며, 정보를 기록하고 보고하는데 있어 방법이 다양하다는 것이었습니다. 매일 전세계의 환율을 추적하고 관리하는데 있어서의 어려움이 대표적인 예입니다. 일관성을 추적하고 바로잡으며 유지하는 데에 너무나 많은 시간이 투입되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 여러 수동 작업과 실수가 발생하기 쉬운 프로세스를 없앴으로써 생산성 향상 달성
- 마이크로소프트 엑셀과 워드의 사용자 인터페이스를 활용함으로써 신속한 도입과 교육
- 분기별 현금 및 채무 데이터의 수집, 검토, 비준과 보고서 작성 자동화
- 전체 프로세스에 대한 통제 및 가시성 최적화
- 추가적인 프로세스와 보고서 자동화를 위한 2건의 추가 Cognos FSR 프로젝트 진행 중





랭커스터 시 (City of Lancaster)

솔루션 구성요소

- IBM SPSS® Modeling

기상학자들이 지역 날씨를 예측하는 것과 같은 방법으로 차량 절도범의 이동을 예측할 수 있다면 어떻게 될까요?

랭커스터 시는 매일 범죄를 예측하고 범죄의 원인을 밝혀내며, 범죄를 차단하기 위해 복잡한 통계 모델을 사용하고 있습니다.

기회

2000년부터 2010년 사이에 미국의 랭커스터 시의 인구는 30% 이상 증가했으며, 범죄율도 그에 따라 증가했습니다. 랭커스터 시는 범죄 행동의 원인을 밝혀내고, 범죄 발생시 가시성을 확보하며, 범죄에 보다 효과적으로 대처할 수 있는 방안을 마련하고자 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

범죄자들은 예측 가능한 것을 원치 않습니다. 하지만 랭커스터 시는 범죄가 오후의 천둥번개를 동반한 폭우와 같이 예측 가능하다는 것을 발견하게 되었습니다. 랭커스터 시는 언제, 어디에서 범죄가 발생할 가능성이 높은지를 예측하기 위해 예측 분석을 활용함으로써 예상 지점에 더 많은 단속 인력을 집중하고 있습니다. 복잡한 통계 모델이 범죄 보고서와 체포 기록, 119 통화 자료의 데이터베이스에 적용되어 랭커스터 시 전역에서의 범죄 행위를 예측하는 컬러 코드의 그래픽 형태의 지도가 개발되었습니다. 이러한 월간 예측 자료는 범죄 예방 전략의 지침 역할을 하고 있습니다.

또한 랭커스터 시는 범죄의 특성에 대한 놀랍고 귀중한 통찰력을 확보했습니다. 예를 들어, 자산과 관련된 범죄의 상당 부분이 소유주들의 부주의에 의해 발생한다는 것이 분석을 통해 드러났습니다. 자동차 문을 잠그지 않거나 차고를 열어두는 것과 같이 부주의한 행동이 원인인 경우가 많았습니다. 이에 따라 랭커스터 시는 공공 교육 캠페인을 전개해 시민들이 주의를 기울이며 범죄 예방에 함께 나설 것을 독려했습니다. 이러한 범죄 통찰력이 없었다면 경찰관들은 보다 많은 리소스를 투입해야만 했을 것입니다.

실제 비즈니스 결과

- 가능성이 높은 범죄 행동에 대한 예측 통찰력을 제공함으로써 보다 효과적인 경찰력 배치 가능
- 직관적인 그래픽을 사용해 고위 경찰관에서부터 일선의 경찰관에 이르기까지 모든 사람들이 범죄 분석을 한눈에 볼 수 있음
- 현재 및 과거 범죄 데이터를 상세하게 분석해 범죄의 원인을 규명하고 범죄 예방 캠페인을 전개할 수 있게 됨

“기상학자들이 기온과 강우 패턴을 예측하기 위해 기상 데이터를 사용하는 것처럼 현재 및 과거의 범죄 데이터를 조합해 범죄의 시간과 위치를 예측하는데 적용하고 있습니다.”

- 선임 범죄 분석가



McMaster 대학교



데이터 모델링을 활용해 에너지 효율을 대폭 높일 수 있다면 어떻게 될까요?

지역 건강 관리 교육 시설과 연계한 캐나다의 한 대학교는 정교한 분석을 통해 에너지 사용과 온실 가스 배출을 줄이는 FOAK (First-Of-A-Kind) 솔루션 개발함으로써 빌딩에서의 에너지 소비 패턴을 추적하고 예측하며 시뮬레이션하고 있습니다.

기회

선진국에서 빌딩은 에너지 소비의 40%를 차지하고 있습니다. 온타리오에 위치한 McMaster 대학교는 빌딩에서의 전통적인 에너지 분석을 넘어 에너지 사용을 줄이는 포괄적인 방법과 그 방법을 어떻게 실행에 옮길 수 있는 방안에 대해 알아내고자 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

에너지 사용을 통제하는 것은 빌딩의 설비 비용을 제어하고 환경에 미치는 영향을 줄이는데 있어 중요합니다. 해밀턴 헬스 사이언스(Hamilton Health Sciences)와 협력하고 있는 McMaster 대학교는 다양한 센서와 에너지 소비 측정기, 다양한 가격 책정 소스로부터 생성된 데이터를 예측 분석과 의사 결정 기술에 활용함으로써 과제에 대응하고 있으며, 기존 빌딩에 LEED® 표준을 지원하고 있습니다. 이제 McMaster 대학교와 해밀턴 헬스 사이언스는 수십 채의 빌딩에 대한 에너지 소비를 정확하게 평가, 추적, 시뮬레이션 및 최적화할 수 있습니다. 또한 장비 업그레이드, 온도 관리, 내후화(weatherization)와 같은 다양한 에너지 절감 전략의 영향을 예측하여 에너지 소비 및 온실 가스 배출 감소와 관련하여 더욱 스마트한 판단을 내릴 수 있게 되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 에너지 사용의 최적화 및 에너지 소비 스케줄링
- 에너지 절감 프로그램 및 행동의 영향을 평가하는 “what-if” 시나리오 실행 가능
- 대학과 병원의 탄소 배출 및 온실 가스 배출을 절감하는 기회 발굴

솔루션 구성요소

- IBM Cognos®
- IBM SPSS®
- IBM InfoSphere™
- IBM ILOG®
- IBM Deep Thunder
- IBM DB2®
- IBM Research



“이제 우리는 빌딩에서의 에너지 사용을 실시간으로 모니터링할 수 있을 뿐만 아니라, 사용 절감을 위한 최고의 방안도 결정할 수 있게 되어 에너지 비용을 낮추고 환경 친화적인 방법을 도입할 수 있게 되었습니다.”

- 토니 큐피도 (Tony Cupido), McMaster 대학교 설비 담당



Bangkok Hospital Group

솔루션 구성요소

- IBM Cognos® TM1
- IBM Power® 520 Express
- IBM Power 550 Express
- IBM AIX®

“37년 동안 병원을 운영해온 경험을 토대로 의료 분야에서 가장 적합하며 최신 의료 행위 및 기술을 도입함으로써 최고의 국제 표준에 부합하는 의료 서비스를 제공하는 데에 주력해왔습니다. IBM을 통해 우리는 그 어느 때보다 더욱 편리한 서비스와 더욱 빠르고 효과적인 치료 분석을 제공할 수 있게 되었습니다.”

- Chatree Duangnet 박사,
Bangkok Hospital Medical Center의 CEO



정보와 분석이 전세계 의료 관광 시장에서 병원의 경쟁력을 높여줄 수 있다면 어떻게 될까요?

보다 개인화된 관리와 미래의 잠재적 건강 위험 요인을 규명하고, 치료를 향상시키는 전자 의료 기록 네트워크를 병원이 도입할 경우, 외래 환자 담당 의사의 소견이 자세해지며 재방문 환자는 크게 증가합니다.

기회

Bangkok Hospital Group은 혁신적인 리더십을 통해 언제나 끊임 없이 환자의 치료를 개선하는데 중점을 둔 문화를 육성했습니다. 하지만 의료 관광 시장에서의 차별화와 포지셔닝을 강화하기 위해 관리자들은 월등한 의료 행위와 맞춤형, 환자의 경험을 만족시키기 위한 고도의 개인화된 치료를 결합한 새로운 전략을 채택했습니다. 전략의 핵심은 통합된 실시간 환자 및 의료 정보의 토대를 구축하는 것으로 환자와 교류하는 모든 지점에서 진단을 향상시키고 맞춤형의 치료를 제공하며, 잠재적 건강 위험 요인을 밝혀내는 것이었습니다.

더 똑똑하게 된 요인

대폭 절감된 비용과 대기 시간이 단축되는 의료 관광은 급격히 대중화되고 있습니다. 경쟁력을 높이고 차별화하기 위해 최고의 병원은 최고 수준의 의료 품질을 제공할 뿐만 아니라 맞춤형 환자 경험과 같은 무형의 요인을 제공하는 데에도 탁월합니다.

Bangkok Hospital Group은 그러한 조직 중의 하나입니다. 전자 의료 기록 네트워크를 도입하고 예측 분석 기능의 비즈니스 애플리케이션을 구축함으로써, Bangkok Hospital Group은 등록 프로세스를 크게 효율화하고 입원 환자들의 치료를 향상했을 뿐만 아니라 잠재적으로 생명을 위협하는 요인들을 규명할 수 있는 능력도 갖추게 되었습니다. 예를 들어, 환자의 의료 내역을 하나의 기록으로 묶은 뒤에 암과 당뇨병, 고혈압과 같은 개인화된 위험 프로필을 만들게 됩니다. 위험의 임계 수준을 넘어선 환자들은 적절한 검사와 치료를 위해 전문의에게 의뢰를 받게 됩니다. 이러한 맞춤형의 예측 및 예방 행위를 통해 Bangkok Hospital Group은 의료 혁신과 환자의 만족도 향상을 주도할 수 있게 되었습니다.

실제 비즈니스 결과

- 보다 효율적이며 조율된 관리를 제공함으로써 일일 외래환자 소견서 볼륨 25% 증가
- 환자의 전반적인 경험이 개선됨으로써 반복되는 환자 업무가 거의 30% 증가
- 비즈니스 및 의료 시스템에 진보된 재무 모델링 툴을 사용함으로써 최적화된 의사 결정

Blue Cross Blue Shield of Massachusetts



건강관리 서비스의 품질을 적당한 가격으로 유지하고, 환자의 치료를 개선시킬 수 있다면 어떻게 될까요?

BCBS of Massachusetts는 건강관리 서비스와 혜택을 향상시키고, 관리 비용을 긴밀하게 통제하기 위해 분석 기능을 도입했습니다.

기회

약 3백만 명의 회원들에게 건강관리 서비스를 제공하는 BCBS Massachusetts는 운영 비용을 통제하는데 고심해왔습니다. 이 업체의 목표는 수신되는 보험료의 90% 가량을 회원들에게 의료 비용을 지불하는데 사용토록 하는 것이었습니다. 회원들의 요구사항을 적당한 가격에 제공하며, 경쟁력을 유지하기 위해서는 비즈니스의 모든 부문에 대한 비용과 위험성을 자세하게 파악해야 했습니다.

더 똑똑하게 된 요인

건강관리 서비스의 혁신을 추진함에 있어서, 비용 증가와 환자에 대한 우려가 높아짐에 따라 최고 수준의 서비스를 효과적이며 비용 효율적으로 제공하는 새로운 방안을 모색해야 했습니다. 이 강력한 분석 솔루션은 의료 및 회계 데이터에 대한 심도 있는 통찰력을 제공해주기 때문에 의료 및 재무상의 위험성을 파악하고, 운영상의 효율성을 강화하며, 전략적인 기회와 경쟁적인 이점을 발굴할 수 있습니다. 모든 부서의 사용자들은 건강 기록과 요구 이용 검토, 의료 손실률과 같은 정보를 분석할 수 있어 건강 관리 및 혜택 설계를 향상할 수 있는 기회에 대해 더 높은 가시성을 확보할 수 있습니다. 예를 들어, 현재 및 과거 데이터의 수집 및 분석을 통해 BCBS Massachusetts의 의료 담당자들은 질병 위험성이 높은 집단을 규명하고 위험성을 낮추기 위한 조치를 취하며 환자의 치료를 개선시킬 수 있습니다.

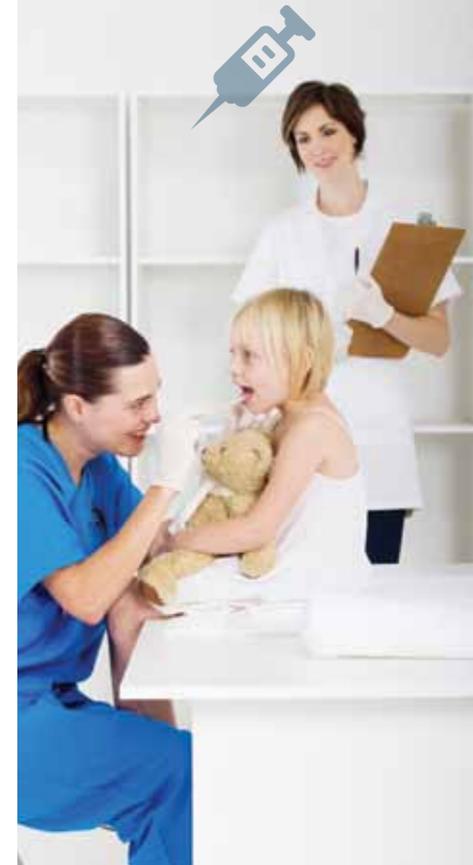
실제 비즈니스 결과

- 모든 보험료의 90%를 회원들에게 재투자할 수 있는 계획 수립 가능
- 복잡한 의료 정보 기록을 과거에 비해 300% 빠르게 생성할 수 있어 고객에게 더욱 효과적으로 서비스 제공 가능
- 비즈니스 인텔리전스 도입 후, 24개월 이내에 사용자 60% 증가
- 향후 2년간 비즈니스 인텔리전스 사용자 20~30% 증가 예상

솔루션 구성요소

- IBM® Cognos® Business Intelligence
- IBM Netezza® TwinFin™

“이러한 형태의 통찰력은 의사와 병원들이 환자의 치료를 향상할 수 있도록 해줍니다.”





© Copyright IBM Corporation 2012
한국아이비엠주식회사
(135-270) 서울시 강남구 도곡동 467-12
군인공제회관빌딩

TEL : (02)3781-7800
www.ibm.com/kr

2012년 2월

Printed in Korea
All Rights Reserved

IBM, IBM 로고, ibm.com은 미국 및/또는 다른 국가에서 IBM Corporation의 상표 또는 등록 상표입니다. 상기 및 기타 IBM 상표로 등록된 용어가 본 문서에 처음 나올 때 상표 기호(® 또는 ™)와 함께 표시되었을 경우, 이러한 기호는 본 문서가 출판된 시점에 IBM이 소유한 미국 등록 상표이거나 관습법에 의해 인정되는 상표임을 나타냅니다. 해당 상표는 미국 외의 다른 국가에서도 등록 상표이거나 관습법적인 상표일 수 있습니다. IBM의 최신 상표 목록은 ibm.com/legal/copytrade.shtml 웹 페이지의 "저작권 및 상표 정보" 부분에서 확인할 수 있습니다.

기타 다른 회사, 제품 및 서비스 이름은 다른 회사의 상표 또는 서비스 표시일 수 있습니다.

이 문서에는 IBM 제품과 서비스를 참조한 경우에도 IBM이 비즈니스를 수행하고 있는 모든 국가에서 해당 제품과 서비스를 제공함을 의미하는 것은 아닙니다.



비즈니스 인텔리전스를 넘어

비즈니스
애널리틱스