

■ ■ ■ *Making connections for Strategic advantage*



e-Business를 통한 기업의 경쟁력 강화



(주)이·에스아이에스
www.e-SIS.co.kr

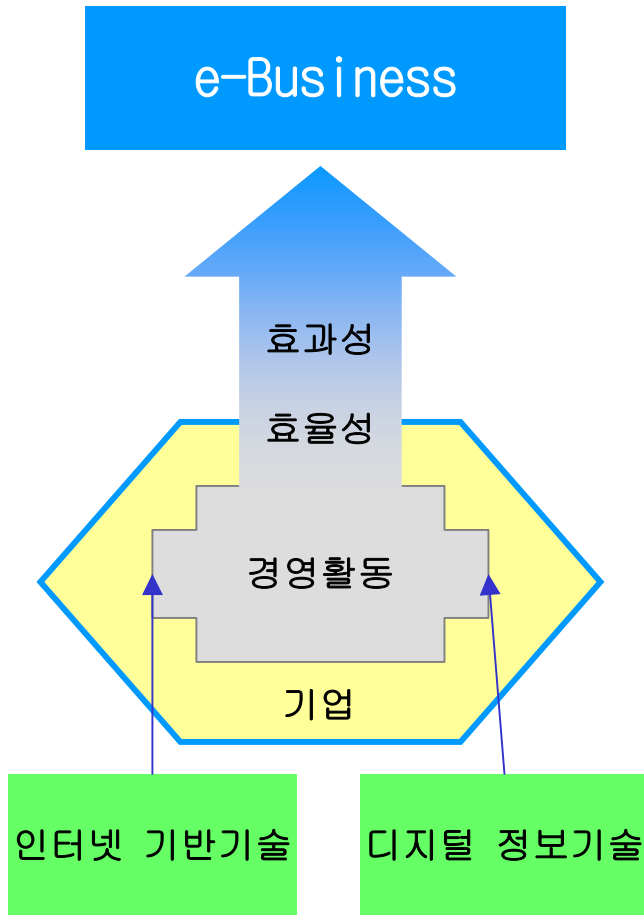
Making connections for Strategic advantage

1. e-Business 이해
2. e-Business 사례분석
3. 정보화 로드맵
4. e-Business 전망

1. e-Business 이해

1. e-Business 이해

e-Business 개념



“e-Business는 기업의 모든 경영활동에 인터넷 기반 기술과 디지털 정보기술을 전자적으로 통합 적용 함으로써 경영의 효율성과 효과성을 극대화하고자 하는 새로운 경영방식”

1. e-Business 이해

e-Business 특징

산업경제와 비교하여 eBusiness는 기업활동의 측면에서 여러 가지 차이점을 가진다.

	산업 경제	eBusiness
 상품 및 서비스 개발	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 대량생산으로 획일화된 상품 ▶ 대중시장/ 획일화된 프로세스 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ “Informed” 상품 ▶ 소비자 개인 위주의 상품 및 서비스
 수요 창출	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 대중 매체 ▶ 공급자에 의한 시장 형성 ▶ 수직적 시장 구조 ▶ 대중 시장 - 대중 유통 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ “One-to-one” 관계 ▶ 소비자에 의한 시장 형성 ▶ 복합적인 시장 ▶ Market of one—주문형 유통
 수요 충족	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세그먼트별 유통망의 관계 (일대일) ▶ 대량 생산 ▶ 공급망 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세그먼트별 유통망의 관계 (일대다) ▶ 주문형 생산 ▶ Value network
 기업 관리	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 실제 기업 존재 ▶ 산업 기반의 전략 형성 ▶ 수직 관계 ▶ 단가위주 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 가상 기업 ▶ 동적인 전략 형성 ▶ 제휴관계 성립 ▶ 부가가치

— eBusiness와 산업경제의 차이점 —

1. e-Business 이해

e-Business 영업/마케팅

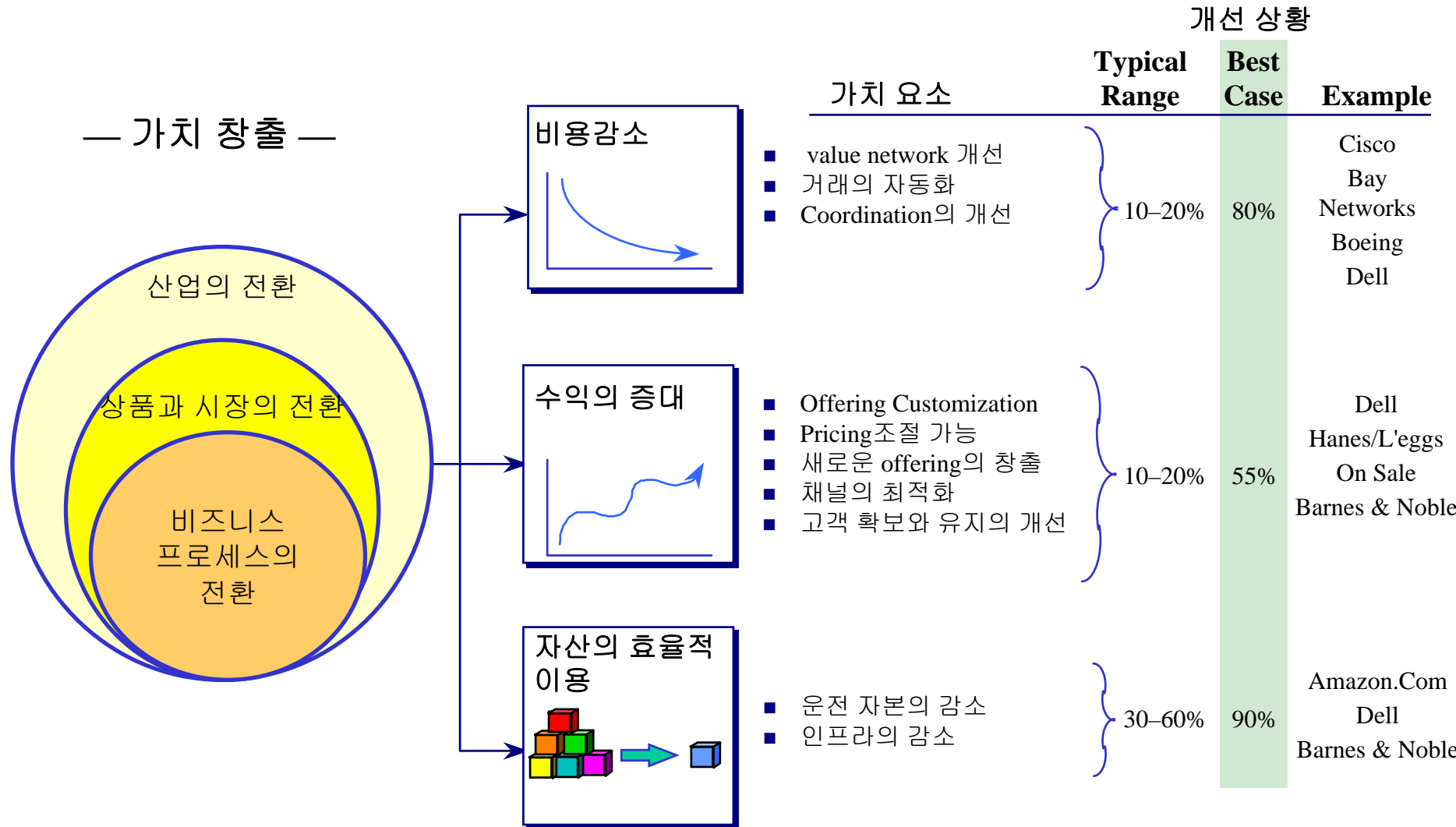
e-business에서 Sales & Marketing

	전통적 Sales & Marketing	e-business Sales & Marketing
동기부여	판매자 중심	구매자 중심
반응조사	실사	온라인
고객관계	영업사원과 구매자	구매자와 회사 (브랜드)
시간	판매자와 구매자 일치	구매자 중심
비용구조	높은 직·간접비 <판매가의 20% ~ 50%>	낮은 단일구조
프로세스	대량생산	소품주문생산

<출처: Forrester, 08/98>

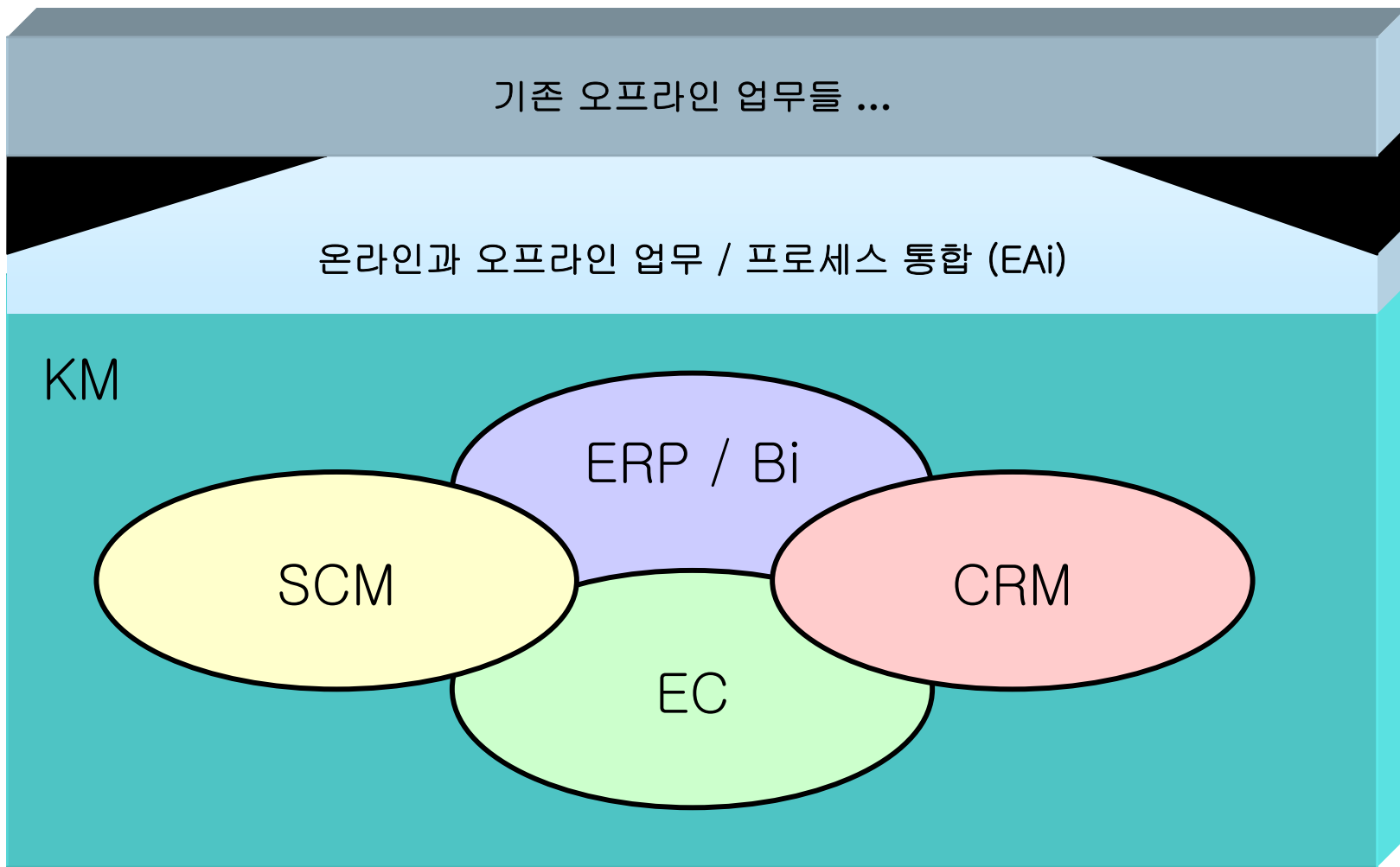
1. e-Business 이해

e-Business 효과



1. e-Business 이해

e-Business 구성



1. e-Business 이해

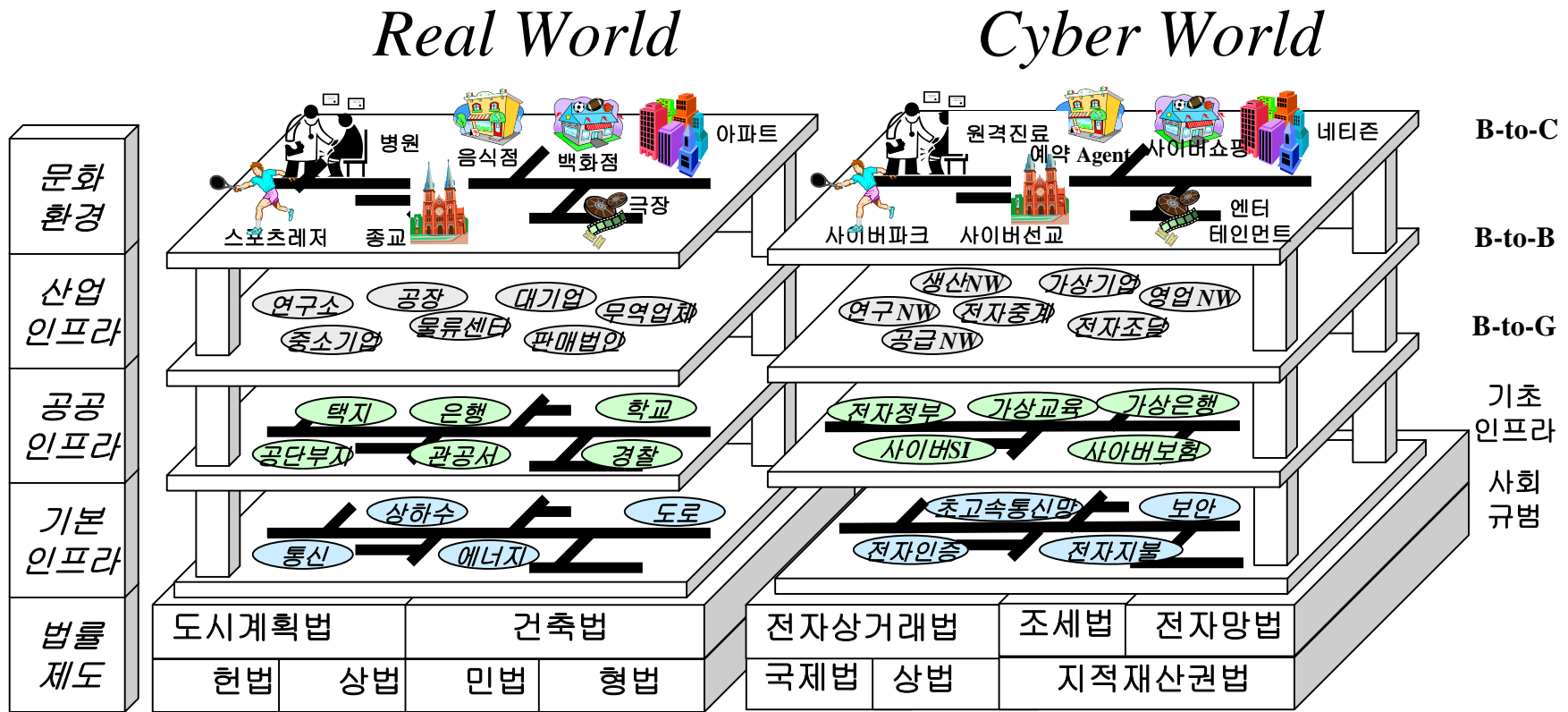
e-Business 유형

- 기업간 전자상거래 (B-to-B EC)
 - 공급자 관리를 위한 EC
 - ▶ ECR (유통산업), QR (의류산업)
 - Direct Marketing
 - ▶ 온라인 판매 및 온라인 고객지원 서비스
- 기업과 소비자간 전자상거래 (B-to-C EC)
 - 유통채널의 변화
 - Internet Marketing (일대일 마케팅)

1. e-Business 이해

e-Business Infrastructure

현실세계에서 하나의 도시를 만들기 위해서는 법률 및 제도, 기본 인프라(SOC 등), 공공 및 산업 인프라가 필요한 것처럼, 전자상거래가 이루어지는 가상세계에서도 많은 인프라가 필요로 한다.

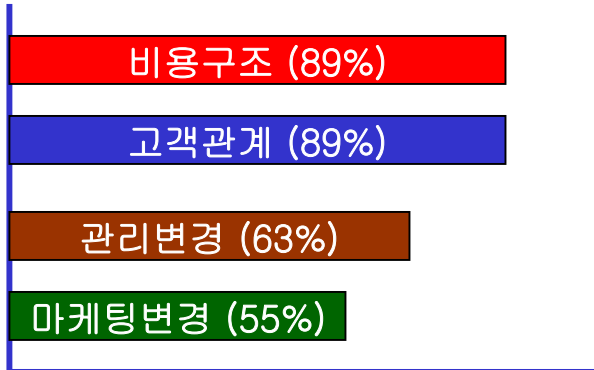


1. e-Business 이해

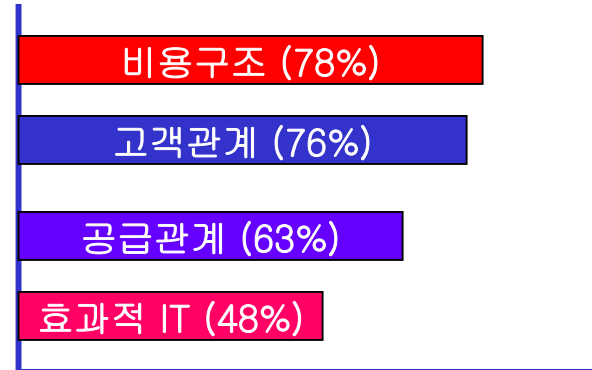
e-Business 필요성

산업별 CEO 대상조사결과

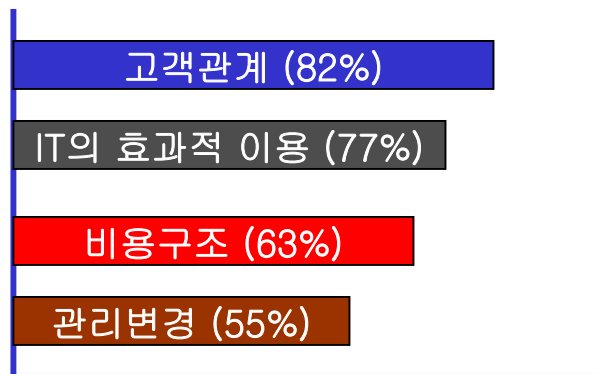
화 학



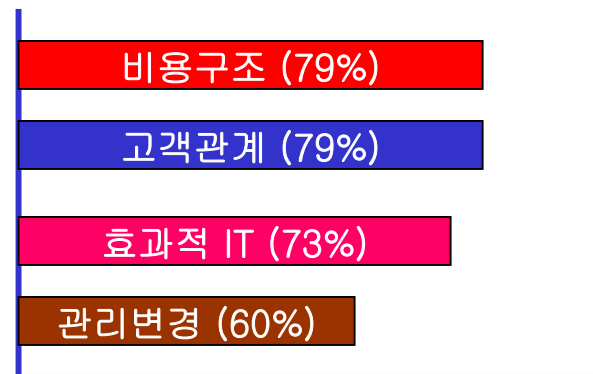
자 동 차



금 융 산 업



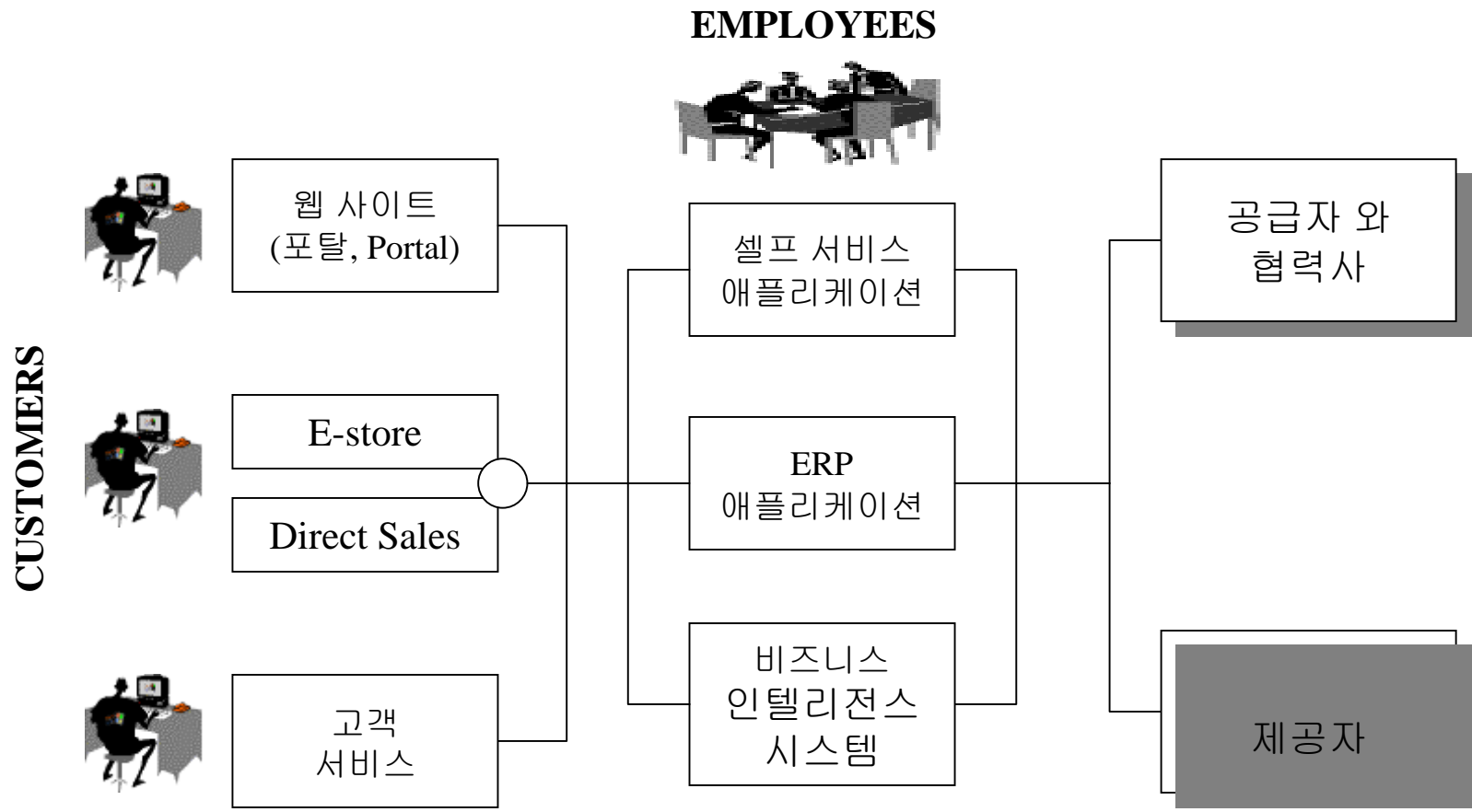
통신 / 전자



<출처: A.T. Kearny, 1999>

1. e-Business 이해

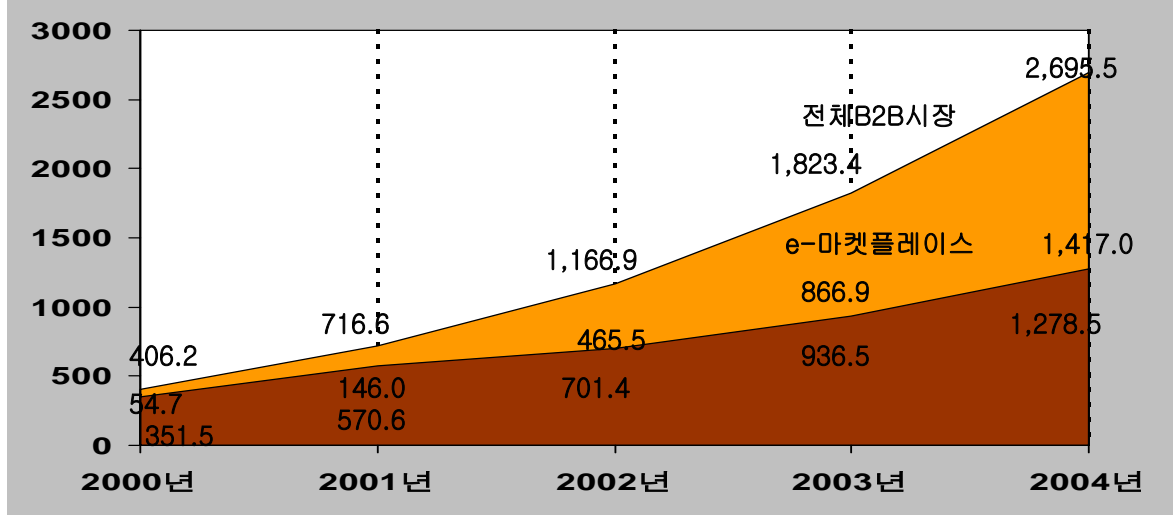
성공적인 e-Business 모델



1. e-Business 이해

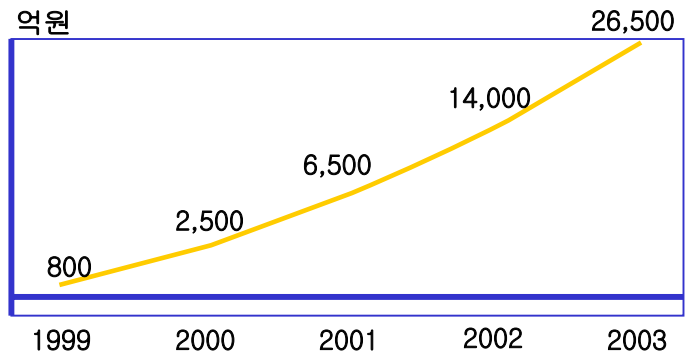
e-Business 시장

세계 B2B 및 e-marketplace 시장



<출처: Forrester Research>

국내 전자상거래 시장



<출처: 앤더슨컨설팅>

국내 업종별 e-marketplace 수 총: 146개

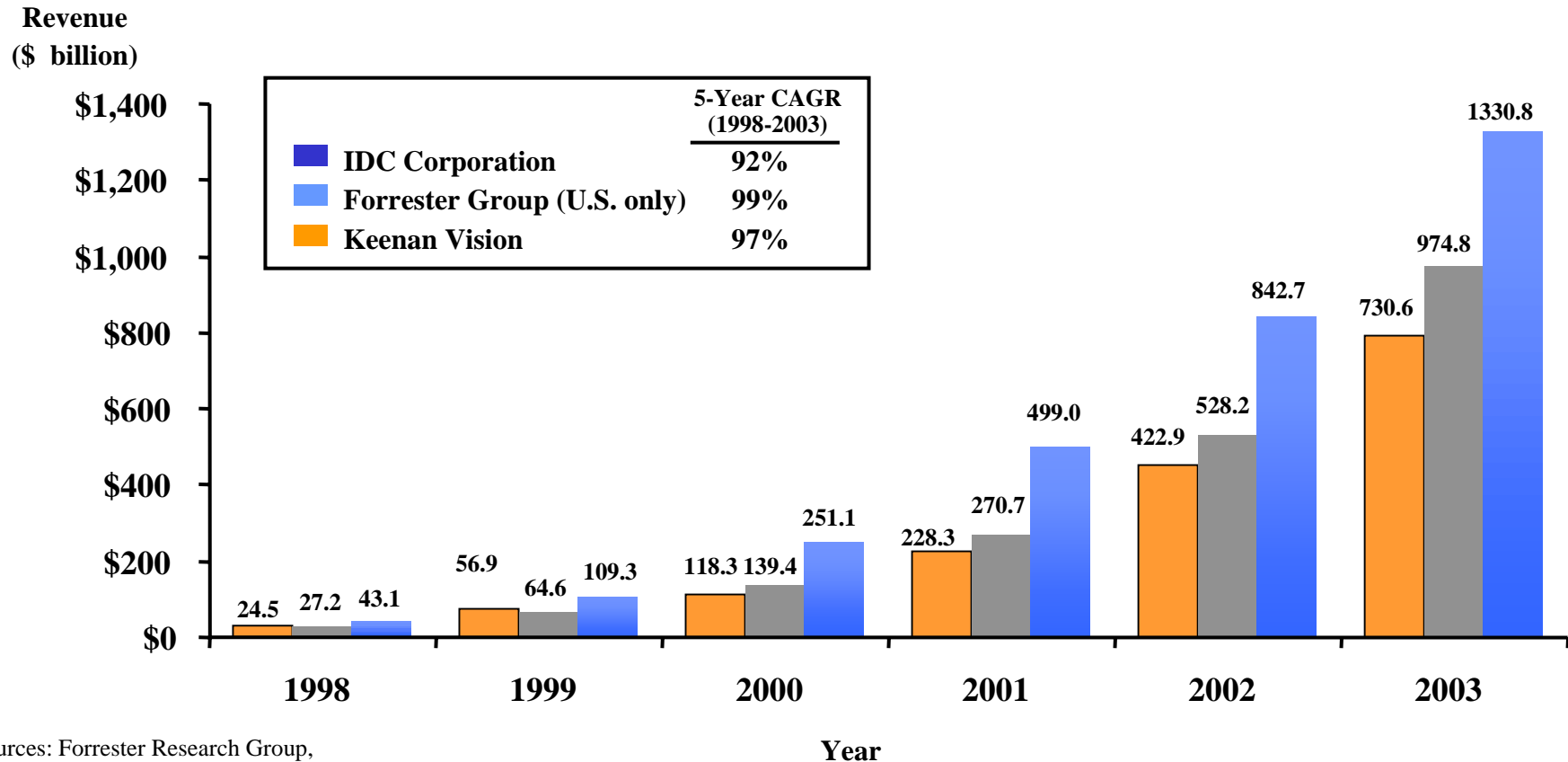
업종	섬유	IT 전자	의료	MRO	무역	화학	철강	제조	건설	전력	자동차	농/출산물
수	22	16	16	16	14	10	9	8	7	6	5	5

<출처: 산업자원부>

1. e-Business 이해

e-Business 추이

인터넷 사용자수의 증가에 힘입어 전자상거래 시장도 급속도로 성장하고 있다.



Sources: Forrester Research Group,
International Data Corporation, The Yankee Group

2. e-Business 사례분석

2. e-Business 사례분석

전자상거래의 이익

• 델 컴퓨터

- 온라인 구매에 의한 일일 매출액은 600만 달러에 달함.
- 온라인 구매는 다른 수단보다 판매마진이 30% 이상 높음.

• 월스트리트 저널

- 새로운 시장을 개척하여, 신규 독자의 85%가 계속 구독하도록 유지하면서 지속적으로 독자 수를 증가시키고 있음.

• 시스코

- 지난 3년 동안 매년 5억 5천만 달러의 고객 서비스 비용을 절감.
- 현재는 연간 50억 달러의 인터넷 사업 비용 중 62%를 절감.

• 내셔널 세미컨덕터

- DM 발송비나 광고비를 한푼도 들이지 않고, 그대신 인터넷을 통해 매우 전문화된 최신 정보를 제공.

2. e-Business 사례분석

전자상거래의 이익

- **아메리카 항공**

- 170만 명에 달하는 잠재고객들에게 매주 이메일을 보냄.
- 광고나 텔레마케팅에는 비용을 지불하지 않음.

- **웰즈파고**

- 거래 비용을 절반으로 낮추는 동시에, 고객 1인당 수지가 향상.

- **트라이포드**

- 확보한 100만 명 이상의 가입자는 광고주들의 매력을 끌기에 충분.
- 1998년 초 5,800만 달러에 매각(Lycos) : 종업원 1인당 100만 달러가치

2. e-Business 사례분석

e-Business 사례

1995년 황폐한 창고에서 단 두 사람이 시작한 온라인 서점인 **Amazon.com**이 3년 만에 1998년 6억불 이상의 수익을 내며, Barnes & Noble 과 Borders Book & Music과 같은 거대 서점을 어떻게 누를 수 있었을까?

소비자들이 **Gateway Computer**로부터는 \$1,999의 주문생산 PC는 온라인으로 구매하면서, 맞춤형 \$5000의 제록스 컬러프린터는 온라인으로 구매하지 않는 이유는 무엇인가?

소비자들이 **Charles Schwab**을 통해 온라인 주식 및 옵션은 거래하면서 Cigna 또는 Kaiser 건강보험 계획을 온라인으로 검토하거나 변경하지 않는 이유는 무엇인가?

2. e-Business 사례분석

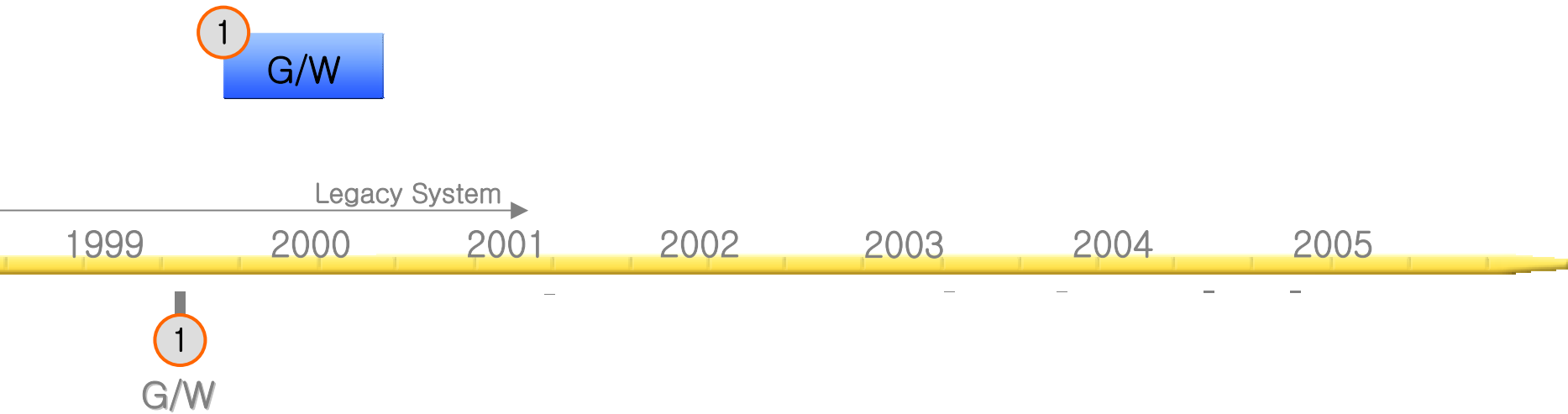
e-Business 사례

Microsoft Expedia라는 통합된 온라인 여행 거래 사이트를 통해 비행기 편, 티켓을 선택하고 호텔 및 렌트카를 예약하는데 걸리는 시간이 고작 몇 분인데 반하여, American, United, Delta 항공 여행 대행사와 전화로 예약하는 것은 2배 이상의 시간이 걸리는 이유는 무엇인가?

FedEx와 **UPS**는 고객들이 Web에서 쉽게 그들의 수하물의 위치를 추적할 수 있고, 항공운임을 지불할 수 있으며, 수하물 인도시기를 정할 수 있는데, 은행에서는 지역전화회사가 청구한 온라인 지불청구서의 처리상태를 고객에게 알려주지 못하는 이유는 무엇인가?

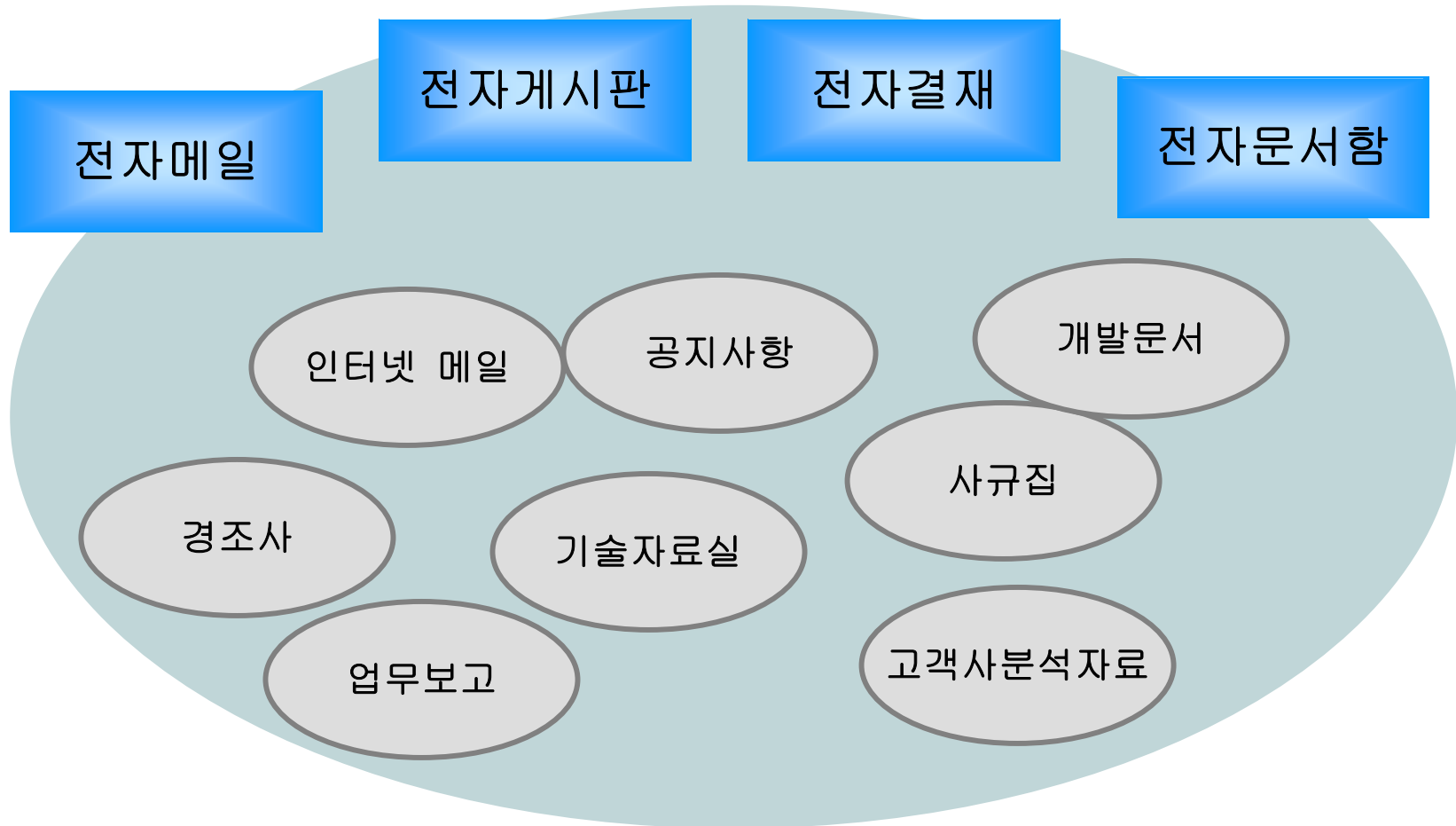
라우터와 스위치를 생산하는 인터넷 네트워킹 회사인 **시스코**는 생산라인을 2년에 한 번씩 정밀 조사하는데 코닥은 고객요구사항의 변화를 접하고도 급속도의 혁신을 이루지 못하는 것처럼 보이는 이유는 무엇인가?

2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)

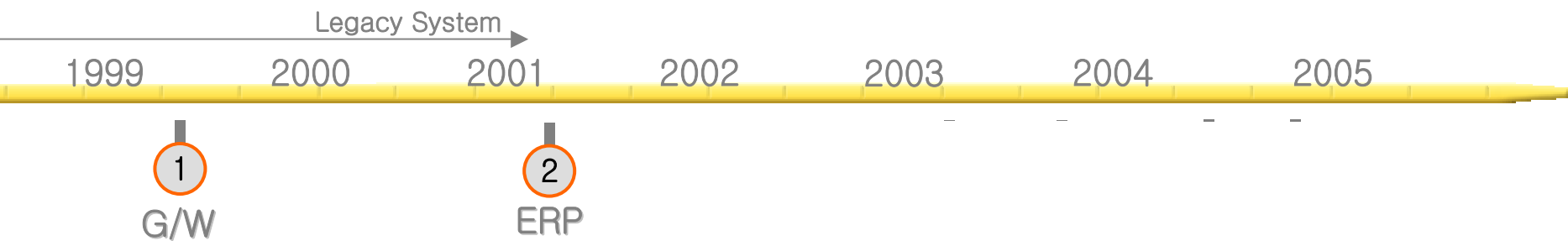
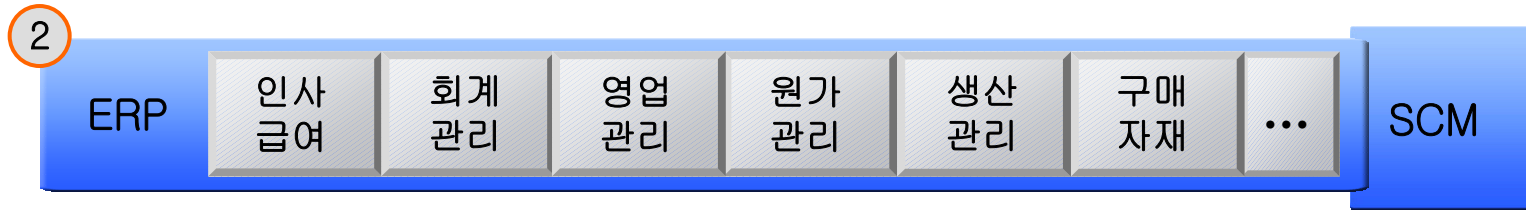


Groupware

그룹웨어는 전자 메일, 전자게시판, 전자결재 등의 기능으로 사내/외 구성원간의 원활한 정보 교환 및 공유를 위한 협업 공간을 마련해 줍니다.

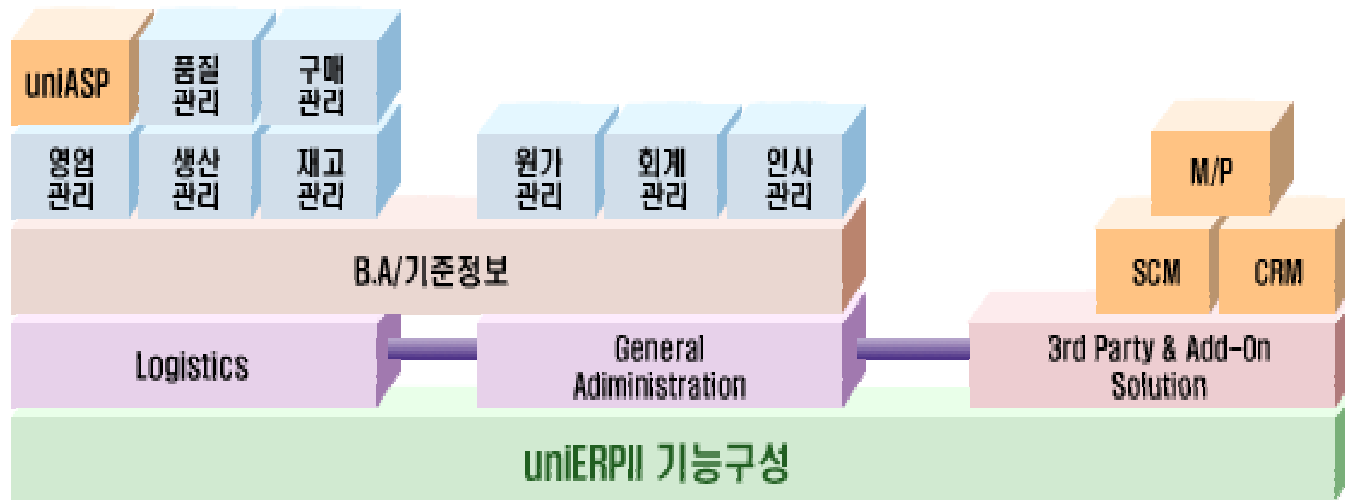


2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)



ERP

ERP는 수주에서 생산 및 출하까지의 일관된 체계를 근간으로, 인사/급여, 회계, 원가 등 기업의 모든 업무를 실시간 통합 운영 할 수 있는 시스템 입니다.

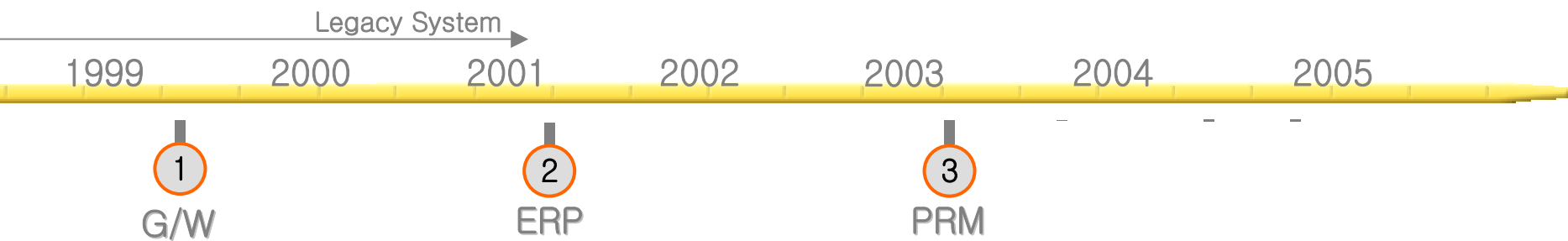
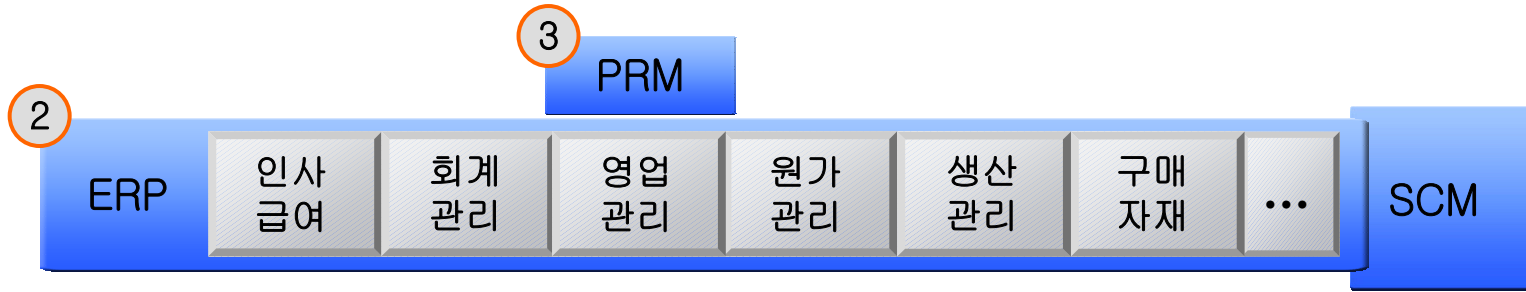


단일 서버에 의한 소규모 시스템에서 분산시스템에 이르기까지 폭넓은 시스템환경을 지원하며, 조직의 성장과 변화에 따른 확장 및 변경이 용이합니다.

개방형 표준기술구조의 채택으로 타 정보체계와의 상호운영이 자유롭고 기간DB와의 연동 및 신기술에 의한 정보시스템 구현이 용이합니다.

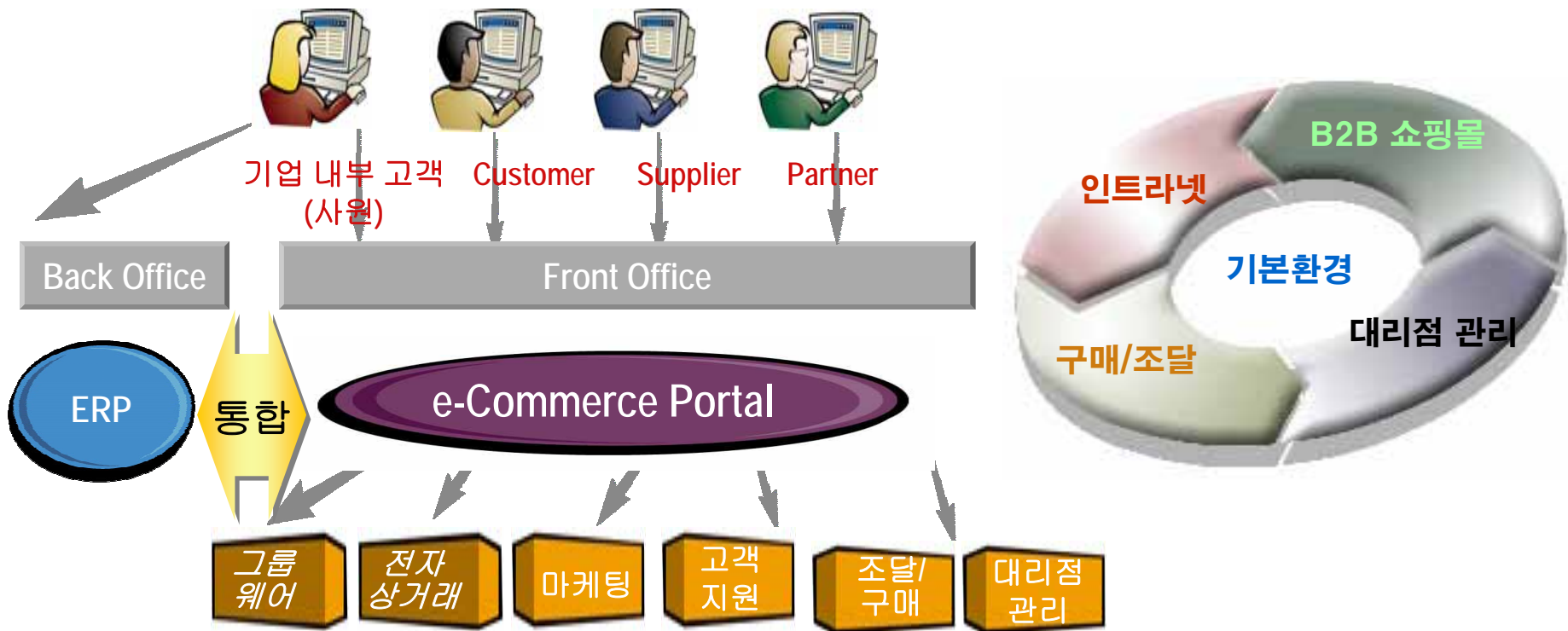
Visual 개발 Tool을 이용하여 개발 및 유지보수 시 높은 생산성을 제공합니다.

2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)

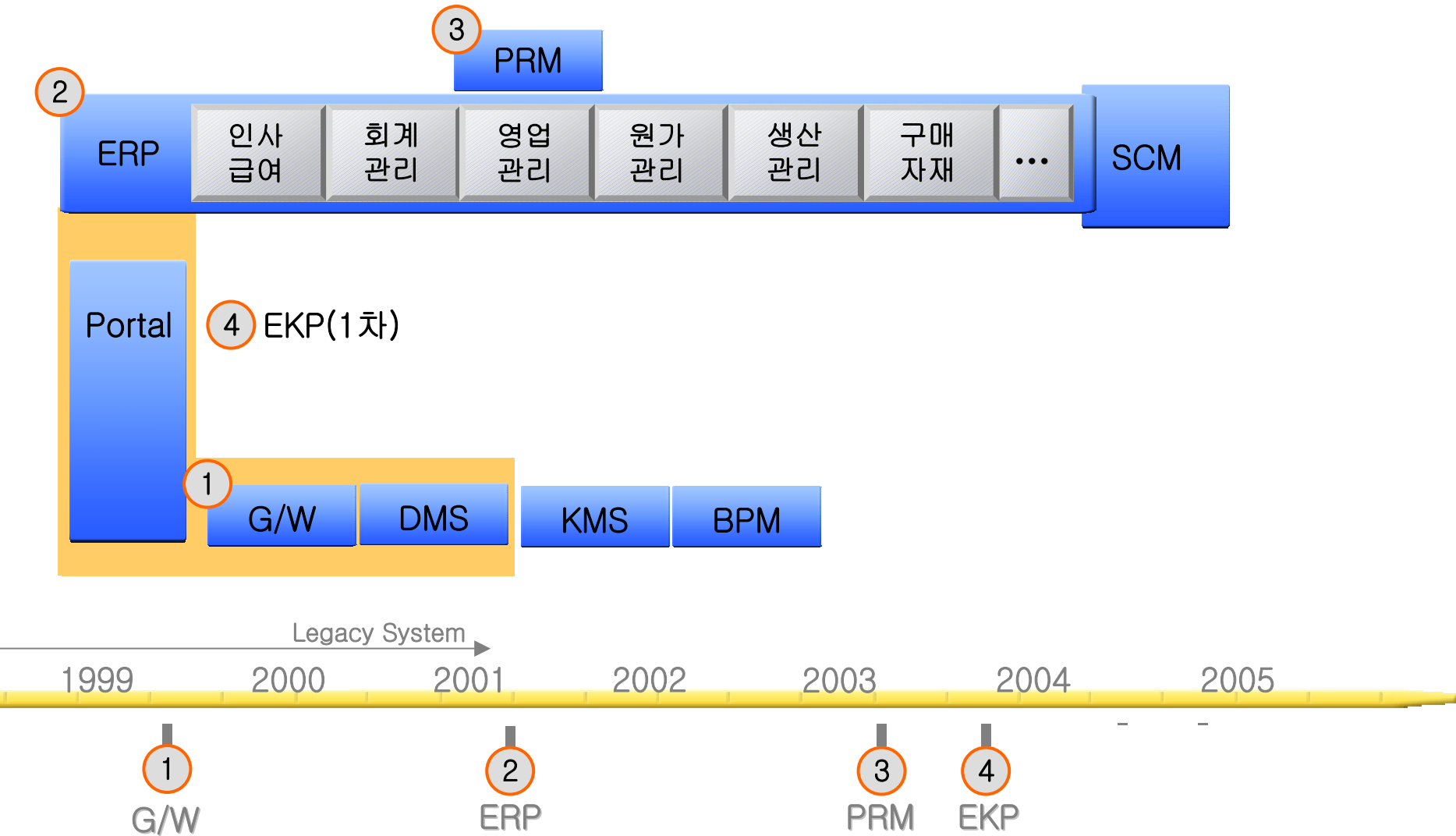


PRM

회계, 인사, 재무를 포함한 구매, 생산, 물류 등 기업의 기간 업무를 통합 관리해 주는 솔루션으로 ERP를 확장하여, 기업 내부 고객인 사원과 외부 고객간의 상거래 업무 프로세스를 WEB 기반으로 제공 할 수 있는 “ERP 기반의 전자상거래 Portal” 을 구축하는 솔루션입니다.

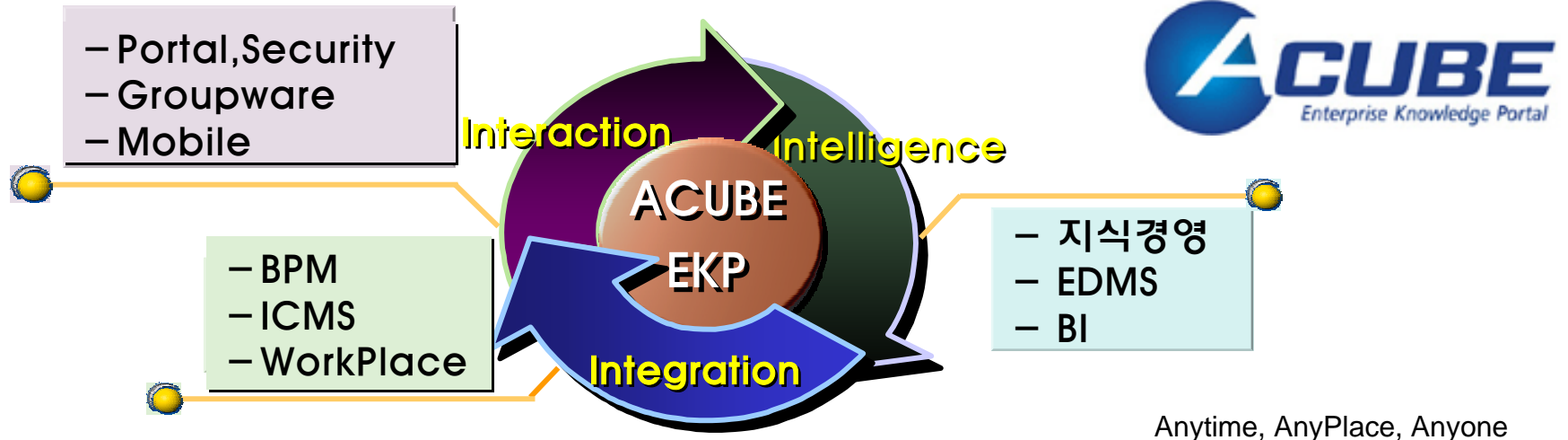


2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)



EKP

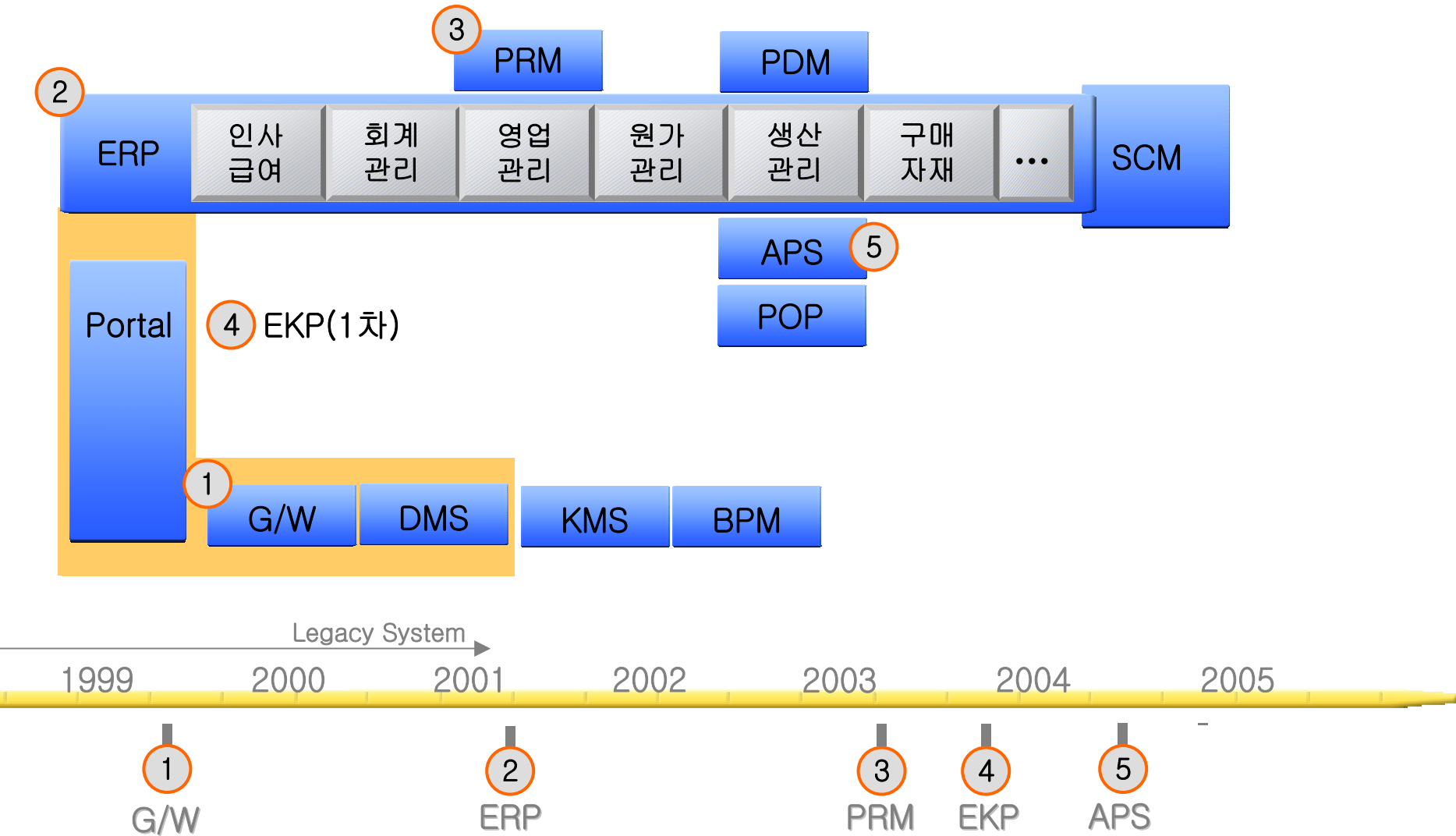
거대한 정보와 지식을 통합 액세스할 수 있는 EKP 솔루션은 포털, 그룹웨어, 문서관리, 지식관리 등의 협업 시스템을 제공하며, 사내 다양한 시스템을 하나의 인터페이스화 하여 기업 경쟁력을 향상시킵니다.



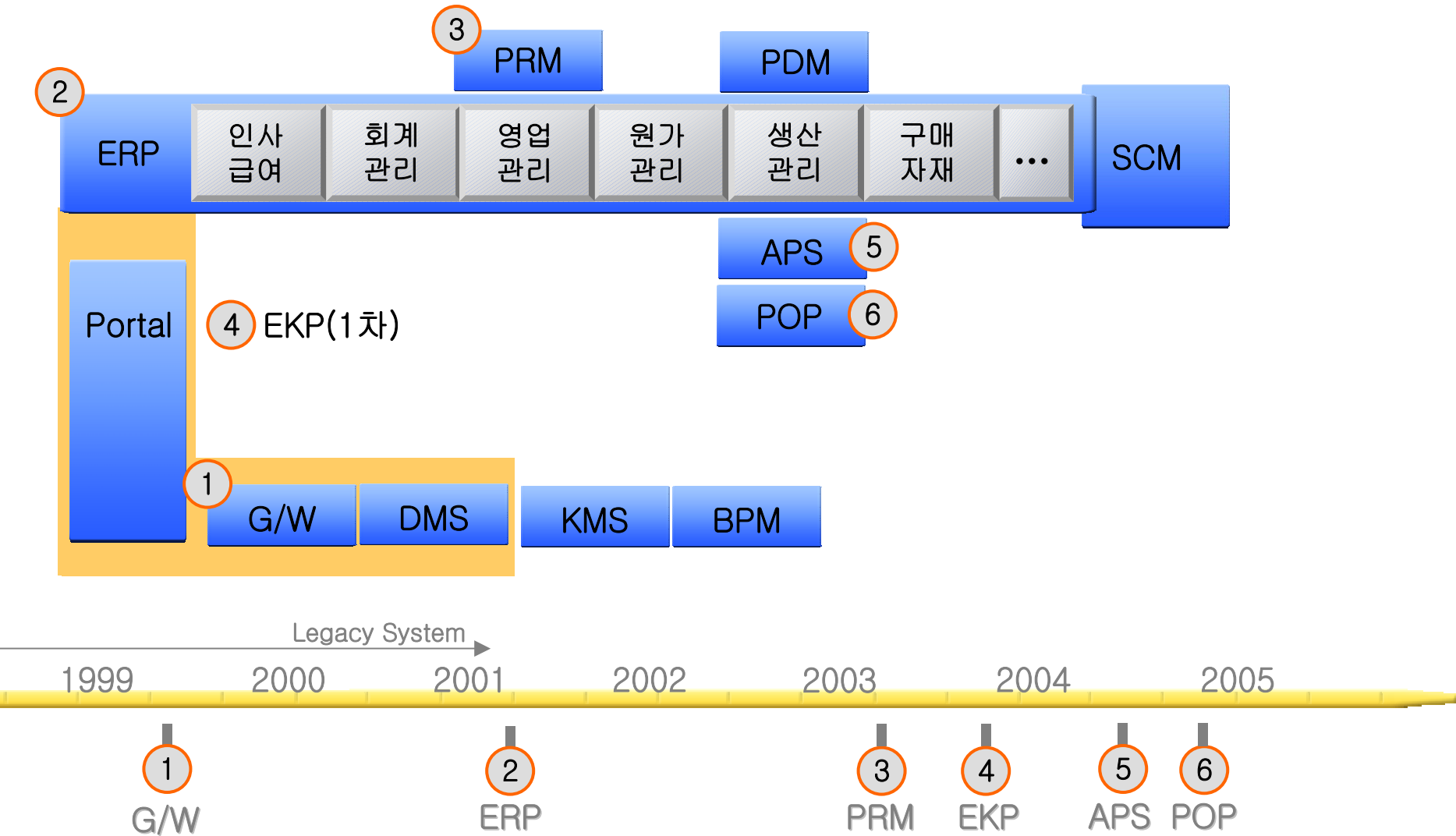
A grid of icons representing various EKP features: KM (Knowledge Management), Groupware Communication, Mobile, DM (Document Management), BI (Business Intelligence), BPM Workflow, EAI (Enterprise Application Integration), and Security.

Enterprise Knowledge Portal			
Personalization	SSO	Collaboration	Membership Management
Unified Search	Portal Builder	App. Integration	Repository Management

2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)



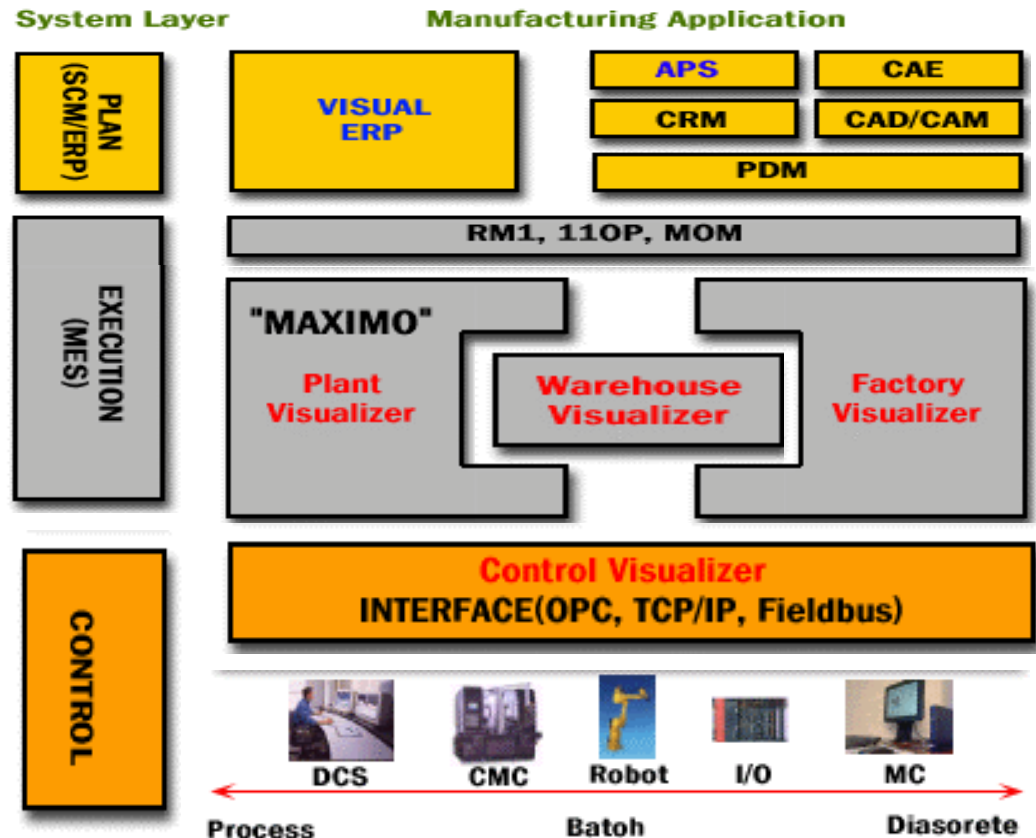
2. e-Business 사례분석 IT추진사례 (성서공단 0사)



POP

생산현장에서 발생하는 각종 정보, 즉 생산실적 정보, 작업자 활동정보, 설비고장 정보, 생산제품의 품질정보 등을 실시간 취합/분석 및 감시함으로써 BlackBox화 되어 있는 현장 상황을 투명하게 할 수 있는 솔루션입니다.

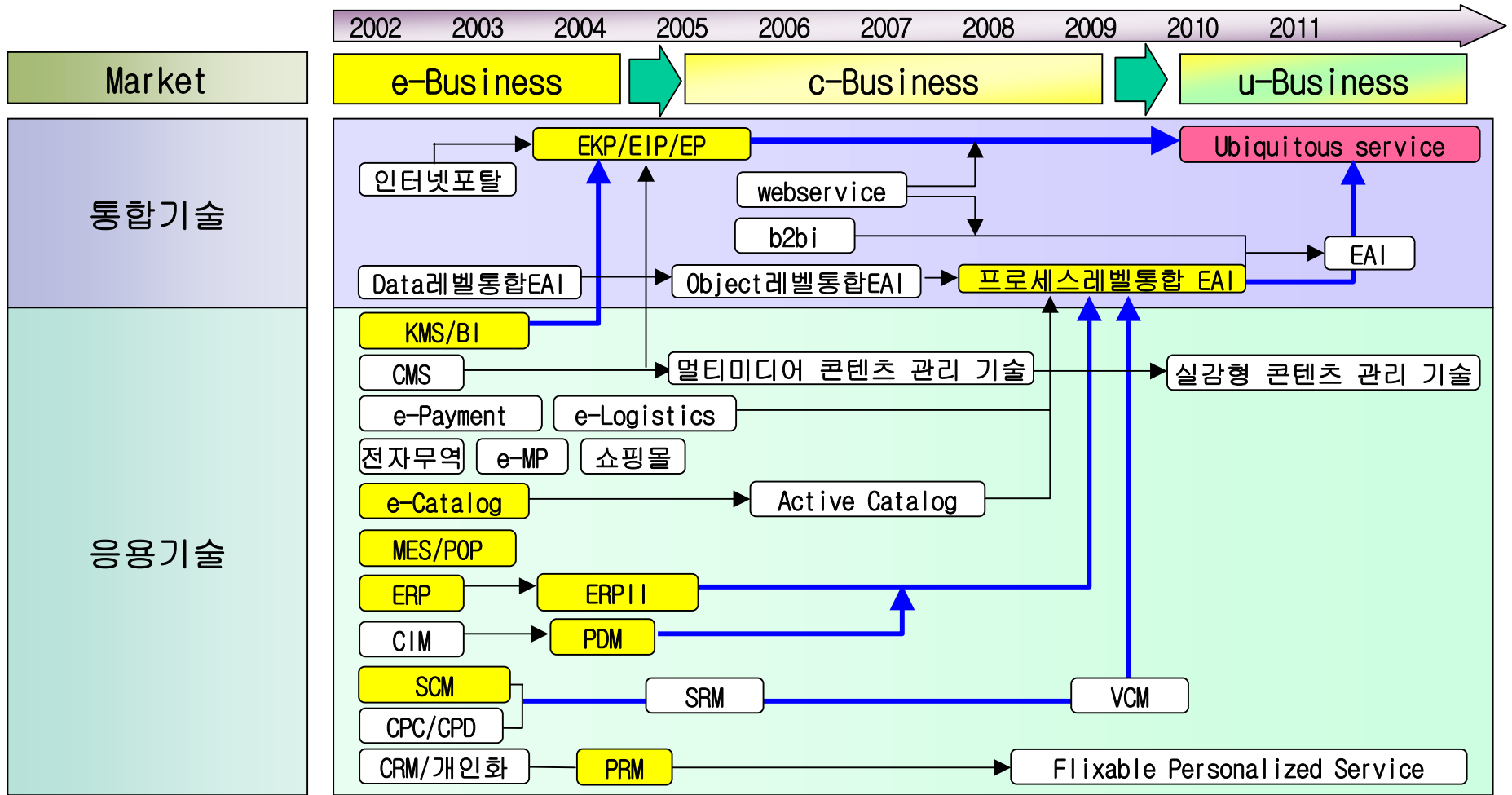
- 생산 설비별 완전 자동처리
 - Model, 생산수량, 불량 자동 감지
- 생산 설비별 반자동처리
 - 생산수량 자동 감지
 - 생산 모델, 불량률의 수작업 처리
- 비생산요인 정보 실시간 수집
 - 작업지연, 설비고장 정보
- 다양한 PLC와의 연결
 - 국내 소개된 PLC 전 모델 지원
 - Opto-22를 통한 간편 연결 기능
- 사용자별, 단말기별
생산실적 정보 입력 권한 관리



3. 정보화 로드맵

3. 정보화 로드맵

e-business 로드맵



 e-SIS 구축 컨설팅 솔루션

< 출처 : 산업자원부/한국전자거래진흥원 2003/04 >

3. 정보화 로드맵 컴퓨터기술 아크로맵

		현재	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Com- puter 기술	Paradigm		Wireless Computing			Tab Computing			Ubiquitous Computing				
	컴퓨터 사이즈		Palm Size			Tab Size			Nail Size				
	1인당 기기 수		1 - 2 개			3 - 5 개			5 개 이상				
	무선 서비스 장소		Station, 운동장 등 공공 장소			백화점, 커피샵 등의 상업용 장소			대부분의 장소				
	무선 서비스 방식		IEEE802.11b (11Mbps) IEEE802.11a/g (54 Mbps)			100Mbps 이상 WNG with Mobile IP			400 Mbps 이상				
	고속 WAN 기술		ADSL, Cable MODEM			VDSL, PON			FTTH, PON with RPR				
	Network 기반 기술		Home Networking			Wireless Personal Area Networking			Ultra High Speed WPAN				
	PC Proc. 속도		2 - 20 GHz			20 - 200 GHz			200 GHz 이상				
	Mobile Proc. 속도		200 - 400 MHz			400 - 800 MHz			1 GHz 이상				
	Memory 기술		0.15 - 0.11 um, 512 Mb - 2G, 1.0 - 2.5 V, TSOP, CSP, MCM			0.07 - 0.1 um, 4Gb - 16G, 0.8 - 1.8 V, Bare Die Stack			< 0.07 um, 6 Gb - 32 Gb, < 0.8 V, Stacking				
	I/O 기술		PCI, PCI-X, Rapid IO, Hyper Transport Gigabit Ethernet, Infiniband					3G IO, Rapid IO, Hyper Transport Gigabit Ethernet, Infiniband					
	OS/RTOS 기술		Reconfigurable 컴포넌트 OS 기술: 컴포넌트를 통한 OS의 동적 재구성 네트워크 중심적 OS, 보안 OS, QoS 지원 기술										
	Middleware 기술		Reconfigurable 컴포넌트 Middleware 기술 Pervasive 컴퓨팅 (컨택트인식, 비동기 통신, 경량화) 지원, 보안 및 QoS 기술										

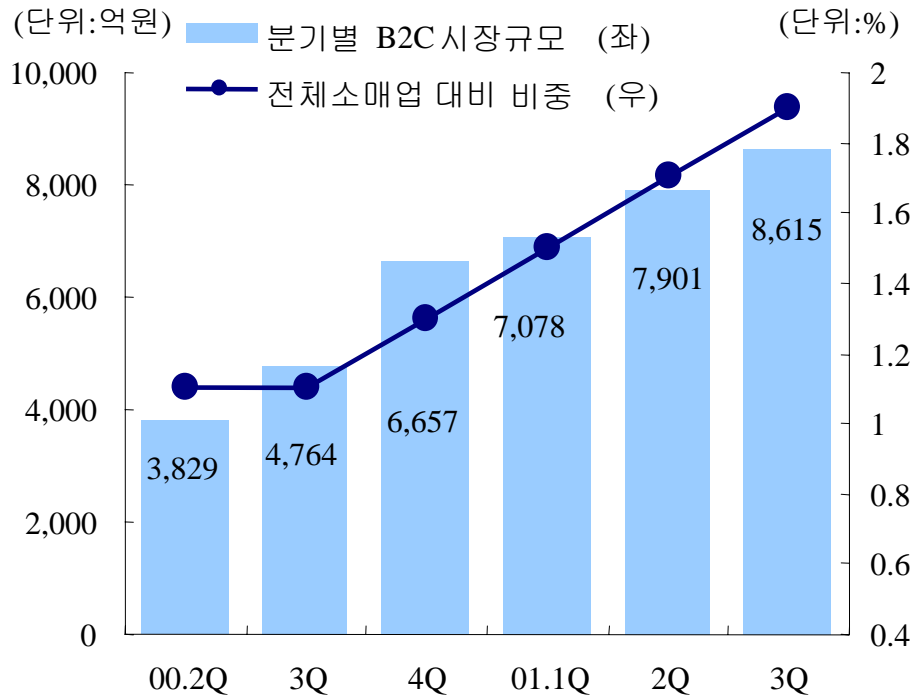
4. e-Business 전망

4. e-Business 전망

성장 추이

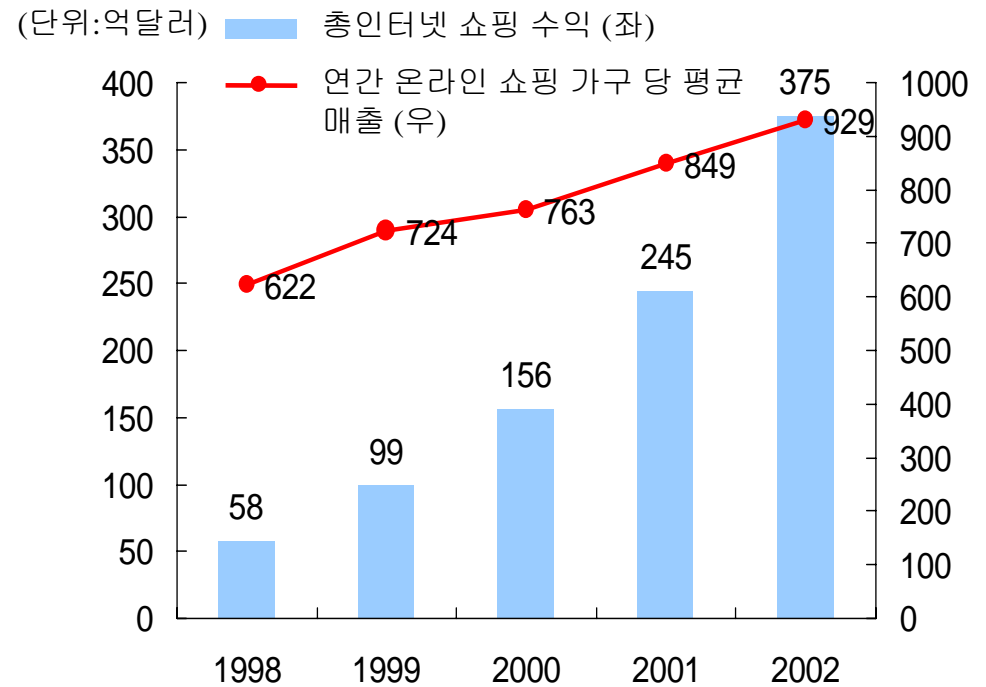
세계 소매업 전체 판매 가운데 인터넷을 통한 판매 비중은 향후 수 년내 급속히 증가할 전망이다.

국내 B2C 성장 추이



Source : 통계청, 2001

미국의 인터넷 쇼핑물 매출 규모 추이



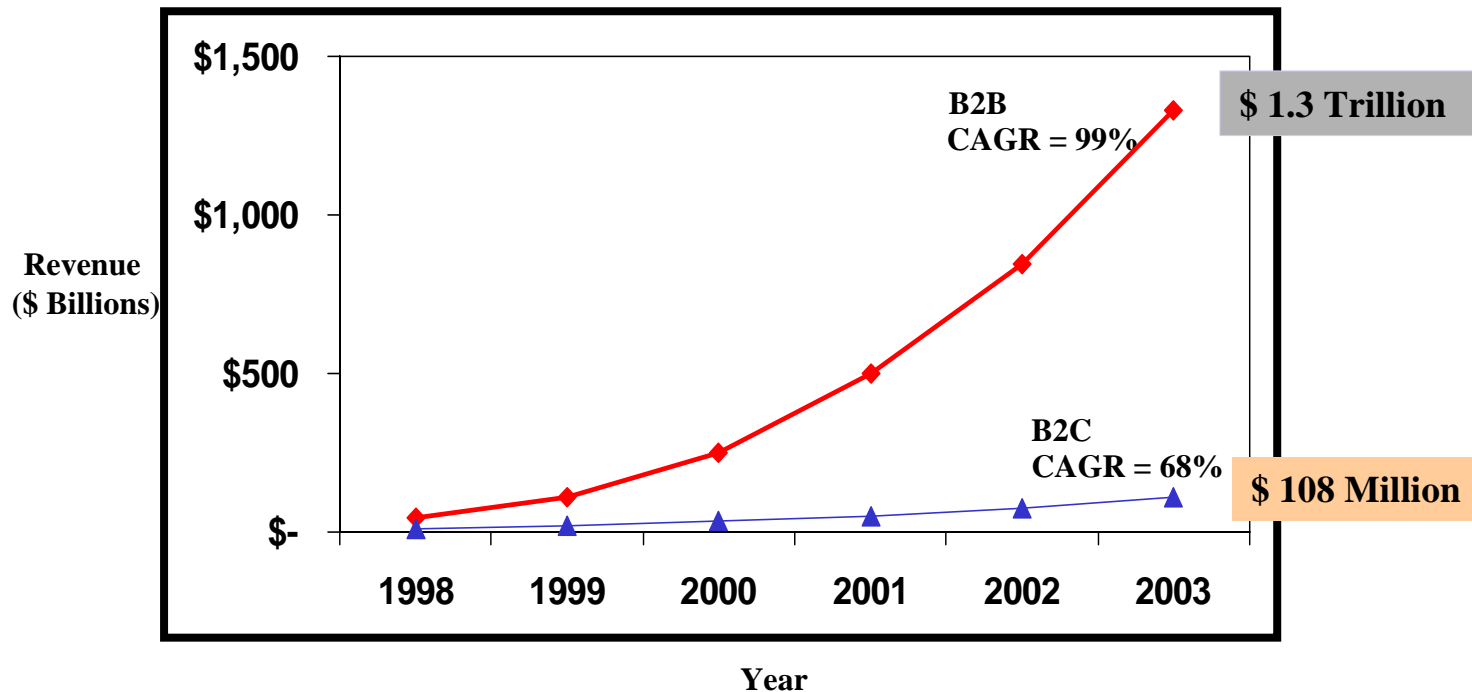
Source : 정보통신정책 연구원

4. e-Business 전망

B2B 전망

전자상거래에 있어 B2C 시장이 보다 널리 알려져 있으나, 실제 e-Business 시장에서는 B2B 시장이 더 큰 비중을 차지하고 있으며, 앞으로의 성장을 주도할 것이다.

미국 B2B시장의 전망



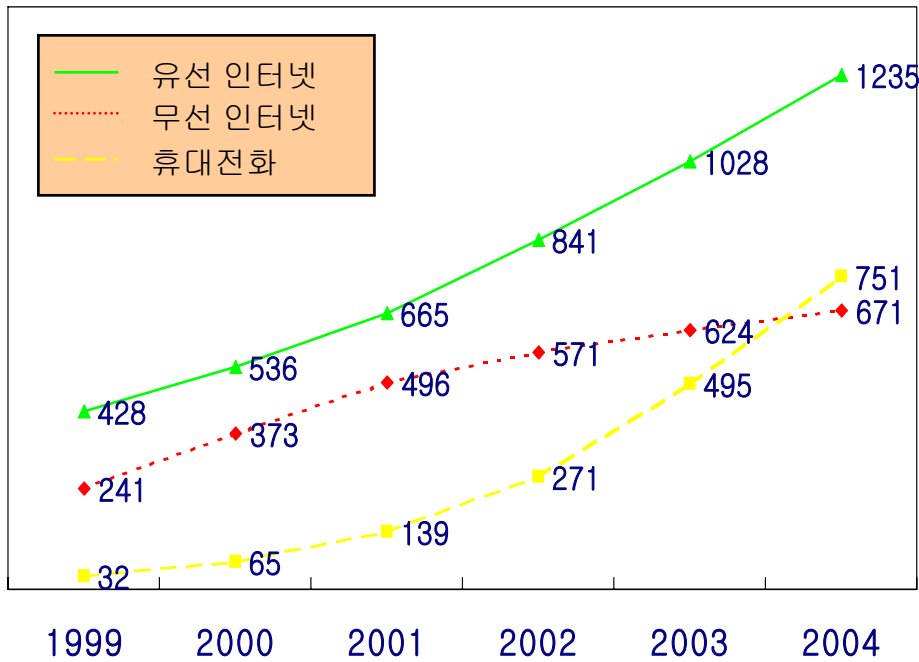
4. e-Business 전망

mCommerce 전망

무선 인터넷 시장이 성장하면서 전자상거래(eCommerce)의 관심이 무선인터넷을 기반으로 한 mCommerce에 기울어지고 있다.

전세계 유·무선 인터넷 가입자

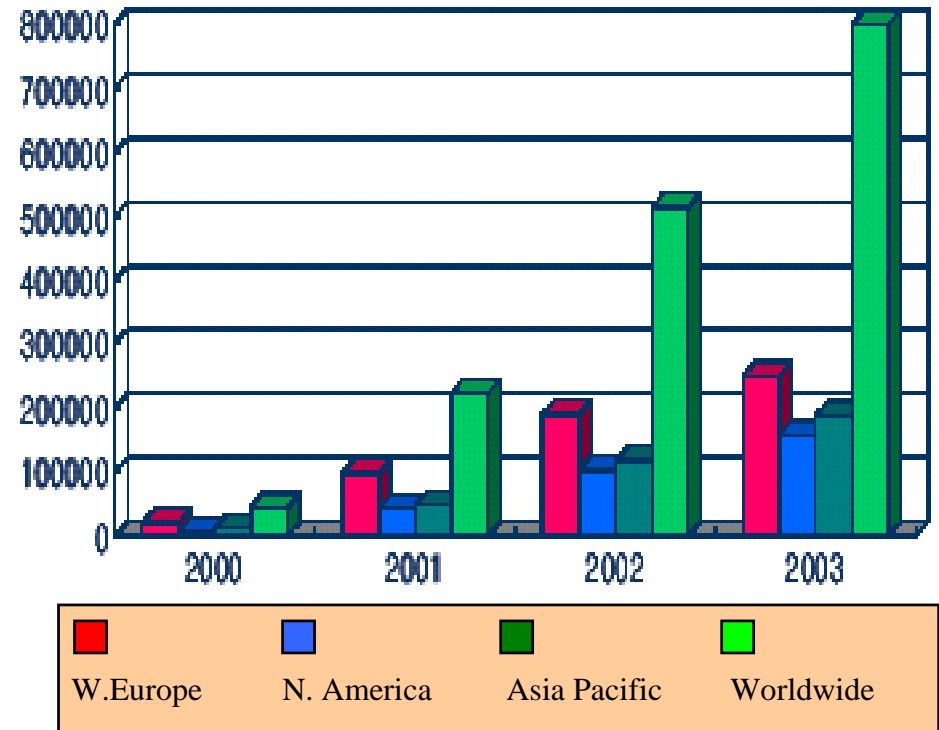
단위 : 백만명



Source : ARC Group

무선 인터넷 단말 시장 전망

단위 : 천대



Source : Gartner Group

마치며....

e-Business는 Value를 구축하기 위해 외부 관계를 통합할 것이고, 기업의 가치사슬을 강력한 Value Network로 전환 할 것이다.

Extended Enterprise

