

2021

중소기업 클라우드 서비스
지원사업 우수사례집



과학기술정보통신부



정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

INNOBIZ
이노비즈협회

2021년도 중소기업 클라우드 서비스 이용 지원(바우처) 사업



전국 중소기업에 클라우드 서비스 도입 컨설팅 및 이용 지원을 바우처 형태로 제공하여, 중소기업의 업무 효율성 향상과 비용 절감 등 업무환경개선 및 인프라 자동화를 통해 비즈니스 혁신에 집중하여 기업의 경쟁력을 강화 및 디지털 전환 촉진

1. 사업 개요

- **사업명** : 2021년 중소기업 클라우드 서비스 이용지원(바우처) 사업
- **사업목적** : 국내 중소기업 대상 클라우드 서비스 도입지원을 통해 클라우드 기반의 디지털 전환 촉진 등 국내산업 경쟁력 강화
- **지원대상** : 전국 중소기업 등(중소기업기본법 제2조에 따름)

2. 사업 내용

- **지원범위** : 정부지원금 15.5백만 원(최대), 자부담금 20%(현금)
- **지원내용** : 기업별 환경을 고려한 **도입 컨설팅** 및 **클라우드 전환**(데이터 이관, 교육비), **서비스 이용료**(바우처) 등 중소기업의 디지털 전환 지원

- **(컨설팅 지원)** 수요기업의 맞춤형 서비스 제공을 위해 산업(제조, 의료, 기업 공통), 용도(회계, 마케팅, 자원 관리), 규모별 활용 정보 제공

※ 비즈니스(요구사항, IT 환경), 도입 모델, 경제적 효과 등 분석 지원, 2개 이상의 서비스 이용 지원

- **(전환 지원)** 수요기업 대상 업종별 패키지 서비스* 제공 및 데이터 이관, 이용자 교육 등 클라우드 기반의 디지털 전환을 위한 이용료 지원(80%)

* 기업경영(회계, ERP), 고객관리(CRM, 영업), 비대면(영상회의, 재택근무) 서비스 등

- **(이용료 지원)** 공급 클라우드 서비스 Pool 제품 중 클라우드 서비스 이용료 일부(80%) 지원

● **지원기간** : 3자(운영-수요-공급) 계약에 따름

● **지원방식** : 수요기업의 신청 내용 및 클라우드 컨설팅 기반의 계약 (3자간(운영-수요-공급 (복수 이상))을 통해 클라우드 전환 및 이용료 지원

3. 지원 결과

- **신청기업** : 전국 중소기업 2,524개 기업(중소기업 1,928개 / 소상공인 596개)
- **지원기업** : 전국 중소기업 1,006개 기업
- **지원내용** : ① 정부지원금 최대 1,550만 원(자부담금 20%(현금, 별도)) ② 클라우드 서비스 유사 서비스 추천 및 컨설팅 지원 ③ 클라우드 서비스 도입 안내 및 우수사례 선정
- **우수사례 선정** : 수요기업 45개사, 공급기업 5개사 선발* 우수사례집 제작 및 배포, 우수기업 기획 기사
- **만족도 조사** : 지원기업 1,006개 기업 대상 실시
 - 클라우드 컨설팅 만족도 점수 : 8.83점(10점 만점)
 - 클라우드 도입 및 이용 지원 만족도 점수 : 8.62점(10점 만점)
 - 업무효율성 강화 : 35.8%, 비용절감 효과 29.8%, 매출상승 기여 8.5%
 - 매출상승 효과 : 3,000만 원, 비용절감 효과 678만 원

2021 중소기업 클라우드 서비스 지원사업 우수사례집

| 건설업 |

(주)에타솔라 8

| 운수업 |

(주)한중 12

| 제조업 |

(주)다우밸브 16

(주)신흥콘크리트 18

(주)진우테크 20

(주)일진앤드 22

(유)한스 24

| 도소매업 |

라이트핸드 28

(주)디에스엠알오 32

(주)지소사이어티 34

(주)이에이치코리아 36

(주)픽플러스 38

(주)컴퍼니케이 40

(주)엘팩토리 42

| 서비스업 |

(주)위픽코퍼레이션 46

(주)덴하우스 50

(주)바질바이오텍 52

씨에스웨어링 (주) 54

(주)케이블러썸 56

(주)세움에듀 58

(주)올워크 60

(주)래버리지 62

(주)이더랩 64

(주)살만 66

(주)위터인포랩스 68

(주)비지트 70

| 정보통신업 |

(주)마이페어 74

탱커(주) 78

스포츠데이터에볼루션 80

비즈플레이(주) 84

(주)다올기술 86

럽디(주) 88

(주)평행공간 90

이씨플라자(주) 92

성현시스템(주) 94

(주)키워드랩 96

이에이트(주) 98

(주)와플원 100

이엑스(주) 102

팜피(주) 104

| 지식서비스업 |

(주)엔브이 108

(주)골드넥스 110

| 의료기관 |

대구시티병원 114

서울에스병원 118

| 농업 |

농업회사법인 깨비농장(주)..... 122

| 공급기업 |

(주)타이거컴퍼니 126

이유엔(주) 128

알서포트(주) 130

현대아이씨티(주) 132

(주)마이다스인 134



건설업

(주)에타솔라

신재생 에너지를 통한
양질의 전력 공급 기업



주요업종: 건설업

(주)에타솔라



에타솔라는 신재생 에너지를 통한 양질의 전력 공급 사업을 추진하는 기업으로, 태양광 발전, ESS, 보급사업, 수상 태양광 발전, 전기 공사 등의 솔루션을 제공하고 있다.



이번 지원사업으로 도입한 클라우드 서비스를 통해 영업 관리와 기획의 공유로 직원들 간의 소통 능력을 강화할 수 있었습니다. 전사적 업무 효율을 추진하기 위해 클라우드 서비스 기반의 체계를 갖추어 최대한 비대면 회의, 영업을 진행하고자 했습니다.”

양질의 비대면 회의 시스템 구축을 위한 클라우드 서비스



코로나19로 인한 비대면 업무 환경 구현

에타솔라는 신재생 에너지 전문 기업으로 태양광 발전 시스템 설립을 위한 기획부터 설계, 시공, 인허가, 사후 관리까지 모든 업무를 총괄하여 지역사회에서 태양광 발전 시스템의 독보적인 회사로 자리매김을 하고 있다. 에타솔라는 신뢰, 창의, 혁신, 소통을 주요 비전으로 삼고 있는데, 이와 같은 기업 비전의 실현을 위해서는 직원들 간의 원활한 커뮤니케이션이 필수 요소였다. 하지만 코로나19가 장기화되면서 대면 회의가 어려워졌을 뿐만 아니라 사람들이 마주하는 것 자체가 꺼려지는 상황이 지속되면서 에타솔라는 비대면 회의, 즉 화상 회의에 대한 활용도를 높이고자 했다.

기술 영업과 국내 및 해외 출장 업무가 잦은 산업 구조상 고객사와의 상담 이력, 프로젝트, 자료 공유 등 정보 DB 연동을 통해 실시간으로 분석하고 활용할 수 있는 시스템 마련이 절실했다. 특히 에너지 보급 사업 태양광 발전 보급 사업자로 선정됨에 따라 배관다형, 주택형 등 소규모 사업만 연 1,000건의 사업을 진행하고 있는 에타솔라의 입장에서 고객 관리와 시공 관리의 체계화를 이루기 위해서는 반드시 직원들 간의 소통을 끌어 올려줄 수 있는 클라우드 서비스가 필요했다.



적극적인 화상 회의 참여로 양방향 소통이 가능

에타솔라는 이번 지원사업을 통해 리모트미팅이라는 클라우드 서비스를 도입했다. 비대면 업무 환경의 안착과 유연 근무 확대를 위한 최적의 클라우드 서비스였다. 한민 대표는 “화상 회의는 처음이라 어떤 프로그램을 설치해야 하는지, 과정이 복잡하지는 않은지 등 걱정이 앞섰다. 하지만 화상 회의 전용 프로그램을 설치할 필요가 없었고, 컴퓨터에 열어놓은 웹 브라우저에서 그대로 화상 회의를 진행할 수 있어서 간편했다.”라며 리모트미팅의 장점을 설명했다.



설치형 화상 회의 프로그램은 사용자가 개별적으로 프로그램을 업데이트 해야 하거나 업데이트를 위해 매번 설치 파일을 다운로드하고 재설치해야 하는 번거로움이 있는데, 리모트미팅은 이와 같은 과정 없이 이미 업데이트된 서비스를 웹브라우저에서 이용하기만 하면 된다는 점이 가장 매력적이다. 에타솔라는 원클릭 회의 참여로 자연스러운 협업을 도출해낸 클라우드 서비스를 계속 이용할 예정이며, 서비스와 연동되는 다양한 장비의 사용으로 클라우드 서비스의 효율성을 더욱 높일 계획이라고 전했다.



클라우드 서비스 도입 후 성과



적극적 회의 참여



주요 의사결정 공유



활용도 200% 달성



직원 만족도 상승



#태양광 발전 #신재생 에너지 #화상 회의 #협업 도출

+ 한민 대표
+ www.etasolar.co.kr
+ 업종 | 건설업
+ 주력 제품 | 신재생 에너지
+ 리모트미팅

운수업

(주)한중

철도, 트럭 운송의
물류 서비스 기업



주요업종: 운수업

(주)한중



클라우드 서비스 기반의 문서 관리로 스마트 솔루션 구축



한중은 POSCO 고로 수/괴재 슬래그의 전담 운송, 발전소의 주 연료인 수입 유연탄의 기지보관 관리 역할을 토대로 수송 단계별로 철도 운송과 트럭 운송을 서비스 제공하는 물류 전문기업이다.

“기업 경영의 핵심 목표인 디지털 전환에 있어 가장 큰 장점은 업무의 혁신과 원가 절감이라고 생각합니다. 이에 기업의 업무 특성과 표준화된 프로세스 반영을 통해 낭비 요소를 제거하고 업무 처리 능력을 높여주어 기업의 경영 환경을 개선하는 클라우드 서비스를 상담했고, 그 결과는 아주 만족스럽습니다.”

경영진의 강력한 의지로 동기부여 달성

한중은 슬래그 운송 사업, 유연탄 물류 사업, BULK 화물 운송 사업 등 각종 물류 서비스를 제공하는 기업이다. 2021년 한중은 물류 프로세스 혁신을 통한 신사업 성장 동력을 구축하는 것을 경영 목표로 다양한 추진 전략을 세웠다. 그 중 '신규 영업을 통한 운송 물량 확충'과 'Smart Factory를 통한 효율적 업무 정착'은 클라우드 서비스를 도입하는 데 가장 큰 이슈가 되었다. 특히 사업장을 추가 설립할 예정이었기 때문에 근태 관리에 관한 업무를 웹으로 조직하고 확대할 필요가 있었다. 강제호 대표를 비롯한 경영진은 강력한 의지를 표명하며 조직의 업무 문화 개선의 중요성을 강조했다.

먼저 아날로그 시스템의 업무 환경에서 디지털 혁신 전산 작업으로의 전환을 꾀했다. 사업설명회 서비스 지원 포탈 등을 통해 전환이 가능한 프로세스를 구축하는 데 힘썼다. 수차례 회의, 관련 교육, 정보 검색 등을 거쳐 한중은 최종적으로 '디지털 전환의 핵심은 바로 클라우드 서비스'라는 결론을 도출했다.

문서의 중앙화 및 관리를 위한 최적의 솔루션 모색

지원사업의 내용 중 컨설팅 진행은 클라우드 서비스의 도입부터 관리까지 모든 과정을 순조롭게 이룰 수 있도록 도와주었다. 이를 통해 한중에 최적화된 클라우드 서비스를 추천받을 수 있었고, 지란지교의 '다큐원'을 도입했다.

이후 한중의 모든 문서는 다크원으로 저장되어 체계적으로 관리할 수 있었고, 문서의 유출 차단과 랜섬웨어, 악성코드 공격 등의 위협을 차단했다. 또한 사용자들의 문서 사용 현황을 한눈에 살펴볼 수 있었는데, 이와 같은 중앙관리를



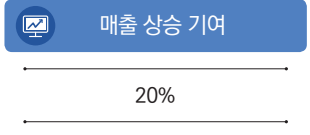
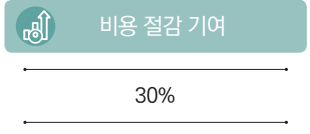
통해 근본적인 업무 관리에 대한 체질 개선이 이루어졌다. 동시에 효율적인 조직 업무 프로세스가 정립되었고, 기업의 경쟁력을 높일 수 있었다.

추가로 더존의 'ERP 및 그룹웨어'를 도입했는데, 이는 업무 특성 및 현장 실무 관행을 충실히 반영한 프로그램으로, 단시간의 교육만으로도 운영이 가능했다. 기존에는 여러 곳의 사업장을 다닐 때마다 결재를 위한 종이 문서를 지참해야 하는 번거로움이 있었지만, 클라우드 서비스를 도입하고 나서는 웹이나 앱으로도 확인이 가능하여 문서의 분실 위험이 대폭 줄어들었다. 또한 사외로 나가는 문서의 이력을 확인할 수 있어 관리 및 결재에 있어서 시간과 비용의 절감 효과가 컸다. 강제호 대표는 "평소 안전 교육 및 기타 교육 시 참석 회람을 돌리는 경우가 많다. 이때 개인 인증을 받을 수 있는, 즉 보안 솔루션 강화를 위한 클라우드 서비스를 도입하는 방안을 검토 중이다."라고 향후 계획을 전했다.



#문서 결재, #보안 강화, #빅데이터 관리, #디지털 전환

클라우드 서비스 도입 후 성과



전문가의 장비 관리 및 운영

24시간 모니터링

장애 발생 시 즉각 대응

- + 강제호 대표
- + www.hanjung31.co.kr
- + 업종 | 운수업
- + 주력 제품 | 운수
- + 지란지교-다큐원(문서중앙화), 더존-ERP 및 그룹웨어

제조업

(주)다우밸브

고객의 니즈에 부합하는
산업용 밸브 제공

(주)신흥콘크리트

토목, 건축, 블록 등
친환경적 자재 개발

(주)진우테크

시편전처리에 적합한 각종
부품 및 소재 기술 개발

(주)일진앤드

해양 안전 장비와
디지털 융합 솔루션 공급

(유)한스

포장 블록, 하수도 등
콘크리트 2차 제품 생산



주요업종: **제조업**

(주)다우밸브



주식회사 다우밸브 DOW Valve Co., Ltd.

다우밸브는 유체제어 시스템의 선도자로서 고객의 프로젝트에 알맞은 산업용 밸브를 선정하고 최적화된 서비스를 제공하는 기업으로, 산업용 밸브 온라인 디지털 플랫폼 구축에 도전하고 있다.

“클라우드 서비스를 이용하면서 결제 처리를 위해 본사와 공장을 오가는 불필요한 단계들이 제거되었고, 인사평가가 수치화되어 체계적이고 공정한 인사관리가 가능해졌습니다.”



클라우드 서비스 기반의 고객 문의 대응, 만족도 향상으로 이어져

다양한 고객 문의를 하나의 솔루션에 담다

다우밸브는 생명공학(BT), 식음료, 제약, 약품, 의료, 화장품, 반도체, 태양광, 태양열, 석유화학 및 진공 특수분야에 다양하게 사용되는 밸브를 공급하고 있다. 산업용 기계설비와 장치에 필수품인 밸브의 응용범위가 점점 확대되고, 고도의 정밀성과 신뢰성을 중요시하는 고객의 니즈에 부응하기 위하여 사업을 확장하고 있다. 고객의 수는 증가하고, 제품에 대한 문의 역시 늘어나고 있는 상황이었지만 응대할 수 있는 인력이 부족하여 어려움을 겪었다.

다우밸브는 이와 같은 아날로그 방식의 업무 형태를 효율적으로 개선하고자 산업용 밸브 온라인 디지털 플랫폼을 구축하여 챗봇을 통한 고객 문의 방안을 모색하였다. 기업 설립 후 처음으로 도입하는 클라우드 서비스였기 때문에 각종 전시회에 참여하고, 인터넷으로 정보를 찾아보는 등 신중을 기했다. 박상기 대표는 “클라우드 서비스의 필요성에 대해 충분히 인지하고 있으면서도 이용 경험이 없어서 쉽게 도전하지 못했는데, 정부 지원으로 경제적인 부분이 절감되면서 기업에 필요한 서비스들을 이용할 수 있어서 상당히 만족스럽다.”라며 지원사업의 필요성을 강조했다.

업무 처리 시간 축소로 업무의 효율성 강화

다우밸브는 지원사업을 통해 해피톡의 챗봇 서비스를 도입했다. 기존의 FAX 및 전화를 통한 고객 문의 대응 방식은 1차적인 수준이고, 반복되는 문의에 직원들의 업무 소요가 상당했는데, 해피톡은 고객들이 자주하는 문의들을 시나리오로 설정하여 챗봇을 통해 시간 제약 없이 답변했다. 해피톡의 ARS 서비스를 통해

기준에 대표 번호로 집중됐던 고객 문의를 그 내용에 따라 부서별로 적합하게 배분할 수 있어 고객맞춤형 상담이 가능하게 되었다.

또한 업무의 효율성을 높이기 위해 다우밸브는 추가적으로 티그리스의 업무 협업툴과 마이더승인의 inHR 인사평가솔루션을 도입했다. 업무 협업툴은 직원 간의 업무 및 일정 공유, 팀별 및 부서별 업무 관리를 도와주어 30%의 업무 효율성이 강화되었다. 특히 전자결제 시스템은 결제 처리에 소요되는 시간을 대폭 줄여주었다. inHR 인사평가솔루션은 인사 관리를 수치화하여 체계적으로 관리할 수 있도록 해주었는데, 문서화 된 자료들을 제공해주고, 컨설팅을 병행해준다는 장점이 있었다.

향후 다우밸브는 온라인 플랫폼을 구축할 예정으로, 이에 필요한 IaaS 클라우드 서비스와 물류 관리 및 자원 관리가 가능한 SaaS 등 다양한 클라우드 서비스를 도입하여 고객의 편의를 증대시켜 스마트 플랜트를 조성할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

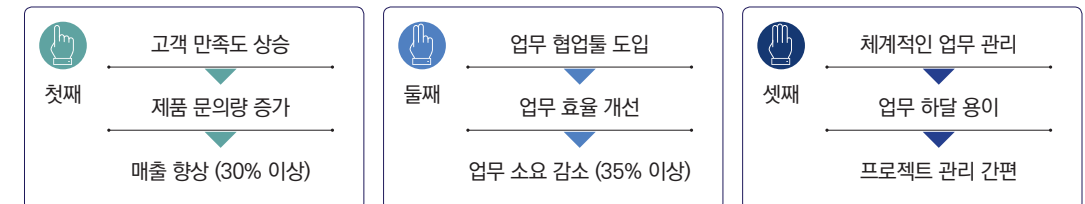
월평균 방문자 수 증가

도입 전	79명
도입 후	491명 (약 6배)

월평균 페이지뷰 증가

도입 전	1,014회
도입 후	3,843회 (약 3배)

클라우드 서비스 도입 성과



#고객 응대 #만족도 #업무 협업 #인사 관리

+ 박상기 대표
+ www.dowvalve.co.kr
+ 업종 | 제조업
+ 주력 제품 | 자동밸브/산업용밸브
+ 티그리스, 해피톡 챗봇 솔루션,
inHR 인사평가솔루션

주요업종: 제조업

(주)신흥콘크리트

클라우드 서비스로
인간 중심 업무에서
디지털화로 추진

(주)신흥콘크리트

(주)신흥콘크리트는 토목, 건축자재 생산 등 현시대에 적합한 친환경적인 자재를 공급하는 기업으로 인간 중심, 친환경적인 자재를 개발하고 생산하여 지역사회와 국가 경제에 기여하고 있다.

“주요 생산품인 호안 및 식생 블록 제조 시장은 유통 문제 과열로 원가 경쟁이 치열한데, 클라우드 서버를 통해 공정 데이터를 송신, 저장, 분석함으로써 더 나은 생산 환경을 구축할 수 있었습니다.”



전통 제조업체에서 디지털화로의 전환을 도운 클라우드 서비스

(주)신흥콘크리트는 1968년 창업 이래 신규 인력 충원이 적은 편이어서 직원들의 평균 연령이 높은 전통 제조업체이다. 더군다나 회사가 지방에 위치하고 있어, 생산 인력이 다수인 제조업의 특성상 데이터 수집이나 업무 방식들이 현재의 트렌드를 따라가지 못하고 있는 현실이다.

급격하게 발전하고 변해가는 디지털 트렌드에 발을 맞추어 나가는 것이 상당히 중요한 것임을 인지하고 있었으나, 회사의 역량만으로는 이를 따라가기 어려운 상황이었다.

이한승 대표는 “이번 지원사업에 신청하여 클라우드 서비스 이용을 준비하는 과정에서 느낀 바가 많다. 왜 그동안 우리 기업에 적합한 클라우드 서비스를 이용하지 못했나부터 여러 가지 업무 과정에서 클라우드 서비스를 통해 효율성이 향상될 수 있다는 것까지 직원들이 직접 겪고 깨달을 수 있는 계기가 되었다.”라고 이야기했다.

클라우드 서비스로 업무 효율성 강화 및 비용 절감

(주)신흥콘크리트는 지원사업을 통해 다양한 클라우드 서비스를 도입했다.

우선 제조 과정 중 성형에 사용하는 DATA를 저장하고 분석하는 과정은 전체 공정 중 일부에 해당하기 때문에 그동안 데이터를 효율적으로 이용하지 못하고 있었는데, 팜데이터 클라우드 서비스를 통해 해결할 수 있었다. 제조 과정에 필요한 데이터를 수집하기 위해 믹서 및 양생실의 DATA도 함께 저장하고 분석할 수 있었으며, 이를 통해 공정 관리를 효과적으로 진행할 수 있게 되었다.

프레버소프트에서 제공하는 팜데이터 클라우드 서비스는 데이터를 추가적으로 저장 및 가공하여, 제품 공정을 통합적으로 관리할 수 있게 해주었다. 이와 같은 데이터 수집을 통해 업무는 더욱 효율적으로 이루어졌고 매출 상승으로 이어졌다. 또한 대체 인력을 고용하더라도 수집된 데이터가 있었기 때문에 업무의 공백을 최소화할 수 있었다.

이대표는 “이번 지원사업 경험을 바탕으로 다른 생산 라인의 데이터 역시 저장하고 분석하여, 생산 효율을 향상시키고자 한다. 축적된 데이터를 기반으로 경영의 기초를 세우고 이를 바탕으로 향후 비즈니스에 필수 선택인 디지털 전환을 대비할 것이다.”라고 전했다.

제조업에서의 전자결재 및 문서관리 솔루션 도입은 기존 직원들에게 신선한 업무 혁신이었다고 한다. 신흥콘크리트는 넷킬러에서 제공하는 Collavate를 도입하여, 그룹웨어, 인적 자원 관리 등 회사의 기존 보고 체계를 발전시키고 있다. 아직까지는 도입 초기로 직원들 및 임원진들의 어려움도 있지만 시간을 두고 적응한다면 업무의 효율화 및 비용 절감 등 기업의 유익한 체계로 자리잡을 수 있을 것이라 기대한다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

클라우드 인프라 활용

설비 효율성 증가 ↑

데이터 중심 공정관리

경험에 의한 공정관리에서
데이터 중심 공정관리로 패러다임 변화 ↑

엔지니어 간의 협업

시간적, 공간적 제약을 넘어선
엔지니어 간의 협업 ↑

클라우드 서비스 도입 성과



효율적 데이터 관리

첫째

생산능력 향상

매출액 증가 8%(예상)



체계적 업무 관리

둘째

프로젝트 관리 간편

설비 관리 시간 감소 15시간/월



전자결재 활성화

셋째

업무 혁신

업무시간 감소 10시간/주

#데이터 관리 #전통제조업 혁신 #디지털 전환 #스마트 공장화

+ 이한승 대표
+ www.sh5000.kr
+ 업종 | 제조업
+ 주력 제품 | 콘크리트 제품
+ 스마트 팩토리 팜데이터,
Collavate

주요업종: 제조업

(주)진우테크



기업의 디지털 전환에 최적화된 클라우드 서비스

+ 정태승 대표
+ www.chinwoo.co.kr
+ 업종 | 제조업
+ 주력 제품 | 시편전처리 장비
+ 티그리스



진우테크는 광학, SEM, 경도측정, OES 분석 및 EBSD, SIMS 등 시편 전처리에 적합한 고성능 정밀 자동 절단장비, MultiPrep System, 정밀 밀링, 폴리싱 시스템 등을 제공하고 있다.

“지원제도는 중소기업의 디지털 전환을 도와주는 고마운 정책입니다. 비대면 시대에 협업은 큰 이슈이며, 기업의 최대 성과를 달성하기 위해서는 조직 내의 실시간 협력이 매우 중요하고, 소통이 원활해야 시너지 효과를 창출할 수 있기 때문입니다.”

클라우드 서비스 CRM 구축으로 기업 비전 달성

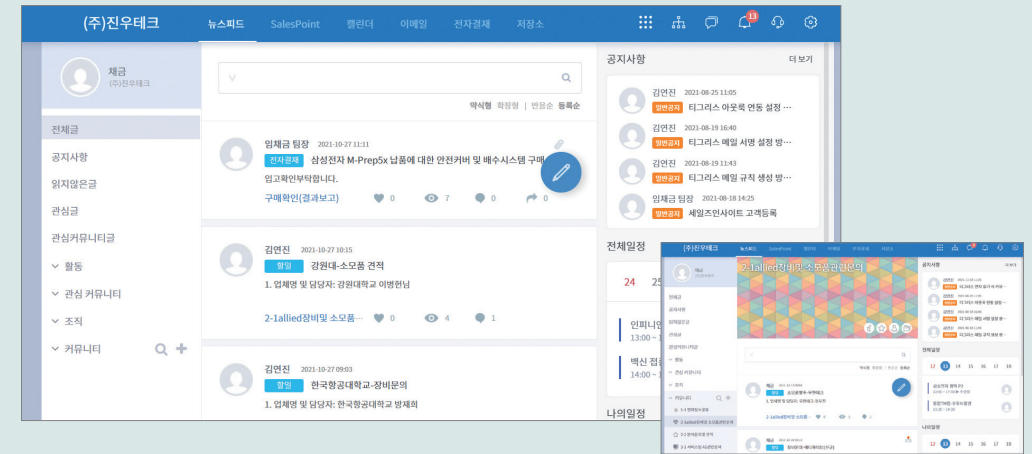
진우테크는 주문형 시편 전처리 장비, 관련 소모품 등을 개발하는 기업으로 우리나라 부품 및 소재 기술 발전에 기여하고 있다. 최근 주간/월간 보고 양식을 클라우드 기반의 데이터로 축적시키고, 이와 같이 모아진 데이터를 바탕으로 온라인 영업 기회를 얻고자 CRM 고도화 전환 계획을 수립했다.

클라우드 서비스 지원사업을 통해 구축한 티그리스는 지역/국가/대리점/기간별/제품별 활동 이력에 입력된 데이터를 키워드 검색/소팅하여 실시간으로 확인하고 분석하는 데에 매우 탁월했다. 특히 잠재 고객, 충성 고객, VIP 고객 등 다양한 고객들까지도 체계적이고 디테일하게 분석하여 관리해주었다. 진우테크는 클라우드 서비스 기반의 협업툴 및 CRM 사용 후 창구는 일원화되었고, 이와 같은 획기적인 개선으로 직원들의 이중 작업 방지, 서류의 간소화, 전자 결재를 통한 업무 시간 단축 등 구체적인 성과를 달성했다.

정 대표는 “고객 및 고객사의 현황을 한 눈에 파악할 수 있고, 건적과 계약으로 연결되는 수치를 파악할 수 있어서 직원들의 반응이 좋았으며, ‘JUMP! 83’이라는 기업의 비전 달성에 도움이 되었다.”라며 클라우드 서비스의 만족도에 대해 설명했다.

스마트 워크 환경으로 업무 생산성 향상

재택은 이미 중요한 근무의 형태로 자리 잡았고, 많은 회의가 화상으로 이루어지고 있는 상황에서 업무의 속도감을 유지시키고 진행 상황을 체크하기 위한 업무 관리 협업툴의 중요성은 더욱 커졌다. 이번 지원사업을 통해 진우테크가 도입한 티그리스는 업무에 필요한 모든 기능을 다루고 있는 협업툴이다.



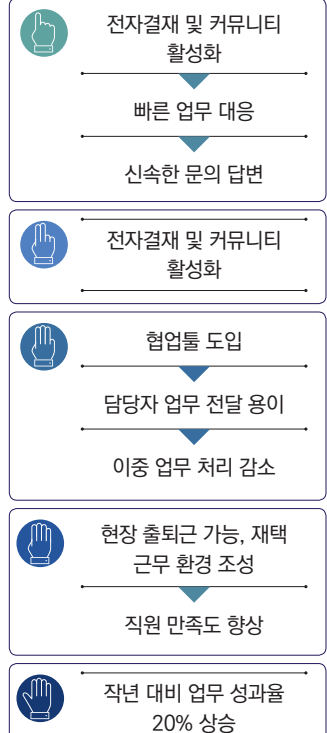
코로나19로 인한 비대면 시대에 스마트 워크 환경을 제공하고 기업의 디지털 트랜스포메이션 전환에 최적화된 서비스라고 할 수 있다. 국내 업계에선 유일하게 무제한 용량을 제공하고 있으며, 비대면, 재택근무, 주 52시간 등 어떠한 환경에서도 업무 중단없이 성공적인 업무 수행이 가능하도록 지원한다.

정태승 대표는 “티그리스는 별도의 프로그램을 설치하지 않아도 인터넷 연결과 브라우저만 있으면 모든 기능을 동일하게 활용할 수 있어서 편리했다.”라고 이야기했다.



#부품 및 소재 기술, #스마트 워크, #업무 협업, #CRM 서비스

클라우드 서비스 도입 후 성과



주요업종: **제조업**

(주)일진앤드



클라우드 서비스 ERP 구축으로 업무 환경 업그레이드



일진앤드는 해양 안전 및 디지털 융합 솔루션을 제공하는 기업으로 기존 해상 안전 장비와 ICT 기술의 융합 솔루션을 개발 및 공급하고 있다.

“클라우드 서비스 이용으로 경영 활동의 전반적인 프로세스들을 통합적으로 연계하고 관리할 수 있었습니다. 이에 빠른 의사결정이 가능하게 되었고, 업무 처리에 있어 획기적인 변화를 가져왔습니다.”

다양한 메뉴를 보유한 클라우드 서비스가 필요

일진앤드는 급격한 조선 및 해양시장의 축소로 새로운 비즈니스와 같은 성장 동력을 찾아야 하는 상황 속에서 선박 및 해양시장이 요구하고 있는 스마트쉽, 자율운행선, 무인선 등의 건조에 일진앤드만의 기술과 제품을 선보이고자 했다. 이와 같은 외부적 경영 환경의 변화에 대응하기 위해서는 업무의 생산성을 끌어올리는 작업이 최우선이었다.

기존에 사용 중이던 씨앤에스솔루션의 proERP Cloud Service+ (Full 모듈)의 사용 만족도가 매우 높았기 때문에, 이번에는 콘텐츠 사용을 고려한 클라우드 서비스를 이용하고자 했다. 또한 기업 내 교육뿐만 아니라 외부 교육 등 언제 어디서나 콘텐츠를 공유할 수 있고 기업 내 각종 데이터를 관리할 수 있는 시스템을 마련하고자 했다. 즉 일진앤드가 클라우드 서비스를 이용하고자 하는 주목적은 업무 효율성의 향상과 전 업무의 연계를 통한 동시 처리 체제의 강화였는데, 지원사업을 통해 다양한 메뉴를 제공하는 공급기업을 선택할 수 있었고, 도입 비용 역시 절감했다.

홍상의 대표는 “업무 환경의 고도화 구축이 시급했는데, 컨설팅을 통해 구성원의 자율적인 몰입 및 피드백이 가능한 클라우드 서비스를 추천받은 것이 매우 큰 도움이 되었다.”라고 설명했다.

클라우드 기반의 인프라로 전환 계획

일진앤드가 이번 지원사업을 통해 도입한 씨앤에스솔루션의 proERP Cloud는 조선, 조선 기자재, 수주산업 전문 ERP 솔루션으로 승인 도면과 완벽한 호환을 자랑한다. 호선별 납품 관리가 가능하고, 실행 예산 관리의 실시간 분석이 가능한 것도 이



클라우드 서비스의 장점이다. 뿐만 아니라 설계 일정 및 자재 이력을 관리하여 설계 정보와 완벽하게 연계시켜준다는 장점이 있다.

홍 대표는 “클라우드 서비스 기반의 ERP 시스템을 업무에 적용하면서 업무 프로세스의 효과적인 개선을 경험했다. 직원들의 사용 만족도가 높았고, 클라우드 서비스의 추가 사용도 검토 중이다. 클라우드 기반의 인프라로 전환시켜 보다 효율적인 업무 환경을 구축하고자 한다.”라고 이야기했다. 일진앤드는 ERP로 축적된 데이터를 다양하게 활용할 예정이다. 특히 인공지능 AI 빅데이터 분석툴과 클라우드 서비스의 동시 이용을 고려하고 있는데, 이는 향후 새로운 비즈니스 모델 창출도 충분히 가능하게 해줄 것이다.



클라우드 서비스 도입 후 성과



#ERP 구축 #업무 전산화 #디지털 경영 #프로세스 혁신

+ 홍상의 대표
 + www.iljinamst.co.kr
 + 업종 | 제조업
 + 주력 제품 | 물분무 소화장치, CCTV
 + 씨앤에스솔루션-proERP Cloud Service

주요업종: **제조업****(유)한스**

고효율, 고품질의 클라우드 서비스로 생산 관리 극대화

HANS (유)한스
Hans concrete company

한스는 콘크리트 2차 제품을 생산, 제조, 판매하는 기업으로, 주요 산업 분야는 포장 블록, 하수도 관련 구조물, 교량 및 토목 구조물 분야이다.

“지원사업을 통해 첨단 IT기술인 클라우드 컴퓨팅 기술로 고품질의 업무용 서버를 제공하는 클라우드 서비스를 도입했습니다. 복잡한 서버의 설치, 관리, 보안 등 운영에 필요한 모든 요소를 지원받았습니다.”

데이터 수집 및 축적이 주요 목적

한스는 대형 성형기를 수입해서 콘크리트 2차 제품을 생산하고 제작하고 있다. 성형기를 보다 잘 이용하고 각종 데이터를 쌓아 업무에 이용하기 위해 이번 지원사업을 접하게 되었다. 전반적으로 건설 경기가 위축되어 많은 동종 업계에서 운영 관리에 어려움을 겪는 모습을 보며, 데이터의 정확성과 다면적인 영업 활동의 중요성을 실감할 수 있었다.

클라우드 서비스에 대한 지식과 노하우가 전무했기 때문에 쉽게 도입하지 못 하는 상황에서 지원사업은 너무나 고마운 존재였다. 공급 업체 소개부터 시작하여 해당 업체에서 제공하는 클라우드 서비스에 대한 자세한 기능 설명은 향후 한스가 추구하고 나아가야 할 비즈니스의 방향성을 제안해주었기 때문이다.

이근호 대표는 “제품 생산 설비가 노후화되어 데이터를 수집하고 축적하기 어려운 상황이었다. 기존 PLC 내부에만 있던 데이터들을 클라우드 서비스를 통해 실시간으로 확인할 수 있어서 효율적이었다. 보다 나은 품질의 제품을 생산하는 것뿐만 아니라 효율적인 생산 관리를 할 수 있다는 점에서 클라우드 서비스는 꼭 필요하다.”라고 설명했다.

쉽고, 접근성이 뛰어난 클라우드 서비스를 선호

한스가 도입한 팡데이터(PangData)는 디바이스를 쉽고 안전하게 클라우드에 연결해준다는 장점이 있다. 빠르고 안정적인 데이터 전송은 물론, 강력한 위젯들을 사용하여 디바이스의 데이터들을 실시간으로 모니터링할 수 있다. 장기간 축적된 히스토리 데이터를 가지고 특정한 경향이나 패턴 파악도 가능하다. 무엇보다 한스가



팡데이터를 도입한 이유는 수십 억 개의 디바이스와 수많은 데이터를 안정적이고 빠르게 처리하기 위한 클라우드 아키텍처를 제공했기 때문이다.

한스는 팡데이터와 함께 더존클라우드서버도 이용했는데, 운영에 필요한 물리 서버(웹서버, DB서버, 애플리케이션 서버 등)를 각각 구매하지 않고 물리 서버에 필요한 만큼의 가상 서버를 만들고 그 위에 각종 서버를 운영하는 방식을 도입함으로써 서버 구축의 복잡함을 제거했다.

이대표는 “기업의 서버 관리, 통신 장비의 관리, 백업 서비스 등 다양한 서비스를 제공 받으며 클라우드 서비스의 매력을 직접 경험할 수 있었다.”라며 지원사업에 대한 고마움을 전했다. 이번 지원사업으로 클라우드 서비스를 도입한 한스의 향후 계획은 하나의 성형기에 머물러 있던 클라우드 서비스를 점차 확대하여 전 생산 라인에 이용하는 것이다.



#생산 라인 #클라우드 아키텍처 #가상 서버 구축 #접근성 편리

클라우드 서비스 도입의 정성적 성과

손쉬운 서버 추가,
용량 확장

안정적인 서버 운영 환경

초기 투자 및
서버 운영 비용절감

중앙집중적인
통합 OS 관리

+ 이근호 대표
+ www.hans.kr
+ 업종 | 추후 기재
+ 주력 제품 | 콘크리트VR관,
조립식교량,
건축PV판넬 등
+ 팡데이터(Pang Data),
더존클라우드서버

도소매업

라이트핸드

의류 쇼핑몰과
물류플랫폼 운영

(주)디에스엠알오

MRO, 이커머스 등
구매대행 사업 추진

(주)지소사이어티

에너지 드링크 제조
헬스앤뷰티 전문 기업

(주)이에이치코리아

안전하고 편리한
의료 기기 제안 기업

(주)픽플러스

해외 중고차 직수출
시세 비교 서비스 제공

컴퍼니케이

살균 소독수 유통과
마케팅 컨설팅 사업

(주)엘팩토리

디지털 아트 콘텐츠
플랫폼을 제공하는 기업



주요업종: 도소매업

라이트핸드



쇼핑몰 운영에 최적인 클라우드 서비스로 글로벌 시장 진출



라이트핸드는 의류 쇼핑몰 '타르켓'과 물류풀필먼트 라이트핸드를 운영하고 있으며, 자체적인 쇼핑몰 운영 노하우를 바탕으로 각종 기업들의 쇼핑몰 운영에 대한 전반적인 컨설팅 사업과 물류 보관 서비스를 제공한다.

“효율적인 온라인 판매를 위한 쇼핑몰 통합 관리 솔루션 형태의 클라우드 서비스를 지원받았습니다. 단순한 판매 증가를 넘어 글로벌 시장으로의 진출도 꿈꿀 수 있게 해준 지원사업에게 감사합니다.”

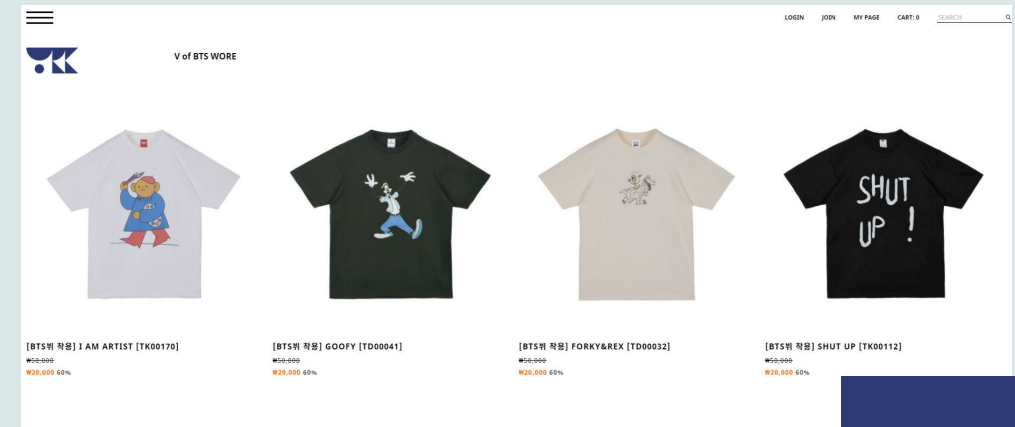
의류 쇼핑과 물류 보관의 두 트랙 사업

라이트핸드는 NEW, CREATIVE, ARTISTIC, HUMOROUS를 모토로 하여 예술가들의 다양하고 개성 강한 작품을 옷에 그려내는 브랜드 '타르켓'을 운영하고 있다. 코로나19가 장기화되면서 온라인 플랫폼 산업은 특수를 누리고 있지만, 여전히 온라인 의류 쇼핑몰은 수많은 업체가 몰려있는 '레드 오션'이다. 이와 같은 상황 속에서 타르켓은 소비자의 취향을 고려하고, 소비 패턴과 관련한 데이터를 끊임없이 취합하고 분석하며, 잘 팔리는 의류들의 규칙성을 발견하고자 노력했다.

그 결과 경쟁력 있는 상품과 사업 프로세스로 해외 시장 진출의 꿈을 키울 수 있었다. 허민 대표는 “소비자들이 우리 기업의 진가를 알아주기를 기다리는 것이 아니라, 우리가 먼저 어필하고 다가가도 이상하지 않은 시대이다. 지속적인 관심과 애정을 전달하며 소비자를 우선시하는 기업이라는 이미지를 심어주고 싶었다.”라고 말했다.



- + 허민 대표
- + www.tarket.co.kr
- + 업종 | 도소매업
- + 주력 제품 | 의류, 물류 보관 등
- + 플레이오토 글로벌



tarket tarket

실제로 타르켓의 커뮤니티는 활성화되어 있으며, 원활한 소통과 즉각적인 답변으로 고객의 만족도를 높이고 있다.

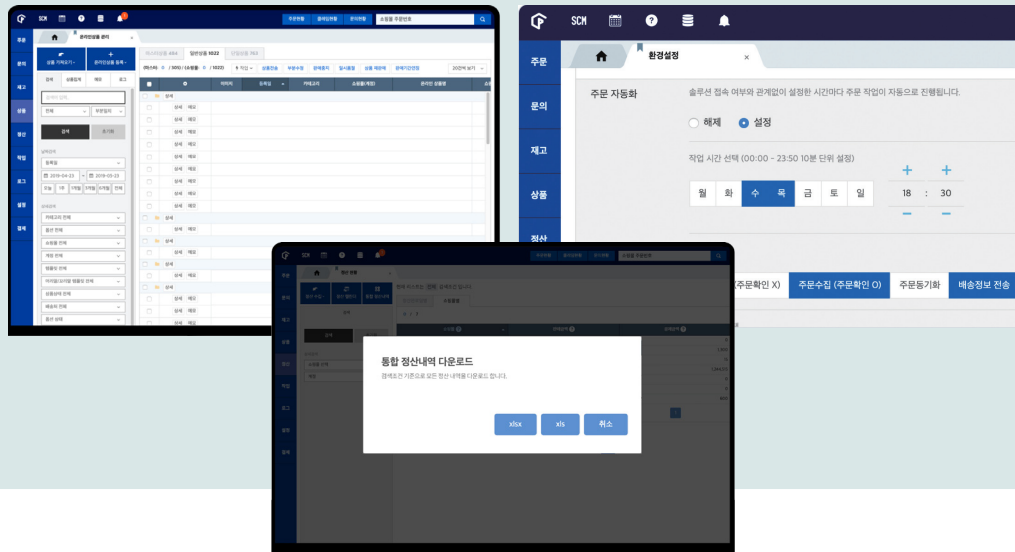
라이트핸드는 의류 쇼핑몰 타르켓뿐만 아니라 물류를 보관할 수 있는 창고 및 장소를 제공하는 사업도 진행 중이다. 혼자 주문 접수부터 배송 포장까지 모두 처리하거나 상품에 대한 자신감은 넘치는데 판매가 안 되는 아이러니한 상황을 겪는 기업에게 각종 서비스를 제공한다. 물품 보관도 하면서 배송도 맡길 수 있고, 광고 대행까지 원스톱으로 한 번에 해결 가능한 3PL 업체의 역할을 하는 것이다.

전산 주문 서비스로 시간과 인건비를 최대한 줄여주고, '바코드 시스템'을 통해 주문 상품의 실시간 재고 체크 및 출고 확인이 가능하다. 특히 바코드 스캔 즉시 사이트로 송장이 전송되는데, 이는 고객 기업에 빠른 피드백이 된다는 장점이 있다. 또한 라이트핸드는 마케팅 광고 분석 서비스도 제공하는데, 수집되는 모든 데이터로부터 주/월 단위의 자체 KPI(핵심성과지표) 성과보고서를 제공하기 때문에 기업 입장에서는 시각화된 데이터를 살펴보고 잠재 고객을 쉽게 리타겟팅할 수 있다.

이와 같이 라이트핸드는 의류 쇼핑과 물류 보관이라는 두 트랙의 사업을 운영해 왔으며, 무엇보다 고객의 만족을 최우선으로 여겨 오늘날의 성장을 이루었다.

완벽한 비대면 문화 적응을 위한 노력의 결과

사업이 점차 확장되고, 고객의 수가 증가함에 따라 라이트핸드는 클라우드 서비스를 통한 업무 효율을 도모하고자 했다. 라이트핸드는 기존에도 클라우드 서비스를 이용하며 비대면 회의 및 모임을 진행하고 있었으며, 대화방 개설, 업무용 일정 관리 등 여러 기능들을 이용하고 있었다.



하지만 비대면 문화가 일상이 되어버린 시장의 흐름 속에 업무의 효율을 굉장히 높여주는 클라우드 서비스 공급업체들이 많이 생겼고, 라이트핸드도 보다 나은 그리고 보다 적합한 클라우드 서비스를 이용하고자 했다. 업무의 성과와 안정적인 클라우드 기반의 서비스를 통해 비대면에 완벽하게 적응하여 사업 확장에 무리가 없도록 환경을 조성하고 싶었다.

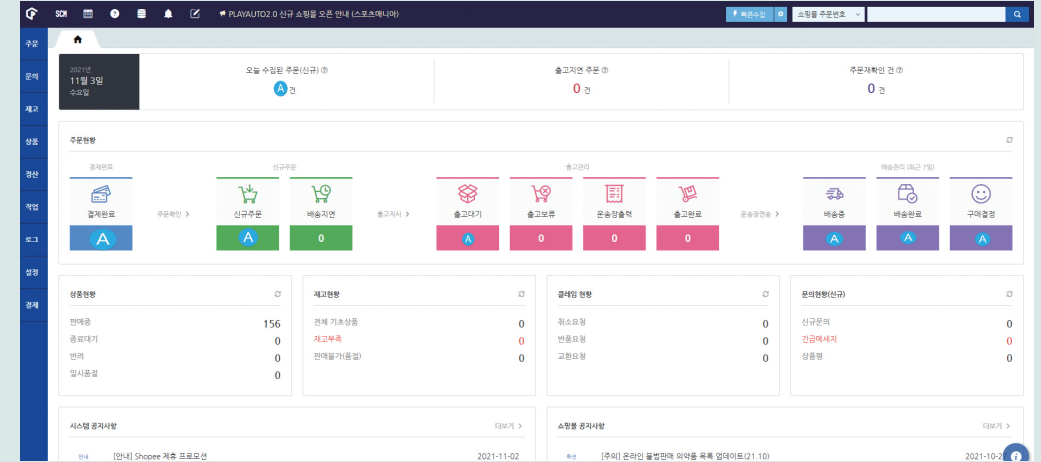
라이트핸드는 자사가 직접 경험한 기존의 클라우드 서비스를 바탕으로 하여 좀 더 효율적이고 안정적인 업무 성과를 도출할 수 있는 시스템을 갖추고자 했다. 클라우드 서비스의 충분한 활용은 곧 기업의 경쟁력이라는 전제하에 홈페이지, 각종 기관의 공고 등을 살펴다가 이번 지원사업에 신청하게 되었다.



쇼핑몰 통합 솔루션 클라우드 서비스

라이트핸드는 이번 지원사업을 통해 플레이오토 글로벌이라는 클라우드 서비스를 도입했다. 쇼핑몰의 주문을 한 번에 가져올 수 있고, 판매처별로 엑셀을 통해 주문내역을 취합할 필요 없다는 점이 라이트핸드의 마음을 사로잡았다. 취소, 반품 등 주문 상태별 현황을 실시간으로 확인할 수 있고, 판매하는 상품을 일괄적으로 등록하고 전송하면 쇼핑몰별로 상품 코드가 자동으로 생성되어 상품 등록 시간을 획기적으로 줄일 수 있었다.

만약 똑같은 상품이면, 쇼핑몰별로 상품 코드가 다르더라도 관리 자체가 하나로 되기 때문에 판매 상태를 일괄적으로 변경할 수 있고, 고객의 문의에 빠른 대응이 가능하다는 점도 큰 장점이었다. 특히 송장을 즉시 출력할 수 있다는 점이 가장 효율적이었는데, 출고가 완료되면 출력된 송장 정보가 쇼핑몰과 빠르게 연동되기 때문에 배송 지연 클레임이 감소된 점이 가시적인 성과였다.

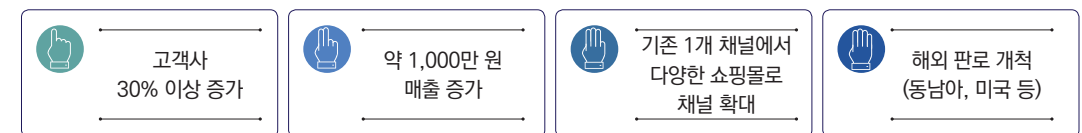


해외 시장 진출을 통해 글로벌 기업으로 도약

라이트핸드가 도입한 클라우드 서비스는 해외 판로 개척에도 큰 도움을 주었다. 외국어, 환율 체크, 해외 배송 등은 코로나19로 인해 더욱 복잡해졌고, 이와 함께 해외 판매의 장벽은 높아진 것이다. 하지만 언어 번역 서비스와 실시간 환율의 자동 변환 서비스는 국내 시장과 유사한 환경에서 업무를 처리하는 형태를 가져다주었고, 이는 직원들이 보다 추진력 있게 해외 시장에 도전할 수 있는 원동력으로 작용했다.

현재 라이트핸드는 시대의 흐름이라고 할 수 있는 클라우드 서비스 이용에 대해 적극적인 도입 검토를 고려하고 있다. 이번 지원사업을 통해 가장 큰 기대 효과를 거두었던 업무 효율화뿐만 아니라 자원 관리 및 전사 관리가 가능한 클라우드 서비스를 활용할 계획이다. 업무를 자동화 할 수 있는 부분들은 최대한 전산화함으로써 기존 정보를 데이터화 하여 비용 절감을 통한 사업 매출 증대를 이루고자 한다.

클라우드 서비스 도입 성과



#의류 쇼핑몰 #물류 보관 #해외 판로 개척 #쇼핑몰 솔루션

주요업종: 도소매업

(주)디에스엠알오

구매대행 사업,
클라우드 서비스로
자동화를 구축하다

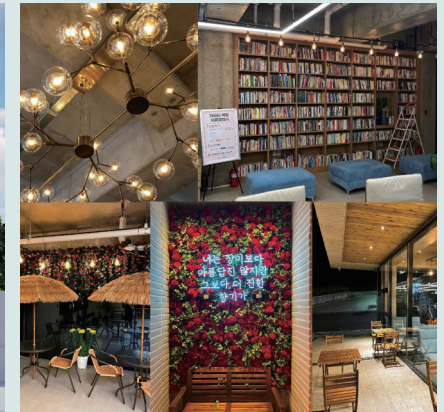
+ 진대웅 대표
+ www.dsmrokorea.com
+ 업종 | 도소매업
+ 주력 제품 | 도소매품
+ 이카운트 ERP, 카카오펜치



디에스엠알오는 MRO사업*, 이커머스사업, 외식프렌차이즈사업을 수행하고 있는 기업으로, 구매 전문성과 소싱 인프라를 기반으로 하여 서비스를 제공하고 있다.

*MRO사업 : Maintenance(유지), Repair(보수), Operation(운영)의 약어, 모든 기업의 소모성 자재를 의미(원자재 및 대형 설비 제외)

“기존에도 클라우드 서비스를 도입하고 있었지만 제한되고 한정된 기능만 사용했습니다. 지원사업을 통해 새롭게 발견한 기능들이 업무 추진에 있어서 큰 도움이 되었습니다. 체계적인 컨설팅을 통해 생산성도 높아졌고 이는 곧 매출의 증대로 이어졌습니다.”



업무용 커뮤니케이션에 특화된 클라우드 서비스가 절실

디에스엠알오는 지역 내 기업체를 상대로 한 'B2B 유통업'과 약 20개 쇼핑몰에 입점하여 자사에서 취급 중인 상품들을 온라인으로 판매하는 '온라인 유통업'을 겸하고 있으며, 신사업으로 카페 '담'을 창업했다.

디에스엠알오는 홍보, 광고 관리 및 그룹웨어, 메신저 클라우드 서비스의 사용이 업무의 효율화를 가져오고, 이는 매출 증대에도 영향을 미친다는 사실을 이미 알고 있었다. 따라서 잠재 고객 정보에 대해 체계적으로 관리하고 직원들의 업무 환경을 최적화시킬 수 있는 클라우드 서비스를 도입하고자 지원사업에 참여했다.

기존에 무료 버전으로 사용 중이었던 메신저는 사적인 성격이 강해 업무 전용 커뮤니케이션 메신저가 필요했다. 또한 근본적이고 장기적인 관점에서 살펴보았을 때, 비대면 업무에 필수인 화상회의 시스템, 재택근무 시 근태관리 등 종합 업무 플랫폼 형태의 클라우드 서비스 역시 절실했다. 진대웅 대표는 “사업을 확장할수록 취급하는 디지털 데이터도 증가한다. 클라우드 서비스는 이를 시각화하여 정보를 축적해주고 미래 사업 계획을 수립하는 데 효과적이다.”라고 설명했다.

업무의 자동화는 기업의 경쟁력으로 이어져

디에스엠알오는 이카운트 ERP를 이용하여 재고 관리, 회계, 인사 등의 업무를 수행함으로써 관리의 우수성을 체험했다. 지원사업을 통해 사무용 전문으로 개발된 카카오펜치를 도입했는데, 그 결과 데이터를 원활하고 신속하게 공유할 수 있었다. 또한 필요 문서들의 보안을 강화하여 안전하게 축적했고, 정보의 유실 가능성도 낮출 수 있었다. 특히 당사에 필요한 클라우드 서비스가 무엇인지에 대한 적극적인

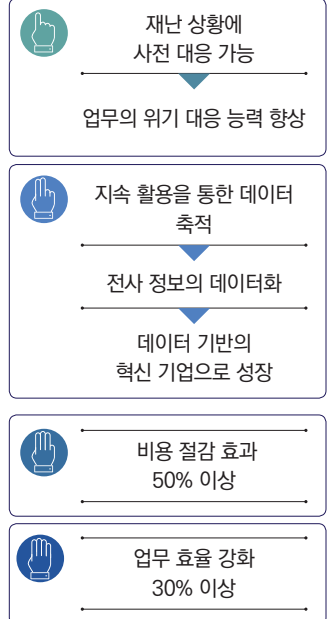
컨설팅 진행으로 맞춤형 클라우드 서비스를 구축함으로써 경쟁력을 확보했다.

디에스엠알오에서 수행하는 마케팅 업무는 문자, 카카오톡, 이메일 발송, 이벤트 코드 발행 등 다양하다. 이에 대한 자동화가 시급한 상황에서 지원사업을 통해 효과적인 마케팅 전략의 수립 및 실행 능력을 강화할 수 있었다. 진 대표는 “마케팅 자동화 시스템으로 보다 효율적이고 생산성 있는 업무를 진행할 수 있었고, 더욱 디지털화 된 기업으로 성장했다.”라고 이야기했다.

디에스엠알오는 클라우드 서비스 이용을 통해 고객에게 보다 질 높은 서비스를 제공하고 서로가 윈-윈하는 미래를 꿈꾸고 있다.



클라우드 서비스 도입 후 성과



#구매대행 #온라인 쇼핑몰 #비대면 #자동화

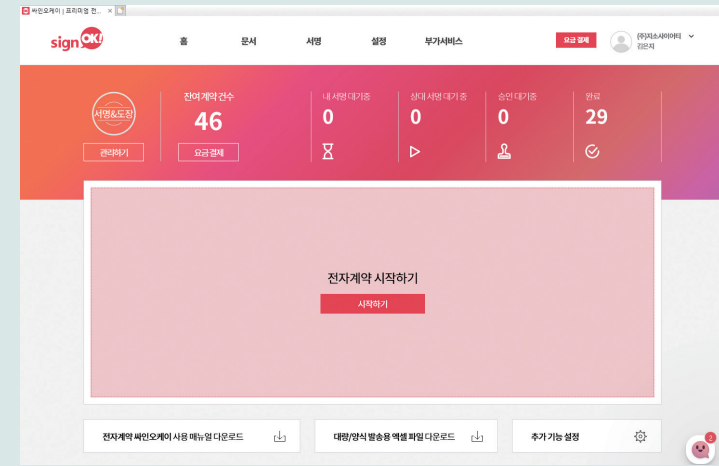
주요업종: **도소매업****(주)지소사이어티**

클라우드 서비스로 전자 계약, 마케팅의 혁신을 꾀하다

G.SOCIETY
지 소 사 이 어 티

지소사이어티는 외부적인 아름다움과 내면적인 건강함을 추구하는 소비자를 위한 헬스앤뷰티 전문 기업이다. 최근 기초 화장품 제품군을 출시했고, 해외 식품 및 화장품 바이어 발굴에 주력하고 있다.

“클라우드 서비스는 고객 및 거래처의 증가 추세에 맞추어 이를 반영하고 관리해줍니다. 업무의 효율성을 도모하고 근무 환경을 개선했다는 점에서 직원들 모두 만족도가 높았습니다. 이번 지원사업으로 서비스 확장 발판을 마련했고, 앞으로도 클라우드 서비스를 적극 활용할 예정입니다.”



소통과 홍보, 두 마리를 모두 잡다

지소사이어티는 혈액 순환과 붓기 완화에 도움이 되는 에너지 드링크 '내몸에 선편 콤마'와 각종 바디 케어 제품, 화장품 및 압박 스타킹을 제조하고 있다. 소비자가 직접 마시고 착용하는 서비스를 제공하기 때문에 아이디어 기획부터 제품의 출고까지 각 부서 간의 긴밀한 소통은 필수이다. 하지만 코로나19의 확산으로 재택 근무 전환, 그로 인한 데이터 관리, 소통 방법, 업무 진행의 공유 등 모든 환경은 급격히 바뀌었다. 우선 재택 근무의 증가로 기존의 데스크탑 위주의 업무 환경은 변화가 필요했다. 지소사이어티도 예외는 아니었고, 재택 근무를 위한 클라우드 저장소 서비스를 이용하고자 했다.

이에 대한 새로운 대응책을 찾던 중 정보통신산업진흥원에 사업 공고로 올라온 '2021년 중소기업 클라우드 서비스 이용지원(바우처)사업'에 신청했고, 도입 컨설팅 서비스를 통해 '입소문'과 '싸인오케이'를 구축했다. 그리고 사업 확장의 핵심인 마케팅 업무는 비즈메이커의 '입소문'을 활용하여 자료를 관리하고 SNS 홍보를 진행했다.

비대면 커뮤니케이션에 최적화된 클라우드 서비스






지소사이어티는 클라우드 서비스를 통해 스마트하고 안전한 자료 저장, 신속한 커뮤니케이션 구축, SNS 홍보 역량 강화까지 성공시켰다. 김은지 대표는 “적은 비용으로 부담 없이 우리 기업 실정에 적합한 클라우드 서비스를 선택하고, 이용할 수 있다는 것이 지원사업의 최대 강점이다. 기반 구축의 진입 및 유지에 드는 비용과 노력을 고객에게 투자함으로써 서비스 효율 향상의 이점을 누릴 수 있었다.”라며 지원사업의 중요성을 설명했다.

또한 지소사이어티는 기존 계약서 작성 시 유료로 사용 중인 전자 계약 서비스를 이용하거나 방문 및 등기 형태로 진행했기 때문에, 계약 일정이 지연되거나 과다한 등기 비용이 발행하기도 했다. 하지만 한국정보인증의 '싸인오케이'를 통해 비대면 계약을 체결하면서부터는 편리하고 부담없이, 단 몇 분 만에 계약서를 주고 받을 수 있었으며, 발 빠른 고객 대응을 할 수 있었다. 김 대표는 “코로나19로 인해 모든 사업이 비대면화되고 있는 상황에서 전자 계약은 업무의 편의성 증대뿐만 아니라 불필요한 비용 지출을 줄여주는 스마트 솔루션이다.”라고 이야기했다.

지소사이어티는 이번 지원사업으로 결제 서비스 이용에 따른 비용 절감, 월말 정산에 투입되는 인력 및 시간 단축 등을 성공적으로 이룸으로써 새로운 사업의 기회와 수익을 창출했다. 향후에는 고객 관리 및 데이터 분석 전문 클라우드 서비스를 사용하여, 고객 만족을 최우선으로 한 지속적인 발전을 거듭할 계획이다.



클라우드 서비스 도입 후 성과

	해외 판매 계약 체결 건수 증가 : 4건
	매출액 상승 : 약 20%
	비용 절감 : 약 20% (8건 절감)
	업무 시간 단축 : 30시간
	업무 효율화 상승 : 30%

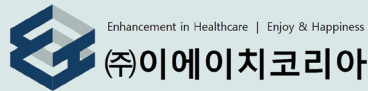
+ 김은지 대표
+ www.jschoncsmetic.com
+ 업종 | 도소매업
+ 주력 제품 | 화장품
+ 입소문, 싸인오케이

#화장품 #SNS 마케팅 #전자 계약 #고객 만족

주요업종: **도소매업****(주)이에이치코리아**

클라우드 서비스로 구축한 안정적인 메디칼 유통 체계

+ 안기남 대표
+ ehkorea.kr
+ 업종 | 도소매업
+ 주력 제품 | 의료 기기
+ 현대ICT 유링크(나비서)



이에이치코리아는 국내 병원에서 사용하는 여러 가지 의료 기기 및 의료 소모품을 보다 안전하고 편리한 제품으로 제안하는 기업으로, 선진화된 메디칼 유통 시장 형성을 위해 다양한 솔루션을 구축하고 있다.

“신생 기업 입장에서 경험했을 때, 지원사업 내용 중 특히 신규 거래처 발굴 서비스가 가장 큰 도움이 되었습니다. 니즈가 있는 유통 채널을 찾고 제품을 제안함으로써 시간 절약도 가능했고요. 거래처 위험 관리 등 사전 정보를 알 수 있어서 좋습니다.”

데이터, 거래처의 효율적인 관리가 필요

신생 기업이라면 공감할 만한 어려움이 있다. 바로 쌓여가는 데이터와 늘어가는 거래처인데, 이에이치코리아 역시 이를 효율적으로 관리하기 위한 클라우드 서비스의 도입이 절실했다. 사업 개시 1년 정도가 지난 시점에서 기존의 엑셀 방식은 숫자의 오류가 잦아 각종 문제들이 발생했고, 오류를 찾아내야 하는 불필요한 인력 소모도 야기시켰다. 수기 문서를 처리하는 데 드는 시간과 비용을 줄이고자 클라우드 서비스를 이용하고 싶었으나, 직원 급여, 상품 매입, 회사 운영에도 적지 않은 비용이 드는 상황이었다. 실제로 직접 병원 내 제품이 공급될 경우 DSO라는 수금 일정에 맞추어 짧게는 2개월, 길게는 6개월 이상의 여유 자금이 필요했기 때문에 업무의 전산화에 대한 투자는 쉽게 결정할 수 없는 상황이었다.

하지만 안기남 대표는 데이터 및 거래처의 효율적인 관리야말로 고객에게 더 집중할 수 있는 시간을 버는 최고의 방법이라고 판단했다. 그는 “규모가 있는 외국계 기업은 자체적으로 ERP 프로그램을 운영하는 등 메디칼 유통 업계에서는 다양한 전산 프로그램을 활용하고 있다. 또한 최근 의료기기 유통법 개정으로 반드시 바코드 시스템을 도입해야 하는 등 클라우드 서비스를 활용한 전산화가 꼭 필요한 시점이다.”라며 지원사업의 중요성을 강조했다.

클라우드 서비스, 안전한 의료 환경을 위한 필수 요건

이에이치코리아는 지원사업을 통해 클라우드 서비스 ‘나비서’를 도입했다. 직원들 각각 개별적으로 보유하고 있었던 거래처 정보를 서로 공유함으로써 맞춤형 업무 지원이 가능해졌고, 원활한 인수인계가 이루어졌다. 명함 관리, 거래처 이력



관리부터 이와 같은 데이터를 기초로 한 고객 관리 서비스, 업무 보고 프로세스를 개선할 수 있었다. 특히 내부 직원뿐만 아니라 타 기업들과도 정보를 공유할 수 있는 기능은 동종 업계의 다양한 정보들을 얻고 파악하는 데 도움이 되었다. 또한 나비서와 더불어 유스트라톡을 사용하여 외부 이동 및 의사 결정 시 빠른 의사 소통 및 정보 전달이 가능하게 되어 업무 처리가 수월할 수 있었고, 효율성도 증가했다.

안 대표는 “무엇보다 외근직이 많은 영업 전문 기업 입장이자보니, 소통과 공유는 업무 추진의 핵심이다. ‘나비서’라는 클라우드 서비스는 그동안 산재되어 있었던 데이터들을 통합, 저장, 관리하는 데 매우 탁월한 툴이다.”라고 이야기했다.

이에이치코리아는 영업부 위주로 운영되는 기업이라는 특성상 클라우드 서비스를 이용한 온라인상의 소통은 지속될 것이며, 추가적으로 화상회의 등 원격 소통 방식인 클라우드 서비스를 활용하여, 기존 클라우드 서비스의 데이터를 관리하여 신입들을 교육하는 프로그램 역시 활용할 것이라고 전했다.



클라우드 서비스 도입 성과

매출처 증가	비용 절감	업무 효율화	영업 비용 감소
15개 (매출 증가 20%, 3,000만 원 이상 증가)	부대 비용 관련 비용 절감	업무 효율화 30% 상승 및 비용 절감 20% 효과	영업의 효율적인 운영을 통한 영업 비용 감소(유류비): 20만 원 / 1인당

#의료기기 #환자 및 의료진 #선진화 #진료환경

주요업종: **도소매업**

(주)픽플러스



클라우드 서비스, 중고차 업계의 혁신을 이룬다

PICK+

픽플러스는 온라인 및 해외 지사를 통해 중남미·아프리카·중동아시아 등 다양한 해외 바이어에게 차량을 수출하고 있는 기업으로 해외 중고차 직수출 시세 비교 서비스를 제공한다.

“

지원사업을 통해 짧은 기간 내에 효과적이고 많은 결과물을 도출할 수 있었습니다. 원활한 소통뿐만 아니라 비용 절감 효과도 톡톡히 보았는데요. 이와 같은 지원은 시장 확대의 기회를 제공해준다는 점에서 매우 큰 의미가 있다고 생각합니다.”

기록형 방식의 커뮤니티가 필요

신차 시장의 규모를 추월하여 현재에도 꾸준히 성장하고 있는 중고차 시장의 필수요소는 바로 전문성과 신뢰이다. 하지만 복잡한 유통 경로, 정보의 비대칭성, 불투명한 가격 책정 등으로 사용자들은 기존 중고차 시장에 대해 부정적인 인식과 불만을 가지기도 했다. 픽플러스는 고객들과의 소통에 초점을 맞추어 사용자의 편의성을 향상시키면 이와 같은 문제를 해결할 수 있을 것이라고 판단했으며, 합리적이고 최적의 조건을 갖춘 클라우드 서비스를 통해 시스템을 구축하고자 했다.

지원사업을 통해 도입한 클라우드 서비스 중 자동 상담 시스템은 소비자가 중고차 전문 직원과 직접 소통하며 구매 시세 분석, 차량 체크, 구매 계약까지 진행할 수 있도록 해주었다. 픽플러스는 클라우드 서비스를 통해 고객뿐만 아니라 직원들과의 소통에도 집중할 수 있었다. 임정빈 대표는 “중고차 시장에서는 현장 직원과 내부 직원 간의 원활한 커뮤니케이션이 매우 중요하다. 정보 공유, 사진 전송, 내용 기록 등 즉시 이루어져야 하는 업무의 특성상 우리는 채팅 방식의 커뮤니티보다는 글을 게재하고 함께 확인할 수 있는 기록형 방식의 커뮤니티가 필요했다.”라고 밝혔다.

클라우드 서비스, 중소기업의 경쟁력 강화에 안성맞춤

픽플러스가 지원사업을 통해 도입한 티그리스는 중소기업의 경쟁력 강화에 안성맞춤이었으며, 다양한 성과를 창출했다.

첫째, 편리해진 커뮤니티 프로그램의 사용으로 업무 처리 속도가 빨라짐에 따라 업무 효율성이 약 60% 강화되었다. 덕분에 직원들이 처리할 수 있는 일이 많아졌고, 이는 자연스럽게 매출의 증가로 이어졌다. 둘째, 연차 프로그램, 근무 관리, 휴가



일정 등 인사 업무 수행 시 기존에는 비용이 발생했으나, 새로운 클라우드 서비스를 통해 관리비를 절감할 수 있었다. 셋째, 직원들의 복지도 향상되었다.

중소기업이라면 누구나 고민하는 비용 지출 문제, 서비스 이용 성과의 불투명성 등으로 쉽지 않은 결정 속에서 지원사업은 그야말로 든든한 동행자였다. 임 대표는 “문의 사항 발생 시 정보통신산업진흥원 담당자의 빠른 피드백과 해당 서비스의 높은 만족도로 나중에는 추가적인 옵션을 늘려가며 사용하게 되었다. 프로그램을 사용할수록 더 이용해보고 싶은 서비스가 많았다.”라고 이야기했다.

픽플러스는 <2019 수출유망중소기업>, <2020 경기도일자리우수기업>으로 선정된 바 있다. 향후 고객 관리 및 영업 관리에 활용할 수 있는 클라우드 서비스를 도입하여, 소비자의 니즈, 구매 스타일, 가치관 등 다양한 요소들을 맞춤형 서비스로 제공할 계획이다.

‘티그리스’ 클라우드 서비스 도입 성과



도입 전

- 무분별한 소통 경로
- 이전 자료 검색의 어려움
- 업무 속도 저하
- 인사 업무 비용 지출



도입 후

- 업무 혼선 방지
- 검색 및 자료 관리 용이
- 업무 속도 향상
- 인사 업무 비용 절감



주요 성과

- 업무 효율성 증대
- 관리비 절감
- 매출액 상승
- 직원 수 증가



거래국가(2021.10월 기준) :
약 30개국



연간 수출대수(2021.10월 기준)
: 약 2,000대

#자동차 #소통 #신뢰 #전문성

+ 임정빈 대표
+ www.pickplus.net
+ 업종 | 도소매업
+ 주력 제품 | 자동차
+ 티그리스

주요업종: **도소매업****컴퍼니케이**

거래처 모니터링, 업무 소통을 돕는 클라우드 서비스

+ 김기영 대표
+ www.companyk.modoo.at
+ 업종 | 추후 기재
+ 주력 제품 | 살균 소독수
+ U.STRALINK



컴퍼니케이는 살균 소독수 및 생성 장치, 반려 동물 운동 기구를 만드는 기업으로, 살균수 제조 장치 및 살균 소독수 유통과 함께 플랫폼 및 마케팅 컨설팅 서비스를 제공하고 있다.

“직원 간 활발한 업무 소통이 가능하고, 을 할 수 있고, 업무별·고객사별로 이력 관리가 되어 편리했습니다. 고객사의 담당자 명함정보를 회사 클라우드 공간에 저장함으로써 중요한 자산이 되도록 도와주었습니다.”

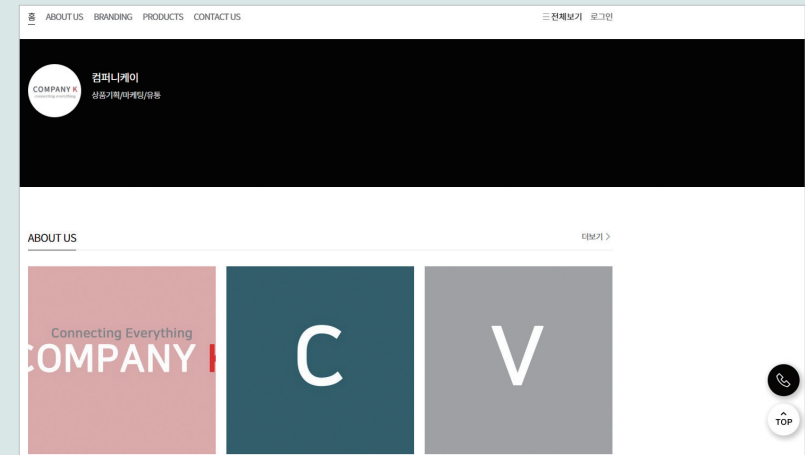
데이터 분석, 인력 부족의 해결책 역할을 하다

컴퍼니케이는 인간과 동물의 건강 위생 보건 안전에 연관된 모든 아이템, 유기농 산물, 천연 물질, 살균 소독 장치, 펫 용품, 보건/의료 장비의 마케팅 유통을 주요 비즈니스 아이템으로 하여 서비스를 제공하고 있다. 유통을 기반으로 하는 사업인데, 코로나19로 인하여 영업 규모가 축소되고 회계상의 오류가 잦아 여러 가지 시행착오를 겪었다.

물리적인 이동 및 대면 업무가 어려워진 상황을 이겨낼 수 있는 방법은 제조·마케팅·유통 등 모든 업무를 빅데이터로 연결할 수 있는 디지털 플랫폼 비즈니스를 구축하는 것이었다. 특히 PB 브랜드의 개발을 계획하고 있던 찰나여서 B2B 고객 관리와 B2C 소비자 데이터 분석이 무엇보다 중요한 시기였다. 협력 기업의 소개로 클라우드 서비스 지원사업에 대해 알게 되었고, 클라우드 서비스를 도입했다. 오프라인 형태의 물류 및 유통의 형태에서 벗어나 점점 온라인 상에서 체계적인 프로세스로 업무를 진행할 수 있었으며, 편리하고 투명한 사업 절차를 확인할 수 있었다. 김기영 대표는 “클라우드 서비스는 우리 기업의 가장 큰 문제였던 ‘인력 부족’을 해결해주었다. 협력 기업에서 추천한 솔루션이라서 이용 전부터 이미 신뢰가 있었고, 적용 초기 단계에서부터 업무의 효율성이 개선됨을 느꼈다.”라고 설명했다.

초기 단계부터 확실한 성과를 보여준 클라우드 서비스

컴퍼니케이는 회계 또는 영업 관리를 아날로그 형태로 진행하고 있었으며, 재무 회계는 대부분 외주에 맡겼다. 그룹웨어를 활용한 디지털 환경은 거의 적용되지



않고 있었으며, 주로 휴대폰을 활용하여 일정 관리 및 자료 공유, 거래처와 이메일을 주고 받았다. 때문에 거래처 관리나 영업 일정 관리 등을 책임질 수 있는 클라우드 서비스가 필요했는데, 이번에 도입한 현대아이씨티의 U.STRALINK는 컴퍼니케이와 같이 소수의 직원이 멀티태스킹이 필요한 경우에 특히 유용했다.

U.STRALINK는 거래 제조사와의 협업 툴, 내부의 고객 관계 관리(CRM), 회계 관리 등 기업의 운영에 필수적인 도구들을 잘 갖추고 있었다. 컴퍼니케이는 그동안 분산시킬 수밖에 없었던 각종 업무들을 1인이 담당할 수 있는 시스템으로 바꿀 수 있었고, 이로 인해 인건비가 30% 정도 절감되었다.

김대표는 “모바일 메신저, 유선, 이메일 등을 이용한 지출 및 회계 처리가 자동화 되자, 도입 초기부터 업무량이 개선되었고, 직원 만족도가 급속도로 높아졌다.”라고 이야기했다. 컴퍼니케이는 이번 지원사업을 통해 얻은 클라우드 서비스에 대한 지식과 정보를 보다 심층적으로 이용하고 발전시키고자 한다. 영업 관리 및 고객 관리 클라우드 서비스 활용을 넘어, 제조 카테고리별 오프라인으로 사회적 조합 클러스터를 만들고 이를 온라인 플랫폼으로 전환시킬 수 있는 IaaS 클라우드 서비스와 이를 더욱 체계화 할 수 있는 조직 관리 클라우드 서비스를 활용할 계획이라고 밝혔다.

클라우드 서비스 도입 성과

경성비 감소	관리비 절감	원활한 소통
온라인 회의 및 그룹웨어로 전환	거래처 및 채권 관리의 시스템화	사내의 직급 제한으로 인한 의견 개진의 어려움
경성비 20% 감소	관리비 30% 절감	원활한 소통으로 통합적 의견 도출

#유통 및 영업 #그룹웨어 #거래처 관리 #만족도 향상

주요업종: **도소매업****(주)엘팩토리**

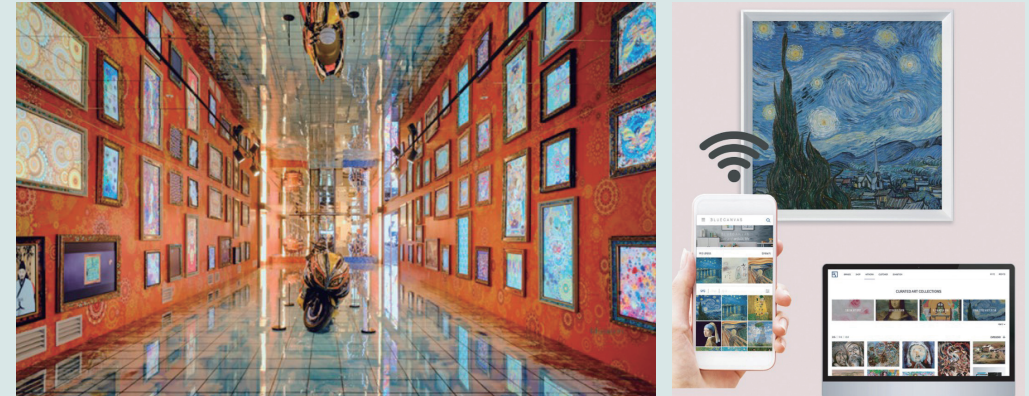
클라우드 서비스로 창작물의 권리를 안전하게 보호하다

+ 이경태 대표
+ www.bluecanvas.com
+ 업종 | 도소매업
+ 주력 제품 | 스마트액자
블루캔버스
+ 네이버클라우드, 다우오피스

BLUE CANVAS
(주)엘팩토리

엘팩토리는 스마트액자 블루캔버스를 통하여 디지털 아트를 소장하고 구독할 수 있는 서비스를 제공하여 새로운 예술 생태계를 만들어가는 디지털 아트 콘텐츠 플랫폼 기업이다.

“주력 제품인 블루캔버스는 클라우드 서버에 콘텐츠를 업로드하여 개인의 콘텐츠를 감상할 수 있는 스마트 액자입니다. 우리 기업에 있어 클라우드 서비스는 반드시 필요한 존재이며, 복제나 변조가 이루어져서는 안 되기 때문에 관련 특허를 보유하고 있습니다.”



공공기관으로의 시장 확대를 위한 클라우드 서비스

엘팩토리는 '블루캔버스'라는 스마트 액자와 전용 어플리케이션을 유통 및 판매하는 기업이다. NFT* 시장의 확대 이전부터 미술의 디지털화를 목표로 비즈니스 모델을 구축해온 엘팩토리는 최근 콘텐츠 보안에 대한 고민이 생겼다.

*NFT : Non-Fungible Token, 희소성 있고 디지털 자산을 대표하는 토큰

우선 블루캔버스를 통해 구현된 NFT 디지털 아트 작품들은 분실 및 도난으로부터 보호할 수 있어야 했다. 클라우드 서버에 암호화하여 저장하는 특허 기술로 플랫폼을 운영하고 있기 때문에 보안성 및 내구성의 기본기가 탄탄한 클라우드 서비스가 절실했다. 따라서 작품을 안전하게 보관할 수 있고, 콘텐츠의 저작권을 보호하며, 작품의 위·변조를 방지할 수 있는 클라우드 서비스를 찾아보았다.

동시에 공공기관 납품 및 영업 확대를 위한 클라우드 서비스에 대한 니즈가 강했기 때문에 국내 상황에 적합한 클라우드 서비스를 사용하고자 했다. 이경태 대표는 “기존에 아마존 클라우드 서비스인 AWS(Amazon Web Service)를 사용하고 있었지만, 공공 조달 시장으로의 적극적으로 사업 추진을 위해 국내 클라우드 서버를 사용하고 싶었다.”라고 이야기했다.

서비스 제공의 안정화에 큰 기여

지원사업을 통해 이용한 네이버 클라우드 서비스와 다우오피스는 엘팩토리에겐 정량적·정성적으로 다양한 성과를 가져다주었다. 엘팩토리의 사업 구조는 고객들의 블루캔버스 사용량이 많아질수록 클라우드 이용량 역시 늘어남에 따라 이용 금액이 증가하는 모습인데, 각 과정에서 50%의 비용 절감이 가능했다. 또한 다우오피스를

통해 메일, 회의록, 보고서, 일정 관리를 간편하게 수행할 수 있었다. 특히 근태 관리(연차)가 캘린더와 연동되는 기능은 업무의 효율성을 더해주고, 전자 결재 시스템도 쉽고 편리하게 구축함으로써 안정적인 서비스를 제공했다.

이 대표는 “현재 블루캔버스 CMS(Contents Management System) 고도화 및 기기의 업그레이드 사업을 추진 중이다. 사용 중인 런처와 어플리케이션도 보다 사용자 중심으로 이용할 수 있도록 개선 작업 중인데, 이때 클라우드 서비스가 매우 중요한 역할을 한다.”라고 설명했다.

엘팩토리는 이번 지원사업으로 구축한 클라우드 서비스를 통해 공공기관 및 지자체의 협업 증가의 성과를 이루었으며 ‘작은 미술관 프로젝트’ 사업의 추진으로 렌탈 수익을 창출했다. 앞으로도 고객 관리 및 영업 관리 클라우드 서비스를 활용하여 영업 데이터 및 사업 데이터를 관리함으로써 기존 거래처에서 타 지역 공공기관으로의 2차 영업을 확대할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 후 성과

	원격 서버 관리 가능
	신속한 시스템 대응
	별도의 리소스 소요 절감
	국내 Region이 있는 네이버 클라우드 사용
	API 응답시간 기존 대비 20% 감소
	기본 Computing 제공 용량 40% 이상 증가
	오류 발생 50% 이상 감소
	일정 관리 : 개별적
	일정 관리 : 통합적

#블루캔버스 #미술 작품 #스마트 액자 #디지털 아트

서비스업

(주)위픽코퍼레이션

디지털 마케팅 솔루션
플랫폼 비즈니스 기업

(주)덴하우스

뼈 건강을 증진시키는
의료 서비스 제공

(주)바질바이오텍

질량 분석 기반의
전문 연구 분석 기업

씨에스웨어링(주)

다양한 CS 문제 해결
고객 상담 서비스 제공

(주)케이블러썸

영어 교육 딥러닝 기반의
맞춤 관리 시스템 구축

(주)세움에듀

인재 양성 프로그램과
학습관리시스템 운영

(주)올워크

시니어 대상 AI 기반
지능형 잡매칭 시스템 구축

(주)래버리지

스타트업 기업에게
경영 컨설팅 제공

(주)이더랩

소통을 중요시하는
온라인 종합 광고 실행사

(주)살만

리뷰어 신뢰 중심의
온라인 광고 대행 기업

(주)워터인포랩스

하천의 공공시설물
안전 진단 기술 보유

(주)비지트

라이프 스타일 중심의
관광테크 서비스 제공



주요업종: 서비스업

(주)위픽코퍼레이션

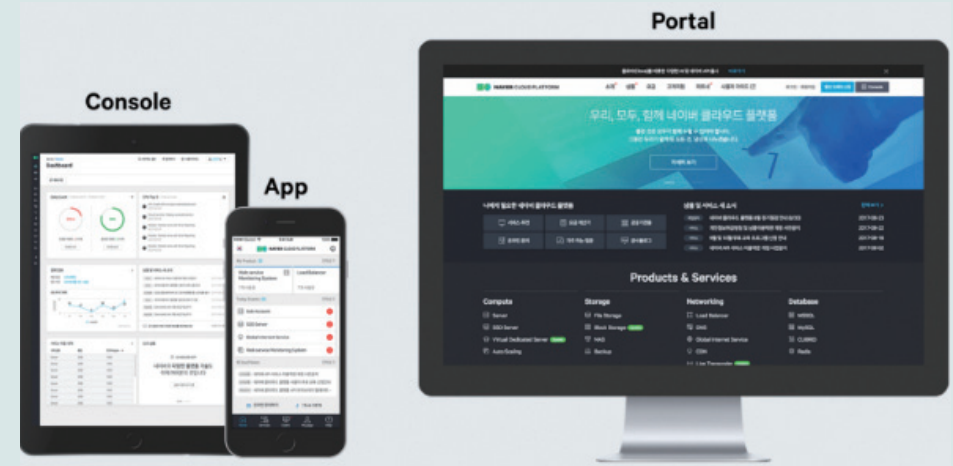


업무 내용과 특성에 맞는 클라우드 서비스 이용, 주요 사업의 성과 달성

wepick

위픽코퍼레이션은 디지털 미디어 플랜닝, 자체 콘텐츠 매니지먼트 솔루션, 자체 전환률 최적화 솔루션, 자체 CRM 플랫폼 구축 등을 통해 효과적인 마케팅 서비스를 제공하는 기업이다.

“기존에 이용 중이었던 클라우드 서비스가 있었지만 그에 수반되어야 하는 보안 시스템 등은 구축하지 못한 상태였는데, 계약서, 내부 문건 등의 유출을 방지하고 내부 보안을 강화한 클라우드 서비스를 도입할 수 있어서 의미가 깊었습니다.”



업무의 적합도를 고려한 다양한 클라우드 서비스 이용

위픽코퍼레이션은 디지털 마케팅 솔루션 '믹스앤픽스 비즈니스', 이벤트 큐레이션 플랫폼 '위픽스'와 '위믹스', 여성용품 온라인 커머스 '위픽'을 운영하고 있으며, 마케팅 기업에서 플랫폼 비즈니스 기업으로 전환 및 성장하기 위해 'B2B & B2C 통합 플랫폼'을 개발하고 있다.

위픽코퍼레이션은 각 분야와 업무의 적합성을 고려하여 예전부터 다양한 클라우드 서비스를 이용하고 있다. 사업 추진을 위한 AWS 서비스, 인사, 회계, 영업 관리를 위한 KT bizmeka를 사용하고 있다. 내부 문서 공유 및 공동 작업을 위해 MS Onedrive를 이용 중이며, 네이버클라우드플랫폼에서 Server, DB, Security monitoring, VPN, Storage 서비스를 통해 새로운 사업 런칭을 준비하고 있다.

이와 같이 비즈니스 운영에 필요한 다양한 서비스가 무엇인지 파악이 완료된 상황에서 위픽코퍼레이션은 이번 지원사업을 통해 도입 비용을 크게 절감했고, 각 업무에 적용시킴으로써 업무의 효율성을 높였다.

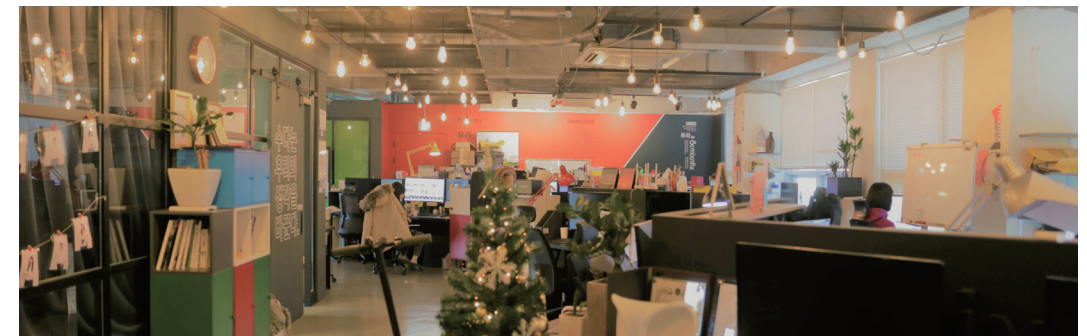
컨설팅 프로세스에 필수인 네이버클라우드플랫폼

위픽코퍼레이션은 CRM, 커머스 등 온라인 마케팅 서비스를 제공해왔으며, 2021년에는 기존 서비스를 통합하고 확장이 용이한 통합 마케팅 플랫폼 '위픽'을 개발하여 베타 서비스를 운영했다. 기존에도 이용 중이었던 네이버클라우드플랫폼 클라우드 서비스는 자체 데이터 센터를 갖추고 있기 때문에 보안 면에서 안정성이 높으며, 탄력적인 서버 활용이 가능하여 웹 개발 및 테스트에 적합했다. 또한 향후 플랫폼의 성장에 따라 필요한 서버 확장과 안정성 확보가 용이하여 도입을 결정했다.

김태환 대표는 “지원사업 담당자와의 컨설팅 진행 과정에서 서버 구성과 관련하여 질의를 했었는데, 친절하고 상세한 답변을 받아 서버 구축에 도움이 되었다. 개발 과정에서 유동적으로 서버 수량 및 성능을 조절할 수 있었다.”라고 이야기했다. 네이버클라우드플랫폼에서는 서버 수 및 사양을 유동적으로 세팅할 수 있는데, 이와 같은 특징은 개발 및 테스트 시에 큰 도움이 된다. 데이터 보관과 트래픽 관리가 용이하기 때문에 기업의 안정적인 서비스 운영을 도모할 수 있다.

철저한 보안 및 안전 관리가 가능한 엑소스피어

위픽코퍼레이션은 별도의 사내 PC 보안 프로그램을 사용하고 있지 않았고, 초기 세팅과 모니터링에 대해 별도의 인력을 배치하기 곤란한 상황이었다. 이와 같은 상황에서 위픽코퍼레이션은 지원사업의 컨설팅 과정에서 엑소스피어를 추천받았다.



- + 김태환 대표
- + www.wepick.kr
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | 온라인 마케팅, 온라인 커머스
- + 네이버클라우드플랫폼, 엑소스피어, 넷샷, MS Office

Y존 냄새가 신경 쓰일 땐
뿌리는 이너퍼품

3초 여성 청결 미스트

아직도
불법/허위 광고와 악가레로 일복진
품질 낮은 고객DB로
불량공세하고 계세요?

위픽은 DB의 양보다
품질에 집중합니다.

프리미엄 DB마케팅

소셜공인 최고 신뢰도(95.8%)를 자랑하는 DB마케팅

비밀 정보

지금 위픽에서는

월평균 플랫폼 방문자	월평균 DB 수집 수	광고주 평균 ROAS	잠재한 광고주 수
50만	1만	324%	166

비디오 마케팅

영상에 마케팅을 더하다. 비디오 크리에이티브 전문가의 솔루션을 제안합니다.

문의하기

TIMELINE

2017 2018 2019

미국육류수출협회 디지털 영상 총괄

- MCBW 전시 홍보 영상
- 벨라렐 락트벨라 제품 홍보 영상
- 고령군 홍보 영상
- 엔치과 바이얼 영상
- 애플리케이션 클렌저 바이얼 영상
- 바르포만갑 바이얼 영상
- 하니꽃 바이얼 영상
- 김동준의원 바이얼 영상

미국육류수출협회 디지털 영상 총괄

- 밀리의 서재 '10분 독서' 홍보 영상
- MSI KOREA 제품 홍보 영상
- 프로스펙트 기업 홍보 영상
- 국토교통부 지역 홍보 영상
- 청양군청 홍보 영상
- 안동시 홍보 영상

후재왕기84

혁신적인 노트북을 받았다

- 미국육류수출협회 디지털 영상 총괄
- GS연과 '안과 의사 김무연' 유튜브
- 코리아보드게임 핸드레아 영상
- 코리아보드게임 TVC
- 보이런던 기업 홍보 영상
- 에너지즈 바이얼 영상
- 유신에스트로 바이얼 영상
- 프린팅사이다 기업 홍보 영상
- 84년 만의 한국 내셔널 영상

엑소스피어는 웹을 통해 간단하게 초기 세팅을 마칠 수 있고, 별도의 인력 배치 없이 보안 관리를 할 수 있다는 장점이 있었다. 특히 마케팅 콘텐츠와 같은 정보 자산을 보호할 수 있는 데이터 보안 기능에 주목했는데, 저렴한 비용과 리소스로 간편하게 사내 PC 보안 환경을 구축하여 마케팅 콘텐츠 유출 등 보안에 대한 우려를 덜 수 있다는 점이 도입의 가장 큰 이유였다.

기업 규모의 확장, 거래처 및 파트너사 확대 등으로 내부 보안의 필요성이 꾸준히 증대되고 있었는데, 엑소스피어와 같은 보안 프로그램을 도입하여 안전하고 경쟁력 있는 기업으로 도약할 수 있었다.



새로운 사업의 시작과 동행한 원스톱 솔루션 넷샷

위픽코퍼레이션이 제공하는 마케팅 서비스에 있어 LMS(문자) 및 알림톡 발송은 중요한 역할을 맡고 있다. 향후 자체적인 플랫폼에 설치하여 사용할 것을 고려하여 클라우드 서비스를 검색 중 넷샷을 알게 되었다. 넷샷은 모든 유형의 문자와 알림톡 발송을 지원하고, API 기능까지 제공한다. 기존의 업무는 문자와 알림톡에 대해 각각의 서비스를 사용했는데, 이제는 넷샷 하나로 통합할 수 있어서 마케팅 ROI 개선에도 도움이 되었다. 또한 별도의 교육 없이 간단하게 세팅 및 발송이 가능하며, API 기능을 제공하기 때문에 자체 플랫폼의 기능적 니즈 충족 역시 가능했다.

위픽코퍼레이션은 현재 베타 서비스 진행 중인 통합 마케팅 플랫폼 '위픽'의 신속한 서비스 확대를 계획 중이다. 이를 위해 클라우드 서비스 이용은 선택이 아닌 필수이다. 추가적으로 클라우드 IaaS 서비스를 활용하여 플랫폼을 확장시키고, 플랫폼의 B2C단에서는 성형, 인테리어, 교육 등 카테고리별 사이트를 별도로 런칭하여 각각 비즈니스를 전개할 예정이다. 또한 마케팅 및 영업 관리 클라우드 서비스를 활용하여 매출 상승의 효과를 거두고자 노력하고 있다.

클라우드 서비스 도입 성과



네이버클라우드플랫폼 서버
관리 리소스 30% 절감



마케팅 비즈니스 ROI 향상

탐지 및 조치 내역

탐색어 탐지내역 | 탐색어 조치내역 | 하루 동안 탐색어가 5건 이상 유입된 데이터베이스 내역

기간선택: 2021-08-06 ~ 2021-11-04

그룹선택: Exosphere Labs | 하위 그룹 선택

탐색어 조치내역

상태	이름	그룹	파일 이름	탐색어 이름	탐색어 유형	조치 유형	시작 일자	
✓	서지왕	개발2팀	as399185***	Eicar-Test***	Virus	권해 치료	2021-03-15 10:11:44	<input type="checkbox"/>
✓	서지왕	개발2팀	as399185***	Eicar-Test***	Virus	권해 치료	2021-03-14 22:21:51	<input type="checkbox"/>
✓	성유진	개발2팀	anada-cil.exe	HEUR/APC	Virus	차단 안 함	2021-03-13 08:53:32	<input type="checkbox"/>
✓	성유진	개발2팀	anada-cil.exe	HEUR/APC	Virus	차단	2021-02-22 09:37:48	<input type="checkbox"/>

지원사업 참여 성과 - 서버 비용 절감

<p>네이버클라우드플랫폼</p> <p>약 700만 원</p>	<p>엑소스피어</p> <p>약 250만 원</p>	<p>넷샷</p> <p>약 500만 원 절감</p>
-----------------------------------	------------------------------	------------------------------

#디지털 마케팅 #안정적 서버 #보안 프로그램 #효과적인 리마케팅

주요업종: 서비스업

(주)덴하우스

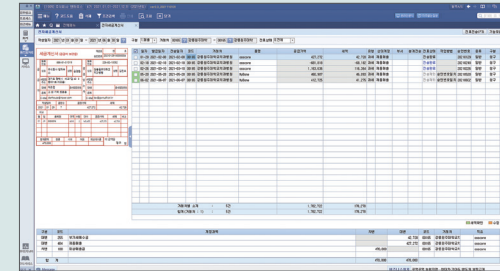
클라우드 서비스,
원격 관리를 통해
업무를 공유하다

BONE BIOLOGY COMPANY

DENHOUSE

덴하우스는 뼈를 치료하고 생성하는 의약품과 의료기기의 개발, 3D 프린팅을 활용한 맞춤형 인체조직의 생산 그리고 난치성 골질환 치료에 대한 기술력을 바탕으로 다양한 연구를 이어나가고 있는 기업이다.

“기본적인 재무회계, 경영관리 부분부터 ERP까지 모든 솔루션이 클라우드 플랫폼에서 이루어져 지리적 접근 한계나 경제적 제약을 한 번에 해결할 수 있었습니다. 각지에 산재한 사업부와 R&D 리소스를 효율적으로 관리하고 업무의 성과를 통합하기 위한 클라우드 서비스 기반의 협업 시스템, 경영 관리 시스템이 유용하게 쓰였습니다.”



산재한 업무 성과를 한곳에 모으다

덴하우스는 뼈 건강 증진 및 의료서비스 기여하고자 설립된 기업으로 생체 재료 및 바이오 분야 경험이 풍부한 우수 전문 인력들이 가장 안전하고 효과적인 뼈 건강 토달 케어를 지향하며 모든 역량을 집중 투자하고 있다. 본사(전라북도), 연구소(대전광역시), 대표이사 및 경영지원팀(경기도)으로 나누어 역할을 맡고 있는데, 핵심적 역할을 하는 부서들이 한 곳에 모여 있지 않고, 지역별로 떨어져 있다보니 각지의 사업 부서에 대한 효과적인 관리와 업무 성과의 통합이 절실했다. 기존에 사용한 그룹웨어의 만족도가 높아 클라우드 서비스를 연구개발 및 제조 부분에서도 활용하고 싶었으나, 자체 정보화 예산으로는 도저히 감당하기가 어려웠다.

덴하우스는 이번 지원사업을 통해 데모프로그램을 이용해보며, 원격 관리가 가능한 스마트 워크시스템 도입을 검토했다. 일차적으로 경영, 회계, 재무 부분의 솔루션 중 업계의 신뢰도가 높은 회사의 제품을 선택했다. 향후 덴하우스의 비즈니스 포트폴리오에 중요한 부분을 차지하게 될 '디지털 의료(진료) 시스템과 서비스'를 위해 전략적인 결정을 한 것이다.

클라우드 서비스로 미래 성장 동력 확보

덴하우스는 업계의 신뢰도 및 기존 세무, 가장 대리인의 업무와 호환을 고려하여 '홈피스 올인원팩1' 클라우드 서비스를 도입했다. 협업 톨, 고객관계관리(CRM), 회계관리 등 회사 운영에 필요한 필수적인 도구들이 유기적으로 통합된 솔루션을 사용했다.

권 대표는 “클라우드 서비스 이용 지원사업에 참여하면서 가장 인상 깊었던 점은 모든 진행 절차가 온라인상에서 가능하고 체계적인 프로세스를 거치게 되어 있어서 편리하고 투명한 제도라는 인식을 심어준 것이다.”라고 이야기하며 지원사업의 취지와 담당자들의 업무 처리 방식을 극찬했다.

덴하우스는 <2020년 지역 돌음 기업>, <창업 지원 기업>으로 선정된 바 있다. 덴하우스는 3년에 걸쳐 단계적으로 'AI 진단 시스템 서비스'를 개발, 시장에 선보일 계획이다. 서비스 이용자가 환자의 3차원 CT 데이터를 클라우드 플랫폼에 업로드 하면 Cephalometric, Panoramic, Waters View와 같은 치과 진료용 2차원 영상을 자동으로 추출하여 제공하는 서비스 제공할 예정이다. 또한 기존 ERP/회계 관련 업무 플랫폼도 클라우드 서비스로 전환하여 전사 정보를 데이터화할 계획이다.



#의료기기 #바이오 산업 #RP모델 #고객 만족

클라우드 서비스 도입 후 성과

임상 연구/지원 공백 최소화
18 Hour/Month 감소

경영적 결정 사항의 빠른 공유
의사 재확인, 부서 간 피드백 등의 과정 제거
업무 로드 감소 (자체 설문 조사 결과 20% 이상 감소)

클라우드 서비스 도입 후 업무 처리가 자동화, 간소화

실시간 전표 입력 가능
신속한 의사결정 가능
원가, 연구개발비 절감

실무자의 이중 작업 완벽 제거
업무 효율 극대화

- + 권경환 대표
- + www.denhouse.co.kr
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | 골재생의료기기
- + ㈜더존비즈온-홈피스 올인원팩1

주요업종: 서비스업

(주)바질바이오텍



클라우드 서비스 최초 도입으로 경쟁력을 강화하다

+ 박종문 대표
+ www.basilbiotech.com
+ 업종 | 서비스업
+ 주력 제품 | 의학 및 약학 연구개발
+ 비비그룹웨어, 핀플,
RemoteView(리모트뷰),
클라우드파일서버



바질바이오텍은 질량분석 기반의 전문 분석 회사로, 10년 이상의 다수의 연구개발 및 공동연구를 바탕으로 단백질 분석 기술 노하우를 보유한 기업이다.

“비대면 업무가 활성화되고 있는 현 상황에 자동 연차계산 및 비대면 연차 신청, 직원 출퇴근 기록/관리와 같은 근로자 및 인사관리와 원격제어, 클라우드 파일서버를 통한 자료 업로드/다운로드는 우리 기업의 경쟁력 강화에 도움이 되었습니다.”

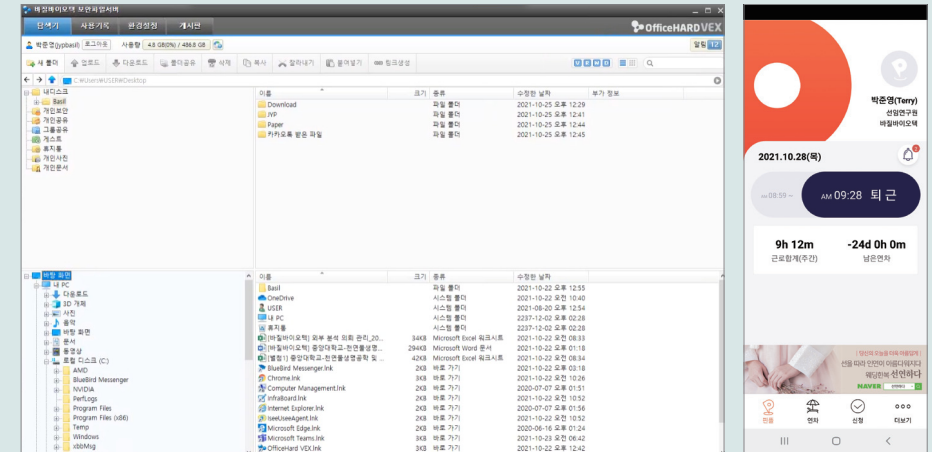
클라우드 서비스 도입으로 사업 프로세스 최적화 달성

바질바이오텍은 생체 내 단백질의 종류 및 양, 분포, 변형, 상호 작용 등을 총체적 수준에서 연구하는 Proteomics analysis 서비스를 제공한다. 시료에 존재하는 단백질에 대해 규명하고, 단백질 변형(PTM)에 관한 정보를 확인하는 과정에서 연구원들은 매우 큰 용량의 raw data를 다룬다. 특히 실험 분석 후에 최종 결과 보고서 작성 시 사용하는 데이터의 양은 그야말로 어마어마한데, 데이터가 누적될수록 용량의 한계가 드러났다. 외장 하드 및 컴퓨터를 이용한 관리법은 연구원들의 실시간 공유가 어려웠고, 연구원 각자가 맡고 있는 프로젝트, 문서 등을 따로 따로 처리하고 있었기 때문에 자주 업무 혼선이 빚어졌다.

바질바이오텍은 지원사업에서 추진한 데모 프로그램을 통해 클라우드 서비스의 전반적인 시스템을 먼저 체험해보았다. 그 결과 대용량의 데이터들을 클라우드 서버에 저장하면, 자료를 보관하는 데이터 센터가 있고, 그 곳에 위치한 서버에 데이터를 저장하기 때문에 근본적인 문제 해결이 가능함을 알 수 있었다. 박종문 대표는 “클라우드 서비스 이용 시 무엇보다 하나의 파일을 공유한 상태로 연구원들이 실시간으로 함께 볼 수 있다는 장점이 가장 크게 와닿았다.”라고 이야기하며, “바질바이오텍은 질량분석기 실험 컴퓨터와 데이터 분석 컴퓨터가 따로 존재한다. 실험을 마치고 데이터를 분석할 때 질량분석기 실험 컴퓨터에서 usb로 옮겨와서 처리하게 되는데, 원격제어를 사용하게 되면 시간도 단축되고 자리를 이동할 필요가 없어 굉장히 효율적이다.”라고 설명했다.

사업의 종합 솔루션 역할을 수행하는 클라우드 서비스

클라우드 서비스를 도입하면 보안, 내부 정책 설정, 모니터링 등 관리해야 할 부분이 많아지기 때문에 처음에는 고민이 많았지만, 지원사업에 참여함으로써 높은 품질의 클라우드 서비스를 저렴한 가격에 이용할 수 있었다.

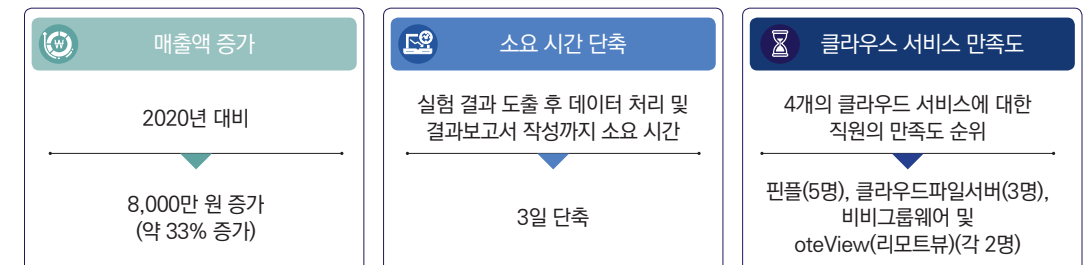


이번 지원사업을 통해 바질바이오텍은 창립 이후 처음으로 클라우드 서비스를 도입했다. ‘비비그룹웨어’, ‘핀플’, ‘Remote View(리모트뷰)’, ‘클라우드파일서버’인데, 비용 절감, 데이터 관리, 스마트워크 구축 등 그 어느 때보다 역동적인 성과를 이루었다. 비비그룹웨어의 업무 타임 시트 작성은 직원들이 daily to do list 검토 후 중요도에 따른 순차적 처리를 도왔고, 업무 누락이 감소하여 고객에게 양질의 서비스를 제공할 수 있었다. 또한 핀플을 통해서 비대면으로 근로 시간 및 연차 확인 및 처리를 수행함으로써 불필요한 서류나 절차가 줄어들어 일의 효율성이 크게 향상되었다.

박 대표는 “현재 지원 기간이 6개월인데, 이를 1년으로 연장하면 전년 대비 매출액, 결과보고서 양 등 수치 결과가 매달 비교가 가능하여, 개선점이나 보완점 분석 시 더 정확하고 용이할 것으로 보인다.”라며 지원 기간이 추가되기를 바란다고 전했다.

바질바이오텍은 신입 연구원들에게 클라우드 서비스를 활용한 E-learning을 도입하여, 직원들의 역량 관리 및 인사 평가에 대한 클라우드 서비스를 도입하는 방향을 검토하고 있다. 또한 지원사업을 통해 이용한 클라우드 서비스 관련 효율성을 연구원들과 검토하고, 최종적으로는 바질바이오텍만의 database 서버를 구축할 예정이다.

클라우드 서비스 도입 후 성과



#연구개발 #전문 분석 #스마트 워크 #매출액 향상

주요업종: 서비스업

씨에스쉐어링(주)

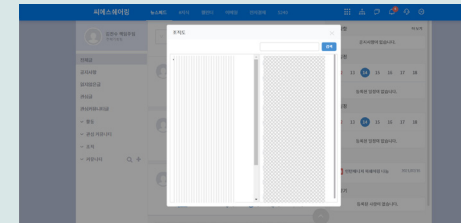
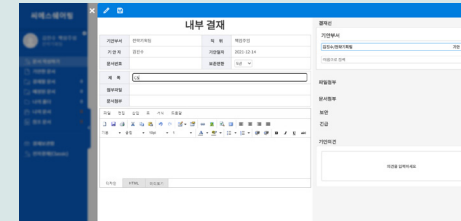


클라우드 서비스, CS 공유 비즈니스의 가치를 빛낸다



씨에스쉐어링은 중소기업 내의 다양한 CS 문제를 효과적으로 해결하는 기업으로, 중소기업의 업무량과 형태에 따라 필요한 만큼의 고객 상담 서비스를 빌려줄 수 있는 서비스를 구축했다.

“급여 명세를 산출하기 위한 인사, 근태, 급여의 통합 운영이 필요했는데, 클라우드 서비스 기반의 전산화 프로세스를 통해 해결했습니다. 인사 업무의 고도화뿐만 아니라 보상 시간 계산의 자동화로 부서의 업무도 경감되었습니다.”



클라우드 서비스, 업무의 생산성을 향상시키다

씨에스쉐어링은 대기업부터 1인 기업까지 모든 업무 분야와 상담 채널에 관계 없이 위탁이 가능한 고객 상담 서비스를 제공한다. 전문 상담 인력을 필요한 만큼, 즉 콜당, 시간당, 성수기에만, 주말에만 합리적인 가격으로 사용할 수 있다. 엑셀을 통한 CRM은 유의미한 고객 분석 및 통계 정보 도출에 한계가 있어 고객 데이터 활용 기술의 고도화가 필요했다. 기존에 이용하고 있었던 클라우드 서비스들은 채팅 기반의 휘발성을 가진 것이었기 때문에 정보의 효율적인 적재 및 관리가 힘든 상황이었다.

씨에스쉐어링은 동종 업계에서 인사 관리 클라우드 서비스를 통해 업무 효율화가 증대된 사례들을 확인했고, 수작업의 인사 관리 업무와 채팅 기반의 업무 협업 방식에서 벗어나고자 했다. 임지는 대표는 “우리가 필요한 SW와 공급기업의 POOL을 검토할 수 있는 지원사업의 체계가 만족스러웠다. 클라우드 서비스를 통해 업무 체계화를 이룰 수 있었다. 또한 신규 인력 채용 및 관리에 더욱 집중할 수 있게 되었으며, 특히 근무의 생산성 향상에 크게 기여했다.”라고 설명했다.

인사 관리 및 협업의 통합 솔루션

씨에스쉐어링은 지원사업을 통해 타이거컴퍼니의 티그리스 All-in-One을 도입했고, 이로 인해 협업, 커뮤니티, 정보 검색 등에 대한 종합 솔루션을 구축할 수 있었다. All-in-One은 개인 맞춤형 타임라인 서비스를 제공하기 때문에 현재 어떤 업무가 진행되고 있는지에 대한 파악이 가능하고, 개인 및 부서의 일정이 공유되어 빠른 협력이 가능하다. #지식-해시태그로 자동 분류되는 다양한 정보를 간단한

검색으로 쉽게 찾을 수 있는 기능도 있으며, 상세 검색을 통해 직역, 조직, 첨부파일 등 필요한 정보가 담긴 피드를 빠르게 검색할 수 있다. 임 대표는 “티그리스 All-in-One 서비스뿐만 아니라 오이사공의 티그리스5240 서비스를 통해서도 각종 정보와 근태 관리 내용을 편리하게 이용할 수 있었다.”라고 이야기했다.

씨에스쉐어링은 서울산업진흥원 주관 <AI활용 혁신지원사업>에 선정, <2021 중소벤처기업부장관 혁신성장 중소기업> 유공 표창을 수상한 바 있다. 향후 CS 운영 노하우와 AI기술의 융합을 통해 'AI CS 솔루션 서비스'를 론칭할 계획이다. 이는 CS 공유 경제 모델로써 클라우드 서비스의 공급기업으로도 활약할 수 있는 기회이기도 하다.



클라우드 서비스 도입 후 성과

고용 증가	전자 결재 증가	고객사 증가
상시근로자 수 30명 증가	전자 결재 활용률 50% 이상 달성	누적 이용 고객사 50개사 증가

#CS 공유 #협업 툴 #혁신 성장 #경쟁력 강화

- + 임지는 대표
- + www.cssharing.com
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | CS 공유 비즈니스 모델
- + 5240 근태관리, 5240 급여 시스템, 티그리스 All-in-One

주요업종: 서비스업

(주)케이블러섬



클라우드 서비스 기반의 가상 테스트 시스템 마련



케이블러섬은 영어 교육 관련 딥러닝 기반의 맞춤 관리시스템을 운영하여 소비자들에게 맞춤형 영어 교육 및 제품 정보를 제공하는 딥러닝 기반의 영어 교육 전문 정보 플랫폼 회사이다.

“클라우드 서비스 고도화를 통해 표준화된 정보 페이지는 영어 교육 제품에 관한 콘텐츠 내용, 학습 정보, 학습 결과, 피드백, 제품 특징 등 기능적인 정보를 분류해주어 고객 만족도를 향상시켰고, 이는 곧 매출 향상으로 이어졌습니다.”

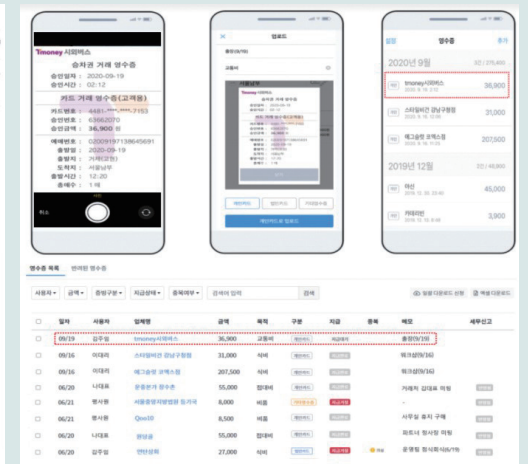
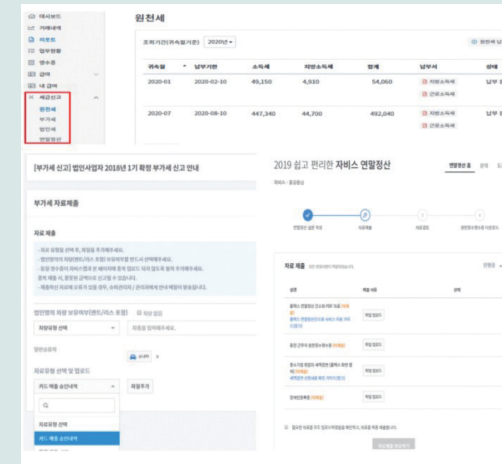
다양한 테스트 시스템을 통해 최적의 솔루션 환경 구축

케이블러섬은 영어교육 앱 서비스의 서버를 고도화하기 위해 예전부터 클라우드 서비스를 이용하며 높은 효율성을 경험하고 있었다. 2021년에는 기존에 사용 중이었던 클라우드 서비스를 더 확장시켜 마케팅, 고객 CRM 등 다양한 분야에도 적용시킬 수 있는 방안을 모색하고 있었다. 하지만 최초 도입 비용이 부담되었고, 사전 정보가 부족하여 쉽게 결정하지 못하고 있는 상황이었다. 또한 기업 자체의 적은 인력과 프로그램 개발자의 부재로 인해 클라우드 서비스의 추가 도입이 현실적으로 어려웠다.

이번 지원사업을 통해 컨설팅을 진행하면서 케이블러섬만의 경쟁력 강화를 위해 다양한 서비스를 이용할 수 있었고, 그 결과 가장 적합한 클라우드 서비스를 선택할 수 있었다. 케이블러섬은 AI 솔루션 적용이 서비스 활성화에 미치는 결과를 분석, 플랫폼에 적용된 AI 솔루션을 활용해서 고객의 평균 체류 시간을 확인하는 업무가 중요하데, 만약 고객의 평균 체류 시간이 증가할 경우 AI 솔루션이 효과적으로 작동하고 있음을 검증하는 등 다양한 솔루션 환경을 분석하는 도구가 필요하기 때문에 이에 관한 클라우드 서비스를 구축하고자 했다.

업무 처리 시간 축소로 업무의 효율성 강화

케이블러섬은 지원사업의 앱테스트에이아이(apptest.ai)를 통해 앱 서비스를 지속적으로 테스트했다. 그 과정에서 서비스의 사용성을 점검하고, 고도화했다. 이는 AI 솔루션 적용이 서비스 활성화에 미치는 결과를 분석하여 플랫폼에 적용된 AI 솔루션을 활용해서 고객의 평균 체류 시간이 증가할 경우 AI 솔루션이 효과적으로 작동하고 있음을 검증하여 전략적인 구매 환경을 조성할 수 있었다.



클라우드 서비스를 통해 개인별 맞춤형 콘텐츠를 제공할 수 있도록 개인화 서비스를 위한 콘텐츠 추천 알고리즘이 소비자 만족도에 미치는 영향을 분석했다. 특히 보이스 폰트를 지속적으로 추가 개발하고 확대했는데, 추천 엔진이 콘텐츠 사용 성향을 라벨링하여 사용자에게 추천 결과를 제공해주었다. 또한 빅데이터를 통해 축적된 데이터가 개인화 서비스에 효과적으로 적용되고 있는지를 검증하는 등 다양한 가정을 구현할 수 있도록 도와주었다.

케이블러섬은 향후 이와 같은 프로세스를 B2B 시장에도 적용할 예정이다. B2B 고객 대상 시범 서비스 개시 및 피드백 반영, AI 솔루션·빅데이터가 적용된 플랫폼 서비스가 B2B 시장에서 어떻게 작동하는지 검증하는 등 기업별 다양한 상황 변수를 통제하고, 범용 가능한 서비스가 가능하도록 고도화할 수 있도록 시스템을 구축할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율 증가

30~40% 이상 증가

비용 절감 효과

30~40% 이상 증가

클라우드 서비스 도입 성과

가상 테스트 환경 구축
첫째
최소 비용으로 테스트 실시
최적 솔루션 도출

최적 솔루션 도출
둘째
고객 만족 향상
매출 향상 기대



#고객 응대 #만족도 #가상 테스트 환경 #앱 테스트

+ 이선교 대표
+ www.redlionbook.com
+ 업종 : 교육서비스업
+ 주력 제품 : 교육서비스,
맞춤 관리 시스템
+ 자비스 AI경리 패키지,
apptest.ai

주요업종: 서비스업

(주)세움에듀



클라우드 서비스로 평생교육 서비스의 디지털 전환 도모



세움에듀는 시대의 트렌드에 맞게 변화를 시도하는 인재 양성 프로그램과 학습관리시스템 운영으로 평생교육의 장을 마련해준다. 꾸준한 R&D 활동을 통해 새로운 학습 과정을 개발하고 있다.

“클라우드 서비스를 활용하여 기업의 교육 자료 및 공유할 내용들을 콘텐츠 형식으로 개발 및 저장하여 관리할 수 있었습니다. 미래 성장 동력의 핵심인 개개인의 지식, 창의성, 전문성 등을 향상시키는 데 큰 도움이 되었습니다.”

다양한 고객 Data를 하나의 솔루션에 담다

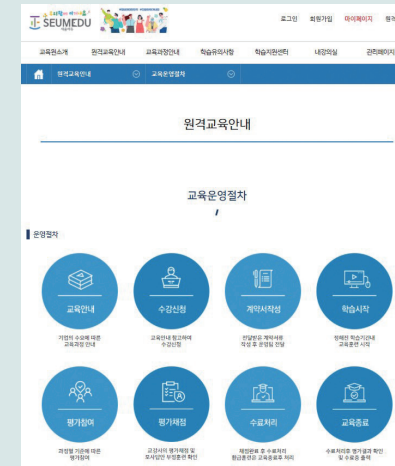
세움에듀는 기업 내 업무 관련 교육뿐만 아니라, 외부 위탁 기업에게 제공되는 각종 법정, OA, 산업 안전 등 필요한 교육들에 대해 클라우드 서비스를 기반으로 하여 마이크로 러닝 콘텐츠를 제공하고자 했다. 기존에 운영했던 콘텐츠들은 교육 시간이 길고 바쁜 직장인들이 시간을 투자해야 하는 불편함이 있었다.

따라서 세움에듀는 이번 지원사업을 통해 이 중에서 정말 필요한 것들 그리고 업데이트된 최신 내용들을 출·퇴근 시간 등 짧은 시간 혹은 업무 중간 쉬는 시간에 편리하게 볼 수 있는 시스템을 갖추고자 했다. 클라우드 서비스를 지속적으로 확장하여 단순한 교육의 제공뿐만 아닌 많은 위탁 기업들의 니즈에 맞춘 맞춤형 서비스로 다가가고자 한 것이다.

이나는 대표는 “교육, 업무 공유, 커뮤니케이션을 활성화하여 기업 내 활동, 소통의 불편함을 해소하고 싶었다. 마이크로 러닝 콘텐츠를 활용하여 사내 직무 역량 향상, 즉각적인 콘텐츠를 제공하는 등 더 나은 업무 환경을 구축해 나가고자 이번 지원사업에 참여하게 되었다.”라고 이야기했다.

기업 정보 관리 솔루션으로, 영업 효과 상승

세움에듀는 기업 정보 관리 및 고객 관리 클라우드 서비스를 활용하여 기존 거래를 하고 있는 위탁 기업은 물론이고, 신규 위탁 기업과의 이력까지 자동화되어 관리할 수 있었다. 이에 그치지 않고 해당 위탁 기업의 정보, 사내 인원이 메모한 내용, 고객 등급, 주변 기업 등 여러 가지 사항을 데이터화해서 특정 기업을 선택해야 하는 상황에서 유용한 판단의 자료로 활용하고자 했다.



중소기업에서의 잦은 이직률과 업무 인수 인계 등 업무의 연속성을 고려한 클라우드 서비스를 도입함으로써 중소기업에서 자주 문제시 되는 인력에 대한 고민을 해결했다. 또한 고객 데이터 베이스를 등록, 기록, 관리할 수 있는 클라우드 서비스를 통해 영업적인 분야에서도 많은 도움을 받을 수 있었다.

이대표는 “향후에는 그동안 세움에듀가 기획해온 서비스를 클라우드를 통해 구현하는 등 집중적으로 사용할 계획을 가지고 있다. 세움에듀가 목표로 하던 내용에 대한 적합성 그리고 비용 가치를 고려하여 추후 지속적으로 이용할 예정이다. 그리고 해당 시스템에서 제공하는 교육, 콘텐츠, 다용도 이외에도 다양한 기능을 추가 사용하여 기업 내 클라우드화로 진행 가능한 부분을 찾아 확대할 계획이다.”라고 전했다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

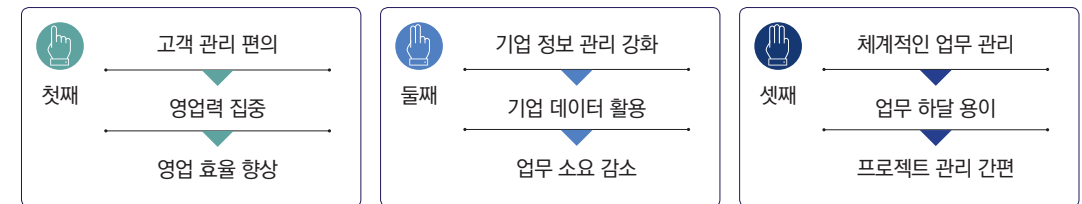
업무 효율 증가

20~30% 이상 증가

비용 절감 효과

20~30% 이상 증가

클라우드 서비스 도입 성과



#고객 응대 #만족도 #업무 협업 #고객 관리

- + 이나는 대표
- + www.seumedu.kr
- + 업종 : 교육서비스업
- + 주력 제품 : 교육서비스, 학습과정 개발
- + 유링크, 유스트라톡, 기업 지식정보관리시스템

주요업종: 서비스업

(주)올워크



클라우드 서비스로 신규 비즈니스 모델 구축, 매출 향상

- + 김봉갑 대표
- + www.allwork.co.kr
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | 헤드헌팅, 잡매칭 시스템
- + 이자판매재고관리 클라우드, 마이셀프클라우드 IaaS 서비스

올워크

올워크는 헤드헌팅 전문 회사로 출발하여, 시니어 대상 AI 기반 지능형 잡매칭 시스템을 오픈한 기업이다. 재취업을 희망하는 시니어에게 신속한 채용 정보를 제공하는 서비스를 구현하고 있다.

“클라우드 서비스를 이용하여 시니어를 위한 AI 지능형 맞춤 통합 채용 정보 구인구직 서비스를 구현했습니다. 시니어의 일자리 데이터 제공 및 구인 구직자를 연결할 수 있는 포털 운영이 가능해졌습니다.”

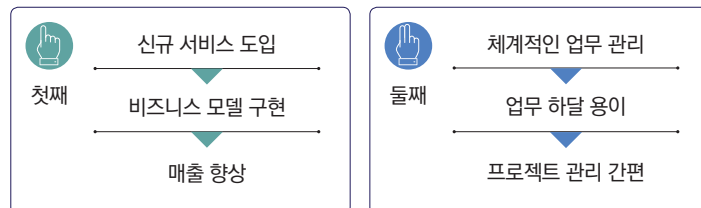
신규 비즈니스 모델 창출로 고객 만족 향상

올워크는 자체 채용 포털에서 헤드헌팅 채용 정보, 일반 채용 정보 등 다양한 서비스를 제공하고 있다. 이와 같은 채용 정보들은 각각 별도로 운영하고 있었는데, 구직자 입장에서 일일이 찾아가며 서비스를 이용해야 하는 애로사항이 있었다.

이에 올워크는 구직자들이 직접 검색을 통해 채용 정보를 확인하는 시스템에서 벗어나, AI 매칭 서비스를 통해 선제적으로 채용 정보를 볼 수 있는 서비스를 개발하고자 했다. IT 활용에 취약한 시니어들이 편리하게 채용 정보를 활용할 수 있도록 하기 위해서는, AI 매칭 서비스와 효율적으로 연동되는 통합 채용 정보 데이터베이스 구축이 필요했다.

올워크는 이와 같은 시니어 채용정보 제약 사항을 해결하고 통합적인 정보 활용을 통한 맞춤형 정보 제공과 신속한 잡 매칭을 위해 클라우드 서비스를 이용하고자 했다. 내부 채용 관리 정보와 외부 연계 정보와의 통합 DB 구축이 필요했고, 이 과정에서 클라우드 서비스가 중요한 역할을 했다.

클라우드 서비스 도입 성과

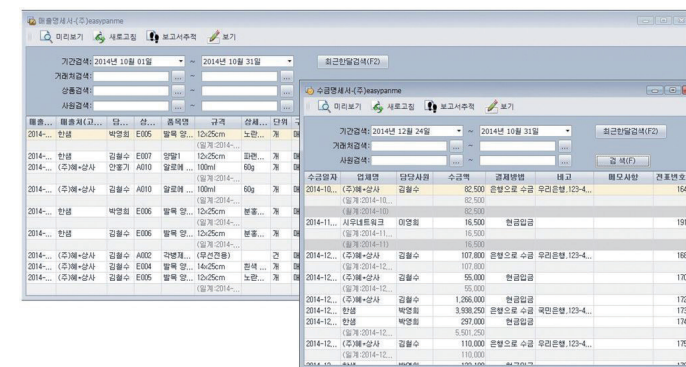


고객 만족과 매출 향상 기대

올워크는 IT에 대한 정보가 부족하고, 조작이 서툰 시니어 중·장년층을 대상으로 서비스를 제공하는 기업이다. 따라서 서로 다른 채용 정보를 검색할 때 실제로 본인에게 필요한 정보를 검색하는 기회를 놓치는 경우가 많다는 점에 초점을 맞추었다.

이에 국내에서 유일하게 <시니어를 위한 AI 기반 잡매칭 포털>을 보유하고자 했다. 현재 올워크는 중소기업 입장에서 누구나 편하게 원스톱으로 한 번에 검색할 수 있는 신규 비즈니스 모델을 구상하고 있다. 그리고 이번 지원사업을 통해 새로운 클라우드 서비스를 도입함으로써 부족한 자원 및 도구를 활용하여 더 큰 신규 사업을 계획하고 있다.

김봉갑 대표는 “클라우드 서비스를 통해 채용 정보에 대한 실질적 데이터를 통합시킬 수 있었고, 중·장년층 시니어에게 신속하고 정확한 채용 정보를 제공할 수 있었다. 회원들이 급증하고 사용자들의 만족도를 제고시키기 위해 <광고수익>, <기업후원>, <유료 서비스 전환> 및 <중개수수료> 등의 다양한 수익원을 기대하고 있다.”라고 이야기했다.



클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율 증가

40~50% 이상

매출 향상 효과

20~30% 이상
(약 2,000만 원 증가)

#신규 비즈니스 모델 #고객 만족 #자원 관리 #클라우드

주요업종: 서비스업

(주)래버리지



클라우드 서비스, 효과적인 기업 홍보를 제공하다

+ 김용현 대표
+ www.leverage.partners
+ 업종 | 서비스업
+ 주력 제품 | 경영 컨설팅
+ 네이버웍스, 입소문마케팅



LEVERAGE

Startup Accelerator

래버리지는 컴퍼니빌더형 액셀러레이터로서 스타트업에 투자하고, 경영 전반을 컨설팅한다. 기업이 핵심 역량에 집중하여 지속 가능한 성장을 도모할 수 있도록 지원한다.

“

경영 컨설팅업은 크게 두 가지, 즉 내·외부 커뮤니케이션과 마케팅이 굉장히 중요합니다. 이번 지원사업을 통해 협업 클라우드 서비스와 마케팅 클라우드 서비스를 동시 활용함으로써 초기 서비스/프로덕트 검증, 검증 결과를 통한 피벗 등 다양한 인사이트를 제공할 수 있었습니다.”



스타트업 기업에 도움이 된 클라우드 서비스

스타트업 기업이 스케일업을 하기 위해서는 자금 조달뿐만 아니라 경영 전반의 지원이 함께 이루어져야 한다. 래버리지는 이와 같은 기업들을 대상으로 경영 컨설팅을 지원하는데, 래버리지만의 MATE(Manage, Advise, Teach, Encourage) 프로그램으로 지난 1년간 30개 이상의 스타트업 기업과 함께 성장했다. 여러 기업 중 비대면 양도소득세 서비스를 제공하는 ‘양도박사’라는 래버리지의 육성기업은 마케팅 전략에 도움이 되는 클라우드 서비스가 절실한 상황이었다. 적극적인 자금 활용에 한계를 느낀 래버리지는 정부나 기관의 지원 정책을 현명하게 활용하고자 했고, 여러 방안을 알아보던 중 지인의 추천으로 지원사업에 참여하여 입소문마케팅 클라우드 서비스를 도입했다.

또한 커뮤니케이션을 도와주는 네이버 워크도 사용했는데, 비대면 업무 환경에 아주 적합한 클라우드 서비스였다. 김 대표는 “지원사업은 스타트업 기업의 부족한 면, 가령 자금적인 부분을 보완해주는 고마운 정책이다. 위드 코로나로 사회적 거리두기가 완화되긴 했지만 우리 기업 근무 환경은 비대면 방식으로 유지할 예정이다. 따라서 현재 사용 중인 네이버 워크도 지속적으로 이용할 것이다.”라고 말했다.



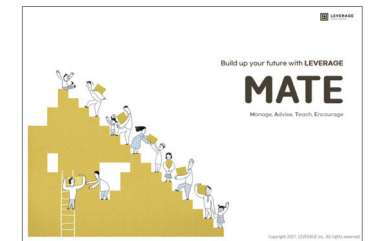
전략적인 마케팅 효과를 기대하다

지원사업을 통해 래버리지가 가장 큰 성과를 이룬 사업 영역은 마케팅이다. 입소문마케팅 클라우드 서비스를 이용하여 보도자료 배포로 전문성을 선보이고, 온라인 노출을 확대시켰다. 그 결과 실질적으로 홈페이지 방문자 수가 월등히



증가했음을 확인했다. 단순히 1회성에 그친 홍보 활동이 아니라 지원사업이 종료된 후에도 여전히 남아있기 때문에 래버리지의 성장 가능성 및 비전을 확인하는 데에 유용하게 쓰일 수 있는 데이터를 확보한 것이다. 김 대표는 “키워드 광고 관리 등을 기반으로 한 클라우드 서비스를 도입한 덕분에 효과적인 사업을 운영할 수 있었다.”라고 이야기했다.

향후 래버리지는 클라우드 서비스의 활용 범위를 확장하여 외부 기관과의 협업으로 더 많은 액셀러레이팅 프로그램을 기획하고 제공할 계획이다. 스타트업 기업에게 유용한 클라우드 서비스를 제공하는 업체와 제휴를 맺어 당사의 보육을 받는 기업을 대상으로 제휴사 혜택 서비스를 누릴 수 있는 방안도 고려하고 있다.



래버리지 보육기업 중 하나인 ‘양도박사’를 대상으로 한 마케팅 클라우드 활용 성과



보도자료 게재 건수

3건 증가



홈페이지 월별 방문자 수

약 500명 증가



기자단 활동 건수

12건 증가



#컨설팅 #양도박사 #마케팅 #기업 홍보

주요업종: 서비스업

(주)이더랩



클라우드 서비스로 차별화된 마케팅 솔루션을 제공하다

+ 김경수 대표
+ www.etherlab.co.kr
+ 업종 | 서비스업
+ 주력 제품 | 마케팅 및 컨설팅
+ 모두싸인, 클라우드 프라임,
와이즈트래커

Ether Lab

이더랩은 바이럴마케팅, 검색광고, 디스플레이네트워크, SNS, 타겟팅 배너, 언론홍보 등을 제공하는 기업으로, 낮은 비용, 높은 퀄리티, 빠른 소통을 중요시하는 온라인 종합 광고 실행사이다.

“지원사업을 통해 업무의 효율화를 달성한 동종 업계의 사례들을 보기만 하다가 직접 참여하게 되어 그 효과를 몸소 체험했습니다. 기업이 성장하고 사업을 확장함에 있어서 클라우드 서비스를 이용하지 않을 수 없는 시대입니다. 이러한 점에서 지원사업은 매우 중요한 역할을 합니다.”

업무 진행, 클라우드 서비스로 빛을 보다

이더랩은 산업 디자인 전문회사로 기획부터 제작까지 다년간의 노하우와 전문 인력을 보유한 통합 마케팅 솔루션 기업이다. 거래처들과 주고 받는 자료나 문서의 양이 방대해지면서 정보 수집 및 저장에 있어 개인 서버보다 훨씬 수월하게 업무를 진행할 수 있는 방안을 모색하게 되었다. 현실적으로 기존 아마존 웹서비스에 지출하는 비용도 부담이 적지 않았고, 무엇보다 실시간으로 확인 가능한 클라우드 서비스가 필요했다.

이더랩은 이번 지원사업을 통해 모두싸인, 클라우드 프라임, 와이즈트래커를 이용함으로써 큰 경제적 부담 없이 계약 등을 수월하게 관리할 수 있었다. 계약의 전 과정에서 소요되는 비용이 약 30% 감소했고, 계약서를 하드카피로 보관하지 않고 언제든지 사이트에서 다운받을 수 있어서 서류 전달로 인한 시간 소모가 해결되었다. 업무의 효율화는 매출의 증대로 이어졌으며 이로 인해 새로운 사업도 가능해졌다.

클라우드 프라임 서비스는 AWS 사용 경험이 적은 이더랩에게 맞춤형 클라우드 서비스를 제공했다. 사용량 모니터링을 통해 불필요한 비용이 발생하지 않도록 관리해주어 보다 효율적이었다. 운영 부담을 덜어주면서 비즈니스를 차별화하는 데 리소스를 집중할 수 있었다.

행동 분석은 기본, 데이터 관리까지 한 번에 해결

마케팅 분야에서 행동 분석은 반드시 필요한 요소이다. 이더랩은 클라우드프라임과 와이즈트래커를 이용하면서 행동 데이터 분석부터 광고 마케팅 성과 분석까지 모든



서비스의 혜택을 누렸다. 행동 패턴, 성과 전환, 삭제까지의 사용자 여정(customer journey)을 분석해주는 클라우드 서비스를 통해 특화된 맞춤형 타겟팅을 할 수 있었다. 또한 데이터를 통합적으로 수집, 관리할 수 있어서 차별화된 마케팅 전략을 수립할 수 있었다.

김 대표는 “프로젝트 마케팅을 60회 이상 진행하며 다양한 포트폴리오와 레퍼런스를 보유하게 되었다. 이를 효율적으로 관리하고 분석해주는 클라우드 서비스의 활용은 업무의 편리성을 가져왔고, 직원들의 만족도를 높여줬다.”라며 지원사업의 필요성에 대해 강조했다.

이더랩은 <2020년 수출지원기반활용사업 정부수행기관>, <2021년 KOTRA 수출바우처>, <2021년 중소기업혁신바우처플랫폼 수행기관>으로 선정되는 등 다양한 사업 분야로의 확장 가능성을 넓혀 나가고 있다. 앞으로도 고객의 니즈를 필요로 하는 브랜드의 가치, 트렌드 등을 연구하고 분석하여 소비자와 브랜드 간의 거리를 가깝게 하기 위한 차별화된 전략을 강구해 나갈 계획이다.

클라우드 서비스 도입 후 성과

- 족발야시장 등 프랜차이즈 마케팅 수주 성공
- 블록체인기업 마케팅 수주 성공
- 일반 기업 컨설팅 수주 성공
- SaaS 서비스 이용으로 비용 절감 및 수요에 대한 탄력적 대응
- 시간 및 장소 제약 없는 지속적 업무로 연속성 기대

#컨설팅 #마케팅 #문서 관리 #데이터 분석

주요업종: 서비스업

(주)살만



클라우드 서비스, 안전한 계약 성사 등 사업 성공에 일조

+ 서병희 대표
+ salman.kr
+ 업종 | 서비스업
+ 주력 제품 | 앱 서비스 '민터스'
+ 비즈엠, 글로싸인

salman.

살만은 온라인 광고를 대행하는 기업으로, 클라이언트가 핵심 역량에 집중할 수 있도록 광고를 통해 도움을 준다. 소상공자·직접 운영 등의 개입도를 높은 구조로 발전하고 있다.

“클라우드 서비스를 통해 계약 문서 PDF화 및 블록체인 저장으로 위·변조가 원천적으로 봉쇄된다는 점이 매력적이었습니다. 또한 계약서를 대량으로 일괄 전송할 수 있어서 불필요한 행정 업무가 감소되었습니다.”

구매를 결정짓게 하는 핵심적 요인

살만은 검색 기능이 있는 매체의 검색 결과를 점유하여 브랜드로 고객을 유도하고, 내국인 실유저의 리뷰·평점 관리를 통해 국내 브랜드 평가에 신뢰를 더해주는 서비스를 제공하는 기업이다. 최근 개발한 '민터스'라는 앱을 통해 지속가능한 비즈니스 모델을 구축 중이다.

민터스는 리뷰어들이 제품을 구매한 후 판매자가 원하는 사진 촬영, 설문 조사 등의 미션을 수행하면 구매 금액의 일부를 돌려주는 구조이다. 이와 같은 미션 결과물 제출은 실시간으로 이루어져야 완수율이 높아지는데, 바쁜 현대인들에게 미션은 누락되기 십상이었고, 이에 대한 대책이 필요했다.

서병희 대표는 “어떠한 미션을 어떻게 수행해야 하는지에 대해 알려줄 필요가 있었다. 지원사업을 통해 도입한 알림톡으로 서비스를 제공했더니 완수율이 급격히 증가하는 효과가 보였다.”라고 설명했다. 고객들의 적극적인 참여는 매출 상승에 영향을 주었고, 살만은 성공적인 성과를 거둘 수 있었다.

클라우드 서비스로 비대면 계약의 안정성 획득

살만은 기존 종이 문서를 이용한 계약 방식을 취해왔는데, 코로나19로 인해 대면이 어려워지고 사업의 확장으로 대량 계약을 체결하는 경우가 많아지면서 업무의 한계를 체감했다. 재계약의 경우에도 한 건 한 건을 신경써야 했기 때문에 번거롭기도 하고 매번 소요되는 시간과 비용이 만만찮게 느껴졌다.

보다 전문적이고 효율적인 전자 계약 서비스를 찾던 중 지원사업을 통해 글로싸인을 도입했다. 웹, 태블릿, 모바일을 통해 계약을 손쉽게 체결할 수 있었고, 클라우드를

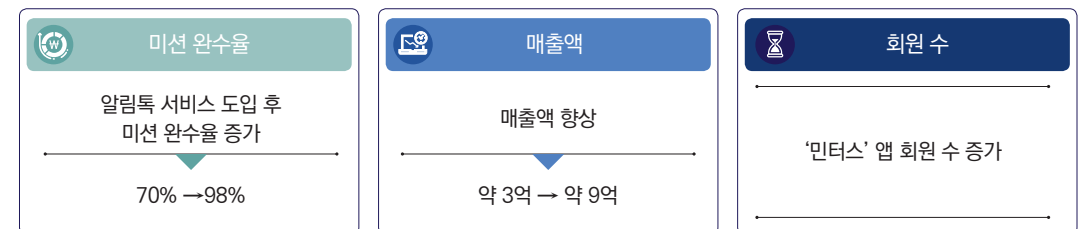


통해 계약 문서를 통합적으로 관리할 수 있기 때문에 안전성도 보장되었다. 인쇄비, 우편비 등 기존 계약 시 지출된 비용을 90% 절감할 수 있었고, 시공간의 제약 없이 계약이 가능하기 때문에 7일 정도의 시간도 줄일 수 있었다.

서대표는 “클라우드 서비스를 통해 도입한 전자 계약 시스템은 업무의 효율화에 있어 획기적인 개선을 도모했다. 업무 플랫폼으로서 갖추어야 할 필수적인 기능뿐만 아니라 업무에 유용한 기능을 발견하게 해준 지원사업에 감사하다.”라고 전했다.

이번 클라우드 서비스 도입을 통해 업무 효율 및 비용 절감에 대한 효과를 경험한 살만은 향후 회계 관리 및 홍보 서비스 전문 클라우드 서비스 추가 활용을 고려하고 있다. 이를 통해 기업의 매출 상승 및 신규 사업에 대한 다각도의 노력을 기울일 예정이다.

클라우드 서비스 도입 후 성과



#미션 클리어 #매출 상승 #비대면 계약 #계약 비용 절감

주요업종: 서비스업

(주)워터인포랩스

안전 진단을 위한
솔루션 개발을 돕는
클라우드 서비스

- + 박봉진 대표
- + www.waterinfoabs.ai
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | AI 기반 영상 진단 솔루션
- + 마이셀프클라우드



워터인포랩스는 댐·하구둑·보 등 하천의 공공시설물 안전 진단을 위해 시 기반 영상 진단 솔루션을 제공하는 기업으로, 딥러닝 기반의 자동 영상 해석 프로그램을 개발하고 있다.

“워터인포랩스가 도입한 클라우드 서비스인 ‘마이셀프클라우드’는 스타트업 기업이 새로운 소프트웨어를 개발할 수 있는 기술적인 지원뿐만 아니라 시스템 운영 기술, 서비스의 상품화를 통해 경제적 가치를 만들어냈습니다.”

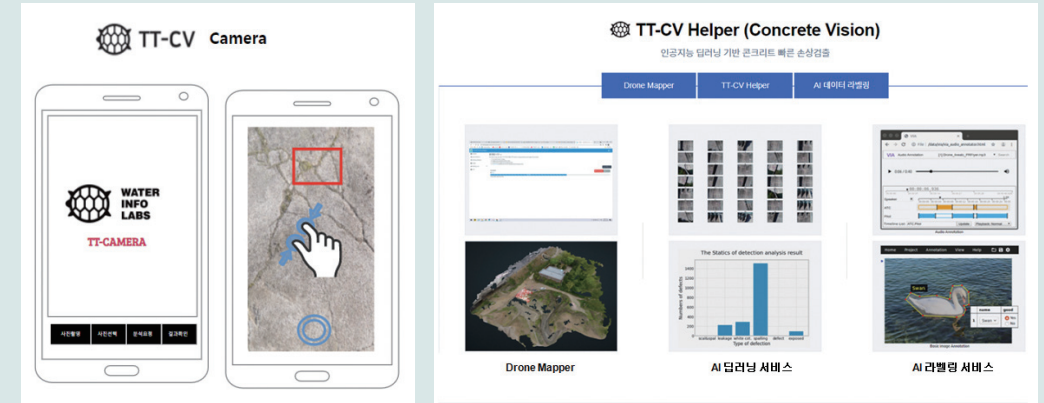
클라우드 서비스로 데이터 분석 처리를 안정화하다

워터인포랩스는 AI 딥러닝 기반의 영상 해석 분야의 핵심 기술을 보유하고 있으며, 드론 측량 및 3D 모델링, 수자원시설의 안전 진단 영상 해석 솔루션 등의 서비스를 제공하는 기업이다. 시설물 안전 진단은 법적 의무 사항으로 주기적인 점검을 시행해야 하지만, 노후시설물의 증가, 대형화, 고도화로 인해 진단 인력의 부족 및 접근성 결여 등의 한계에 도달했다. 이와 같은 상황에서 워터인포랩스는 시설물 유지 관리 시스템의 효율적인 운영을 위해 AI 딥러닝 기반의 안전 진단 영상해석 솔루션을 제공하고 있으며, 기술 고도화를 위해 고성능 GPU 제공이 가능한 클라우드 서비스를 도입했다.

박봉진 대표는 “AI 도입이 가능한 소수의 업체는 AI 솔루션 특허와 신기술 등으로 등록하여 접근의 장벽을 두고 있다. 하지만 워터인포랩스는 클라우드 서비스를 기반으로 솔루션을 제공하기 때문에 시의 업무 인프라가 열악한 중소기업도 안전 진단 업무에 AI를 도입할 수 있도록 하고 있다.”라고 설명했다.

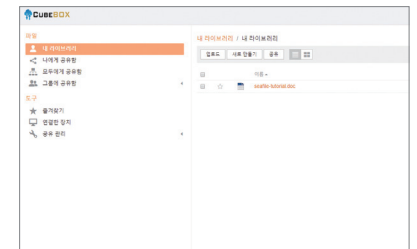
안전 진단에 특화된 AI 소프트웨어 개발에 주력

워터인포랩스는 이번 지원사업을 통해 비아이큐브의 ‘마이셀프클라우드’를 이용했다. 퍼블릭 클라우드가 아닌 프라이빗한 클라우드 서비스 형태로 제공하기 때문에 워터인포랩스만의 니즈를 충족시키는 데 탁월했다. 클라우드용 인하우스 서버에서 고효율의 클라우드 서비스까지 원스톱 토탈 시스템으로 제공되는 마이셀프클라우드는 데이터 센터의 원가를 절감시켰고, 비용을 최소화하는 동시에 매출을 극대화함으로써 지능 정보 클라우드 서비스를 제공했다. 워터인포랩스는



스마트 기반 생태계의 필수라고 할 수 있는 클라우드 서비스를 이용하여 대용량 저장소 CubeBox에 데이터를 저장하고, 텍스트, 이미지, 동영상 등의 비정형 데이터들을 분석할 수 있었다.

박 대표는 “클라우드 서비스를 도입한 이유는 데이터 영상 처리, 이미지 분석, 텍스트 분석 처리 속도의 향상이었는데, 이와 같은 부분에 대응할 수 있고 우리 기업에 맞는 클라우드 서비스를 이용해볼 수 있어서 큰 도움이 되었다.”라고 이야기했다. 워터인포랩스는 양질의 학습 데이터를 확보하고 있으며 향후 수자원시설의 안전 진단에 특화된 AI 소프트웨어 개발에 주력할 계획이다. 또한 클라우드 서비스의 지속적 활용으로 축적된 데이터를 분석하여 데이터 기반의 중개 유통 서비스를 제공함으로써 해외 시장에서 글로벌 인지도를 높일 예정이다.



클라우드 서비스 도입 후 성과

데이터 댐 구축	학습 데이터 제작	모델 검증
균열, 박리, 누수, 철근 노출 등 손상 유형의 정량화	라벨링 가이드라인(매뉴얼) 작성	손상 유형별 안전 진단을 위한 데이터셋 제작

#안전 진단 #데이터 분석 #딥러닝 #AI 소프트웨어

주요업종: 서비스업

(주)비지트



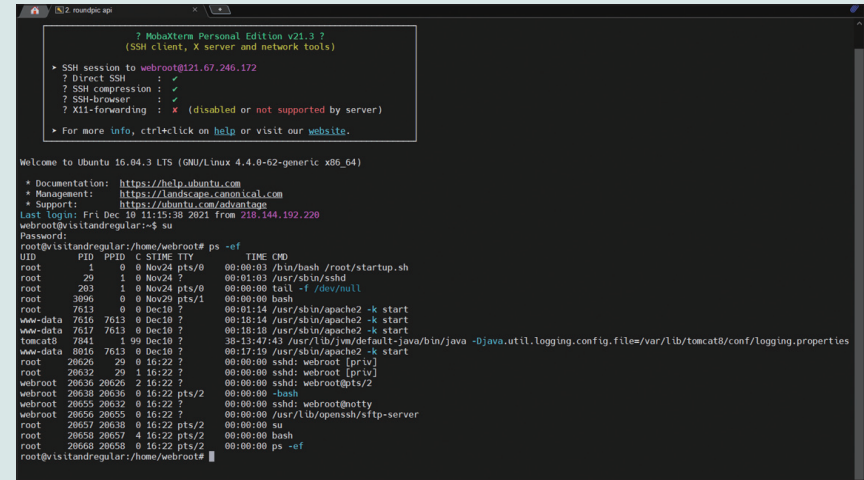
클라우드 서비스를 기반으로 한 모바일 앱 운영



비지트는 사용자들이 직접 폰으로 360 이미지를 촬영하고 업로드할 수 있는 환경을 제공한다. 실시간 마케팅, 유통을 결합시킨 라이프 스타일 중심의 서비스인 '라운드픽(RoundPic)'을 개발했다.



“클라우드 서비스 이용으로 우선 기업의 고정 비용 부담을 조금 이나마 해결한 부분이 가장 컸습니다. 무엇보다 국내 클라우드를 통해 글로벌 서비스를 할 수 있다는 점이 인상 깊었습니다.”



안전성 및 편리성을 갖춘 대용량 데이터 관리

비지트는 국내외 곳곳의 다양한 콘텐츠들을 다루며 관광테크를 제공하고 있다. 사용자가 실제로 그 곳에 있는 것처럼 공간을 형성하는데, 산업의 특성상 모바일 앱 서비스를 제공하면서 대량의 콘텐츠를 수집하고 공유하는 것이 주업무이다. 최근 급증하는 많은 양의 데이터를 저장, 보관, 관리할 수 있는 클라우드 서비스가 필요했는데, 이는 결국 고정 비용 지출이 증가하는 결과와 이어졌다. 이와 같은 부담은 스타트업 기업에게 있어서 감당하기 어려운 부분으로 작용했다.

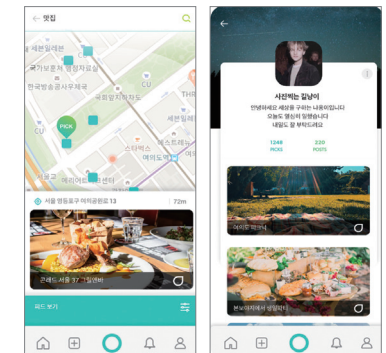
비지트는 여러 가지 해결책을 찾던 중 지원사업을 통해 클라우드 서비스를 도입했고, 고정 비용을 약 60%까지 낮추는 알찬 성과를 거두었다. 클라우드 서비스를 도입하고부터 24/7 형태의 모바일 앱 서비스를 안전하고 편리하게 운영하고 있으며, 이와 같은 안정적인 근무 환경은 직원들의 편의성 향상 등 긍정적인 변화를 가져왔다. 조용원 대표는 “지원사업의 기간이 좀 더 길어져서 어느 시점까지 지속적으로 안정감 있게 클라우드 서비스를 이용했으면 좋겠다는 직원들의 목소리도 있다. 클라우드 서비스의 구축은 기업의 디지털 전환을 성공적으로 이끌기 때문이 아닐까 생각한다.”라고 이야기했다.

지속적 이용 가치가 있는 클라우드 서비스

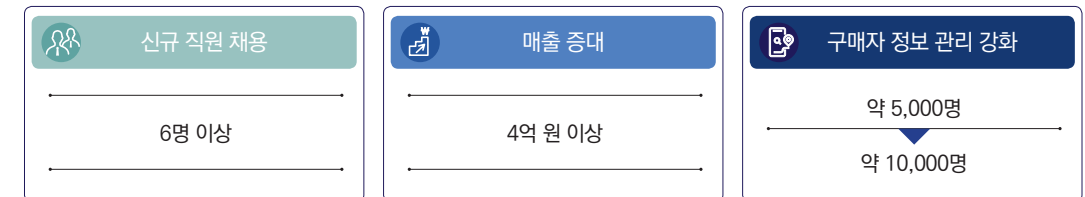
비지트는 클라우드 서비스를 통해 콘텐츠 데이터를 관리하는 등 멀티 클러스터 환경에 대한 손 쉽게 접근할 수 있게 되었다. 마이셀프클라우드 IaaS 플랫폼은 저비용으로 컴퓨팅 자원을 활용할 수 있는 클라우드 서비스이다. 오픈 소스 SW를 기반으로 클라우드 컴퓨팅 환경을 구축하기 때문에 비용적인 면에서도 가성비가

높다. 또한 분산 개발 구조 및 딜리버리 체계를 통해 신속한 기능 확장이 가능하고, 필요한 기능을 쉽고 빠르게 얻을 수 있어 직원들의 업무 효율도 약 60% 이상 높아졌다.

조 대표는 “비지트가 제공하고 있는 모바일 앱 서비스인 라운드픽은 작년 12월에 구글 플레이에 등록되었고, 올해 12월에 애플 스토어에 등록될 예정이다. 신규 사용자가 늘어나는 만큼, 서버 관리 클라우드 서비스 활용도는 더욱 증가할 것으로 보인다, 따라서 차후에는 클라우드 서비스 중 서버 관리 IaaS 등 고객 관리 클라우드 서비스를 활용하고, 보다 체계적인 업무툴을 사업에 적용시킬 예정이다. 또한 상품의 마케팅 광고 등 홍보 관리 클라우드 서비스를 활용하여 매출 상승 효과를 기대할 계획이다.



클라우드 서비스 도입 성과



#모바일 앱 서비스 #데이터 저장 #글로벌 경영 #매출 상승

- + 조용원 대표
- + www.visitandregular.com
- + 업종 | 서비스업
- + 주력 제품 | 디지털 콘텐츠
- + 마이셀프클라우드 IaaS 플랫폼

정보통신업

(주)마이페어

해외 박람회 참가
플랫폼 개발 및 제공

탱커(주)

AI와 부동산을 접목한
프롭테크 서비스 제공

스포츠데이터에볼루션

빅데이터 기반의 야구
트레이닝 분석 플랫폼 개발

비즈플레이(주)

경비 지출 관리의
스마트화 사업 추진

(주)다올기술

안전 및 ICT 기반의
건강 플랫폼 구축

럽디(주)

연애 상담 데이터와
AI의 접목으로 컨설팅 제공

(주)평행공간

실제 공간을 가상의
세계로 전환하는 기술 보유

이씨플라자(주)

통합 해외 마케팅 솔루션
서비스 및 시스템 제공

성현시스템(주)

출입 통제 기기와
소프트웨어 솔루션 제작

(주)키워드랩

반응형 웹사이트 구축
아이디어의 사업화 도모

이에이트(주)

시뮬레이션 기반의 디지털
트윈 플랫폼 서비스 제공

(주)와플원

보안 및 정보 보호 중심
마스터 플랜 컨설팅 기업

이엑스(주)

3D 기술을 바탕으로
XR 콘텐츠 경험 제공

팜피(주)

콘텐츠의 최신 트렌드
연구 및 기술 개발 기업



주요업종: 정보통신업

(주)마이페어



클라우드 서비스로 고객 니즈에 맞는 해외 박람회 컨설팅

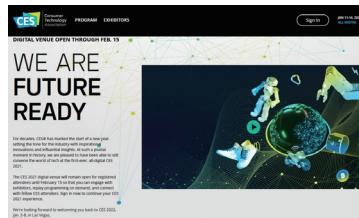
MYFAIR

마이페어는 기업 내 해외 마케팅 전문 인력이 없어도 해외 전시회에서 좋은 성과를 거둘 수 있도록 부스 참가 업무를 돕는 서비스를 개발하고 운영하는 '해외 박람회 참가 플랫폼'을 제공한다.

“위드 코로나로 전환하면서 국내 기업들의 해외 박람회 참가 수요가 다시 늘고 있는 추세였는데, 지원사업에 신청하여 비즈니스 성장에 꼭 필요한 SaaS 프로그램들을 컨설팅 받고 다양하게 이용할 수 있었습니다.”



실질적 문제 해결에 도움을 준 지원사업



마이페어의 사업은 해외 박람회를 이용할 때에 참가 기업에게 요구되는 복잡하고 막대한 준비 과정을 도울 수 없을까 하는 고민에서 시작했다. 전 세계 박람회 데이터를 가공하여 제공하는데, 태국과 베트남 박람회를 시작으로 오늘날 전 세계 1,200여

개 이상의 박람회와 업무 계약을 체결했다. 마이페어를 이용하는 기업들은 전 세계 전시회를 쉽게 찾아 간편하게 부스를 예약하고, 참가 준비에 필요한 수많은 커뮤니케이션과 업무를 한 번에 관리할 수 있다.

문서 작업 관리의 효율성을 향상시켜준 '모두싸인'

마이페어는 업무 효율을 높이기 위한 방법으로 클라우드 서비스를 업무별로 구분하여 활용하고 있다. 마이페어는 해외 박람회에 참가하고자 하는 기업 관련

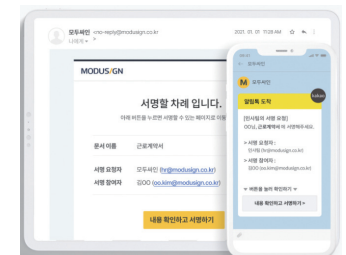
업무뿐만 아니라 국내 기관들의 해외 박람회 단체관 참가 업무도 다수 진행하고 있다. 하지만 코로나19로 참가 신청 업무의 복잡도가 높아지고 참가 기업과 기관의 어려움도 증가하는 추세였다.

이와 같은 위기 상황을 오히려 기회로 삼아 마이페어는 보다 강화된 홍보, 고객 관리 등으로 회원 수와 문의, 유입, 서비스 이용자를 더 많이 유입하게 했다. 계약 건수가 증가하면서 마이페어의 신입 채용 등 계약 관련 문서 작업의 양이 어마어마한 속도로 많아지기 시작했다. 계약마다 종이로 출력하고 직접 날인, 우편으로 발송하는 등 계약을 위한 잔업무와 자원이 낭비되고 있었기 때문에 이에 대한 대책이 필요했고, 업무를 보다 효율적으로 처리할 수 있는 방안이 필요했다.

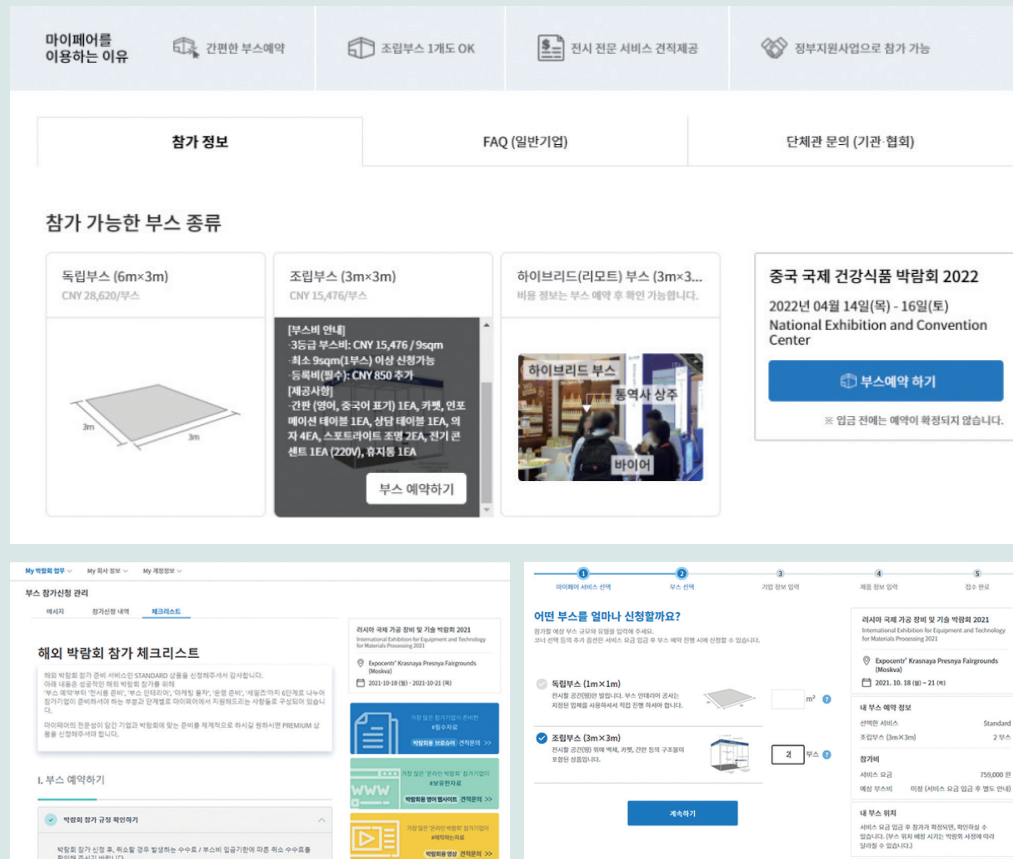
클라우드 서비스는 지속적 커뮤니케이션의 든든한 조력자

마이페어는 지속적으로 증가하는 고객에게 일정한 서비스를 제공하기 위한 마케팅 자동화를 도입했다. 특히 자동 문자(카카오톡) 발송 서비스를 고려하고 있던 중 이번 지원사업을 통해 최적의 클라우드 서비스를 도입할 수 있었다. 마이페어는 이번에 이용하게 된 써머스플랫폼의 '비즈엠'과 유사한 서비스인 솔라피(Solapi)를 검토한 경험을 바탕으로 지원사업에서 제공하는 클라우드 서비스 리스트를 점검했다.

업무의 특성상 마이페어는 고객들의 박람회 부스 예약 시 부스 위치 선택부터 인보이스 발행, 각종 자료 전달 등 끊임없는 소통이 중요한 업무가 많고, 다양한 커뮤니케이션이 발생한다. 따라서 고객들에게 카카오톡 비즈니스, 문자메시지 등 알림을 제공함으로써 안정적인 커뮤니케이션 서비스를 제공하는 것이 1순위였다.



- + 김현화 대표
- + www.myfair.co
- + 업종 | 정보통신업
- + 주력 제품 | 해외 박람회 참가 플랫폼
- + 모두싸인, 비즈엠, 더존비즈온 홈페이지 올인원팩1

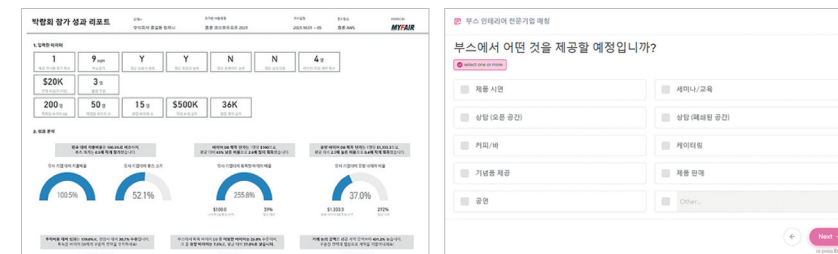


이번에 도입한 비즈니스를 이용하여 API를 통한 비즈니스를 통해 고객들에게 보다 정확하고 편안한 서비스를 제공할 수 있게 되었다. 카카오톡이 없는 경우에는 문자로 발송하도록 설정했는데, 이를 통해 마이피어 고객들이 해외 박람회 참가 진행 시 중요한 알림들을 누락되는 경우가 없어졌다.

새로운 사업의 시작과 동행한 원스톱 솔루션 빛사

박람회 주최사들은 적은 인력으로 박람회를 준비하기 때문에 여전히 전통적인 방법으로 박람회를 운영하고 있다. 박람회 주최사들의 업무 중 가장 중요한 내용은 부스 세일즈이다. 대부분의 박람회 주최사들은 참가 기업의 유치를 위한 TM 그리고 DB 관리를 위한 엑셀을 사용하고 있다.

즉 클라우드 서비스 이용 의지가 상당히 낮고 이해도 또한 매우 낮은 상황이다. 따라서 전시회 관련 IT 회사들이 하나 둘 등장하고는 있지만, 인지도가 낮거나 프로덕트-마켓-핏을 찾지 못한 단계에 머무르고 있다면 경쟁력이 매우 떨어진다고 볼 수 있다.

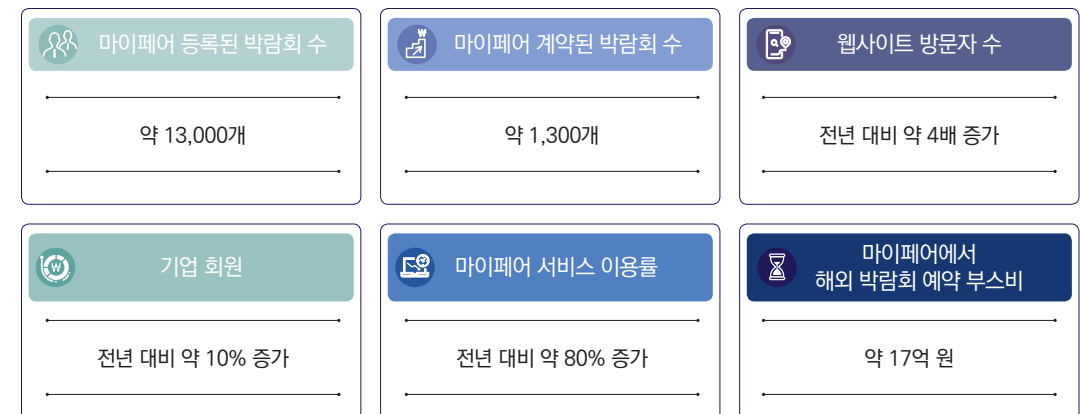


마이피어는 사업이 확장됨에 따라 회계 담당자를 채용하게 되면서 담당자의 업무 효율화와 타 부서 담당자와의 원활한 커뮤니케이션을 위한 적절한 회계 프로그램도 클라우드 서비스를 통해 해결하고자 했다. 국내 회계 담당자들이 가장 많이 사용하고 있는 회계 프로그램인 더존비즈온의 홈피스 올인원팩1을 도입함으로써 부가세 신고, 결산 업무 시 세무사와 지출 비용 확인 등을 통해 데이터의 정확도를 100% 향상시켰다. 또한 매달 급여 명세서 작성 등 월 급여 관련 업무 시간을 굉장히 단축시킬 수 있었다.

김현화 대표는 “이번 지원사업을 통해 마이피어는 체계적인 문서 계약, 세무 업무의 효율성 향상, 고객과의 커뮤니케이션 정확도 상승, 해외 박람회 데이터 관리 등에 획기적인 성과를 도출함으로써 새로운 전환점을 맞이할 수 있었다.”라고 이야기했다.

향후 마이피어는 보다 다양한 클라우드 서비스를 검색하는 데 시간을 투자하고 있다. 고객 관리, 자원 관리 등 업무에 필요한 다양한 클라우드 서비스를 활용하면 업무 효율도가 상승하고, 이는 곧 비용 절감으로 연결되기 때문이다. 이에 적극적으로 클라우드 서비스를 활용한 기업의 디지털 전환을 구현시킬 계획이다.

클라우드 서비스 도입 성과



#해외 박람회 #실시간 데이터 #지속적 활용 #가시적 성과

주요업종: 정보통신업

탱커(주)



클라우드 서비스로 기존 서비스는 고도화, 신규 서비스는 활성화

+ 임현서 대표
+ <https://doczip.kr>
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | 집집(zipzip),
닥집(Doczip),
블리츠(Blitz)
+ 틸코 API

TANKER

탱커는 AI 원천기술에 기반하여 프롭테크(Prop-tech) 사업을 영위하는 부동산 통합 솔루션 기업으로, 데이터 기반의 부동산 거래와 전자 계약, 부동산 담보 대출 업무의 디지털 트랜스포메이션을 추구한다.

“기존에 이용하고 있는 클라우드 서비스가 있었지만, 지원사업을 통해 서비스의 범주가 상당히 다양하다는 것을 알게 되었고, 고전적인 납품-재구성-완제품 출하 과정이 실시간으로 진행될 수 있다는 점을 재확인하는 계기가 되었습니다.”

비용 경감 및 이용 서비스 확대를 위한 결정

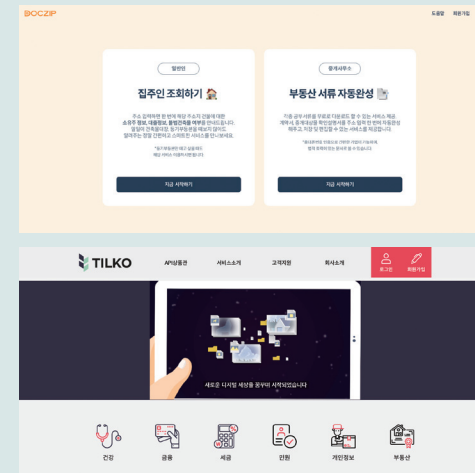
탱커는 AI와 부동산을 접목한 프롭테크 서비스를 제공하는 기업이다. 탱커는 일찍부터 장비 구축 비용 및 사후 관리, 접근성, 보안 등의 측면에서 클라우드를 통하여 서비스를 제공하는 것이 직접 네트워크를 구축하는 것보다 이점이 많을 것이라 판단함에 따라 클라우드 서비스를 이용하고 있었다. 이노비즈협회를 통해 지원사업 관련 내용을 접하면서 보다 다양한 공급업체와 서비스들을 알게 되었고, 목록을 확인한 결과 사내 인사 관리 등에도 적용이 가능한 클라우드 서비스를 발견했다.

특히 부동산업이라는 산업의 특성상, 서비스 이용자 입장에서 부동산 관련 정보 수집 시 불편하더라도 기존 서비스에 의존하게 되지만, 공급자 입장에서 부동산 관련 정보의 출처마다 정보 수집 방식을 다르게 해야 한다는 점 그리고 이를 보조할 서비스가 내부 구축형으로 제공되어 비용 부담이 적지 않다는 점 등에서 서비스 개발에 난항을 겪던 시기였다.

임현서 대표는 “탱커의 핵심 업무 및 일부 서비스의 경우, 기존에 사용한 클라우드 서비스에 대한 의존도가 높은 경향이 있었는데, 사업의 성공적인 운영을 위해서는 관련 비용의 부담을 분산시켜 경감할 필요가 있었다.”라고 설명했다.

서비스 제공 파이프라인 구축에 일등공신

탱커의 사업 유지 및 확장을 위해서는 각종 부동산 정보를 수집해야 하는데, 정보마다 발급 기관이 다를 뿐 아니라 기관별로 제공 방식 및 보안 정책이 상이하여 서비스 인프라 구축에 어려움을 겪었다. 이번 지원사업을 통해 도입한 틸코블렛



서비스는 SECaaS 서비스로, 사이트마다 다르게 적용되는 보안 정책에 대응할 수 있도록 다양한 도구를 제공하고 있어 탱커의 서비스 제공 파이프라인을 구축하는 데에 핵심적인 역할을 수행했다.

탱커는 앞으로도 비용 지출 규모나 사용 인원의 측면에서 유연성을 유지하고, 적재적소에 필요한 클라우드 서비스를 배치하여 사내 전반의 업무 효율을 제고하고자 한다. 특히 닥집(Doczip)을 통해 자동으로 작성이 가능한 부동산 관련 서류를 다양화할 계획이며, 클라우드 서비스를 통해 기존 서비스의 고도화는 물론, 캡매물 검색기 캡파인더와 같은 신규 서비스 개발에도 힘쓸 예정이다.



#부동산 거래 #사업 확장 #서비스 개발 #업무 효율 제고

클라우드 서비스 도입 후 성과

닥집(Doczip) 서비스 MAU

약 26,000명

회원 가입

약 30,000건 달성

매출 증가

약 5,000만 원 증가

비용 절감

약 1,300만 원 절감

주요업종: 정보통신업

스포츠데이터에볼루션



스포츠데이터에볼루션은 빅데이터를 기반으로 야구 트레이닝 분석 플랫폼 시스템 특허를 기반으로 하여 경기력 향상을 도모하는 기업으로, 프로 스포츠의 경기 데이터를 대중화하는 데 앞장서고 있다.

“지원사업을 통한 시범 도입은 우리에게 필요한 클라우드 서비스가 무엇인지 알게 해주는 계기가 되었습니다. 콘텐츠를 다양화하고 고도화하는 과정에서 사용자의 만족도를 충족시킬 수 있는 서비스를 개발하는 데 일조했습니다.”

클라우드 서비스,
데이터 비즈니스의
핵심인 관리 및
분석에 탁월

야구 통합 데이터 솔루션 기업으로 인정

2019년에 설립한 스포츠데이터에볼루션은 프로야구를 발판으로 사업을 시작하게 되었다. Flightscope(남아프리카 공화국 스텔렌보쉬 소재)사의 트레이킹 레이더인 Stadium과 Strike 아시아 독점 계약, Synergy(미국, 올란드)사의 프로야구 AI 영상 분석 시스템 국내 독점 계약을 체결하고 일부 프로야구단과 데이터 수집 및 공급 계약을 맺는 등 2년 사이에 아주 많은 양의 데이터를 확보하게 되었다.

나아가 프로선수를 목표로 하는 아마추어 선수들을 위한 데이터 사업을 시작하게 됨으로써 KBUF(한국대학야구연맹), KBSA(대한야구소프트볼협회), KUSF(한국대학스포츠협의회)와의 공식 데이터 협약을 맺었다.

2021년에는 처음으로 스포츠 데이터 B2C 서비스인 ‘베이스볼큐브’를 런칭하여 운영 중에 있는데 기존에 없었던 스포츠 데이터의 대중화 시장을 개척하고 실체화하기 위해서는 그동안 축적된 데이터의 관리뿐만 아니라 향후 쌓여갈 데이터의 분석이 필수 요소였다.



- + 장성호 대표
- + www.sdevo.co.kr
- + 업종 | 정보통신업
- + 주력 제품 | 베이스볼큐브
(프로야구 전력
분석 서비스)
- + 네이버클라우드플랫폼, 구름



시간 소요, 비용 부담 해결에 탁월한 클라우드 서비스

스포츠데이터에볼루션이 클라우드 서비스를 도입함에 있어서 가장 필요했던 배경은 인력의 구성이었다. 서버를 업데이트하고, 보안 점검과 같은 관리에 필요한 인력과 긴급 장애, 서버 부하등을 실시간으로 확인하는 등 모니터링을 할 수 있는 시스템이 갖추어지기를 바랐다.

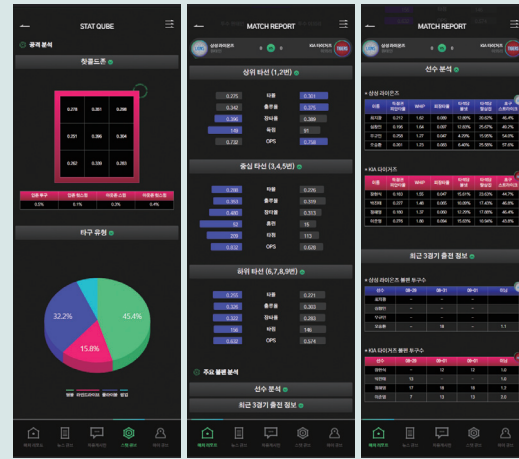
장성호 대표는 “클라우드 서비스는 모니터링 설비를 통한 긴급 알람 기능이 있고, 견고한 방화벽은 기업의 영업시간 외에도 안심하고 맡길 수 있도록 지원해주며 개발 및 운영 환경에 필요한 자원(소프트웨어, 애플리케이션)을 함께 임대해 주어서 비용 면에서 우수했습니다.”라고 이야기했다.

클라우드는 자원의 증설 및 축소가 간단한데, 이는 구성 환경의 변화가 필요할 때 장시간 동안 서비스 다운을 할 필요가 없음을 의미한다. 스포츠데이터에볼루션과 같은 소규모 기업에선 이와 같은 관리, 운영적인 면에서 소요되는 시간, 금전적 비용은 큰 부담이 될 수 있다. 하지만 클라우드 서비스를 도입함으로써 좀 더 생산적인 측면에 힘을 쏟을 수 있게 되었으며 서비스 초기에 필요한 설정만 선택하여 구성된 클라우드 서버를 통해 큰 무리 없이 사업을 확장할 수 있었다.

사업의 안정적 추진을 위해 클라우드 서비스 이용

2021년 스포츠데이터에볼루션이 처음으로 선보인 ‘베이스볼큐브’ 서비스는 구축 환경부터 모두 새로 만들어야 하는 상황이었다. 서버 임대부터 설정, 구성 자문 등 총 개발비의 약 20%를 책정해야 했지만 지원사업에 선정되면서 훨씬 낮은 금액에 효율적인 준비를 시작할 수 있었다.





개발 기간 및 안정화 기간 역시 초기에 예상한 6개월에서 크게 벗어나지 않은 시기에 오픈했다. 클라우드 서비스는 사업 추진 과정에서 여러 어려움들을 이겨낼 수 있었던 원동력이 되었다.

장대표는 “과거 AWS(아마존), Azure(마이크로소프트), GCP(구글)를 개별적으로 접해본 적이 있는데, 매뉴얼 확인 시 종종 보이는 번역체의 어색함 때문에 서비스 이용에 곤혹을 치루고 결국 원문을 해석하여 해결한 경험이 있다. 24시간 응대를 해주지 않아 긴급 문의를 해도 다음날 받을 수 밖에 없었다.”라며 해외 클라우드 서비스 이용 시 불편했던 기억을 떠올렸다.

이번 지원사업을 통해 도입한 네이버 및 구글에서 제공하는 매니징 시스템은 한국인에게 너무나도 익숙한 UX, UI 였고, 기존 공유 호스팅 시장처럼 콜센터가 24시간 운영었다. 서비스의 규모를 미리 시뮬레이션 할 수 있도록 해준 가이드 역시 굉장한 도움이 되었다고 전했다.



클라우드 서비스는 스타트업 기업의 확실한 성장동력

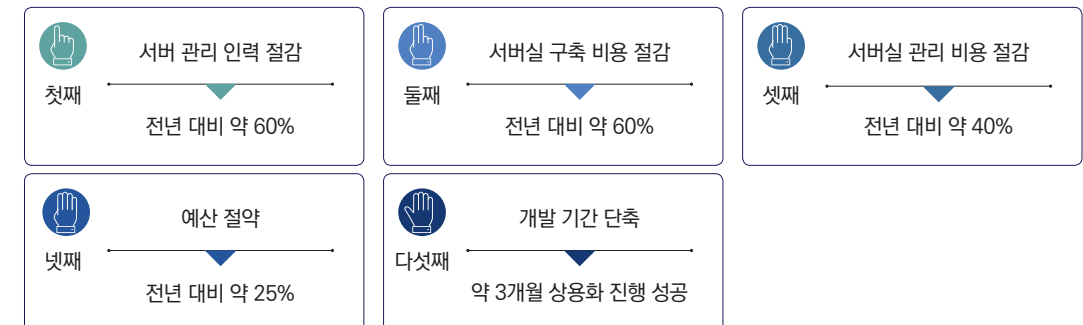
지원사업은 스포츠데이터에블루션 구성원인 시스템 엔지니어링의 경험이 많지 않다는 부담감을 덜 수 있게 해주었다. 지원사업을 계기로 당시 개발 중이던 B2C 서비스



뿐만 아니라 공유 호스팅을 통해 유지하고 있던 다른 시스템의 구성 대부분을 클라우드 환경으로 개선할 수 있게 되었다. 이제는 시스템 엔지니어 없이 서비스 환경을 지속할 수 있고, 서비스 환경도 쉽게 증설이 가능하기 때문에 유지 관리 차원의 문제 또한 부담을 덜었다.

향후 스포츠데이터에블루션은 보다 다양한 클라우드 서비스를 활용할 계획이다. 기존에 출시한 빅데이터 기반의 App을 활용하고, 추가적으로 메타버스 공간에서 디지털 상품을 연계하여 출시를 시작할 예정이다. 이와 같은 클라우드 서비스를 활용하기 위해 블록체인, 정보 보안 관련 전문적 기술을 가진 협력 업체들과 조인트 벤처를 통해 데이터 기반의 NFT 디지털 상품 서비스 사업을 개발하고자 한다. 사업을 보다 체계적으로 확장하면서 수집된 데이터 및 자원 관리에 대한 이슈도 클라우드 서비스로 관리하여 기업의 체계적인 운영을 도모할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 성과



#스포츠 데이터 #서버 관리 #데이터 수집 #스타트업 기업 성장

주요업종: 정보통신업

비즈플레이(주)



클라우드 서비스로 온라인 고객 센터 구축, 고객 대응 강화

bizplay

비즈플레이는 기업의 경비 지출을 스마트폰 및 PC를 통해 실시간으로 처리하는 등 비대면으로 편리하게 관리할 수 있는 서비스를 제공하는 기업으로, 철도, 호텔, 쿼, 대리운전 등 각종 제휴 서비스 혜택도 제공하고 있다.

“

클라우드 서비스 지원사업을 통해 도입한 오피파이와 해피톡을 통해 통합 고객 지원 솔루션을 제공할 수 있었습니다. 고객센터 운영, 고객 문의 관리, 리포트를 통한 인사이트까지 한 번에 해결함으로써 우리 기업은 한 단계 더 도약할 수 있는 계기가 되었습니다.”

게시판 형태에서 1:1 문답으로의 전환

비즈플레이는 경비 지출 관리 서비스를 시장에 선보이며 종이 영수증의 관리를 스마트화하게 전환시켰다. '10년 안에 모든 기업에서 종이 영수증이 사라진다'는 모토 아래 종이 영수증 대신 스마트폰으로 전자 영수증을 수신할 수 있는 기능을 핵심으로 하여 경비 지출 관리 업무의 자동화 서비스를 제공하고 있다.

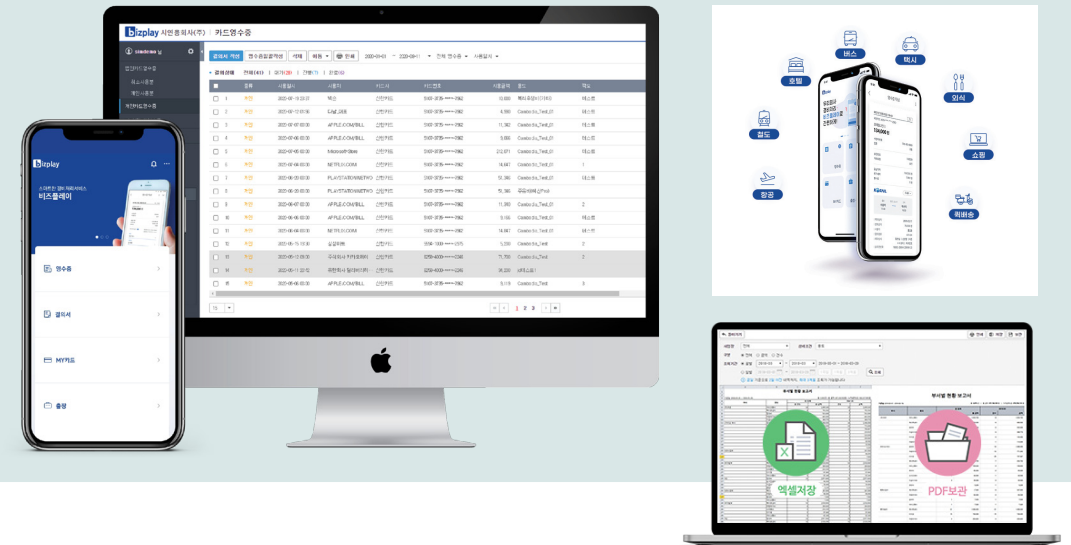
이와 같은 업무 구조상 고객 관리는 매우 중요하며, 특히 고객 문의에 대한 응대가 신속하고 정확하게 이루어져야 고객의 만족도가 높아진다. 하지만 비즈플레이의 기존 고객 응대는 게시판 형태로 답변이 진행되었기 때문에 소통의 원활성에 있어 다소 떨어지고 소비자의 편의를 도모하지 못했다.

게시판 형태의 고객 문의는 추가 문의나 상호 확인이 필요한 경우 의사소통에 있어 매우 불편함을 초래하고, 즉각적인 피드백이 이루어지기 어려운 구조이기 때문에 아쉬운 부분이 많아 비즈플레이의 입장에서 통합적인 툴을 제공 받을 수 있는 클라우드 서비스가 절실했다.

고객 관리에 탁월한 클라우드 서비스

비즈플레이는 이번 지원사업을 통해 오피파이를 도입했는데, 이 클라우드 서비스는 고객 포털, 리포트 등 필요한 기능들이 통합되어 있어서 고객 지원 전반의 업무 시간을 단축시킬 수 있었다. 석창규 대표는 “고객 응대가 1:1 문답이 가능한 형태로 바뀌면서 고객사 미팅 등에서 고객 대응 속도와 품질이 뛰어나다는 평가를 받았다. 높은 수준의 클라우드 서비스는 빠르고 효율적인 고객 대응의 원동력이 되었다.”라고 설명했다.

- + 석창규 대표
- + www.bizplaypr.co.kr
- + 업종 | 정보통신업
- + 주력 제품 | 경비 처리 서비스
제공 및 컨설팅
- + 오피파이, 해피톡



해피톡 역시 고객 문의를 보다 편리하게 해주는 클라우드 서비스였는데, 관리계정이 제공되어 각 인원의 상담 내용을 실시간으로 확인할 수 있어 빠르게 대응할 수 있었고, 이에 상담 효율과 만족도가 급격히 증가했다.

비즈플레이는 FAX, 지식창고 등을 활용하여 고객에게 어떠한 정보가 필요한지를 분석, 파악하고 있으며 현재 사용 중인 클라우드 서비스를 더욱 가치 있게 활용할 수 있는 방안을 모색 중이다. 또한 모바일 앱 상의 문의 대응, 고객 설문 등을 추가하여 고객 대응을 보다 강화할 계획이다.



클라우드 서비스 도입 후 성과

- 상담 효과 극대화
- All-In-One
고객센터 구축 성공
- 단순 반복 문의에 대한
답변의 자동화
- 신속한 응대 가능
- 문의 누락 0건
- 답변 관리의 안정화

#고객 관리 #문의 응대 #고객 지원 솔루션 #만족도 향상

주요업종: 정보통신업

(주)다올기술



클라우드 서비스, 신속한 피드백과 사후 관리에 탁월

DAOL 주식회사 다올기술

다올기술은 안전 및 ICT를 기반으로 소프트웨어 개발, 헬스케어 기기 유통, 실내 공기질 측정기, 고독사 안심 케어 플랫폼 서비스를 제공하는 기업으로, 'Smart Healthcare & Safety Provider'를 지향한다.

“클라우드 서비스 지원사업을 통해 모바일이나 웹으로 업무를 추진하게 되었습니다. 일관성 있게 관리해주어 사내 직원들뿐만 아니라 고객들과도 유기적인 소통이 가능해졌고, 원스톱 업무 환경으로 개선되었습니다.”

클라우드 서비스로 업무의 경쟁력을 갖추다

다올기술은 열화상카메라 및 실내공기질측정기 등 안전과 건강을 위한 플랫폼을 구축하는 기업이다. 국내 헬스케어 산업 환경의 변화와 코로나19로 인한 영업의 어려움 속에서 손실을 일부 회복하고 개선해야 할 필요성을 느꼈다. 또한 기존 고객 및 새로운 예비 고객들과의 대면 미팅이 제한되고 있는 환경적 변화에 따라 비대면 클라우드 서비스 솔루션에 대한 적극적인 검토를 추진하게 되었다. 특히 제품의 수요가 늘어나고, 사업이 확장되고, 고객이 급증함에 따라 수요자를 관리할 수 있는 클라우드 기반의 시스템이 필요했다.

초기 직원들은 노트나 메모지를 활용하여 필기하는 방식으로 업무를 진행했는데, 체계적이지 못할 뿐 아니라 정보의 유실 위험성도 컸다. 디지털로 전환하기 위한 방안을 찾아보았지만 비용 문제 등으로 쉽게 바꾸기도 어려웠다. 김창순 대표는 “경쟁사의 등장으로 새로운 고객 발굴 및 업무 경쟁력에 집중하여야 할 시기에 기존 고객 관리를 소홀히 하여 그마저 놓칠 수는 없었다. 국내 헬스케어 시장의 변화 속에서 다양한 사업 다각화를 통해 성장해나가고자 클라우드 서비스 지원사업에 참여하게 되었다.”라고 말했다.

리스크 관리, 업무의 공백 감소에 도움

다올기술은 U.STRALINK 클라우드 서비스를 이용했는데, 이 서비스는 미수금으로 인해 경영에 어려움이 생기는 상황을 미연에 방지하는 데 도움이 되었다. 또한 거래처의 재무 구조 정보를 파악함으로써 사전에 분쟁을 막을 수 있었다. 특히 클라우드 서비스를 통해 직원들을 관리했는데, 신규 직원 입사 시 간단한 설명

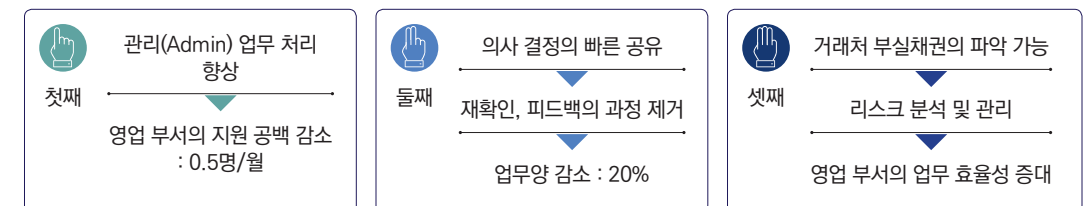
- + 김창순 대표
- + 업종 | 정보통신업
- + 주력 제품 | 소프트웨어 유통, 헬스케어기기
- + U.STRALINK



만으로도 인수인계가 되어 업무의 공백이 줄어들었고 편리하게 인사 관리를 할 수 있었다. 김 대표는 “기업은 기본적인 재무회계, 경영 관리 부분의 기본적인 솔루션부터 ERP까지의 전 단계에 대해 체계적인 구조를 갖추고 있어야 한다. 이와 같은 시스템 프로세스가 클라우드 플랫폼에서 구현되니 지리적 접근성의 제약 문제를 해결할 수 있다.”라며 클라우드 서비스의 장점에 대해 설명했다.

클라우드 서비스 도입 전 신규 거래처 확보에 다소 어려움이 있었던 다올기술은 거래처 발굴 기능을 통해 특정 업종의 거래처뿐만 아니라 다양한 업종의 거래처 정보를 확보하여 거래처 수를 30% 이상 추가 확보할 수 있었다. 특히 클라우드 서비스의 도입으로 약 1,000만 원 이상의 비용을 절감했고, 약 2,000만 원 이상의 매출을 향상시키는 등 의미 있는 성과를 거두었다.

U.STRALINK 클라우드 서비스 도입 후 성과



#헬스케어 #수요자 관리 #의사 결정 #업무 효율성

주요업종: 정보통신업

럽디(주)



클라우드 서비스, 연애 상담 IT 기업의 정보를 보호하다

+ 김나라 대표
+ www.luvd.co.kr
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | AI 기반 연애 상담 서비스
+ Spiceware on Cloud, 얼마예요 언택트팩, 더존 ERP의 백업 솔루션

Luv.D

럽디(주)는 연애 상담 데이터와 AI 기술을 접목하여 컨설팅 서비스를 제공하는 기업이다. 초기에는 연애 상담 서비스로 사업을 개시했는데, 그 과정에서 축적된 데이터를 고객이 의뢰한 내용에 적용시켜 연애 문제를 해결하는 데 도움을 준다.

“고객 정보 보호 및 문서 관리의 자동화로 업무의 효율성을 증대되었고, 문서의 분실이나 훼손의 위험성도 감소했습니다. 편리한 자료 검색으로 업무도 수월해졌는데요. 클라우드 서비스 이용은 시간 활용에 있어 최고의 가이드라인입니다.”

개인 정보 보호에 탁월한 클라우드 서비스

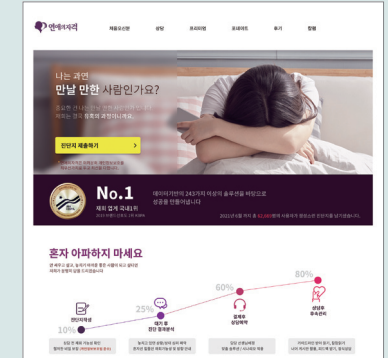
럽디는 사업 확장 속도가 빨라지면서 고객들의 개인 정보 관리에 초점을 맞추었다. 업무 자동화 및 정보 보호를 위해 여러 SW솔루션들을 탐색했지만 낮은 신뢰도, 비용 부담, 효과 검증의 불확실성으로 도입을 망설이던 중 이노비즈협회의 안내를 통해 지원사업에 참여하게 되었다.

럽디와 같은 B2C 회사는 보안과 개인 정보 보호가 큰 이슈이다. 기업에서 직접 도입하는 방식(on-premise)의 경우, 비용 및 관리 부담이 크기 때문에 스타트업들이 적용하기엔 다소 무리가 있다. 최근에는 다양한 클라우드 서비스 솔루션이 등장하면서 저렴한 비용으로 문제 해결이 가능한데, 럽디는 지원사업을 통해 'Spiceware on Cloud', '얼마예요 언택트팩', '더존 ERP의 백업 솔루션'을 사용했다.

김나라 대표는 “어느 정도 검증된 솔루션들을 접할 수 있고, 정부 보조를 받으면서 실제 사용 후 업무 진행에 도움이 되는지 판단할 수 있는 클라우드 서비스 지원사업은, 단순한 금액 보조를 넘어서 실제 사업 수행에 큰 도움이 된다.”라고 이야기했다.

미래 성장 가능성이 높은 신사업 추진에 발돋움

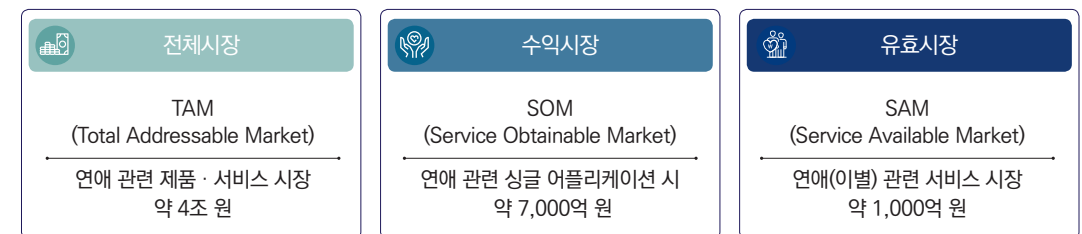
럽디가 사용한 Spiceware on Cloud의 가장 큰 매력은 자사 CRM에 설치, 저렴한 비용으로 개인 정보 탐지 및 암호화의 솔루션을 구축한다는 점이다. 의뢰인들의 개인 정보 보호에 관한 업무도 자동화시킬 수 있었는데, 이로써 절대적인 작업 시간의 단축, 업무의 경감 등으로 약 1,000만 원의 비용 절감 효과를 보았다.



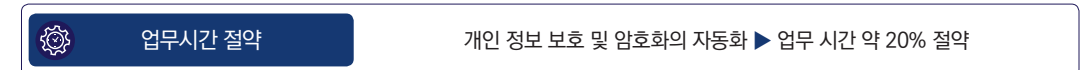
또한 얼마예요 언택트팩과 더존 Argos 백업을 이용한 결과 신사업을 위한 ERP를 새로 도입할 수 있었고, 회사 재무 자료가 사고로 소실되는 데에 대한 리스크 역시 해결할 수 있었다.

럽디는 기업과 근로자가 함께 성장해나가는 우수한 기업으로 인정받아 2021년에 <인재육성형 중소기업>으로 지정받았으며, <고용안전 우수기업>으로 인증받은 바 있다. 현재 개발 및 운영 중인 서비스들의 특성상 고객들의 평점이나 리뷰가 중요한데, 사용자 리뷰와 SNS를 자동화 및 통합적으로 관리할 수 있는 클라우드 서비스 도입을 고려하고 있다. 동영상 스트리밍 및 교육 서비스도 자체 개발에서 나아가 클라우드 서비스 기반으로 새롭게 구성하여 효율성과 편의성을 높이고자 노력하고 있다.

클라우드 서비스 도입 후 럽디의 사업 구조



클라우드 서비스 도입 성과



#연애 #개인 정보 #업무 자동화 #ERP 구축

주요업종: 정보통신업

(주)평행공간

클라우드 서비스로
직원 및 사용자의
만족도 크게 향상

+ 이지은 대표
+ www.pspace.ai
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | 온라인 3D 투어 서비스, 3D 하자 점검 등
+ 홈페이지 | 온라인 3D 투어, KT ucloud biz

평행공간

평행공간은 메타버스에 기반한 프롭테크 기업으로, 라이다(LiDAR)와 SLAM 방식을 도입하여 Digital Twin을 제작하고 3D 하자 점검 서비스를 제공한다. 실제 공간을 가상의 세계로 평행하게 옮겨 부동산의 메타버스를 구축하고 있다.

“클라우드 서비스를 활용하여 평행공간의 서비스 환경을 개선하고, 사내 조직관리 및 회계 관리를 투명하게 관리했습니다. 평행공간의 가치를 높이는 계기가 되었고, 디지털 전환 시대에 더 많은 수요자를 확보할 수 있었습니다.”

우리가 실제 머무르는 공간에서 가상의 공간으로 전환

평행공간의 핵심인 라이다 기술은 전파 대신에 빛을 쏘아 빛이 물체에 반사되어 돌아오는 거리를 측정하여 물체의 형상을 이미지화하는 기술이며, 전통적인 레이더(radar) 기술과 달리 활용 범위가 훨씬 넓다.

평행공간은 point cloud data 취득 후 diffuds의 가공/편집 과정을 물리적 PC에서 진행하고 있었다. 하지만 PC 사양의 업그레이드, 가공 작업의 효율성 저하 등의 문제가 발생했다. 이번 지원사업을 통해 클라우드 서비스를 알게 되었는데, 만약 클라우드 서비스를 도입하면 PC 사양에 제한받지 않고 원하는 사양의 서버 구축이 가능함을 알게 되었다. 또한 많은 사람이 동시 접속이 가능해져 업무 분산 및 효율성도 향상됨을 인지했다.

이지은 대표는 “평행공간에서 주력으로 공략하는 메타버스 기반 부동산 시장은 코로나19가 종료되더라도 유지될 것이라고 판단했다. 메타버스는 3D와 밀접한 연관이 있는데, 고객 입장에서 직관적이고 편하게 사용할 수 있는 방향으로 메타버스 부동산 시장이 발전할 것이라고 보기 때문에 클라우드 서비스는 필수적이다.”라고 이야기했다.

클라우드 서버 구축으로 다양한 인프라 활용 가능

평행공간은 다양한 영상 및 콘텐츠를 활용하여 대용량 point cloud data의 전송, 저장, 편집 및 부동산 비대면 VR 투어에 클라우드 서비스를 이용했다. KT cloud biz는 국내 기업이 사용하기에 적절한 사용 금액과 인터페이스를 마련하고 있기 때문에 임직원들이 손쉽게 사용할 수 있다는 장점이 있었다. 특히 서비스를 사용하면서 이용자 수 증가와 동시 접속자 수 증가에 대비하여 적정 용량과 사양을 조정할 수 있어 평행공간에 적합한 클라우드 서버를 구축할 수 있었다.



이대표는 “현재 정부는 ‘가상융합경제 발전전략’에 맞추어 경제 사회 전반에 걸쳐 디지털 전환과 XR(eXtended Reality) 활용 확산을 지원하고 있다. XR 활용 확산을 위해서는 5G 기반의 클라우드 서비스가 필수적인 인프라라고 할 수 있다. 이를 통해 다양한 콘텐츠의 생산과 축적이 이루어질 경우, XR 활용 확산은 확대 재생산을 위한 중요한 동인이 될 것이며, 이는 매출 및 업무 효율도와도 연결되어 업무 효율성 향상 및 비용 절감을 기대할 수 있다.”라고 전했다.

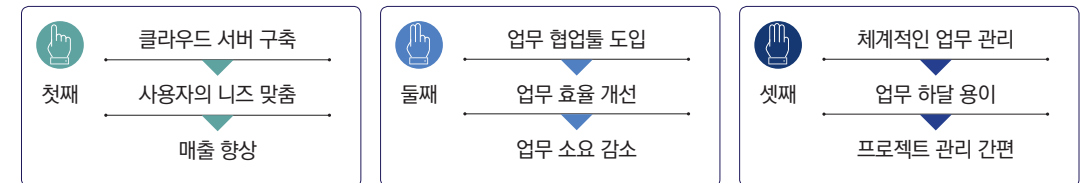
평행공간은 더존에서 서비스하는 올인팩을 이용하여, 비대면 시대 협업툴과 회계 관리 프로그램을 사용했다. 이로 인해 직원들 간의 소통을 도모했고, 철저한 프로젝트 관리로 단순한 업무들을 최소화 할 수 있었다. 그 결과 업무 시간은 감소했고, 직원들의 클라우드 서비스 만족도도 증가했다.

향후 평행공간은 클라우드 기반의 메타버스를 구축할 예정이다. 사내에서는 현장과 사무실의 물리적인 제약을 극복하기 위한 방안으로 VDI 시스템을 접목하여 비대면 근무 환경을 구축할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율 증가	40~50% 이상
매출 향상 효과	40% 이상
매출액 상승	약 500만 원

클라우드 서비스 도입 성과



#XR #VR 투어 #메타버스 #조직 관리

주요업종: 정보통신업

이씨플라자(주)



클라우드 서비스로 안정적이고 효율적인 해외 마케팅 솔루션 제공

+ 박인규 대표
+ kr.ecplaza.net
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | 해외 마케팅 솔루션
+ 네이버 클라우드 플랫폼,
g클라우드



이씨플라자는 중소기업들이 적은 비용으로도 쉽고 효율적인 수출을 할 수 있도록 통합 해외 마케팅 서비스 및 시스템을 제공하고 있는 기업으로, 해외 시장조사부터 디자인 개발, 온/오프라인 홍보, 수출업무 대행을 지원한다.

“이번 지원사업으로 클라우드 서비스를 이용함에 있어 초기 부담을 덜었고, 공급기업에서 구축 및 운영 환경에 대한 내용을 쉽고 정확하게 알려주어 큰 도움이 되었으며, 자체적인 인프라 구축에 비해 시간과 비용을 절약할 수 있었습니다.”

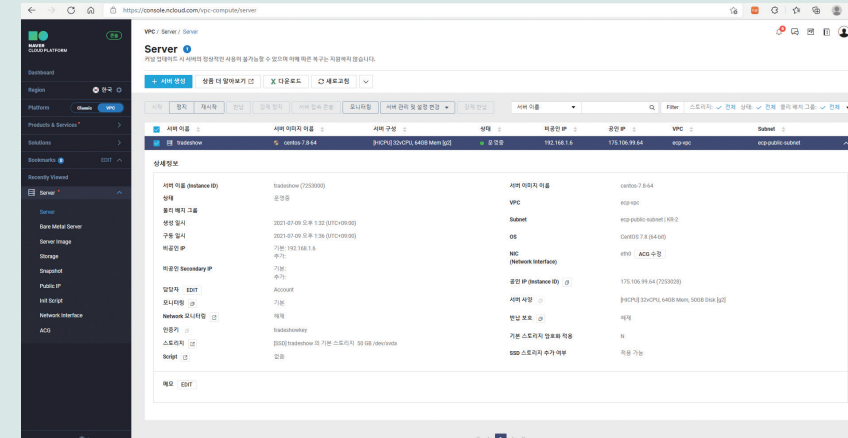
초기 투자 비용 부담을 줄여주는 지원정책

이씨플라자는 해외 마케팅, 수출 인프라 구축 및 지원 사업, 전자상거래 등의 사업을 추진하며 다양한 서비스를 제공하는 기업이다. 20여 년간 정부지원사업을 통해 수출바우처사업(수출기반활용사업)의 종합수행사로서 역할을 수행해왔다. 최근 글로벌 시장 개척을 보다 적극적으로 진행하고자 업무의 효율성을 도모할 수 있는 방법을 찾던 중 지원사업을 알게 되었다. 하지만 클라우드 서비스 도입 시 결과나 성공의 여부를 알 수 없는 단계에서 초기 투자 비용은 반드시 따져보아야 할 대상이었고, 특히 해외 사용자를 위해 글로벌 CDN 구축 등의 부분에서 고려해야 할 내용이 많았다.

따라서 이씨플라자는 지원사업의 컨설팅 진행 및 데모 프로그램의 적극적 이용을 통해 현재 기업의 상황과 수요에 꼭 맞는 클라우드 서비스를 도입했다. 초기 투자 비용의 부담은 현저히 줄어들었고, 근무 환경은 양적·질적으로 향상되어 기업 성장의 원동력이 되었다. 또한 의사결정의 속도가 빨라지고, 문서의 보관이 용이해졌으며, 지원사업을 통해 SI 외 자체 서비스도 클라우드 서비스를 통해 제공할 수 있었다. 박인규 대표는 “지원사업을 통해 안정된 서비스와 고객에게 신뢰받을 수 있는 클라우드 서비스를 제공할 수 있으며, 이와 같은 신뢰도 및 고객 만족도 향상은 우리 기업의 또 다른 홍보 효과도 얻을 수 있습니다.”라고 지원사업의 필요성에 대해 강조했다.

클라우드 서비스 도입으로 시스템의 안정화 구축

이씨플라자가 이용한 클라우드 서비스는 네이버 클라우드 플랫폼과 가비아의 g클라우드이다. 네이버 클라우드 플랫폼은 멀티존 간 동일 IP 대역을 활용하고, 백업



및 DR(Disaster Recovery) 서비스를 사용하기 때문에 보다 안정적인 서비스를 구축하는 데 도움이 되었다. g클라우드 역시 클라우드 인프라 전체를 이중화하여 구성하고, 데이터 보호를 위해 OS 및 데이터 저장 장치를 분리 구축한 모델이기 때문에 가용성이 높았다.

클라우드 서비스의 도입으로 이씨플라자는 글로벌 비즈니스를 위한 모든 솔루션을 온라인상에서 구현하고, 모든 절차를 자동화할 수 있었다. 특히 오프라인 무역 마케팅의 장점을 결합하여 Seamless한 전자 무역 종합 서비스를 제공하는 데 큰 도움이 되었다. 지원사업을 통해 2개의 클라우드 서비스를 동시에 이용해봄으로써 각각의 장단점 파악이 용이했고, 사업 추진에 있어 의사결정의 기준을 마련할 수 있었다. 박 대표는 “현재 이씨플라자는 온라인 전시관에 주력하고 있으며, 향후 클라우드 서비스를 적극 이용하여 해외 B2B2C 매칭 서비스에 적용시켜 활용할 계획이다”라고 밝혔다.



#해외 시장 개척 #수출 업무 #높은 가용성 #무역 혁신

클라우드 서비스 도입 후 성과

- 해외 접근성 강화
→ 해외 바이어 30% 증가
- 국내 기업의 접근성 및 해외 홍보의 편의성 증가
- 온라인 전시관
→ 70개사, 700개 콘텐츠 등록 기대
- B2B2C 글로벌 매칭 서비스
→ 약 1,000개사 입점 기대

주요업종: 정보통신업

성현시스템(주)

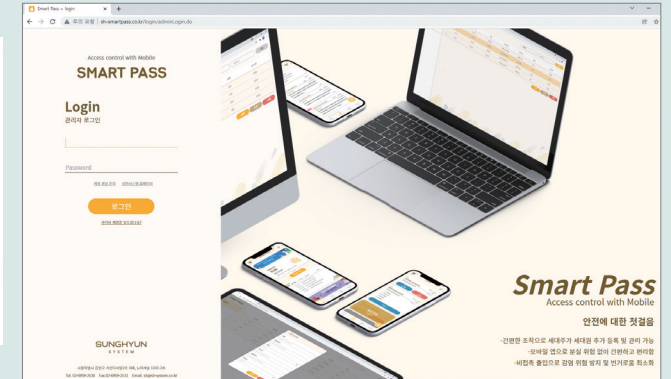


클라우드 서비스 기반의 안전한 보안 솔루션 제공



성현시스템은 정부 기관, 대기업, 대학교, 대학 병원, 대단지 아파트, 빌딩 등에 지문 인식, 얼굴 인식 등 생체 인식 기반 출입 통제 기기 및 소프트웨어 솔루션을 제작, 공급하는 기업이다.

“클라우드 서비스 도입을 고려할 당시, 전문 인력의 부재로 비용 부분만 고려하여 서비스를 이용하고자 했습니다. 하지만 클라우드 공급업체 담당자들과의 전문 컨설팅을 통해 최초 견적 대비 30% 이상 절약했으며, 만족스러운 서비스를 이용할 수 있었습니다.”



중앙 WEB 서버 구축으로 서버 관리 고충 해소

성현시스템은 WEB 서버를 기반으로 하는 출입 통제 솔루션을 제공하고 있다. 건물 관리 시스템, 출입 통제 시스템, 전자 문진 시스템, 방문자 관리 시스템 등 다양한 콘텐츠를 WEB 서비스로 제공한다. 성현시스템의 고객사들은 각각 개별 WEB 서버를 구축하고 있는데, 일원화된 서비스를 제공하지 못하는 상황이라 관리에 상당한 어려움을 느꼈다. 또한 CAFE24 서비스를 통해 자사 개발의 전자문진 시스템을 운영중이었는데 코로나19의 장기화에 따라 고객의 요구가 증가하여 시스템 운영이 원활하지 못하게 되었다. 이와 같은 고민을 해결할 방안을 모색하던 중 지인의 소개로 클라우드 서비스 지원사업에 참여했다. 중앙 WEB 서버 구축으로 수요자에게 일원화된 서비스를 제공함으로써 품질의 향상은 물론, 서버 관리의 어려움을 해소할 수 있었다.

임선준 대표는 “당시 클라우드 전문 인력의 부재와 높은 비용 때문에 막막한 상황이었다. 지원사업을 통해 체계적인 컨설팅뿐만 아니라 우리 기업에 최적화된 클라우드 서비스를 합리적인 금액으로 이용할 수 있어 큰 도움이 되었다.”라고 이야기했다.

클라우드 서비스로 관리 환경의 일원화 구축

성현시스템은 KT Edge Cloud 서비스를 도입하여 업무 환경에 적합한 서버 스펙 및 환경을 이용했다. 기존에는 WEB 서비스 솔루션들이 여기저기 산재되어 있었기 때문에 유지 보수 및 관리에 상당한 인력과 시간을 소모했다. 하지만 클라우드 서비스를 도입함으로써 관리 환경이 일원화되었고, 업무의 효율성도 약 60%까지

증대되는 획기적인 성과를 달성했다. 이로 인해 고객의 만족도 역시 높아졌고, 고객들이 다양한 서비스를 더욱 빠르게 체험할 수 있는 인프라가 구축되어 성현시스템을 적극적으로 홍보할 수 있었다.

임 대표는 “우리 기업은 고객이 여러 솔루션을 손쉽게 이용할 수 있는 클라우드 기반 플랫폼 구축을 목표로 하고 있다. 이와 같은 점에서 클라우드 서비스는 우리 기업의 목표를 생존에서 성장으로 전환시켜 준 고마운 존재이다.”라고 말했다. 성현시스템은 이번 지원사업을 통해 성공적으로 도입한 IaaS 유형의 클라우드 서비스를 이용하여 더욱 안정화된 서버를 구축하고, 재컨설팅을 진행하여 성현시스템만의 체험용 서비스를 배포할 예정이다.

클라우드 서비스를 이용한 향후 계획



첫째

누적 데이터
(구축 서버의 사용량 등)를
기반으로 재컨설팅 후
최적화된 서버 구축



둘째

신규 서비스 개발 및 배포



셋째

SaaS, PaaS 유형의
다른 클라우드
서비스와의 접목으로
완성도 높은 솔루션 제공

클라우드 서비스 도입 후 전자문진 서비스 이용자 수



이용자 수 증가

전자문진 서비스 이용자 수 ▶ 약 1,000명 증가



#보안 서비스 #생체 인식 #관리의 일원화 #서버의 안정화

+ 임선준 대표
+ www.sh-system.co.kr
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | 소프트웨어 솔루션
+ KT Edge Cloud

주요업종: 정보통신업

(주)키워드랩



신사업 추진에 날개를 달아준 클라우드 서비스

+ 김신현 대표
+ www.keywordlab.net
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | OCT 시스템,
플랫폼, 빅데이터
관리
+ 티그리스 All-in-One,
(주)닷네임코리아 - 클라우드서버



키워드랩은 OCT·머신러닝·빅데이터·센서 네트워크 등을 연구하고, 건강·쇼핑몰·건축 등 다양한 분야의 반응형 웹사이트를 구축하며, 센서·알람 기능이 있는 램플을 제품화하여 서비스를 제공하는 기업이다.

“클라우드 서비스 도입 후 업무 효율이 크게 향상되어 국내 유일의 드론 플랫폼 서비스 개발, 키워드 마이닝 시스템 개발 등 신사업을 추진할 수 있었습니다. 협력사와의 신속한 데이터 공유를 통해 협력 개발에 있어서의 기존 문제점들이 크게 개선되었습니다.”

기존에 사용 중이던 클라우드 서비스의 확장 이용

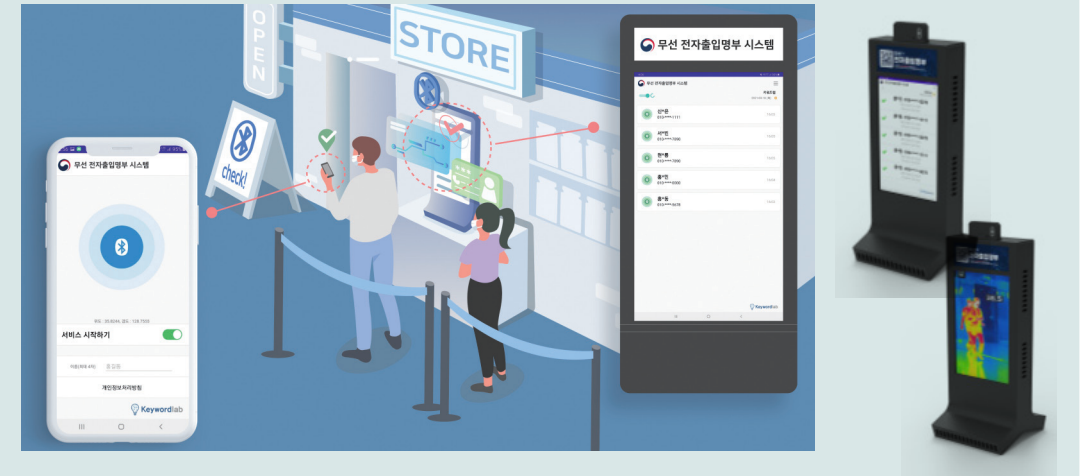
키워드랩은 사업의 전반적인 지식과 기획 단계에 있는 아이디어를 사업화 및 제품화하고 기업 간의 개발 영역과 신사업을 창출하고 있다. 제조 기반의 사업으로 시작했지만 기업 부설 연구소 운영을 통해 R&D 기반의 디지털 SW 중점 기업으로 핵심 가치와 역량을 강화하고 있다.

동종업계에서는 이미 기업 매출, 제품 및 인사 관리 등을 통합한 클라우드 서비스를 도입하여 전사적 자원 관리에 활용하고 있었고, 키워드랩도 기존에 티그리스 워크를 이용 중이었다. 하지만 기업 매출이 증가하고 사업이 확장되어 인력이 증가함에 따라 채택 근무 솔루션이 필요했고, 기존의 클라우드 서비스를 보다 확장시켜서 효율적인 업무 관리를 이루고자 했다. 따라서 티그리스 워크에서 올인원 서비스로의 확장 이용을 추진했다. 이로써 전체 인력에 대한 근태 관리도 성공적으로 정착시켰고, 기업의 모든 종이 문서를 전산화하여 디지털로 전환할 수 있었다.

대용량 저장 공간 등 제약 없는 클라우드 서비스에 만족

키워드랩은 경북대학교와 공동으로 중소벤처기업부의 산학 Collabo R&D 과제를 수행하는 협력 관계였는데, 연구 개발 건에 대한 문서, 이미지, 프로그램 소스 등을 공유할 수 있는 클라우드 서버가 부재하여 어려움을 겪었다.

이번 지원사업을 통해 키워드랩은 100G 이상의 저장 공간과 전송 속도 및 트래픽에 제약이 없는 서버워크 클라우드를 도입하여 로컬 자원과 함께 활용했다. 김신현 대표는 “작년 하반기부터 급성장 중인 스타트업 기업인데, 주 사업 분야가 Si와 OCT 시스템이다보니 데이터 관리가 굉장히 중요하다. 지원사업이 종료되더라도 키워드랩은 클라우드 서비스를 지속적으로 이용할 것이다.”라고 이야기했다.



키워드랩은 대학의 특허 기술이전을 통해 ‘키워드 추출 방법 및 시스템 그리고 대화 보조 장치’의 기술 내용을 구현했다. 특히 이번에 도입한 클라우드 서비스를 이용하여 시제품 데모를 진행함으로써 지원사업의 의미를 더했다. 향후에는 클라우드 서비스 기반의 인사 관리 서비스를 추가적으로 도입하여 직원들을 보다 효율적으로 관리할 계획이다.



클라우드 서비스 도입 성과

비용 절감 효과	매출액 상승 효과	수출액 증가 효과
약 1,500만 원 이상	약 2억 원 이상	약 1억 원 이상

#연구 개발 #소프트웨어 중점 기업 #문서의 전산화 #대용량 데이터 관리

주요업종: 정보통신업

이에이트(주)



클라우드 서비스, 기술 연구 및 개발의 고도화를 구축하다

E8IGHT

이에이트는 시뮬레이션 기반 디지털 트윈 플랫폼 기술 독립을 목표로 하는 기업으로, 시뮬레이션 솔버 'NFLOW'와 경량 3D기반 디지털 트윈 플랫폼 'NDX PRO'를 제공한다.

“클라우드 서비스 도입을 통해, 기존에 당사에서 3개로 나누어 사용하던 소프트웨어 툴 시스템을 일원화할 수 있었고, 이를 통해 혁신적인 시스템 개선을 이룰 수 있었습니다. 특히 tesla 계열의 GPU를 사용하여 병렬화 연구의 방향성 사전 테스트를 진행할 수 있게 되어 연구개발의 효율성이 높아졌습니다.”



업무 편의 향상과 기술 가치의 극대화에 도움

이에이트는 교통·통신·서비스·시뮬레이션 등의 데이터를 통합 처리하는 디지털트윈 플랫폼인 NDX PRO를 기반으로 서비스를 제공하는 기업이다. 최근 연구본부와 경영관리팀에서 시스템 성능 향상, 효율적 데이터 연산, 접속 편리화 및 업무 편의성 증진 등의 수요가 많아짐에 따라 각 파트 간의 협업은 더욱 중요해졌고, 클라우드 서비스를 도입하여 최대의 시너지를 발휘하고자 했다. 아울러 재택근무, 화상회의, 유연근무제 등의 확산에 따른 업무 시스템이 필요했기에, 그룹웨어 더존 Bizbox Alpha Cloud, 5240 근태관리, 티그리스 All-in-One을 도입했다. 김진현 대표는 “주 52시간 근태관리 솔루션을 채택하여 근무 현황 파악 및 출결 관리가 용이해졌고, 그룹웨어의 도입으로 실시간 소통이 가능한 환경을 제공하여 업무 편의가 향상되었다.”라고 이야기했다.

이에이트는 클라우드를 접목하여 데이터 처리 및 해석 성능을 향상, 서비스 확장 및 경쟁력 확보를 이루고자 했다. 특히 진단 보조 소프트웨어의 성공적인 바이오산업 진출 및 경쟁력 강화를 위해서는 짧은 시간 내에 많은 노드를 사용하여 정확한 결과값을 보여줄 수 있는 GPU 클라우드가 필요했다. 이에 해석 연산 능력을 증대시키고 이를 통한 시뮬레이션 기술의 가치를 극대화할 수 있는 GPU 가상화 기반의 퍼블릭 클라우드 서비스인 DevStack을 선택했다.

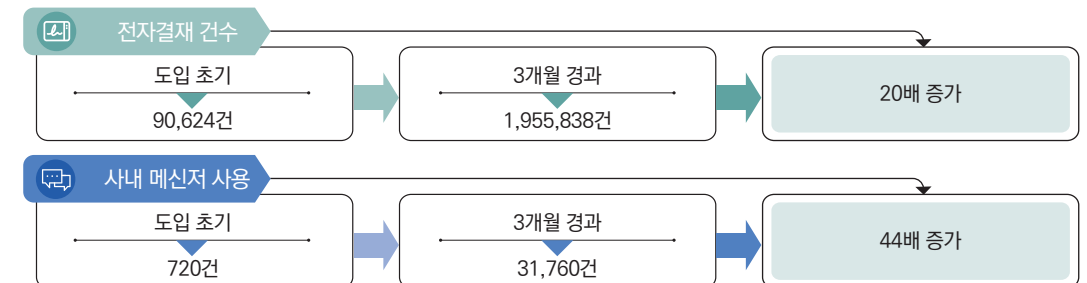
클라우드 서비스로 통합적 관리 및 개발 시스템 구축

DevStack의 도입으로 기존에 사용하던 장비에 비하여 1개의 GPU에서는 5.68배의 성능 향상이 2개의 GPU에서는 4.94배의 성능 향상을 확인했다. 기존에는 GPU

1개당 6,000만 개의 노드만 사용할 수 있었지만 클라우드 서비스 이용 후 CPU 1개당 1억 6천만 개의 노드를 사용할 수 있게 됨으로써 고 레이놀즈 수의 복잡한 해석이 가능해졌다. 또한 그룹웨어 도입으로 일정 관리, 전자결재, 게시판, 문서, 인사/근태 등 다양한 메뉴를 하나의 플랫폼에서 사용함으로써 약 1,000만 원 이상이라는 비용을 절감할 수 있었으며, 업무의 효율성과 편리함을 증대시켰다.

김 대표는 “지원사업에 참여한 공급기업들의 유연한 클라우드 서비스 도입 일정 조정 및 기초 세팅 지원은 상당한 도움이 되었다.”라고 설명했다. 이에이트는 2027년까지 국내 매출 360억 원, 해외 매출 6억 45백만 달러라는 장기간 목표를 실현시키기 위해 클라우드 데이터 기반의 혁신 기업으로 성장하고자 한다. 이를 위해 클라우드 기반의 비즈니스 모델을 수립하여 시장 점유율을 넓히는 등 서비스 확장 및 경쟁력 확보에 주력하고 있다.

Bizbox Alpha Cloud 그룹웨어 도입 성과



#연구개발 #비대면 업무 #기술 고도화 #시스템 일원화

- + 김진현 대표
- + www.e8ight.co.kr
- + 업종 | 정보통신업
- + 주력 제품 | NFLOW, NDX PRO
- + DevStack, 더존 Bizbox Alpha Cloud, 티그리스 All-in-One, 5240 근태관리

주요업종: 정보통신업

(주)와플원



원격 제어의 효율을 증대시키는 클라우드 서비스

+ 김주환, 허기열 대표
+ www.wideplusone.com
+ 업종 | 정보통신업,
서비스업(지식사업 포함)
+ 주력 제품 | 보안 SI
+ RemoteCall



와플원은 공공기관을 대상으로 정보 시스템의 구축, 유지 보수, 기능 개선 등을 수행하는 기업으로, 기업의 보안 SI 및 정보 보호 마스터 플랜 수립 컨설팅을 진행한다.

“와플원은 주로 공공기관에 자사 상주 인력 및 고객을 두고 있는데, 원격 솔루션인 RemoteCall 클라우드 서비스를 도입한 후 본사에서 고객사에게 서비스 제공 시 효율적인 업무 처리가 가능합니다. 특히 긴급한 장애나 에러가 발생했을 때 원격지에서 즉각 대응할 수 있다는 점이 아주 매력적입니다.”



접속자의 급증에도 대처 가능한 클라우드 서비스

와플원은 AWS 클라우드 운영 및 구축 경험을 바탕으로 작은 단품 공급에서부터 통합 유지 보수까지 다양한 사업 분야에 서비스를 제공하고 있다. 최근 대국민 서비스 공모전과 관련한 사업을 진행한 고객사가 있었는데, 단 몇 일만에 10만 이상의 접속자가 몰리는 경우가 발생했다. 이때 급격한 접속자 증가에도 효율적인 대응이 가능한 해결책이 클라우드 서비스라는 것을 알게 되었다. 안정적인 솔루션 제공은 향후 사업 영역 확대에도 큰 도움이 될 것 같아 다양한 클라우드 서비스를 이용하고자 지원사업에 신청하게 되었다.

와플원 대표는 “구매부터 이용까지 공급기업의 상세하고 친절한 안내가 인상 깊었다. 클라우드 서비스를 처음 이용하다보니 사용법에 서툴고 모르는 부분이 많았는데, 그럴 때마다 공급기업에 문의하여 즉각적인 피드백과 상세한 답변을 들을 수 있어서 매우 만족도가 높았다.”라고 설명했다.

안전하고 우수한 원격 지원 서비스를 이용하다

와플원은 알서포트의 RemoteCall 서비스를 이용하며 원격 솔루션을 통해 고객사와의 원활한 커뮤니케이션을 진행했다. 그동안 유선으로 응대하는 과정에서 문제시되었던 소통의 제약적인 측면이 해결되어 불필요한 업무 시간이 현저하게 감소했다. 고객사의 만족도는 높아졌고, 이는 향후 와플원이 영업 활동을 전개함에 있어서 큰 도움이 되었다.

와플원은 자사에 상주하는 인력이 많고, 기존 내부 스태드를 통해 직원들끼리의 스킬업 향상을 도모하는 문화가 형성되어 있다. 이와 같은 근무 환경 조성도

클라우드 서비스를 통해 해결하여 서로 대면으로 만나지 않고도 각자의 위치에서 스태디가 가능하게 되었다.

와플원 대표는 “다양한 서비스 및 솔루션을 경험하고자 하는 기업 입장에서 몇 가지 클라우드 서비스를 패키지로 묶어서 지원의 폭을 보다 확대해주었으면 하는 바람이 있다.”라고 이야기했다. 유지 보수 활동에 있어서 고객사의 요구 사항을 정확히 전달 받아 분류하고 정리하기 위한 솔루션이 필요하다고 느낀 와플원은 사업의 고도화를 위해 앞으로도 클라우드 서비스를 지속적으로 이용할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 후 성과

	전월 대비 매출액 45% 증가
	비대면 업무 환경 구축 체계적인 근무 관리 및 현황 파악
	회계 프로그램의 실부담금 대폭 절감
	기업 데이터 유실 및 랜섬웨어 감염 이슈 차단

#원격 지원 #유지 보수 #커뮤니케이션 #즉각 피드백

주요업종: 정보통신업

이엑스(주)



비용, 보안, 서버 관리 문제 해결의 정답은 클라우드 서비스

EXCORP.

이엑스는 리얼타임 3D 기술을 바탕으로 메타버스의 시대에 활용할 수 있는 혁신적인 XR(확장현실) 콘텐츠 경험을 제공하는 기업이다.

“

클라우드 서비스 이용으로 서버 사용량과 트래픽 및 장애 처리를 확인할 수 있었고, 이용에 따른 추가 서비스를 확장했습니다. 이용한 만큼 비용을 지불하는 KT Cloud Object Storage의 방식이 상당히 인상 깊었습니다.”

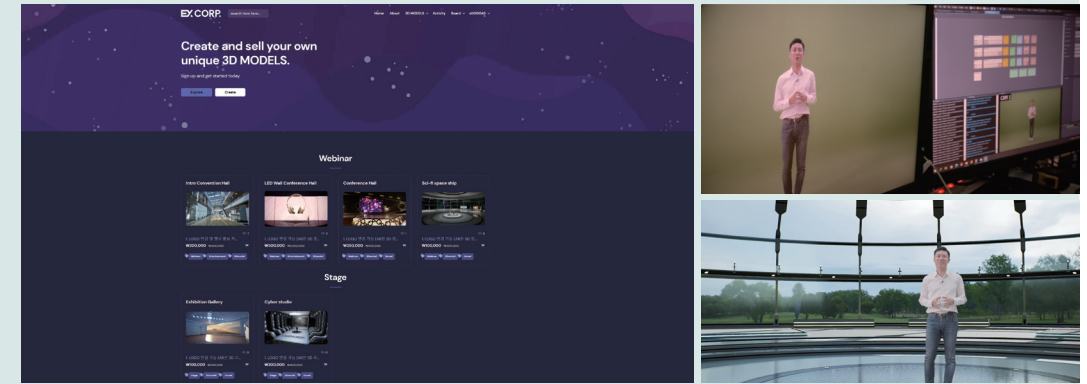
기회 비용 줄여주는 클라우드 서비스

이엑스는 XR 기술을 필요로 하는 다양한 분야에서 더 많은 사람들이 더 쉽게 사용할 수 있는 XR 콘텐츠를 제작할 수 있도록 돕는 기업이다. 비대면이 일상으로 자리 잡은 현 시대에 온라인에서 경험을 확장시키고자 하는 사람들이 많아지자 기존보다 체계적이고 전문적인 서버의 운영 기술이 필요했다. 하지만 현실적으로 자체적인 '온 프레미스' 형태의 운영이 어려웠고, 기본적인 웹 서버 구축 후 서버를 운영한다고 하여도 플랫폼 서비스를 시작하게 되면 여러 사용자가 이용하게 되면, 이에 따른 서버 보안 문제 및 장애 처리 문제 해결이 쉽지 않았다. 무엇보다 서버 운영에 대해 인력과 기술이 부족하고, 서버 인프라 구축 비용 및 관리 기술의 문제가 가장 컸다.

이와 같은 상황을 타개하기 위한 방안을 모색하던 중, 지원사업을 접하게 되었고, 클라우드 서비스를 통해 서버 구축 비용을 줄이고 트래픽 관리 및 성능을 향상시켰다. 김진현 대표는 “클라우드 서비스를 통해 서버를 운영함으로써 서버 구축 비용 감소, 보안 비용 감소, 데이터 관리 비용 감소, 장애 처리 비용 감소, 즉각적인 서비스 지원, 사용한 만큼의 비용 지출 등으로 인해 기회 비용을 크게 줄일 수 있었다.”라고 설명했다.

고성능 서버 및 고품질 네트워크의 형성

이엑스가 비용, 보안, 서버 관리의 문제점을 해결하기 위해 이용한 클라우드 서비스는 KT Cloud Object Storage이다. 고가용성과 강화된 보안으로 Mission Critical 비즈니스도 클라우드 기반 수용이 가능하고, 클라우드 기반 모든 IT 시스템 구축이 가능(Public ↔ Hybrid Cloud ↔ On-Premise)하다는 장점이 있다.



이엑스는 지원사업을 통해 KT Cloud Object Storage를 이용함으로써 새로운 서비스 구축에 대한 가시적인 방향을 확인할 수 있었다. 중단 없는 서비스 제공으로 편의성이 증가했으며, 서비스 안정화로 인해 업무 효율성이 기존 대비 60% 이상 증가하는 등 놀라운 성과를 거두었다. 김 대표는 “초기에는 해외에서 이미 유명한 아마존의 'AWS'와 마이크로소프트사의 'Azure' 클라우드 서비스를 사용하려고 했다. 하지만 지원사업을 통해 국내 클라우드 서비스도 이와 유사한 서비스를 제공하고 있다는 것을 알게 되었고, 실제로 사용해보니 국내 클라우드 서비스가 훨씬 편리하고 체계적이라는 것을 알 수 있었다.”라고 이야기했다.

클라우드 서비스 도입 성과



서버 구축 비용 절감 효과

첫째

약 1,000~2,000만 원



서버 관리 인력 비용 절감

둘째

매월 약 200~400만 원

보안 비용 및
스토리지 증설 비용 감소

셋째

약 500~1,000만 원

클라우드 서비스 도입 프로세스

1단계

비대면 클라우드 서비스 도입

2단계

고객 관리,
마케팅 분야로의 확대

3단계

클라우드 서비스 기반의
내부 ERP 도입

4단계

데이터 베이스
라이브러리 플랫폼 확대

#XR 콘텐츠 #대용량 스토리지 #기회비용 감소 #서비스 확장

+ 신철상 대표
+ www.excorp.kr
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | EXLINK XR
Solutions
+ KT Cloud Object Storage

주요업종: 정보통신업

팜피(주)

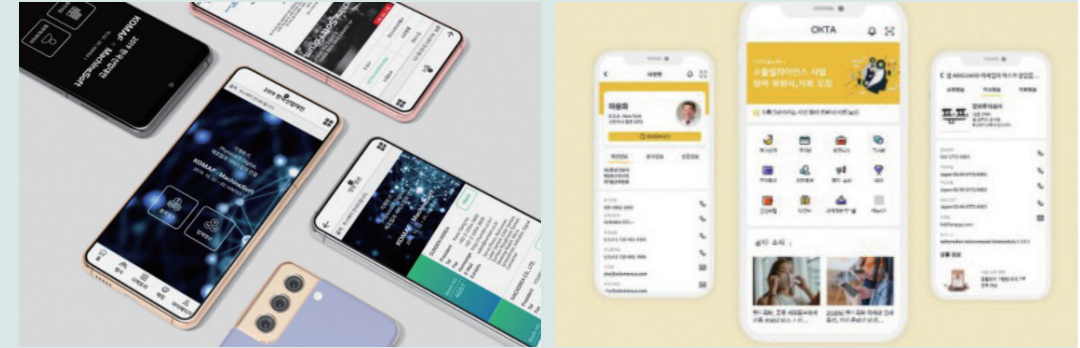


클라우드 서비스로 원하는 모든 IT를 현실로 구현시키다

팜피

팜피는 IT 콘텐츠 크리에이터들이 모여 다양한 콘텐츠의 최신 트렌드를 연구하여, 디지털 내 브랜드의 가치를 직접 느낄 수 있는 사용자 경험을 제공하는 기업으로, 고객의 요구를 이해하고 설계하여 브랜드의 가치를 높여준다.

“최신 트렌드 기술과 확장성이 필요한 XR 기술개발 서비스 확대로 운영 시스템이 추가로 필요했던 점, 서비스 운영 안정화를 위한 이중화 및 백업 시스템 구축에 필요한 인력 및 투자 비용 등 모든 문제를 해결했습니다.”



IT 정보 기술과 킬러 콘텐츠로 고객 만족도 상승

팜피는 IT 정보 기술을 활용하여 고객에게 콘텐츠를 제공해주는 기업이다. 최근에는 AR/VR을 넘어 XR 분야에도 진출하여 다양한 킬러 콘텐츠 개발 및 프로젝트를 진행하고 있으며, 고객의 니즈에 부응하기 위하여 사업을 점점 더 확장하고 있다. 하지만 이와 같은 과정에서 기술은 발전하고 이에 필요한 자원은 부족했기 때문에 어려움을 겪었다.

부족한 자원 및 최신 트렌드 기술을 효율적으로 개선하고자 이번 지원사업을 통해 마이셀프클라우드 IaaS 서비스와 이지판매재고관리 클라우드 서비스를 활용했다. 두 클라우드 서비스를 통해 고객과 콘텐츠를 동시에 관리할 수 있었다.

박해진 대표는 “팜피가 궁극적으로 추구하는 것이 바로 현실과 디지털을 이어주는 새로운 경험을 제공하는 것이다. 이를 위해서는 콘텐츠를 기획, 계획, 기술, 디자인, 영상 등 모든 단계에서 클라우드 서비스가 절실했는데, 마침 지원사업을 알게 되었고, 적극적으로 활용하고자 노력했다.”라고 이야기했다.

클라우드 서비스로 업무 효율성 강화 및 비용 절감

팜피가 도입한 클라우드 서비스는 이용자를 확보하고, 서비스를 안정화시키며 전자 관리 서비스를 구축하는 데에 도움을 주었다.

첫째, 이용자 확보 측면에서 살펴보면, 다수의 이용자가 증가하면서 사용자의 활용패턴을 분석하여 효율적인 정보 관리를 할 수 있었다. 최근에는 클라우드 서비스에 대한 보안성 문제도 해결하기 위해 또 다른 클라우드 서비스를 추가로 도입하기도 했다. 기존 클라우드 서비스의 온라인 대응 방식은 1차원적인 수준이어서 고객 관리 및 보안 부분은 취약할 수 밖에 없었기 때문이다.

둘째, 서비스 안정화 측면에서 살펴보면, 늘어나는 데이터 및 정보를 컨트롤 하기 위해서는 무엇보다 서비스에 안정화가 필요했다. 따라서 시스템 이중화 및 백업 시스템을 통해 시스템 안정화를 강화했다. 그리고 사용자 증가 시 클라우드 시스템을 유동적으로 활용할 수 있다는 장점을 살려 시스템을 빠른 속도로 확장시켰다.

클라우드 서비스를 도입한 이후 직원 및 경영자의 만족도는 상당히 높았으며, 업무의 효율성도 증가했고, 비용을 크게 절감할 수 있었다. 박대표는 “지원사업은 기업이 더욱 발전할 수 있는 기회를 제공해주었다. 팜피는 향후 다른 클라우드 서비스를 더욱 활용할 수 있는 기회를 가지고자 노력할 것이다.”라고 전했다.

클라우드 서비스의 가치를 확실히 느낀팜피는 직원 증가에 따른 공통 커뮤니케이션 채널이 필요하다고 생각하여, 내부 소통을 위한 그룹웨어 도입을 검토하고 있다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율 증가

40~50% 이상

비용 절감 효과

40~50% 이상

클라우드 서비스 도입 성과

첫째
고객 및 자원관리 편의
→ 업무 효율 증가
→ 신사업 육성

둘째
체계적인 업무 관리
→ 프로젝트 관리 간편
→ 고객 만족 증가

#고객 만족 #업무 효율 증가 #스타트업 #스케일업



+ 박해진 대표
+ www.famppy.com
+ 업종 | 정보통신업
+ 주력 제품 | IT 정보 서비스
+ 마이셀프클라우드 IaaS 서비스,
이지판매재고관리 클라우드

지식서비스업

(주)엔브이

농어촌, 도시 재생 등으로
지역의 성장 동력 창출

(주)골드넥스

콘텐츠 기획, 촬영, 편집 등
디지털 마케팅 전문 기업



주요업종: 지식서비스업

(주)엔브이



엔브이는 농어촌 지역 개발, 도시 재생, 건축 디자인, 학술 연구 등 지역의 성장 동력을 창출하고 자립적 발전을 위한 개발 계획 수행 등을 연구하는 기업이다.

“파일 공유 속도, 작업 능력 등 비대면 작업 환경에서 어려운 점이 많았는데, 코로나19라는 불가피한 상황에서 업무를 효율적으로 진행하기 위해서는 클라우드 서비스 도입이 시급했습니다.”

진정성, 창의성, 전문성을 위한 클라우드 서비스

고효율, 저비용 클라우드 서비스를 활용하다

엔브이는 지역 발전을 위한 진정성과 새로운 창의성, 연구 수행의 전문성을 보유한 청년들이 모여있다. 적극적인 현장 조사와 신속한 정보 수집을 통해 정확한 데이터베이스를 구축하고 새로운 아이디어를 제시하는 것이 주업무이다. 수준 높은 디자인으로 연구의 질을 향상시키는 엔브이는 보급화된 NAS 시스템 및 저비용 클라우드 서비스를 활용하고 있었다.

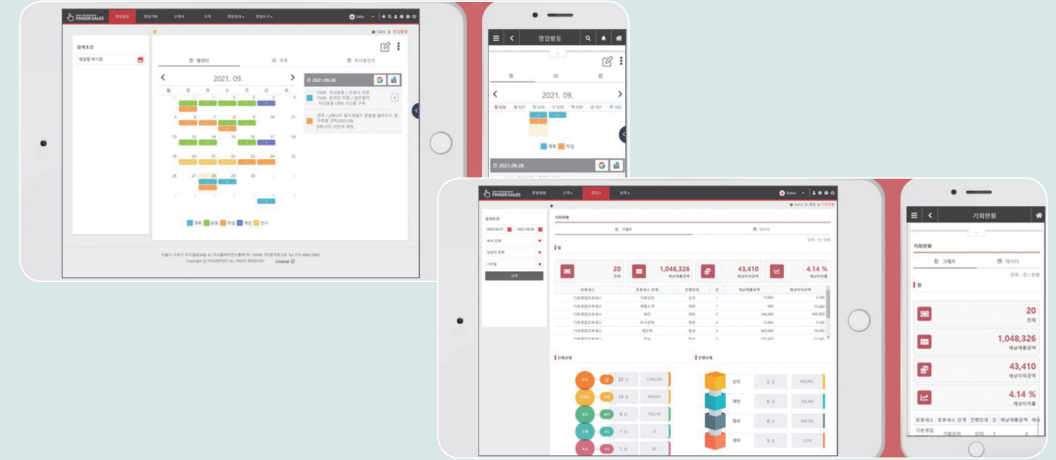
엔브이는 코로나19 사태로 클라우드 서비스의 필요성을 절실히 체감하고 있었으며, 이로부터 직원들을 보호하기 위해 재택 근무를 부분적으로 시도하고 있었다. 새로운 가치를 창출해야 할 사업 영역은 무한했지만 공동 작업 진행 시 어려움이 많았다.

내부 직원들은 클라우드 서비스의 구축을 강하게 요구하고 있었지만, 스타트업 자본 여건상 클라우드 서비스를 구축하기란 쉽지 않았다. 이에 지원사업을 통해 엔브이는 클라우드 서비스를 찾아볼 수 있었고, 적합한 서비스를 도입할 수 있었으며, 직원들의 근무 만족도 향상 및 안정적인 사업 확장에 도움이 되었다.

업무 및 프로젝트 관리의 만족도를 높여주는 클라우드 서비스

엔브이는 이번 지원사업을 통해 그룹웨어 및 고객 대응(CRM) 클라우드 서비스를 도입했다. 가장 큰 성과는 직원들 간의 비대면 팀 프로젝트를 수행할 수 있게 되었다는 점이다. 업무와 프로젝트를 동시에 효율적으로 관리할 수 있게 되어 각 팀별로 의견 교환이 활발하게 이루어졌으며, 의사 결정 또한 신속하고 정확하게 진행되었다. 또한 그룹웨어에서 제공하는 화상 회의 서비스를 통하여 영상 기반 자료를 제작 및 제공할 수 있었다. 덕분에 신규 사업을 무한 확장할 수 있었으며, 서비스를 실제 사용하고 접하는 사용자들의 만족도도 향상시킬 수 있었다.

+ 엄민호 대표
+ www.nv.or.kr
+ 업종 | 지식서비스업
+ 주력 제품 | (서비스) 농어촌 지역 개발, 도시 재생, 건축 디자인, 학술 연구 등
+ 티그리스, 핑거세일즈

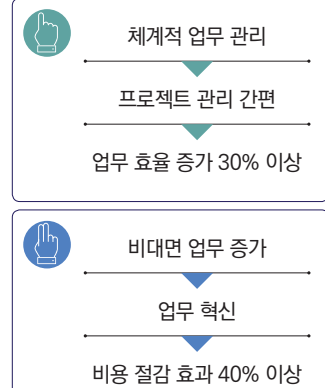


엔브이 기업 내 직원들은 대부분 20~30대 청년들로 구성되어 있기 때문에 클라우드 서비스의 활용도는 더욱 높았다.

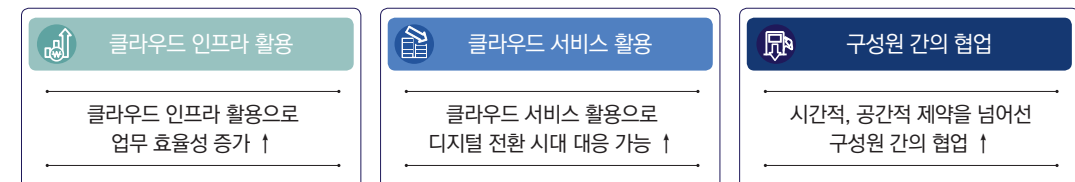
엄민호 대표는 “무료로 제공하는 클라우드 서비스 솔루션들은 용량 및 사용 환경에 제한을 받고 있었는데, 이번 지원사업에서 컨설팅 받은 클라우드 서비스는 우리 기업의 가치 상승 및 직원 모두가 만족했다. 청년 창업 기업으로서 클라우드 서비스를 보다 더 깊이 있게 활용하여 지속적인 성장과 나아가 청년 고용 창출을 기대한다.”라고 이야기했다.



클라우드 서비스 도입 성과



클라우드 서비스 도입 전후 비교



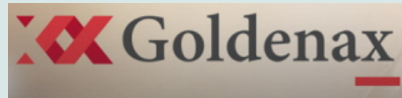
#업무 효율화 #비대면 업무 증가 #새로운 사업 확장 #청년 기업

주요업종: 지식서비스업

(주)골드넥스



클라우드 서비스로 코로나19 시대 비대면 업무 강화



골드넥스는 콘텐츠 기획, 촬영, 편집, 모션그래픽, 디자인, 웹사이트 제작, 플랫폼 개발 등 디지털 마케팅과 관련된 다양한 서비스를 제공하며, 자사 유통 사업, 앱 개발 등 다수의 영역에서 활동하고 있다.

“클라우드 서비스를 활용하여 비대면 업무 환경을 구축, 신속한 의사 결정과 클라이언트의 요청 사항을 팀 간 협업툴을 사용하여 효율적으로 문제를 해결 및 대응할 수 있는 업무 환경을 구축했습니다.”



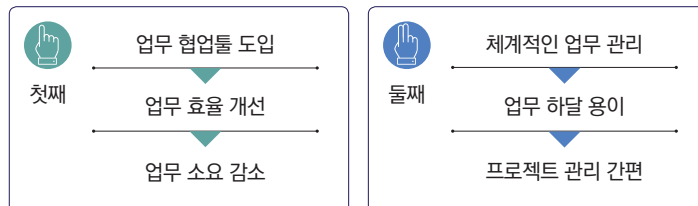
클라우드 서비스를 활용하여 조직과 인사를 관리하다

골드넥스는 각 분야별 최고의 전문가들이 고객사의 마케팅 효과를 극대화하는 최적의 마케팅 플랜을 기획하고 실행하는 기업이다. 부설 연구소도 갖추고 있는데, 디지털 마케팅 회사의 특성상 빠르게 변화하는 디지털 환경에 적응하기 위해 실시간 트렌드를 분석하고 현 시점에서 화제가 되는 이슈 콘텐츠와 변화하는 디지털 환경에 대한 인사이트를 제공한다.

골드넥스는 임직원 인원이 90명으로 주 52시간 근무 제도를 시행해야 하는 기업이다. 하지만 광고 및 마케팅 외주를 해야 하는 업무 특성상 주 52시간 관리가 매우 힘든 상황이었다. 근로자법을 준수하기 위해 인사 담당자가 수동으로 근로 시간을 확인하여 정리하고는 있었으나, 루틴한 업무 증가로 피로도가 증가한 상태였다.

이와 같은 아날로그 방식의 업무 형태를 효율적으로 개선하고자 언제 어디서든 주 52시간을 준수할 수 있는 클라우드 서비스를 도입하고자 했으며, 이번 지원사업을 통해 도입한 클라우드 서비스 덕분에 법정 근로 시간을 준수하면서도 유연한

클라우드 서비스 도입 성과



- + 김성모 대표
- + www.goldenax.co.kr
- + 업종 | 지식서비스업
- + 주력 제품 | 콘텐츠 기획, 촬영, 웹사이트 제작 플랫폼 개발
- + 티그리스, 5240근태관리

근무체계를 유지할 수 있었다. 동시에 기존의 대면 결제를 개선할 수 있는 전자 결제 시스템을 도입함으로써 신속한 의사 결정 및 피드백을 거친 예산 집행으로 만족도를 함께 상승시킬 수 있었다.

업무 처리 시간 축소로 업무의 효율성 강화

골드넥스는 이번 지원사업을 통해 타이거컴퍼니의 티그리스(업무 협업 Tool)를 도입했다. 기존의 문서 결제 및 근태 관리 시스템을 방식은 1차적인 수준이었고, 반복되는 의사 결정으로 업무에 들어가는 시간적, 비용적 소모가 상당했다. 티그리스는 이와 같은 문제를 해결하여 임직원들의 의사 결정을 신속하게 진행할 수 있게 도와주었다.

주 52시간에 맞는 직원들의 근태 관리가 효율적으로 개선되자, 직원들의 업무 성과도 높아졌으며, 이에 따른 매출도 같이 성장할 수 있었다. 특히 PC-OFF 등을 통해 야근이 많아 52시간을 지키기 어려운 직원들의 관리도 편리해졌고, 외근 및 출장자에 대해서는 모바일을 통해 근태 관리를 함으로써 노사 간 신뢰성도 확보하게 되었다.

김성모 대표는 “기존의 대면 회의를 화상 회의 및 피드 내 댓글을 통한 의견 공유로 축소시켰는데, 대면 결제 소요 시간이 감소하는 등 직원들의 업무 효율성 4가지 척도인 회의 시간 감소, 매출액 증가, 결제 문서 전산화, 근태 정보 전산화가 각 10% 이상씩으로 올라 긍정적인 변화를 느낄 수 있었다.”라고 이야기했다.

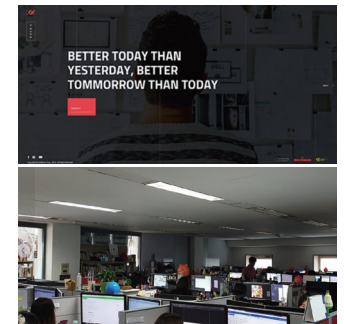
클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율도 향상

10% 이상

매출액 증가

10% 이상



#조직 관리 #근태 관리 #업무 협업 #사내 디지털 전환

대구시티병원

서울에스병원

[illegible]

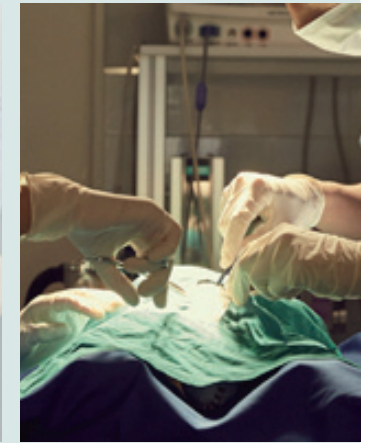
주요업종: 의료기관

대구시티병원



대구시티병원은 보건복지부, 국민건강보험공단, 질병관리본부, 대구시 및 대학병원 등으로부터 의료 기관 평가 우수, 응급의료네트워크 병원으로 지정받아 운영되고 있으며, 환자안전과 감염 관리 및 효율적인 행정력을 인정받았다.

“의료 기관의 구조상 업무의 경감은 곧 인건비의 감소를 가져오고, 이는 운영적 측면에서도 획기적인 성과로 이어집니다. 입사부터 퇴사까지 간편하고 일관되며, 서류 보관의 안정성을 위해서는 클라우드 서비스 기반의 인사 및 전자결재 시스템이 절실했습니다.”



의료 정보 제공의 탄탄한 초석을 세운 클라우드 서비스

코로나19로 인한 환자 수 감소로 운영의 어려움 발생

코로나19로 인해 전국의 병원 환자 수가 감소하자, 이로 인한 매출액도 급격히 줄어들기 시작했다. 설상가상으로 감염병의 확산으로 대면 업무가 어려워지고 있어 의료기관 내부 직원들 간의 소통도 원활하지 못한 상황이었다. 경영 악화로 직원의 퇴사가 증가하자 행정 업무에는 큰 차질이 생겼다.

이와 같은 현실을 극복하고자 클라우드 서비스의 이용을 고려했지만, 매출 감소로 인해 자금이 부족한 상황이었고, 재정적인 여력이 떨어지고 있는 상태였다. 이에 대구시티병원은 중소병원의 장점인 '기민함'을 무기로 하여 의사결정과정을 대폭 축소시킬 수 있는 클라우드 서비스를 도입하여 문제점을 개선하고자 했다.

인력집약적인 의료기관의 특성을 고려한 클라우드 서비스

대구시티병원과 같이 의료기관은 인력집약적인 산업 구조를 가지고 있어서 타 산업 분야에 비해 자동화된 시스템보다는 의료인들의 직접적인 개입을 필요로 한다. 물론 최신화된 의료 장비를 갖추었기 때문에 환자의 정확한 진단이 용이하게 이루어지지만, 사람의 영역이 굉장히 중요한 비중을 차지하고 있다.

이와 같은 많은 인력을 관리하기 위해서는 또 다른 행정 인력 수급이 이루어져야 한다. 최근 의료기관에서는 더욱 세밀화된 인사 업무 등의 증가로 각종 서류 작업들이 매우 복잡하게 수행되고 있는 추세이다. 따라서 종이 문서, 수기로 진행한 과거의 방식들을 그대로 고수할 시 업무 프로세스의 비효율화 및 문서 관리의 어려움 등 문제점이 발생할 수 있다. 이는 곧 업무량의 증가를 초래하고, 업무의 증가는 인건비의 부담으로 작용한다.

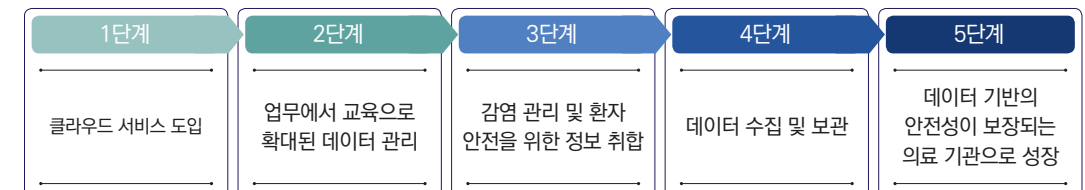
이와 같은 여건 속에서 여러 가지 복합적인 어려움을 극복하기 위해 대구시티병원은 하루라도 일찍 클라우드 서비스를 도입하고자 했다.

빠르고 편리한 클라우드 서비스의 도입

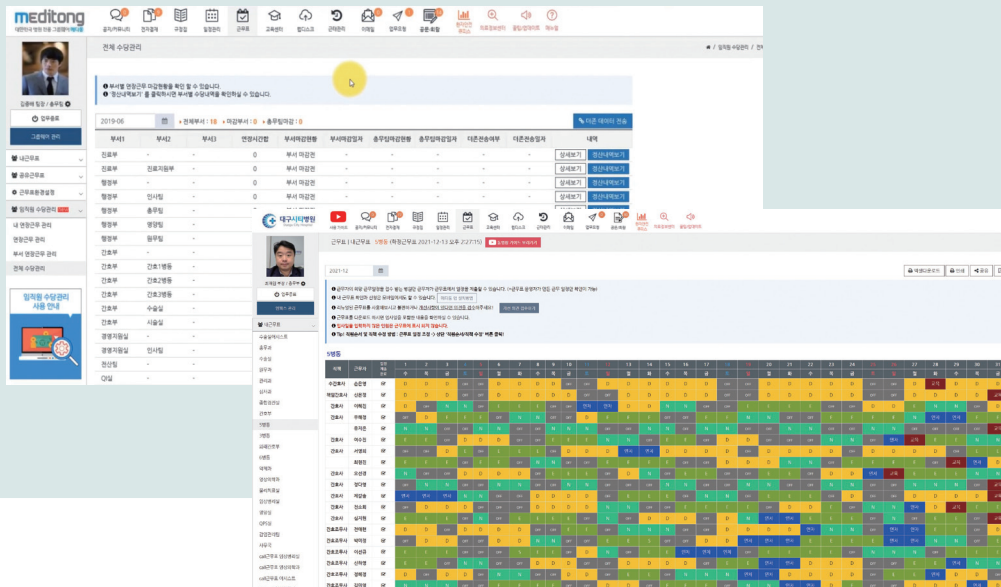
대구시티병원은 평소 의료 정보의 클라우드화에 관심이 많았고, 여러 경로를 통해 다양한 정보들을 접하고 있었다. 관련 세미나에서 의료 기관에 특화된 그룹웨어인 '메디통'을 알게 되었고 도입을 결정할 무렵 마침 지원사업의 공고가 떴서 참여하게 되었다.

보통 의료 기관이라고 하면 환자를 케어하는 업무의 특성상 의사 결정 과정이 신속하고 간결하게 이루어져야 하는데, 이와 같은 프로세스는 클라우드 서비스를 구축해야만 가능하다고 판단했다. 따라서 불필요한 대면 보고 및 절차를 축소시키기 위해 메디통의 '전자결재시스템'을 도입하여 대구시티병원의 어려움을 해결했다.

의료기관의 클라우드 서비스 도입 프로세스



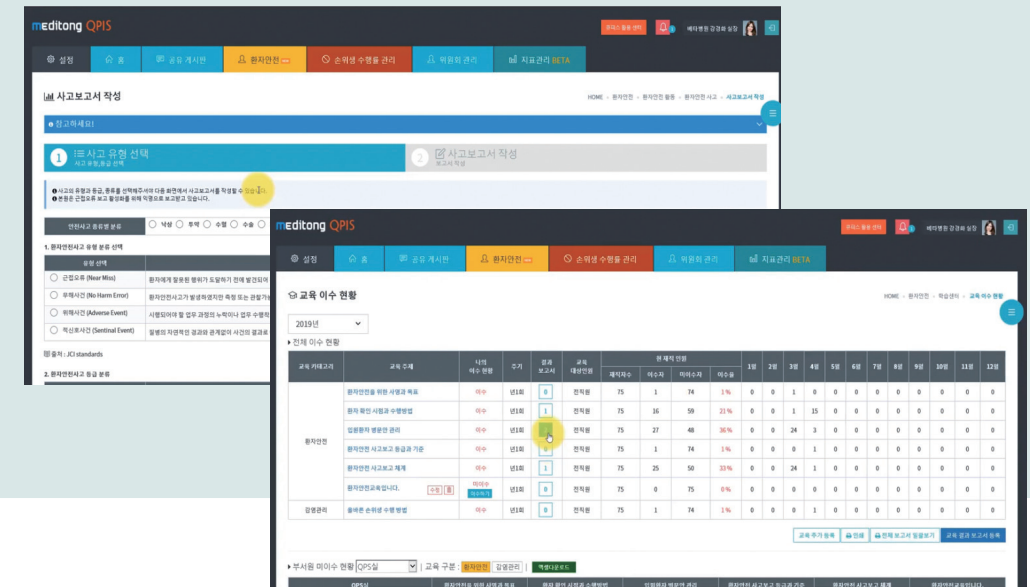
- + 박인우 원장
- + www.daegucity.co.kr
- + 업종 | 의료기관
- + 주력 제품 | 의료
- + 메디통-협업/그룹웨어 프로그램,
제이디아이에스-재고관리프로
그램



의료기관에서 사용하는 핵심적인 의료정보시스템은 전자의무기록인 EMR과 영상자료시스템인 PACS인데, 두 시스템 모두 많은 비용을 들여서 구축하고, 유지 보수에도 시간과 비용이 소진된다. 박인우 원장은 “의료계 산업은 일정주기별로 지속적인 업그레이드를 필요로 하고, 접속 환경에 구애받지 않고 언제 어디서든 의료 정보에 접근할 수 있어야 하기 때문에 타 산업보다 클라우드 서비스를 더욱 가까이 해야 한다.”라고 설명했다.

지속가능한 의료 정보 서비스 제공을 위한 필수 요소

지원사업을 통해 메디통을 도입한 후 대구시티병원은 체계적이고 전문적인 인력 관리를 실행시킬 수 있었다.

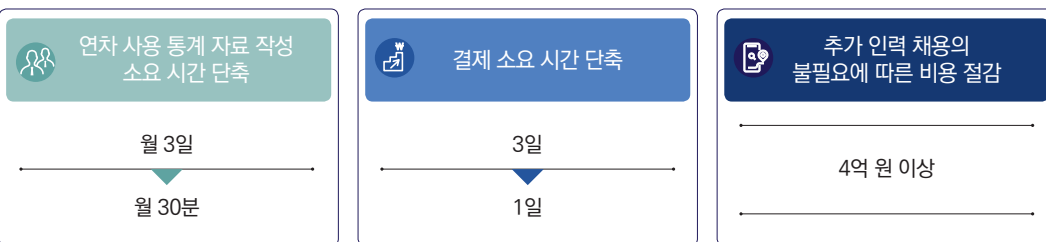


기존에 관리가 번거로웠던 각 직원별 연차 관리와 법정 필수 교육, 직무 기술서 관리 등은 인력 1인의 역할을 담당했는데, 이는 결국 운영 비용의 절감이라는 성과로 가시화되었다.

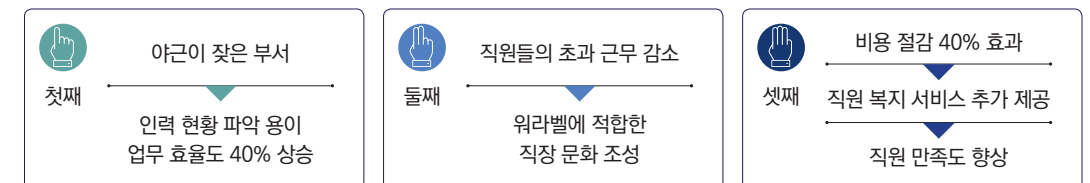
또한 연차 휴가 서류를 제출하기 위해 이리저리 이동해야 했던 직원들의 동선도 대폭 감소하여 편의성이 증가했다. 야근이 잦은 부서의 인력 현황 및 요구도 신속하게 파악할 수 있어 직원들의 초과 근무도 감소했으며, 이로 인해 워라벨에 맞는 직장 문화가 조성되었다. 특히 코로나19로 대면 보고 문화가 희석되면서 전자결재 시스템은 이와 같은 환경의 변화에 잘 대응하는 사례가 되었다.

대구시티병원은 앞으로도 지역 사회에 공헌하는 전문 의료 기관으로써 최상의 의료 서비스를 제공하고자 한다. 특히 예약 시스템 개선, 전사 관리 등의 업무에 다양한 클라우드 서비스를 적극 활용하여 양질의 의료 산업 생태계를 구축할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 후 정량적 성과



클라우드 서비스 도입 후 정성적 성과



#의료 정보 #환자 케어 #전자결재시스템 #신뢰 및 전문성

주요업종: 의료기관

서울에스병원

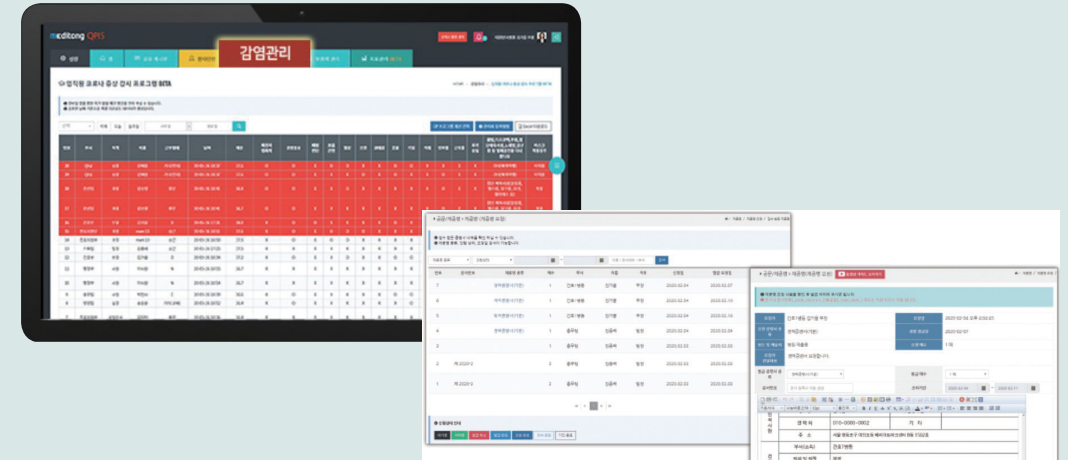


병원 환경에 최적화된 클라우드 서비스로 의료기관의 위상 높여

서울에스병원

서울에스병원은 끝없이 진화하는 병원, 고객의 행복을 가꾸는 병원, 미래를 선도하는 창조적 병원, 의료 정신에 입각하여, 환자에게 정직한 진료를 통해 신뢰와 믿음을 주는 의료기관이 되기 위해 노력하고 있다.

“이번 지원사업을 통해 병원 환경에 최적화된 클라우드 서비스를 도입함으로써 그룹웨어 및 감염 관리 시스템을 구축할 수 있었습니다. 고객 및 환자의 행복과 안전을 도모하는 병원으로 거듭날 수 있었습니다.”



병원 환경에 최적화된 클라우드 서비스 활용

2013년에 개원한 서울에스병원은 2019년부터 본격적으로 지역 의료기관으로 자리매김하기 위해 많은 투자와 노력을 기울이고 있다. 서울에스병원은 코로나19 확산으로 대면 업무가 더욱 어려워지고 병원 환자 수가 줄어든다고 있었다. 이에 매출 역시 감소하여 병원 운영이 힘들어지고 있는 상황이었다.

더욱이 업무 진행 과정에서 직원들 간의 빠른 소통과 피드백이 필요했는데, 직원의 퇴사까지 증가하는 현실 속에서 여러 가지 업무에 큰 차질이 생기고 있었다. 클라우드 서비스의 필요성에 대한 이야기는 임원들 사이에서 지속되어 왔으나, 어떠한 클라우드 서비스가 적합한지, 의료기관에 꼭 맞는 클라우드 서비스가 있는지에 대한 여부를 확인하는 단계가 필요했다.

지원사업을 통해 병원 환경에 최적화된 클라우드 서비스가 있다는 사실을 알게 되었고, 즉시 도입했다. 서울에스병원은 병원 전용 클라우드 서비스를 통해 병원에서 필요한 각종 인증 및 평가, 의료에서 필수적으로 교육해야 하는 환자 안전, 감염 관리 보고서 작성 및 관리를 효율적으로 진행할 수 있었다.



+ 김인권 병원장
+ www.hospitalyes.co.kr
+ 업종 | 의료기관
+ 주력 제품 | 의료 서비스
+ 메디통 QPIS (큐피스), 메디통 Mworks (엠웍스)

비대면 업무 환경 개선 및 조직·경영 관리의 강화

서울에스병원은 이번 지원사업을 통해 이유엔의 메디통 서비스를 도입했다. 기존의 서류 제출 방식과 대면 업무를 통한 방식은 코로나19 상황에서 제한적이면서도 효율적인 방법이 아니었는데, 이번에 도입한 메디통을 통해 환자 케어에 좀 더 많은 시간을 할애할 수 있었고, 아울러 환자 안전의 성과도 높일 수 있었다.

병원 환경에 최적화된 이유엔의 메디통 서비스는 감염 관리와 환자 안전에 필요한 정보들을 보고하고 수집할 수 있는 클라우드 서비스였다. 직원들 간의 빠른 대응이 가능했고, 병원 환자들의 의료 기록 등 개인 정보 보호가 필수적인 상황에서 데이터 기반의 Safety가 보장되었다. 따라서 환자의 병원 환경 만족도 증가와 효율적인 경영 관리를 진행할 수 있었다.

서울에스병원은 의료 업무의 효율성을 높이기 위해 주기적으로 클라우드 서비스 내용을 검토하고 도입 및 이용을 고려할 계획이다.

클라우드 서비스 도입 전후 비교

업무 효율성 증가

30~40% 이상

비용 절감기여

20~30% 이상

클라우드 서비스 도입 성과



업무 협업 툴 도입

첫째

업무 효율 개선

업무 소요 감소



체계적인 업무 관리

둘째

빠른 의사 결정

근로 시간 단축



고객 만족도 상승

셋째

경영 여건 개선

매출 향상

#고객 응대 #만족도 #업무 협업 #조직 관리

행업

농업회사법인 깨비농장(주)

품종 및 재배 토탈 솔루션을
보유하고 있는 농업 전문 기업



주요업종: 농업

농업회사법인 깨비농장(주)

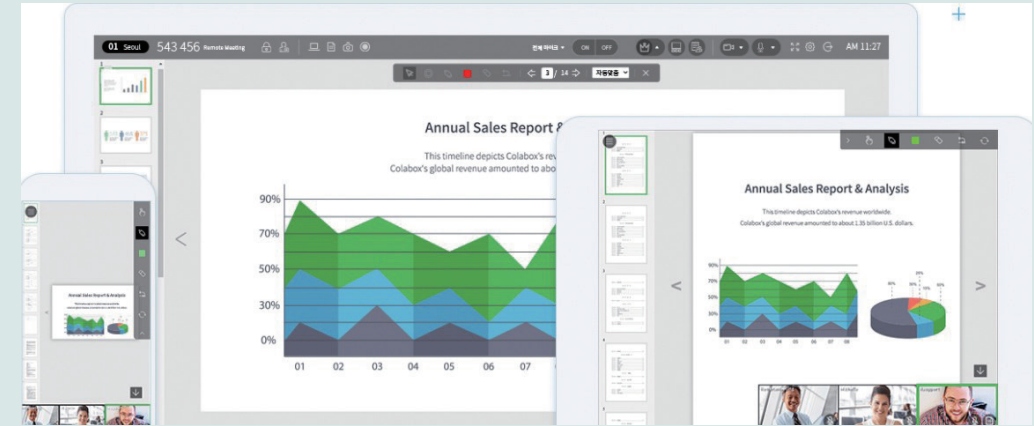


클라우드 서비스로 디지털 전환 농업의 선두주자가 되다



깨비농장은 우수 품종 및 재배 토탈 솔루션으로 농가에 다양한 맞춤형 교육 및 컨설팅을 제공하는 농업 전문 기업이다. 해외 품종 개발자들과의 정보 교류 및 협력을 통해 재배 기술을 발전시키고 있다.

“원거리 근무 환경의 효율적인 소통을 위해 협업 툴 클라우드 서비스를 도입함으로써 실시간 업무 환경을 개선할 수 있었고, 근태 등 인사 조직 관리를 통해 업무의 체계화를 이룰 수 있었습니다.”



도입 컨설팅의 적극 활용으로 최적의 솔루션 찾아

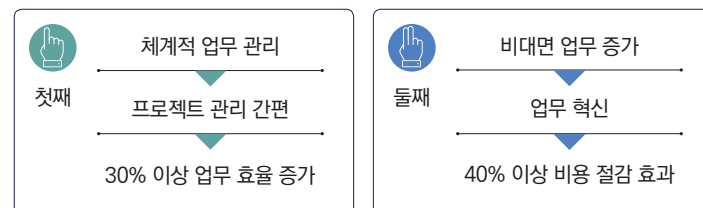
깨비농장은 급변하는 농업 상황에 맞추어 차별화된 농업 전문 컨설팅 서비스를 제공하고 있다. 본사 사무실, 연구소, 직영 농장 및 물류기지, 육묘장 등은 모두 각기 떨어져서 위치하고 있는데, 깨비농장은 전국 각지에 있는 시설의 체계적인 운영과 비대면 상황에서의 효과적인 커뮤니케이션 방법을 늘 고민해왔다.

또한 깨비농장은 스마트 스토어에서 블루베리 묘목 및 재배 자재, 원예 자재 등을 판매하고 있다. 온라인 마켓을 도입하고 나서 늘어나는 주문과 여러 주문 채널을 동시에 운영하면서, 주문 관리 및 고객 관리에 어려움을 겪고 있었다. 클라우드 서비스 도입을 고민했지만 이에 대한 문턱이 높았고, 제한된 인력과 자원으로 도입의 한계를 느끼고 있었다.

이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 맞춤형 클라우드 서비스를 도입할 수 있었다. 물류센터, 지점1, 지점2 등 통합 재고 시스템을 도입하여, 실시간 재고 관리를 성공적으로 안착시켰다.

- + 조만익 대표
- + www.kebifarm.co.kr
- + 업종 : 농업
- + 주력 제품 : 블루베리 묘목, 식재용 자재, 재배용 자재, 수확용 자재 등
- + 넷샷(홍보/광고관리), 리모트미팅(화상회의)

클라우드 서비스 도입 성과



그리고 기존에 분산되어 있었던 판매 사이트 및 고객 관리를 통합 관리하여, 업무 효율화를 극대화했는데, 이는 곧 매출 증가로 이어졌다.

고객 관리와 사업 홍보를 위한 클라우드 서비스

이번 지원사업을 통해 고객 관리 및 화상 회의 클라우드 서비스를 도입했다. 증가하는 고객을 체계적으로 관리하고 사업을 전략적으로 홍보하기 위해 도입한 클라우드 서비스 솔루션이었다.

넷샷은 기존 고객 및 신규 고객에게 상품을 소개하거나 설명해주는 데, 이때 해당 고객의 니즈에 맞는 안내가 나가기 때문에 굉장히 유용했다. 저렴한 비용으로 신속하게 문자를 발송해주고 간편하고 편리한 인터페이스를 구축하여 직원들의 만족도가 높았다. 팩스 역시 PC 전용 프로그램을 제공하여 이용이 쉬웠으며, 기업 메시지 발송도 안정된 솔루션으로 제공해주어 업무가 한결 수월해졌다.

알서포트에서 제공하는 리모트미팅의 경우, 깨비농장은 화상회의 클라우드 서비스를 적극 이용하는 계기를 만들어주었다. 지점과 지점 그리고 출장 중이거나 불가피하게 비대면 업무가 필요할 경우 상당히 유용하게 이용했다.

조만익 대표는 “이번 지원사업을 통해 농업 관련 산업 및 업무에도 디지털 전환을 맞이할 수 있었다. 인적 자원과 프로세스를 표준화, 모듈화하여 디지털화하는 데에 클라우드 서비스가 필수임을 알게 되었다.”라고 이야기했다.

#농업 전문 기업 #효율적 소통 #원거리 극복 #화상 회의

클라우드 서비스 도입 전후 비교

디지털 전환 시대

클라우드 서비스 활용으로
디지털 전환 시대 대응 ↑

구성원 간의 협업

시간적, 공간적 제약을 넘어선
구성원 간의 협업 ↑

기업 가치 및 상품 홍보

대량 고객관리로
기업 가치 및 상품 홍보 ↑



공급기업

(주)타이거컴퍼니

SNS 기반의 기업형 메시지 등
원활한 협업 서비스 공급

이유엔(주)

의료기관의 업무 환경 개선과
원활한 행정 업무 지원

알서포트(주)

비대면, 원격 기술을 개발하는
클라우드 컴퓨팅 전문 기업

현대아이씨티(주)

고객, 거래처, 리스크 관리가
가능한 플랫폼 서비스 제공

(주)마이다스인

개인 역량, 인사 관리 등
채용 전문 클라우드 서비스 공급



주요업종: **공급기업**

(주)타이거컴퍼니



클라우드 서비스 기반의 새로운 소통 마인드로 협업을 활성화하다



타이거컴퍼니는 SNS 기반의 기업형 메신저 '티그리스'와 .Net 기반의 'e-Novator' 시리즈를 통해 안정적이고 원활한 협업 서비스를 공급하는 기업으로, 업무에 필요한 모든 기능을 한 페이지에서 제공한다.

“클라우드 서비스를 이용함에 있어 무엇보다 가장 중요한 것은 고객의 편리성입니다. 타이거컴퍼니는 향후 고객센터 운영 및 다양한 사후 컨설팅, 세분화된 매뉴얼 제공 등을 바탕으로 티그리스 교육 콘텐츠가 필요한 실사용자를 위한 학습을 지원할 예정입니다.”

클라우드 서비스 이용 고객의 확장은 기업의 성장으로 이어져

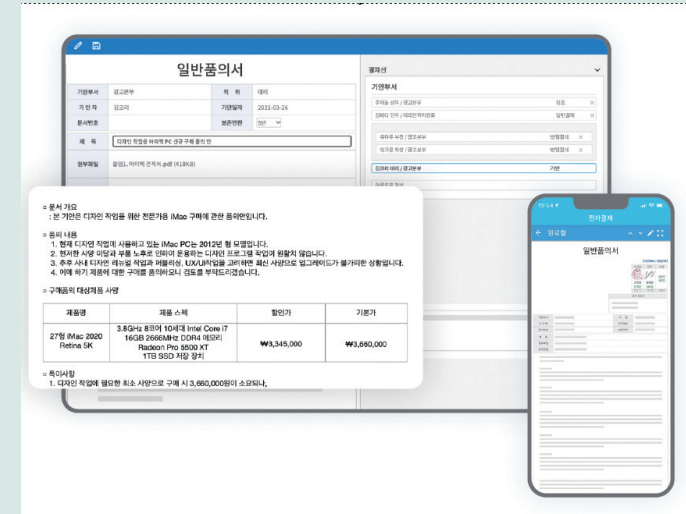
타이거컴퍼니는 SNS 기반의 협업툴인 'TIGRIS(티그리스)' 서비스를 제공하는 기업이다. 티그리스는 SNS 기반의 익숙한 인터페이스로 구축되어 있으며, 초기 적응 시간이 짧고 모든 업무를 모바일로 수행할 수 있다는 매력을 가진다. 타이거컴퍼니는 고객이 필요한 모든 것에 대한 무리한 자체 개발보다는 '각자 잘하는 서비스를 만들어 서비스'하는 것이 각 기업의 성장과 고객의 만족도, 시장의 정착 등에 성과를 달성할 수 있다고 판단했고, 다양한 서비스 기업과의 협업을 통해 가치를 창출하고 있다.

타이거컴퍼니는 2017년부터 2020년까지 '중소기업 클라우드 적용·확산 지원사업'의 공급기업으로 참여했고, 2021년 '중소기업 클라우드 이용 바우처 지원사업'에서도 사업을 수행했다. 대상 사용자는 점차 늘어나는 추세이며, 올해는 지원사업을 통해 약 4개월 만에 100여 명의 사용자가 추가로 대폭 증가하기도 했다. 또한 수도권에 집중되었던 기존의 고객사가 대구, 군산 등 전국으로 새롭게 뻗어 나가기 시작했는데, 클라우드 서비스의 불모지로 여겨졌던 지방 제조 기업의 활발한 이용은 향후 타이거컴퍼니의 발전 전략과 성장 방향성 모색에 도움이 되었다.

비대면 시대에 완벽한 올인원 플랫폼 구축

타이거컴퍼니는 기업 업무에 필수적인 이메일, 전자결재, 인사 및 근태관리는 물론 회계관리와 영업관리까지 티그리스 안에서 소화할 수 있도록 개발했는데, 이는 곧 하나의 서비스에서 각자의 협업 시너지를 높여주는 결과를 낳는다. 또한 고객사들은 각자가 필요한 서비스를 자유롭게 이용하면서 업무 환경에 맞는 협업 시스템을 꾸준히 업그레이드할 수 있다.

+ 김빈진 대표
+ www.tigersw.com
+ 주력 제품 | TIGRIS, e-Novator



지원사업을 수행하며 타이거컴퍼니는 고객에게 심도 깊은 컨설팅을 제공하고자 부단히 노력해왔다. 처음 클라우드 서비스를 도입하는 수요기업을 위해 '전환 지원 서비스'를 제공하며 초기 적응 로드맵을 제시하는 데에서 그치지 않고, 도입 직후, 도입 후 3개월, 도입 후 6개월 등 고객사별로 적응 시점이 다르다는 점에 착안하여 다양한 컨설팅을 수행하고 있다. 이와 같은 컨설팅을 통해 인적·기술적 지원을 받은 기업은 해당 지원을 받기 전보다 평균 30% 이상 이용량이 증가했다. 특히 최초 계약 시 설정한 기능 이외에 추가로 사용하는 등 가치 제안의 확장이 이루어졌다.

타이거컴퍼니는 새로운 고객의 유입에 따라 추가적인 제도 개선 및 니즈 실현 등을 위해 기존보다 더욱 안정화된 맞춤형 클라우드 서비스를 제공할 예정이다.



#협업툴 #전문컨설팅 #올인원플랫폼 #고객맞춤형

타이거컴퍼니가 지원한 기업 수

2020년

32개사

2021년

29개사

티그리스 신규 가입 수의 증가

2017년 대비 사용자 수

7배 증가

2017년 대비 기업 수

26배 상승

주요업종: **공급기업****이유엔(주)**

의료기관에 최적화된 클라우드 서비스로 환자 케어를 책임지다

e-UN·meditong 메디통

이유엔은 ICT기술 기반으로 병원의 전반적인 관리를 제공하는 다양한 플랫폼을 운영하고 있으며, 대표적으로는 헬스케어 부문 브랜드의 '메디통'이 있다. 의료 기관의 업무 환경 개선과 원활한 행정 업무를 지원한다.

“아직까지는 폐쇄적인 내부 시스템이 대부분을 차지하고 있어 많은 영역을 확보하지는 못했지만, 병원의 핵심은 안전이고, 정부의 평가 또한 계속 강화되는 추세이므로 이에 대응 가능한 최고의 클라우드 서비스를 제공할 것입니다.”



업무의 연속성을 고려한 클라우드 서비스 제공

메디통은 전국의 약 600개 의료기관과 15만 명의 의료기관 종사자들을 대상으로 ▲ 의료기관의 각종 행정 서류(인사, 행정, 전자결재, 커뮤니티, 공문회람, 근무표, 인사평가, 직무평가 등)의 발급 시스템인 Mworks(엠웍스), ▲ 환자 안전, 감염 관리, 위원회 관리 등을 할 수 있는 QPIS(큐피스), ▲ 의료기관 종사자들이 반드시 들어야 하는 법정 교육, 인증 필수, 특성화 교육 등의 콘텐츠를 활용하여 직원들이 수강 가능하게 하는 LBT(엘비티), ▲ 의료기관 종사자 누구나 시청 가능한 의료 관련 동영상 서비스인 MvopTV(엠옵 TV)를 통해 서비스를 제공하고 있다.

기존의 의료기관들은 많은 문서들을 인쇄하여 보관하고, 보관된 문서도 정리정돈이 되어 있지 않다 보니 매년 문서를 찾고 재작성하는 일을 반복되어 수작업 업무가 많았다. 또한 의료기관 인증 평가 등 각종 평가를 준비할 때, 주먹구구식으로 준비하는 모습을 자주 볼 수 있었는데 평상시에 체계적으로 준비하게 되면 많은 업무에서 불필요한 시간 소모를 없애고 업무 효율을 높일 수 있다는 점에 착안하여 클라우드 서비스를 개발했다.

2020년 클라우드 서비스로 의료기관에 서비스 공급 시, 도입을 희망하는 특정 병원에서 정부 지원 클라우드 바우처 사업을 안내해주었고, 코로나19로 인해 재정이 어려운 의료기관에 메디통을 공급하자는 제안을 수락하여 2021년까지 해당 사업을 진행했다.

의료기관의 니즈에 적합한 클라우드 서비스 개발

의료기관 전문 클라우드 서비스인 메디통을 이용하면, 의료기관 내 인사 서류 수작업 작성이 온라인화되기 때문에 종이 사용도 줄일 수 있고, 직접 서류를 들고 인사/행정부서에 방문할 일이 없이 비대면으로 진행이 가능하다. 특히 의료기관의 통제시설(수술실) 출입 대장을 온라인으로 관리할 수 있어 매우 편리하다.

각종 서류의 서명을 시공간 제약 없이 빠르게 처리할 수 있으며, 직무평가, 인사평가 등 각종 평가에 대해 체계화 및 수식화된 결과값이 도출되어 인사고가에 대해 객관적인 평가 및 관리가 가능하다. 또한 집체 교육으로 진행한 기존 대면 교육들을 PC나 Mobile에서 수강할 수 있으며, 환자 안전 사고 보고, 손 위생 관리 등에 대한 통계 데이터를 자동화시켜 산출해주기 때문에 엑셀로 통계를 내야 했던 기존의 수고로움과 시간을 대폭 줄일 수 있다.

의료기관 내의 질적인 향상을 위한 개선의 필요성은 인지하지만 어떻게 체계적인 절차를 밟아야 하는지 모르는 의료기관들이 많은데, 메디통은 컨설팅을 통해 프로세스를 구성해주고 효율적인 선택을 할 수 있도록 이끌어준다.

메디통은 앞으로도 각종 세미나, 컨퍼런스, 부스 운영을 통해 클라우드 서비스에 대한 적극적인 홍보를 펼칠 것이다. 그리고 의료기관이 필요로 하는 서비스 중에서도 특히 감염 관리 모니터링 체계를 강화할 수 있는 시스템을 집중적으로 연구 개발하여 의료기관에게 더 큰 혜택을 주고자 한다.

메디통의 주요 성과

메디통 가입 회원 수

사업 전 대비 10% 증가

메디통 홈페이지 일 평균 방문자 수

사업 전 20% 증가

메디통 이용 시 기대 효과

관리 시간 절약

업무 담당자의 관리 시간
50% 이상 절약 가능

전담자 이직을 감소

병원 환자 안전 및 감염 관리 전담자들의 이직률
30% 이상 감소

알림 발송 기능 제공

병원 임직원들의 메시지 누락률
100% 감소

#의료기관 최적화 #업무의 연속성 #온라인 행정 #지속적 연구 개발

+ 조수민 대표
+ www.eunkorea.com
+ 주력 제품 | 엠웍스, 큐피스, LBT, 엠옵티비

주요업종: 공급기업

알서포트(주)

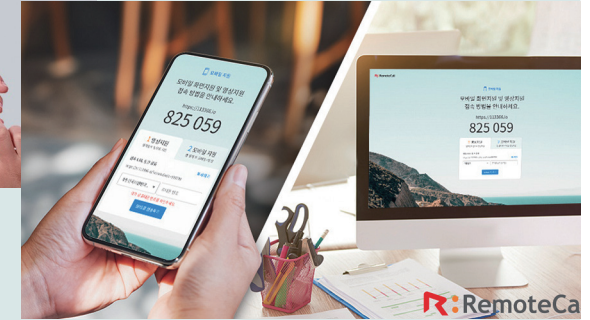


원격 기술 기반의 쉽고, 빠르고, 안전한 클라우드 서비스

RSUPPORT

알서포트는 PC, 모바일 기기, 사물, 사람을 연결하는 비대면·원격 기술을 개발하는 클라우드 컴퓨팅 전문 기업으로, 최근에는 원격 커뮤니케이션까지 포트폴리오를 확대하여 국내·외 원격 시장 점유율을 확대하고 있다.

“지원사업은 알서포트의 클라우드 서비스가 높은 네트워크 신뢰성, 뛰어난 클라우드 기술성 그리고 상용화된 모든 OS 기반의 원격지원 구동이 가능하다는 것을 보다 많은 수요기업에게 알릴 수 있는 계기가 되었습니다.”



현실적이고 실질적인 솔루션 제공

중요한 미팅인데 실수로 파일을 놓고 오거나, PC/모바일 업무를 동시에 처리해야 하는데 오류가 발생한다면 기업 입장에서는 적지 않은 당혹감을 느낄 것이다. 이와 같은 상황에서 실질적인 도움을 주고, 유사한 문제가 발생하지 않도록 알서포트는 원격이라는 키워드에 집중하여 다양한 서비스를 개발했다.

우선 사용 편의성에 방점을 찍은 리모트미팅은 외산 화상회의 제품과 달리 별도의 프로그램을 설치할 필요 없이 웹브라우저만으로 화상회의를 가능하게 해준다. 웹 기반 화상회의 서비스 중 100명의 화상회의 참석자를 하나의 화면에 보여주는 것이 가장 큰 특징이다. 리모트미팅은 화상회의 몰입도와 업무 효율성을 극대화하기 위해 AI 기술도 활용하고 있는데, 대표적으로 ▲AI 화상회의 비서 ARU(AI-based Response Utility) ▲페이스포커스 및 가상 배경화면 ▲소음제거 및 주요 발언자 자동 탐지 ▲자동회의록 ▲화상회의 가상 체험 등이 있다.



+ 서형수 대표
+ www.rsupport.com
+ 주력 제품
| 리모트미팅(RemoteMeeting),
리모트뷰(RemoteView),
리모트콜(RemoteCall)

원격접속·제어 솔루션인 리모트뷰는 외부와 사무실 내부의 PC를 별도의 프로그램 설치 없이 웹 뷰어를 통해 연결해준다. 업무 연속성과 효율성을 확보할 수 있고, 특히 데스크톱 가상화(VDI)와 달리 운영체제나 업무용 소프트웨어를 추가 구매할 필요가 없어 비용면에서 탁월하다. 리모트뷰는 금융보안원의 '망분리 대체 정보보호 통제'의 보안 요구 사항을 충족시켜, 보안에 민감한 금융권에서도 도입이 증가하고 있다.

클라우드 서비스 영역의 확장으로 시장의 선도화

원격지원 서비스인 리모트콜은 원격지의 PC나 IT 시스템에 문제 발생 시 현장에 직접 방문하지 않고도 문제 해결을 지원한다. 리모트뷰와 마찬가지로 별도의 프로그램 설치가 필요없고, 내부 직원이나 외부 고객이 사용 중인 디바이스의 화면을 직접 보면서 문제 해결을 확인한다. 윈도우, 맥OS를 비롯해 안드로이드, iOS 등 다양한 운영체제와 디바이스를 지원하기 때문에 다양한 시스템 환경에서 발생하는 각종 문제들을 손쉽게 해결할 수 있다.

서형수 대표는 “세상에서 가장 쉽게 쓸 수 있는 기업용 원격 화상 회의 서비스를 개발하고자 했다. 업무 방식의 혁신을 통해 빠른 성장을 꿈꾼다면, 알서포트의 지원으로 비즈니스의 판을 혁신적·근본적으로 발전시킬 수 있다.”라고 전했다. 알서포트는 2023년 글로벌 R&D센터 겸 신사옥 완공을 앞두고 있으며, 국가별 맞춤형 제품과 최적화된 비즈니스 모델을 중심으로 글로벌 시장 확대에도 박차를 가할 계획이다.

#화상 회의 #원격 지원 #문제 해결 #신뢰와 안전

알서포트 '리모트콜' 주요 성과

일본 지역 매출액 증가

전년 대비 약 45%

해외 지역 매출액 증가

전년 대비 약 70%

알서포트 '리모트미팅' 주요 성과

누적 라이선스
65,000건

국내 고객사
약 45,000개

해외 고객 수 증가
전년 대비 약 30%

주요업종: **공급기업****현대아이씨티(주)**

기업 경영의 전략화, 명함 기반의 CRM 서비스 '나비서'로 해결

+ 김세규 대표
+ www.nabs.kr
+ 주력 제품 : 명함 기반 CRM
서비스 '나비서'

현대ICT(주)

현대아이씨티는 거래처, 미팅 내용, 고객 리스트를 통합적으로 관리하고, 거래처의 리스크를 사전에 제거하는 등 거래처 관리를 보다 쉽게 도와주는 플랫폼 '나비서' 서비스를 제공하는 기업이다.

“정보 및 데이터 관리는 어려운데, 전문 CRM 사용은 다소 부담스러운 기업들은 쉽고 편리한 클라우드 서비스가 최고입니다. '나비서'는 기업 경영에 필요한 기능을 손바닥 안에서 수행하게 해주는 플랫폼입니다.”

거래처 관리뿐만 아니라 리스크 정보도 제공하는 솔루션

과거 기업들의 영업 방식은 고객 데이터 수집 및 단순 공유였다. 따라서 영업 부서는 신규 거래처의 확장이 쉽지 않았고, 거래처의 실시간 재무 상태를 파악하는 데 어려움이 많았다. 현대아이씨티는 이와 같은 현상을 해결하고자 거래처 이력 관리, 업무 관리, 명함 관리, 거래처 신용 조회, 채권 조회, 거래처 발굴 기능에 최적화된 클라우드 서비스를 제공하여 기업들의 매출 증대에 기여하고자 했다.

모바일, 클라우드 기술의 등장과 발전은 ICT에 비교적 소외될 수 있는 중소기업, 개인기업들도 자신들에게 맞는 IT 서비스를 활용할 수 있는 시대를 열어주었다. 김세규 대표는 “모바일 트렌드와 발전에 발맞추어 중소기업들이 대내·외 경쟁력을 높일 수 있는 '나비서'라는 솔루션을 출시했으며, 업무 협업 효율을 높이기 위한 CRM 서비스 기반의 다양한 기능을 제공한다.”라고 설명했다.

코로나19 여파로 기존 거래처들과의 갑작스러운 계약 중단을 경험해야 했던 기업 입장에서 새로운 안정화된 기업을 찾아내야 하는 과정은 필수인데, 이때 나비서의 역할이 더욱 돋보일 수 있다. 나비서 클라우드 서비스를 이용하는 기업들은 업무 협업 툴을 한 곳에 모아 영업 관리 또한 이 안에서 해결할 수 있기 때문이다. 즉 실시간으로 주고 받는 업무 공유, 회사 DB 통합 관리, 영업 신규 고객 발굴, 거래처 위험 관리 기능을 한 툴에서 이용할 수 있는 비대면 업무혁신 플랫폼을 이용할 수 있는 것이다.

지원사업의 공급기업 참여가 홍보 효과로 이어져

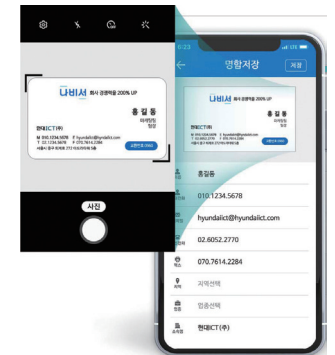
나비서를 이용하는 기업은, 거래처 이력 관리 하나로 회의 내용 등의 정리가 가능하고, 공유하기도 쉬워 불필요한 내부 회의 시간을 절반 이상 줄일 수 있다. 업무



관리 시스템 사용으로 누락 데이터를 100% 감소시켜 업무의 효율성을 향상시킨다. 또한 거래처 DB 관리도 17개국 언어를 인식하는 나비서의 명함 관리 기능을 통해 부서별, 이력관리별로 구분하여 보관할 수 있다.

기존 거래처의 신용조회 또한 간편하고, 채권 조회까지 편리하여 혹시나 발생할지도 모르는 리스크를 사전에 대비할 수 있다는 점도 큰 매력이다. 특히 신규 거래처를 발굴하고자 할 때 원하는 품목을 다루는 업체만을 필터링하여 검색할 수 있는 기능은 영업을 담당하는 부서에서 굉장히 유연성 있게 업무를 추진할 수 있도록 도와준다.

김대표는 “이번 클라우드 서비스 지원사업에서 공급기업으로 역할을 수행하며 자사의 클라우드 서비스를 더욱 홍보할 수 있었는데, 신규 수요기업이 증가하니 공급기업으로써의 책임감도 강해졌다. 이에 수요기업의 각각의 니즈에 맞출 수 있는 기능을 업데이트하여 맞춤형 서비스로 제공할 수 있는 방안을 모색 중이다.”라고 전했다.



현대아이씨티 나비서의 주요 기능



400만 기업
조건 검색 가능



2,000만 사업장
정보 검색 가능



약 1,200개
산업단지 관리



약 80개
상공회의소 관리

#명함 기반 CRM #거래처 리스크 관리 #신규 거래처 #맞춤형 서비스

주요업종: **공급기업**

(주)마이다스인



성과관리, 인사평가 등 전문적인 경영 솔루션 클라우드 서비스 제공

midas HRi

마이다스인은 개인의 역량 프로파일을 분석하는 채용 전문 클라우드 서비스인 JOBFLEX와, 모든 평가 프로세스에 최적화된 맞춤형 기능을 제공하는 클라우드 서비스인 inHR을 공급하는 기업이다.

“체계적이고 객관적인 기준으로 지원자를 평가할 수 있게 해주는 JOBFLEX와, 상시 성과 관리부터, 정기 인사 평가까지 해결해주는 목표 기반 성과 경영 솔루션인 inHR을 통해 기업의 경쟁력을 높일 수 있습니다.”

채용의 불필요한 단계는 축소, 효율성은 크게 향상

JOBFLEX는 대한민국에서 최초로 개발한 세계 유일의 인공지능, 빅데이터, 뇌신경과학 기반 역량 검증 검사이다. 최근 대기업을 중심으로 'AI 인공지능' 도입이 빠르게 확산되고 있는데, 기업의 질문에 입사 지원자가 답변을 하면 AI가 지원자의 표정, 목소리, 단어 등을 분석하는 형태이다. 기업과 지원자 간의 연결 고리 역할을 하는데, 면접관의 주관적 시선에서 벗어난 매우 객관적인 인재 채용 선별 도구로 자리잡고 있다.

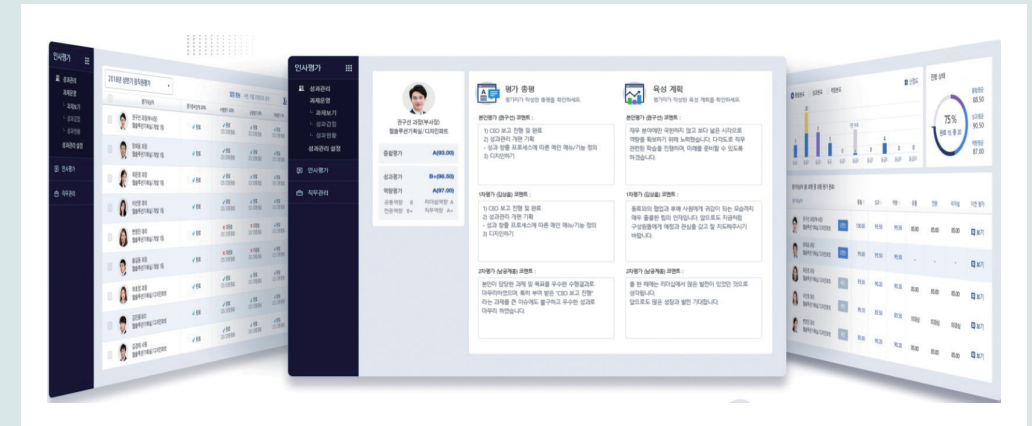
면접 대상자 안내, 면접관 배정, 결과 안내 등 면접에 관련된 일련의 프로세스가 자동화되기 때문에 지원자들의 편의 도모는 물론, 보다 깊이 있는 면접이 가능하다. 또한 온라인으로 지원서를 열람하고 면접 결과를 입력할 수 있는 온라인 면접 시스템도 제공하기 때문에 평가표 출력 및 취합 등의 업무량도 줄일 수 있다.

신대석 대표는 “JOBFLEX는 온라인을 기반으로 한 프로세스이며, 클라우드 서비스를 도입할 경우 기업의 면접 준비 시간이 70% 단축되는 성과를 이룰 수 있다. AI 역량 검사 시스템을 통해 더 좋은 인재 선발을 위한 본질에 더욱 집중할 수 있기를 바란다.”라고 이야기했다.

클라우드 서비스로 인적 자원 관리의 중요성 경험

inHR은 별도의 프로그램 구축 없이 즉시 적용이 가능한 클라우드 솔루션으로, 어떤 평가 체계, 조직체계도 맞춤 설정이 가능한 것이 특징이다.

직원의 성취 및 성장을 도모하여 기업의 성공으로 이어지게 도와주는 inHR 클라우드 서비스는 평가의 본질을 담아내는 데 초점을 맞추어 제작된 플랫폼이다.





보안과 안정성이 검증된 AWS를 사용하고, 전문가 그룹이 초기 세팅까지 책임지기 때문에 접근성이 쉽다.

다양한 평가 설계 템플릿과 가이드를 통해 평가 방법, 평가 역량, 평가 지표, 평가 척도, 평가 단계를 기업이 원하는 대로 쉽게 설계할 수 있다. 또한 매년 수립하는 목표 관리(MBO, KPI)를 개인, 조직, 전사적 차원에서 자유롭게 관리할 수 있다는 점도 매력적이다. 특히 기업의 특성과 해당 직무에 맞는 목표 설계가 가능하며, Top-Down, Bottom Up 등 유연한 관리가 가능하다. 기업은 inHR 도입을 통해 명확한 성과 지표 적용과 월별 달성 현황 모니터링을 할 수 있으며, 체계적인 코칭과 피드백이 가능하므로 객관적 수시 평가 프로세스를 정립할 수 있다.

신대석 대표는 “이번 지원사업에서 공급기업으로 참여했는데, 인사 평가의 공정성 확보를 위해 노력하는 많은 기업들에게 자사의 클라우드 서비스를 소개하는 과정이 뜻 깊었다. 향후 기회가 된다면 보다 더 많은 기업들과의 만남이 이루어졌으면 좋겠다.”라고 전했다.



AI 역량 검사의 주요 기능

-  채용 시 선별 의사 결정에 도움
-  구직자 역량 확인의 기회 제공
-  채용 프로세스 효율성 개선
-  최적 인재 선별
-  채용 문화 변화 (스펙 → 역량)
-  속성적 성과 역량의 추가 고려 가능

+ 신대석 대표
+ www.midasri.com
+ 주력 제품 | JOBFLEX, inHR

#역량 검증 #즉시 적용 #평가 관리 #인재 채용