



중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업 우수사례집

# CONNECT



2020 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업을 통해  
성공적으로 디지털 전환을 이룬 중소기업의 성공 사례를 통해  
4차 산업혁명과 언택트 시대의 혁신 포인트를 짚어본다.



중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업 우수사례집

# CONNECT

중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업 우수사례집

## CONNECT

---

발행일 2021년 1월 19일 초판 1쇄  
발행처 한국표준협회  
주 소 서울시 강남구 테헤란로 69길 5, DT센터 2층  
전 화 02-6240-4540  
편 집 한국표준협회미디어(02-6240-4891)

---

### 비매품

이 책은 저작권법에 따라 보호받는 저작물이므로 무단 전재와 복제를 금합니다.

## 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업

# 클라우드 서비스로 한국형 디지털 뉴딜 앞당긴다

## 사업개요

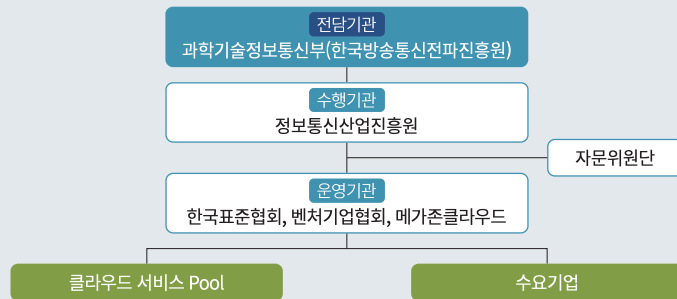
### ■ 사업목적

국내 중소기업 대상 클라우드 서비스 도입지원을 통해 클라우드 기반의 디지털 전환 촉진 등 국내 산업 경쟁력 강화

### ■ 사업내용

전문 운영기관(운영사 주관 : 비영리법인, 컨설팅 전문기업)을 선정하여 전국 중소기업 대상으로 클라우드 서비스 도입 컨설팅 및 전환 이용료 지원

### ■ 추진체계



### ■ 주요역할

구 분	주요업무
전담기관	사업 기본계획, 정책 수립, 기금관리 등 정책총괄
수행기관	사업 세부계획 수립, 사업공모 및 협약, 정산 등 사업관리
운영기관	사업 운영, 도입 컨설팅 수행, 클라우드 서비스 Pool 관리 등
자문위원단	사업 방향, 목표 달성 등 사업성과 제고를 위한 자문지원
클라우드 서비스 Pool	국내 산업의 디지털 전환을 위한 국내 클라우드 서비스 Pool
수요기업	클라우드 서비스 도입을 통한 기업의 디지털 전환 추진

## 주요 추진 내용

### ■ 클라우드 서비스 도입 컨설팅 및 전환 이용료 지원

- (컨설팅 지원) 도입기업의 맞춤형 서비스 제공을 위해 산업(제조, 의료, 기업공통), 용도(회계, 마케팅, 자원관리), 규모별 활용 정보 제공
- (전환 지원) 수요기관 대상 업종별 패키지 서비스 제공 및 데이터 이관, 이용자 교육 등 클라우드 기반의 디지털 전환을 위한 이용료 지원

## 사업의 직접적 기대효과

### ■ 국내 중소기업의 디지털 전환을 촉진

- 중소기업의 클라우드 서비스 이용을 통해 디지털 전환을 촉진하여 비용절감, 경영 민첩성 증대 등 기업경쟁력 강화 지원
- 중소기업의 클라우드 도입의 장애요소인 전문성 부족, 비싼 클라우드 도입비용 등의 해결을 지원, 클라우드 서비스 도입 활성화

### ■ 클라우드 공급기업의 매출 성장 및 일자리 창출에 기여

- 국내 클라우드 서비스 이용료 연간 정부지원금 67억 원 보조, 클라우드 공급기업의 매출 확대에 기여
- 클라우드 서비스 이용료 수요기업 부담금 포함 약 100억 원 이상 직접적인 매출의 확대 효과 예상

## 수요기업 사업내용

- **지원범위** : 정부지원금 10백만 원(최소) ~ 18백만 원(최대), 자부담금 20%
- **지원내용** : 클라우드 서비스 Pool 내 제품 또는 클라우드 서비스로 판단된 제품 도입 시, 클라우드 서비스 이용료 일부(80%) 지원

## 공급기업 사업내용

- **신청자격** : 국내 퍼블릭(Public) 클라우드 서비스
- **선정규모** : 제한없음
- **선정기준** : 국내 클라우드 서비스 보유기업(판매기업 제외), 산업 영향도, 클라우드 서비스 공급기업의 재무 건전성, 국내 퍼블릭(Public) 클라우드 서비스 여부 등 종합평가










2020 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업 우수사례집 | 수요기업

# CONNECT ————— Part 1



# 자연의 건강함을 담은 발효밥상 전문점

궁들  
맛있는  
발효밥상

-  기업명 맛있는발효밥상공들
-  대표자 이윤희
-  설립연도 2016년 5월
-  직원수 3명
-  사업분야 일반음식점 - 한정식
-  소재지 경기도 광주시 도척면 궁평하천길 38번지
-  대표번호 031-766-0987

## AI 기반 마케팅으로 발효밥상 홍보 극대화

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ AI 기반의 서비스를 통해 마케팅 자동화, 고객 데이터 수집·분석
- ▶ 시각화 성과 분석을 통해 실질적인 구매 전환 및 브랜드 인지도 향상
- ▶ 비대면 상황에서 고객을 분석하고 온라인 판매를 확대하는 계기



**이 윤 희** 맛있는발효밥상공 Topl 대표

“이윤희 대표는 클라우드 서비스를 지원받아 마케팅 비용을 줄이고, 데이터 기반의 마케팅 시스템을 구축함으로써, 향후 온라인 판매 확대 등을 통해 지속적으로 성장하는 맛있는발효밥상공 Topl을 만들어 가겠다고 포부를 밝혔다.”

맛있는발효밥상공 Topl은 ‘좋은 식(食)재료보다 더 맛있는 보약은 세상에 없다’는 슬로건 아래 2016년 문을 연 ‘발효밥상 전문점’이다. 천연발효 효소, 발효식초를 기본 식재료로 사용해 자연을 담은 밥상을 선사하고 있다. 실제 같은 식재료라도 발효 과정을 거치면, 영양소가 2~5배 이상 풍부해진다는 연구결과가 많다. 특히 유익한 균과 함께 감칠맛이 더해져 여러 가지 질병을 치료하는 민간요업에도 발효 과정을 거친 식재료가 많이 쓰인다.

맛있는발효밥상공 Topl은 기본 반찬에 들어가는 된장, 간장, 식초, 효소, 장아찌 등 식재료도 공 Topl 앞 텃밭에서 직접 재배한 친환경 농산물과 야채를 사용해 그야말로 ‘자연을 담은’ 밥상을 제공하고 있다. 대표적 음식으로는 공 Topl 발효간장으로 만든 ‘공 Topl간장금게장’과 발효 식재료로 만든 밥상이다. ‘공 Topl발효밥상’을 주문하면 동충화초건강차, 발효효소샐러드, 공 Topl된장수육, 전, 텃밭쌈소불고기, 발효간장금게장, 영광굴비에 찹쌀가마솥밥을 맛볼 수 있다.

이처럼 자연을 담은 발효 밥상을 통해 맛있는발효밥상공 Topl은 각종 방송 매체에

소개된 것은 물론 다양한 수상 경력을 자랑한다. SBS 좋은아침 ‘스페셜 다큐 한국 전통 간장의 맛’을 비롯해 KBS 2TV 생생정보, MBC 생방송 오늘저녁, KBS2 생방송 아침이 좋다 등에 방송된 바 있으며, ‘곤지암공 Topl’은 경기 으뜸집, 모범음식점, 경기광주안심식당, 코리아푸드페어 발효식초 금상 수상 등의 화려한 수상 경력을 갖고 있다.

### ■ 효율적 마케팅 시스템 구축 위해 지원사업 참여

하지만 맛있는발효밥상공 Topl이 지속적

으로 사업을 강화하기 위해서는 식재료 이상의 사업 전략이 요구됐다. 이는 외식산업에 뛰어들 모든 소상공인에게 해당되는 사항이기도 하다.

실제 외식산업 관련 시장 통계를 살펴보면, 소상공인이 자생적으로 살아남기는 매우 어려운 상황이다. 국내 외식업체의 2008년 영업이익률은 약 22.9%였지만, 2017년 조사에 따르면 8.7%에 불과한 실정이다. 특히 소상공인이 운영하는 외식업체의 경우 처음 3년 동안 폐업률이 80%에 달할 정도로 순수하게 사업 아이템만으로 승부해서



는 살아남기 어려운 것이 현실이다.

이러한 현실을 극복하기 위해서는 차별화된 사업 아이템과 함께, 체계적인 마케팅 활동, 소비 침체에 대비한 매출 전략, 유료 광고에 대한 부담을 줄이면서 효율적으로 홍보할 수 있는 방안이 필요하다.

맛있는발효밥상공들이 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여한 이유는 바로 이러한 현실을 극복하기 위해서였다. AI 기반의 서비스를 통해 마케팅 자동화, 잠재고객 모집 및 관리, 데이터 수집 및 시각화 성과 분석 등의 시스템을 구축함으로써 더욱 효율적으로 마케팅을 추진하고, 방문자 분석 등을 통해 잠재고객을 지속적으로 확보한다는 계획이었다.



| 맛있는발효밥상공들 전경 |

## ■ ‘프렌츠’ 통해 AI 기반 마케팅 시스템 구축

이에 공급사로 매칭된 기업은 ‘프렌츠’이다. AI 기반의 마케팅, 홍보 시스템을 제공하는 프렌츠를 통해 맛있는발효밥상공들에 적합한 클라우드 시스템을 구축했다. 우선 그동안 수동으로 하오던 쿠폰 발송, 고객 안내문자 등을 랜딩페이지를 통해 자동으로 발송하고, 잠재고객 모집 및 관리, 데이터 수집 및 재발송 등의 시스템을 확대했다. 또 시각화 성과를 분석해 사이트 구매 전환에 얼마나 기여하고 있는지, 구매 전환 과정에서 고객들에게 브랜드를 얼마나 인지시키고, 실질적으로 매출에 기여하는지를 파악하여 효율적인 홍보 및 광고 운영을 할 수 있게 되었다.

캠페인명	상태	조회수	전환	전환율	비용
2020년도 전국 공공기관 유망인사	진행	1,841	35	1.9%	249
2020년 하반기 하반기 "우호상용관행가"	진행	1,304	95	7.3%	121
2019년 하반기 하반기 "우호상용관행가"	진행	1,823	100	5.5%	181

| 2020 코로나 극복 공들한우 폭탄행사 화면 |










## ■ 데이터 기반의 온라인 판매 확대 기대

맛있는발효밥상공들은 이번 지원사업을 계기로, SNS 기반의 감성 마케팅을 더욱 강화하는 한편, 프렌츠로부터 지원받은 문자 알림콜 홍보 시스템을 통해 고객에게 한 발 더 가까이 다가갈 계획이다.

이윤희 대표는 “클라우드 서비스를 지원받아 그동안 큰 부담으로 가졌던 마케팅 비용을 줄이고, SNS를 활용한 데이터 기반의 마케팅 시스템을 구축할 수 있었다”며 “코로나19로 고객들의 매장 방문이 많이 줄어든 상황에서 온라인 판매 확대 등을 통해 지속적으로 성장하는 맛있는발효밥상공들을 만들어 가겠다”고 포부를 밝혔다.

# 내일에 도전하는 창의·융합 교육원



	기업명	부산평생교육원
	대표자	이현승
	설립연도	2014년 2월
	직원수	5명
	사업분야	IoT, 로봇·드론, 3D 프린터, CAD 설계, 코딩, VR·AR, AI 관련 교육 및 드론 기술 개발, 시제품 제작, 자동화 시스템 개발, 창의·창조센터 지원, Maker Space 지원
	소재지	부산광역시 중구 광복중앙로 21
	대표번호	051-263-8659

## 비대면 환경에서도 원활한 교육 운영 위한 시스템 구축

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ ERP 시스템 구축으로 인사, 회계, 원가 등 통합적 관리 운영 체계 확보
- ▶ 콘텐츠 커뮤니케이션 통해 업무 효율 향상, 교육 환경 시스템으로 활용
- ▶ 대면 환경에서 효율적인 교육, 학습 체계 구축



남문원 부산평생교육원 원장

“남문원 원장은 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업을 통해 다양한 4차 산업 융합 교육을 디지털화 하는 계기가 됐으며, 앞으로 4차 산업혁명을 선도하는 창의적 인재 양성에 더욱 박차를 가하겠다고 의지를 다졌다.”

4차 산업 융합 교육을 통해 미래 교육을 이끌고 있는 부산평생교육원은 4차 산업혁명에 근간이 되는 드론, IoT, VR·AR 등 전문 교육과정을 통해 부산 시민의 디지털 역량 강화에 이바지하고 있다.

부산평생교육원은 더욱 혁신적이고 효과 높은 4차 산업 콘텐츠를 제공하기 위해 자체적으로 프로그램을 개발해 운영하고 있으며, 학교와 기업, 주요 관공서 등 각 조직에 따른 맞춤형 교육 및 컨설팅을 통해 4차 산업 시대에 요구되는 역량을 효과적으로 강화시키고 있다. 또한 수직이착륙 무인비행장치(드론) 등을 보유해 이론 중심의 교육에서 벗어나 실습이 병행된 교육을 제공하고 있다.

남문원 원장은 높은 교육성가를 달성하기 위한 조건으로 ‘트렌드에 맞는 교육’과 ‘전문성·창의성’을 강조한다. 4차 산업 시대에 발맞춰 부산평생교육원이 드론, IoT, VR·AR 등 교육과정을 통해 교육생의 디지털 역량을 강화시킬 수 있었던 데는 이러한 교육철학이 뒷받침 하고 있다.

이처럼 탁월한 교육 프로그램으로 부산평생교육원은 ‘교육 기부 진로체험기관

인증 우수기관’에 선정된 것을 비롯해 ‘드론 챌린지 코리아’ 화재진압 부분 부산테크노파크원장상 수상 등 대외적으로 그 우수성을 인정받고 있다. 또한 현재 동의과학대학교 ‘IoT 융합 드론 전문가 과정’, 한국해양대학교 ‘LINC+ 드론 촬영 교육’ 등을 운영하고 있다.

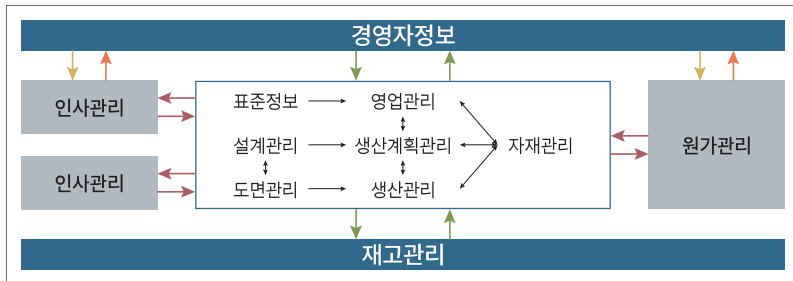
### ■비대면 교육 시스템 강화를 위해 지원사업 참여

그런 가운데, 코로나19로 교육 환경이 급변하면서, 부산평생교육원은 비대면 교육 및 학습에 대한 교육 콘텐츠 제작

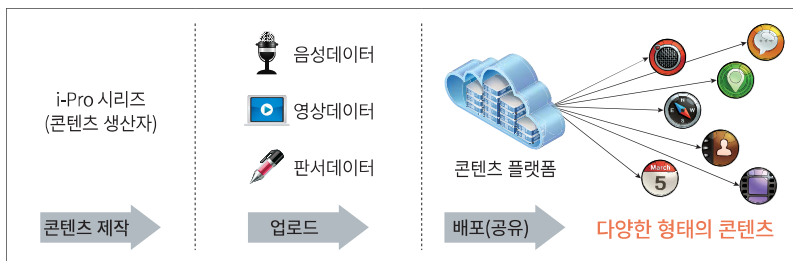
을 고민하던 중, 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여하게 됐다. 이에 공급사로 씨앤에스솔루션과 이즈커뮤니케이션즈가 매칭 되었다.

우선 클라우드 ERP(Enterprise Resource Planning) 서비스 업체인 씨앤에스솔루션을 통해 부산평생교육원의 경영 체계에 적합한 ERP 시스템을 구축했다. 이를 통해 인사관리, 회계관리, 원가관리 등을 통합적으로 관리할 수 있게 되어 비대면 환경에서도 효율적으로 교육을 운영할 수 있게 됐다. 이를 통해 부산평생교육원은 코로





❧ 씨앤에스솔루션을 통해 구축한 ERP 시스템 ❧



❧ 이즈커뮤니케이션의 콘텐츠 커뮤니케이션 솔루션 ❧

나19로 교육 활동이 어려운 상황에서  
도 부산시 청장년 실업해소 맞춤형훈련  
(2020 IoT융합(드론) 전문인력 양성과  
정, 2020 이커머스 B2B 전문셀러 과  
정)를 성공리에 마칠 수 있었다. 또한  
부산 중구진로교육센터와 업무 협약,  
부산시 ‘2020년 ICT 신기술체험 시민  
정보화교육’ 운영기관에 선정되는 성  
과를 거뒀다.

## — 콘텐츠 커뮤니케이션으로 업무 효율 향상

또 다른 공급사인 이즈커뮤니케이션  
즈를 통해서서는 문서, 메신저, 이메일  
등 문서 중심의 커뮤니케이션을 음성  
메시지 등을 더해 커뮤니케이션을 강  
화하는 솔루션을 제공받았다.  
이즈커뮤니케이션즈는 문서를 중심으  
로 커뮤니케이션을 하는 기존 방식에

설명을 더해 콘텐츠 커뮤니케이션 솔루션을 제공하여 문서, 이메일 등 텍스트만  
으로 완벽하게 전달할 수 없었던 내용까지도 쉽고 간편하게 전달할 수 있도록  
한다.

이를 통해 부산평생교육원은 내부 직원 간의 업무 효율을 향상시킨 것은 물론,  
기업 내·외부 교육 환경 시스템으로 활용할 수 있게 됐다. 또한 LMS(learning  
management system) 도입으로 비대면 교육 및 온라인을 통한 학사 관리가 가  
능해졌으며, 전 국민 디지털역량강화사업 SOC 사업장 선정, 고용노동부·부산광  
역시·지자체 교육 사업을 진행하는 등 사업성과를 높이고 있다.








부산평생교육원은 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업을 계기로 4차  
산업 융합 교육에 걸맞은 디지털 교육 환경을 지속적으로 강화해 4차 산업혁명  
을 선도하는 창의적 인재 양성에 중추적인 역할을 수행해나갈 계획이다.





# 효율적 마케팅을 위한 데이터 분석 전문기업

BizSpring®

 기업명	비즈스프링
 대표자	구자훈, 이철승
 설립연도	2004년 2월
 직원수	24명
 사업분야	빅데이터 SI 솔루션 사업, 웹로그 분석 솔루션, 광고 플랫폼 개발데이터 기반 구축·활용을 위한 데이터 컨설팅 및 엔지니어링 파트너, 디지털 마케팅 자동화 솔루션 사업
 소재지	서울시 성동구 광나루로 130 서울숲IT캐슬 1410호
 대표번호	02-6919-5555

## 클라우드 환경에서 마케팅 데이터 분석 솔루션 제공

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 클라이언트의 빅데이터 분석 솔루션을 클라우드 환경으로 구축
- ▶ 클라우드 환경에서 7천여 고객사 서비스 이용
- ▶ 네이버 클라우드 플랫폼 기술 파트너십(MSP) 취득



구자훈 비즈스프링 대표

“구자훈 대표는 클라우드 플랫폼을 도입해 서비스 기능을 확장하는 동시에, 안정적인 환경에서 실시간으로 서비스를 제공할 수 있게 됐다며 지속적으로 클라우드 기반의 데이터 분석 서비스를 고도화해 고객사의 성공적인 마케팅을 도모하는 최고의 파트너가 되겠다고 의지를 다졌다.”

비즈스프링은 온라인 고객 행동 및 마케팅 데이터에 특화된 ‘데이터 전문기업’이다. 웹 데이터 분석 솔루션인 ‘로거(Logger)’를 기반으로 리타겟팅 광고 플랫폼, 광고 관리 플랫폼, 오디언스행동 데이터 관리 플랫폼인 PeopleDB솔루션을 보유하고 있으며, 현재는 클라우드 환경을 활용한 빅데이터 기반의 AI 솔루션을 만들어 가고 있다.

데이터 경제 시대에 많은 기업들이 고객 데이터의 중요성은 인식하고 있지만, 정작 데이터를 어떻게 분석하고 마케팅에 활용할 것인가에 대한 솔루션은 부족한 경우가 많다. 비즈스프링은 이러한 기업들을 대상으로 효율적인 마케팅을 위한 데이터 분석 및 활용 솔루션을 제공한다.

### ■ 마케팅 데이터에 특화된 모든 솔루션 제공

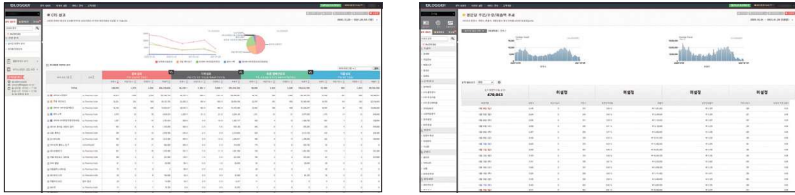
구체적으로 ▲데이터 분석 및 활용 기반 구축을 위한 고객행동 및 캠페인 성과분석 솔루션, 데이터 수집을 위한 전환픽셀·분석태그의 통합 관리, 대시보드 및 리

포팅 환경 구성, 고객행동 중심의 마케팅 통합 빅데이터 구축 등 솔루션을 제공한다. 또 ▲고객행동·오디언스 데이터의 타겟 마케팅 활용 방안으로 알고리즘을 이용한 고객 세그먼트 추출, 타겟 오디언스 확장을 위한 솔루션 및 데이터엔지니어링 서비스, 모바일 어트리뷰션 및 모바일 마케팅 캠페인 통합 솔루션 등을 제공하며, ▲광고 캠페인 관리 효율화를 위한 방안으로는 다양한 솔루션을 결합한 맞춤형 광고운영·마케팅 플랫폼 구축, AI 기반의 키워드 광고 집행 효율화 및 성과 예측·관리

솔루션, 광고 매체 집행 및 성과 데이터의 자동 취합과 전송 시스템 등을 제공한다. 또 ▲고객경험 여정에 따른 그로스해킹 프로젝트와 이를 활용한 마케팅 자동화 솔루션 등 비즈스프링은 마케팅 데이터에 특화된 모든 솔루션을 고객 맞춤형으로 제공하고 있다.

### ■ 클라우드 기반 데이터 분석 솔루션 제공 시스템 구축

비즈스프링은 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 데이터 분석 솔루션인 ‘로거(Logger)’와 디지털



데이터 분석 솔루션인 '로거(Logger)' 화면

광고 분석 솔루션인 'CTS(Conversion Tracking System)'를 제공하는 공급 기업이자, 이러한 솔루션을 클라우드 환경에 안정적으로 구축하기 위한 프로그램을 도입하고자 수요기업으로 참여했다.

그동안 다양한 데이터 분석 서비스를 제공하면서, 이를 하나로 통합된 환경에서 고객들이 서비스를 안정적으로 제공받을 수 있는 클라우드 환경을 염두 하던 차에 이번 지원사업을 통해 클라우드 환경을 구축하고자 공급기업이자 수요기업으로 참여하게 된 것이다.

이를 통해 비즈스프링은 온라인 마케팅 데이터의 활용을 위한 IT 환경 구축을 자체적으로 구축하기에 부담이 큰 중소기업들에게 클라우드 환경을 활용

하여, 디지털 마케팅의 영향을 받은 고객 행동 데이터와 캠페인 성과분석을 위한 데이터 수집, 고객 행동 중심의 통합 데이터를 효과적으로 제공할 수 있는 클라우드 환경을 구축하고자 했다.

### 클라우드 플랫폼 통해 서비스 확장하는 계기 돼

비즈스프링은 네이버(공급기업)로부터 클라우드 플랫폼을 도입함으로써, 기존의 서비스 기능을 확장하는 동시에, 안정적인 환경에서 실시간으로 서비스를 제공할 수 있게 됐다.

구체적으로 서비스의 질적 개선을 이뤘다. 클라우드 플랫폼 기반에서 제공되는 빅데이터 처리 및 실시간 대응이 가능한 인프라를 적극 활용함으로써

서비스의 질적 향상을 이뤘으며, 광고 데이터의 실시간 트래픽 측정 및 수집을 통해 고객들의 광고 활동에서 실시간으로 분석된 데이터를 바탕으로 신속한 광고 전략 수립이 가능해졌다.

또 서비스의 안정적 운영도 도모했다. 클라우드 플랫폼에서는 시스템, 서버, DB 등에서 장애가 발생할 경우 온라인으로 즉각 접근 및 처리가 가능해 안정적으로 서비스를 제공할 수 있게 됐다. 더불어 클라우드 플랫폼 운영을 위한 전문 기술 인력을 양성하게 된 것도 큰 수확이다.








비즈스프링은 이번 지원사업을 통해 구축한 클라우드 기반의 서비스를 지속적으로 고도화해 고객사의 성공적인 마케팅을 도모하는 최고의 파트너로 자리 매김한다는 목표다.





# 비즈니스에 필요한 모든 것 국내 최대 서식 플랫폼



	기업명	비즈폼
	대표자	이선규
	설립연도	2000년 5월
	직원수	22명
	사업분야	온라인 비즈니스 콘텐츠(문서서식)
	소재지	부산시 해운대구 해운대해변로 257, 1601호
	대표번호	1588-8443

## 클라우드 서버로 이전해 데이터 관리·보안 강화

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 클라우드 서버로 데이터 이전해 관리·보안 강화
- ▶ 개발연구인력이 서비스 개발 업무에 집중할 수 있는 환경 조성
- ▶ 클라우드 기반 서비스 품질 개선 및 신규 서비스 개발 박차



이선규 비즈폼 대표이사

“이선규 대표는 “지금까지는 하드웨어나 기술적인 문제로 서비스가 지연되는 시간들이 많았으나, 클라우드로 이전을 통해 보다 안정적이고 빠른 서비스를 제공할 수 있게 된 것은 물론, 자사 서비스 개발에만 집중할 수 있게 되어 앞으로 더욱 좋은 서비스를 제공할 수 있을 것으로 기대된다”고 소감을 전했다.

비즈폼은 비즈니스에 필요한 필수 서식 콘텐츠를 41만 건 보유하고 있는 국내 최대 문서·서식 제공 기업이다. 비즈폼을 이용하면 대한민국의 모든 비즈니스를 수행할 수 있다고 해도 과언이 아닐 정도로 일반문서, 기업문서, 상황별 표준서식 등 문서·서식 38만 건을 비롯해 PPT서식 7천 건, 계약서 2천 건, 엑셀프로그램 8천 건, 취업서식 1만 건, 디자인서식 1천 건을 보유하고 있다. 또한 비즈니스 환경 변화에 따라 지속적으로 업그레이드를 통해 고객들의 원활한 비즈니스를 도모하고 있다. 현재 누적회원수는 800만 명이며, 월평균 71만 명이 비즈폼을 방문해 비즈니스에 필요한 각종 콘텐츠를 제공받고 있다.

이 외에도 비즈폼은 2000년 설립 이후 지속적으로 사업 영역을 확장해, 12명의 현직 전문가들이 노무·법무·세무 등을 맞춤형으로 해결해주는 ‘전문파트너’ 솔루션 서비스를 비롯해 기업 프리미엄 서비스, 비즈폼 매거진, 초등교육 방학숙제 콘텐츠 제공, 비즈폼 운세, 온라인 초대장 작성 플랫폼, 비즈샵, 비즈폼 기프트 등 다양한 영역으로 서비스를 확대하고 있다.

### ■ 클라우드 서버로 데이터 이전해 관리 및 보안 강화

비즈폼은 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 기하급수적으로 늘어난 데이터의 효율적인 관리 및 보안 방안을 마련하기 위해 참여했다. 지원사업을 활용해 기존에 운영해온 ‘데이터센터’의 데이터를 ‘클라우드 서버’로 이전한다는 계획이었다. 설립 이후 사업 영역이 지속적으로 확대되면서 비즈폼은 수만 건의 콘텐츠와 이를 서비스하면서 생성되는 무수한 데이터를 효율적으로 관리할 수 있

는 방법이 필요해졌다. 그동안 데이터 센터에 서버를 두고 서비스를 운영하면서 초기에는 관리상에 큰 어려움이 없었지만, 시간이 갈수록 데이터가 기하급수적으로 늘어나게 되면서 하드웨어 장애 및 물리적인 거리로 인해 안정적인 서비스 운영에 애로사항이 많아지게 된 것이다. 이로 인해 개발연구인력이 핵심 업무인 연구개발보다 유지보수 업무에 치중하게 되는 경우가 많아지고, 서버 유지보수로 인한 비용 발생, 직원들이 데이터센터를 오가는 출장비 등 불필요한 시간·경비가



발생하게 되었다.

이러한 문제를 해결하기 위해 비즈폼은 그동안 데이터를 ‘클라우드 서버’로 이전하는 것을 검토해 왔고, 이번 지원 사업에서 공급기업으로 KT와 매칭되어 KT 클라우드로 성공적인 이전을 진행할 수 있었다. 현재 보안(WAF)서버, 웹서버, DB서버, 메일DB서버, 검색서버, 로그서버, 메일서버, 백업서버, 모니터링서버 등 비즈폼 DB를 활용해 작업하는 메일전송 및 검색, 기록, 백업 등 모든 데이터 서비스를 클라우드를 이용해 서비스하고 있다.

이선규 대표는 “지금까지는 하드웨어나 기술적인 문제로 인해 서비스가 지연되는 시간들이 많았으나, 클라우

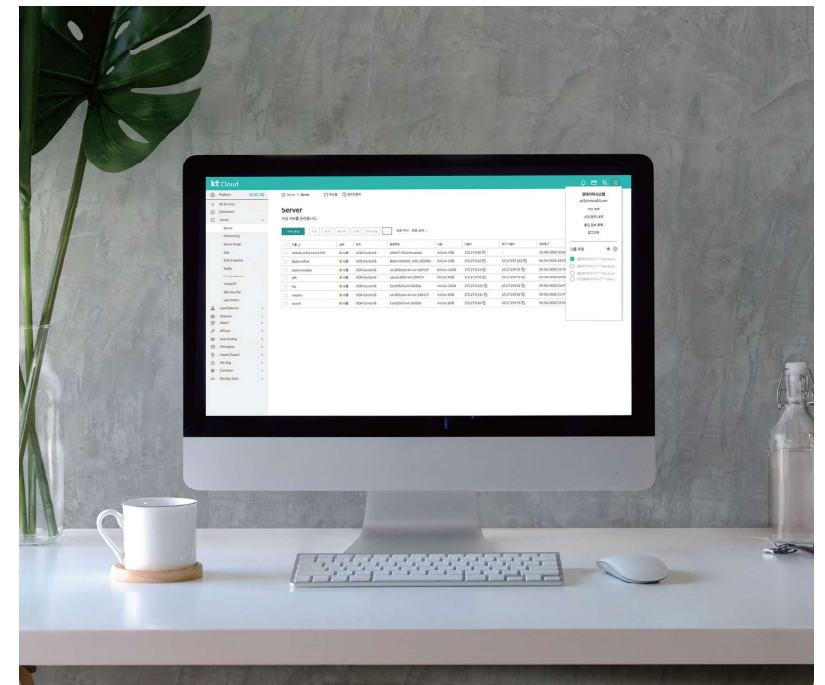
드로 이전하면서 보다 안정적이고 빠른 서비스를 제공할 수 있게 된 것은 물론, 개발연구인력들이 서비스 개발에만 집중할 수 있게 되어 더욱 좋은 서비스를 펼쳐 나갈 수 있으리라 기대된다”고 이번 지원사업의 소감을 전했다.

### ■ 클라우드 기반 고객 맞춤형 콘텐츠 플랫폼으로 진화

비즈폼은 클라우드 서버로 이전을 통해 안정적인 서비스를 통한 서비스 다운타임 감소, 서비스 연간 가동률(99%→99.5% 이상) 향상, 하드웨어 교체비용 및 출장비 연간 200만 원 이상 절감, 서버의 물리적인 상황에 구

애반지 않고 스마트워크 프로그램 개발 환경 조성 등 정성·정량적으로 실질적인 성과를 거두고 있다.


이번 클라우드 서버 이전을 기반으로 비즈폼은 800만 회원이 사용하는 서식 및 검색어를 업종, 부서, 시즌별로 DB화하여 기업이나 개인의 맞춤형 서식 콘텐츠를 빅데이터로 제공할 계획이다. 또 스마트오피스 환경에 맞추어 어떤 매체나 기기에서도 작성 및 공유가 가능한 콘텐츠 플랫폼 서비스를 계획하고 있으며, UCC 뿐만 아니라 비즈니스 사용자들이 자발적으로 참여하여 양방향 정보 제공이 가능한 비즈니스 커뮤니티 공유 플랫폼 서비스도 계획하고 있다.







# 알루미늄 식품 포장용기 국내 TOP 리더


 (주) 서광알루미늄  
Seo Kwang Aluminium


 기업명 서광알미늄


 대표자 황혜진

 설립연도 2013년 3월

 직원수 35명

 사업분야 알루미늄 즉석 조리 용기(다기능 멀티 냄비, 직화 냄비, 베이커리 용기) 사업, 쿠키 호일, 에어프라이어 종이 호일, 종이 호일, 종이 용기 사업, 알루미늄 금형 제작, V1000 비대면 얼굴인식 온도감지 스캐너 판매업 등

 소재지 (제1공장, 본사) 경기도 화성시 남양읍 신남로 63-80  
(제2공장) 인천광역시 남동구 만월북로 44번길 42-1  
(제3공장) 충남 홍성군 장곡면 가송리 99-1

 대표번호 031-357-9338



## 클라우드 서비스 도입으로 지속성장 위한 점프-업 토대 마련

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 창업 3~7년 Death Valley 이후 Jump-Up 토대 마련
- ▶ 아날로그 방식의 업무를 클라우드 서비스를 통해 디지털 방식으로 전환
- ▶ 스마트 팩토리 구축을 지향하여 제조 혁신 시너지 창출



**황혜진** 서광알미늄 대표

“  
황혜진 대표는 법인 설립 후 지난 7년 동안 제품개발, 제조, 영업, 마케팅 전 분야에 걸쳐 직접 발로 뛰는 오프라인 중심의 경영에 집중했다면, 이번에 클라우드 서비스 사업에 참여해 스마트한 업무 조직으로 전환하는 혁신적인 계기가 마련될 것으로 기대했다.  
”

코로나19로 최근 HMR(가정간편식) 식품 포장용기와 Take-Out용 배달용기 시장이 확대되고 있는 가운데, 국내 동종업계 1위 기업인 서광알미늄은 이번 클라우드 서비스 이용지원 사업에 수요기업으로 참여했다. 공급사로는 올인원 협업 톨 TIGRIS의 타이거컴퍼니와 클라우드 기반의 이메일 보안서비스 업체인 지란 지교시큐리티 등 2개 업체가 매칭되어 클라우드 서비스 보급·활용을 위한 프로그램 구축이 이뤄졌다.

황혜진 대표는 이번 사업에 참여한 성과로 “창업 초기 데스밸리(Death Valley) 극복을 위해 하루를 25시간처럼 뛰었다. 법인의 헤드쿼터(Head Quarter)는 몸으로 뛰는 조직이 아닌 스마트한 업무 환경을 구축하는 일인데, 공공로게도 국내 시장의 경쟁사는 100년 역사의 해외 글로벌 경쟁사이다 보니 제품 개발과 제조 생산성 향상, 매출 거래선 확장에 밤낮 없이 뛸 수밖에 없는 상황이었다. 데스밸리를 넘어 제2의 도약을 추진 중인 현시점에서 클라우드 서비스 보급·활용 사업은 당사에게 매우 시기 적절한 사업이 되었다”라고 평가했다.

### 클라우드 서비스로

#### 커뮤니케이션과 보안문제 해결

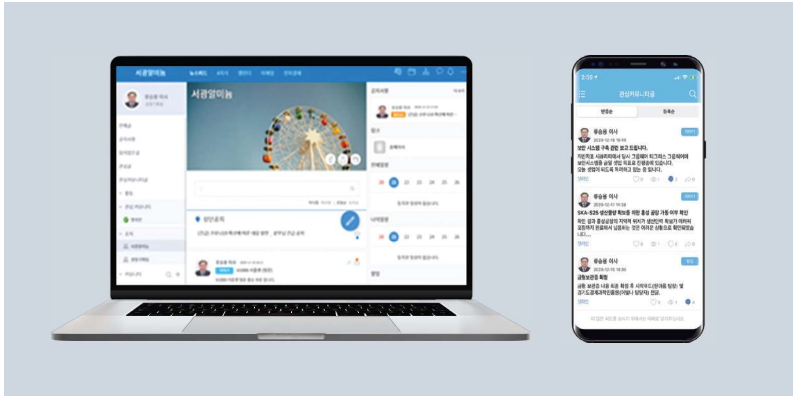
황 대표는 창업 후 내부 업무 커뮤니케이션 공간은 주로 ‘카톡’이었고, 외부 업무는 네이버 메일을 사용하였으나, 사용 중에 몇 가지 불편을 경험하였고, 이것이 이번 클라우드 서비스 이용지원 사업에 신청을 결심하게 된 배경이라고 하였다.

카톡의 경우 유용한 업무 정보와 자료를 지속적으로 관리하는데 한계가 있고, 네이버 메일은 전시회 참가 이후 날아온 건적 메일을 확인하는 과정에

서 주요 PC에 랜섬웨어가 감염되어 중요한 파일들을 파기해야 했던 사례가 있었다.

창업 7년 이후 법인의 신경망을 디지털로 전환하기 위해 클라우드 서비스 이용지원 사업을 신청하였으며, 이를 통해 스마트한 업무 환경으로 개선하고, 그동안의 문제점들을 한꺼번에 해결할 수 있었다.

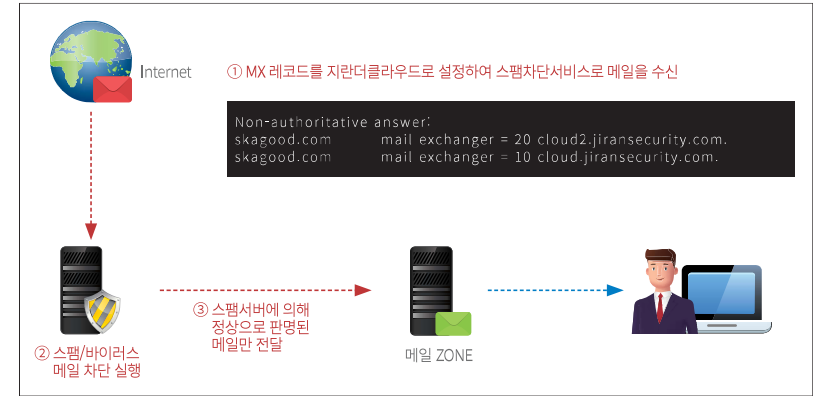
올인원 협업 톨인 타이거컴퍼니의 Tigris그룹웨어는 내부업무 커뮤니케이션 측면에서 다양한 실무 직원들 간의 커뮤니티 공간을 만들어 업무 정보



서광알미눔 그룹웨어 PC / 모바일 폰 화면

를 소통하고 활용하여 카톡의 불편함을 해결하였다. 또한, 진행 업무별로 별도의 내용 저장을 하지 않아도 커뮤니티 상의 모든 업무 정보가 그룹웨어에 보관되므로, 진행 업무별 히스토리 관리가 편리해졌다. 기안 품의문서 작성도 PC와 핸드폰에서 실시간 연동되어 진행 업무에 대한 의사결정이 개선되고, 의사결정 지연에 따른 업무 로스가 줄어드는 효과를 보고 있다. 또한 네이버 사이트의 저장 용량 한계에 따른 메일 삭제로 인한 정보 유실을 방지할 수 있게 되었다.

3년 전 서광알미눔은 식품 전시회 참가 후 포털 메일로 접수된 제품 견적 의뢰에 대한 이메일 요청 서류를 확인하였고, 그 이후 랜섬웨어에 감염되어 메인 PC의 중요 파일을 삭제하는 피해를 입게 되었다. 황 대표는 바이러스로 인한 파일 유실 피해를 직접 경험을 하여 포털 사이트의 메일링 관리를 철저히 하고 있으나, 언제 또 다른 피해가 발생할지 모른다는 불안감이 항상 상존하는 상태에서 이번 클라우드 서비스 보안관리 시스템을 도입함으로써, 더 이상 스팸메일로 인한 랜섬웨



랜섬웨어 / 스팸메일을 차단하는 보안 시스템

어 감염을 걱정하지 않게 되어 홀가분하다고 성과를 평가했다.

## ■ 클라우드 서비스 기반 제2의 도약 추진








황 대표는 창업 이후 회사를 알리고 제품을 홍보하고, 신제품 개발, 정예직원 유지와 확보에 총력을 경주하여, 현재는 양산 제품 금형을 35종으로 늘렸고, 500여 거래선을 확보하게 되었다. 여기에 멈추지 않고 서광알미눔은 클라우드 서비스 이용 확산을 통하여 법인에 새로운 디지털 신경망을 정착시킴으로서, 더욱 스피디하고 스마트한 조직으로 탈바꿈하고자 한다.

새로운 업무 환경은 2021년 서광알미눔의 사업 목표 달성을 원활하게 해주고, 업무 효율과 생산성을 높일 것으로 예상하고 있으며, 고객과의 커뮤니케이션과 신속한 의사결정에 크게 기여할 것으로 기대하고 있다.



# 삶의 여유와 행복을 전하는 종합 여행 플랫폼



	기업명	여행나라
	대표자	이내선아
	설립연도	2018년 3월
	직원수	임직원 4명(외주 : 여행기획가 10명)
	사업분야	여행상품 기획 및 판매, 전 세계 비자 주요 여행상품 : 패키지여행, 문화관광, 역사관광, 체험관광, 생태여행 등
	소재지	경기도 안양시 동안구 시민대로 171, 금강벤처텔 908호
	대표번호	031-382-2626



## 두레관광 플랫폼에 마케팅 시스템 강화하는 계기 돼

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 두레관광 플랫폼 등에서 효율적 마케팅을 위한 프로세스 개선
- ▶ 고객 중심의 마케팅 시나리오와 랜딩페이지 구성 방법 등 습득
- ▶ 향후 종합 여행 플랫폼으로 도약을 위한 토대 마련



이내선아 여행나라 대표이사

“이내선아 대표는 “그동안은 마케팅을 그저 많은 사람을 끌어 모으는 것으로만 생각했는데, 이번 지원사업을 통해 체계적인 마케팅 플랫폼에서 유용한 데이터를 많이 수집하고 활용하는 것이 결국 마케팅에서 앞서가는 방법임을 깨닫는 계기가 됐다”고 소감을 전했다.

여행나라는 ‘삶의 여유와 행복의 여행나라로...’를 슬로건으로 국내외 다양한 여행지를 차별화된 상품으로 기획해 제공하는 ‘종합 여행 플랫폼’이다. 특히 이내선아 대표가 오랫동안 여행업에 종사하면서 터득한 ‘참된 여행상품(해당 지역 사람들의 삶과 이야기를 체험할 수 있는 체험형 여행상품)’을 통해 고객들에게 더욱 보람찬 여행을 제공하는 것을 목표로 하고 있다.

주요 여행상품 테마는 ‘아날로그, 쉼표, 감성’으로 정해 각 테마별로 체험 중심의 프로그램을 제공하고 있다. 일례로, 아날로그를 테마로 한 전북 정읍의 ‘옥정호 장수마을’ 상품은 폐교 운동장 해먹에서 눈 감고 있기, 느린 음식 먹기, 마음자리 보기 등을 일정으로 구성해 급변하는 디지털 시대에 지친 현대인들에게 아날로그 감성을 느낄 수 있는 시간을 제공한다. 또 쉼표를 테마로 한 전남 강진에서의 ‘경남 남해의 ‘보물섬 꿈 나눔 여행’ 상품은 바다책방에 앉아 그림 그리기, 달빛 아래 평상에서 책 보기, 다락방에서 노을과 함께 사진 찍기 등 일정으로 삶의 쉼표를 제공하고, 감성을 테마로 한 충북 영동의 ‘난계마을에 와이너리’ 상품은 사물놀이

합주, 퓨전음악공연 감상, 와인 만찬 등 일정으로 고객들에게 여유로운 감성을 제공한다. 또한 이번 코로나19 상황과 맞물려 아날로그와 감성과 쉼표가 있는 여행을 새로 개발하여 사회생활에서 방전된 여행객을 위한 ‘멍때리기’, 첫 돌과 결혼기념일 등과 같이 기념일을 맞이한 가족에게 테마를 가지고 제공되는 ‘인생샷’, 부모와 아이가 같이하는 ‘체험여행’을 주제로 하여 강원도 평창과 전남 강진, 전남 나주 등 전국 각 지역에서 그동안 잘 알려지지 않은 여행지를 차례로 개발할 예정이다. 이전

의 패키지와는 다르게 여러 곳을 찍는 형식의 여행이 아닌 한 지역에 정주하며 마을 구석구석을 여행하게 되는데 현지의 관광두레PD와 주민사업체가 운영하는 여행서비스를 통해 보다 질 높은 일정을 제공받은 여행자는 자신도 모르는 사이에 공정여행에 기여하게 되어 상생여행에 일조한다.

### ■ TMJIS 기반 ‘두레관광 플랫폼’ 구축해 사업 강화

이러한 차별화된 여행상품을 널리 홍보하고 효율적으로 판매하기 위해 여



행나라는 TMJIS 플랫폼을 활용하고 있다. 오랫동안 대형사의 패키지 상품 위주로 판매를 해오던 것에서 벗어나 전국에 숨어 있는 훌륭한 관광자원을 묶어 신규 여행상품을 개발 및 판매하고, 다른 업체의 상품까지도 공유해 판매가 가능한 플랫폼으로 나가기 위한 기반으로 TMJIS를 활용하게 된 것이다. 또한 최근 코로나19로 일반 여행 상품이 한계를 맞고 있고, 빠르게 디지털화되어 가는 마케팅 환경에 맞게 여행나라의 사업 체질을 디지털로 전환하기 위한 목적을 갖고 있다.

TMJIS를 기반으로 최근 여행나라가 집중하고 있는 사업 분야는 ‘두레관광 플랫폼’ 개발이다. 전국 관광두레의 관광지, 숙소, 식당, 체험장 등의 단품을

하나의 패키지로 만들거나 혹은 단품으로 판매할 수 있는 장을 조성하는 것이 두레관광 플랫폼의 핵심이다. 앞서 소개한 ‘아날로그, 씬표, 감성, 체험’을 테마로 한 여행상품들이 <두레관광 플랫폼>을 통해 홍보되고 판매된다.

## ■랜딩페이지 개선 등

### 체계적 마케팅 시스템 구축

두레관광 플랫폼 구축과 더불어 여행나라는 플랫폼의 마케팅 시스템을 강화하고자 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여하게 됐다. 그동안 나름대로 블로그와 SNS 등을 통해 마케팅 활동을 펼쳐왔지만, 온라인 마케팅에 대한 전문 지식이 부족해 효율적으로 운영하지 못했던 부분을

지원사업을 통해 마케팅 지식도 습득하고, 홈페이지 랜딩페이지 등을 전면 개편해 ‘종합 여행 플랫폼’으로 거듭나는 계기를 마련한다는 계획이었다.

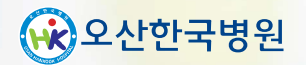
이에 공급기업으로 ‘프렌츠’가 연결되어, 마케팅자동화 교육을 통해 마케팅에 대한 다양한 지식을 전수받았으며, 현 상황에 맞는 마케팅 시나리오와 랜딩페이지도 제공받았다. 또 추적 코드를 제공받아 잠재고객의 활동 정보 수집이 가능해졌고, 초기 홍보를 위한 웹사이트 및 키워드 데이터도 제공받았다. 이 외에도 마케팅 서비스에 대한 사후관리 정보 등 다양한 마케팅 소스를 프렌츠로부터 전수받아 여행나라 플랫폼을 한 단계 업그레이드 할 수 있었다.








이를 통해 정량적으로는 기존보다 여행상품 문의전화가 많아졌으며, 이벤트 페이지에서 연동된 링크를 통한 홈페이지 방문자도 늘어나는 성과를 거두고 있다. 또 정성적으로는 그동안 막막하기만 했던 이벤트 기획 및 실행 방법을 터득함으로써 앞으로 다양한 이벤트를 진행할 수 있게 됐다. 더불어 이내선아 대표는 “그동안은 마케팅을 그저 많은 사람을 끌어 모으는 것으로만 생각했는데, 이번 지원사업을 통해 체계적인 마케팅 플랫폼에서 유용한 데이터를 많이 수집하고 활용하는 것이 결국 마케팅에서 앞서가는 방법임을 깨닫는 계기가 됐다”고 말했다.

여행나라는 이번 지원사업을 토대로 온라인 마케팅 시스템을 지속적으로 고도화하는 동시에, 다양한 여행상품을 기획해 ‘종합 여행 플랫폼’으로 도약한다는 목표다.



# 보건의료의 질 향상과 확산에 힘쓰는 종합병원



	기업명	오산한국병원
	대표자	조한호
	설립연도	2004년
	직원수	580명
	사업분야	내과, 외과, 신경과, 소아청소년과, 이비인후과, 비뇨의학과, 정신건강의학과, 가정의학과, 치과, 산부인과, 마취통증의학과, 영상의학과, 재활의학과, 진단검사의학과, 직업환경의학과 등 24개과
	소재지	경기도 오산시 밀머리로1번길 16
	대표번호	1566-3534

## 헬스케어 세이프티 플랫폼 ‘메디통’ 구축해 업무 효율 향상

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 메디통을 통해 클라우드 기반의 업무 프로세스 정립
- ▶ 종이문서를 모바일로 전환해 신속하고 효율적인 소통 체계 확립
- ▶ 엘비티를 통해 온라인 비대면 교육 운영 수립



조 한 호 오산한국병원 병원장

“조한호 병원장은 코로나19 상황에서 메디통을 구축해 클라우드 기반의 병원전용 비대면 시스템으로 전환하게 된 것은 물론, 그동안 수기로 했던 업무들을 자동화함으로써 업무 효율과 데이터 활용 역량을 높여 앞으로 디지털 병원으로 나아가는 시작점이 될 것으로 기대했다.”

코로나19로 많은 병원들이 늘어난 업무를 효율적으로 처리하기 위해 각고의 노력을 펼치고 있는 가운데, 오산한국병원은 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여해 이유엔(공급기업)의 ‘메디통(Meditong)’을 구축함으로써, 업무 프로세스를 클라우드 기반으로 디지털화 하는 계기를 마련했다.

이유엔이 제공하는 헬스케어 세이프티 플랫폼인 ‘메디통(Meditong)’은 Medical의 Medi와 通(Tong)의 합성어로 의료산업의 소통을 강화한다는 의미를 담고 있다. 클라우드 시스템 도입을 희망하지만 재정 여력이 여의치 않은 중소병원들을 위해 병원전용 그룹웨어 시스템과 환자안전 감염관리 시스템 등을 제공한다. 특히 최근 코로나19로 비대면 경영 시스템이 요구되고 있는 상황에서, 메디통을 통해 클라우드 기반의 병원전용 비대면 시스템으로 전환할 수 있다. 또한 병원 임직원들이 수기 또는 비자동화 방식으로 했던 업무를 자동화함으로써 업무 효율 향상 및 데이터 활용 역량을 높일 수 있다.

오산한국병원은 메디통의 다양한 플랫폼 서비스 중 큐피스(QPIS), 엠웍스

(Mworks), 엘비티(LBT) 시스템을 우선 구축했다.

### ■ 큐피스로 환자안전, 감염관리 손쉽고 빠르게

큐피스(QPIS: Quality Improvement & Patient Safety & Infection Management System)는 환자안전, 감염관리, 지표관리를 위한 클라우드 시스템으로 환자안전사고보고, 사고별 원인 분석 등 환자 관리에 있어 가장 중요하고 기본적인 정보를 기록하고 공유하는 시스템이다.

그동안 오산한국병원은 이러한 지표를 종이문서를 통해 관리해 왔다. 그러다 보니, 보고서를 작성하는데 시간도 많이 걸렸고 담당인력도 필요했다. 또한 수작업으로 인한 오류도 종종 발생했고, 정보를 공유하는데 있어서도 한계가 있었다. 이를 메디통의 큐피스를 통해 종이문서를 ‘모바일’로 전환함으로써, 환자안전사고에 대한 신속한 보고와 공유가 가능해졌으며, 그동안 엑셀 등을 이용해 수작업으로 복잡하게 계산했던 통계 분석을 간단한 입력만으로 손쉽게 할 수 있게 되었다. 또한



헬스케어 세이프티 플랫폼 '메디통'

큐피스 시스템 화면

엠웍스 시스템 화면

큐피스 내에 코로나19 증상관리 시스템인 '인체크(InCheck)'도 구축해 언제 어디서든 의료진 및 임직원들이 코로나19 증상 관리를 할 수 있도록 했다. 근무형태, 유증상 입력 기능, 접촉력, 방문력 등 증상 관리를 모바일로 간단히 할 수 있으며, 병원 내 담당자

는 큐피스를 통해 전 직원의 증상을 한 눈에 파악할 수 있다.

### ■엠웍스로 종이문서를 모바일로 전환

엠웍스(Mworks)는 국내 유일의 병원 전용 소통·협업 시스템으로 종이문서

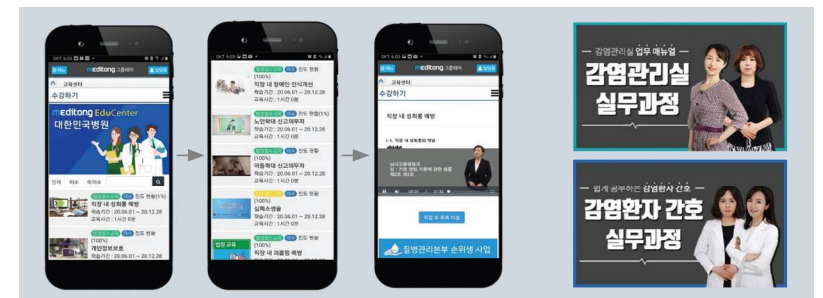
로 진행하던 업무를 모바일로 전환함으로써 빠른 업무 협업과 소통, 자료 관리를 가능하게 해주는 시스템이다.

인사관리, 전자결재, 소통 등의 모듈로 구성되어 있다. 예를 들어 인사관리 모듈에는 근무표 관리, 연차 관리, 직무기술서 관리, 직원 제증명 관리 등이 탑재되어 그동안 수기 방식으로 진행해 온 관련 업무를 모바일로 간편하게 관리할 수 있다. 특히 최근 코로나19로 비대면 경영 환경이 요구되는 상황에서 임직원들이 모바일로 실시간 소통을 할 수 있다.

### ■엘비티로 온라인 비대면 교육 실행

엘비티(LBT : Learning by Teaching)는 병원의 모든 교육을 온라인으로 편리하게 관리해주는 프로그램이다. 병원 임직원 교육에 필요한 동영상 콘텐츠를 언제 어디서나 손쉽게 제공받을 수 있다. 또한 연간 교육 계획표, 수강관리, 교육 통계 관리 기능을 갖추고 있어 임직원들의 효율적인 교육 관리가 용이하다.

오산한국병원은 엘비티를 통해 그동안 오프라인 집체 교육으로 운영하던 교육 활동을 온라인 비대면으로 운영할 수 있게 됐다.










| 엘비티 시스템 화면 |



# 독자적 AI 알고리즘으로 최적의 솔루션 제공하는 인공지능 전문기업



	기업명	인공지능팩토리
	대표자	김태영
	설립연도	2020년 1월
	직원수	10명
	사업분야	플랫폼 서비스 지원, 플랫폼 구축, 클라우드 소싱 기반 AI 모델 개발, 인공지능 모델 유지 관리, 알고리즘 기술 개발, 소프트웨어 기술 개발, 컨설팅 등
	소재지	(대전 본사) 대전시 유성구 대덕대로 593 대덕테크비즈센터 B1-3호 (서울 기업부설연구소) 서울시 서초구 태봉로 114, AI 양재 허브(교총회관) 811호
	대표번호	042-710-6451

## Backend.AI Cloud 도입해 인공지능 플랫폼 서비스 고도화

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ Backend.AI Cloud 도입으로 인공지능 플랫폼 서비스 고도화에 집중
- ▶ 인공지능 경진대회 플랫폼 AF Competition의 효율적 운영 계기
- ▶ AI 문제 해결 전문기업으로 한 단계 더 도약하는 성과 창출



김태영 인공지능팩토리 대표

“김태영 대표는 Backend.AI Cloud를 도입하여 연산자원 조달 및 인공지능 개발 환경 관리는 Backend.AI Cloud 서비스가 하고, 인공지능팩토리는 인공지능 플랫폼 서비스를 고도화 하는데 집중할 수 있게 되었다고 만족감을 드러냈다.”

인공지능팩토리는 자체 AI 알고리즘 기술을 바탕으로 AI 컨설팅부터 플랫폼 구축, 솔루션 개발 및 서비스 제공 기술을 보유하고 있으며, 이를 바탕으로 AI 솔루션(AIFactory Platform)을 통해 AI 전문 인력과 수요자들을 효율적으로 연결하여 AI 문제를 해결해 주는 인공지능 전문기업이다.

인공지능 개발을 위해서는 올바른 문제정의와 평가방법, 데이터셋이 필요하다는 것은 대부분 알고 있지만, 모델 개발에 성공하였다 하더라도 실제 인공지능 모델을 운영하기 위해서는 여러 가지 고려해야 할 것들이 있다. 데이터셋 변동, 평가 척도 변경에 따른 태스크 관리와 모델 모니터링 및 최적화가 필요하고, 또 모델을 서비스하기 위해서는 별도의 클라우드 시스템이 필요한데, 이들을 하나로 조립하여 인공지능 적용을 가속화시키는 플랫폼이 바로 'AIFactory Platform'이다.

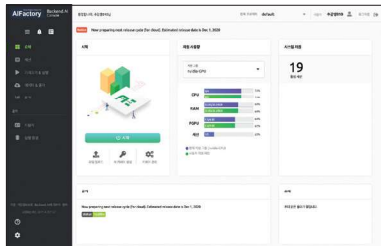
### ■ AI 문제 해결을 위한 다양한 솔루션 제공

인공지능팩토리가 AI 문제 해결을 위해 제공하는 기술과 서비스는 매우 다양하다.

태스크별로 데이터셋에 대한 사양 설명 및 현재 제출된 인공지능 모델을 평가하여 리더보드 형태로 성능을 표시해주는 '인공지능 태스크 관리 및 협업 환경 구축 기술'을 비롯해, 빅데이터 수집·관리·분석 환경 구축 기술, 클라우드 소싱 기반 데이터셋 가공 및 관리 기술, 머신러닝 파이프라인 자동화 기술, 자동화된 인공지능 모델 개발 기술, 클라우드 서비스 기술 등 다양한 기술을 보유하고 있다.

또 서비스로는 인공지능팩토리가 자랑하는 대표 플랫폼 서비스인 'AF-

Competition'를 비롯해 AF-Class, AF-Research, AF-Cloud, AF-Operation, AF-Learning 등이 있다. 경진대회 플랫폼인 AF-Competition은 클라이언트가 필요로 하는 인공지능 모델을 클라우드 소싱 기반으로 해결, 제공하는 인공지능 경진대회 플랫폼 서비스로, 문제 해결을 위해 대회에 참가한 개발자들이 공개적으로 경쟁을 펼칠 수 있도록 판을 제공한다. 클라이언트는 인공지능팩토리의 플랫폼을 통해 경진대회를 진행하고 목표로 하는 인공지능 모델을 개발할 수 있다. 특히 1개



| 래블업 클라우드 서비스 |



| NIPA 경진대회 |

의 경진대회를 나눠서 진행하는 랩 개념의 진행으로 대회 목적에 맞게 기간 및 스코어 설정이 가능하다.

### ■ 래블업의 Backend.AI Cloud 서비스 도입

인공지능 플랫폼에 대한 수요가 계속 증가하는 가운데, 인공지능팩토리는 더욱 고도화된 서비스를 제공하기 위해 노력해왔다. 그러던 중 인공지능 모델 개발에 있어 가장 중요한 대규모의 연산자원의 필요성이 커졌다.

인공지능 모델 개발이 기존의 프로그램 개발과 가장 차이가 나는 점은 대규모 연산자원을 요구한다는 점이다. 인공지능 모델을 개발하려면 다량의

데이터를 획득하고 이를 가공한 후, 가공한 데이터를 인공지능 모델에 반복적으로 학습시키는 과정이 필요한데, 이를 고속으로 처리하기 위한 고가의 GPU 장비를 포함한 대규모의 연산자원이 필수적이다. 하지만 이러한 장비를 도입하려면 막대한 비용이 들 뿐만 아니라, 세계적으로 인공지능 개발 경쟁이 심화되면서 적시에 장비를 도입하기도 어려운 상황이다. 또한 도입한 이후에는 장비 관리를 위한 인력과 시스템이 추가적으로 필요하다.

이러한 상황에서 콘텐츠와 노하우를 갖춘 인공지능팩토리가 빠르게 서비스를 공급하기 위해 주목한 것이 바로 래블업(공급사)의 'Backend.AI Cloud

서비스'이다. 인공지능 개발을 위한 연산자원과 개발환경 일체를 제공하는 클라우드 서비스인 Backend.AI Cloud를 도입하여 연산자원 조달 및 인공지능 개발 환경 관리는 Backend.AI Cloud 서비스가 하고, 인공지능팩토리는 인공지능 플랫폼 서비스를 고도화 하는데 집중하도록 한 것이다.








구체적으로는 인공지능 경진대회 플랫폼 서비스인 AF Competition에 있어서, 경진대회를 더욱 안정적으로 운영하고 대회에 참가한 개발자들이 자유롭게 모델 개발에만 집중할 수 있도록 인공지능 모델 개발에 필요한 연산자원과 개발환경은 Backend.AI Cloud를 활용하고, 인공지능팩토리는 경진대회 플랫폼의 운영과 인공지능 모델의 성능의 고도화에만 집중할 수 있도록 지원받았다.

또한 인공지능·머신러닝·데이터사이언스 기반 교육 플랫폼 서비스인 AF Class에 있어서는 교육과 실습에 필요한 연산자원과 환경은 Backend.AI Cloud를 활용하고, 인공지능팩토리는 교육 콘텐츠와 관리 시스템의 고도화에 집중해 고객 기관에 더욱 자동화된 서비스를 제공할 수 있었다. 특히 Backend.AI Cloud 만의 GPU 분할 가상화 기술을 이용하여, 고가의 GPU 연산자원을 필요한 만큼만 사용할 수 있게 됨으로써, AF Competition과 AF Class 모두 기존의 클라우드 서비스를 기반으로 한 것보다 훨씬 저렴하게 운영할 수 있게 됐다.



# 바다를 스마트하게 만드는 글로벌 해상 하이테크 기업



	기업명	아이제이엑스콤
	대표자	홍상의
	설립연도	2017년 5월
	직원수	5명
	사업분야	제조업(조선), 지능형 통신 및 감지장치 개발 및 공급업
	소재지	(본사) 부산시 진구 엄광로 176, 산학협력관 302호(가야동, 동의대) (지점) 부산시 기장군 정관읍 산단 5로 76-54
	대표번호	051-711-6103~4

## ERP 클라우드 서비스로 데이터 기반 비즈니스 확대

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 기존 proERP Cloud 서비스(회계모듈경영)를 Full 모듈로 확장
- ▶ ERP 클라우드를 통한 생산·품질 관리로 제조 효율 향상
- ▶ ERP 클라우드에 축적된 데이터를 활용해 새로운 비즈니스 창출



“아이제이엑스콤은 ERP 클라우드 서비스를 통해 데이터 기반의 새로운 비즈니스 모델을 창출해 나갈 계획이다. 중장기적 관점에서 ERP에 대량의 데이터가 축적되면 이를 기반으로 기존 사업을 더욱 확장하는 동시에 새로운 비즈니스 모델을 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있다.”

아이제이엑스콤은 모기업인 일진앤드의 연구소 기업으로 2017년 5월 국내외 조선소 및 협력업체들의 신제품 개발 요구에 대응하기 위해 설립됐다. 설립 이후 선박 및 해양 분야에서 차세대 SMART SHIP에 적용될 VESSEL REMOTE MONITORING SYSTEM, LINKED EMERGENCY SHUT DOWN SYSTEM, 일반 CCTV, EX CCTV SYSTEM을 개발·완료하였으며, 선박의 네트워크 시스템과 관련하여 지속적인 기술 개발을 진행하고 있다. 개발 완료된 시스템은 국내 조선소뿐만 아니라 일진앤드가 보유한 해외 17개 대리점을 통해 전 세계에 판매되고 있다.

### ■ 다양한 선박 네트워크 시스템 제공

아이제이엑스콤이 보유한 주요 기술 및 제품으로는 선박용 방폭 CCTV 하우징을 비롯해 일반 CCTV, 선박용 통합 모니터링 시스템 등이 있다.

선박용 방폭 CCTV 하우징은 탁월한 내구성을 갖춰, 외산 수입품 및 기존 국산 제품에 비해 무게가 가볍고 BLDC 모터 및 기어타입 부품을 사용해 내구성을 개선

했다. 특히 하우징 외면에 화이트 파우더 코팅을 입혀 해상 환경에 최적화된 제품으로 각광을 받고 있다. 또한 국제 방폭 인증인 IECEx, ATEX를 취득했으며, 까다로운 공인기관 TEST도 통과해 최고의 품질을 자랑한다.

일반 CCTV는 Gyro 및 동작 감지 기능이 포함된 카메라 모듈을 사용해 진동이 잦은 선박에서 안정적인 화면을 전송하며, 카메라 동작 감지를 이용해 위험 지역에 출입한 인원에 대한 안전 확보 등 다양한 기능을 갖추고 있다. 또 경도가 강한 SUS 재질 하우징에 화

이트 파우더 코팅을 입혀 염수 및 방수에 특화된 기능을 자랑한다. 또한 Wiper 및 IR Light 프리셋 제어를 위한 보드 제작, CCTV 시제품 제작 등 관련 기술 개발을 통해 다양한 분야로 사업 영역을 확대하고 있다.

선박용 통합 모니터링 시스템은 영상·음성 데이터 압축 전송 소프트웨어를 적용해 영상 압축 코덱 H.264 및 H.265를 모두 지원하며, 선내 한정적인 데이터 통신 대역폭을 원하는 정도의 대역폭만 사용하여 활용이 가능하다. 또 위성 통신 환경에서도 선박



이용지원 사업을 통해  
아이제이엑스콤은 기존의 데이터를  
ERP 서비스에 이관해 클라우드 기반의  
ERP Full 모듈로 확장해가고 있다.

CCTV 영상을 실시간으로 확인할 수 있는 전송 성능을 보유하고 있다. 특히 NMEA 데이터 연동 및 그래픽화를 통해 각 시스템 별로 별도 모니터링 되는 운항, 안전, 알람 등의 데이터를 통합 모니터링 시스템에서 일괄 모니터링 할 수 있다. 이밖에도 SNMP를 이용한 선박 네트워크 장비 관리로 선박 네트워크 장비를 선박 및 육상에서 모니터링 및 제어가 가능한 기술을 갖추는 등 품질 및 성능 모두에서 최고 수준을 갖추고 있다.

### ■ 클라우드 기반의 ERP Full 모듈로 확장

설립 이후 사업 영역과 규모가 지속적으로 확대되고 있는 가운데, 아이제이

엑스콤은 그동안 proERP Cloud 서비스(회계모듈경영)를 구축하는 등 경영 효율화에 노력해 오고 있다. 이에 그 연장선에서 ERP Full 모듈로 확장을 위해 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여하게 됐다. 제품 개발의 가격경쟁력을 높이고, 효과적인 영업·판매 관리, 개발 제품에 대한 보안 및 생산·품질 관리를 위해서는 ERP Full 모듈이 필수로 요구됐지만, 그동안 비용 부담 등의 이유로 시스템 구축을 미뤘오던 것을 이번 이용지원 사업에 참여해 클라우드 기반으로 ERP를 확대하고자 한 것이다. ERP 클라우드 서비스는 일반 구축형보다 비용 부담이 적어 가격적인 면에서 경쟁력을 강화할 수 있고, 생산 및 품질 관

리를 통해 불필요한 비용 지출을 막을 수 있어 생산 효율성을 높일 수 있다.

이번 이용지원 사업을 통해 아이제이엑스콤은 기존의 데이터를 ERP 서비스에 이관해 클라우드 기반의 ERP Full 모듈로 확장해가고 있다.

### ■ 데이터 기반 새로운 비즈니스 창출 기대

아이제이엑스콤은 ERP 클라우드 서비스를 통해 데이터 기반의 새로운 비즈니스 모델을 창출해 나갈 계획이다. 중장기적 관점에서 ERP에 대량의 데이터가 축적되면 이를 기반으로 기존 사업을 더욱 확장하는 동시에 새로운 비즈니스 모델을 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 또한 ERP 클라우드를 통한 생산 및 품질 관리로 제조 효율 향상, 가격경쟁력 향상으로 인한 매출 증대, 축적된 데이터의 적극적 활용으로 사업 확대, 기업 성장을 위한 고용 증대 등의 성과를 기대하고 있다.

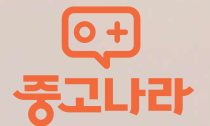
아이제이엑스콤은 앞으로도 지속적으로 ERP 클라우드를 고도화해 ERP에 축적된 데이터를 통해 전략적 의사 결정을 이루고, 조선 기자재 및 선박 부품 업체에 특화된 ERP 시스템으로 ‘바다를 더욱 더 안전하게, 그리고 스마트하게 만든다’는 경영철학을 실천해 나갈 방침이다.










■ 아이제이엑스콤 제품 ■



# 세상의 모든 거래가 가능한 커머스 커뮤니티 서비스



	기업명	중고나라
	대표자	이승우
	설립연도	2014년 1월
	직원수	90명
	사업분야	중고나라 커뮤니티 카페/앱, 중고나라 광고주 센터, 중고나라 인증딜러
	소재지	서울시 서초구 서초대로 301 동익성봉빌딩 7층
	홈페이지	<a href="http://www.joonggonara.co">www.joonggonara.co</a>

## inHR 도입해 더욱 활발한 소통 시스템 정착

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ inHR 도입해 데이터 기반의 공정한 인사평가체계 수립
- ▶ 실시간 업무 및 성과 관리를 통한 빠른 의사결정 진행
- ▶ 조직문화 고도화를 바탕으로 중고나라의 소통 시스템 강화



“중고나라의 핵심은 원활한 소통 시스템을 제공하는 것으로, 이를 위해서는 기술적인 요소도 중요하지만, 그에 못지않게 건강하고 행복한 조직문화가 중요하다. 이에 중고나라는 이번 지원사업을 통해 더욱 공정한 인사평가 체계를 구축함으로써 조직문화를 고도하는 계기가 됐다.”



중고나라 심벌에는 세 가지 기호와 의미가 있다. 첫 번째 동그란 ‘O’는 자원의 선순환을 의미하며, 두 번째 ‘+’는 중고거래를 통한 경제적인 이익을, 마지막으로 말풍선 모양은 이 모든 것이 사람과 사람이 만나 만들어지는 커뮤니티 안에 있음을 의미한다.

지난 2014년 네이버 중고나라 카페를 기반으로 설립된 ‘중고나라’는 대한민국에서 가장 활발한 개인 간 거래가 이뤄지는 곳으로 성장했다. 2016년 중고나라 모바일 앱을 출시한 이래, 지속적으로 이용자가 늘어 2020년 현재 누적 1,000만 다운로드를 돌파했고, 중고나라 카페 회원은 1,800만 명을 기록하고 있다.

중고나라는 모바일 기술을 통해 보다 자유롭게 소통하며, 편리하게 거래할 수 있는 환경을 제공하여 세상에서 가장 빠르고 안전한 커머스 커뮤니티 서비스 플랫폼을 구축하고자 노력하고 있다. 사업 분야는 크게 ▲중고나라 커뮤니티 플랫폼 ▲중고나라 광고주센터 ▲중고나라 인증딜러 세 가지이다. 중고나라에서는 이를 ‘중고나라 경제’라고 부른다.

먼저 ▲중고나라 커뮤니티 플랫폼은 개인 간 중고거래부터 사업체의 새 상품 판매까지 영역을 넓혀가고 있는 국내 최대 중고거래 커뮤니티 플랫폼이다. ▲중고나라 광고주센터는 ‘중고나라 앱’에서 상품을 빠르고 쉽게 판매할 수 있는 광고 등록 플랫폼이다. 광고주는 클릭 몇 번으로 손쉽게 광고를 등록할 수 있으며, 성별 및 연령대별로 원하는 타깃만 셋팅해 광고를 집행할 수 있는 등 다양한 기능을 갖고 있다. 마지막으로 중고나라가 심층심사를 통해 선발한 ▲중고나라 인증딜러

는 국내 최대 중고거래 플랫폼의 중고차 영업권을 안정적으로 확보해 중고차 판매자와 구매자 모두에게 도움이 되는 비즈니스 모델을 구축하고 있다.

### ■중고나라 소통문화는 직원 행복에서부터

중고나라가 이렇게 지속적인 성장을 이어올 수 있었던 데는 이용자들이 원활히 ‘소통’할 수 있는 모바일 서비스 기술을 구축한 것도 있지만, 내부 조직문화부터 직원이 행복해야 최고의 서비스를 제공할 수 있다는 신념을 확고히

실천해 온 것도 큰 몫을 했다.

직원들이 더욱 건강하고 행복한 환경에서 업무에 몰입할 수 있도록 '38시간 근무제'를 비롯해 생일상 해피아워, 리프레쉬 휴가, 팝업 이벤트, 안락한 안마 의자 구비 등 다양한 복지제도를 마련해 운영하고 있다.

이를 통해 건강하고 행복한 직원이 지속적으로 성장하는 조직을 만드는 선순환을 이뤄나가고 있다.

## ■ inHR 도입해

### 더욱 일하기 좋은 회사로 도약

그런 가운데, 중고나라는 더욱 '일하기 좋은 회사'로 도약하기 위해 이번 중소 기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여했다.

무엇보다 더욱 일하기 좋은 회사로 도약하기 위해서는 '인사평가'에 대한 고도화가 필요하다는 판단 아래, 관련 서비스를 찾던 중이었다.

이에 클라우드 기반의 인사평가 서비스를 제공하는 '마이다스인'이 공급기업으로 매칭되어, 마이다스인의 인사평가솔루션 'inHR'을 도입했다. inHR은 클라우드 기반의 솔루션으로 조직의 성과관리와 인사평가를 쉽고 맞춤화하여 진행할 수 있는 장점을 갖고 있다.

inHR 구축 후 중고나라는 임직원의 성과평가 및 역량평가, 상향평가를 진행했으며, 이를 통해 실시간 업무관리 및 성과관리를 통한 사업 활동에서의 빠른 의사결정, 실시간 업무 소통을 통한 성과 향상, 데이터 기반의 공정한 인사평가 제도 확립 등의 성과를 거둘 수 있었다.

중고나라는 앞으로 inHR을 바탕으로 더욱 고도화된 인사평가 체계를 완성해 '가장 일하기 좋은 회사'로 도약해 나갈 계획이다.














## 고객들에게 맑은 공기를 선물하는 환경 제품 전문기업

**CHEONGWOO C&T**  
Clean & Technology

	기업명	청우씨엔티
	대표자	오재순
	설립연도	2014년 4월
	직원수	18명
	사업분야	국소배기장치, 유해가스정화기, 공기살균기, 공기청정기, 집진기, 산업용필터
	소재지	경기도 안산시 단원구 해안로 290 나동
	대표번호	031-365-3630

## 세일즈포인트·티그리스 도입해 스마트공장 고도화 꾀걸음

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 클라우드 기반의 스마트공장 고도화 계기 마련
- ▶ 세일즈포인트·티그리스의 '세일즈포인트' 도입해 영업 효율 극대화
- ▶ 타이거컴퍼니의 '티그리스'로 데이터 기반의 성과관리 체계 구축

청우씨엔티는 '고객들에게 많은 공기를 선물하자'란 슬로건과 'CAFU(Clean Air For you)'란 자체 브랜드로 학교, 실험실, 연구실, 병원 등 유해 가스로부터 위험성이 큰 곳을 중심으로, 소비자의 건강과 대기환경 개선을 위해 국소배기장치, 유해가스정화기, 공기청정기 등의 제품을 생산·연구하는 환경 전문기업이다.

생산하는 모든 제품은 ISO9001(품질경영시스템), ISO14001(환경경영시스템)에 따른 품질관리가 이뤄지고 있으며, 엄격한 품질검사를 거쳐 출고되고 있다. 또한 KC, CE 등 국내외 전기안전 인증을 획득해 높은 기술력과 안정성을 인정받고 있으며 특허(6건), 디자인(9건), 상표(6건) 등록을 통해 지적재산을 다수 보유하고 있다.

2018년 스마트공장 도입으로 MES를 구축하여 생산성 및 품질을 강화해 오고 있으며, 현재는 스마트공장 고도화를 위해 MES 보완, SCM, ERP 구축을 통한 경영관리 시스템 개선, 업무 프로세스 개선 및 표준화를 통한 업무 효율 개선, 부서 간 커뮤니케이션 활성화, 신속·정확한 경영 의사결정에 필요한 정보 등을 토대로



오재순 청우씨엔티 대표

“오재순 대표는 세일즈포인트와 티그리스 도입을 통해 효율적이고 성과 높은 영업 프로세스와 체계적인 성과 관리를 통해 매출 증대는 물론 스마트한 조직으로 거듭나는 계기가 됐다고 이번 지원사업의 성과를 밝혔다.”

고객에게 고품질의 서비스를 제공하고 있다.

더불어 청우씨엔티는 지역사회 등 사회공헌 활동에도 적극 나서, 2017년 시화공업고등학교, 경기자동차과학고등학교와 산학협력 및 채용협약을 체결한 바 있으며, 병역특례업체·일학습병행기업 지정으로 중소기업 인력난·청년실업 해소를 위한 정부의 일자리 창출에 기여하고 있다. 이러한 공로로 청우씨엔티는 최근 기술혁신대전 기술인재 분야에서 중소벤처기업부장관상을 수상했다.

### 클라우드 기반 스마트공장 고도화 추진

청우씨엔티는 현재 추진 중에 있는 스마트공장 고도화를 더욱 효율적이고 신속하게 추진하기 위해 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여하게 됐다.

2018년부터 순차적으로 스마트공장을 고도화해오면서 자체적으로 ERP는 구축하고 있지만, 영업 및 성과 관리에 대한 정보, 시스템 등을 더욱 높은 수준으로 끌어올리기 위해서는 클라우드 기반의 영업관리, 고객관리, 성과관리 등

의 시스템 구축이 요구됐다.

이에 공급사로 ‘세일즈인사이트’와 ‘타이거컴퍼니’가 매칭되어 클라우드 서비스를 제공받았다. 세일즈인사이트를 통해서 거래처 발굴, 영업이력, 견적, 계약관리, 분석 등 계약 이전의 영업 활동을 관리하는 CRM 시스템을 제공받았고, 타이거컴퍼니로부터는 인사 데이터 마이그레이션, 근무제도 커스터마이징, 협업툴, 화상회의 등 성과관리 시스템을 제공받아 구축했다.

## ■ CRM 솔루션 세일즈포인트 통해 영업 효율 강화

청우씨엔티의 제품은 대부분 소비자가 다수로 많은 수요처를 가지고 있고, 필터를 주기적으로 교체해야 하는 특성이 있어 다수의 매출처 관리에 어려움이 많았다.

이에 세일즈인사이트를 통해 구축한 CRM 솔루션인 ‘세일즈포인트(Salespoint)’를 통해 유지보수 알람을 자동으로 전달할 수 있게 되었고, 영업 담당자



■ 세일즈포인트 MBO분석 화면



■ 티그리스 평가 화면

가 바뀌어도 지속적인 관리가 가능하며, 수많은 고객 현황을 한눈에 확인할 수 있게 되었다. 또 그동안 분산되어 있던 영업 이슈를 하나로 관리하고 확인할 수 있게 되어, 다양한 영업 상황에서 발 빠른 대처를 할 수 있게 되었으며, 영업 기회가 실제 계약으로 체결되기까지 전체 단계별 관리가 가능하게 되어 영업성가를 높일 수 있게 됐다. 또한 프로그램에 입력한 모든 데이터를 MBO 분석, Forecasting, 기회분석 등 다양한 통합 분석으로 한 눈에 파악할 수 있게 되어 더욱 효율적인 영업 활동을 할 수 있게 됐다.

## ■ 티그리스 구축해 체계적 성과관리

타이거컴퍼니를 통해 구축한 올인원 협업툴인 ‘티그리스(TIGRIS)’를 통해서선 그동안 수기나 엑셀로 복잡하게 관리하던 성과 데이터를 보다 쉽게 관리하고, 성과에 대한 평가요소를 다양하게 반영하여 평가대상별로 개별화된 성과를 설계하고 운영할 수 있게 되었다.

성과와 역량에 대한 KPI 설정으로 직급별 평가를 진행하고, 각 업무별로 개인별 역량 평가가 가능해져, 이전에 주관적이고 부정확했던 성과 관리를 객관적이고 데이터에 기반한 평가를 할 수 있게 되었다. 또 현황판과 대시보드를 통해 빠른 확인은 물론, 클라우드 서비스로 저장되어 지난 이력까지 쉽게 확인이 가능해졌다.














## 남다른 크리에이티브로 강렬한 감동을 전하는 종합홍보사



	기업명	필라멘트리
	대표자	문두열
	설립연도	2014년
	직원수	31명
	사업분야	비디오물 제작, 광고대행, 온라인마케팅, 출판, 소프트웨어 개발·공급, 통신판매
	소재지	서울시 강남구 봉은사로49길 17
	대표번호	02-518-2102

## 클라우드 서비스 도입해 콘텐츠 운영관리 효율성 극대화

### 사업 추진 성과 Point

- ▶ 그룹웨어 구축으로 업무 프로세스 전자화 및 공유 체계 마련
- ▶ 웹하드 구축해 방대한 양의 홍보·광고 콘텐츠 효율적으로 관리
- ▶ CTS 도입해 고품질의 광고 분석 데이터 수집

필라멘트리는 비디오물 제작, 광고대행, 온라인마케팅, 출판, 소프트웨어 개발 및 공급, 통신판매 등을 사업 영역으로 하는 종합홍보 대행사이다. ‘남다른 크리에이티브로 세상에 강렬한 감동과 영향력을 전하겠다’는 기치 아래, 고객사의 브랜드와 소비자의 니즈를 파악하고 연결해 시너지를 높이는 것이 필라멘트리가 추구하는 사업 활동의 핵심이다.

지난 2014년 설립해 지속적으로 사업 영역을 확대하며, 최고의 영상 및 디지털 콘텐츠 제작 베테랑과 브랜드 커뮤니케이션 전문가들이 모여 필라멘트리는 그동안 다양한 광고·홍보 콘텐츠 제작 실적을 자랑한다. 누구나 한번쯤 보았을 다양한 광고·홍보 영상들이 필라멘트리의 손에서 만들어졌다. 화장품, 의료, 자동차, 제과 등 그 분야도 다양할 뿐만 아니라, 각종 공익광고를 비롯해 캠페인, 패러디, 유튜브, 페이스북, 인스타그램 등 다양한 채널에서 고객사의 광고·홍보 효과를 극대화 하는 남다른 크리에이티브를 선보이고 있다. 이외에도 브랜드 아이덴티티 개발, 이벤트·프로모션, 방송 PPL, TV·라디오 광고, 옥외광고, 굿즈 디자인



문 두 열 필라멘트리 대표

“문두열 대표는 업무 특성상 콘텐츠 기획회의 등 대면업무가 많고, 광고·홍보 제작에 필요한 방대한 양의 콘텐츠에 대한 체계적인 관리가 요구되는 상황에서, 이번 지원사업 통해 효율적으로 클라우드 시스템을 구축하게 되어 많은 도움이 되었다고 소감을 전했다.”

등 사업 영역을 계속해서 확대해나가고 있다.

### 클라우드 서비스로 효율적 업무 프로세스 구축

사업 규모가 커지고 분야가 확대되면서 필라멘트리는 더욱 효율적인 업무 프로세스가 요구됐다. 업무 특성상 콘텐츠 기획회의 등 대면업무가 많고, 광고·홍보 제작에 필요한 방대한 양의 콘텐츠에 대한 체계적인 관리가 필요했다. 더욱이 코로나19로 비대면 환경에서 콘텐츠를 공유하고, 원활한 고객관

리를 위해서는 클라우드 기반의 업무 프로세스 개선이 절실했다.

이에 필라멘트리는 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업에 참여해 LG유플러스, 지란지교시큐리티, 비즈스프링 등 세 개 공급기업으로부터 클라우드 서비스를 제공받았다.

먼저 LG유플러스로부터는 사내 ‘그룹웨어’ 시스템을 공급받았다. 콘텐츠 개발인력 등 사업 확대에 따른 인력 증가로 사내 정보 공유는 물론 결재 시스템 등의 전자화가 필요했기 때문이다. 그룹웨어 도입은 우선 시스템에 대

한 교육을 시작으로 약 1개월에 걸쳐 프로그램 세팅이 진행되어 성공리에 도입이 이뤄졌다. 문두열 대표는 “그룹웨어 구축을 통해 그동안 수기로 진행하던 많은 업무들이 전자화 되고, 사내 공지사항 등 정보를 한 눈에 공유하게 되어 업무 효율성을 높이게 됐다”고 만족해했다.

데이터 보안 전문 업체인 지란지교시큐리티를 통해서 ‘웹하드’ 프로그램을 지원받았다. 광고·홍보 콘텐츠는 영상 자료 등 데이터 용량이 매우 크고, 다양한 콘텐츠로 만들어지기 때문에 체계적인 관리가 필요하다. 특히 콘텐츠의 안전한 관리가 매우 중요하다. 또한 부서마다, 고객사마다 상이한 콘텐츠 관리가 필요하며 원활한 공유도 이뤄져야

한다. 이에 지란지교시큐리티의 웹하드 프로그램을 도입해 클라우드 기반의 콘텐츠 관리 체계를 구축할 수 있었다.

비즈스프링으로부터는 ‘CTS(Conversion Tracking System : 온라인 광고 전환 추적 시스템)’를 도입했다. CTS는 광고 매체의 성과를 측정하는 도구로 정확하고 효과적으로 콘텐츠를 분석하고 개발할 수 있도록 돕는다. 이를 통해 데이터의 분석 시간을 줄이고, 고품질의 자료를 취합할 수 있게 되었다.

필라멘트리에는 이번 중소기업 클라우드 서비스 이용지원 사업을 통해 구축한 클라우드 시스템을 바탕으로 더욱 고도화된 크리에이티브로 고객만족을 높이고, 지속적으로 사업 영역을 확대해 나갈 방침이다.



필라멘트리는 다양한 광고·홍보 콘텐츠로 고객만족을 높이고 있다.