

 REVENUE OPERATIONS CASE STUDY

The **BIDIX** Case: Revenue Operating Framework

부동산 경매의 권리와 수익을 분석하고 예측하는 경매 전략 솔루션

구재현

Sales Strategic & Performance Insight

Strategic Framework Portfolio
From **Vision** to **Deployment**

01. VISION & STRATEGY

개인의 노하우를 시스템으로 만들어 누구나 성공할 수 있는 구조를 만듭니다.

주관적인 판단 대신 데이터를 활용하여 분석 효율을 높일 수 있습니다.

Subjective Risk (주관적 리스크)

개인의 노하우와 운에 의존하는 영업은 예측 불가능한 결과와 높은 실패 비용을 발생시킵니다.

Knowledge Silo (지식의 고립)

Top Performer의 노하우가 시스템화되지 못하고 개인의 역량에 머물러 있어 조직적 복제가 불가능합니다.

High Failure Cost (보이지 않는 실패)

복잡한 정책 위반 사항을 실시간으로 통제하지 못해 발생하는 사후적 손실 비용이 조직의 성장을 저해합니다.

Scale-up Strategy

개인의 노하우(Art)



조직의 시스템(Science)

BIDIX는 이 '복제 가능한 성공'을 증명하기 위한 전략적 의사결정 지원 시스템(DSS)입니다.

02. BUSINESS MODELING

제각각인 현장 정보를 하나의 분석 모델로 정리하여 업무 효율을 높입니다.

복잡한 18종의 법률 권리 관계와 시시각각 변하는 시장 상황을 하나의 기준으로 설계했습니다.

01. ANALYSIS STANDARD

분석 기준 정립

법적 예외 조항과 권리 관계가 서로 미치는 영향을 규칙으로 정리했습니다.

02. MARKET CHANGE

시장 변화 반영

지역별 특성과 금리 등 시장의 변화를 분석 지표에 반영하여 정밀도를 높였습니다.

03. PROFIT/LOSS CALCULATION

수익 및 비용 계산

각종 세금과 부대비용을 꼼꼼하게 계산하여 실제 손에 쥐는 수익을 예측합니다.

04. SCORE SYSTEM

지표 기반 관리

사람마다 다른 역량을 3가지 핵심 지표를 숫자로 바꿔 체계적으로 관리합니다.

03. ANALYSIS PROCESS

[수집-분석-계산] 과정의 표준화로 흔들림 없는 성과를 만듭니다.

분석 기준을 시스템으로 만들어 누구나 전문가처럼 판단할 수 있습니다.

01 Data Gathering

흩어져 있는 법률 정보와 시장 데이터에서 의사결정에 꼭 필요한 핵심 정보를 찾아내고 정리합니다.

02 Auto Risk Check

정리된 데이터를 분석 엔진에 넣어 위험 수준과 낙찰 성공 확률을 자동으로 판정합니다.

03 Profit Simulation

분석 결과를 바탕으로 최적의 낙찰가와 예상 수익 시나리오를 실시간으로 계산해 리포트로 보여줍니다.

// Analysis Logic Example

```
if (tenant.has_counter_power &&
!tenant.is_paid_full) {
  risk_level = "CRITICAL";
  recommendation = "BLOCK_BID";
}
```

Logic Enforcement (원칙이 지켜지는 시스템)

분석하는 사람의 주관이 개입되는 것을 방지합니다. 성공을 위한 원칙은 공부하는 것이 아니라, 시스템으로 즉시 실행되어야 한다는 기획 철학을 담았습니다.

04. CORE LOGIC 1: DATA NORMALIZATION

파편화된 외부 데이터를 분석 가능한 자산으로 변환 (Adapter Layer)

CRM 데이터의 오입력을 방지하고 정합성(Data Integrity)을 100% 확보합니다.

TECHNOLOGY LOGIC

Validation Pipeline

서로 다른 형식의 법원 문건, 등기부등본 데이터를 자체 표준 규격 (Internal Standard Schema)으로 강제 매핑 및 검증(Validate).



BUSINESS APPLICATION

CRM Data Integrity

영업사원마다 제각각 입력하는 CRM 데이터를 표준화된 UI/UX로 강제하여, 데이터 분석의 전제 조건인 '무결성'을 확보하는 파이프라인을 설계 할 수 있습니다.



05. AUTOMATED COMPLIANCE

수 많은 규정과 변동되는 정책을 시스템으로 자동화하여

휴먼 에러(Human Error)와 리스크를 원천 차단하는 지능형 정책 관리 체계를 구축했습니다.

CP & Policy Operating Framework

✓ **Compliance Mechanism:**

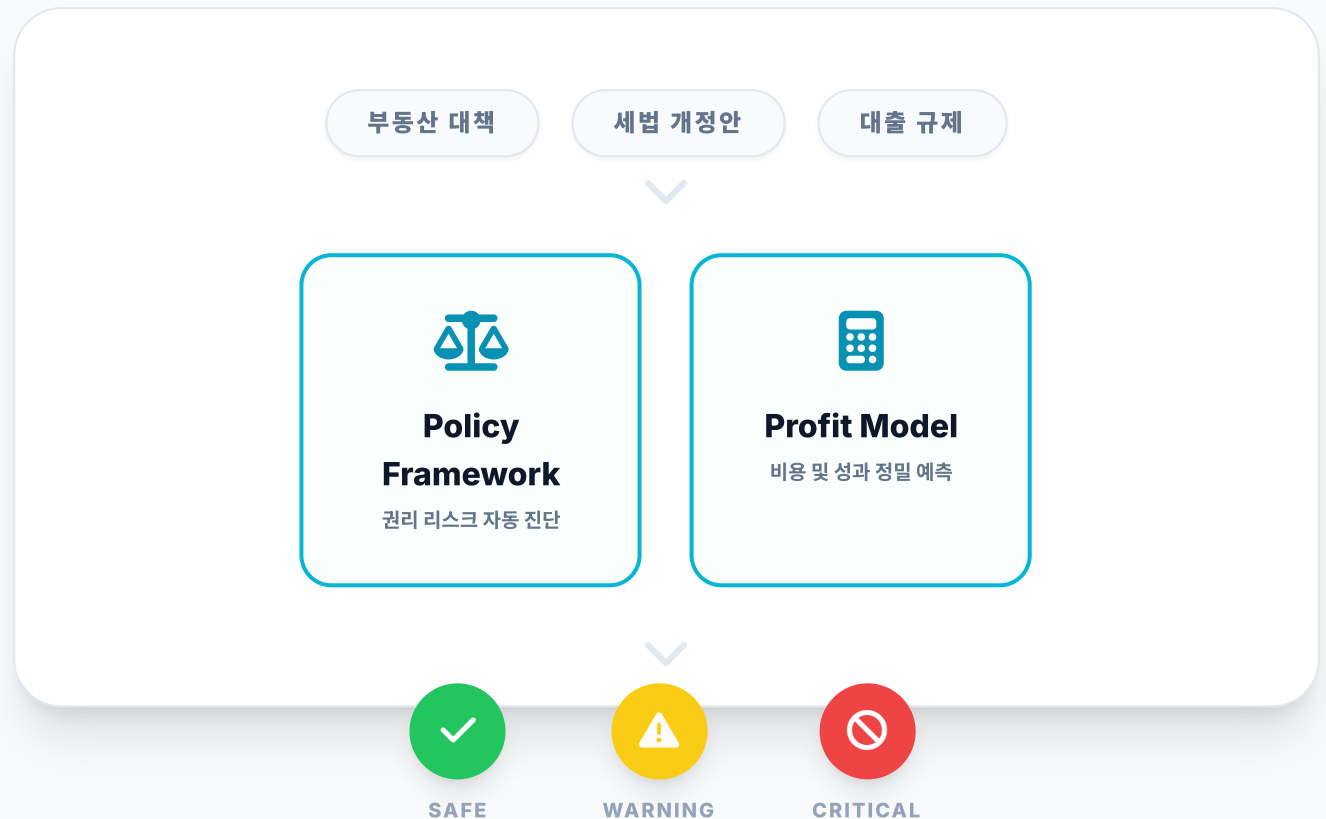
공정거래규약(CP) 및 판촉 가이드라인을 시스템 규정으로 정밀 검증.

✓ **Intelligence Reference:**

매년 바뀌는 법령 및 규제 문서를 실시간 참조하여 판단 근거 제시.

🔴 **Planning Insight:**

"매년 바뀌는 영업 규정을 직원들에게 외우게 하지 마십시오. 시스템이 가이드하고 통제하게 해야 합니다."



06. STRATEGY VALIDATION

수천 개의 시뮬레이션으로 검증된 전략의 무결성

BIDIX에서 기획된 분석 모델이 실제 작동함을 확인했습니다.

Model Reliability: 100% Verified

기획자가 가장 경계해야 할 것은 현장과 소통하지 않는 기획입니다.

저는 설계한 모델의 케이스를 실제 경매 전문가와의 인터뷰를 통해 보완하고 검증했으며, 이는 이론적인 전략을 넘어 실제 작동하는 분석 모델의 신뢰도를 보장합니다.



UNIT

개별 정책 검증

18종 권리 관계 판정 체계의 개별 정밀도 검증 완료



INTEGRATION

프로세스 검증

데이터 입력부터 리포트 산출까지 전체 흐름 무결성 증명

100%

STRATEGY INTEGRITY VERIFIED

AUTOMATION COVERAGE

98.5%

POLICY CONSISTENCY

100%

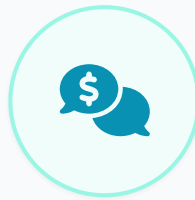
일회성 기획을 넘어, 순환하는 운영 체계를 설계하다

수익 모델과 피드백 루프를 통해 시장에서 살아남는 지속 가능한 서비스를 구축했습니다.



Monetization

제품별 마진 구조와
리베이트 리스크 비용을 고려한 실질
수익성(Net Profit) 산출



Feedback Loop

사용자 행동 데이터 수집 및
피드백 분석을 통한
정책 시스템 실시간 고도화



Optimization

운영 데이터 분석 기반의
프로세스 병목 구간 식별 및
시스템 안정성 지속 강화

08. PERFORMANCE INDEXING

성과의 품질을 측정하는 1,000pt 지표 시스템 설계

개인의 성과 지표를 숫자로 옮겨온 정교한 KPI 모델링입니다.

Accuracy

400pt

92%



"데이터는 진실을 말하는가?"

시장 가치 대비 예측 오차율 정밀 관리

Profitability

400pt

24%



"실질적인 부가가치를 창출했는가?"

비용 통제 후 실질 순이익률 시뮬레이션

Stability

200pt

A₊



"지속 가능한 방식인가?"

CP 규정 및 사내 정책 준수 여부 자동 체크

"성과는 반복된 행동의 과정과 그 지표의 숫자에서 결정됩니다."

비딕스로 증명된 '기획력'은 현장의 혁신을 위한 가장 강력한 무기가 됩니다.

PROVED MODEL

BIDIX Case Study

- ✓ 복잡한 법률 도메인의 알고리즘화 및 시스템 구축.
- ✓ 현장 데이터의 전략적 자산화 프로세스 정립.
- ✓ 1,000pt 지표 기반의 성과 관리 체계 모델링 기획.



PIVOT

FUTURE VALUE

Strategic Sales Planning

- 🚀 영업 정책의 실시간 현장 적용 시스템 구축
- 📈 데이터를 활용한 목표 설정 및 KPI 인센티브 설계
- 🎯 체계적인 영업 관리 시스템을 구축하여 팀 전체 성과의 상향평준화 달성.

현장과 소통하고 시스템으로 예측 가능한 성공을 만듭니다.

01

Diagnose

영업 현장과 소통하며
문제점을 파악하고
정밀 진단.

02

Design

Top Performer의 성공 방식을
표준 프로세스로 시스템화하여
성공 방정식을 설계.

03

Scale-up

데이터 기반의 피드백과 코칭으로
조직 전체의 성과를 상향 평준화.

11. INNOVATION SCENARIOS

데이터로 영업의 미래를 통제합니다.

비딕스의 DNA를 영업 현장에 접목했을 때 일어날 실질적인 변화입니다.

CRM Strategy Intelligence

단순한 기록용 CRM을 '전략적 의사결정 체계'로 진화시킵니다.
입력되는 모든 정보를 분석하여 성공 확률과 리스크 점수를 실시간으로 산출하여, 영업 담당자에게 최적 액션 가이드를 제공합니다.

Strategic Process Automation

시장 상황에 따라 매번 변경되는 영업 정책과 규정을 시스템으로 감지하여 즉시 반영하고 자동 적용합니다. 판단 오류와 정책 위반 리스크를 사전에 차단하여 신뢰도 높은 운영 체계를 구축합니다.

90%

WORK EFFICIENCY

Zero

COMPLIANCE RISK

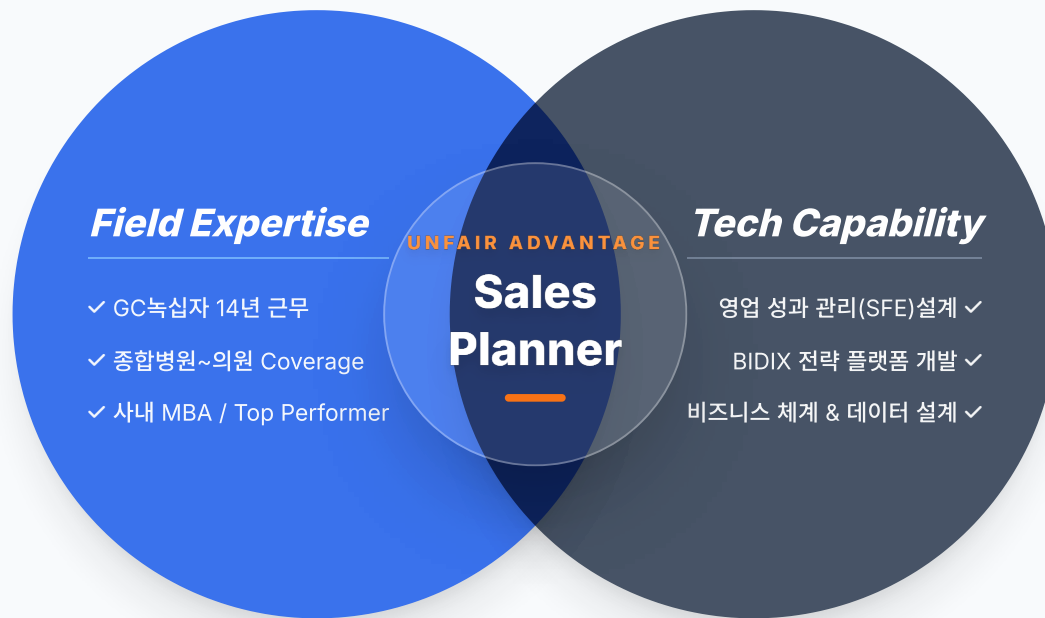
2.5x

SCALABILITY

12. WHY ME?

현장 전문성과 기술력을 결합한 영업 기획 전문가

현장의 실행력을 전략적 지표로 전환하여 성과의 재현 가능성을 높이는 모델을 기획합니다.



"단순 **기술적 솔루션**에 매몰되지 않고, 영업의 성과를 결정짓는 핵심 행동을 데이터 기반으로 **체계화(Systematize)**합니다.

현장 실행력을 전략적 지표로 전환하여 성과의 재현 가능성을 높이는 모델을 기획합니다."



**Sales Strategic x
Performance Insight**

"현장의 실행을 성과로 연결하는 영업 기획 전문가"

영업 현장을 가장 잘 아는 기획력과 실행력을 갖춘 **영업 전문가**입니다.

Sales Strategic & Performance Insight

EMAIL


jhyun07@naver.com

PHONE

010-7337-1253

PROJECT

www.bidix.co.kr

 **SUPPLEMENTARY MATERIALS**

APPENDIX

A1 지표의 피벗 (Metric Pivot)

A2 리스크의 피벗 (Risk Control)

A3 데이터의 피벗 (Data Intelligence)

A4 기획의 피벗 (Planning Excellence)

[지표의 피벗] 비딕스의 1,000pt 엔진은 '정교한 영업 성과 모델'의 기반이 됩니다.

주관적인 경매 판단을 숫자로 바꿨듯이, 영업 사원의 행동 가치를 데이터로 계량화합니다.

BIDIX DNA

 Auction Analysis Logic

입찰가 정확도 (Accuracy)	400pt
낙찰 후 수익성 (Profit)	400pt
권리 리스크 통제 (Stability)	200pt

PIVOT: SALES PLANNING

 SFE Performance Index

처방 예측 정확도 (M/S Accuracy)	Targeting 정교화
활동 기여 수익성 (Net Profit)	리소스 효율 최적화
CP 및 정책 준수율 (Compliance)	지속 가능성 확보

핵심 역량: 비딕스를 통해 증명한 '정성적 가치의 정량화' 기술은 제약 영업의 SFE 지표 설계(KPI Modeling)에 즉시 적용 가능합니다.

[리스크의 피벗] 18종 법률 분석 로직은 '지능형 Compliance 시스템'으로 진화합니다.

권리 분석을 코드로 관리하듯, 제약업계의 복잡한 CP 규정을 자동 통제합니다.

BIDIX LOGIC DNA

- 대항력 있는 임차인 판정 알고리즘
- 말소기준권리 기반 소멸/인수 자동 계산
- 법적 특수 조건(유치권 등) 필터링



SALES PLANNING APPLICATION

- 공정거래규약(CP) 위반 사례 자동 탐지
- 판촉 가이드라인 실시간 Gatekeeping
- 사후 징계가 아닌 '사전 예방' 시스템 구축

Intelligence Governance Pivot

Rule

"식사비 N만원 이하, 동일처 방문 주기 준수 여부"

+

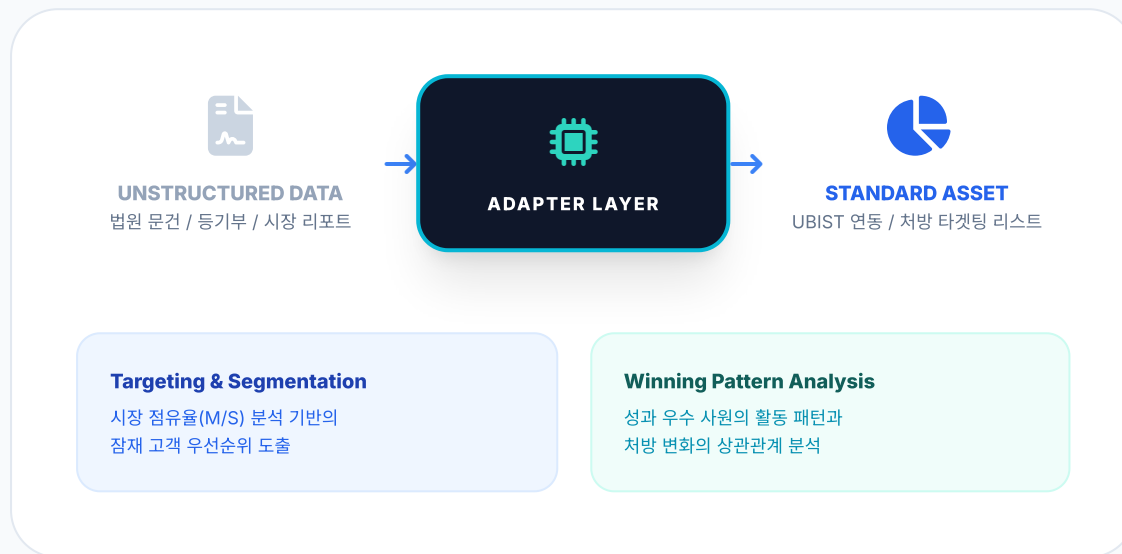


Bidix Policy Engine 을 통한 실시간 정책 반영

* 비딕스의 권리분석 리포트 생성 로직을 'CP 준수 리포트'로 피벗하여 영업 현장의 리스크를 시스템적으로 방어합니다.

[데이터의 피벗] 파편화된 외부 데이터를 정규화하여 '전략적 자산'으로 변환합니다.

법원 문건을 표준 데이터로 바꾼 기술로, 제약 시장 데이터를 분석 가능한 통찰로 전환합니다.



Pivot Value: From Data to Sales

- ✓ 비딕스에서 구현한 '데이터 정규화 기술'을 제약 CRM에 적용하여 데이터 무결성(Integrity) 확보.
- ✓ 영업 현장 보고서를 표준화된 행동 지표로 변환하여 '영업 가시성' 확보.
- ✓ IT 기술력을 바탕으로 영업팀이 필요로 하는 시간관리를 직접 기획하고 리딩하는 역량 증명.

[기획의 피벗] 비딕스로 증명된 '시스템 기획 DNA'는 제약 영업의 미래가 됩니다.

단순 영업 지원을 넘어, IT와 현장을 잇는 '테크니컬 영업 기획' 전문가로의 도약을 약속합니다.

BIDIX DEVELOPMENT DNA



PRD & Spec 기획력

비즈니스 목표를 정교한 요구사항으로 정의



시스템 알고리즘 설계

복잡한 도메인을 논리적인 로직으로 구현



데이터 분석 및 검증

실제 지표 기반의 유효성 검증 프로세스 리딩

Technical Sales Planner

제약 현장 14년의 전문성과 비딕스의 IT 기획력을 결합하여,
'말뿐인 전략'이 아닌 '행동하는 전략'을 수립합니다.



SFE 혁신 리딩



데이터 자산화

"비딕스는 단순한 사이트가 아니라, 저의 영업 기획 철학이 담겨있습니다."

감사합니다.

현장의 실행력을 **실질적인 성과**로 연결하여
예측 가능한 성장을 만들어내겠습니다.

CONTACT INQUIRY

구재현 JH.KOO

Sales Strategic & Performance Insight



© 2026 ALL RIGHTS RESERVED.