

자동납품방식 MRO구매대행사업 사업자 모집

- (거래구조) 기존 납품사들을 모두 그대로 유지하고 거래방식을 자동화 합니다.
- (사업수행) 창고/재고/온라인시스템 모두 필요없으며, 당사가 지원하는 ICT시스템만 운용하면됩니다 (K-VMIS시스템, K-CPFR시스템 : 클라우드 구독형, 소그룹 SaaS 구조, 관리컨솔 계약)
- (사업수익) 구매사는 자재값만으로 (주문관리 없는) 구매가 완성되므로 구매관리비용+양적절감만큼 저렴한 구입이됩니다. 따라서, 기존 구매가격에서 일부의 가격인상으로 구매대행사 사업수행을 지원합니다.



- (참여단체/개인) 협회, 조합등 단체나 그룹사(하위 협력사 지원사업) 및 개인사업도 가능합니다.
 - 소그룹 SaaS 운용구조 : ICT시스템 운용권이 제공되므로 단체 구성원들의 MRO구매관리를 **제한없이** 지원할 수 있음. **관리컨솔** 권한 부여 (단체 수익사업화도 가능)
 - 1인 창업 : 구매사 구매관리와 서비스매 기능을 함께할 수행할 수 있음 (페이지-2 참고)

전담 서비스맨 방식 : 1인 창업

- (자재관리 작업환경) 대부분의 제조업체들에서는 생산인력들이 창고로 와서 조립자재들을 가져가므로 생산인건비 낭비는 물론, 작업집중도를 잃게됩니다.
- (전담 서비스맨) 자재이동, ICT작업, 납품사 대화등 관련업무를 전담하는 서비스맨이 있으면 전반적 관리기능이 향상되지만, 특히 **실시간 재고정보관리**에 매우 유용합니다.
- (1인 창업) **ICT작업과 함께 서비스맨 기능을 수행하는 (구매관리지원) 1인 창업이 가능합니다.**
(업무량이 많은 대형업체의 경우 복수의 서비스맨으로 할 수 있으며) 특히, 근무하던 업체의 퇴직자인 경우 작업성이 매우 뛰어납니다.
 - **퇴직자분들 환영합니다 (전직장과 상의하시고 연락주세요)!!!**
 - **구매대행사업화는 물론, (수수료방식) 구매관리서비스 구조도 좋습니다.**
- (Training) 당연히 ICT관리기능을 포함하여 사전교육이 있습니다.

