

팩토리팀 비즈니스멘토링

날짜 11월 1일 월요일

참여인원: 이희승(팀장)

멘토님: 유인경 멘토님

1. 고객 정의

1차적으로 생각했던 타겟은 하역사입니다. 하역사로 정했던 이유는 저희가 만들고자 하는 프로세스의 직접적인 사용자가 하역사였기 때문입니다. 하지만 나무가 아닌 숲을 보았을 때 프로세스의 사용자 전체는 하역사와 선사, 화주, 항만 이렇게 크게 4곳입니다. 하나의 사용자만 만족시키는 것은 사업적으로 좋지 않을 것이라고 생각해 4개의 사용자 모두 만족할 서비스를 만들고자 합니다.

2. 타겟 시장 조사, 시장규모 및 성장 추이

저희의 2차적 타겟은 데이터가 축적되면서 사용할 수 있는 것들입니다. 수출 하 FEO 하역사에서 사용하는 서류와 수입할 때 수입국에서 사용하는 서류의 양식은 같아야 합니다. 그렇게 된다면 화물의 관리도 쉬워질 뿐만 아니라 효율적인 일처리가 가능해집니다. 하지만 현재는 수출국에서 사용한 서류양식이 일방적으로 수입국에 전달되고 있습니다.

그래서 팩토리 팀이 가장 중요하게 생각하는 것은 단순히 하역사만을 타겟에 둔 OCR 기술이 끝이 아닌 수출과 수입에 사용하는 공용 form을 더욱 쉽게 만들어주는 것이 목표입니다. 시장의 규모는 전세계로 아직 그 어느 곳도 서류의 통합을 시작하지 않았기에 서류의 통합을 이뤄낸다면 바닥에 있는 현재 서류의 통합력을 끌어올릴 수 있습니다.

중고차 시장을 예로 들어보겠습니다. 우리 나라의 중고차 수출 시장은 인천이 80~90%의 시장점유율을 가지고 있습니다. 우리나라의 중고 자동차 수출 국가 30개국을 살펴본다면 2019년 한 해에만 30개국, 약 30만대에 달하는 중고차 시장을 가지고 있습니다. 여기에는 저희 팩토리 팀이 사용하는 OCR 기술을 적용시킬 수 있을 뿐더러 수출과 수입에 사용하는 공용문서 또한 통합관리가 가능합니다.

최종적으로는 향후 화물 수출에 대한 효율적인 관리, 효율적인 인적자원배분, 차량 한 대당 보증할 수 있는 금액(보험)을 관리할 수 있습니다.

3. 고객 세부 인터뷰를 위한 질문 리스트

1. 2차 검수에서 각 차량별 고유 번호를 체크하는지 - (차대번호) - 데이터
2. 검수원들이 작업에 사용하는 서식 양식을 알고 싶습니다. -데이터
3. 검수원들이 수기로 하는 이유가 데이터의 공유, 유출을 원치 않아서인가? - 통합
4. 하역 처리 작업의 딜레이로 자동차화물의 하루 수출 목표치를 못 채운적이 있나요?
 1. (있다면, 어떠한 이유 때문인가요?) -프로세스
5. 업무 프로세스 별로 작업 시간과 인원수에 대한 데이터를 얻을 수 있나요? - 데이터
6. 실시간 정보 공유가 중요하다고 생각되는데, 실제로 실시간으로 정보를 공유하기 위한 시스템을 시도했던 적이 있나요? - 통합
7. 노동자들이 불편해하는 부분이 있나요? 그리고 바라는 부분들이 있나요? 구체적으로? - 통합
8. 빠른 리드 타임으로 수출의 시간도 단축시킬 수 있는 것인지 궁금합니다. - 데이터(중복)