

Digital Transformation Body of Knowledge

- General
- Knowledge Structure
- Methodology
- Knowledge profile for Reference

2019. 9

Contents List

- **General**
- **Knowledge Structure**
- **Methodology**
- **Knowledge profile**
- **Reference**

목적

- 제조 기업들이 Digital Transformation을 하고자 할 때 필요한 준비사항, 절차와 관련 지식을 제공하여 스스로 변화를 주도할 수 있도록 하기 위함
- 적용 대상 업무로는 Digital 시대 전략 수립, 프로세스 혁신, SF 구축이 주요 영역이다.

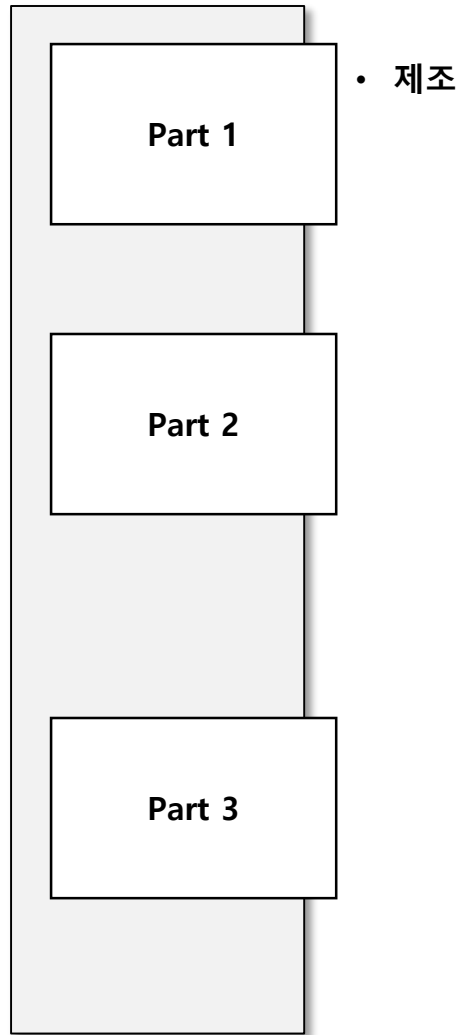
내용 구성

- 크게 3개 Part로 구성되어 있다.
- Part 1 : 지식 구조체계 (사용자 Guide)
- Part 2 : 상황별 방법론
- Part 3 : 지식 영역(Scope) 단위로 해당 지식의 활용을 위한 참조 모형 및 관련 지식의 Profile

기대사항

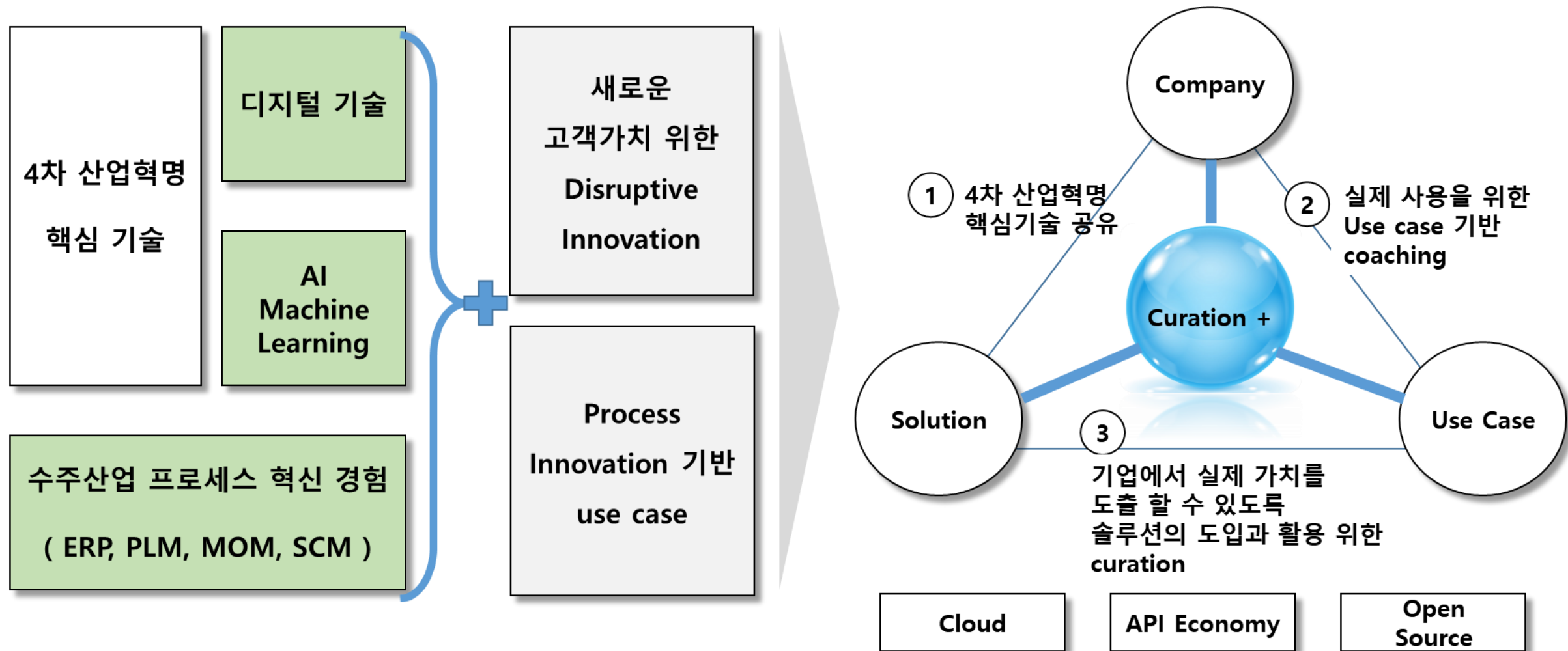
- 이것은 참조 모형과 같은 역할로 이 것을 참조하여 시작하되 필요한 영역별로 보다 자세한 내용은 전문 이론/지식을 스스로 탐구하도록 하기 위한 것으로 모든 영역에 대하여 자세한 내용을 담지 않고 있으나, 한국 인더스트리 및 외부 전문가 자발적인 참여로 계속 개정되고 발전하는 것을 목표로 하고 있다.

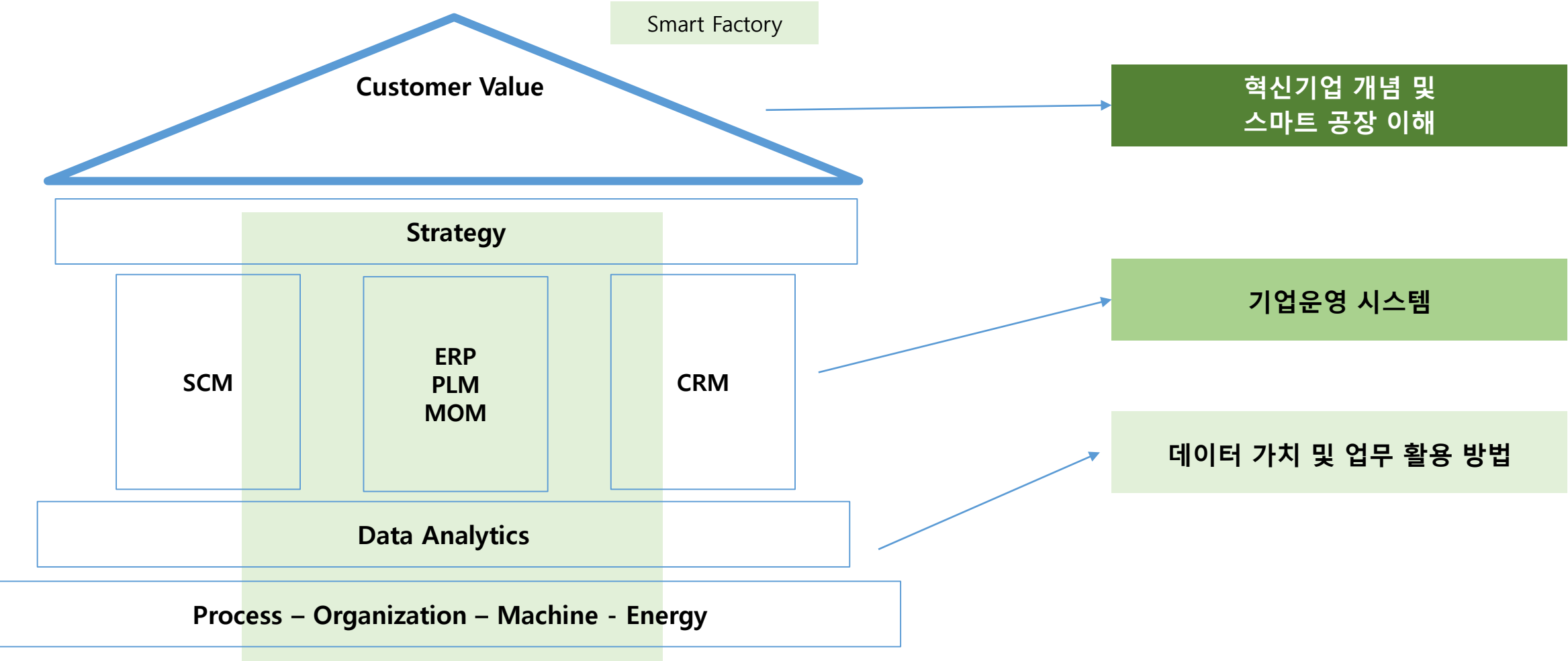
Part Summary



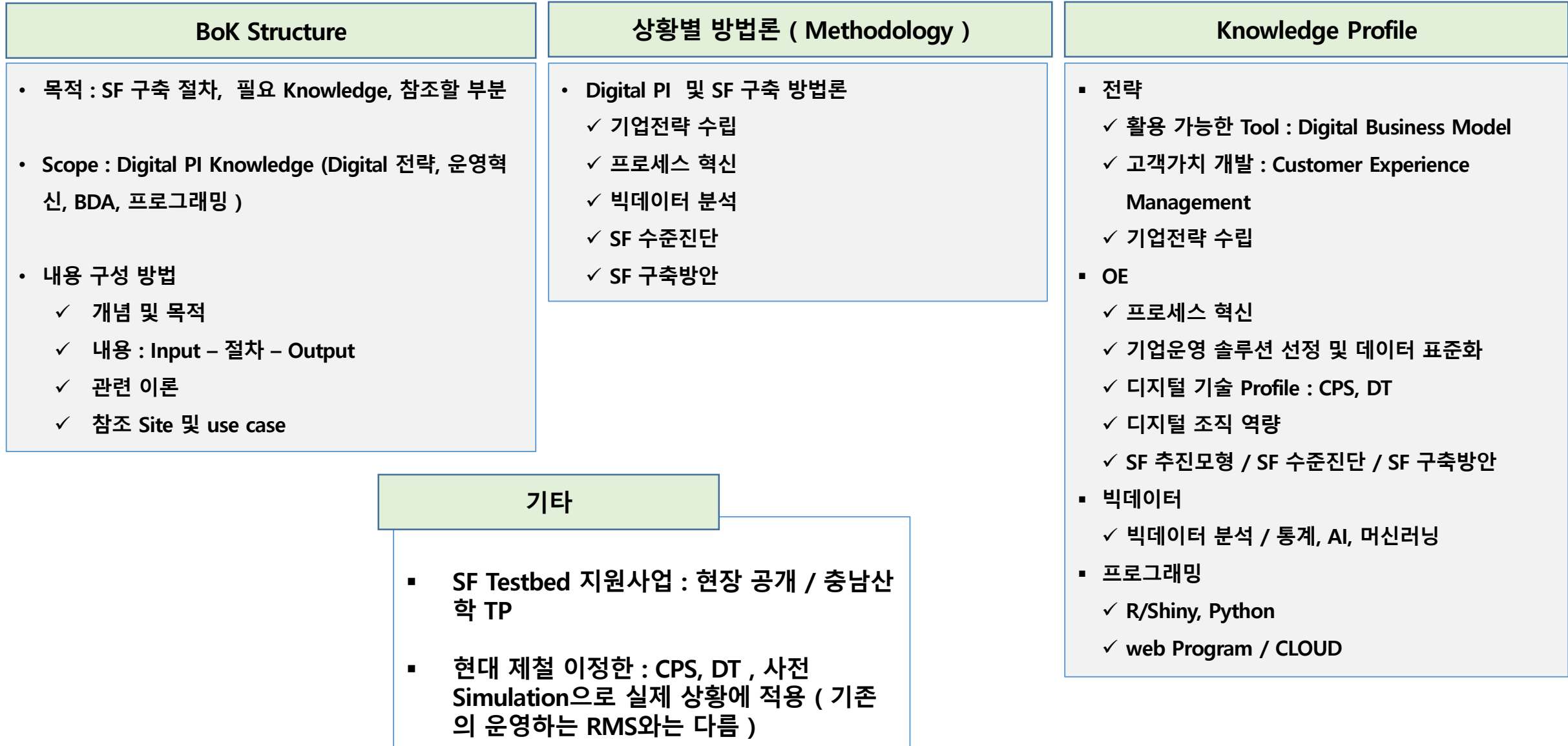
목적 : 제조기업을 위한 디지털 혁신경영 방법론, Knowledge 및 전문가 역량 제공

기업이 새로운 가치혁신의 방향을 설정하는데 필요한 접근 방법을 제시하고, 직원들이 혁신의 주체가 될 수 있도록 스스로 학습과 창의적인 실행에 대한 시범과 Coaching





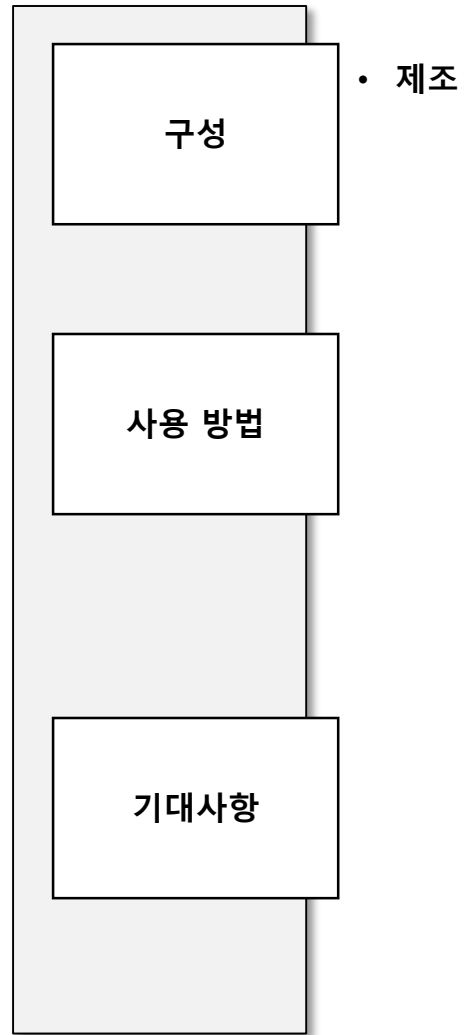
전체 구성



Contents List

- General
- Knowledge Structure
- Methodology
- Knowledge profile
- Reference

Part 1 :

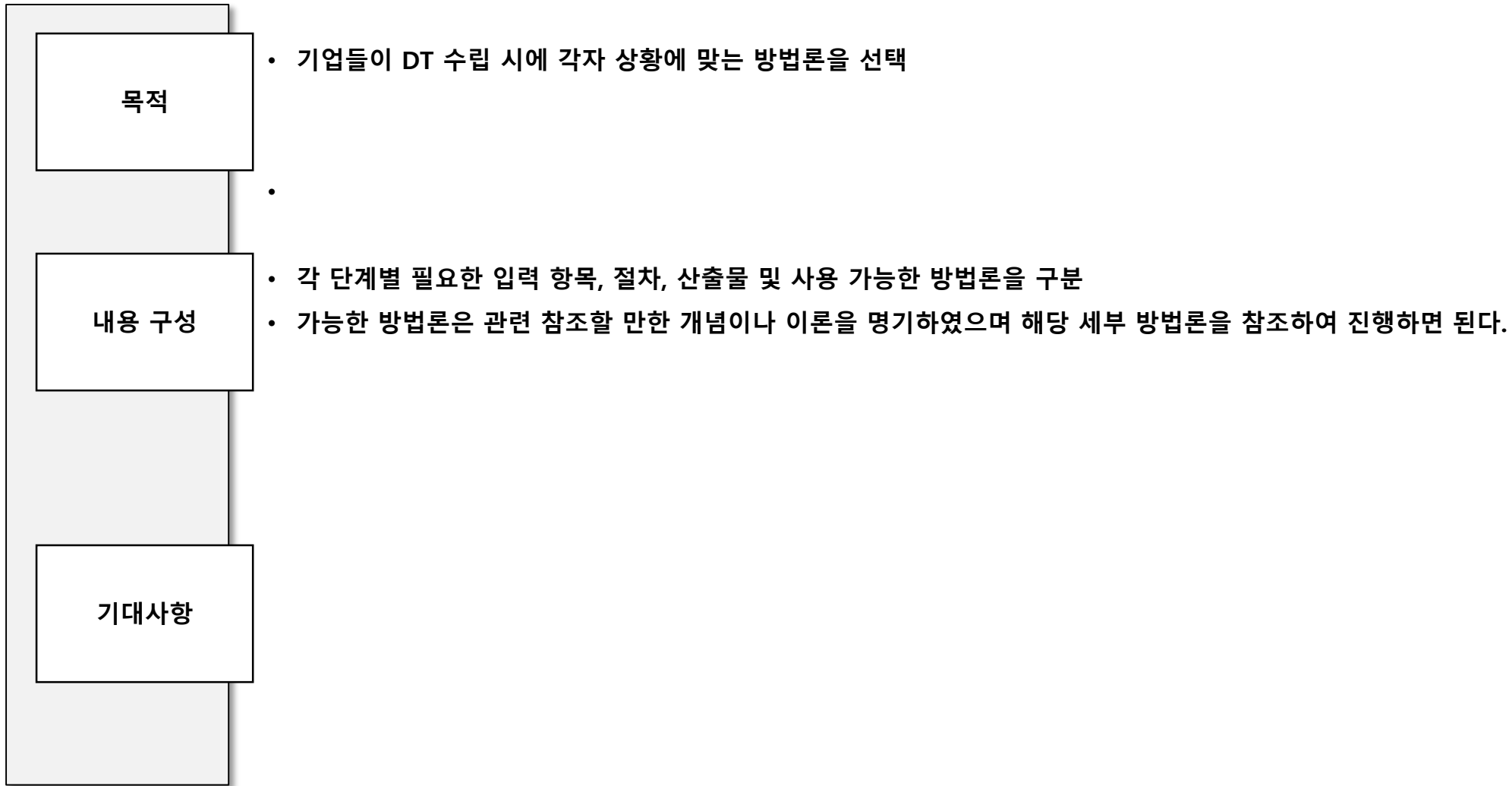


BoK Structure

대분류	Knowledge scope	목적 및 내용	절차 (Procedure 항목)	Input	산출물 (Output)	Reference, Technique & Theory	Digital PI Knowledge
Strategy & Ready	고객가치 개발/신사업개발	고객 공감을 기반으로 고객가치 개발	고객 정의, 요구, 이슈		새로운 고객 가치 제품, 전달 방식, 서비스 차별화 요인	PERSONA / 고객공감 지도 고객 여정 지도 CEM Design Thinking Mullins' 7 Domains model 전략 수립의 3요소 환경분석 마이클포터 5 Forces VRIO	100. Digital Business Strategy_summary.pptx
			시장 분석				빅데이터 아이디어 개발
			역량 분석				
			고객 새로운 가치 정의				
			적용 기술, 데이터 활용				
			고객가치 평가 및 전달방법				
			실행계획				
	Digital Business Strategy	계획	경영 전망	경영 전망 시장 상황 경쟁사 동향	Digital Business Model	Strategy Tool Digital PI/IT 방법론	100. Digital Business Strategy_summary.pptx
			Visioning				110. Digital Business Strategy_DT.pptx
			방향 설정				130. Strategy Technique Tool.pptx
			단계별 목표 설정				
			사업 모델				
	Digital Transformation	실행 & 조정	방향 설정의 조정	Digital Business Model	추진 과제 과제별 실행계획		110. Digital_Transformation_concept.pptx
			단계별 목표 실행 및 조정				110. Digital_Transformation_Summary.pptx
			프로세스/시스템/데이터 운영				110. Digital_Transformation.pptx

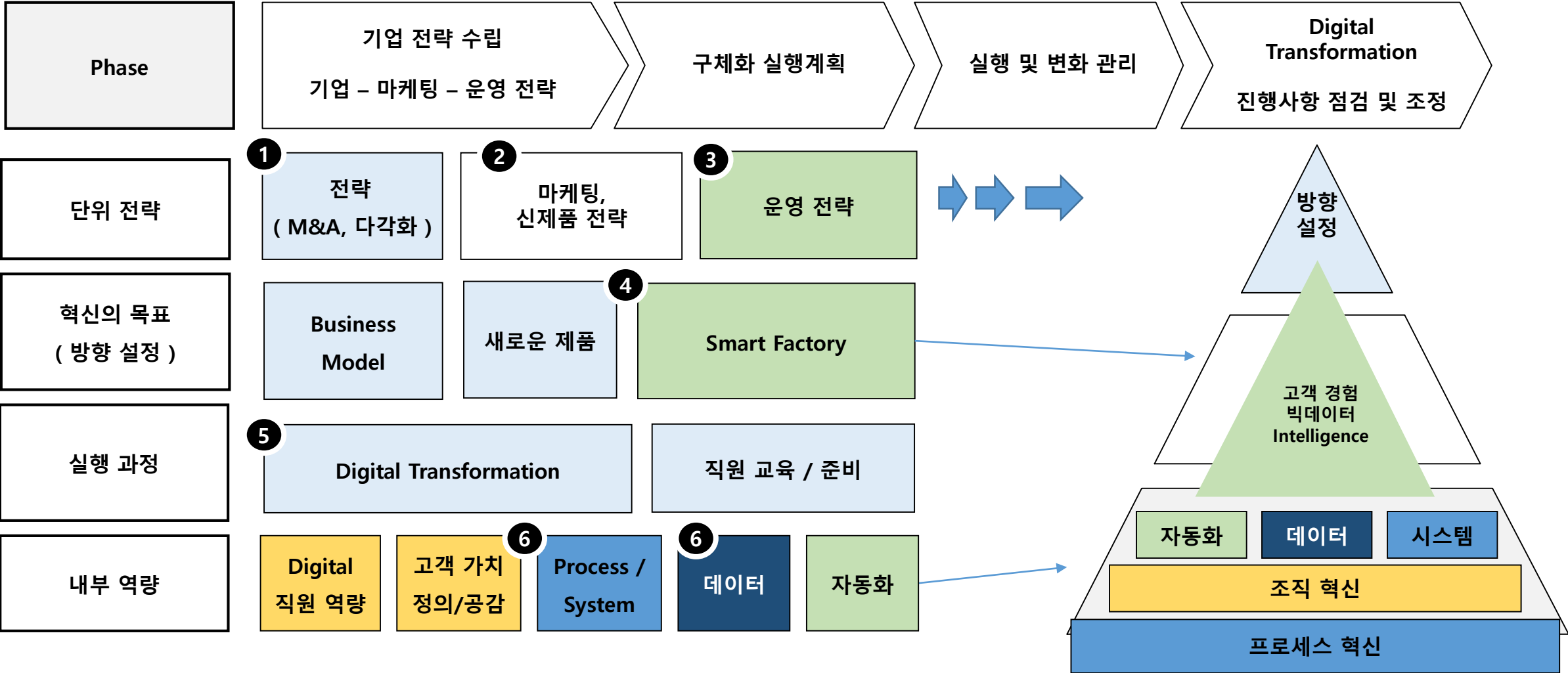
Contents List

- General
- Knowledge Structure
- Methodology
- Knowledge profile
- Reference



상황별 방법론 : 전략은 상황에 따라 여러 혁신과제 (Initiative)로 정의되어 구체화 된다.

기업의 생존을 위한 혁신과제는 상황에 따라 적용 범위가 다양하므로 목적에 따른 방법론이 필요하다.



Contents & Digital Business Technology Platform

Contents

Process

Data

People

Organization

Experience

Digital Business Technology Platform Contents

Ecosystems Platform

IT & IoT-Data Analytics Platform

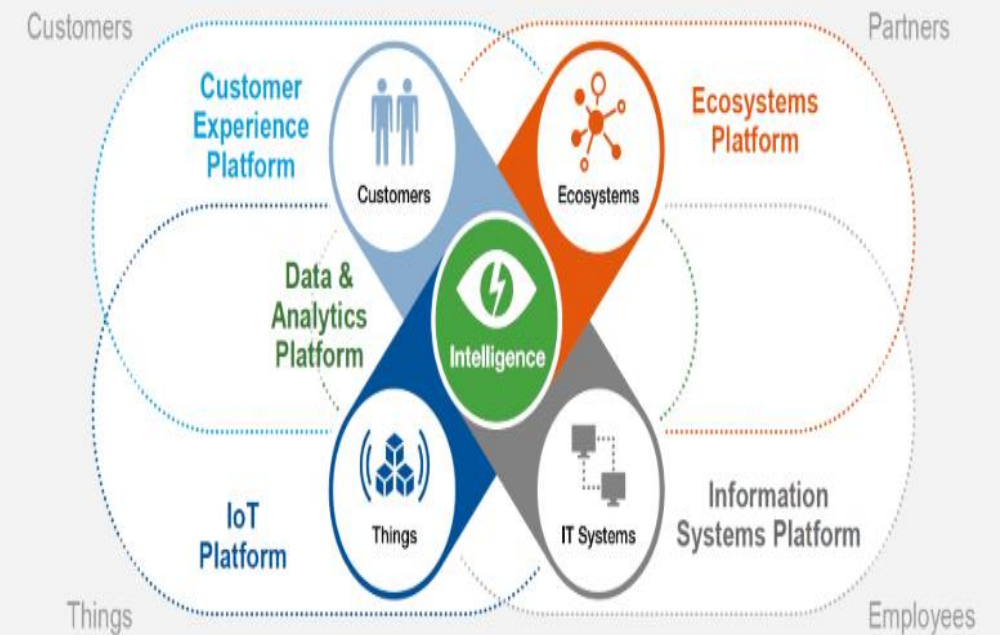
SCM	ERP	CPS
PLM	MES/ MOM	BDA
IIoT	Shop control	CLOUD

Customer Experience Platform

CRM/CEM

- Customer Segmentation
- Value Proposition
- Relationship
- Channel

Components of the Digital Business Technology Platform



#GartnerSYM

© CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2011 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITops are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner

기업 전략의 요소

목적

Business Direction

- Digital Transformation Journey
 - ✓ 시장의 변화, 기술의 발전 이해
 - ✓ 고객 가치에 대한 Insight
 - ✓ 사업의 방향
 - ✓ 단계별 Target
 - ✓ Ecosystem

Strategy Business Model

- Digital Business Model 수립
 - ✓ 고객 Segmentation & Value proposition
 - ✓ 사업 방식

운영 방식

- Process
- Data
- System/Solutions (Ecosystem)
- Organization

Business Direction

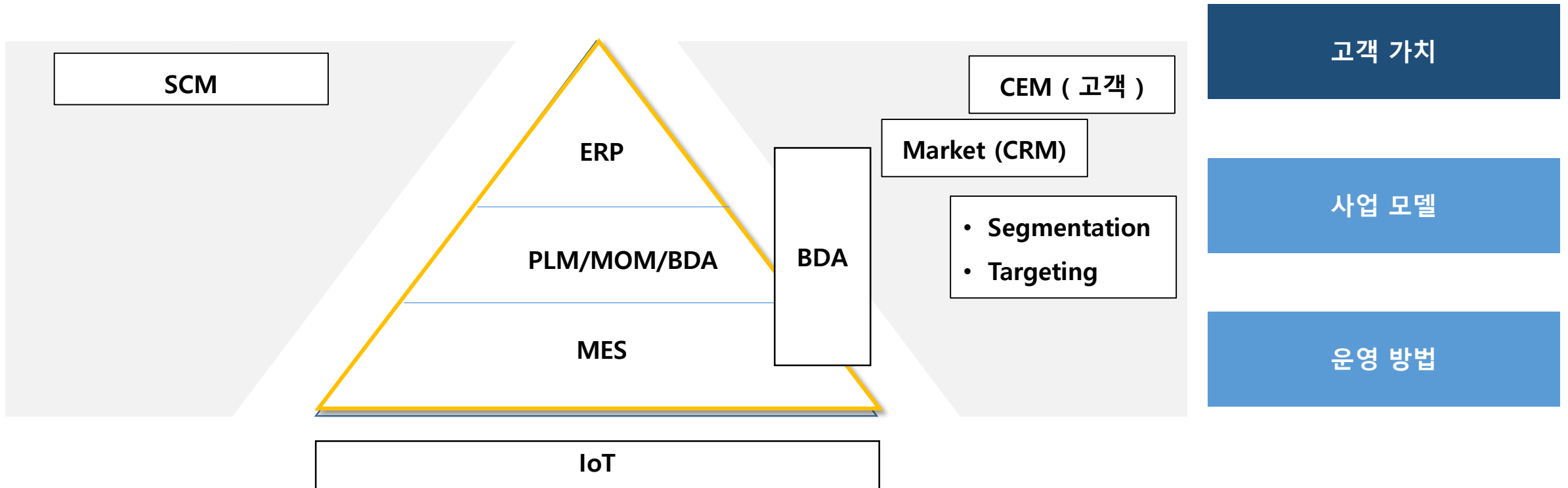
Business Model canvas

- 기업 정보운영 체계
- Process, System/Solutions (Ecosystem) / Data / Organization
- IIoT – CLOUD – BDA - CPS

기업 경영의 핵심 의사결정에서 잊지 말아야 할 것은 고객가치이다.

기업경영의 의사결정은 고객가치를 위해 기업자원을 어디에 투자할 지와 어떻게 운영할 것인 지를 결정하는 것이다.

- 어디에 투자할 지는 기업의 전략, 사업모델에 따라 방향이 결정되는 것이며,
- 운영은 기업제품/서비스를 고객에게 어떻게 전달하는 지에 대한 방식이다.



기업 전략 : 이제는 목적에 부합하려면 디지털 비즈니스 전략이 필요하다.

기업의 생존을 위하여 고객가치의 정의 및 그것의 전달방식에 대한 큰 그림을 그리는 것으로 그 동안은 대량생산 관점에서 제품의 선택과 원가절감 효율성에 집중하였다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	사용 개념/이론/세부 방법론
<ul style="list-style-type: none">시장 및 고객 분석산업 및 경쟁 분석자사 분석	<ul style="list-style-type: none">시장과 고객의 변화산업에서 경쟁 상황4차 산업혁명과 디지털 기술빅데이터 분석	<ul style="list-style-type: none">외부 환경 분석 (변화, 시장, 경쟁)내부 능력분석 (P/S/D/O)산업 분석재무 전망 (M/S, 이익, 기업가치)	<ul style="list-style-type: none">As-Is Analysis
<ul style="list-style-type: none">사업 구조분석핵심역량 분석조직 재설계 방향전략/혁신 과제	<ul style="list-style-type: none">환경분석 결과고객 요구사항, 이슈	<ul style="list-style-type: none">고객 가치 개발혁신 아이디어 정의방향 설정 (어디에 집중)	<ul style="list-style-type: none">CEMDesign ThinkingDisruptive Innovation
<ul style="list-style-type: none">사업 모델신사업 및 제휴조직 및 변화관리운영 프로세스/시스템	<ul style="list-style-type: none">전략의 방향	<ul style="list-style-type: none">기업 성장의 개발 : 시장침투, 시장 개발, 제품개발, 다각화사업모델 수립부족한 역량의 극복 방안	<ul style="list-style-type: none">Ansoff 교수가 제시한 제품/시장 성장매트릭스VRIO
<ul style="list-style-type: none">전략의 실행실행의 평가과제의 조정	<ul style="list-style-type: none">과제 실행계획과제 투자계획기대효과	<ul style="list-style-type: none">실행계획 및 과제 우선순위화실행평가조정	<ul style="list-style-type: none">BSC

마케팅 전략

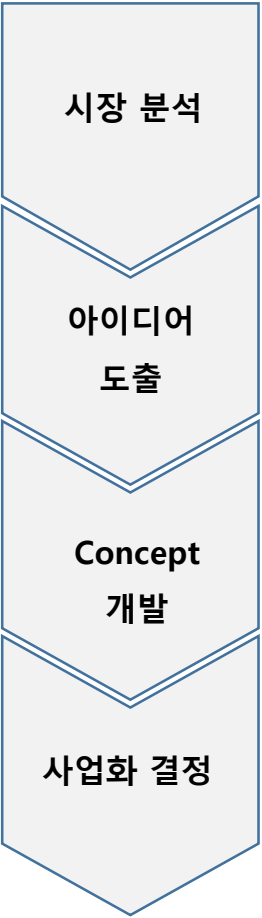
고객의 요구를 파악하거나 변화의 방향을 예측하여 고객이 원하는 가치의 제공으로 경쟁자보다 차별화하여 시장에서 승리하기 위한 고객과 시장의 변화를 포착하기 위한 기업활동 이다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none"> 시장 변화 고객의 요구 및 변화 	<ul style="list-style-type: none"> 경영비전 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 환경분석 외부 환경분석 3C 분석 SWOT 분석 	<ul style="list-style-type: none"> PEST 분석
<ul style="list-style-type: none"> 고객 구분 고객 가치 재 정의 	<ul style="list-style-type: none"> 고객 요구사항, 이슈 경쟁사 동향 	<ul style="list-style-type: none"> 전략 방향 도출 / 목표 설정 시장 세분화 주요 시장 선정 포지셔닝 구축 	<ul style="list-style-type: none"> STP 전략
<ul style="list-style-type: none"> 마케팅 믹스 	<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> 제품 가격 유통 촉진 	<ul style="list-style-type: none"> 4P 전략

디지털 기술 기반 신제품 개발

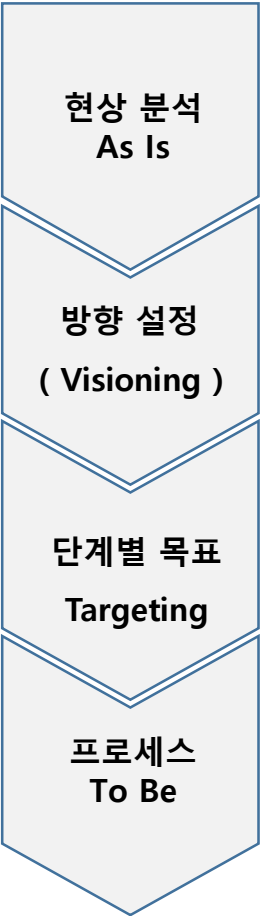
신제품 개발은 그로 인한 고객의 가치와 내부 역량으로 차별화가 관건이다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none">시장분석	<ul style="list-style-type: none">4차 산업혁명 & 디지털 기술요소 기술경쟁사 동향고객 요구사항	<ul style="list-style-type: none">시장 분석고객요구 및 경쟁사 갭 분석내부 역량 분석	<ul style="list-style-type: none">NPD3C 분석
<ul style="list-style-type: none">고객 가치 정의신상품 아이디어	<ul style="list-style-type: none">마케팅 전략시장분석	<ul style="list-style-type: none">고객 구분/ PERSONA / 고객 공감 지도고객 요구사항 / FGI / 설문조사고객 가치 개발	<ul style="list-style-type: none">CEMDesign Thinking
<ul style="list-style-type: none">신제품/서비스 Concept목표 설정실행 결과 평가	<ul style="list-style-type: none">설계, 생산 및 물류 역량내부/외부 기술자금 및 HR	<ul style="list-style-type: none">Concept Design (마케팅, 설계, 생산, 물류 의견 수렴)Concept 실행 및 평가	<ul style="list-style-type: none">NPDStage gateVRIO
<ul style="list-style-type: none">신제품/서비스 정의STP사업화 계획	<ul style="list-style-type: none">Concept 실행방안투자계획	<ul style="list-style-type: none">사업화 방안설계, 생산, 물류 실행 방안기업전략(제휴, 기술도입), 마케팅, 운영 전략	<ul style="list-style-type: none">Business Model CanvasAgileDevopsMSA

운영 전략 : 기업자원 운영 방법을 모두 포함한 프로세스 혁신을 기반으로 수립한다.

운영혁신의 시작은 프로세스 혁신부터 시작한다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none">• Issue / Current Problem• As-Is / Requirements• 경쟁사와 Gap	<ul style="list-style-type: none">• 고객 요구사항• 4차 산업혁명 & 디지털 기술• 솔루션	<ul style="list-style-type: none">• 사전 준비 / Issue 분석• Define Process / Activity• Sub Process Profile / Map• 3C 분석 / 5 Forces / 7S / CSF	<ul style="list-style-type: none">• Process Mapping tool• C_NAP 기법• Process Model• CRUD/상관분석/ Nolan 모형
<ul style="list-style-type: none">• 미래 기술, 고객, 산업• 방향 결정, B/M, 산업표준• 우리의 꿈을 설계	<ul style="list-style-type: none">• Digital Transformation• Digital Factory 방향	<ul style="list-style-type: none">• Disruptive Innovation• Industry standard / BM / 경쟁사 분석• 내부 역량 분석	<ul style="list-style-type: none">• 운선순위 Matrix• 목표시책 체계도• Concept Design Method
<ul style="list-style-type: none">• 사업 Model / 기대효과• 가치설정/고객공감• 우선순위/Gap analysis	<ul style="list-style-type: none">• 투자기준• 데이터 수준• 내부 역량 수준	<ul style="list-style-type: none">• Prioritizing• 전략과 연계 / 단계별 목표• Design Thinking	<ul style="list-style-type: none">• Value Innovation• AHP
<ul style="list-style-type: none">• Process / EA(BA, AA, TA,DA)• ERP,PLM,MOM, SCM, IIoT, AI• PI Roadmap / KPI Realize	<ul style="list-style-type: none">• 단계별 목표	<ul style="list-style-type: none">• Digital Transformation 연계• Digital Factory 연계	<ul style="list-style-type: none">• CLOUD / AI• Open Innovation• Open source• Robot, Block Chain

Digital Business Model 수립 : 이제는 디지털 기술을 우선적으로 고려한다.

디지털 기술을 이용한 제품/서비스로 고객에게 가치 제공을 위한 사업 방식을 고려한다

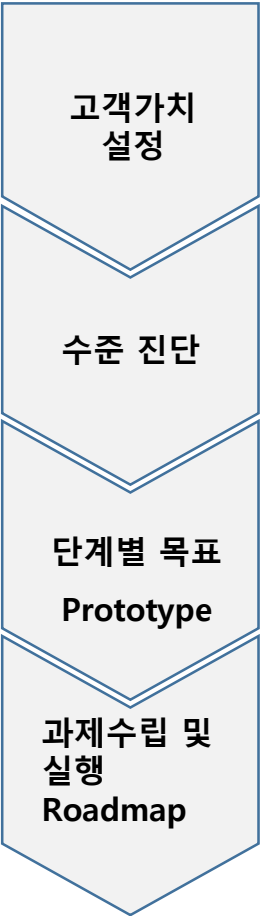
	목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
준비	<ul style="list-style-type: none">사전 준비 및 이해디지털 기술빅데이터 분석융합	<ul style="list-style-type: none">디지털 사업모델 특징경쟁 및 사업 전망	<ul style="list-style-type: none">디지털 사업모델과 역량 비교현재 사업 모델 평가환경 평가 (외부/내부)산업 구조 분석	<ul style="list-style-type: none">Business Modal canvas
방향 설정	<ul style="list-style-type: none">고객 구분고객 가치 정의방향 설정 및 Concept	<ul style="list-style-type: none">	<ul style="list-style-type: none">미래 전망 (3 horizon wave)고객 구분 및 고객가치 재 정의방향 설정 및 Concept	<ul style="list-style-type: none">Design Thinking
고객가치 검증	<ul style="list-style-type: none">프로토타입 검증	<ul style="list-style-type: none">입력 항목	<ul style="list-style-type: none">고객 가치 발굴 : 고객 공감지도Story telling고객 가치 정의 / 프로토타입고객 가치 검증디지털 사업 모델 Concept	<ul style="list-style-type: none">Disruptive InnovationOpen Innovation
사업 모델 수립	<ul style="list-style-type: none">	<ul style="list-style-type: none">활용 디지털 기술클라우드빅데이터 기술	<ul style="list-style-type: none">디지털 사업 모델과 추진과제투자계획 및 기대효과사전 준비사항 점검사업 모델 확정추진 과제 실행계획	<ul style="list-style-type: none">방법론

Digital Transformation : 디지털 Business Model의 가속화 및 조정을 위한 실행 과정

디지털기술의 발전과 고객들의 디지털 기술의 요구에 대응하기 위한 내부 운영, 외부와 협업 및 새로운 디지털 고객 가치를 지속적으로 제공하기 위한 일련의 혁신 과정에 대한 계획이다.

	목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
실행 점검	<ul style="list-style-type: none">• 진행사항 수준 평가	<ul style="list-style-type: none">• 환경의 변화• 기술의 발전• 역량의 변화• 프로세스/ 데이터 / 시스템• 전략 실행 수준 점검	<ul style="list-style-type: none">• 진행사항 점검• 기대효과 가시화 수준• 갭 및 원인분석	<ul style="list-style-type: none">• 110. Digital_Transformation_concept.pptx
방향성 Visioning	<ul style="list-style-type: none">• 방향 결정	<ul style="list-style-type: none">• 	<ul style="list-style-type: none">• 방향성 조정• 단계별 목표수정• 사전 준비	
조정	<ul style="list-style-type: none">• Digital Business Model 수정• 추진 과제 보완	<ul style="list-style-type: none">• 	<ul style="list-style-type: none">• 프로세스/ 데이터 / 시스템	

단순히 내부 운영 효율화가 아니라 그래서, 고객 가치가 얼마나 증대되는 지를 설명할 수 있어야 한다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none">• 고객가치 설정• Digital Transformation 연계	<ul style="list-style-type: none">• 고객 요구사항• Digital Business Model	<ul style="list-style-type: none">• 고객 공감지도• 고객 요구사항 / FGI / 설문조사• 고객 가치 개발	<ul style="list-style-type: none">• CEM• Design Thinking
<ul style="list-style-type: none">• 수준 진단 모형• 진단 질의서 및 평가 방법• 진단결과 및 원인분석• SF 추진 방향	<ul style="list-style-type: none">• 고객 가치• SF 수준진단 모형	<ul style="list-style-type: none">• SF 수준진단 항목, 진단모형 확정• 수준 진단• 원인 분석• SF 추진 방향 수립	<ul style="list-style-type: none">• SF Maturity Reference model• SF 수준진단 방법론
<ul style="list-style-type: none">• 단계별 목표	<ul style="list-style-type: none">• 4차 산업혁명 &요소 기술• 경쟁사 동향• SF Maturity Reference model	<ul style="list-style-type: none">• SF 단계별 목표 설정• 핵심 KPI• 프로세스/ 데이터 / 시스템 설계• 과제 도출 및 솔루션 Pilot 검증	<ul style="list-style-type: none">• SF 구축 방법론
<ul style="list-style-type: none">• SF 추진 과제 도출• 기대효과• SF 추진방안	<ul style="list-style-type: none">• 단계별 목표	<ul style="list-style-type: none">• SF 추진 과제• 투자계획 및 우선순위• 기대효과 가시화 방안• SF 실행 Roadmap 및 추진방안	<ul style="list-style-type: none">• Agile• Devops• MSA

빅데이터 아이디어 개발

기업의 상황에 따라 혁신과제의 내용이나 범위는 다양하다.

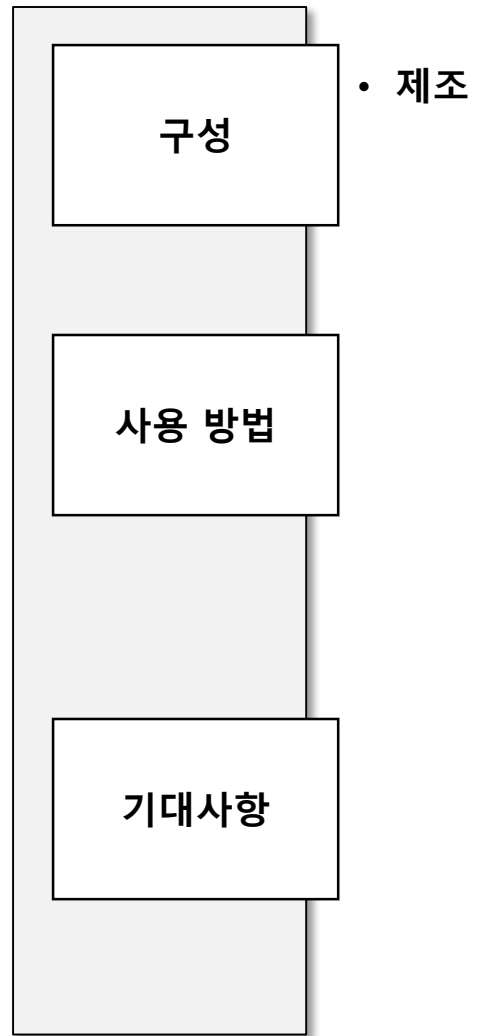


목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none"> 디지털 기술 이해 빅데이터 분석 이해 융합 이해 	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업혁명 디지털 기술 빅데이터 분석 융합 	<ul style="list-style-type: none"> 팀 구성 자체 Study 및 외부 교육 과제 해결 워크샵 분임조 활동 	<ul style="list-style-type: none"> 디지털 분임조
<ul style="list-style-type: none"> 고객 구분 고객 가치 정의 빅데이터 아이디어 	<ul style="list-style-type: none"> 고객 요구사항, 이슈 경쟁사 동향 사례 	<ul style="list-style-type: none"> 고객 구분/ PERSONA / 고객 공감 지도 고객 요구사항 / FGI / 설문조사 고객 가치 개발 	<ul style="list-style-type: none"> CEM Design Thinking
<ul style="list-style-type: none"> 아이디어 검증 방법 아이디어 실행 실행 내용 평가 	<ul style="list-style-type: none"> 대상 scope 입력 데이터 분석 알고리즘 	<ul style="list-style-type: none"> 절차 및 방법 결정 데이터, 분석 환경 준비 분석모델 모델 평가 	<ul style="list-style-type: none"> 빅데이터 솔루션 데이터 마이닝 오픈소스
<ul style="list-style-type: none"> 실행과제 수립 데이터화 지능화 스마트화 	<ul style="list-style-type: none"> 고객 가치 아이디어 빅데이터 과제 투자계획 기대효과 	<ul style="list-style-type: none"> 실행과제 우선순위화 데이터화 준비 (센서, IoT Gateway) 지능화 (분석 환경, 클라우드) 스마트화 (고객 가치 활용 방안) 	<ul style="list-style-type: none"> CRISP-DM

Contents List

- General
- Knowledge Structure
- Methodology
- Knowledge profile
- Reference

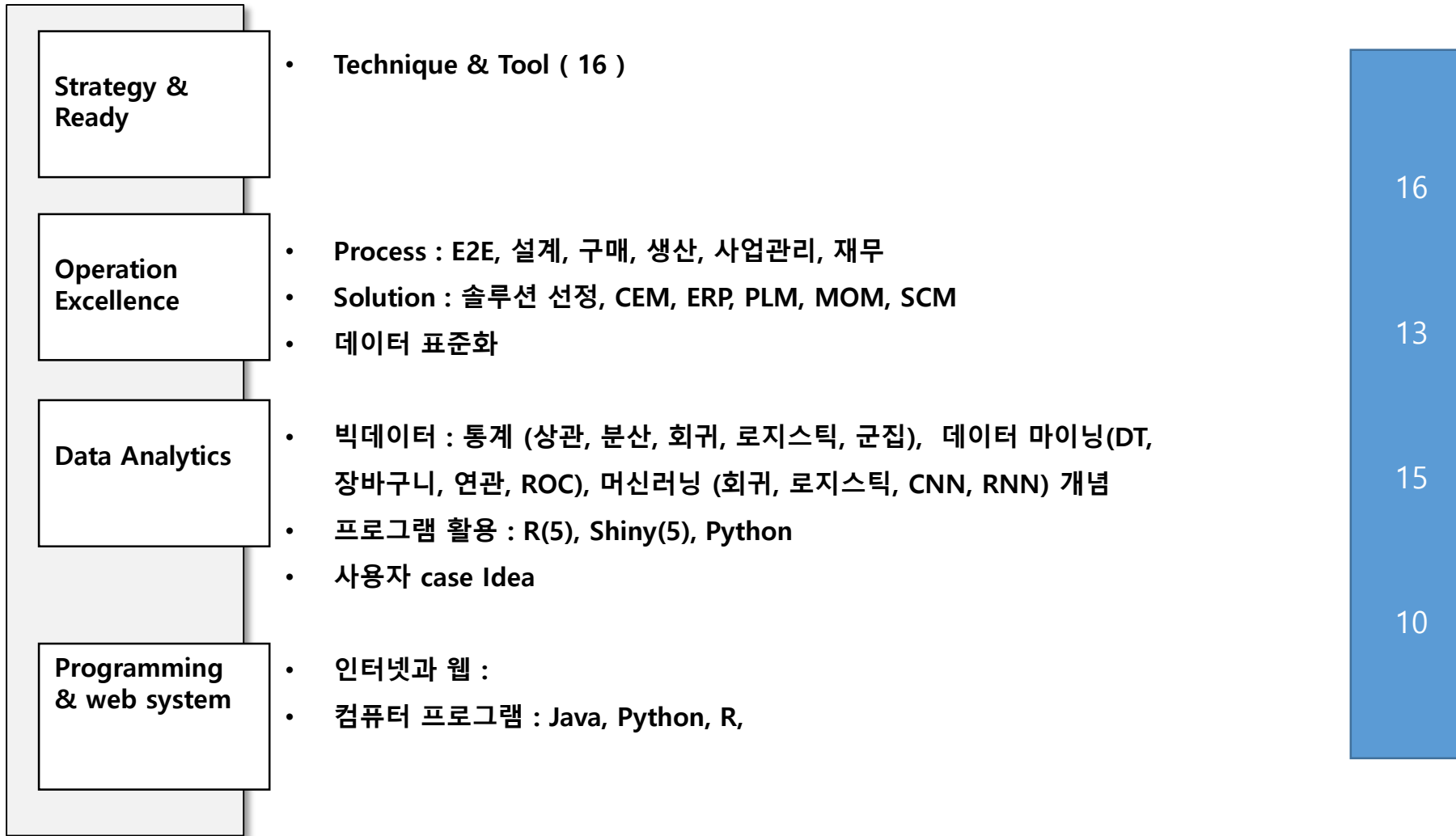
Part 1 :



Digital PI Knowledge Scope (BoK for KIR4)

Category	Knowledge Scope Concept/Direction → Detail → Tool & Technique			Purpose
100 Strategy & Ready	110 Digital Strategy	120 Digital PI/IT 방법론	130 Technique & Tool	기업 전략수립 절차와 프로세스 혁신의 방법론 이해로 혁신 컨설팅 역량 확보
200 Operation Excellence	210 Process Innovation & Digital Technology Profile	220 Digital Factory Reference Model	230 IT (ERP/PLM/MES) OT (IoT/Gateway) Solutions	수행하는 일의 목적에 따른 프로세스를 진단할 수 있으며, 적용 가능한 솔루션의 연계로 디지털 팩토리 실행방법 이해
300 Data Analytics	310 Data Mining & Statistics Basic	320 Machine Learning	330 Business Case	AI의 개념과 ML 프로그램의 기본 이해로 산업과 업무에 적용 가능한 아이디어를 찾아내고 적용 방안을 도출
400 Programming & web system	410 Business Architecture /AA Python/Tensorflow	420 R / dplyr / Shiny	430 Platform & CLOUD Open source	시스템 구축과 데이터 분석 Programing 및 Open source 활용으로 디지털 기술의 안목과 변화의 수용성을 강화

Knowledge Profile List



Knowledge Profile : 전략 수립 Technique & Tool

고객 분석 및 전략 수립	운영 프로세스	전략적 의사결정	문제 해결
<ul style="list-style-type: none"> - 마이클 포터 5 Forces - 마케팅 전략 - 7S 모형 - 고객분석 - 페르소나 - Design thinking - Visual Business Model Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> - PI/BPR - SF 수준 진단 / SF 참조 모형 - IIoT RM 	<ul style="list-style-type: none"> - 전략적 의사결정 : 의사결정 나무, 실물옵션, 시나리오 계획 - Mullins' 7 Domains model - VRIO 	<ul style="list-style-type: none"> - 7 step - QFD - problem analysis - Root cause analysis

마이클 포터 5 Forces

사용 목적 :

입력 항목

-

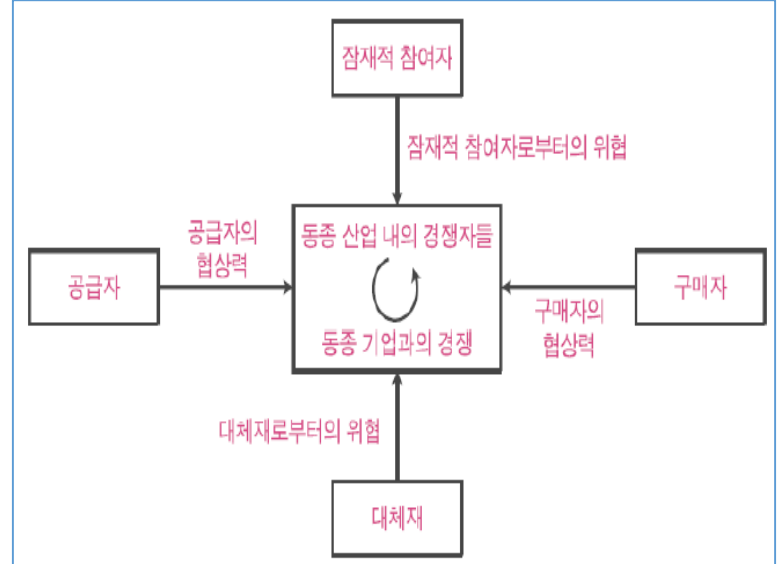
결과물

-

사용 절차

-

양식



유의 사항 및 비교

-

Marketing 전략수립

사용 목적 :

양식

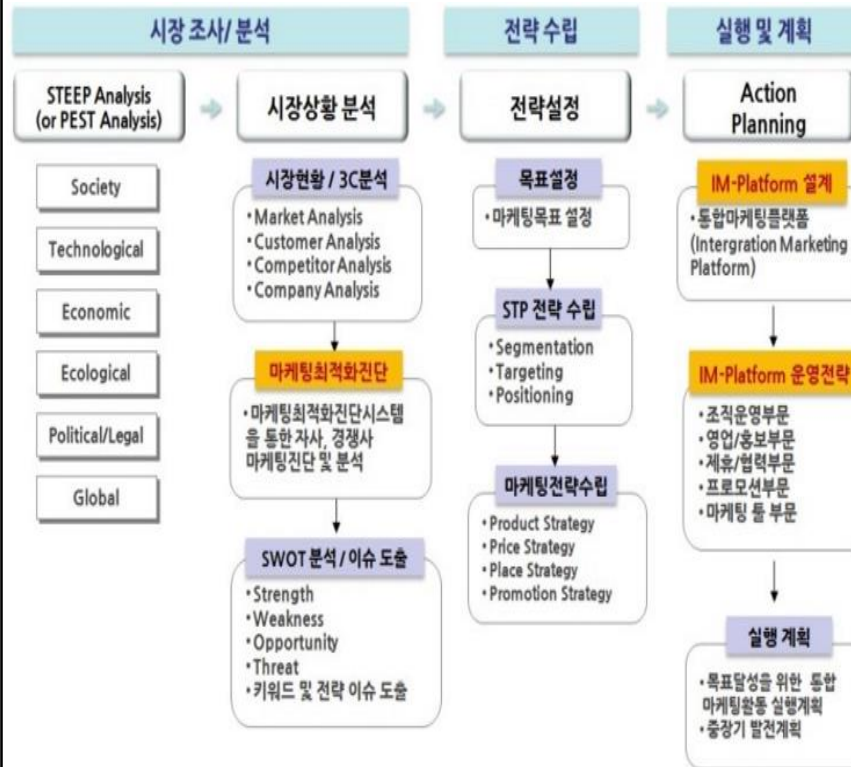
입력 항목

-

결과물

-

사용 절차



유의 사항 및 비교

-

사용 목적 :

입력 항목

-

결과물

-

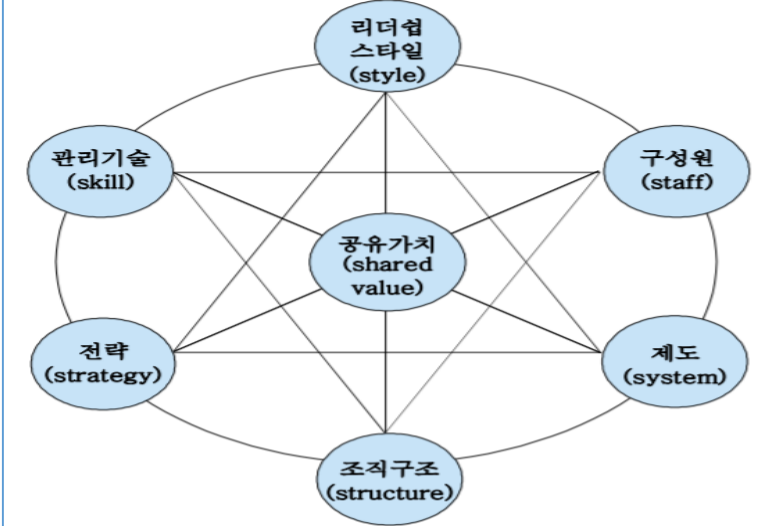
사용 절차

< 7S 모형의 진단변수 및 분석요소 >

진단변수	분석요소(예시)
전략 (strategy)	<ul style="list-style-type: none"> 전략이 조직의 환경에 적절한가? 전략에 대해 조직원들간에 합의가 이루어졌는가?
조직구조 (structure)	<ul style="list-style-type: none"> 환경에 대응할 수 있는 기능적 구조를 이루고 있는가? 조직의 규모는 적정한가?
제도 (system)	<ul style="list-style-type: none"> 의사결정이 신속히 이루어지고 있는가? 책임의 소재가 명확한가?
구성원 (staff)	<ul style="list-style-type: none"> 너무 순종적인 조직원들로 구성되어 있는 것은 아닌가? 부서장에 적절한 인재가 배치되어 있는가?
관리기술 (skill)	<ul style="list-style-type: none"> 새로운 기술도입이 잘 되고 있는가? 새로운 기술의 경험자가 많이 있는가?
리더십 스타일 (style)	<ul style="list-style-type: none"> 상하관계가 너무 경직적이지는 않는가? 불평등이 만연해 있지는 않는가?
공유가치 (shared value)	<ul style="list-style-type: none"> 위험부담이 있는 일은 무조건 피하지 않는가? 작은 것에 너무 승부를 걸지는 않는가?

양식

< 7S 모형의 구성요소 >



유의 사항 및 비고

-

사용 목적 :

입력 항목

-

결과물

-

사용 절차

-

양식

User Reserch : Persona

작성자 : D11 김윤아

오랜 시간 앉아 있으면
은 몸이 뻣근해요.
주변을 의식하지 않고
효율적으로 스트레칭하고 싶어요.

Gang Ma-ji

PROFILE

"내가 바로 지칠 줄 모르는 열정의 크리에이티브!"

이름 강마이
나이 37
성별 男
직업 게임기획 개발(팀장)
전공 국문학
가족 본인, 아내(35), 아들(7), 딸(5)

PERSONA'S GOAL

일의 흐름을 깨지 않고
효율적으로 스트레칭
하고 싶어요.

사무관련 질환을 예방하고 싶어요.

DAILY SCHEDULE

09:00

11:00

13:00

15:00

17:00

19:00

LIFESTYLE

9

하루 평균 의자에
앉아있는 시간

++++++

++++++

일년 동안
병원 가는
평균 횟수

유의 사항 및 비교

-

Design thinking

사용 목적 :

양식

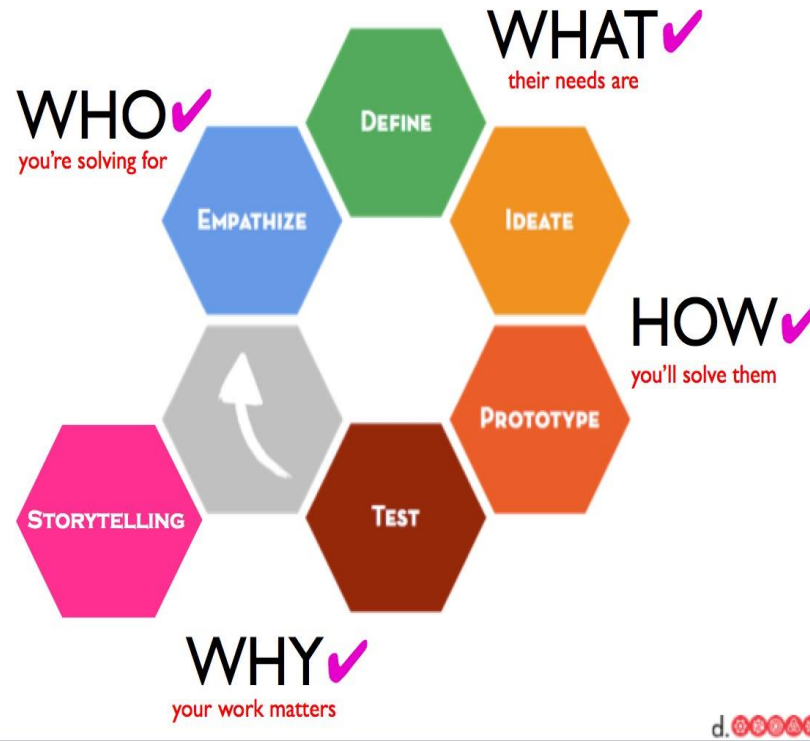
입력 항목

-

결과물

-

사용 절차



유의 사항 및 비교

-

Visual Business Model Canvas

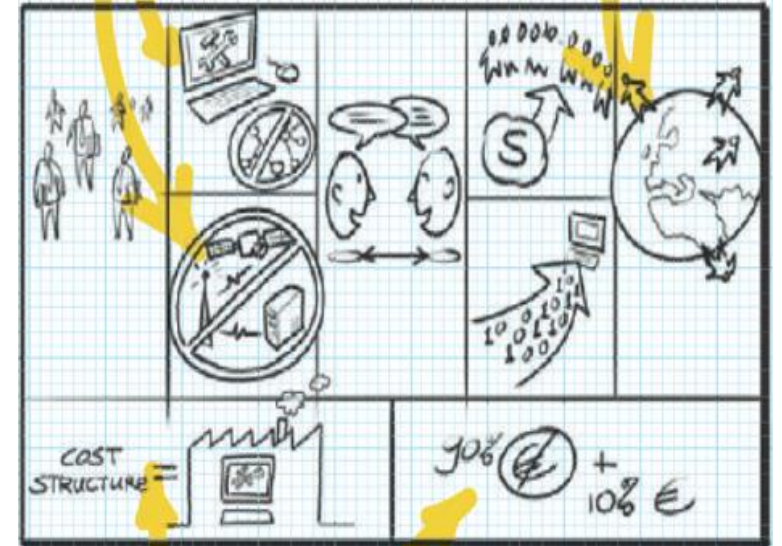
사용 목적 :

입력 항목

사용 절차

결과물

양식



유의 사항 및 비교

Mullins' 7 Domains model

사용 목적 :

입력 항목

-

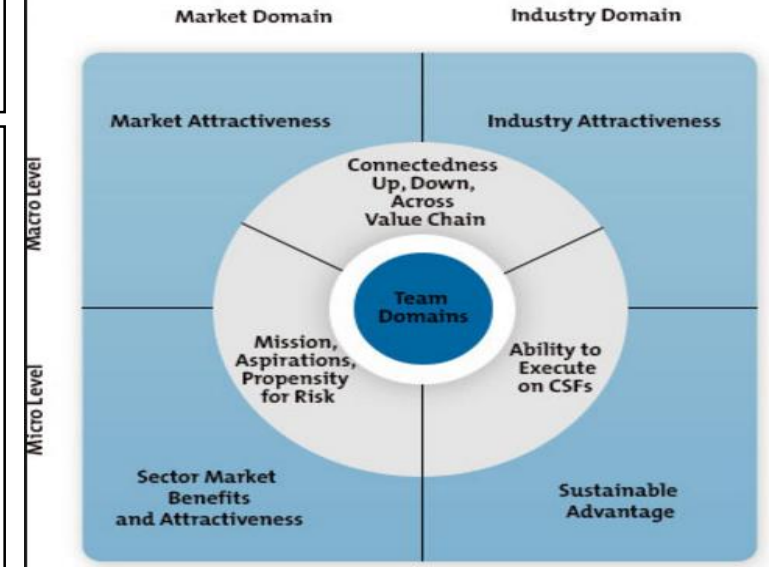
결과물

-

사용 절차

-

양식



유의 사항 및 비교

-

전략적 의사결정

사용 목적 :		양식
입력 항목	사용 절차	<div>의사결정나무 분석 (Decision Tree)</div>
결과물		<div>실물옵션 분석법 (Real Option Valuation)</div> <div>시나리오 계획법 (Scenario Planning)</div>
		유의 사항 및 비교

<p>사용 목적 :</p>		<p>양식</p>
<p>입력 항목</p> <p>-</p>	<p>사용 절차</p> <p>-</p>	
<p>결과물</p> <p>-</p>	<p>유의 사항 및 비교</p> <p>-</p>	

고객분석 - 페르소나

사용 목적 :		양식
입력 항목 -	사용 절차 -	유의 사항 및 비교 -
결과물 -		

<p>사용 목적 :</p>		<p>양식</p>
<p>입력 항목</p> <p>-</p>	<p>사용 절차</p> <p>-</p>	
<p>결과물</p> <p>-</p>	<p>유의 사항 및 비교</p> <p>-</p>	

고객분석 - 페르소나

사용 목적 :		양식
입력 항목 -	사용 절차 -	유의 사항 및 비교 -
결과물 -		

Source :

<p>사용 목적 :</p>		<p>양식</p>
<p>입력 항목</p> <p>-</p>	<p>사용 절차</p> <p>-</p>	
<p>결과물</p> <p>-</p>	<p>유의 사항 및 비교</p> <p>-</p>	

고객분석 - 페르소나

사용 목적 :		양식
입력 항목 -	사용 절차 -	유의 사항 및 비교 -
결과물 -		

Source :

<p>사용 목적 :</p>		<p>양식</p>
<p>입력 항목</p> <p>-</p>	<p>사용 절차</p> <p>-</p>	
<p>결과물</p> <p>-</p>	<p>유의 사항 및 비교</p> <p>-</p>	

고객분석 - 페르소나

사용 목적 :		양식
입력 항목 -	사용 절차 -	유의 사항 및 비교 -
결과물 -		

Source :

사용 목적 :	
---------	--

핵심 항목

- 프로세스 개선 전/후 기대사항 : KPI
- 투자대비 기대효과
- 사업관리, 구매, 생산, 재무
- 사용 편의성

- ## 핵심 항목
- 프로세스 개선 전/후 기대사항 : KPI
 - 투자대비 기대효과
 - 사업관리, 구매, 생산, 재무
 - 사용 편의성

기준 데이터 준비

기준 데이터 준비

기준 데이터 준비

사전 준비 사항	
-	
구축 절차	
-	

사전 준비 사항	
-	
구축 절차	
-	

사전 준비 사항	
-	
구축 절차	
-	

사전 준비 사항	
-	
구축 절차	
-	

Reference

- ORACLE
- SAP
- 솔루션 비교 검토 :

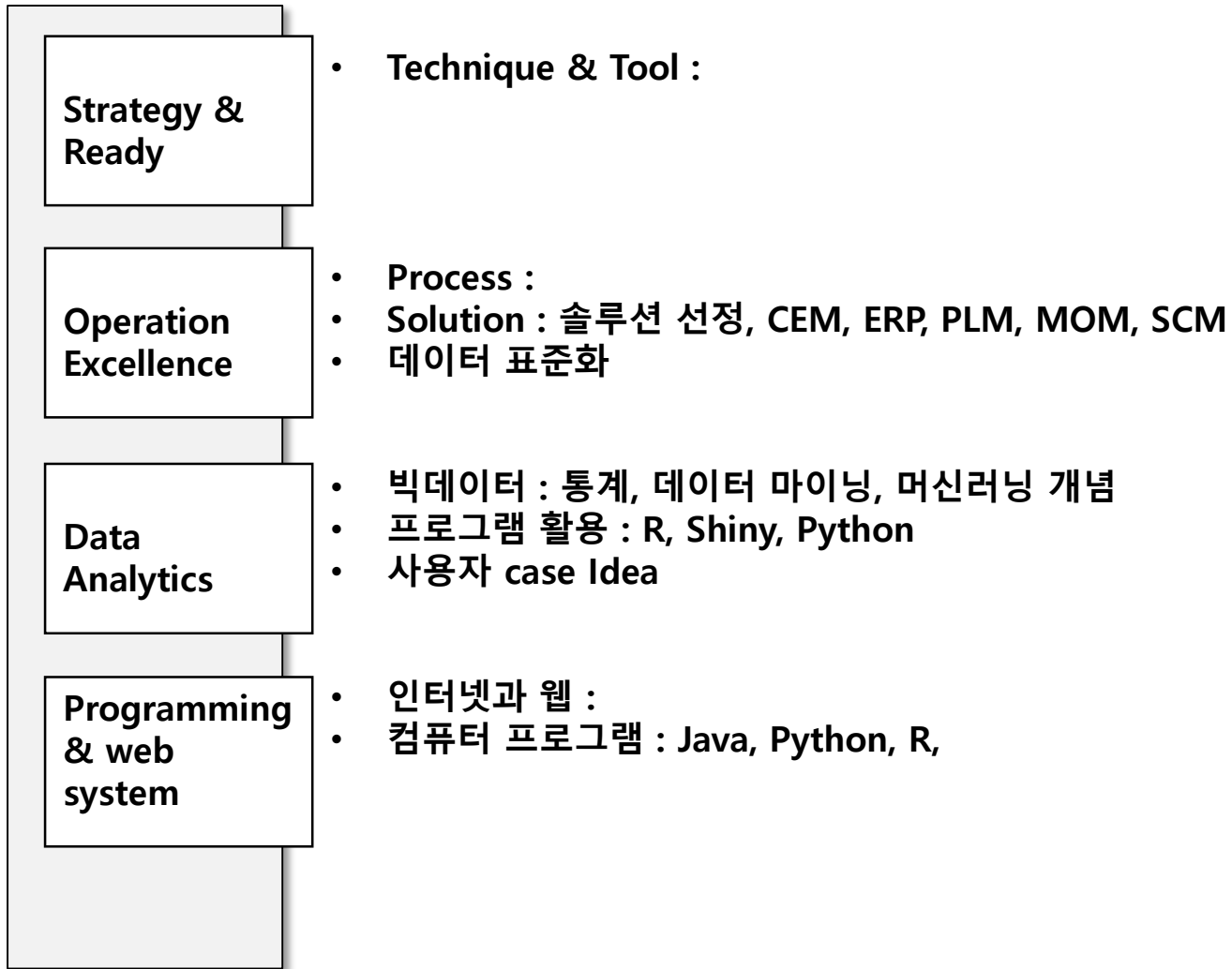
- ## Reference
- ORACLE
 - SAP
 - 솔루션 비교 검토 :

유의 사항 및 비교

- KPI

- 유의 사항 및 비교
- KPI

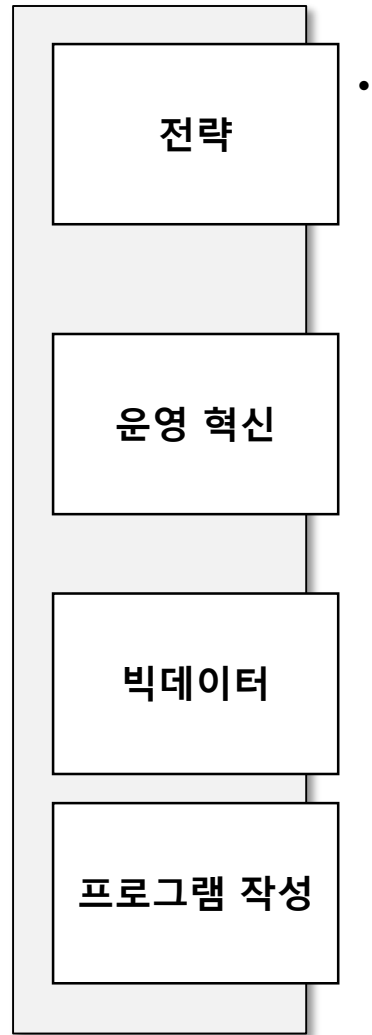
Knowledge Profile : Technique & Tool



Contents List

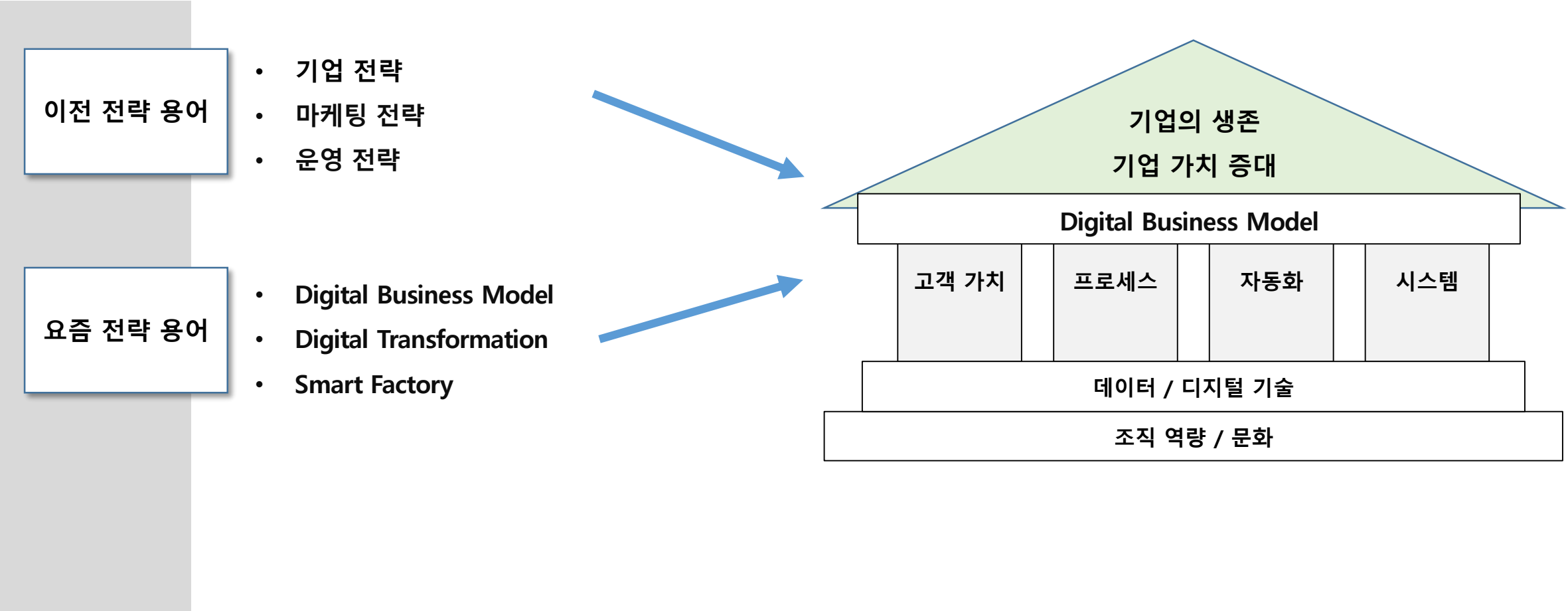
- **General**
- **Knowledge Structure**
- **Methodology**
- **Knowledge profile**
- **Reference**

각 파트별 진행 시에 참조할 추가 보완 사항

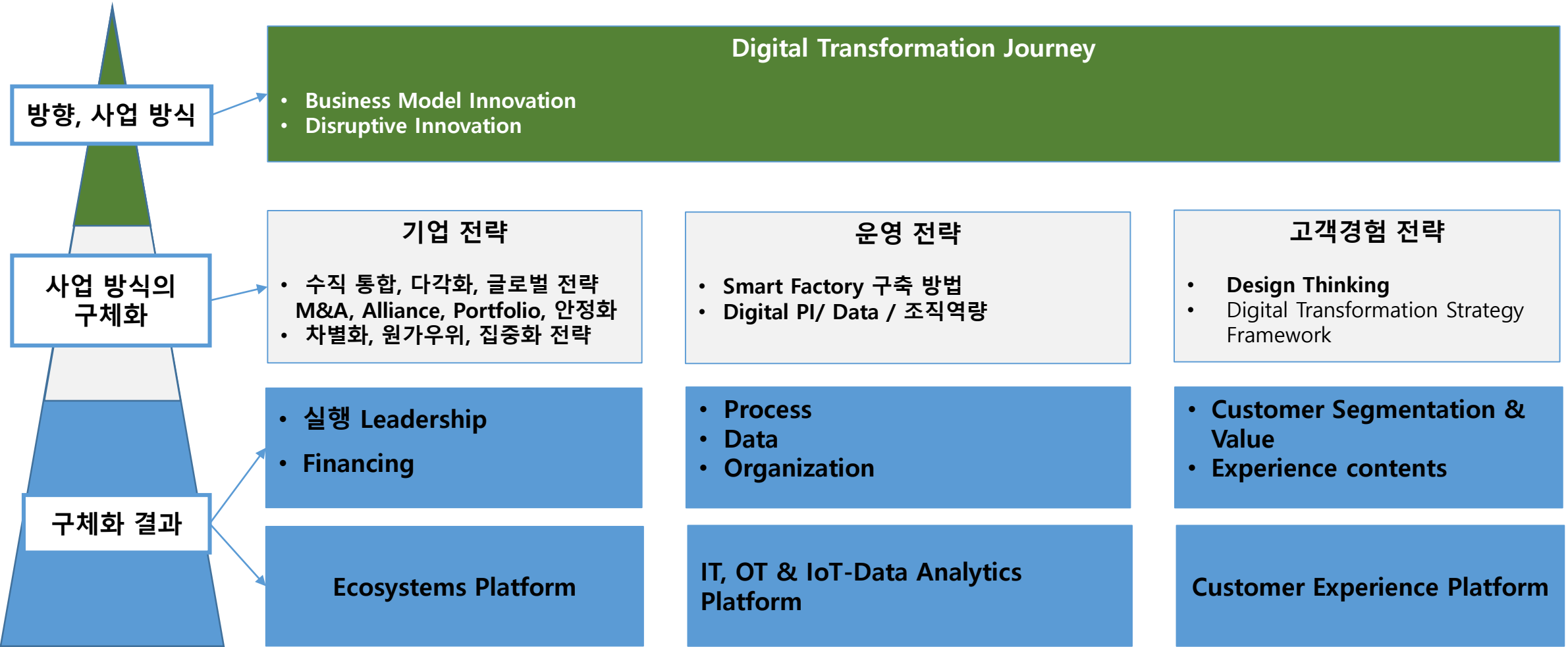


기업의 생존을 위해 어느 방향으로 나아갈 지를 결정하는 것이 전략이다.

그 동안 전략은 상호 연계되더라도 “기업, 마케팅, 운영 전략”으로 각각의 독립적인 역할이 중요했다면, 이제는 전체가 상호 조합되어 나타나는 차별화가 강조된다.



기업 계층 구조에 따른 필요 전략 및 방법론



Digital Business Journey

목적

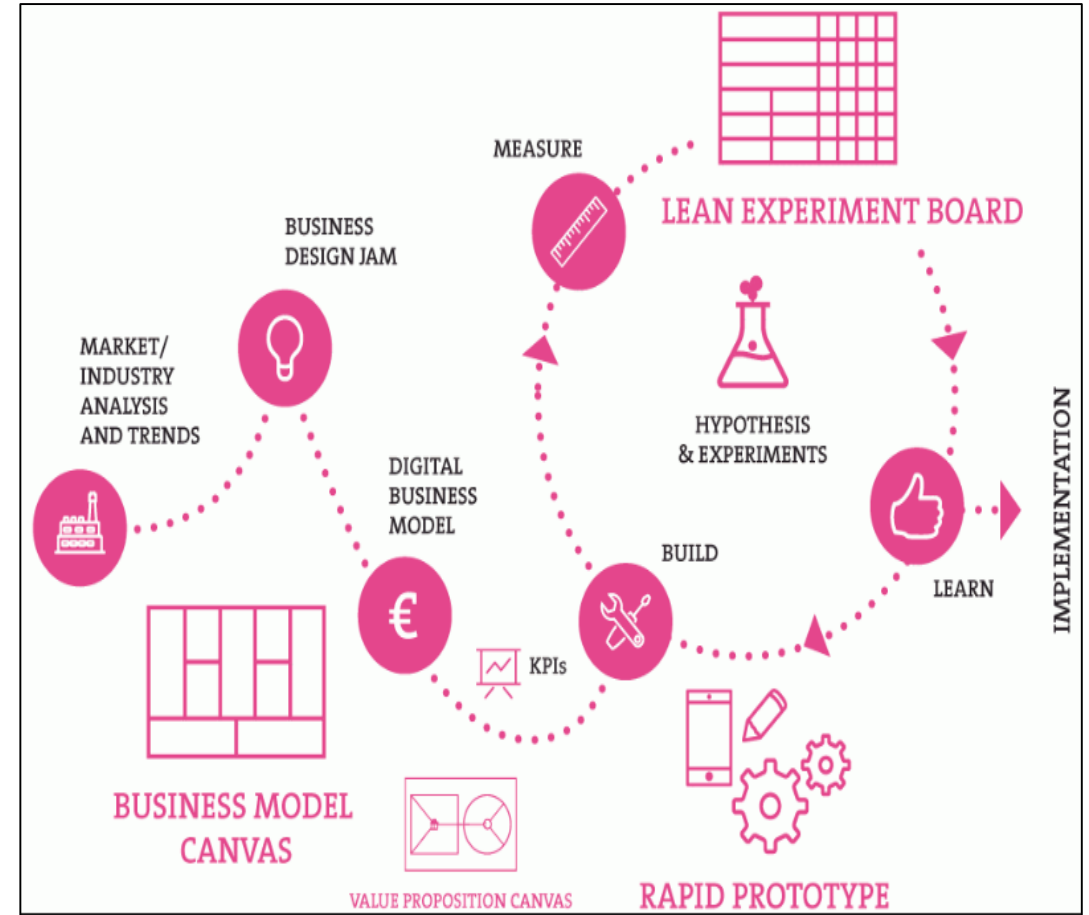
- 기업의 생존을 위하여 어떤 방향을 향해서, 어떤 과정으로, 사업을 수행할 것인지 큰 그림과 여정을 수립

방법론

- 현상분석(기술의 발전, 고객/시장, 경쟁/산업의 변화, 내부 역량 분석)
- Visioning, Targeting, 미래 모습 확정

핵심 요소

- 고객의 참여
- 디지털 기술
- 데이터 Intelligence
- 직원 & Experience



항목별 결과물

Digital Transformation

- 생존을 위한 사업 방향과 단계별 End Image
- Business Model & Ecosystem 전략

Digital Transformation 실행을 위한 구체화 전략

기업/사업 전략

- 수직 통합, 다각화, 글로벌 전략
- 사업부 전략

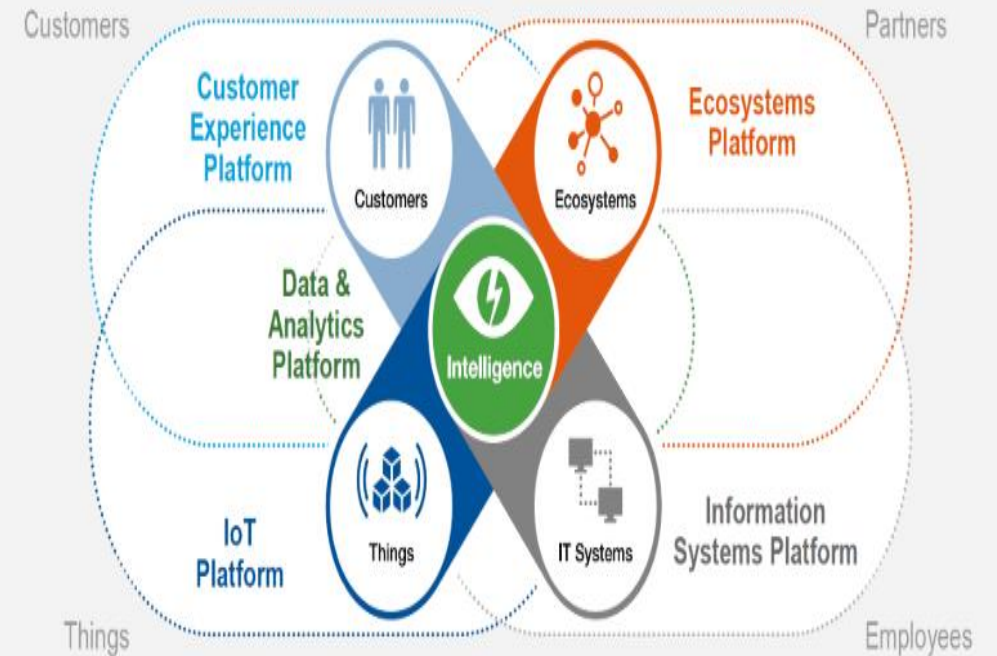
OE

- 내부운영 효율성을 위한 운영 전략
- 정보 공유와 협업 전략
- IT, OT & BDA Platform

CRM/CEM

- 고객의 진정한 니즈와 경험을 위한 Marketing & Customer Experience Platform 전략

Components of the Digital Business Technology Platform



#GartnerSYM

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and Symptom are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner

Source : Gartner

방식의 구체화

기업 전략

- 수직 통합, 다각화, 글로벌 전략
- M&A, Alliance, Portfolio, 안정화
- 차별화, 원가우위, 집중화 전략

운영 전략

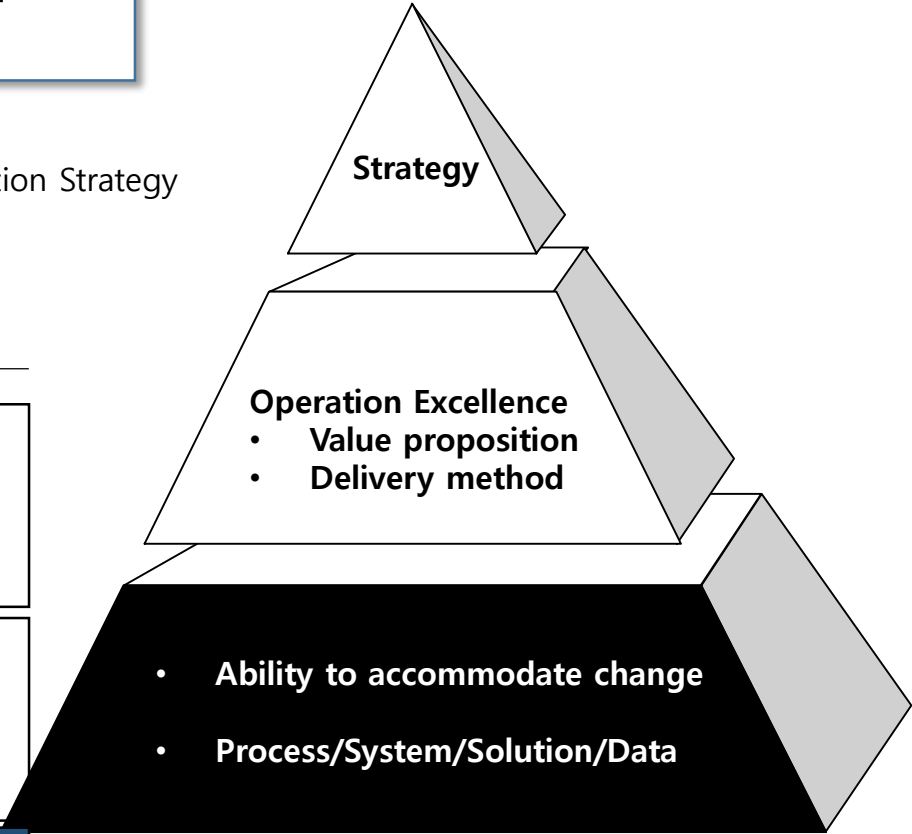
- Smart Factory 구축 방법
- Digital PI/ Data / 조직역량

고객경험 전략

- Design Thinking
- Digital Transformation Strategy Framework

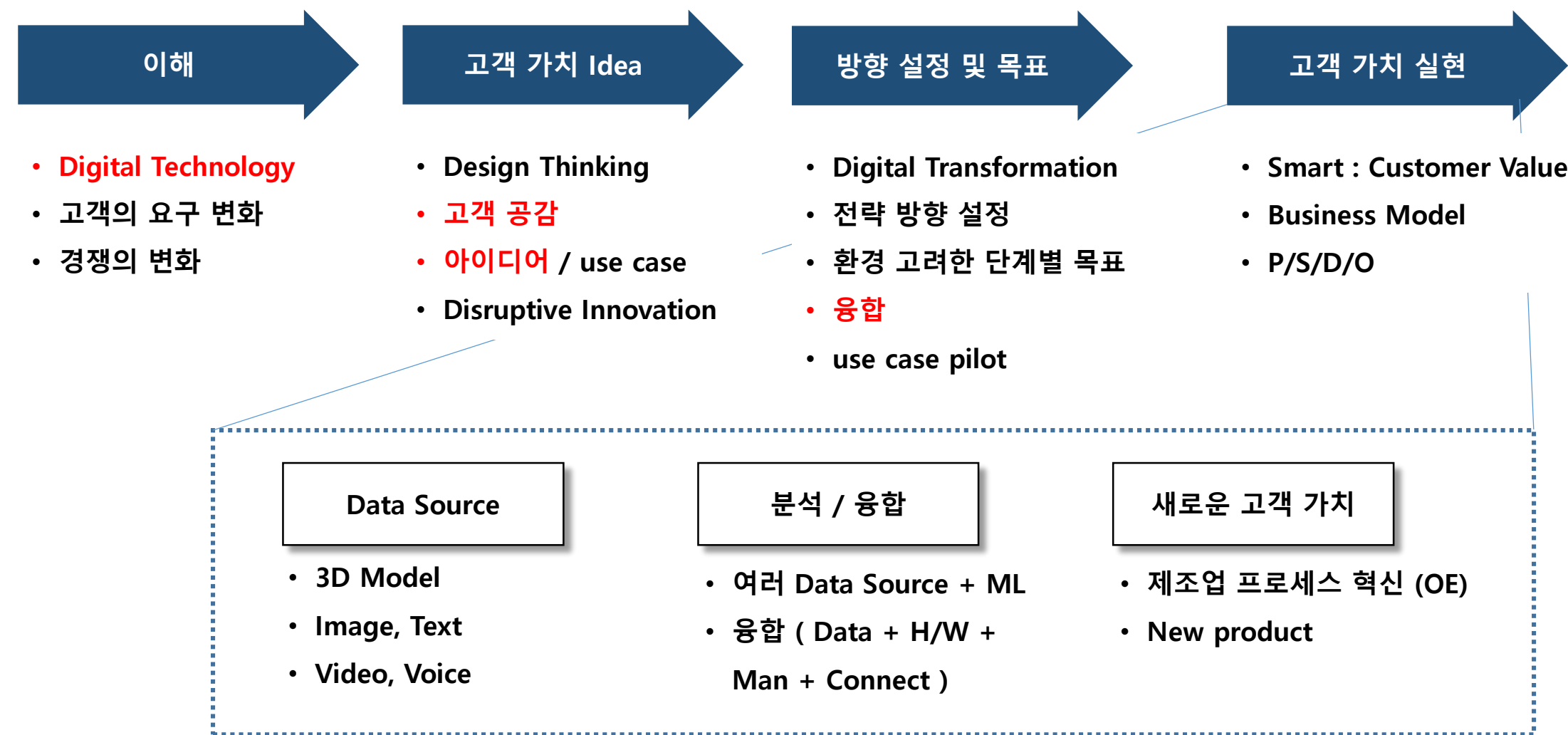
Knowledge Contents

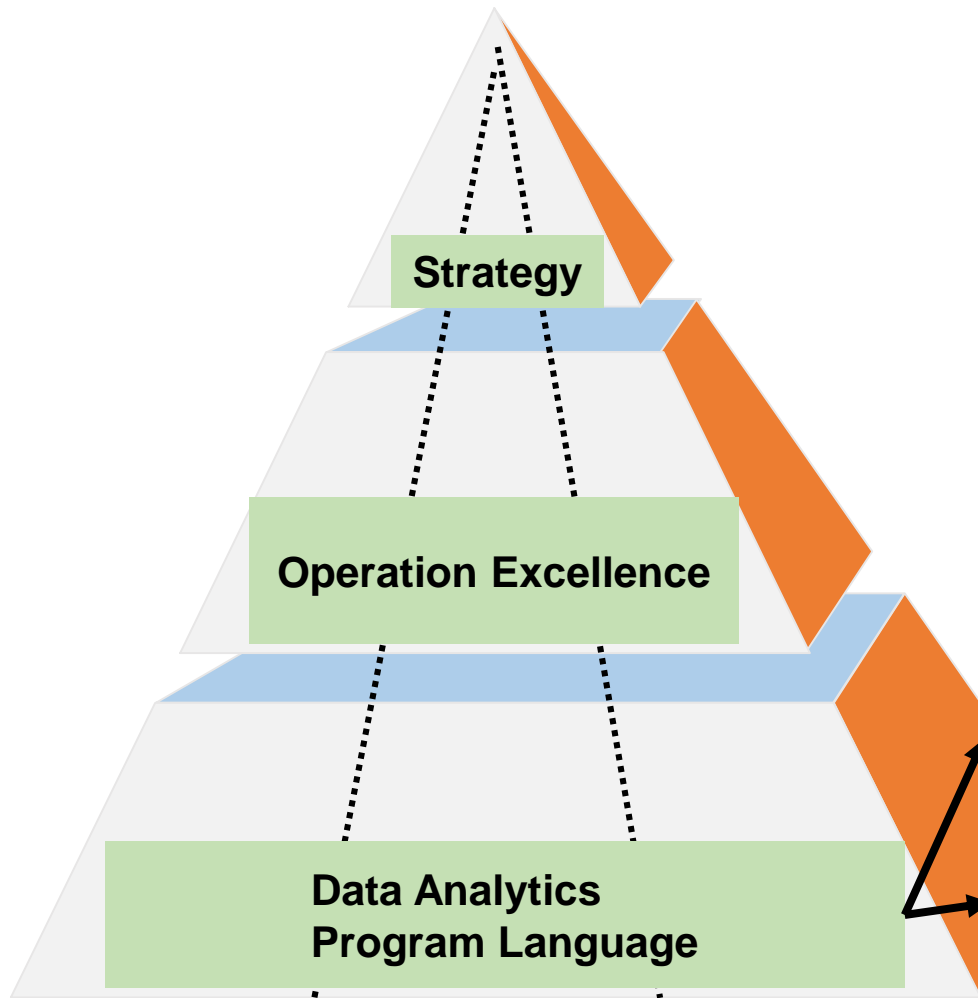
<div>100</div> <div>Strategy & Ready</div>	<div>110</div> <div>Digital Strategy</div>	<div>120</div> <div>Digital PI/IT 방법론</div>	<div>130</div> <div>Technique & Tool</div>
<div>200</div> <div>Operation Excellence</div>	<div>210</div> <div>Process Innovation & Digital Technology Profile</div>	<div>220</div> <div>Digital Factory Reference Model</div>	<div>230</div> <div>IT (ERP/PLM/MES) OT (IoT/Gateway) Solutions</div>
<div>300</div> <div>Data Analytics</div>	<div>310</div> <div>Data Mining & Statistics Basic</div>	<div>320</div> <div>Machine Learning</div>	<div>330</div> <div>Business Case</div>



고객가치 /융합 /BDA /Idea /이해

기존 기술을 이용 기업이 필요한 새로운 가치혁신을 위해 AI Startup, 기존 hardware를 융합





왜, 일하는 방법이 중요한가 ?
- compass

- 성공한 기업들의 시작
- 왜 실패하는가 ?
- 변화에 신속한 대응 가능 조직
- 혁신 Tool, 방법론

효과적으로 일하는 방법
- template

- Digital Factory
- SCM – ERP – PLM – MOM
- e2e Process KPI
- Shop control

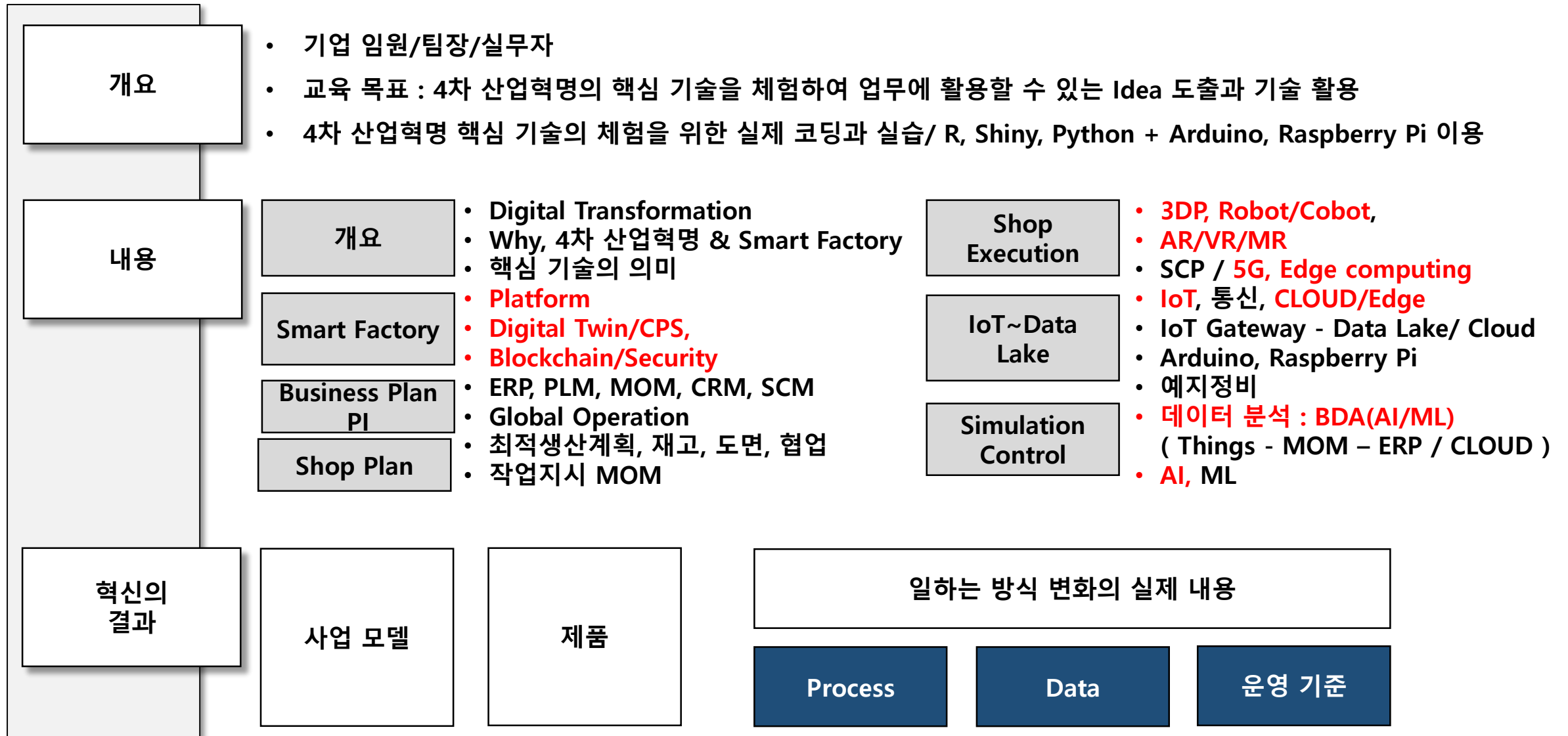
Use case of Digital Tech.

- Process level DBA
- Use case of ML
- R / Shiny

Open source programming

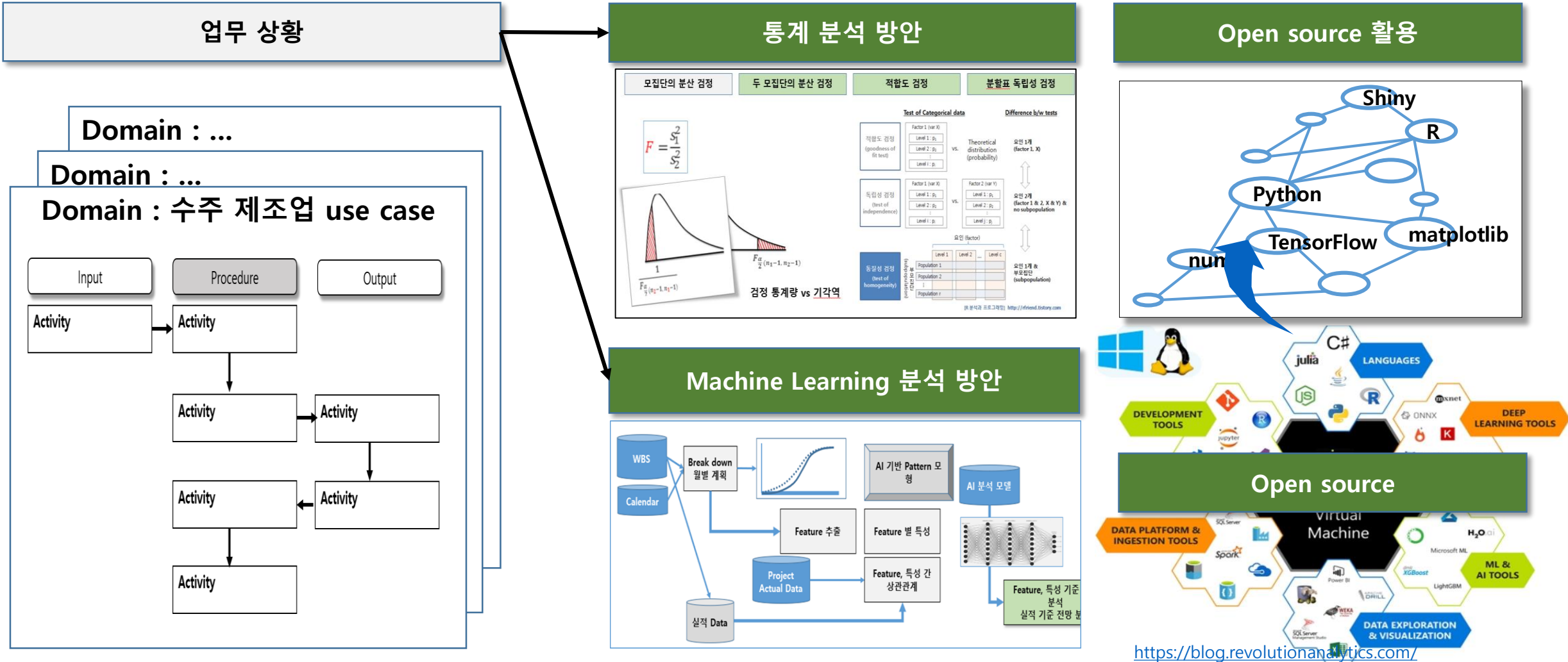
- Python
- Raspberry Pi – IoT –web

② 기업 내 디지털 분임조 활동을 위한 Coaching 방법/Contents 정리



- 활용 가능한 use case 발굴

제조 현장에서 발생하는 업무 상황을 가정하여 그 상황에서 Open source를 이용 빅데이터 분석 절차, ML Algorithm 사용 방법을 제시한 것



3 4ir Platform : 혁신 솔루션 검색과 데이터분석 Pilot 검증을 위한 플랫폼 기획

