

Digital Transformation Body of Knowledge

- Knowledge Structure
- Methodology
- Knowledge profile for Reference

2019. 9

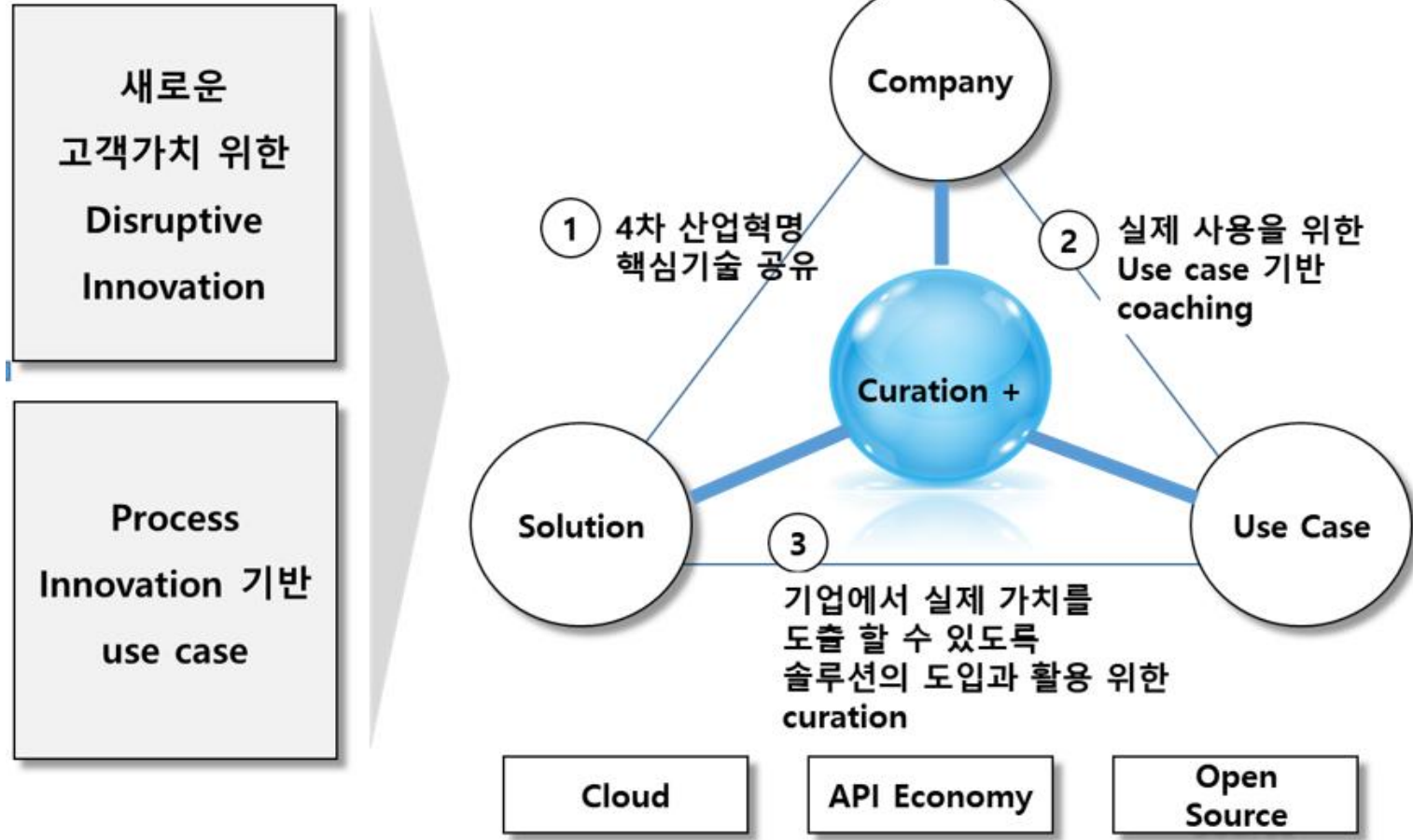
Contents List

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

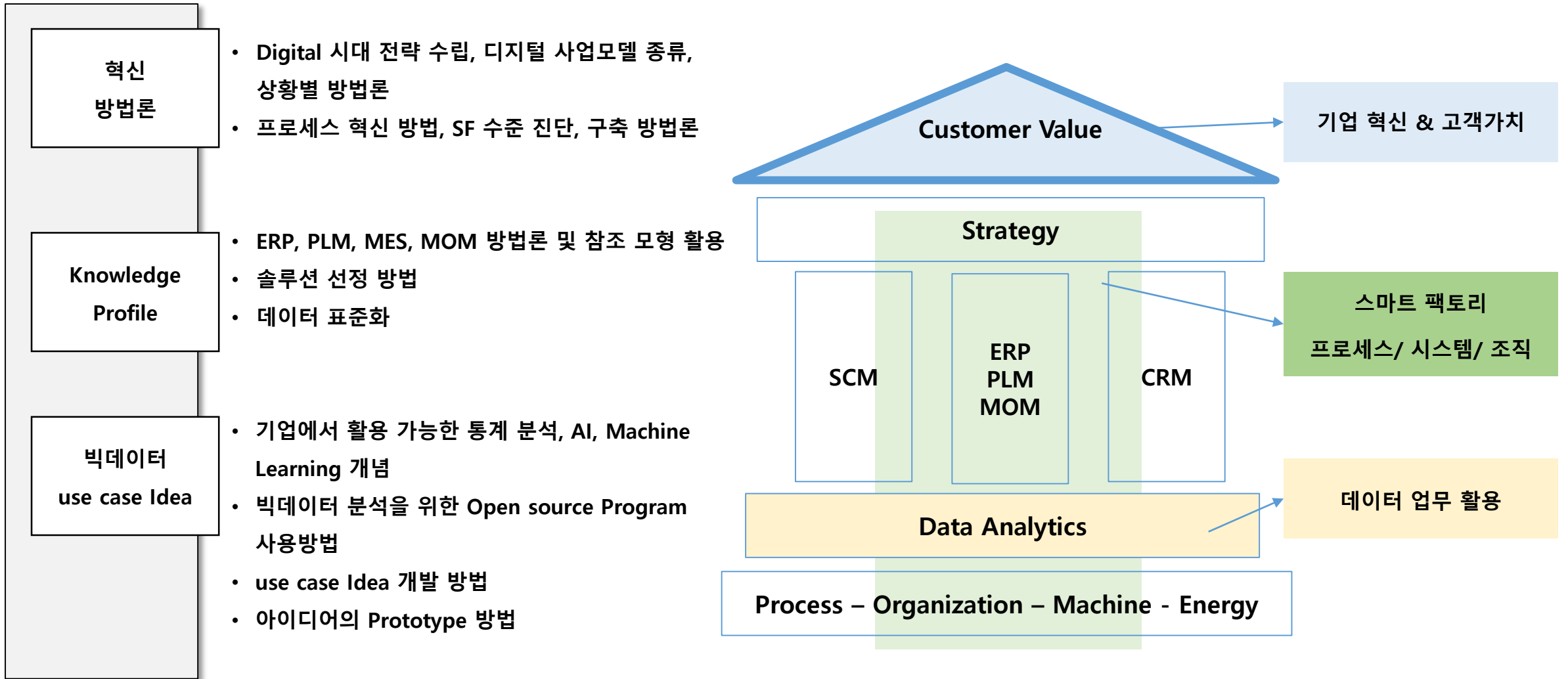
목적	<ul style="list-style-type: none">• 산단 기업들의 Digital Transformation 준비에 참조모형 제공• 사업모델, 운영혁신, 솔루션 선정 및 빅데이터 활용을 위한 방법론, 이론 및 가이드 제시
내용	<ul style="list-style-type: none">• 기업 혁신을 위한 필요한 상황별 방법론• 지식 영역(Scope) 별 지식활용을 위한 가이드(Profile)• 빅데이터 활용을 위한 use case Idea• 플랫폼 참여자와 협업 : 수요기업, 협회들, 공급기업, 전문가
기대사항	<ul style="list-style-type: none">• IT 서비스의 공동 활용 (공단 개별 기업의 IT 자원의 공유 개념)으로 비용 절감• 원하는 서비스에 신속하고 효율적인 대응 (유사/중복 서비스의 통합, 자원 효율화)• 참조 모형과 같은 역할

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



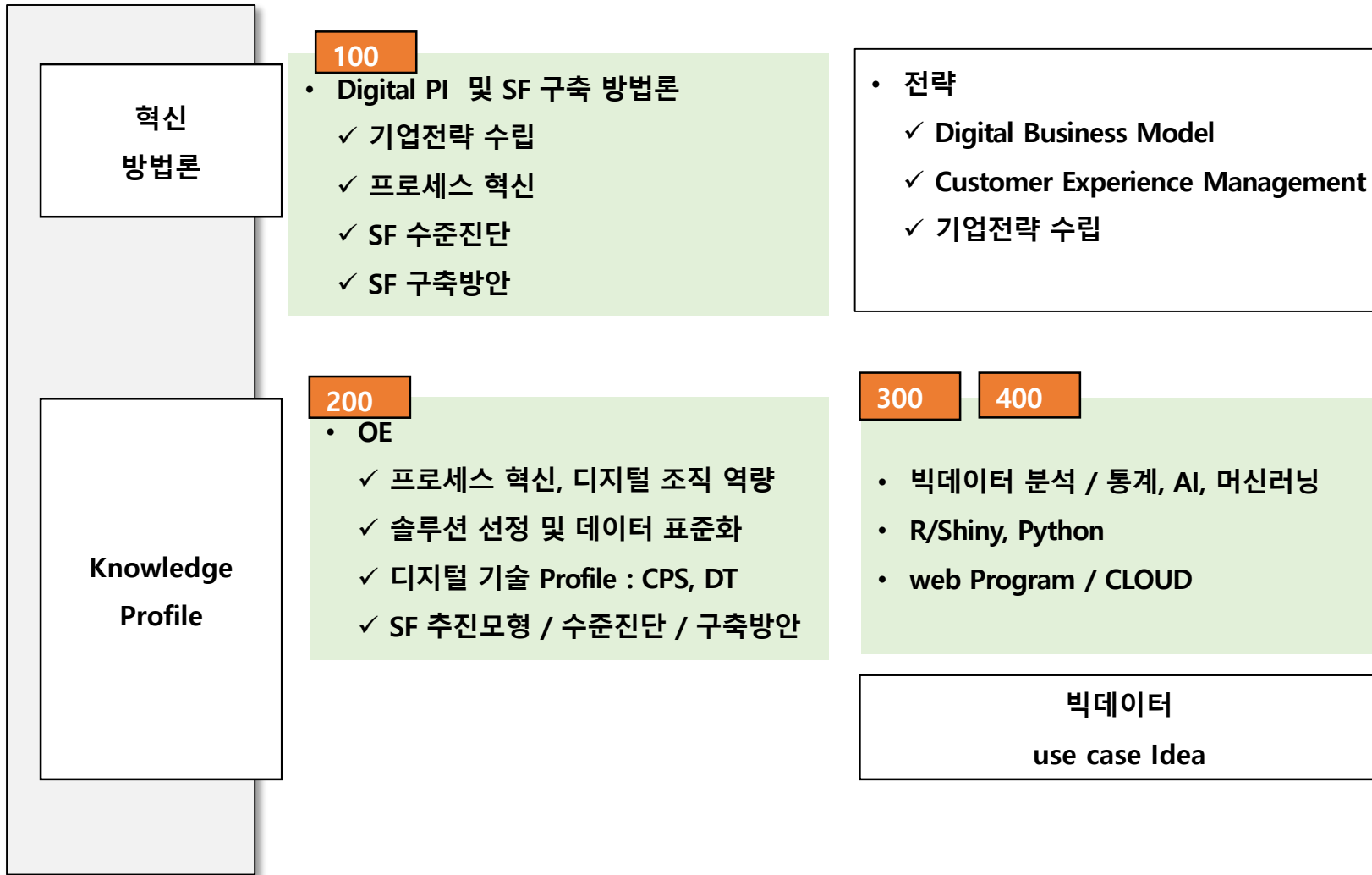
BoK Contents Scopes



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

Part Summary



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

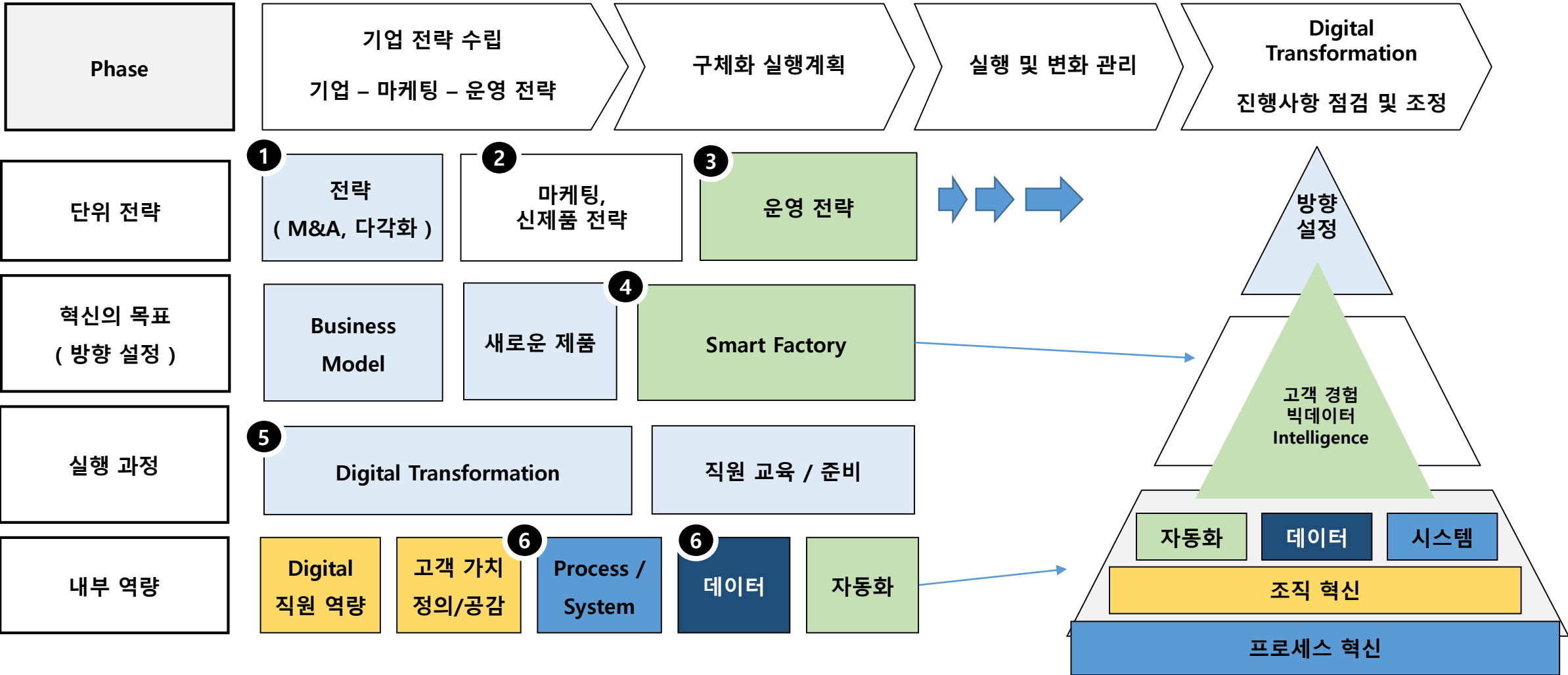
Contents List

- General
- 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.



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

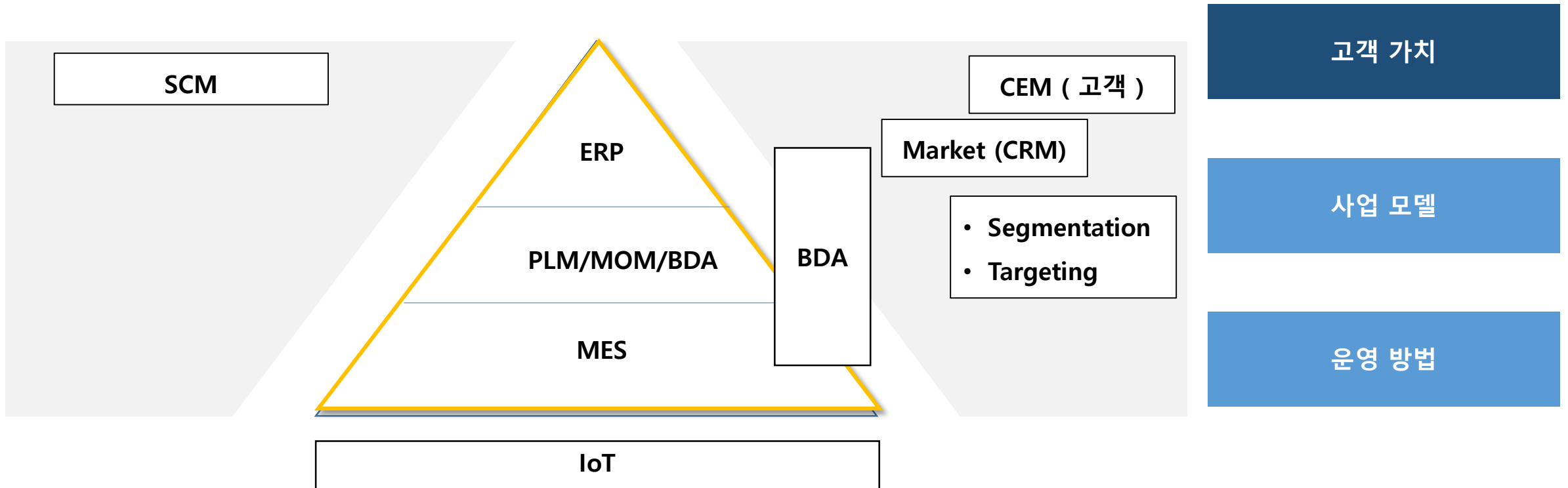
Business Model canvas

- 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
환경변화 분석	<ul style="list-style-type: none"> 시장 및 고객 분석 산업 및 경쟁 분석 자사 분석 	<ul style="list-style-type: none"> 시장과 고객의 변화 산업에서 경쟁 상황 4차 산업혁명과 디지털 기술 빅데이터 분석 	<ul style="list-style-type: none"> 외부 환경 분석 (변화, 시장, 경쟁) 내부 능력분석 (P/S/D/O) 산업 분석 재무 전망 (M/S, 이익, 기업가치) 	<ul style="list-style-type: none"> As-Is Analysis
방향 결정	<ul style="list-style-type: none"> 사업 구조분석 핵심역량 분석 조직 재설계 방향 전략/혁신 과제 	<ul style="list-style-type: none"> 환경분석 결과 고객 요구사항, 이슈 	<ul style="list-style-type: none"> 고객 가치 개발 혁신 아이디어 정의 방향 설정 (어디에 집중) 	<ul style="list-style-type: none"> CEM Design Thinking Disruptive Innovation
비전 및 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> 사업 모델 신사업 및 제휴 조직 및 변화관리 운영 프로세스/시스템 	<ul style="list-style-type: none"> 전략의 방향 	<ul style="list-style-type: none"> 기업 성장의 개발 : 시장침투, 시장 개발, 제품개발, 다각화 사업모델 수립 부족한 역량의 극복 방안 	<ul style="list-style-type: none"> Ansoff 교수가 제시한 제품/시장 성장매트릭스 VRIO
전략 실행	<ul style="list-style-type: none"> 전략의 실행 실행의 평가 과제의 조정 	<ul style="list-style-type: none"> 과제 실행계획 과제 투자계획 기대효과 	<ul style="list-style-type: none"> 실행계획 및 과제 우선순위화 실행 평가 조정 	<ul style="list-style-type: none"> BSC

마케팅 전략

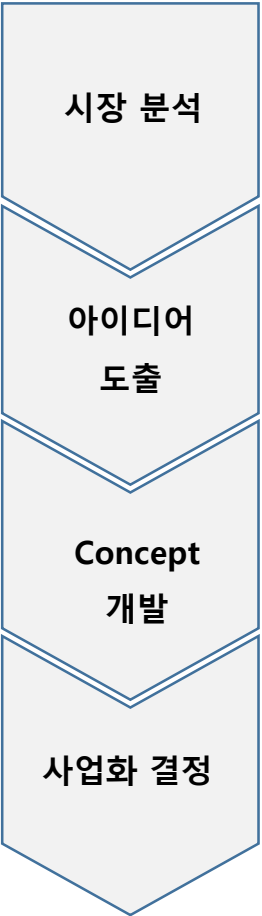
고객의 요구를 파악하거나 변화의 방향을 예측하여 고객이 원하는 가치의 제공으로 경쟁자보다 차별화하여 시장에서 승리하기 위한 고객과 시장의 변화를 포착하기 위한 기업활동 이다.



목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none">시장 변화고객의 요구 및 변화	<ul style="list-style-type: none">경영비전	<ul style="list-style-type: none">내부 환경분석외부 환경분석3C 분석SWOT 분석	<ul style="list-style-type: none">PEST 분석
<ul style="list-style-type: none">고객 구분고객 가치 재 정의	<ul style="list-style-type: none">고객 요구사항, 이슈경쟁사 동향	<ul style="list-style-type: none">전략 방향 도출 / 목표 설정시장 세분화주요 시장 선정포지셔닝 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">제품가격유통촉진	<ul style="list-style-type: none">4P 전략

디지털 기술 기반 신제품 개발

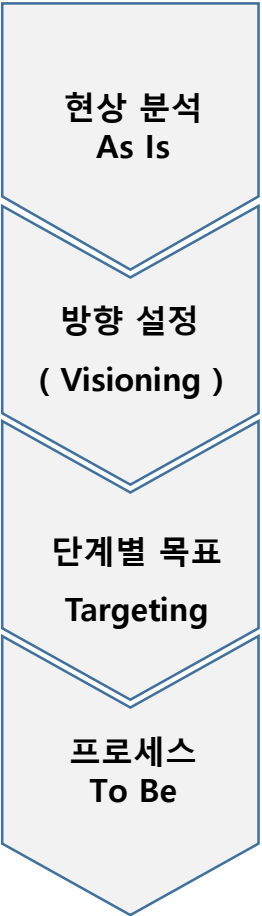
신제품 개발은 그로 인한 고객의 가치와 내부 역량으로 차별화가 관건이다.



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



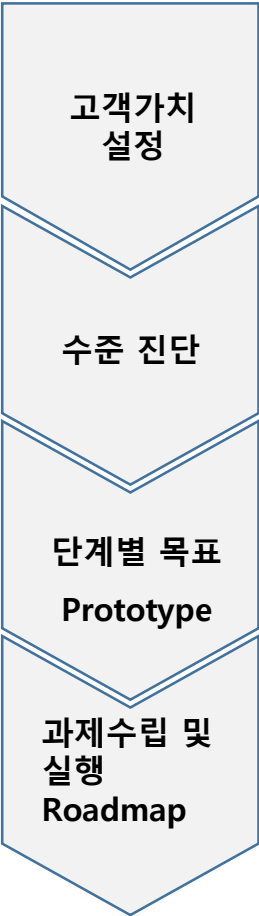
목적 / 산출물	입력 정보	절차 / Technique / Reference	방법론
<ul style="list-style-type: none">• 사전 준비 및 이해• 디지털 기술• 빅데이터 분석• 융합	<ul style="list-style-type: none">• 디지털 사업모델 특징• 경쟁 및 사업 전망	<ul style="list-style-type: none">• 디지털 사업모델과 역량 비교• 현재 사업 모델 평가• 환경 평가 (외부/내부)• 산업 구조 분석	<ul style="list-style-type: none">• Business Modal canvas
<ul style="list-style-type: none">• 고객 구분• 고객 가치 정의• 방향 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 정의• 방향 설정 및 Concept	<ul style="list-style-type: none">• Design Thinking
<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 공감지도• Story telling• 고객 가치 정의 / 프로토타입• 고객 가치 검증• 디지털 사업 모델 Concept	<ul style="list-style-type: none">• Disruptive Innovation• Open Innovation
<ul style="list-style-type: none">• 	<ul style="list-style-type: none">• 활용 디지털 기술• 클라우드• 빅데이터 기술	<ul style="list-style-type: none">• 디지털 사업 모델과 추진과제• 투자계획 및 기대효과• 사전 준비사항 점검• 사업 모델 확정• 추진 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

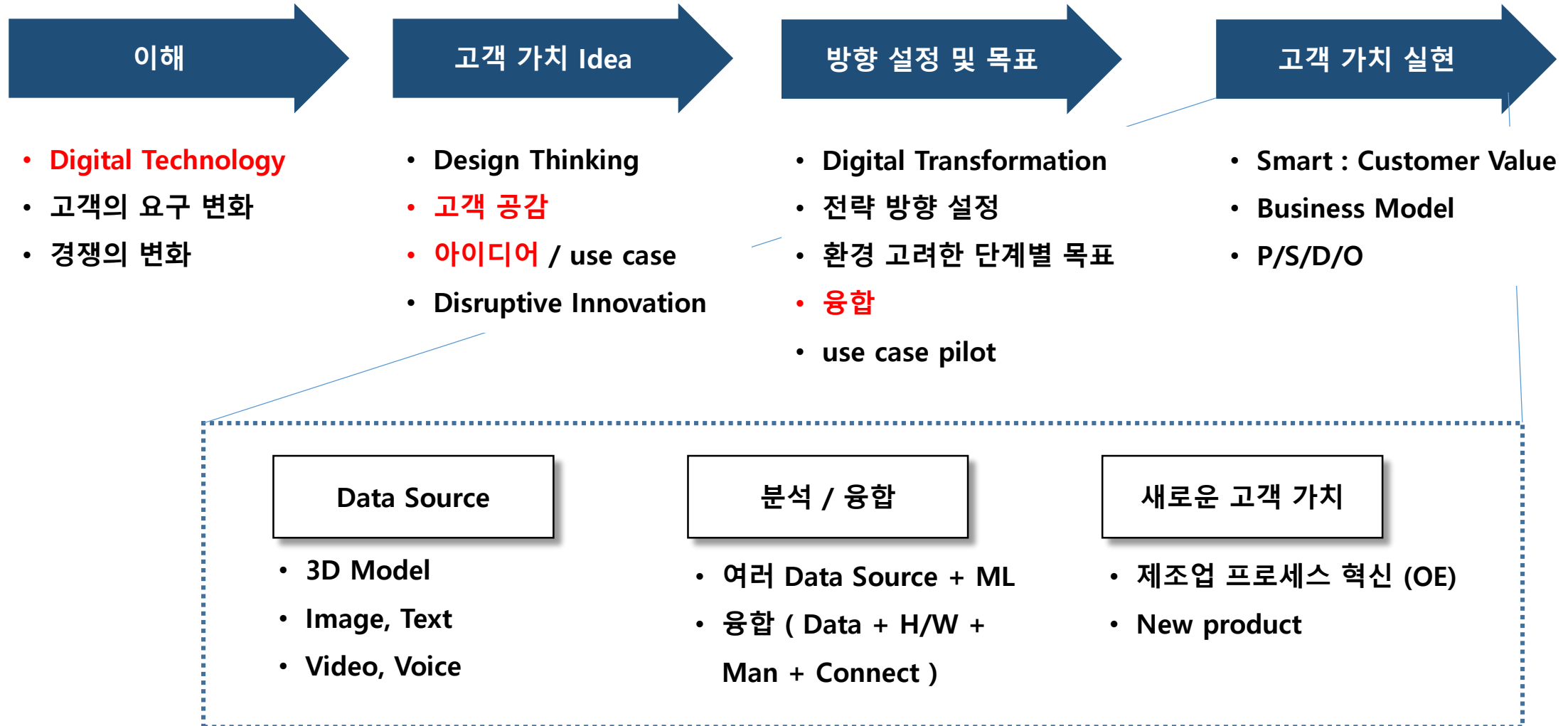
기업의 상황에 따라 혁신과제의 내용이나 범위는 다양하다.



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

고객가치 /융합 /BDA /Idea /이해

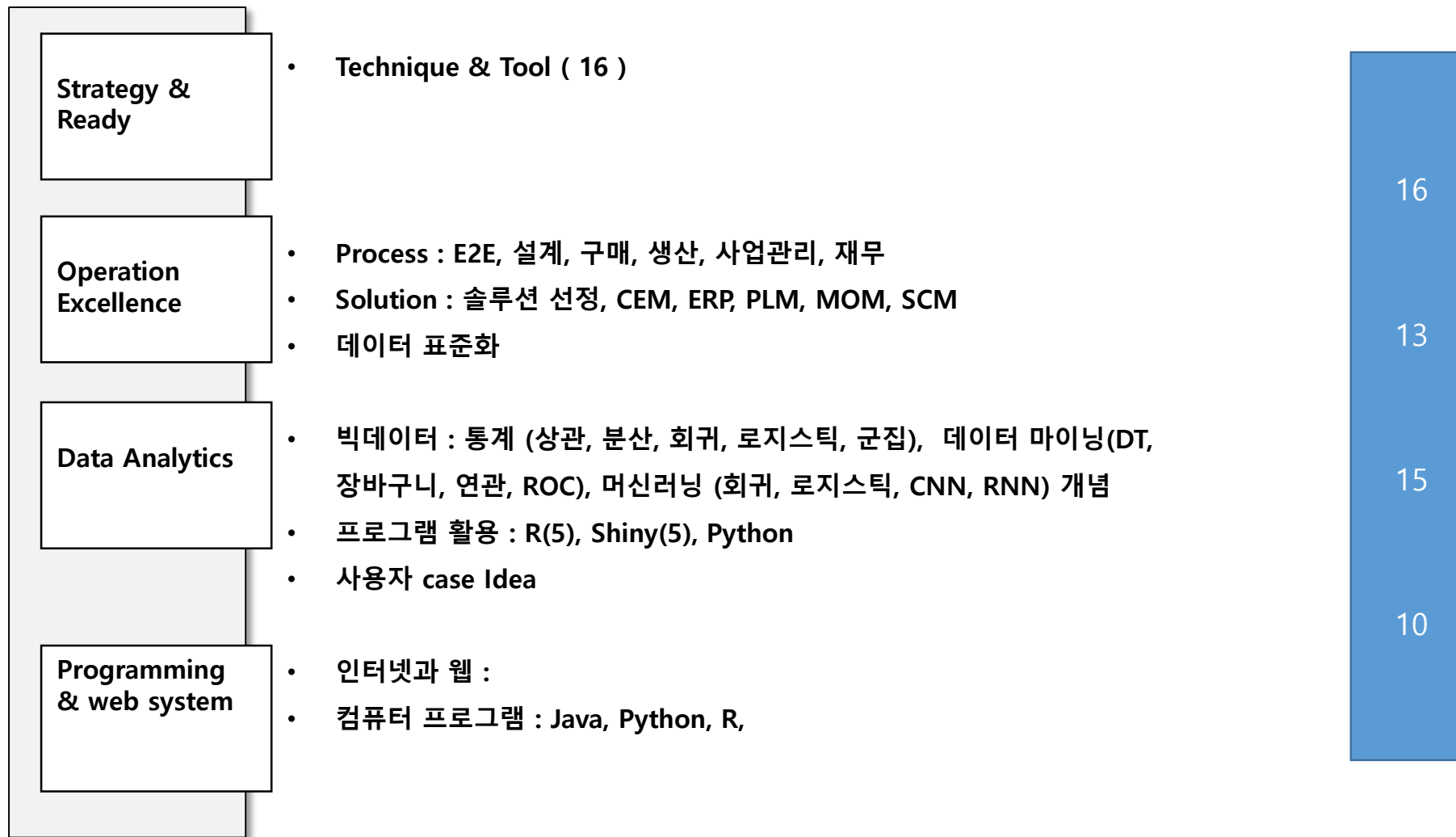
기존 기술을 이용 기업이 필요한 새로운 가치혁신을 위해 AI Startup, 기존 hardware를 융합



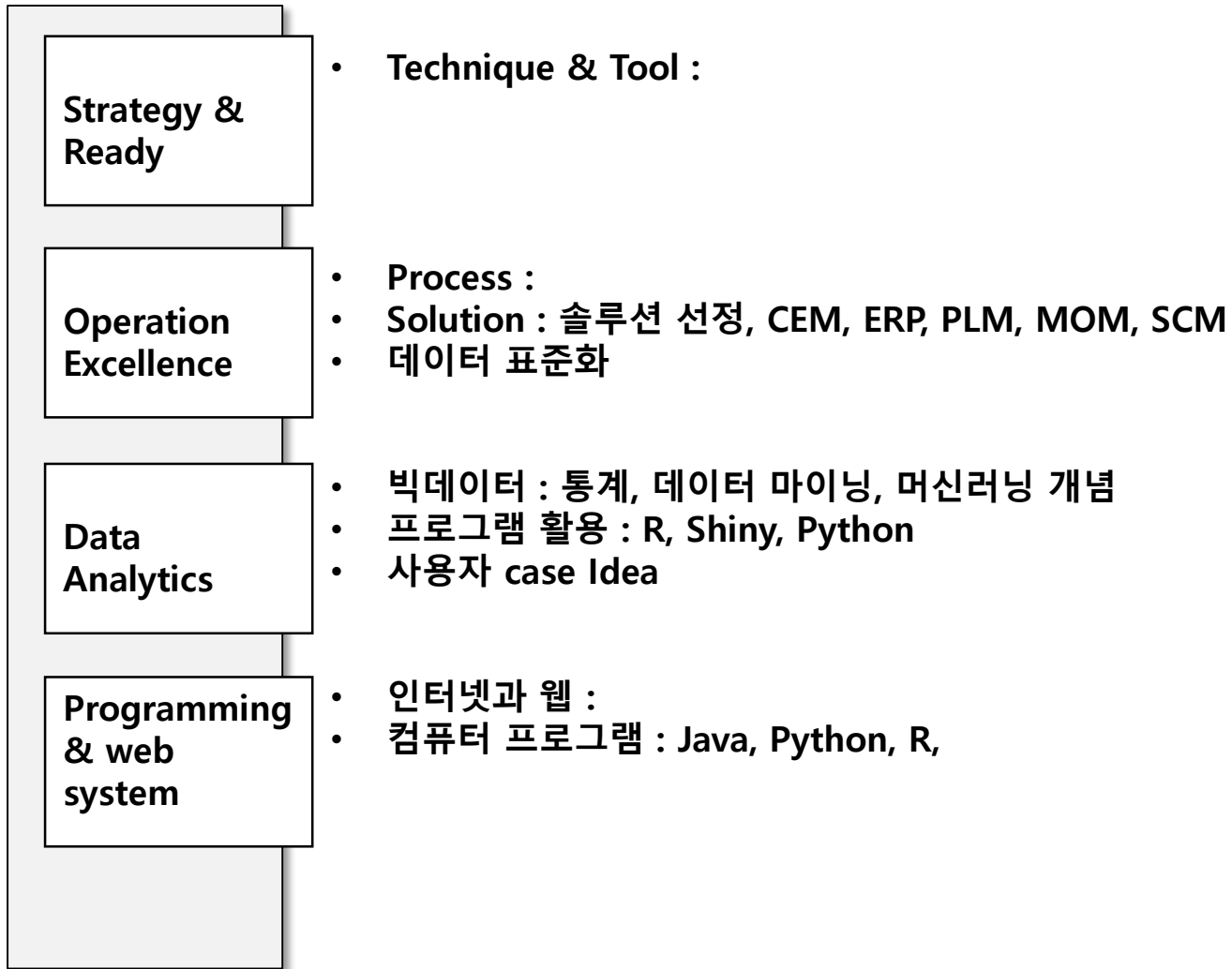
Contents List

- General
- Methodology
- Knowledge profile
- Reference

Knowledge Profile List



Knowledge Profile : Technique & Tool



Contents & Digital Business Technology Platform

Contents

Process

Data

People

Organization

Experience

Digital Business Technology Platform Contents

Ecosystems Platform

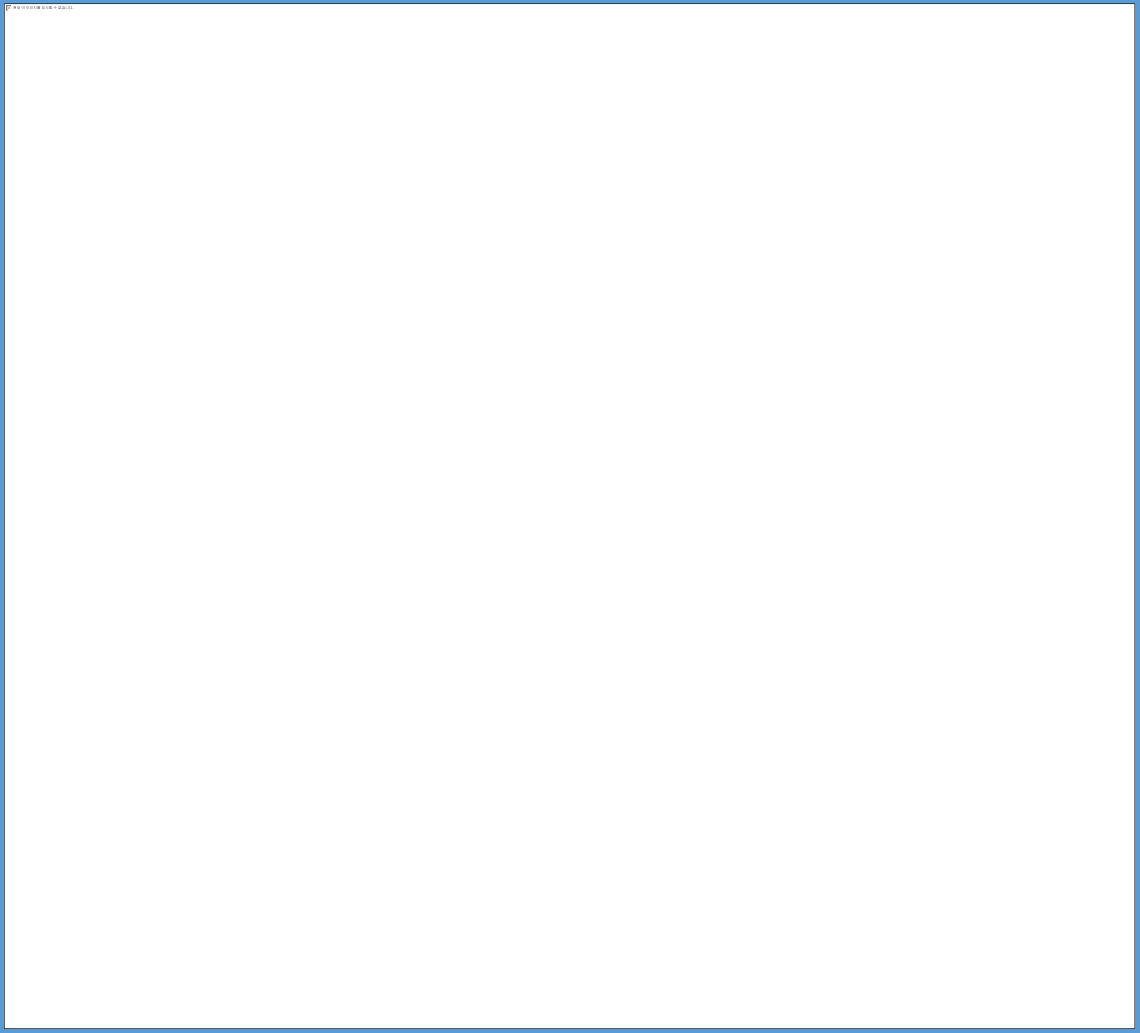
IT & IoT-Data Analytics Platform

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

Customer Experience Platform

CRM/CEM

- Customer Segmentation
- Value Proposition
- Relationship
- Channel



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 - SWOT - 가치사슬 - 7S 모형 - 고객분석 - 페르소나 - Design thinking - Visual Business Model Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> - PI/BPR <ul style="list-style-type: none"> ▪ e2e Process ▪ KPI ▪ R&D ▪ 사업관리 ▪ 재무 ▪ 설계 ▪ 구매 ▪ 생산 ▪ 설치/시운전 ▪ IoT - SF 수준 진단 / - SF 참조 모형 - IIoT RM 	<ul style="list-style-type: none"> - CEM - SCM - ERP - PLM - MOM - APS - IIoT - IoT Gateway - CLOUD - Big Data Platform 	<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
<ul style="list-style-type: none"> - 마케팅 전략 - 3C - PEST 				
<ul style="list-style-type: none"> - 조직 - 변화관리 				

마이클 포터 5 Forces

사용 목적 : 산업환경 분석, 산업의 매력도 분석, 산업의 경쟁력 분석

입력 항목 : 5개 영역

- 신규진입자 : 규모의 경제, 브랜드 로열티, 정부규제
- 기존기업간 경쟁 : 수요조건, 퇴출조건,
- 구매 : 제품차별화, 협상력의 차이
- 공급 : 제품 차별화, 전/후방 통합
- 대체제 : 쉽게 변환 가능여부,

결과물

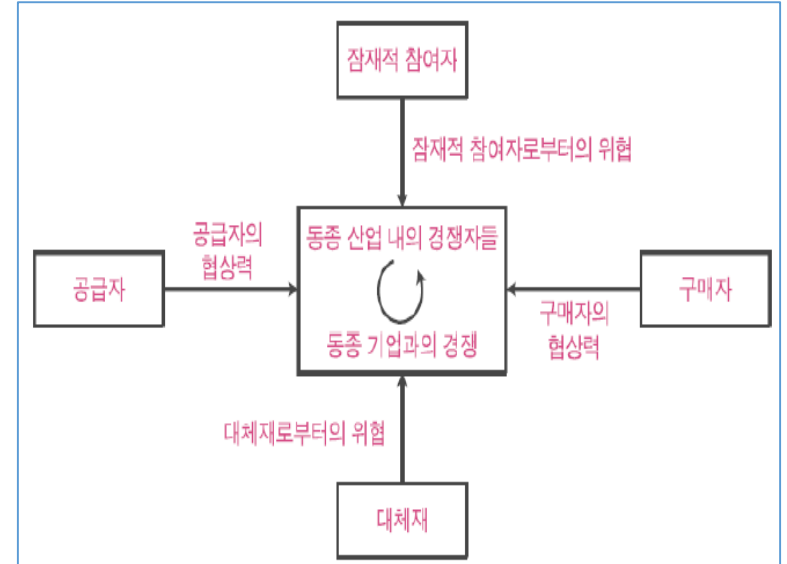
-
-

사용 절차

- 5개 영역에 대한 개별 정보를 수집
- 각 요소가 산업에 어떠한 영향을 주는지 분석
- 결론에 기초한 전략을 수립
 - . 규모의 경제 vs 비용 리더십 vs 제품 개발전략
- SWOT, PEST, 가치사슬 분석과 연계

- .
-

양식



유의 사항 및 비교

-

SWOT

사용 목적 : 마케팅 전략에 주로 사용. 강점(Strength), 약점(Weakness), 기회(Opportunity), 위협(Threat)의 관점에서 기업분석을 실시하여 경영 전략을 수립. 내적인 면으로 강점/약점, 외적 환경 측면의 기회/위협 분석으로 나누거나 긍정적인 면을 보는 강점과 기회, 그 반대로 위험 측면 약점, 위협을 판단한다.

입력 항목 :

- SWOT Analysis is a useful technique for understanding your Strengths and Weaknesses, and for identifying both the Opportunities open to you and the Threats you face.

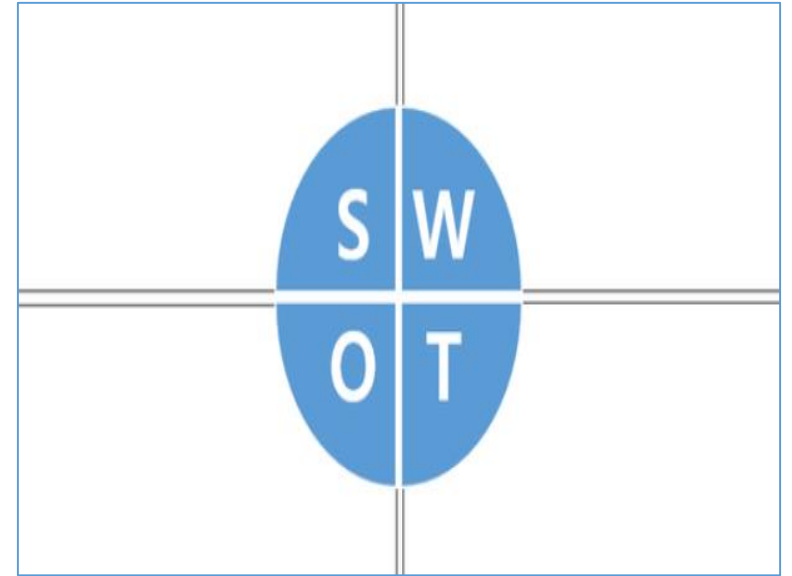
결과물

- SO 전략
- ST 전략
- WO 전략 (약점 극복하여 시장의 기회 활용)
- WT 전략 (시장위협 회피하고 약점 최소화)
-

사용 절차

- 기회 및 위협요인의 파악
- 자사의 강점과 약점 파악
- SWOT분석을 이용한 전략의 수립
- 중점전략 선정

양식



유의 사항 및 비교

- 경쟁자에 대한 고려 필요

가치사슬

사용 목적 : VCA, 기업의 활동을 본원적 활동과 지원활동으로 구분하여 업무 프로세스 관점에서 내부 자원을 분석하여 고객에게 더 나은 가치를 제공.

입력 항목 :

-

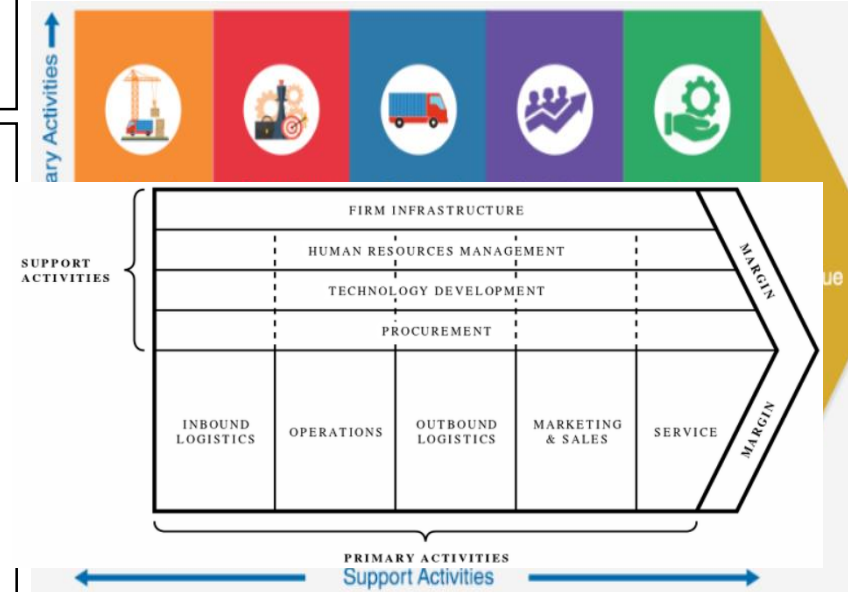
결과물

- 어느 공정은 자사가 직접 수행하고, 어느 공정은 타사와 공유할 것인지 검토
- 오픈이노베이션 고려
-

사용 절차

- 비용 우위
 - . 기본 및 지원활동 파악
 - . 각 활동의 상대적 중요성을 제품의 총 비용에 설정 (총 비용이 분해되어 각 활동에 할당)
 - . 각 활동에 대한 비용 드라이버 식별 (작업시간, 생산성, 임금비율)
 - . 활동 간의 연결 확인
 - . 비용절감의 기회 파악
- 차별화 이점
 - . 고객가치 창출활동 (애플 : 제품기능이 아니라 성공적인 마케팅)
 - . 고객가치 향상을 위한 차별화 전략 평가
 - . 지속 가능한 차별화 전략 파악

양식



유의 사항 및 비교

-

사용 목적 :

입력 항목

-

결과물

-

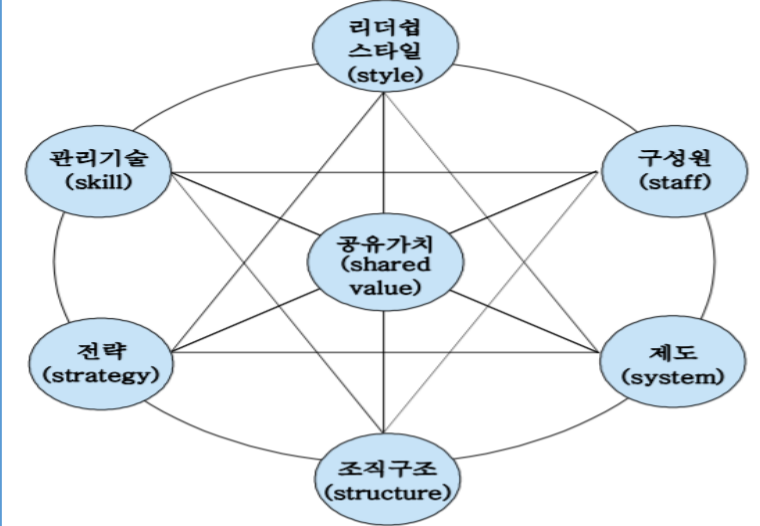
사용 절차

< 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

-

고객분석 - 페르소나

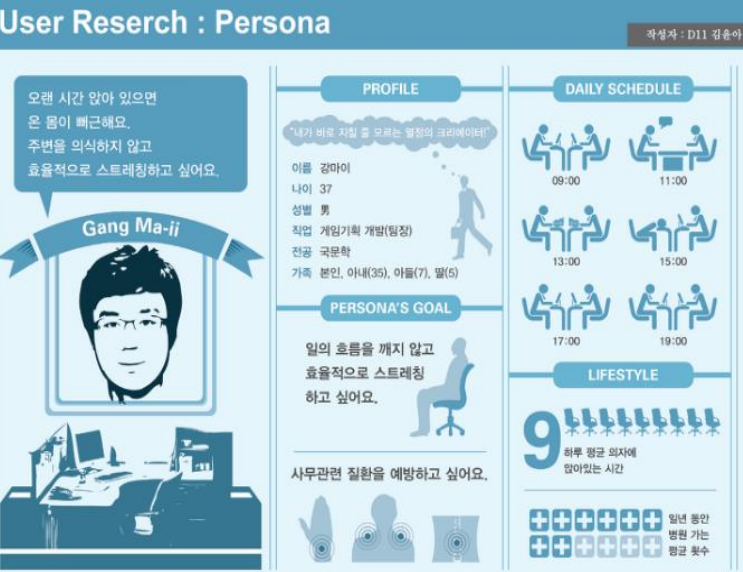
사용 목적 :

입력 항목

결과물

사용 절차

양식



유의 사항 및 비교

Design thinking

사용 목적 :

양식

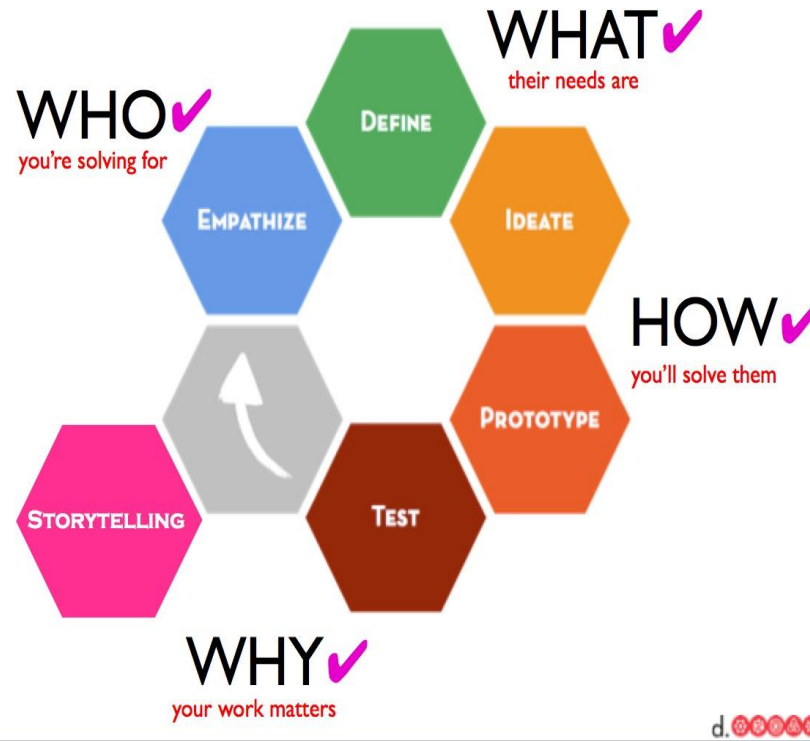
입력 항목

-

결과물

-

사용 절차



유의 사항 및 비교

-

Visual Business Model Canvas

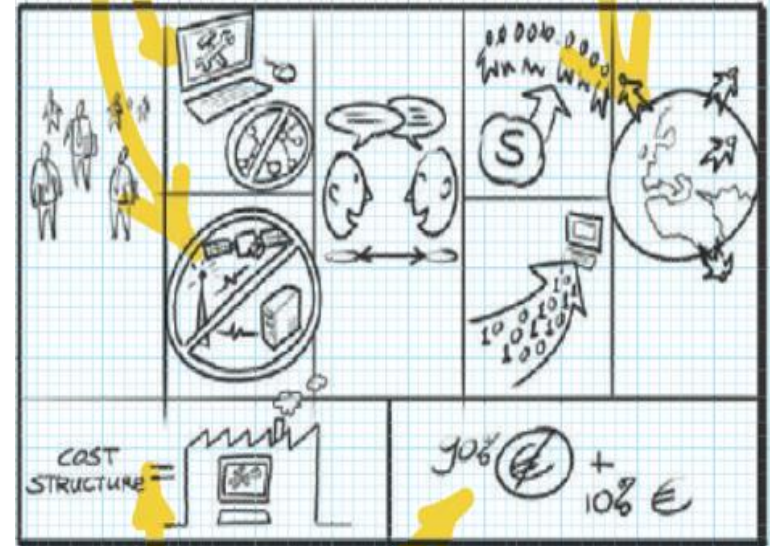
사용 목적 :

입력 항목

사용 절차

결과물

양식



유의 사항 및 비교

Marketing 전략수립

사용 목적 :

양식

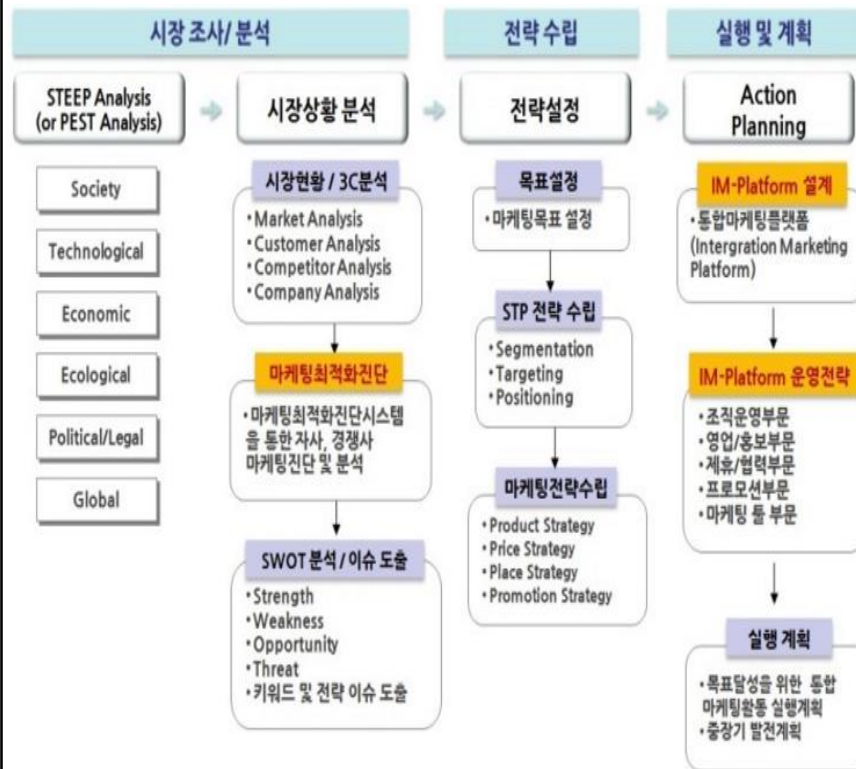
입력 항목

-

결과물

-

사용 절차



유의 사항 및 비교

-

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

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

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

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

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

사용 목적 :

양식

입력 항목

사용 절차

-

-

결과물

-

유의 사항 및 비교

-

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

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

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

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

설계

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

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

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

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

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

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

ERP 구축

사용 목적 : 기업 자원(예산, 인력, 설비, 자재)을 효율적으로 계획 수립 및 실행을 위한 기업 내부 정보의 통합으로 핵심 처리 업무는 재무관리, 생산할 제품의 시기와 수량 결정(MPS), 소요자재에 대한 구매계획 수립(MRP)이다.

핵심 항목

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

기준 데이터 준비 :

- Item Master, COA 가 핵심
- 공정, KPI 관리를 위해 필요한 준비

사용자 테스트

-

사전 준비 사항

- ERP를 통해서 얻고자 하는 재무, 생산관리, 구매 업무에 대하여 핵심 기능은 사용자 요구사항과 시스템을 처리하고자 하는 사항들이 기술되어야 한다.
- 조직간 특히 설계, 구매, 생산 간의 업무 역할

구축 절차

- 현상분석 :
- 미래 방향 설정 :
- 목표 설정 :
- 솔루션 구성 :
- 구축 계획수립 : 구축, 데이터 준비, DC&M, 테스트, Cut over, 직원교육, 변화관리

Reference

- ORACLE
- SAP
- 솔루션 비교 검토 :
- 231. ERP.pptx

유의 사항 및 비교

- KPI

사용 목적 :

핵심 항목

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

기준 데이터 준비

사용자 테스트

-

사전 준비 사항

-

구축 절차

-

Reference

- ORACLE
- SAP
- 솔루션 비교 검토 :
- 231. PLM.pptx

유의 사항 및 비교

- KPI

[illegible]

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

사용 목적 :

양식

입력 항목

사용 절차

결과물

유의 사항 및 비교

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

사용 목적 :

양식

입력 항목

-

사용 절차

-

결과물

-

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

의사결정나무

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

실물옵션 분석

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

시나리오 계획법

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

Mullins' 7 Domains model

사용 목적 :

입력 항목

-

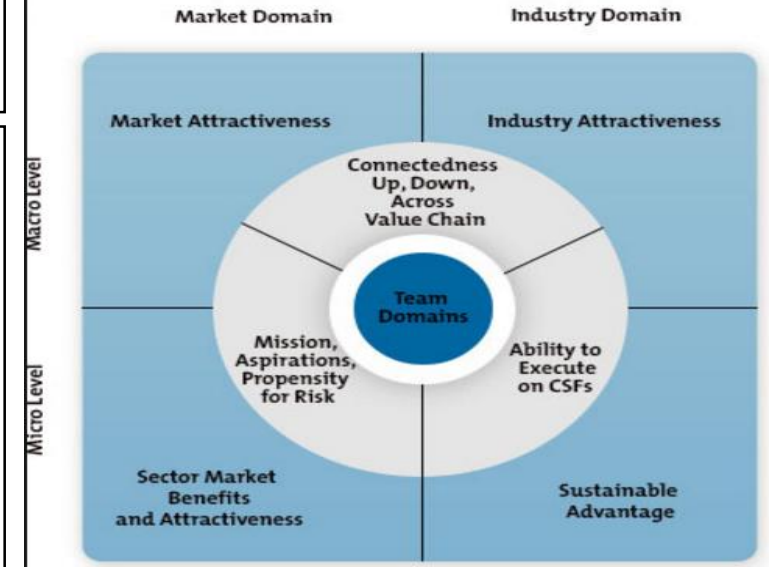
결과물

-

사용 절차

-

양식



유의 사항 및 비교

-

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

7 Steps

사용 목적 :

양식

입력 항목

사용 절차

결과물

유의 사항 및 비교

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>	

Problem Solving

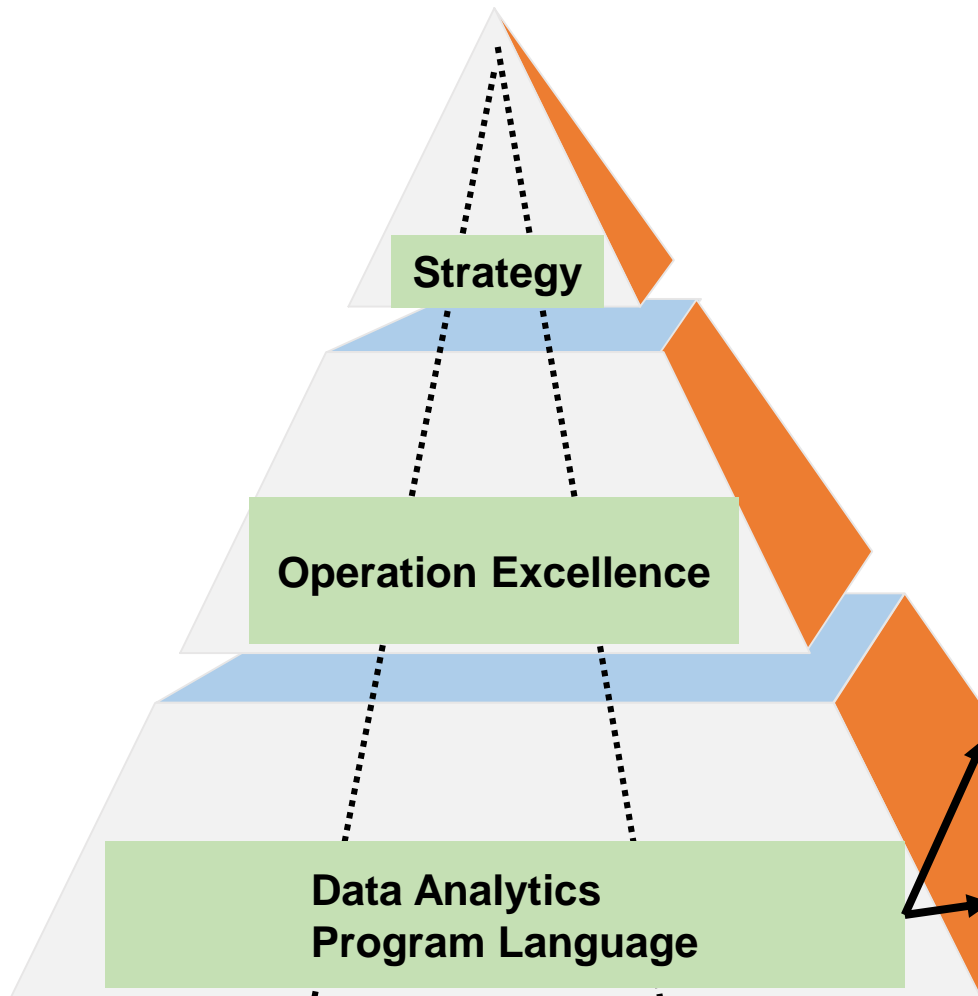
사용 목적 :		양식
입력 항목 -	사용 절차 -	유의 사항 및 비교 -
결과물 -		

Root cause analysis

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

Contents List

- General
- Methodology
- Knowledge profile
- Reference



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

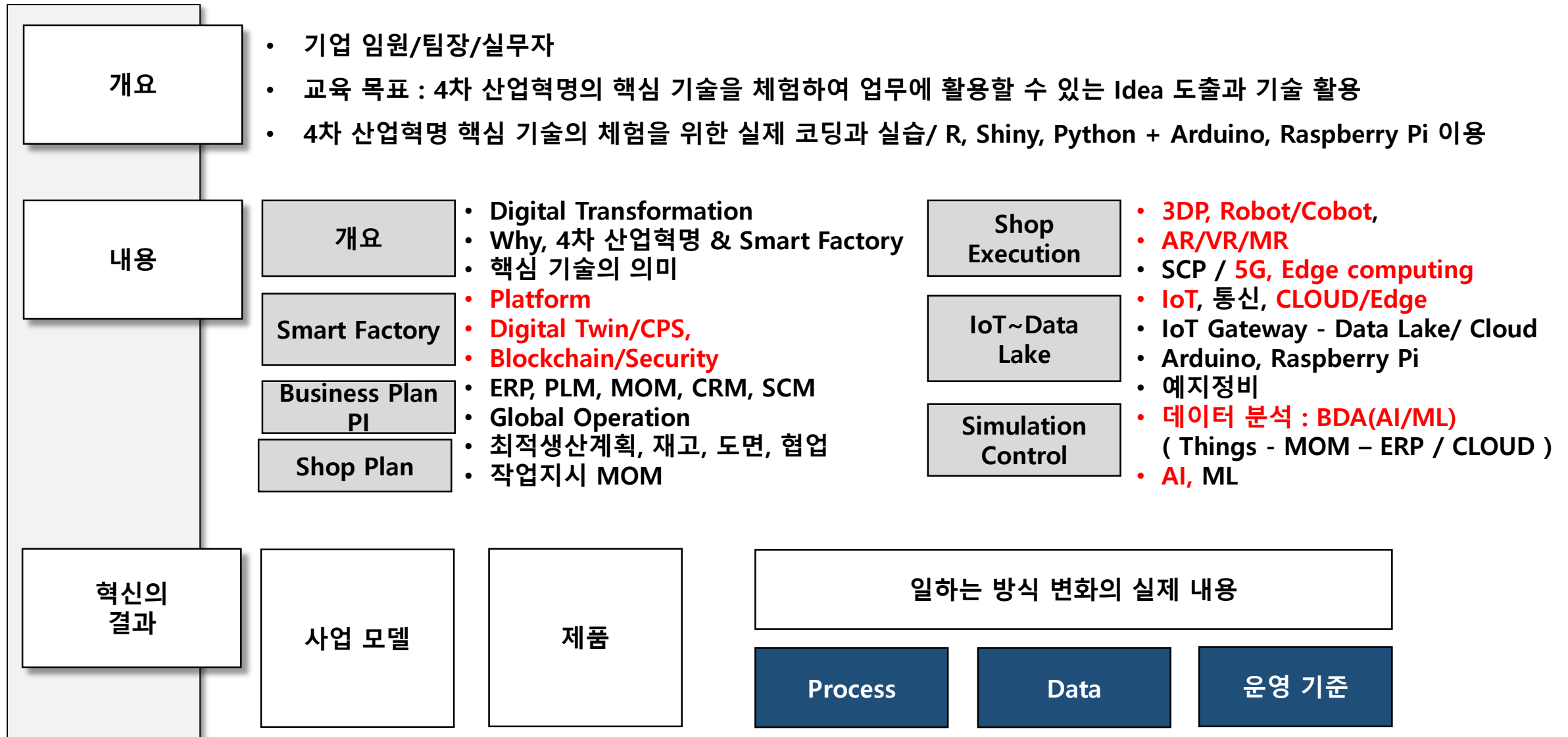
Use case of Digital Tech.

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

Open source programming

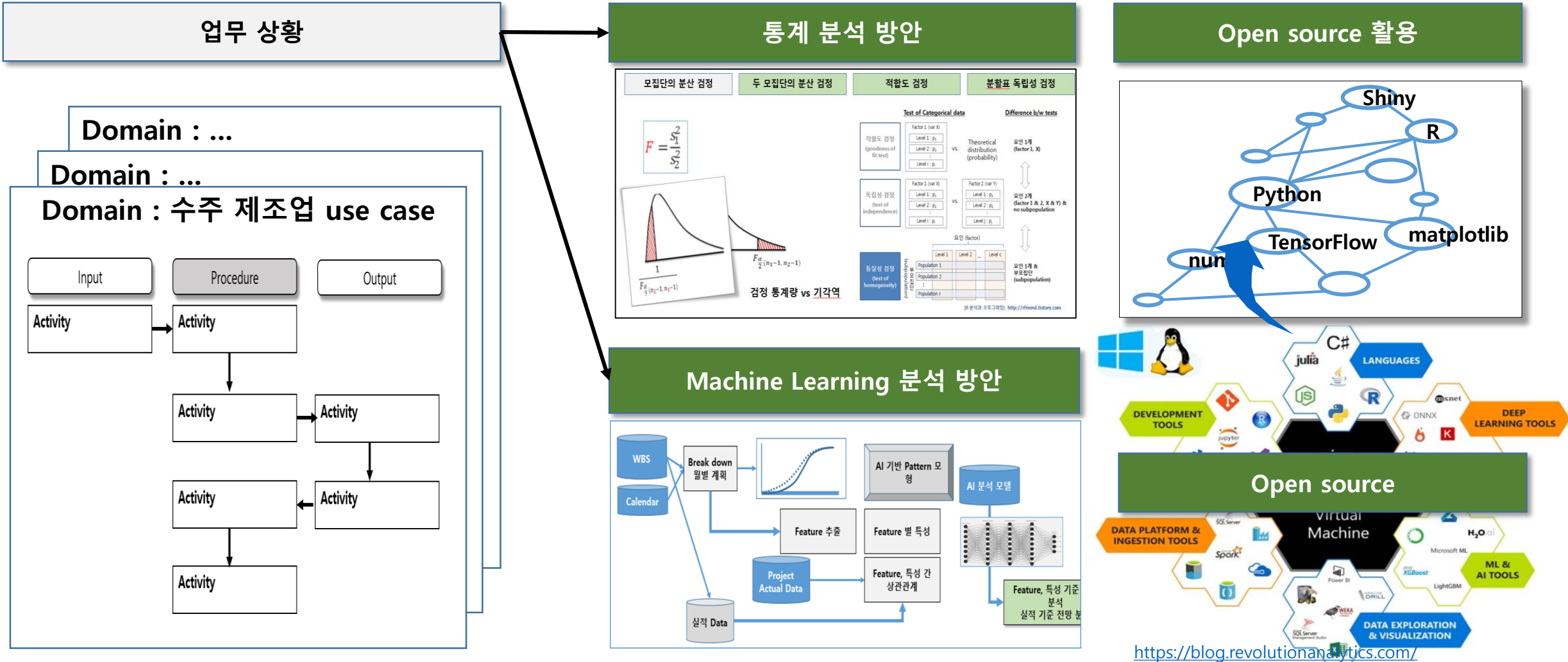
- Python
- Raspberry Pi – IoT –web

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

