초보부터 마스터까지: 분석 지수 성숙도 모델의 이해

IBM Business Analytics 소프트웨어의 구성요소와 Business Analytics를 통해 귀사에서 얻을 수 있는 가치를 더 자세히 알아보시려면 아래의 추가 자료를 권장합니다.

비즈니스 분석을 통한 성과 향상: 분석 중심 기업의 성과가 다른 기업보다 우수한 이유

분석 성숙도의 힘: 분석 지수 향상을 통한 비즈니스 성과 향상

서론

최근의 조사에 따르면 비즈니스 분석이 비즈니스 성과 향상을 가능하게 한다는 사실을 여러 해 전부터 알고 있던 기업이 수천 곳에 이릅니다. 예를 들면 다음과 같습니다.

- 2010년 MIT Sloan Management와 IBM Institute for Business Value의 공동 조사 결과에 따르면 성숙한 분석 능력을 갖춘 기업이 그렇지 않은 경쟁사보다 뛰어난 성과를 낼 가능성이 3배 더 높은 것으로 나타났습니다. 최상위 실적을 기록한 기업군은 업무 프로세스 내에서 직관보다 분석적 접근 방식을 활용할 가능성이 5.4배 더 높았습니다.[1]
- 2010 IBM Global CFO Study에서는 효율성과 비즈니스 통찰력 향상을 위한 투자가 EBITDA 성장률을 두 배, 연평균 매출 증가율을 36%, 투자수익률(ROI)을 15% 이상 높이는 것으로 나타났습니다.[2]

따라서 IBM이 2010 Global CIO Study에서 78개 국가 2,500명 이상의 CIO에게 질문했을 때 83%가 "비즈니스 인텔리전스와 분석"을 가장 우선적인 과제로 꼽은 것은 당연한 결과라 할 수 있습니다.[3]

여러분이 이 글을 읽고 있다는 것은 다음 두 가지 중 하나를 의미합니다.

- (A): 여러분 또는 여러분의 기업은 이미 비즈니스 분석을 활용하고 있으며, 그 수준을 더욱 높이고자 합니다.
- (B): 최소한 여러분이 아는 범위 내에서는 비즈니스 분석을 활용하지 않고 있으며, 따라서 그 활용을 시작하려 합니다.

"A"의 경우라면, 귀사에서는 비용 절감, 수익 증대, 리스크 감소, 고객 만족도 개선, 민첩성 향상, 가시성 확대, 업무 연계 향상, 예측적 통찰력 등 비즈니스 분석이 제공하는 비즈니스 효과의 일부를 이미 경험했을 것입니다.

"B"의 경우라면, 입문을 환영합니다. 올바른 결정입니다. 현재 비즈니스 성과 증대는 그 어느 때보다 중요하고 어려운 과제입니다. 오늘날의 "새로운 표준"은 더욱 정확한 사실 정보에 입각하여 더욱 신속히 업무적 판단을 내림으로써 성과를 극대화하고 리스크를 최소화해야 한다는 요구를 전례 없는 강도로 비즈니스 리더들은 받고 있습니다.

AQ의 정의

이 글에서는 IBM Business Analytics의 새로운 개념인 "Analytics Quotient", 줄여서 AQ에 관한 이해를 돕고자 합니다. IQ나 EQ처럼, 조직과 그 구성원들이 전략적 계획과 운영 프로세스, 전반적 의사 결정에 분석을 얼마나 효과적으로 적용하는지 측정하는 데 도움이 되는 방법이 존재합니다.

AQ는 통찰력 있는 정보를 찾아 적용하고 사업 방향을 수정하여 의사 결정력을 높이고 실적을 개선할 수 있는 기업의 준비 상태와 능력, 역량을 측정하는 지표입니다. AQ는 과거의 이력과 정황을 파악하여 그에 따라 행동하는 능력, 그리고 통찰력 있는 예측을 수행하고 가능한 결과를 예상하여 의사 결정을 분별력 있게 자동화하는 능력을 측정합니다. 우리는 업무 운영에 분석을 활용하는 기업과 개인을 "높은 AQ"의 소유자로 간주합니다.

분석의 업무 적용 폭이 넓을수록 AQ가 높은 것입니다. 그리고 AQ가 높을수록 귀사의 성과가 향상될 것입니다.

온라인 AQ 자가 평가를 통해
귀사의 AQ를 직접 알아보십시오:
ibm.com/software/kr/analytics/aq/

AQ의 구성요소

AQ 개념의 핵심 요소는 두 가지이며, 그 첫 번째는 여러분이 선다형 문항 15개에 답한 내용을 토대로 계산되는 수치 지수입니다. 그 문항의 일부는 다음과 같습니다.

- 의사 결정에 활용하는 정보의 질은 어느 정도 수준입니까?
- 귀사의 분석 활용 전략은 어떤 것입니까?
- 분석의 성공적 결과를 공식적 문서로 기록해왔습니까?
- 귀사의 의사결정권자 중 업무적 판단을 위한 정보에 분석을 활용하는 사람이 몇 퍼센트나 됩니까?
- 미래의 상황이나 결과를 어떤 식으로 예측하고 있습니까?

두 번째 구성요소는 이 지수를 성숙도의 네 단계와 연결하는 AQ 성숙도 모델입니다. 역시 IQ 또는 EQ와 마찬가지로 지수가 높을수록 우수한 성과를 낼 가능성이 높습니다.

분석 성숙도의 네 단계와 각 AQ 지수는 다음과 같습니다.

단계	AQ 지수
초보	80점 이하
빌더	80-119
리더	120-140
마스터	141점 이상

AQ 성숙도 모델은 30년의 경험과 수천 건에 이르는 성공적 고객 성과의 결정체입니다.

시장 조사, 분석 기관의 연구, 산업 벤치마크 등 광범위한 정량적, 정성적 외부 데이터로부터 끌어낸 결과이며, 오랜 기간 성공을 유지한 IBM Business Analytics 고객사의 통찰과 경험을 반영하고 있습니다.

성숙도의 각 단계

초보인가 빌더인가? 리더인가 마스터인가? 귀사의 AQ와 현재 AQ 성숙도 모델에서의 위상을 파악하는 것이 첫 단계라는 사실을 반드시 인지해야 합니다. 또한 같은 조직 안에서도 개인 및 그룹마다 수준이 다른 것도 드문 일이 아닙니다. 조직과 팀, 개인마다 비즈니스 분석을 성과 향상에 활용하는 수준이 서로 다른 것입니다.

그것은 전혀 문제가 되지 않습니다. 지수에 관계 없이, 다음으로 취할 조치는 분석 성숙도를 한 단계 더 높일 계획을 수립하는 것이기 때문입니다. 이하에서는 바로 그러한 계획 수립 작업을 완료한 IBM 고객사들의 사례를 살펴보겠습니다. 이들은 모두 *마스터* 단계로서, 분석 개선 작업의 모든 단계에서 고유하고 귀중한 통찰을 확보하고 있습니다. 그리고 자기 자신과 팀, 전체 조직의 AQ 향상을 위해 지금 바로 IBM과 함께 수행할 수 있는 조치를 개략적으로 설명하겠습니다.

그러면 AQ 성숙도 모델의 각 단계와 그 향상 경로를 더 자세히 살펴보겠습니다.

초보

이 단계에서는 개인 또는 팀 단위로 대개 스프레드시트나 기본적인 수단을 이용해서 자체 데이터를 분석합니다. 사용자는 일부 과거 실적의 이력만 제한적으로 조회할 수 있으며 현재 또는 미래의 성과에 관해 판단을 내릴 때 대부분 "육감"에 의존하고 있습니다. 비효율과 지연, 소통 오류, 기회 상실의 고통 등에 의해 성과 향상이 방해를 받으면서 미숙하고 불완전한 분석의 부정적 영향이 가장 강하게 느껴지는 시기가 바로 이 초기 단계입니다. 이러한 방해 요소 중 어느 하나라도 정황에 따라서는 AQ 향상을 위한 첫걸음을 내딛게 만드는 "자극제(burning platform)"의 역할을 수 있습니다.

.ibm.com/software/kr/analytics/aq/ 페이지에서는 Mueller와 Cellular South를 비롯한 여타 분석 중심 기업에 관한 더 자세한 자료를 찾아볼 수 있습니다.

조립식 강철 건물, 지붕 자재, 건설 자재 등을 생산하는 미상장 기업 Mueller가 바로 이러한 경우였습니다. 2004년 이 기업은 다양한 관리자의 정보 요구를 충족하는 데 어려움을 겪고 있었습니다. 당시 새로 도입한 ERP 시스템은 정보의 수집과 저장에는 효과적이었지만 실용적이고 실행 가능한 정보를 만들어내는 데에는 매우 비효율적이었습니다. 계획 및 재무 분석 관리자 Mark Lack는 당시를 이렇게 회상합니다. "재무 담당자와 중역들은 전략과 비즈니스 개선에 더 많은 시간을 할애할 수 있기를 원했습니다. 운영, 판매, 고객 서비스 담당 부서에서는 조직 전역에서 신속하고 일관되게 정보를 공유하여 결과를 개선하고자 했습니다. 모든 직원들은 스프레드시트의 감옥에서 벗어나 필요할 때 신속히 보고가 이루어지기를 원했습니다." *빌더* 단계로 올라가기 위한 Mueller의 첫 번째 조치는 IBM Cognos Business Intelligence, IBM Cognos Planning 및 IBM Cognos Analytic Applications 등이 지원하는 균형스코어카드(Balanced Scorecard) 를 도입하는 것이었습니다. 그 조치는 매우 효과적이어서 Mueller를 2007년 균형스코어카드 명예의 전당(Balanced Scorecard Hall of Fame)에 입성하게 할 만큼 성공을 가져왔습니다.

스프레드시트는 또한 미국 최대의 미상장 통신 기업인 무선 사업자 Cellular South에서도 문제였습니다. 이 기업의 재무 분석 및 계획 수립 담당자 Justin Croft는 스프레드시트와 총계정원장 보고서로 이루어진 낙후되고 비효율적인 예산 관리 시스템의 제약에서 벗어나고자 했습니다. 2006년 이 기업은 IBM Cognos TM1으로 전환하는 데 성공했습니다. 덕분에 Croft는 "지루한 스프레드시트 지옥"에서 벗어났으며 보고서 작성 소요 시간이 80% 줄었고, 더욱 협력적 효율적이고 고객 중심적인 기술 플랫폼이 기업 전체에 구축될 수 있었습니다.

다음 단계

초보 단계가 불편하고 힘든 만큼 그 단계에서 벗어나는 것은 가장 쉽습니다. 모든 고객이 비즈니스 분석 향상 과정을 이 단계에서 시작하므로 *빌더* 단계로 이행하는 경로와 방법은 매우 잘 알려져 있습니다.

IBM Business Analytics와 그 활용을 통한 성과 향상 방법에 관해 자세히 알아보십시오.

- Business Analytics 웹 데모에서는 더욱 빠르고 정확하게 더욱 합리적인 결정을 내리는 방법을 확인할 수 있습니다.
- IBM에서 발간한 책 The Performance Manager에서는 핵심 업무 기능에 정보의 "중심타점"을 활용하는 방법을 설명하고 있습니다.
- IBM의 데이터 품질 백서에서는 정보의 신뢰성을 높이는 방법을 설명합니다.
- 경영 보고서(Executive Report) Breaking Away with Business Analytics에서는 IBM Business Analytics 솔루션의 다양성과 폭을 확인할 수 있습니다.

빌더

AQ 성숙도 모델의 두 번째 단계에서는 좀더 폭넓은 팀 간 협력이 이루어집니다. 대개 한 부서 내에서 이루어지며 과거 이력 데이터 및 현행 데이터 조회는 물론, 과거와 미래의 일정 기간에 대한 추세 분석도 이루어집니다. 이 단계에서는 조직의 의사결정권자들이 대시보드를 이용해서 복잡한 정보를 신속히 분석하거나 종합할 수 있습니다. 이 단계의 그룹은 몇몇 성과를 엮어내 회의론을 극복하고 좀더 신속하게 더욱 효과적인 의사 결정과 더욱 장기적인 계획을 준비하기 시작합니다.

ibm.com/software/kr/analytics/aq/ 페이지에는 Becker Underwood와 SETMA에 관한 내용이 더 자세히 소개되어 있습니다.

아이오와 주에서 잔디 관리용품, 농림제품 등을 생산하는 매출 1억5,000만 달러 규모의 농기구 생산기업 Becker Underwood가 *빌더* 단계로 이행하면서 경험한 것이 바로 그러한 효과였습니다. 그 이행 과정에는 예산 수립 시즌 직전에 IBM 데이터 웨어하우스 및 IBM Cognos Planning 소프트웨어를 구축한 조치가 포함됩니다. 초기에 판매 및 주문/갱신 절차 등과 같이 영향력이 큰 영역에 초점을 맞춘 이 기업은 재고 회전율 50% 증가, 예측 정확성 15% 증가, 스프레드시트 탈피 등의 효과를 즉시 확인했습니다. 현재 재무 부서에서는 고객 및 제품 차원의 데이터를 12개월 예측 과정에 반영하여 향후 전망의 시야를 대폭 확대하고 있습니다.

임상 실험실, 이동식 x-레이, 물리 치료 등 복합 전문 서비스를 제공하는 SETMA(Southeast Texas Medical Associates)에서도 더욱 신속하고 정확한 정보의 효과를 확인했습니다. "환자 접촉 데이터의 분석은 간단할 것 같지만 데이터베이스의 규모가 워낙 크다는 점을 감안해야 합니다. 지속적인 환자 진료 개선에 필요한 보고서를 얻는 데만 일반적으로 36시간은 걸렸을 것입니다." SETMA 경영 파트너 James L. Holly 의학박사의 설명이었습니다. IBM Cognos 비즈니스 인텔리전스 인프라 덕분에 STEMA의 전문가들은 현재 매일 모든 환자에 대한 최신 보고서를 받아 보고 있습니다. 이러한 최신 정보를 통해 SETMA 전문가들은 SETMA의 높은 진료 기준이 모든 환자들에게 혜택으로 돌아가도록 하고 있습니다.

다음 단계

빌더 단계는 비즈니스 분석의 묘미를 제대로 맛보게 되는 단계입니다. 이 단계에 이르면 비즈니스 분석이 여러분은 물론, 팀 전체에도 어떤 효과를 제공하는지 확인했을 것입니다. 여러분의 실적과 성과가 향상되었을 뿐만 아니라 팀 전체가 역량이 더욱 강화된 느낌을 받게 됩니다. 이 단계에서 *리더* 단계로 이행하려면 더욱 폭넓은 구현을 지원하는 구조와 프로세스, 전략을 구축해야 합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.

IT 및 비즈니스 부서의 주요 관계자와 협력하여 우선과제를 파악하고 로드맵을 준비하십시오.

- Business Analytics Champion's Kit의 자료를 통해 비즈니스 케이스와 분석 전략, CoE(Center of Excellence)를 구성합니다.
- IBM 백서, 비즈니스 인텔리전스 ROI 증대 및 TCO 절감 방법을 참조하여 현행 환경 최적화 및 소유 비용 절감 방법을 파악합니다.
- 백서 지금 예측 분석이 필요한 7가지 이유의 통찰을 활용하여 예측 역량을 높입니다.
- IBM Cognos TM1 Web demo를 통해 계획, 예산, 예측의 능률화 및 간소화 방법을 파악합니다.
- 이동성과 협력 등 채택의 확대를 위한 새로운 혁신을 파악합니다.

리더

이 단계의 기업에서는 일반적으로 임원 수준에서 분석을 관할하며 둘 이상의 부서에 대한 운영 및 재무 지표가 명확히 정의됩니다. 이 기업에서는 다양한 시스템의 데이터를 결합하여 상황을 통합하여 파악할 수 있습니다. 결정 요인을 중심으로 하는 통합적인 계획 수립을 통해 자원을 조율하고, 예측 모델을 활용하여 성과 및 리스크와 관련된 " what if" 시나리오를 평가합니다. 또한 비즈니스 프로세스에 선별적으로 의사 결정 자동화를 구축하기 시작합니다. 역할 및 책임과 함께 CoE를 공식 수립하고 공유형 서비스 환경과 표준 기술 및 프로세스를 구축하고, 전략과 우선 과제를 정기적으로 평가하여 수정하는 탄탄한 관계자 커뮤니티가 형성됩니다.

이 단계에 오른 팀은 데이터의 심층적 분석을 통해 광범위한 효과를 볼 수 있습니다. 이 단계에 오르면, 개인이든 팀 또는 조직이든 높은 수준의 분석을 통해 얻은 통찰력에 근거하지 않고 전술 또는 전략을 추진하는 경우는 거의 없습니다.

ibm.com/software/kr/analytics/aq/ 페이지에는 Cellular South와 Infinity Property & Casualty에 관한 내용이 더 자세히 소개되어 있습니다.

예를 들어 이동통신 사업자 Cellular South에서는 요금체계, 장치, 지역, 고객 구분, 시간 등 5개 영역을 포괄하는 상세한 고객 수익성 조사와 분석을 Business Analytics Leadership 프로그램에 포함시켰습니다. 그와 같은 상세한 조사의 효과는 무엇일까요? Justin Croft 휘하 분석팀이 제공한 통찰력은 이 기업에서 제품 조합의 효과를 이해하여 가장 수익성 있는 서비스 조합을 지속적으로 파악하고 프로모션 하는 데 도움이 되었습니다. "고객 레벨 모델 안에서 과금 시스템의 매출 데이터와 총계정원장의 원가 데이터를 입력하여 각 고객마다 매월 얼마의 수익을 거두는지 실제로 계산하고 있습니다."라고 Croft는 설명했습니다. 현재 기업 운영 전반에 비즈니스 분석을 확고히 구축한 Cellular South는 시나리오 모델링, 동인 중심 예측, 그리고 향후 5년까지 내다보는 대체 전략을 통해 플랫폼을 더욱 다듬고 있습니다.

Infinity Property & Casualty에서는 초점이 현재에 잡혀 있습니다. 앨라배마 소재의 이 개인 및 자동차 보험기업은 24/7 서비스를 운영하고 매월 25,000에서 30,000건의 보험청구를 처리해야 하므로 업무 처리 속도가 매우 중요합니다. 청구 담당 부사장 Bill Dibble은 "보험 사기 조사에서는 증거가 새로운 것일수록 나은 결과를 얻을 수 있습니다." 라고 말합니다. 이 기업의 *리더* 수준의 조치 가운데는 IBM SPSS Modeler에서 제공하는 통찰력을 활용하여 포괄적인 업무 수칙 체계를 개발하여 최초 손실 통지 시 청구건에 지수를 부여하고, 프로세스를 재조정하여 콜센터 상담원이 정교한 예측 모델을 토대로 질문을 던지도록 훈련시키는 활동이 포함되어 있습니다. 그 결과, 기존에는 의심스러운 청구권을 특수조사반에 할당하는 시간이 1개월씩 걸렸으나 현재는 3일만에 처리됩니다.

다음 단계

비즈니스 분석의 리더 단계에 오른 기업은 극히 우수한 경쟁력을 갖게 됩니다. 개개 직원들이 정교한 분석 모델과 방법에 관한 높은 수준의 숙련도를 유지하고 있을 뿐만 아니라, Business Analytics CoE(Center of Excellence) 또는 BICC(Business Intelligence Competency Center)를 갖추고 있을 가능성이 높다는 것은 핵심 비즈니스 프로세스에 분석적 통찰력이 자연스럽게 체현되어 있음을 의미합니다. 마지막으로 다양한 부서 사이의 협력 및 커뮤니케이션 수준이 높기 때문에 효율성과 민첩성이 향상되어 새로운 기회를 경쟁사보다 먼저 대비하고 활용할 수 있습니다. 그리고 *마스터* 단계로 이행하려면 몇 가지 중요한 과정을 거쳐야 합니다.

산업 특화 솔루션과 전문 역량을 통해 스코어카드와 전략을 더욱 다듬어야 합니다.

- IBM의 산업별 전문 역량이 귀사의 비즈니스 분석 솔루션의 가치를 어떻게 높일 수 있는지 IBM의 백서, 산업별 Business Analytics 솔루션을 통해 확인하거나 IBM의 비즈니스 분석 및 최적화 서비스를 이용하십시오.
- 향상된 의사 결정력과 소비자에 대한 통찰력이 전략에 맞는 업무 운영에 어떻게 도움이 되는지 IBM의 예측 분석 웹 데모를 통해 확인하십시오.
- 리스크 감소, 이익 변동의 최소화, 재무 효율 향상, 규정 부담 완화 등을 IBM의 거버넌스/리스크/컴플라이언스 솔루션을 통해 어떻게 실현할 수 있는지 알아보십시오.
- IBM의 실시간 Business Analytics 워크샵에서 IBM의 솔루션을 실시간으로 직접 참관하여 비즈니스 분석 향상 방법을 확인하고 동료들에게 알려주십시오.

마스터

이 단계의 기업에서는 전략적 우선 순위와 변화의 역학에 대한 실시간 통찰을 기반으로 하향식 목표 설정과 자원 할당이 가능합니다. 시간대를 가리지 않는 분석적 통찰에 대한 기대와 데이터 중심적 의사 결정이 일반적 문화로 자리잡습니다. 모든 직원들이 역할에 관계없이 목표와 그 실현을 위한 전사적 협력 방법을 숙지하고 있습니다. 분석 기반 권고안을 토대로 전략적 조치를 평가하는 회의실에서든, 고객을 마주하면서 자동 피드백 시스템에 기반한 판매 조건을 제안하는 자리에서든 의사결정권자는 필요한 정보를 즉시 이용할 수 있습니다. 이 단계에 오르면 분석 중심 의사 결정은 더 이상 기대치가 아닌 필수적 규칙으로 자리잡습니다.

비즈니스 분석 마스터 단계에 오른 Infinity Property & Casualty와 Becker Underwood에 관한 더 자세한 내용은 **ibm.com/software/kr/analytics/aq/** 페이지에서 확인할 수 있습니다.

"항상 더 알아야 할 것이 있기 마련입니다."라고 Infinity Property & Casualty의 Bill Dibble은 말합니다. 구조형 데이터의 복잡성에 통달하면서 그 가치를 끌어내고 있는 이 기업은 손실의 정당성과 중대성을 더 명확히 파악하기 위해 IBM의 텍스트 분석에 관심을 갖게 되었습니다. 부정 및 사기 행위를 더욱 신속히 규명하여 고객 서비스의 우수성을 유지하는 것이 이 기업에서 비즈니스 분석의 심화를 추진하게 된 근본적 이유인 만큼, Infinity는 정당한 청구의 경우 더욱 신속히 보상액을 지급함으로써 높은 고객 만족도를 유지하고 있습니다. 또한 비즈니스 분석의 활용은 직원들의 직무 만족도 향상에도 도움이 되었습니다. 콜센터 상담원들은 청구건을 스스로 처리할 수 있다는 자신감을 갖게 되었으며 현장 조정매니저는 실제로 현장에서 더 오랜 시간 동안 자신의 전문적 솜씨를 발휘할 수 있게 되었습니다.

Becker Underwood 역시 IBM의 계획 수립, 예측, 대시보드, 스코어카드, 예측 분석 및 통합 기능 등으로 구성된 광범위한 비즈니스 분석 인프라 덕분에 일관성과 조율 능력의 향상을 경험하고 있습니다. 이처럼 다양한 기능이 통합됨으로써 기업 전반에서 의사결정권자들은 적절한 정보를 가장 적시에 가장 적절한 형식으로 받아 보고 있습니다. 또한 이 기업에서는 비즈니스 분석에 통달한 결과 각 구성요소의 기능이 협력적으로 일관되게 작용할 수 있게 되었습니다. 성과는 무엇일까요? 비즈니스 프로세스와 재무 실적, 고객 만족도의 대폭적 향상이 바로 그 성과입니다.

다음 단계

이 단계에 올랐다면, 우선 축하 드립니다. 귀사는 참으로 오랜 기간 동안 분석 능력의 향상을 추진하여 모든 분야에 걸쳐 성과를 개선했습니다. 그럼에도 불구하고 개선의 여지는 있습니다. 수익은 언제나 더 증가할 수 있으며 비용은 언제나 더 줄일 수 있습니다. 데이터의 양과 복잡성은 지속적으로 증가하고 있습니다. 미래가 불확실한 만큼 리스크는 항상 존재합니다. 그러나 분석 중심의 조직은 우선 과제의 신속한 전환과 자원 재할당, 전사적 조율의 추진 능력을 통해 이러한 각각의 압력을 모두 효과적으로 관리할 수 있습니다. *마스터* 단계를 유지한다는 것은 귀사와 동등한 성취를 이룬 기업과 특정 기술을 초월하는 호혜적인 비즈니스 관계를 맺을 수 있음을 의미합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.

전략을 최적화하고 프로세스를 다듬어 효율을 높이고 새로운 사업적 성과를 확보하십시오.

- IBM의 비즈니스 분석 및 최적화 서비스를 통해 혼란에서 벗어나 앞선 자리를 유지하고 새로운 동향을 활용하십시오.
- Business Analytics Excellence Community와 Performance Leader Program에 가입하여 여타 우수한 기업들과 네트워크를 형성, 새로운 모범 실무 관행을 활용하고 귀사의 성공 사례를 공유하십시오.
- 전사적 데이터 거버넌스 프로그램을 공식화하여 의사 결정을 지속적으로 다듬고 자동화하십시오.
- 첨단 분석 동향을 파악하고 최근의 발전을 활용할 수 있습니다.
- IBM의 Watson 등과 같은 새로운 혁신을 파악하고 Deep Insight 서비스를 통해 그 효과를 활용하는 방법을 알아보십시오.

IBM Business Analytics

IBM Business Analytics 소프트웨어는 의사결정권자들이 비즈니스 성과 향상에 필요로 하는 실용적인 통찰력을 제공합니다. IBM은 비즈니스 인텔리전스, 고급 예측 분석, 재무 실적 및 전략 관리, 거버넌스/리스크/컴플라이언스, 분석 애플리케이션 등으로 구성된 포괄적이고 통일된 솔루션 포트폴리오를 보유하고 있습니다.

IBM 소프트웨어는 추세와 패턴, 예외를 포착하고 "what if" 시나리오를 비교하고, 잠재적 위험과 기회를 예측하고 중요 비즈니스 리스크를 규명하고 자원의 계획과 예산, 예측을 수립할 수 있습니다. 이와 같이 심층적인 분석 기능을 통해 전 세계의 IBM 고객사는 사업의 성과를 더욱 정확히 파악, 예측하고 구체화할 수 있습니다.

추가 정보

더 자세한 정보가 필요하시거나 담당자를 찾으시려면 www.ibm.com/software/kr/analytics/aq/ 페이지를 참고하시기 바랍니다.

안내 전화 신청

안내 전화를 신청하시려거나 궁금한 사항을 문의하시려면 www.ibm.com/software/kr/analytics/aq/ 페이지를 이용하시기 바랍니다. IBM 담당자가 업무일 기준 2일 안에 문의 사항에 답해 드릴 것입니다.

© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Canada Ltd.
3755 Riverside Drive
Ottawa ON K1G 4K9
Canada

Produced in Canada
May 2011
All Rights Reserved

IBM, IBM 로고, ibm.com은 전세계 여러 국가에 등록된 International Business Machines Corp.의 상표 또는 등록상표입니다. 기타 제품 및 서비스 이름은 IBM 또는 타사의 상표입니다.

현재 IBM 상표 목록은 웹 "저작권 및 상표 정보"(www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)에 있습니다.

여기서 IBM 제품 또는 서비스를 언급하는 것이 IBM이 영업하는 모든 국가에서 이들 제품 또는 서비스를 사용할 수 있다는 것을 의미하지는 않습니다.

1 *Analytics: The new path to value. How the smartest organizations are embedding analytics to transform insights into action.* IBM Institute for Business Value & Massachusetts Institute of Technology, 2010.

2 *The New Value Integrator: Insights from the Global Chief Financial Officer Study.* IBM Institute for Business Value, 2010.

3 *The New Voice of the CIO: Insights from the IBM Global Chief Information Officer Study.* IBM Institute for Business Value, 2010.

P26358

Please Recycle

YTW03169-USEN-01