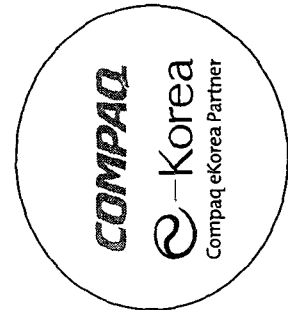


건설 E-Marketplace 사업설명서

(주)비씨넷 / 성 환구

건설 eMarketplace 사업 설명서



주식회사 비씨넷

정보화 관점에서 본 건설업의 특징

- 계획생산이 아닌 주문생산으로 인한 자재 수급계획이 불규칙적
- 하도급발주/자재수급 업무의 비정형
- 대금지불수단 및 시기의 불확실성
- 경영진 포함 종사자들의 정보화 마인드 미흡
- 자재의 다양성, CODE체계의 표준 부재
- 발주행위의 낮은 투명성



타 산업에 비해 정보화 수준이 낮음

- Internet Business의 진입이 늦음
- 현재 활성화된 사이트 부재 - 초기단계



사업 진출의 기회

Overview of Korea B2B EC Market



B2B EC Forecast in all Industries in Korea

(Unit : USD mil)

	Anderson Consulting	LG Economic Research Institute
2000	164	196
2001	436	450
2002	1,000	837
2003	2,000	1,559
2004	3,818	
2005	6,455	

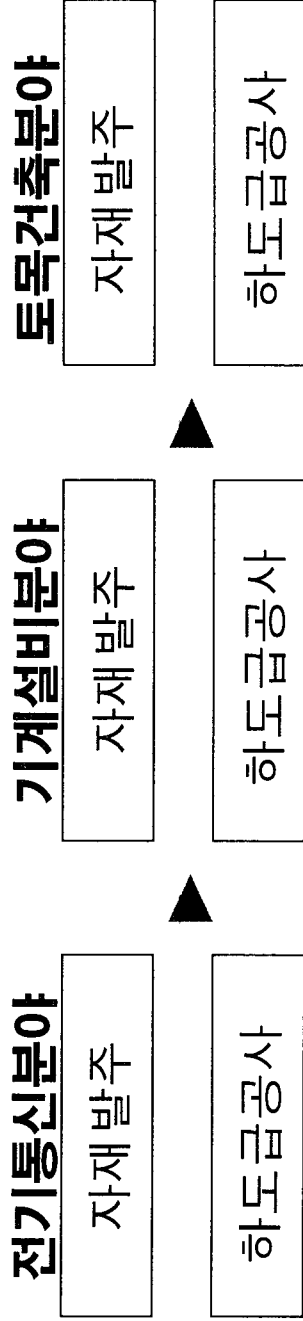
About Construction Industry.....

B2B EC of Construction Industry has just launched in Korea.

Current websites in operation are less than 20.

Construction B2B EC will be expanded at high growth rate judging from the Industry Size, which is the largest.

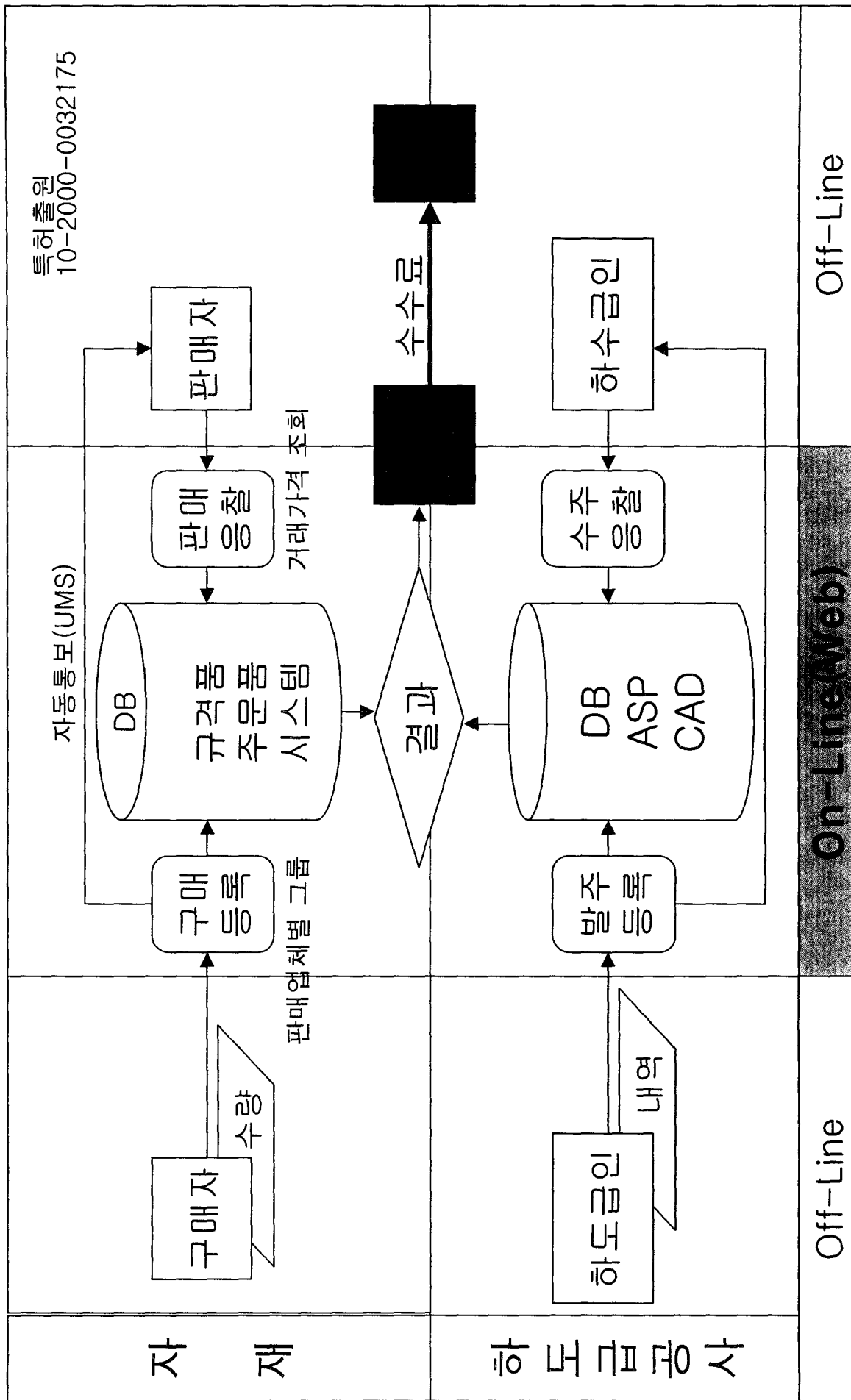
▶ 분야별, 업무별로 단계적 개발 후 전체 통합



▶ 전문화, 특화 전략

기술자를 위하여, 기술자가 만든, 기술자의 전문Site

Business Model



Functions



주 기능

구매 등록
판매 응찰
진행 현황
입찰 결과
참고 단가

부 기능

경매(재고, 잉여자재)
입점전시(시스템)
외자재
업체광고

부가정보 제공

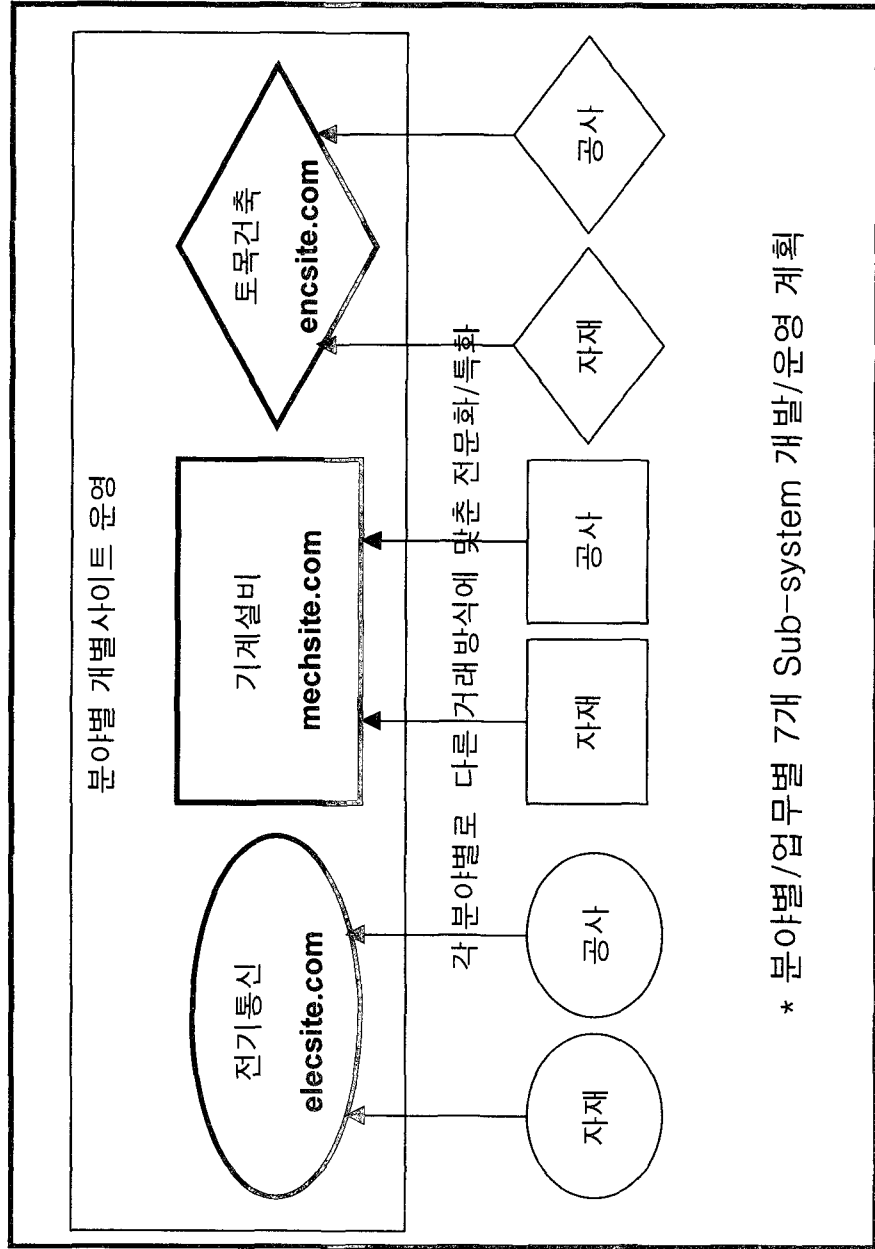
관련기관/단체
관련법령/고시
입찰정보
당좌거래조회
KS/품질관리
전기기술자료
전시회안내
전기용어정보
안전관리
산재보험
고용보험
날씨정보
구인구직

- Off-Line에서 행하여 지는 구매 활동을 그대로 Web에 구현하는데 초점을 맞춤
- Site의 90%이상을 전자상거래 기능으로 구성

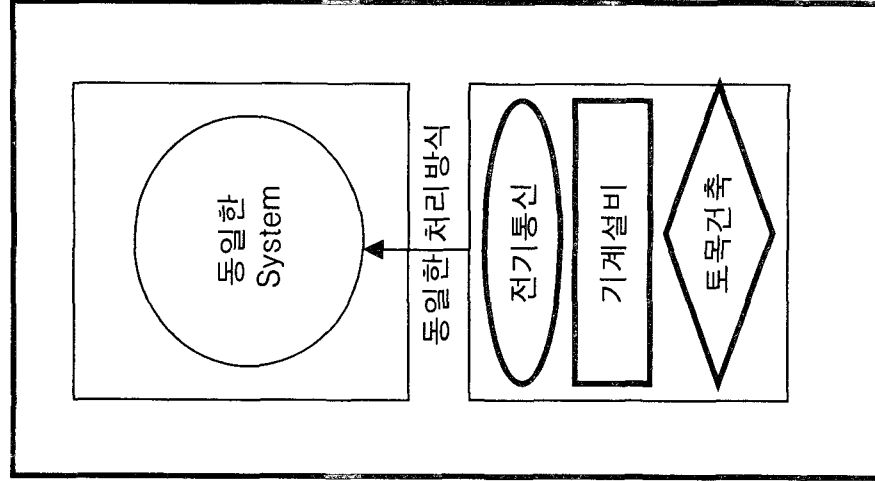
Business Model 특화



당사의 사이트



타 사이트



* 분야별/업무별 7개 Sub-system 개발/운영 계획

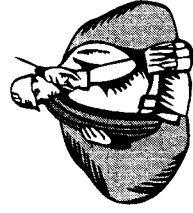
분야별로 사이트를 달리 하는 이유



전공이 드라이버, 뺨치를 살 때에는 백화점에서 사지 않는다. 자기가 잘 아는 단골 전문공구상에서 손에 맞는 것을 골라 산다. 마찬가지로 전기공사 업체가 전기자재를 구매하려고 할 때에도 잘 운영되고 있는 전기통신전문 사이트가 있다면 우선적으로 찾을 것이며 건축, 설비, 전기 등 모든 분야를 자재 특성에 따른 차별화 없이 취급하는 백화점식 사이트는 찾지 않는다.

전기기술자는 건설현장에서 건축소장의 지시에 따라야 하고 설비기술자와 자주 마찰이 생긴다.

인터넷상에서 마저 건축/설비와 뒤섞여 푸대접받는 것을 싫어하며 그들은 그들만의 사이트를 기다려 왔다.



<현장기술자 대상 설문조사결과>

친분있는 전기공사업 종사자를 대상으로 사업초기(2000.3)에 직접 방문하여 사장, 구매담당 및 현장소장들에게 설문조사한 결과 지금의 사이트들을 활용하려고 인터넷에 접속하여 구매를 시도해보았으나 전기분야의 특성이 고려되지 않고 사용하기가 불편하여 번번이 포기 하였다고 함

당사도 초기에는 건축, 전기, 설비를 통합한 사이트를 계획하였으나 사업방향을 대수선하였음

전기를 우선 1단계로 지목한 이유는 전기종사자들은 그들의 표현대로 소위 “인렐러 노가다”로서 정보화의 흐름에 가장 민감한 기술자들이기 때문..

분야별, 단계별 개발

단계	1단계(2000/08)	▶ 2단계(2000/11)	▶ 3단계(2001/1H)	▶ 4단계(2001/1H)
분야	전기/통신	기계/설비	승강기/주차기	토목/건축
Site	Elecsite.com	Mechsite.com		EnCsite.com
기능	①자재 ③하도급공사	②자재 ④하도급공사	⑤하도급공사	⑥자재 ⑦하도급공사

현재 Off-Line상의 거래 행위를 그대로 Web에 구현

판매자별로 취급품목이 정해져 있음

구매자의 견적요청(전화, Fax)

견적서 제출(Fax, 방문)

구매자의 구매결정

발주

Off-Line

자재 DB 판매자 취급품목 그룹별 분류

구매등록시 해당업체 자동통보

Web에서 판매응찰

낙찰자 선정 Web에서 처리

최종발주확정 통보 Web에서

Website

사용자 편의성 최대한 고려

DB를 중심으로 한 입찰방식

- 판매업체 취급품목별 그룹 분류 : 입찰건이 그룹별로 형성
- 구매자 : 마우스클릭만으로 품명선택, 수량기입으로 등록완료
- 판매자 : 단가가입만으로 응찰완료

제품의 발주형태 특성별 처리방식 구분

- 규격품 : DB이용
- 주문품 : Diagram이용(분전반등 수변전기기)
- 시스템, 외자재 : 입점전시 판매

입찰정보 도착률 100%

UMS이용 관련제품 취급하는 해당 판매자에게 자동통보

- 핸드폰 문자메세지

통보내용

1. 구매자가 신규로 구매등록을 하였을 때

“회원님이 취급하시는 자재의 구매요청이 등록되었으니 Elecsite.com
에 오셔서 응찰하시기 바랍니다.”

2. 응찰한 판매자가 낙찰예정자로 선정되었을 때

“회원님이 낙찰예정자로 선정되었으니 Elecsite.com에 오셔서 발주
상담을 하여 주시기 바랍니다.”

실거래 가격 정보 제공

실제 응찰한 거래가격 정보제공

채택기준 : 1, 2위 금액차이가

- 5%이내 이면 2위 업체 단가 채택
- 5-10% 이면 1, 2위 업체 평균 단가 채택
- 10%이상이면 신빙성고려 채택않음

분석조회 기능내용

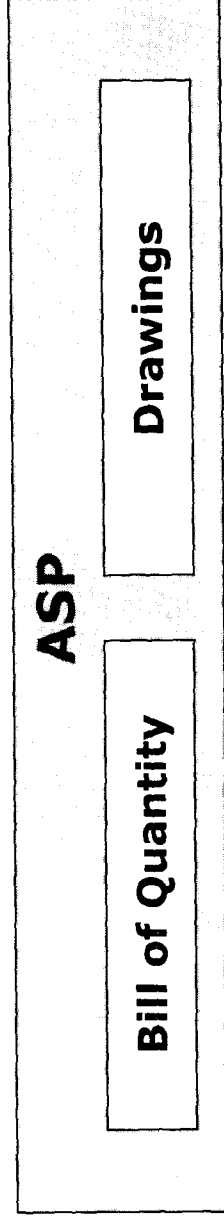
1. 지역별 - 전국평균, 서울/경기, 기타
2. 지불조건별 - 현금, 어음, 가계수표
3. 수량에 따른 단가
4. 최근 10건 평균
5. 최근 90일 평균

제약사항 - 발주형태의 다양성/도면필요

재료/노무 일괄하청이 대부분
재료는 원청이 지급하고 노무공사만 하는 공종 다수
도면없이는 견적이 불가한 공종이 많음
응찰을 위해 현장 확인을 반드시 해야 하는 공종도 있음

현재까지 발표된 사이트에는 공종별로 방식을 달리한 기능이 없다.

사이트가 이용자에게 환영받지 못하는 주된 이유



- 건설분야 ASP 개발업체와 접촉 중 - 개발 용역 혹은 제휴
- 전기공사/설비공사 - Diagram/건축평면등 견적 필요도면 위주
- 토목/건축공사 - 공종별 필요 사항 추출
 - 토공사, 철근콘크리트공사, 창호공사, 유리공사, 석공사
 - 정화조공사 등
- 2001년 상반기 개발완료 목표
- 업계 최고의 Solution구상 중

1. DB 중심 자체 입찰 방식
 - 구매 등록 시 전기자재 수백 여 품목을 판매업체가 취급하는 품목그룹별로 분류된 DB에서 단계적으로 찾아 마우스클릭으로만 등록가능
(타 사이트 : DB 없이 품목을 구매자가 직접 입력하거나 압축파일로 올림)
2. 판매업체 취급품목별 그룹형성
 - 입찰방식에서 동일자재를 취급하는 판매업체가 동일한 조건으로 응찰하기 위한 수단으로 당사가 DB 구축 시 가장 우선으로 고려한 점
3. 실거래가격 분석조회기능 제공
 - 구매자가 실제로 응찰한 가격을 추출하여 투찰 가격 전략수립에 활용하도록 분석기능 제공한 참고단가 DB 검색 프로그램 개발
 - 지불조건별(수단, 시기), 납품장소별, 입찰기일별(최근 10건, 90일 평균)
4. 자동통보기능 제공
 - 입찰참여 기회 100% 확보케함. 지방 출장시 PC방에서 응찰가능, 단가를 기억 못하여도 참고단가가 조회하여 경쟁력 있는 투찰 가능
5. 주문제작품 Diagram 방식 입찰시스템 제공은 업계유일의 비씨넷전략제품
6. 하도급공사 발주 시스템의 공종별 Approach 및 CAD/BoQ의 ASP 제공으로 현실적으로 이용자들이 사용 가능한 시스템 개발계획

Overall Business Schedule



1. 업무분석

소 공종별 자재 조달/하도급 발주 형태 분석

자재 분류/코드화(규격품, 주문품, 시스템)

전기통신	완료 가동 중
기계설비	분류 완료, DB작업 중 11월 말경 시험 가동 예정
승강기기	분류 완료 Diagram Draft 완료
토목건축	2000/11 착수 예정

2. Design/Programming Plan

	자재 DB	1차 Open	주문품 Diagram	하도급공사
전기통신	완료	7/24	진행 중(9월 완료)	2000/4Q
기계설비	진행 중	11/30	진행 중	2001/1Q
승강기기	완료	12/1	-	2000/4Q
토목건축	2001/1Q	2001/1Q	2001/2Q	2001/2Q

Overall Business Schedule



3. Marketing Activity

Marketing Activity	Target Group	Accounts No.	Current Activity
Direct Call	친분있는 업체	30	Briefing자료 완료, 진행 중
Target Marketing	청계천, 구로, 시흥 판매업체	2,000	Mass Mktg과 연계하여 Listing
Mass Marketing	전국 대상	12,000	9월 20일 송부 / Follow Up Call
User Seminar	가입회원 대상	1,000	장소/일정 계획 중
Marketing Seminar	전기공사업체 / 판매업체	12,000	대상 파악 중
Press Announcement			전기전문지 기 확보 / IR겸한 홍보 계획

* 상기의 Activity는 전기(elecsite.com)용이며 mechssite.com, encsite.com은 별도 기획하여야 함.

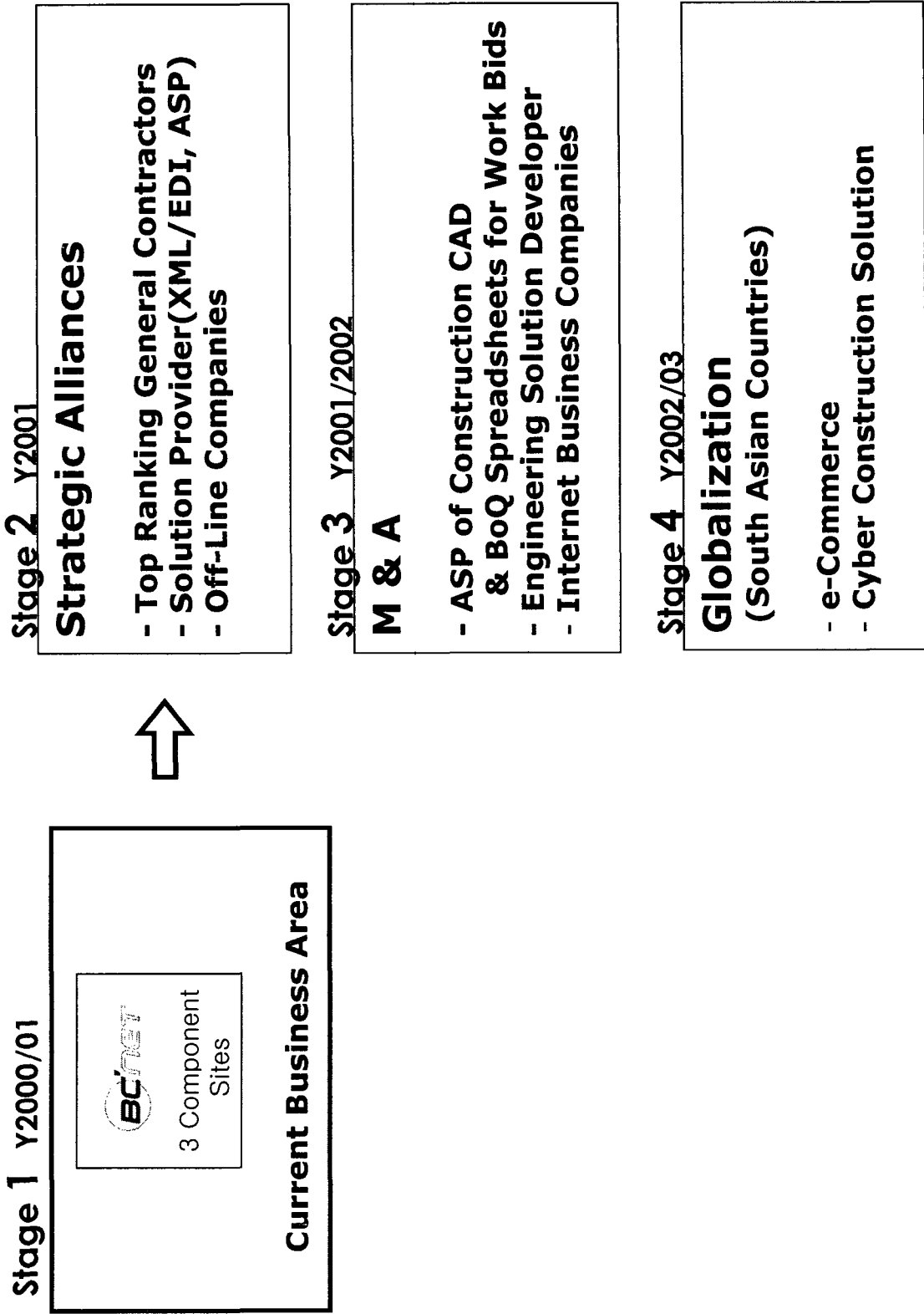
Overall Business Schedule



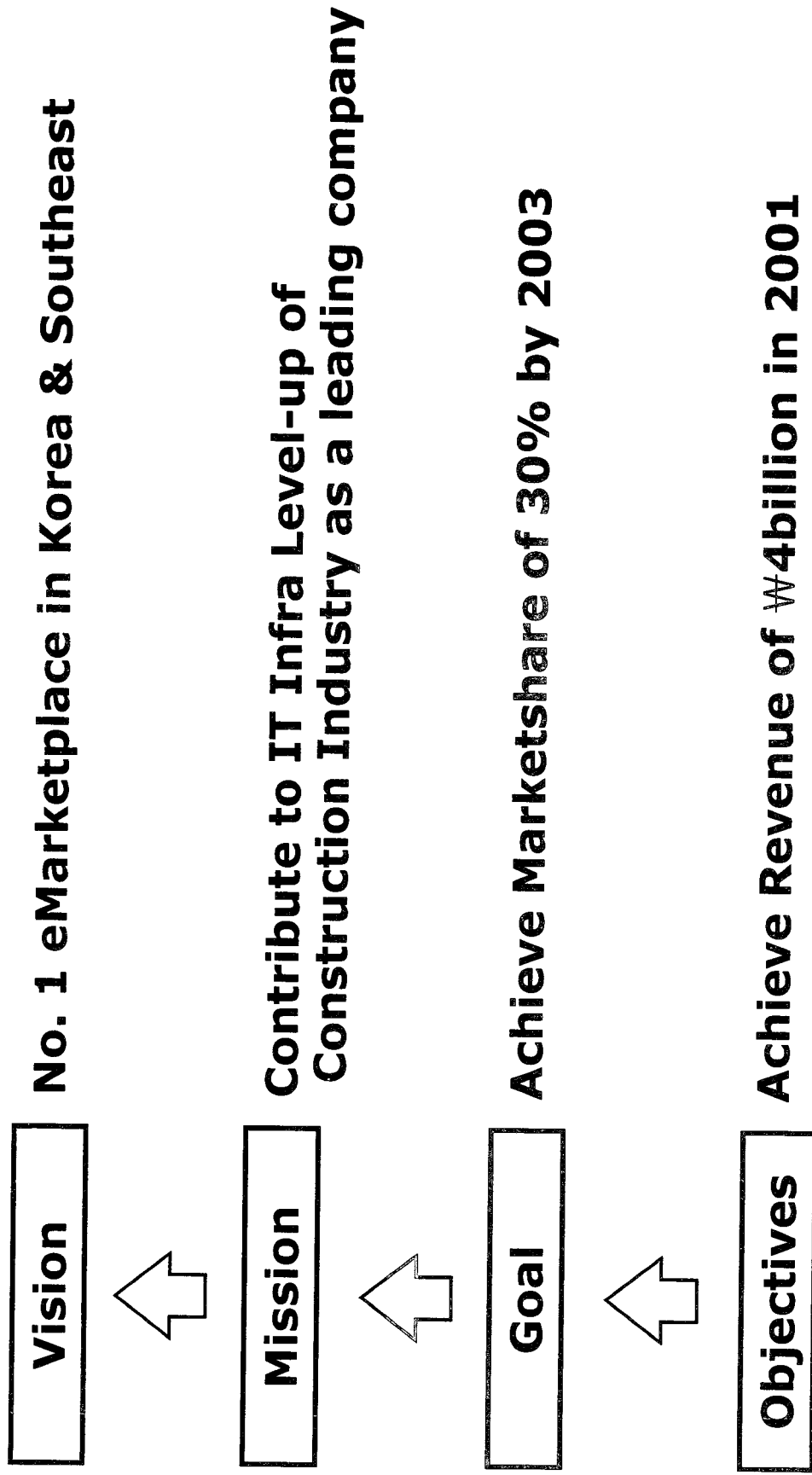
4. Personnel Planning

	00/1H	00/2H	2001	2002
Strategic Planning	1	1	1	To Be Planned in Detail
- Contents Planning	4	5	5	
- Web Planning	2	3	6	
CEO Marketing/AD/PR	1	2	6	
Internal Operations	0	2	6	
Finance/Admin	1	1	5	
Total	10	15	30	

Future Plan



Vision Statements



 *Leading Edge.....*

