

**Fastener Korea**

**핵심 현안 - 고객 Needs**

현장방문 인터뷰를 통해 파악된 '전략', '프로세스', '정보기술', '문화' 에 대한 일반 현안에서 다음과 같은 주요 핵심 현안을 도출 할 수 있음.

- 산업 기반의 기술 및 정보 인프라
- Global 사명에서의 경쟁력 확보 및 동향
- 지역적인 e-business 추진
- 고객에 지향적 차별적인 고객서비스 전략 수립
- 역량 수준 향상에 대한 지원도 필요
- 중소기업/산업단지 경쟁 기술 지원 체계의 필요

- 최소나 산업의 e-business
- 최소나 산업의 표준화 추진
- 정보화 인프라 구축
- 정보화 예산의 확보
- 글로벌 B2B Marketplace의 구축

현안방문에 대한, 품질개선, 기술개발, 전문인력 자산을 통한 참가기업의 경쟁력 향상을 위한 지원

- 중소기업 지원 관련 정책의 고도화
- 경쟁력 향상을 위한 정책

• 중소기업 지원 관련 정책의 고도화

- 중소기업 지원 관련 정책의 고도화

**Fastener Korea**

**핵심 현안 - 정보화 현황 분석(Layer 별)**

현장방문 인터뷰 결과로 제기된 기회의소를 설문조사결과 등에 보다 구체적이며 광범위하게 확인하여 각 분야별(정보화 현황 분석을 위한 5가지 층) 분석보고서 작성된 다음과 같은 주요 분석결과가 도출됨

**Fastener Korea**

**핵심 현안 - 정보화 현황 (서비스 별)**

각 서비스 별 현황 개척 요소는 다음과 같이 도출됨.

- 기본 정보 서비스의 제공으로 사업의 추진이 위한
- 정보 관련 서비스의 제공을 통한 수익 기반 마련
- 기본 정보 관련 서비스의 제공이 기업의 주요 전략 목표
- 최소나 중앙 정부 서비스 관련 최소나/중소기업 지원 관련 정책의 필요성

- 고객 및 생산의 효율화, e-Custom 제작 등 소비자 개척 관련
- ASP/클라우드 서비스를 통하여 제공되는 SaaS 서비스의 필요성
- ERP 시스템을 자체 구매 형태로 도입한 기업은 운영 서비스
- 클라우드의 구매 형태에 대한 교육/지원 관련 프로그램 서비스 제공

- 고객 및 생산의 효율화 관련 정책의 필요성
- 고객 및 생산의 효율화 관련 정책의 필요성

**Fastener Korea**

**핵심 현안 - B2B 트렌드**

B2B e-Marketplace는 거래 방식에서 비즈니스 프로세스와 접점이 창조되는 주요 변화를 보이고 있으며, 다음은 주요 부문에 대한 트렌드 변화 추이를 요약한 것임.

운영주체	제빙회사 중심 → 판매자 중심 → 구매자 중심 전환
방식	간접형(중개자 중심) → 직접형(구매자 중심) 확대
대상업종	수확량(농업/축산) → 수량(제조업/화학)
참여자	전문거래 업체 → 비즈니스 프로세스 통합 → 기업간 협업
시장규모	지역 Marketplace → Mega Marketplace/Marketplace 확대

**Fastener Korea**

**핵심 현안 - 선진 사례**

이러, 일본, 대만 등 경쟁력 있는 최소나 산업에 대한 분석 결과, 종합적으로 다음과 같은 주요 시사점과 대응 방안이 도출되었음

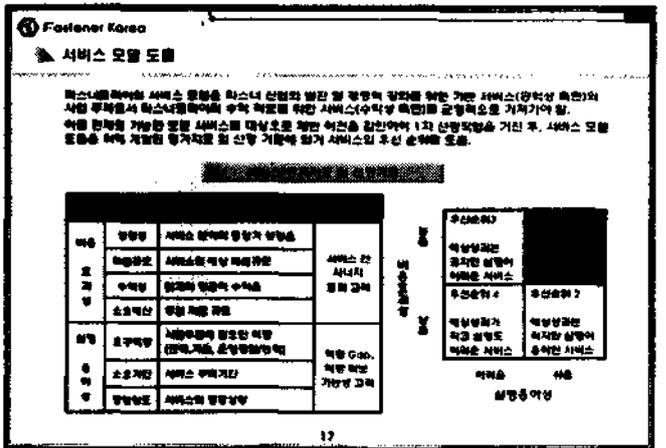
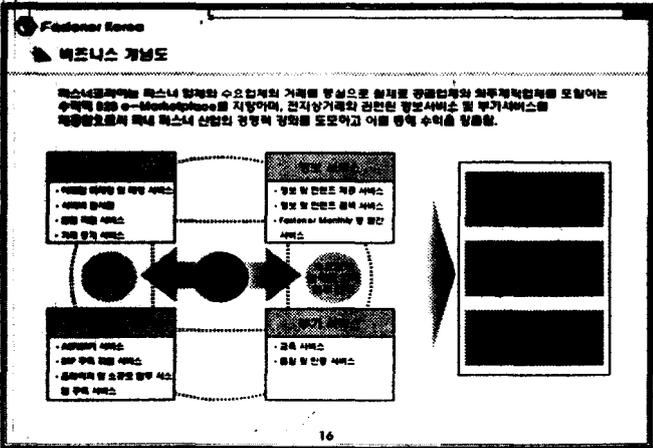
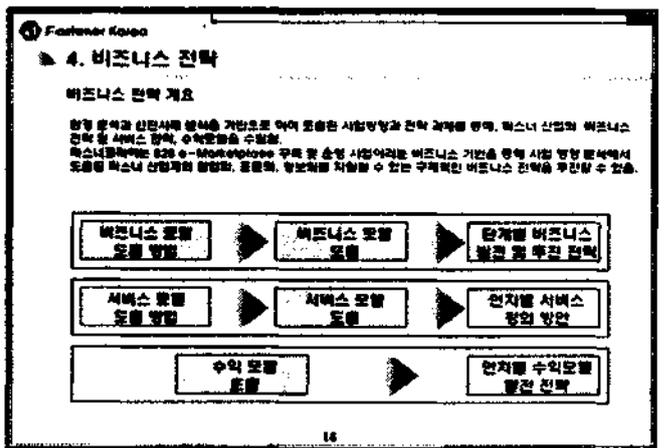
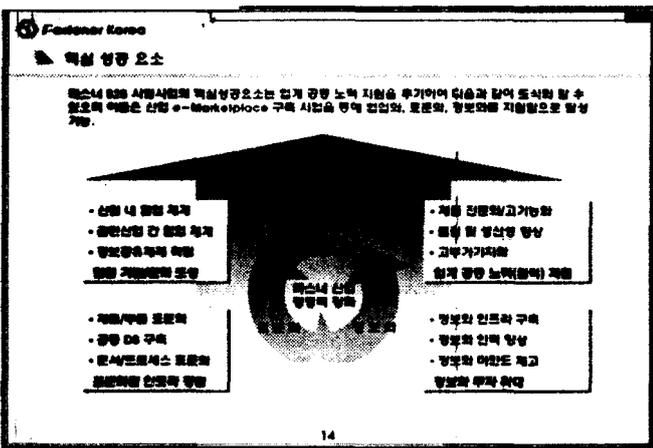
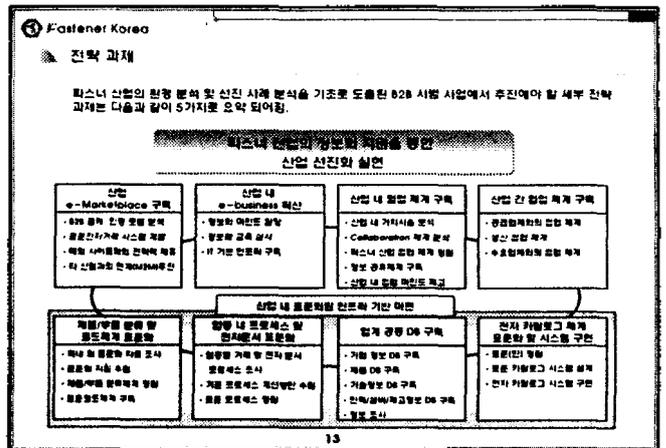
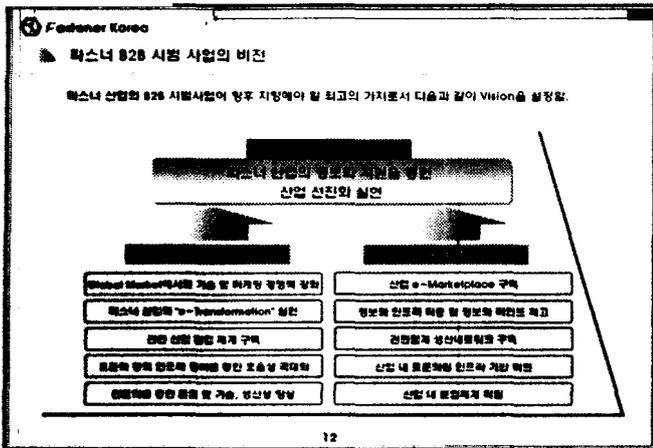
주요 시사점	대응 방안
• 글로벌 경쟁으로 인한 경쟁의 양상 변화에 대한(정책을 통한) 대응	• 최소나 및 기타 업체에 대한 지원 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)
• 최소나 산업의 경쟁력 향상을 위한 정책의 필요성	• 중소기업 지원 정책 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)
• 선진국 제조업 경쟁력 향상을 위한 정책의 필요성	• 중소기업 지원 정책 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)
• 해외시장에 대한 적극적인 개척 노력	• 중소기업 지원 정책 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)
• 국내외 시장 환경 변화에 따른 최소나 산업의 변화 대응	• 중소기업 지원 정책 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)
• B2B 플랫폼을 위해서는 다양한 거래 및 정보제공 등 다양한 서비스 필요	• 중소기업 지원 정책 강화 (인력, 정보, 기술, 교육 등)

**Fastener Korea**

**3. 사업 방향**

사업 방향 개요

국내 최소나 산업의 경쟁력 향상을 위한 선진 사례 분석을 기초로 최소나 B2B 사업에 참여하여 확대 및 혁신을 추진하여 사업 방향을 확립함으로써, 최종 목표를 달성하기 위한 전략적 핵심 성공 요소를 도출함.



**Fastener Korea**

**서비스 우선순위 평가**

3단계에 걸친 사업모델 도출 및 우선순위 평가 결과, 기본적인 전자상거래 서비스 외에 부연하여 할 서비스 및 우선 순위로 다음과 같이 도출되었습니다.

비율	20	25	20	5	5	5	5	5	5	5	100
가계부	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	83.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	84.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	80.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	76.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	74.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	71.8
가정관리 서비스	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	70.8

평가항목: 가계부, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스

가점 기준: ○ 1.0 ○ 0.8 ○ 0.6 ○ 0.4 ○ 0.2

**Fastener Korea**

**서비스 모델 구성: 판매형 서비스 모델**

픽스너코리아가 제공해야 할 서비스로 11개 서비스 모델을 제안하며, 픽스너 산업의 정보 및 정보 관리에 집중해야 함. 우선적으로 전자상거래와 정보 인프라 지원 및 정보 서비스에 집중해야 함.

분야	서비스 모델	필요 서비스	서비스 내용
가계부	가계부	Crash Magazine	가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리
		가계부 관리	가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리
		가계부 관리	가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리
		가계부 관리	가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리, 가계부 관리
가정관리 서비스	가정관리 서비스	가정관리 서비스	가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스
		가정관리 서비스	가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스
		가정관리 서비스	가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스
		가정관리 서비스	가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스, 가정관리 서비스
정보 인프라 지원	정보 인프라 지원	정보 인프라 지원	정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원
		정보 인프라 지원	정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원
		정보 인프라 지원	정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원
		정보 인프라 지원	정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원, 정보 인프라 지원
부가 서비스	부가 서비스	부가 서비스	부가 서비스, 부가 서비스, 부가 서비스, 부가 서비스
		부가 서비스	부가 서비스, 부가 서비스, 부가 서비스, 부가 서비스

**Fastener Korea**

**수익 모델**

픽스너코리아는 거래서비스, 부가서비스, 정보 서비스 등을 통하여 다음과 같은 수익을 창출할 수 있는 기회를 가지고 있음.

서비스	수익 모델	수익 내용
가계부 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가정관리 서비스 (정보 인프라)	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가계 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
시스템 사용 서비스 (데이터, 정보, 서비스)	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
정보 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공

**Fastener Korea**

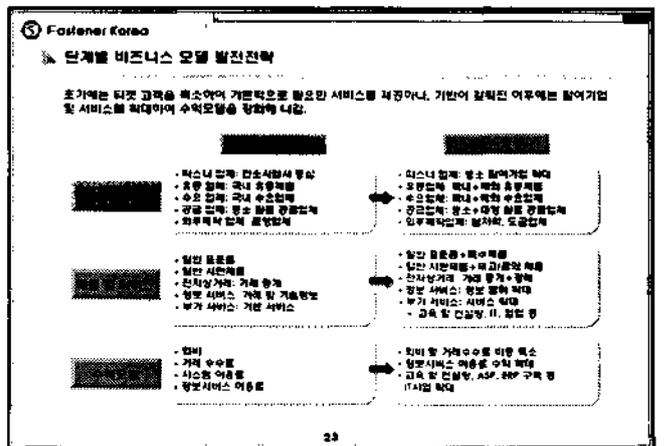
**수익 모델**

서비스	수익 모델	수익 내용
가계부 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가정관리 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가계 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
시스템 사용 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
정보 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공

**Fastener Korea**

**수익 모델**

서비스	수익 모델	수익 내용
가계부 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가정관리 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
가계 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
시스템 사용 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공
정보 서비스	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공	구독료, 판매/구독료, 서비스 제공



3. 인터넷 서비스 정의방안

<b>정보 서비스</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 웹(인터넷) 서비스 기반 구축</li> <li>· 웹상 DB 구축</li> <li>· e-Newsletter 서비스</li> <li>· 각종 정보검색 서비스 제공</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 인터넷 구입/배송 서비스의 다각화</li> <li>· 제품 판매 확대</li> <li>· 고객층 인터넷 서비스 제공</li> <li>· 정보검색 서비스 제공</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 기업포털 활용형 인터넷 제공 (Automation, 가맹점 관리)</li> <li>· Cyber Magazine 서비스 실시</li> <li>· 유익의 기반 사수출 구매 (제품, 보안, 금융, 인증사수출 구매)</li> </ul>
<b>구매 서비스</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 인터넷에대 고객서비스를 구축</li> <li>· 24시간 구매</li> <li>· e-shop 구축 및 서비스</li> <li>· 3D에대 고객서비스를 구축</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 유통망서비스를 구축</li> <li>· 판매관련 서비스 제공</li> <li>· 판매 관련(가맹점) 기능 강화</li> <li>· 유통망 확장 서비스 제공</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 전자상거래 서비스를 구축</li> <li>· 판매를 위한 다양한 유통망</li> <li>· 유통망의 서비스 효율화</li> <li>· 고객 관련 부가서비스 확대 (보험, 보험 등)</li> </ul>
<b>유통망 서비스</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· ERP ASP 서비스 시스템 기반 구축</li> <li>· 공급망 관리시스템 구축/확대</li> <li>· 고객관계 관리 시스템</li> <li>· ERP 구축 및 운영 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· ERP ASP 서비스 활용 확대 (시스템 확장, 확장 서비스 확대)</li> <li>· 공급망 관리시스템 구축/확대 ERP</li> <li>· ERP 구축 및 운영 지원 확대</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· ASP 서비스 활용 확대 (시스템 확장, 확장 서비스 확대)</li> <li>· 공급망 관리시스템 구축/확대</li> <li>· ERP 구축 및 운영 지원 확대</li> </ul>
<b>부가 서비스</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 각종의 유통망망 도서</li> <li>· 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 공급망망 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 각종의 유통망망 도서</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 유통망망 도서</li> <li>· 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 공급망망 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 각종의 유통망망 도서</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 유통망망 도서</li> <li>· 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 공급망망 유통망망 구축/운영 서비스</li> <li>· 각종의 유통망망 도서</li> </ul>

5. 2002년도 사업 모델

