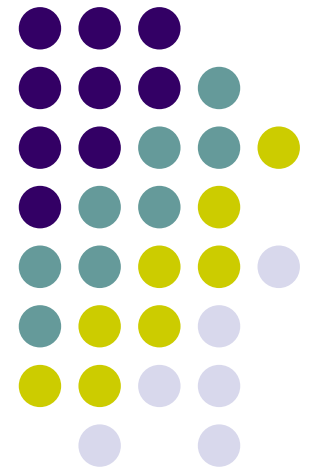


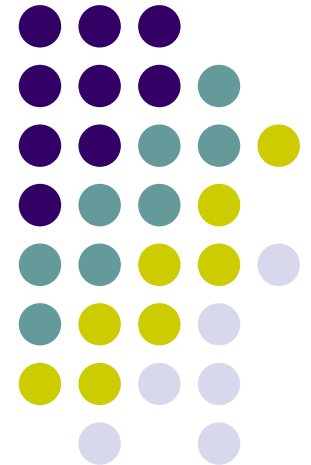


SCM Best Practice

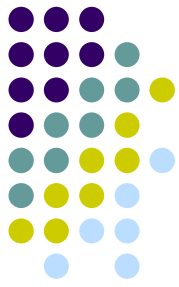


SCM Best Practice

1. Project Management - ISTA launch
2. Global Strategic Sourcing Team



1. Project Management (ISTA Launch)

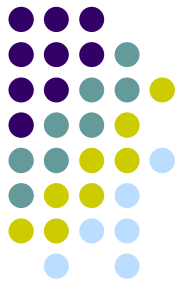


[1] Constraints

- Cost Driver : Logistics Cost
- Source of Supply : Outside Korea supplier
- Supplier : A consortium of flavor developer, can filer, can manufacturer
- New & First Carbonated can beverage
- Target launch window : Jun. 2005 (Project start : Sep. 2004)
- MOQ



1. Project Management (ISTA Launch)

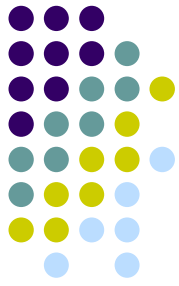


[2] Key Target Indicator

Direct Benefit(quantitative)

- Time : Jun. 2005 in peak season
- Cost
 - Quotation condition : FOB->CIF(7% off)
 - Partial shipment for warehouse efficiency(1.5 million can -> 200,000 cans per time)
 - Rework : 8 cans pack -> 24 cans pack = time & cost saving
- Quality : below 3% upon completion of customs clearance
- Product configuration : 24 cans, 8cans, promotion pack

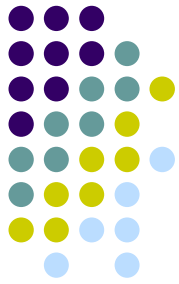
1. Project Management (ISTA Launch)



Indirect Benefit(qualitative)

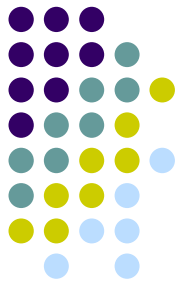
- Conduct Risk management in advance
- Set up contingency plan for identified risks event
- Exposed to Supply chain management for new beverage opportunity

1. Project Management (ISTA Launch)



[3] Achievement

	Indicator	Achievement	Remarks
Time	6월	6월 예약 판매 실시	스케줄링 기법 이용 및
Cost	FOB → CIF 7% 가격 인하 재 작업 비	3천 만원 9천 3백 만원 3천 만원	구성 요소 = 재 작업
Quality	3% 미만	0.18 ~ 2.55 %	캔 생산 업체의 현장 지도. 본사 QA와 협조 원격검수 실시
위험 관리	가능한 위험 상황에 대한 감소 안을 미리 상정	수출 대금 지급 불량 해결 출시일 스케줄링	기타 불필요한 비용 통제 창고운용의 최적화
비상 계획 수립	“위험 관리” 에 명기된 상황 발생시 처리 방안 작성	녹차 맛 제품에서의 이상 불량 해결	상호간 규정된 “ 검수→통보→확인→ 합의→ 비용 지불” 프로세스에 따라 비용을 수출업체에 전가 및 소비자클레임 사전예방
음료 사업에 대한 경험 축적	유사 신제품의 출시	다이어트 제품 및 다양한 Flavor시험 중	



3. Global Strategic Sourcing Team

[1] Global SST(Global Strategic Sourcing Team)

- Global 적인 범위, 표준화된 제품 집중 전략 소싱
- Cross-functional 팀 구성
 - 미국, 유럽, 한국, 중국, 일본, 인도, 캐나다
- 공급자와 전략적인 장기관점의 Alliance 구축
- Alliance Partner와 전략적 통합구매

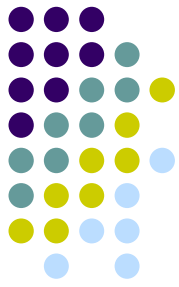
[2] Global SST

- 효과적인 공급관리
- Total lowest life cycle cost
 - 최적화된 공급 처로 구매통합
 - 팀 Collaboration
 - 최고 기술 및 과학에 접근 용이성
 - Sourcing market 다변화 →Global market

Sourcing Strategy Teams



Strategic Sourcing



What is Strategic Sourcing?

- Change of behavior
- Focus on lowest total life cycle costs
- Systematic, aggressive, cross functional sourcing approach
- Leverages capabilities

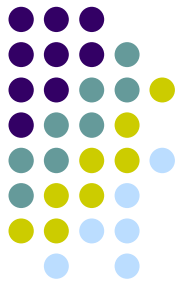
Benefits include:

- Lower Costs
- Higher Service and Quality
- Lower Investment
- Improved Cycle Times
- Business Unit Integration
- Aligned Suppliers

Customer Satisfaction

Strategic Sourcing

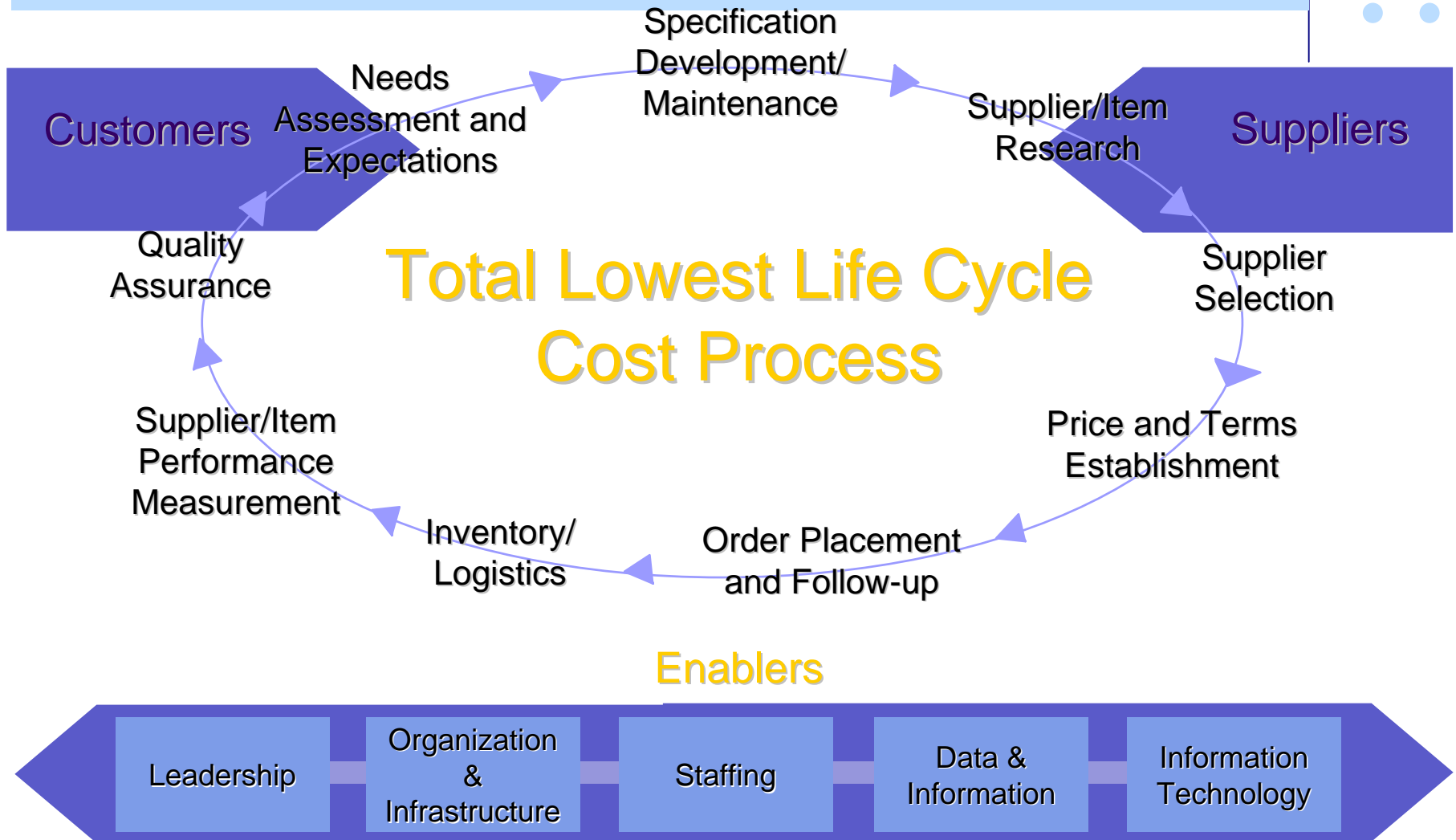
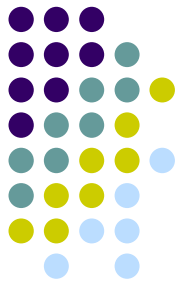
What Strategic Sourcing is Not...



- **NOT** a “Purchasing picks the supplier” process
- **NOT** a short term price reduction initiative
- **NOT** a replacement for current cost reduction initiatives

Strategic Sourcing

Sourcing Process



Sourcing Tools



Strategic Sourcing

Sourcing Strategy Teams

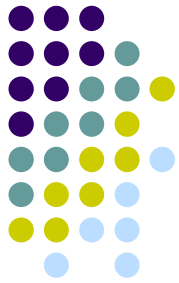
CULTURE

Process/Sustainability

Tools

Focus	Price	→	Cost	→	Lowest Total Cost				
	Ad Hoc	→	Cross-Functional Teams	→	Dedicated				
Approach	No Price Increase Policy (NPIP)		Price/Cost Restructuring (PCR)		Cost of Goods Sold (COGS)		Short Term Buy Plan (STBP)		Sourcing Effectiveness Team (SET)

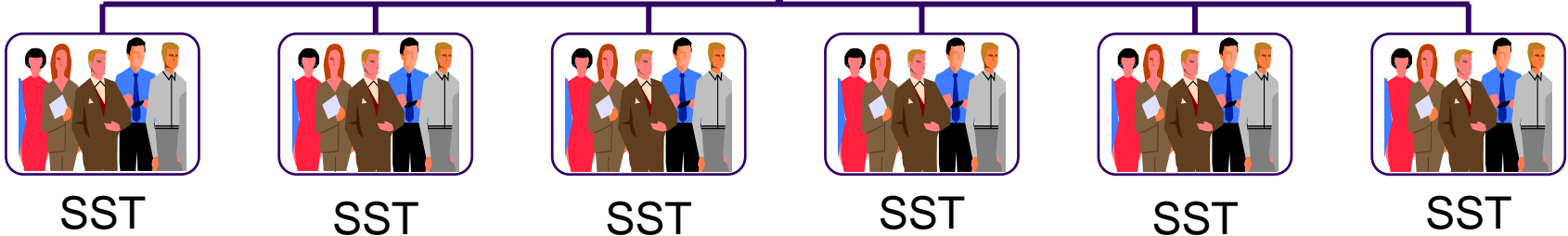
Sourcing Strategy Team



Executive Steering Team



- Ratification of Strategy
- Establishment of Objectives
- Insight into business goals and strategies



Procurement Facilitator/Trainer



- Process Knowledge
- Alignment of Tools
- Cross-fertilization of ideas

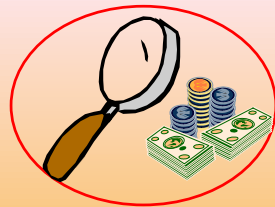
Process Overview

SST Process



Prioritize Opportunities

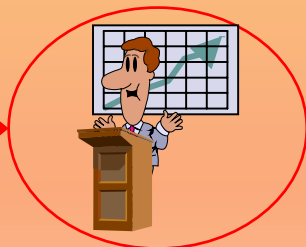
Team Formation



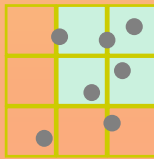
Set Strategy & Communicate

Continuous Improvement

Review



- Supplier Ratings
- New Items & Suppliers
- Approved Supplier Lists




- Internal Usage Data
- Supplier Data
- Market Data
- Supplier Capability

Develop / Execute

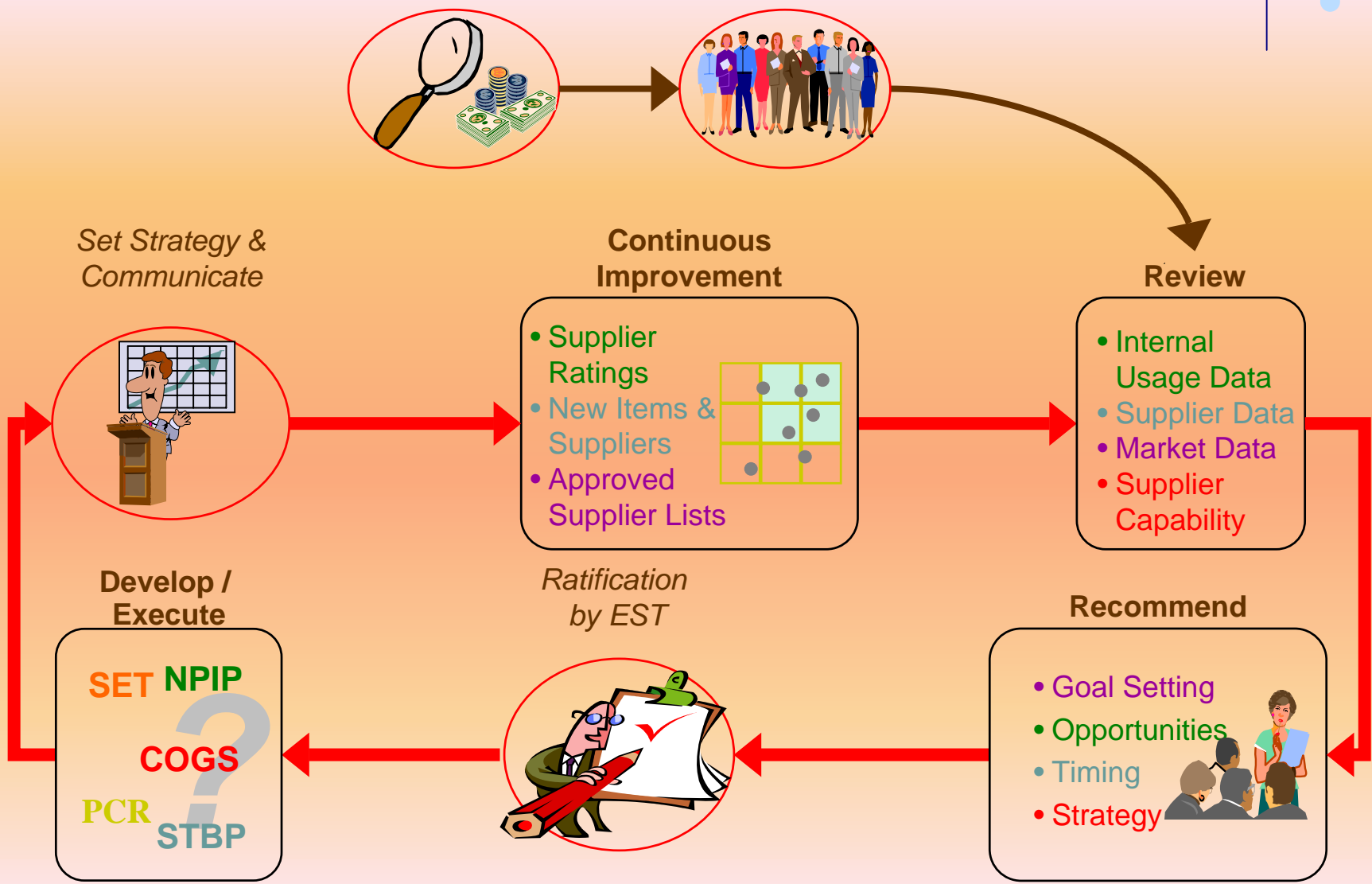
Ratification by EST

Recommend

SET NPPIP
COGS
PCR
STBP

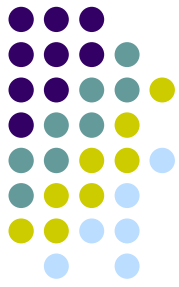


- Goal Setting
- Opportunities
- Timing
- Strategy



Sourcing Strategy Teams

SST Team Makeup



Quality Supply Management
(Research and Data Support)

Product
Development

Strategic
Procurement

Legal

User⁽¹⁾



Planning

Human Resources

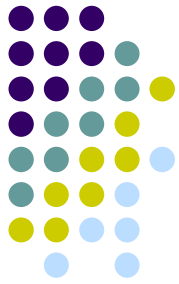
Quality Assurance

Sourcing strategist (strategy facilitator), financial/budget and other client representatives augment core team as needed

(1) Users may include technical, administrative, project management and others

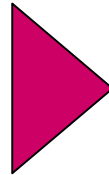
Goal Setting

SST's convert broad company goals to specific commodity goals



Alticor Objectives

- Enterprise Wide Revenue Generation
- Cost Control
- Global Supply Chain Optimization
- World Wide Inventory Management

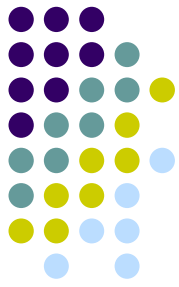


Sourcing Strategy Team Specific Goals

- Develop Global Supply Base Strategy for Commodity
- Reduce price of selected commodity by double digits from the last price paid
- Reduce inventory investment by 25% from 6/01/03
- Decrease Quality Costs
- Optimize current supply base
- Other Items?

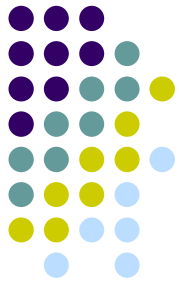
GOAL SETTING EXAMPLES

Cookware



- 25% Price / Cost Reduction
- 30% Supplier Lead Time Reduction
- Improve CMAB from 38% to 46%
- Reduce Pipeline Inventory Value 35%
- Determine feasibility of One Supplier
- Maintain Customer Satisfaction
- Optimize Transportation Costs

AKL SST Formation



Food

Printing

H & D

Procurement



Inventory Planning



Project management



Tech/Reg



QA



MKTG



Communication



Finance



BR



Logistics



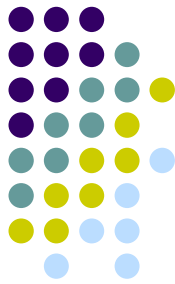
6-sigma



9

8

9



기술 기반 - Frictionless

Development ACCESS GROUP Amway QUIXSTAR Workbench Help

Rfx Auctions Contracts

My Workbench File Sharing Quick Tips

Calendar for October 2005

Event List for 19-Oct-05

Title: Active Dates
There are currently no events.

Vendor Alerts: Currently there are no items in the list.

Upcoming Events: Currently there are no items in the list.

Active Auctions, RFXs, and XPress Requests

ID#	Name	Event Type	Due Date	Status	Contact Person
1	Oral care guide book 제작	RFX - 한 국알약(주)	1E Oct-15 2	Closed For Response	Yyung Kwan Kim
2	스킬 핸드북 구매	RFX - 한 국알약(주)	2F-Sep-15	Closed For Response	Yyung Kwan Kim
3	test case 1	RFX	2E-Sep-15	Closed For Response	Yyung Kwan Kim

Vendor Setup: You are the primary contact for 'my vendor'.

- Change My Password
- View or Modify My Vendor Information
- Vendor User Accounts
- User Accounts Report

Development ACCESS GROUP Amway QUIXSTAR Workbench Help

Rfx Auctions Contracts

RFX Response List > Oral care guide book 제작 > PROP-00019--2005

RFX Response PROP-00019--2005 in RFX RFS-00002--2005: Oral care guide book 제작

Document Actions Reports Attachments Discussions Chat Firm

Header Schedule Information Questions Line Items

Title: Oral care guide book 제작
 RFX Description: 구강 건강관리 제품의 생산 기공업체 2000년 계약(0000)을 할당해 12*12cm 크기, 130페이지

Current phase of RFX: Closed For Response
 Customer Company: Amway Korea Limited
 Contact Person: Yyung Kwan Kim
 Internal RFX Response ID:

General Status:
 RFX Response Status: Firm
 Response Due Date: 17-Oct-05 12:00 KST
 Cover Page Comments:

Change History:
 Created By: Yyung Kwan Kim 17-Oct-05 12:40 KST
 Last Modified By: Yyung Kwan Kim 17-Oct-05 12:43 KST
[View Detailed History](#)

RFX Response Analysis Pivot

Number	Question Text	Section Weight %	Question Weight	Answer	Section Score	Question Score	min vendor: PROP-00019--2005	max vendor: PROP-00002--2005
1	관련부 질문	25.00			21.00			
1.1	2003, 2004년 연간 매출액, 순이익, 부채 비율을 기술하십시오.		30.00	[Table answered, see response for details]		5.25	[Table answered, see response for details]	
1.2	2004년에 외부 회계법인을 통해 감사받았습니까?		30.00	Yes		7.50	No	
1.3	귀 회사의 설립 형태는?		20.00	법인회사		5.00	법인회사	
1.4	귀사의 결제 가능 방법을 모두 선택하십시오		10.00	현금결제-카드결제		1.00	현금결제-카드결제-이체결제-CD	
1.5	귀사가 프로젝트 진행시 현금금 지급이 필요한가요?		10.00	No		2.50	Yes	
2	관련부 질문	25.00			23.50			
2.1	귀사의 주력 제품은 무엇입니까?		20.00	커처시603자민		6.00	커처시603자민-인생사	
2.2	귀사의 3년 이상 디자인사 수?		30.00	5		7.50	6	
2.3	귀사는 시애틀연세대학을 보유하고 있습니까?		20.00	Yes		5.00	Yes	
2.4	귀사의 Business 연속성?		30.00	10년이상		6.00	10년이상	
3	QA 질문	25.00			22.50			

Development ACCESS GROUP Amway QUIXSTAR Workbench Help

Rfx Auctions Contracts

RFX Response List > Oral care guide book 제작 > PROP-00019--2005

RFX Response PROP-00019--2005 in RFX RFS-00002--2005: Oral care guide book 제작

Document Actions Reports Attachments Discussions Chat Firm

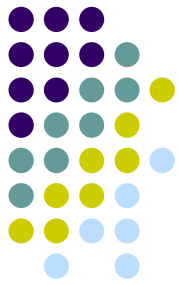
Header Schedule Information Questions Line Items

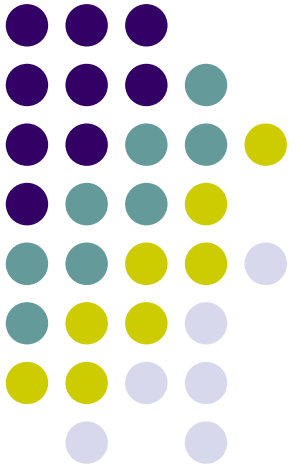
Questions

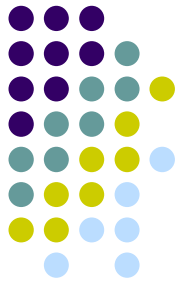
#	Title	Questions Answered	Required Questions Answered
1	관련부 질문	5 out of 5	3 out of 3
2	구매부 질문	4 out of 4	0 out of 0
3	QA 질문	3 out of 3	0 out of 0
4	마케팅 질문	4 out of 4	0 out of 0

Total Price: 0.00 KRW

Amway Korea SST Achievement







소비자 요구 미리 분석해 제품반영

한국암웨이

좋은생활 주식회사



한국암웨이(사장 박세준, www.amwaykorea.co.kr)는 지난 1989년 설립 후 지금까지 450여종의 생산 제품을 기반으로 직접 판매 및 물류 산업 분야를 선도해 오고 있다. 특히 '원포인트 프로젝트'를 통해 국내 기업들과의 파트너십을 구축해 오고 있으며, 수익의 일정 금액을 신규 시설 투자와 각종 수당 및 장려금 지급으로 적극 활용하고 있다. 2003년에 설립된 암웨이아동센터는 글로벌 아동복지 캠페인 '원바이원(One by One)'의 기치 아래 결식아동 돕기, 아동학대 예방 사업, 뉴트리키즈 유소년 축구교실 운영 등 미래의 푸른세상을 가꾸는 활동에 적극 앞장서고 있다.

총복 음성에는 최첨단 물류센터를 운영해 최적의 물류 서비스를 제공, 지난해에는 한국물류대상 산업포장을 수상했다.이



박세준 사장



런 성과물 토대로 천만불 수출 달성, 한국유통대상 금상을 수상해 회사 경쟁력을 한층 높여나가고 있다.

또한 한국암웨이는 '좋은생활 주식회사'라는 슬로건 아래 최고의 품질과 소비자 만족 보증을 위한 경영으로 소비자, 임직원, 암웨이 가족들 모두가 좋은 생활을 영위할 수 있도록 각종 서비스를 제공하는데 최선을 다하고 있다. 여기에 소비자 요구를 극대화하기 위하여 기대 요구 분석, 고객 접점 서비스, 파트너십 마케팅을 관리하는 CRM(고객관계관리) 전략을 운영하고 있다. 소비자의 변화되는 욕구 및 행동 패턴을 분석·예측하여 소비자 지향의 제품과 서비스를 제공하고 있으며 매년 12회의 정기적인 고객만족도 조사도 펼치고 있다. 회사측은 "한국암웨이의 모든 제품은 6개 품질 센터의 통제 하에 제조돼 최적의 물류 체인을 통해 소비자에게 공급된다"고 밝혔다.

안정락 기자 iran@hankyung.com

유기농법재배 식물 농축

■ 한국암웨이/뉴트리라이트



암웨이의 대표 브랜드 중 하나인 '뉴트리라이트'는 한국암웨이 제품 중 가장 높은 비율을 차지하는 건강식품 브랜드다.

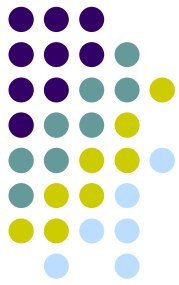
자연과 과학의 최상의 조화를 추구하는 70년 역사의 '뉴트리라이트'는 현재 세계 30여개국에서 청채와 김슬, 분말 드링크, 영양 스낵 및 바 등의 형태로 공급되는 영양보급 식품의 선두 주자.

캘리포니아 워싱턴 멕시코 브라질 등 4개의 자사 농장에서 유기농법으로 식물을 직접 재배, 포획의 수확기에 관한 일일용 그대로 농축하기 때문에 식물 고유의 영양소가 최대한 보존되어 있다는 것이 가장 큰 자랑거리이다.

또 원료식물에서 수분과 섬유질만을 제거한 뒤 원료에 포함된 대부분의 영양분을 그대로 농축해 건강기능식품으로 만들고 있으며 밀크, 농축, 가루, 제조, 제품의 출하에 이르기까지 150가지에 달하는 엄격한 품질검사를 실시해 제품의 신뢰성을 유지하고 있다. 대한축구협회 및 한국국가대표팀의 공식 건강기능식품 브랜드로 1998년부터 국가대표 축구대표팀에게 공급해 선수들의 건강증진을 돕고 있다.

<2005 대한민국경영품질대상 품질경영부문 최우수상>

<제경 CS대상 한국암웨이/뉴트리라이트>



<2004 물류대상 산업 포상 수상>

고객 주문 다음날 배달완료 '95%'

산업포장 / 박세준 한국암웨이 대표



한국암웨이(www.amwaykorea.co.kr 대표 박세준)는 서울 부산 대전 대구 광주 등 주요 도시에 13개 독립자영업자(IBO) 플래그숍, 총복 유행과 경남지역에 대규모 물류센터를 운영하면서 한국 유통·물류산업 발전에 크게 기여했다는 평가를 받고 있다.

암웨이는 또 '소비자관계보존제도'와 적극적인 CRM(고객관리) 전략을 통해 소비자 보호와 고객 만족 극대화에 앞장서고 있을 뿐만 아니라 '원포인트' 프로젝트를 통해 국내 기업들과 견고한 파트너십을 구축하는 등 철저한 노력이 돋보인다.

암웨이는 인터넷 온라인 비즈니스에 따른 물류적지 경비를 아슬아슬 국내 유수 기업 우수 제품을 암웨이 고유 제품과 동시에 판매하는 '원포인트' 프로젝트를 도입해 추진하면서 간편적인 물류 혁신작업을 수행했다.



박세준 대표

이 회사는 총복 유행이 하이패시스턴을 갖춘 7000달러 규모 자체 물류센터와 하루 2만박스 규모 배달 플랫폼 처리할 수 있는 데스크리뷰센터를 운영하고 제철 공급처를 확보하기 위해 경북 양산에 부산물류센터를 가동하고 있다. 또 물류아웃소싱 면에서도 선진 경쟁사와 기록표(BSC-Balance Score Card)를 도입하고 있다.

복·패킹 고객 배달주문분에 대해 디지털포장시스템(DPS)을 이용해 포장작업을 하고 있으며, 현재 전체 매출 중 70% 정도를 음성과 부산물류센터에서 담당해 하루 약 1만2000박스를 처리하고 있다. 즉 고객이 제품을 주문하면 상품 크기와 중량, 수량에 따라 포장팩스가 결정되며, 최적 상태로 운송될 수 있도록 포장하고 있다. 출고된 제품은 한국암웨이 배송을 전담하고 있는 대한통운



배달수직 시스템에 구축돼 고객에게 배달 완료할 때까지 배송확인, 배달일자 등을 실시간으로 추적할 수 있으며, 주문 다음날 배달 완료가 95%에 이르고 있다.

암웨이 배송시스템에서 가장 특징적인 것은 직대장으로 배송하는 일관성과 확대배송이 함께 운영되는 혼합 유통방식이다. 특히 확대배송은 전국 네트워크와 물류전산시스템을 잘 구축하고 있는 업체를 선별해 100% 아웃소싱하고 있다.

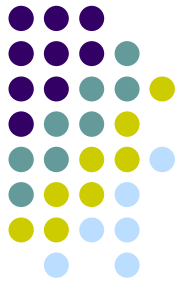
또한 '원포인트' 프로젝트를 진행함에 따라 보다 효과적인 재고관리 기법으로서 선진 물류기법인 VDS(생산자가 배송-Vendor Direct Shipping)와 VMI(생산자가 재고

관리-Vendor Managed Inventory)를 도입하게 되었다.

이와 함께 암웨이는 미국 벤처에서 개발한 재고관리시스템(IMS-Inventory Management System)을 운영하고 있다. 재고 업고에 따른 수작업을 제거해 신속하고 정확한 업무처리가 가능하고 불완전한 물품 일관성으로 전산이동이 간편하도록 했다.

특히 음성물류센터에는 무선주파수 인식(RFID) 장비를 이용한 입고, 창고 내 이동, 출고 등 각종 창고간 활동을 원활하게 수행할 수 있도록 설계되어 있으며 이를 통해 재고 일관성을 실시간으로 정확하게 유지·관리하고 있다.

“One by one”



<인터내셔널 스티비 어워드'에서
태국의 타이생명보험사와 함께 암웨이 본사가
전 세계적으로 진행하고 있는 사회공헌 캠페인
**One by One이 2005년 '베스트 기업 사회공헌
프로그램'으로 선정**>

암웨이 사회공헌 캠페인 '스티비 어워드' 수상

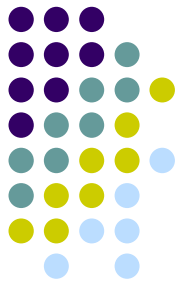
한국암웨이는 암웨이 본사가 2003년부터 전 세계적으로 진행하고 있는 사회공헌 캠페인 '원바이원(One by One)'이 최근 '인터내셔널 스티비 어워드'에서 태국의 타이생명보험사와 함께 2005년 '베스트 기업 사회공헌 프로그램'으로 선정됐다고 밝혔다.

'영광스러운(Crowned)'을 뜻하는 그리스어 'Stephen'에서 이름을 딴 스티비 어워드(Stevie Award)'는 비즈니스계의 오스카상이라 불리는 상으로서 2002년 미국에서 '아메리칸 비즈니스 어워드'로 시작됐으며 사회공헌분야에 대한 시상은 올해가 처음이다.

한국암웨이에 따르면 전 세계 암웨이 57개 법인 중 52개 법인에서 총 360만 명 이상의 암웨이 IBO(독립자영사업가)와 1만2천여명의 임직원이 '원바이원' 글로벌 아동복지 프로그램에 동참했으며 이들의 자원봉사 시간은 총 17만 시간에 이른다.

암웨이는 2003년부터 원바이원 아동복지 프로그램에 총 1천400 만 달러 이상을 투입, 아동복지사업을 전개해 왔으며 전세계 1천400만 명 이상의 아동이 혜택을 받았다.

한편 한국암웨이(대표 박세준)는 2003년 3월 28일 한국암웨이 아동센터(ACC)를 설립, 월드비전, 중앙아동보호종합센터, 굿네이버스, 서울시사회복지관협회와 손잡고 아동복지 프로그램을 운영해오고 있다.



Amway Children Center(ACC)

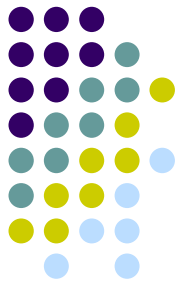
(ACC : Amway Children Center) Alticor 'One by One'

2003 1

ACC

- 뉴트리키즈 축구 교실
- 사랑의 놀이터 기증
- 방과후 교실 암웨이 스쿨
- 쉼터 지원
- 결식아동 보호
- Sponsorship





■ 유통부문

직원성과 온라인 관리

한국암웨이



박세준 사장

한국암웨이는 '모든 사람들에게 보다 온택한 삶을 위한 기회를 제공한다'는 암웨이의 비전과 자유, 가족, 희망, 보상이라는 네 가지 이념을 달성하기 위해 핵심역량을 가진 인재를 발굴, 육성하는데 전력을 다하고 있다.

한국암웨이는 성과위주의 문화를 정착시키기 위해 올해 초 온라인 성과관리 도구(O-PMT)를 개발, 업무로 바쁜 직원들이 원격으로 접속해 자신과 부하직원의 성과를 관리할 수 있게 하고 있다.

이 회사는 더불어 온라인 자기계발계획 프로그램을 개발 중이다. 직원들이 상사와 함께 본인의 강점 및 약점을 파악하고 집중 개발해야 할 역량을 발견해 미래 개발을 계획할 수 있도록 하는데 초점을 맞추고 있다. 또 미래 지도자를 육성하기 위해 부서장급 이상의 사람이 후임자를 사전에 선발, 개발할 수 있는 승계프로그램을 운영하고 있다.



<2004 가 '15 (HR Excellence Awards)' 유통, 무역 부문에서 ' >

<성과위주의 기업문화 정착을 위해 온라인 직원성과 관리 시스템 도입>

Thank you