

통합파트너 및 제휴 생태계

KPMG 커넥티드 엔터프라이즈

2023

시장 출시 속도를 높이고, 비용을 절감하고, 위험을 완화하고, 고객과의 약속을 이행하는 데 있어 역량 격차를 보완하는 데 도움이 되는 타사를 효과적으로 식별, 통합 및 관리하는 것은 **Connected Enterprise**의 주요 목표 중 하나입니다.

파트너십과 제휴를 구축하면 기업이 경쟁 우위를 확보하는 데 도움이 될 수 있습니다. 적합한 파트너를 찾고 효과적인 커뮤니케이션 및 데이터 공유를 구축함으로써 비즈니스의 성장을 새로운 시장으로 확장할 수 있습니다. 이러한 파트너십이 성공하려면 회사, 인력, 시스템을 위한 보다 유연하고 유연한 비즈니스 모델이 필요할 것입니다.

파트너 및 제휴사 네트워크를 구축하고, 각 시스템이 API를 통해 서로 대화할 수 있도록 하고, 모든 것이 함께 작동하는 방식을 신중하게 관리함으로써 이러한 환경을 조성할 수 있습니다.

주요 고려사항

- 역량 격차를 극복하기 위해 파트너, 제휴사 및 공급업체를 어떻게 식별할 수 있나요?
- 공유 서비스에 대한 접근 방식이 비용 효율적이고 일관성이 있나요?
- 정의되고 효율적이며 위험을 줄이는 온보딩 프로세스를 갖추고 있나요?
- 파트너의 성과와 미션에 대한 지속적인 이해를 어떻게 인증하고 모니터링할 수 있나요?

KPMG 전문가는 어떻게 도움을 줄 수 있나요?

전략적 파트너십 및
제휴 네트워크를 구축
하고 관리하기 위한
전략을 개발합니다.

비즈니스 목표를 달성할
수 있는 이상적인 잠재적
파트너를 파악하고
여러 시스템 간의
인터페이스를 구축합니다.

데이터 보호, 사이버 보안,
파트너 및 고객과의
거래와 관련된 복잡한
기록을 탐색하고
관리합니다.

현재 아웃소싱 제공업체가
디지털 솔루션을 얼마나
효과적으로 활용하고
있는지 객관적으로
평가하고 향후 옵션에
대한 귀중한 인사이트를
제공합니다.

고객 민첩화 전략

한 고객이 경쟁 심화, 경영진 구조조정 압력, 관리 서비스에 대한 단편적이고 비효율적인 접근 방식, 주주 수익률 개선을 요구하는 주식 시장 등 여러 가지 문제에 직면해 있었습니다.

경영진은 무엇을 해야 하는지 알고 있었습니다. 또한 인사이트를 현실화할 수 있는 경험, 배경, 노하우를 갖춘 전문가 팀이 필요하다는 것도 알고 있었습니다. 바로 그때 KPMG 회원사에 도움을 요청했습니다. 서비스 중앙 집중화, 아웃소싱 및 자동화를 기반으로 한 글로벌 비즈니스 서비스 혁신의 전략, 설계 및 구현 지원을 제공했습니다. 이 작업을 통해 고객은 이제 경쟁이 치열한 시장에서 더 강하고 간결하며 훨씬 더 민첩한 플레이어가 되기 위한 길을 걷고 있습니다.

우리는 언제나 고객의 편에 서 있습니다.

커넥티드 엔터프라이즈는 어떤 모습인가요?

가장 성공적인 조직 중 일부는 기업의 다양한 측면에 걸쳐 8가지 특성을 나타냅니다. 프론트 오피스, 미들 오피스, 백 오피스의 역량이 통합되어 브랜드, 제품 및 서비스, 상호 작용 및 인력을 지원합니다.



*Note: Base: 1,299 professionals involved with customer-centric strategy decisions. Source: A commissioned study conducted by Forrester Consulting on behalf of KPMG, September 2018



박상원대표
CS Function Head
삼정 KPMG
E: sangweonpark@kr.kpmg.com



조재박부대표
디지털 본부장
삼정 KPMG
E: jaeparkjo@kr.kpmg.com



이지현상무
Connected Enterprise 한국리드,
디지털 본부 파트너
삼정 KPMG
E: janenelee@kr.kpmg.com

여기에 설명된 서비스 중 일부 또는 전부는 KPMG 감사 고객 및 그 계열사 또는 관련 기관에 허용되지 않을 수 있습니다.

kpmg.com/connected



The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

©2023 Copyright owned by one or more of the KPMG International entities. KPMG International entities provide no services to clients. All rights reserved.

KPMG refers to the global organization or to one or more of the member firms of KPMG International Limited ("KPMG International"), each of which is a separate legal entity. KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee and does not provide services to clients. For more detail about our structure please visit kpmg.com/governance.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization. Throughout this document, "we", "KPMG", "us" and "our" refers to the global organization or to one or more of the member firms of KPMG International Limited ("KPMG International"), each of which is a separate legal entity.

Designed by Evaluserve.
Publication name: Integrated partner alliance ecosystem | Publication number: 138404H-G | Publication date: March 2023