

Woongjin Salesforce

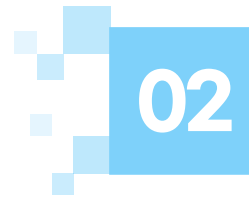
고객 관리의 '편리미엄'



Content



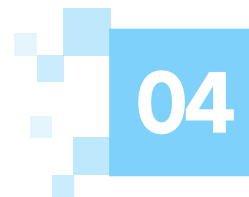
웅진
회사 개요



웅진
클라우드사업본부 소개



Salesforce
궁금해요!



웅진
세일즈포스 알아보기!

이

웅진 회사 개요

내일의 경험을 만드는 오늘을 위해 웅진은 쉼 없이 달려왔습니다.
그룹사 SAP 시스템 통합 프로젝트를 시작으로 **클라우드 사업**과 솔루션 개발에 이르기까지 힘 있는 생각으로 만든 새로운 매일이 모여 웅진의 역사가 되었습니다.



회사명
(주)웅진



대표자
이수영



주소
서울특별시 중구
청계천로 24, 케이스퀘어 시티



주요 사업
클라우드, 전자결재
SAP ERP, 데이터 시각화



종사 기간
2003년 10월 1일 ~



홈페이지
www.woongjin.co.kr

이

웅진 주요 연혁

Salesforce를 소프트웨어로 구현하는 것 뿐만 아니라 고객사 비즈니스를 이해하여 성공적인 프로젝트에 필수적인 모든 문제에서 고객을 지원하는 탄탄한 경험과 실적을 보유하고 있습니다.

2020~2021

Salesforce Consulting Partner 체결

WRMS 클라우드 버전 런칭

Microsoft Azure 파트너십 체결 / Gold Partner 승급

웅진 그룹웨어 K-비대면 바우처 공급 기업 선정

AWS Migration Competency 자격 획득

AWS Public Sector Partner 자격 획득

2019

AWS SAP Competency 자격 획득

웅진 렌탈 관리 솔루션 WRMS 런칭

웅진 딜러 영업 관리 솔루션 WDMS 런칭

SAP 스마트팩토리 / 스마트 물류 패키지 런칭

2018

국내 최대 AWS 이관 작업 성공(웅진씽크빅)

AWS Advanced Partner 승급

라인웍스 원팩 그룹웨어 30,000 계정 돌파

SAP on NCP(네이버클라우드플랫폼) 전환 성공

2017~2015

AWS Cloud 사업 진출

국내 최초 SAP S/4HANA 컨버전 구축 성공

웅진 Cloud One Pack 2.0 출시

SAP Business One MASTER VAR(총판) 자격 취득

웅진 Cloud One Pack 1.0 출시

2014~2011

SAP All In One 50개 고객 돌파

미국 법인 설립 : WJ & Company

SAP Business One 100개 고객 돌파

SAP Business One 국내 1위, Global 5위 달성

SAP Business One 서비스 런칭

2010~2003

SAP Business One Business 런칭

국내 최초 클라우드 콜센터 구축

SAP Business One 대외 사업 진출

웅진홀딩스 흡수 합병

웅진그룹 SAP ERP 표준 솔루션 선정

웅진그룹 IT 조직 통합 웅진 ST 설립

이

웅진 조직 현황

Salesforce를 소프트웨어로 구현하는 것 뿐만 아니라 고객사 비즈니스를 이해하여 성공적인 프로젝트에 필수적인 모든 문제에서 고객을 지원하는 탄탄한 경험과 실적을 보유하고 있습니다.



웅진 클라우드사업본부 Cloud Business

웅진 클라우드사업본부는 기업용 클라우드를 도입하고자 하는 고객에게 맞춤형 컨설팅을 지원합니다.

웅진의 분야별 전문 인력은 고객의 업무에 필요한 컨설팅·구축·운영 관리까지 클라우드 전 영역을 체계적이고 전문적으로 지원합니다.



AWS

Advanced 컨설팅 파트너로 대규모 워크로드 및 SAP, Database, BI, AI, ML 등에 전문성을 보유하고 있습니다.

Infra



Salesforce

Consulting Partner사로, 고객사 비즈니스에 맞춰 Sales 및 Service Cloud, Tableau 컨설팅을 진행합니다.

CRM



Naver Works

글로벌 35만 고객사 및 400만 사용자가 사용하여 믿을 수 있는 협업툴 네이버웍스의 Gold 파트너사입니다.

협업툴



Workthrough

워크쓰루는 IT 전문 기업 웅진의 노하우로 제작된 그룹웨어이며, 기업 협업 환경에 최적화된 서비스를 제공합니다.

그룹웨어

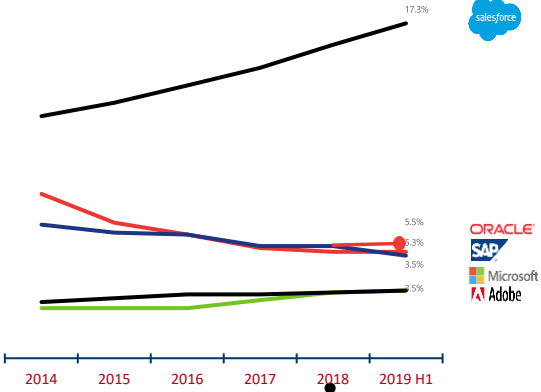
Salesforce Intro.

Salesforce Market Position

2019년 IDC 발표 결과, 세계적으로 CRM 및 영업 지원, 고객 서비스, 마케팅 시장에서 Salesforce는 No.1 시장 점유율 확보

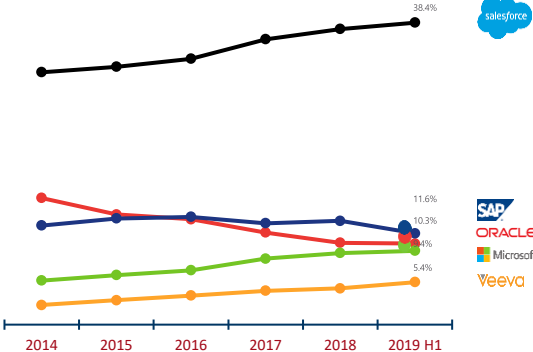
CRM에서 No.1

세계 CRM Application M/S



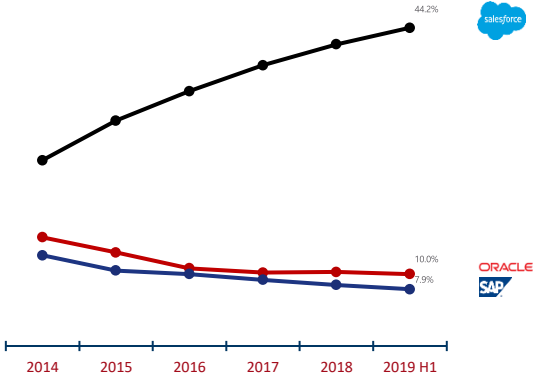
영업 지원 시장에서 No.1

세계 영업 생산성 및 관리 부문



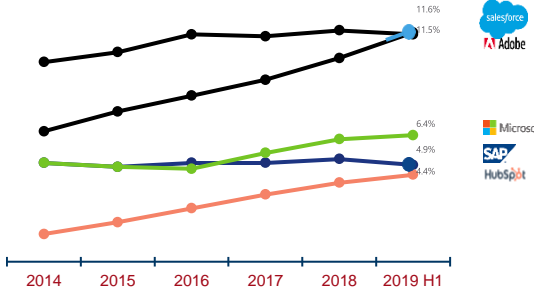
고객 서비스 시장에서 No.1

세계 Service Application 부문



마케팅 시장에서 No.1

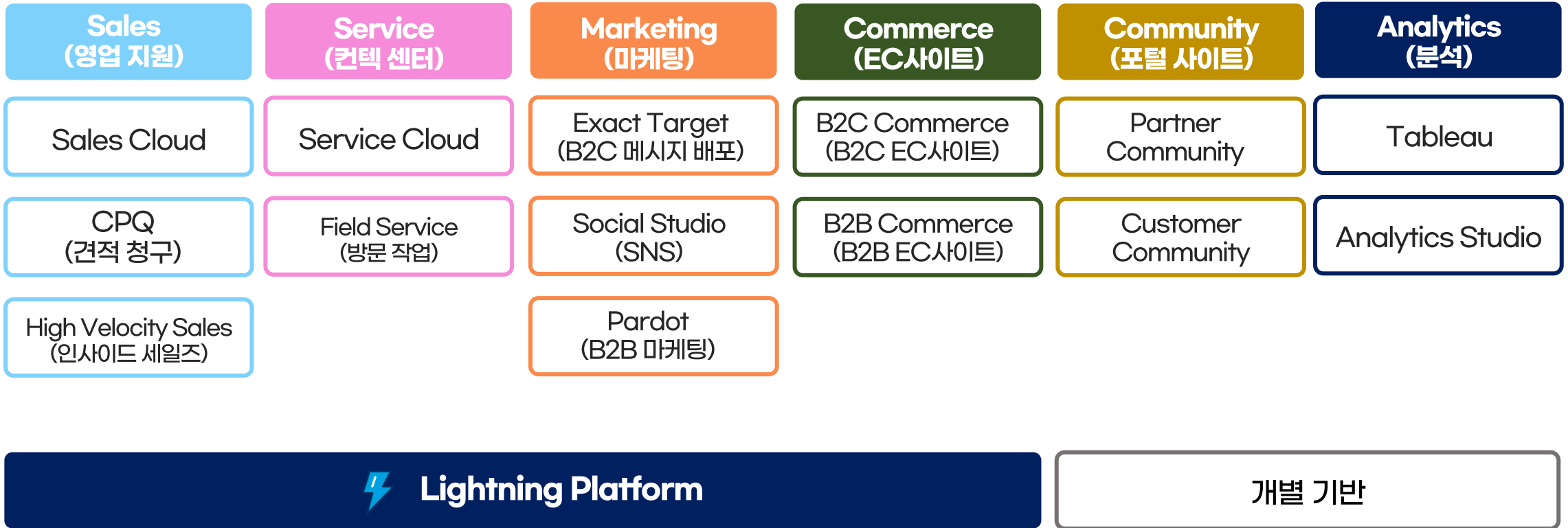
세계 마케팅 캠페인 관리 부문



Salesforce Solution & Module

현재 Salesforce 주요 영역은 크게 Sales, Service, Commerce, Marketing, Analytics, Community 등 6개로 구분

어플리케이션 기반



세일즈포스 영업 관리 Sales Cloud

Salesforce Sales Cloud는 클라우드 CRM으로 영업 활동에 필요한 판매 데이터와 분석 정보를 언제 어디서나 편리하게 활용할 수 있습니다.
Sales Cloud로 더욱 빠르게 계정을 늘리고, 신규 고객을 찾으며 거래 성사를 이뤄냅니다.



영업 혁신 전략

고객 360도

- 분산된 고객 데이터의 통합 및 실시간 수집 / 분석 / 활용 체계 구현
- 고객 기본 데이터, 프로파일, 상호작용, 영업 활동 등 관리 범위 확대

잠재 및 영업 기회 관리

- 1:1 디지털 B2B 마케팅 / Lead 발굴, 배분 등 관리 체계 확립을 위한 구조 정비
- 영업 프로세스 표준화 관리 및 자동화

파트너 업무 혁신

- 파트너와 직관 영업 플랫폼 통합
- 파트너 프로세스 정비 및 전문 포털 운영

협업 기반 고도화

- 영업, 지원, 파트너, 고객 등 각각의 협업 플랫폼 운영
- 파트너 및 고객 셀프 서비스, 케이스 관리 등 상호 작용 개선

플랫폼

- CRM 관련 모든 솔루션을 하나의 플랫폼에서 단일 DB로 연결 지원
- 실시간 시장 환경 및 영업 정책 변화 반영, 디지털 신기술 활용

Salesforce Sales Cloud

Salesforce는 SaaS CRM으로 다양한 시스템 기능적 요소를 아래와 같이 제공하는 장점을 지니고 있습니다.



Why SaaS Cloud?

- 설치 필요 없는 로그인 방식
- 최신 버전의 소프트웨어 사용 가능
- 데이터 확장성 및 변화 관리 유리

Salesforce Function

- 콘솔 기능을 통한 화면 탭 전환
- 한국어 포함 16개 언어 지원
- 연 3회 업그레이드

Sales Cloud '리드 관리'

활동 타임라인에서 고객 최신 연락처 정보를 확인하고, 잠재 고객을 영업 담당자에게 전달 및 할당이 가능합니다.
영업 담당자를 설정하여 잠재 고객 리드를 놓치지 않도록 조치하고, 더 빠르게 기회로 이끌 수 있습니다.

★ 응진 ↻ 변환 v x

변환 응진

계정 • 새로 만들기 - 또는 - • 기존 항목 선택
 *계정 이름 계정 검색
 woongjin 일치하는 계정 검색

연락처 • 새로 만들기 - 또는 - • 기존 항목 선택
 응진 1개 연락처 일치 감지됨

기회 • 새로 만들기 - 또는 - • 기존 항목 선택
 woongjin- 기회를 찾으려면 기존 계정을 선택하십시오.
 변환 시 기회를 만들어주세요

*레코드 소유자 *변환된 상태
 사용자 검색... Qualified

취소 변환

Sales Cloud '기회 관리'

고객 활동을 보여주는 다양한 기회 타임라인에서 중요한 영업 세부 사항을 확인할 수 있습니다.

리드 전환율 및 영업 파이프라인 단계 관리의 모든 부분을 쉽게 추적하여 비즈니스 상태를 지속적으로 업데이트 가능합니다.

기회 관리 인터페이스의 주요 구성 요소:

- 탐색 및 필터링:** 상단 검색창, '이 목록 검색...' 필터, '새로 만들기', '인쇄 미리 보기' 버튼.
- 과목 (Opportunities):**
 - 1. 기회확인 (0): ₩1,542,000. 예: 동진_네이버웍스_기회 (₩1,542,000, 2022. 5. 27.)
 - 2. 견적 (1): ₩8,500,000. 예: 동진생활건강_영업_기회 (₩8,500,000, 2022. 4. 19.)
 - 3. 제안서 작성, 제출 (1): ₩50,000,000. 예: 동진링크빅_영업_기회 (₩50,000,000, 2022. 6. 30.)
 - 4. 우선 협상 대상자 선정 (1): ₩100,000,000. 예: 주식회사 동진_영업_기회 (₩100,000,000, 2022. 5. 3.)
 - 5. 계약 진행(세고, 계약서) (0): ₩100,000,000
 - 유치성공(100) (1): ₩100,000,000
- 차트 (Chart):** 단계별 파이프라인 차트, 총액 260M.

단계	금액
유치성공(100)	135,000,000
4. 우선 협상 대상자 선정	77,000,000
2. 견적	39,542,000
3. 제안서 작성, 제출	8,500,000

Sales Cloud '보고서 및 대시보드'

영업 활동 보고를 위한 수동 문서 작업을 줄이고, 지속적으로 변화하는 판매 데이터를 연결하여 대시보드로 효율적인 분석이 가능합니다.
원하는 필드, 필터, 차트를 Drag & Drop 작동만 하면 즉시 실시간으로 볼 수 있습니다.

The dashboard displays the following components:

- 영업 실적 (Sales Performance):** A gauge chart showing a current value of ₩559,868,997 against a target of ₩900m.
- 진행 중 기회 (Ongoing Opportunities):** A horizontal bar chart showing opportunity values by category:

카테고리	금액
총진	₩13m
총진특선	₩40m
총진상활건강	₩15m
총진실크빅	₩50m
총진재단	₩10m
총진원퍼스	₩1.5m
총진블레이도시	₩12m
류캣	₩10m
- 단계별 영업 기회 (Opportunity by Stage):** A horizontal bar chart showing values for different stages:

단계	금액
1. 기획확인	₩15k
2. 견적	₩40m
3. 제안서 작성, 제출	₩22m
4. 우선 협상 대상자 선정	₩194m
5. 계약 진행(내고, 계약서)	₩190m
- 주요 Top 5 영업 기회 (Top 5 Opportunities):**

기회 이름	금액 ↓
총진실크빅_영업_기회	₩50m
총진특선_영업_기회	₩27m
총진글로벌_영업_기회	₩13m
총진특선_영업_기회_건	₩13m
총진블레이도시_영업_기회	₩12m
- 월별 수주 금액 (Monthly Order Amount):** A line chart showing a peak of ₩132m in March 2023.

연월	금액
2022. 1. 1.	₩48m
2022. 2. 1.	₩0
2022. 3. 1.	₩132m
2022. 4. 1.	₩89m
- 성공 / 실패 기회 (Success/Failure Opportunities):** A donut chart showing 9 total records, with 7 successful and 2 failed.

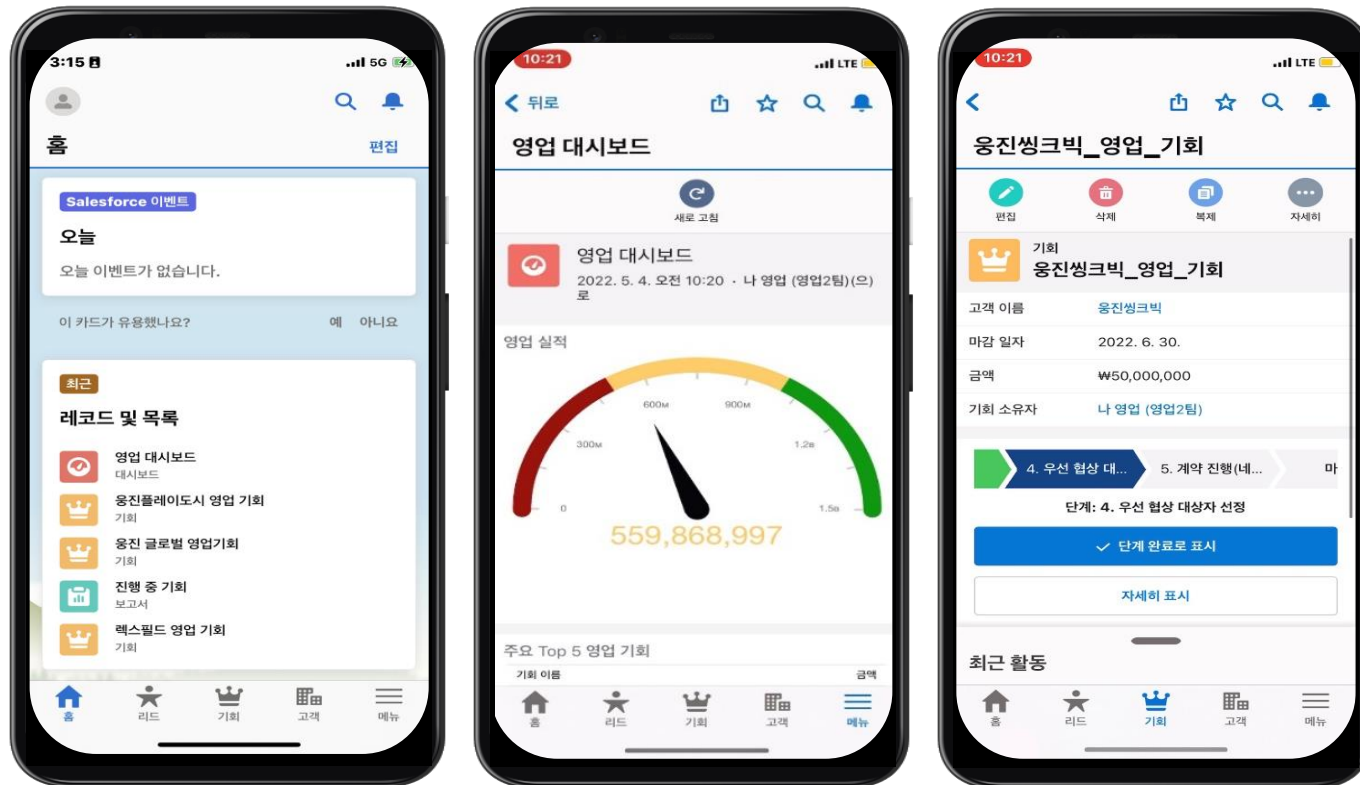
결과	개수
성공	7
실패	2
합계	9

03

Sales Cloud '모바일'

세일즈포스는 단일 플랫폼에서 작업이 유연하게 가능합니다.

언제 어디서나 영업 담당자들이 모바일로 실시간 영업 기회 관리 및 모니터링을 할 수 있도록 지원합니다.



웅진 Salesforce

웅진은 Salesforce Consulting 파트너사로서, 고객사 영업 관리 프로세스에 맞춰 세일즈포스 컨설팅을 진행합니다.
다양한 솔루션 Know-How 기술력을 이용하여 각종 프로세스, 시스템 및 운영상 이슈에 최적화된 작업 수행을 하고 있습니다.



솔루션 기술력 보유 업체

Salesforce Consulting Partner사

솔루션 전문 인력 및 자격 보유

Salesforce Admin	Marketing Cloud Admin	Platform Developer I
Sales Consultant	Pardot Specialist	Java Script Dev I
Service Consultant		

컨설팅 Know - How

영업 관리 CRM 관련 사업 숙련도 ↑ 다양한 비즈니스 프로세스 구축 경험 多

시스템 통합

인터페이스로 다양한 시스템과의
연계 구축

정교하게 통합 관리되는 데이터로
시스템 안정성 확보

웅진 Salesforce Reference

웅진 또한 Salesforce Sales Cloud User이며, 아래와 같은 다양한 업종의 고객에 대한 성공 사례를 보유하고 있습니다.

 한화테크윈	한화테크윈	한화테크윈 Salesforce 구축	진행 중
 삼성전자	삼성전자	삼성전자 반도체사업부 Salesforce PI	2022
 한진	한진	한진 Salesforce 고도화 프로젝트	2022
 롯데정밀화학	롯데정밀화학	롯데정밀화학 Salesforce(CRM) 구축	2022
 롯데렌탈	롯데렌탈	롯데렌탈 B2B 영업관리 플랫폼 구축	2022
 현대엔지니어링	현대엔지니어링	현대엔지니어링 Salesforce 구축	2021
 woongjin	웅진	웅진 영업 관리 및 CRM 시스템 구축	2021

Thank You

감사합니다