

마스터 데이터 관리 이니셔티브의 ROI를 산정하는 방법

마스터 데이터 관리(MDM)의 가치를 경영진에게 전달하는 것은 쉽지 않은 과제입니다. 기타 여러 IT 이니셔티브와 경쟁하고 있을 수 있으므로 비즈니스에 필요한 이유를 명확하게 정의하여 조직이 MDM 환경으로 전환할 가능성을 높이는 것이 중요합니다.

이를 염두에 두고 MDM과 관련해 가장 자주 묻는 질문 중 하나는 바로 '비즈니스에 가져다 줄 혜택을 어떻게 수치로 보여줄 수 있는가'입니다.

오늘날의 경영진은 데이터 자체보다는 데이터가 수익에 미칠 영향에 더 관심이 많습니다. 즉, 데이터가 사업에 어떤 재정적인 효과를 가져다 줄 수 있는지를 알고 싶어합니다.

몇 가지 간단한 모범 사례를 적용하면 기업 전체에 미치는 MDM 프로그램의 ROI를 측정할 수 있습니다. 이를 위한 몇 가지 방법을 살펴보겠습니다.

1

범위 파악

기업 조직, 지리적 분산, IT 시스템 등을 비롯해 MDM 이니셔티브의 정확한 범위 파악은 앞으로의 혜택과 수익 정의에 반드시 필요합니다. 즉, MDM이 어떤 문제를 해결해 줄지에 대한 조직의 기대입니다.

MDM 구현 프로젝트는 조직의 다양한 사업 분야 또는 본사 IT 부서에서 시작할 수 있습니다. 일반적으로 사업 분야에서 실시하는 프로젝트는 특정 문제에 초점을 맞추는 경우가 대부분이기 때문에 접근 범위가 매우 명확한 경향이 있습니다. 반면에 본사 IT 그룹이 실시하는 프로젝트는 일반적으로 도달 범위 면에서 볼 때 기업 전체에 해당됩니다. 기업 전반의 MDM 시스템은 복잡할 뿐 아니라 조직의 많은 부분에서 전념해야 합니다. 따라서 전사적 MDM 시스템이 타당하기는 하지만, 빠르고 안정적인 기반을 구축할 수 있도록 하는 '점진적인 확장' 방식을 사용하는 것이 바람직합니다. 더 많은 데이터가 통합되고 직원들이 사용에 익숙해질수록 기업이 MDM 시스템 구현을 빠르게 확장할 수 있기 때문입니다.

비용 검토

투자수익률을 측정하려면 MDM 솔루션의 가격을 알아야

2

혜택 파악

데이터에서 측정 가능한 경제적 혜택을 도출하는 작업을 데이터 수익화라고도 하며, MDM 분야에서 세 가지 잠재적인 재무 결과가 도출됩니다.

- 1. 기회.** MDM은 매출/수익 증대, 고객 경험 및 전환율 향상, 시장 출시시간 단축, 반품 감소, 새로운 비즈니스 모델로의 효율적인 전환 등과 같은 사업 성장과 기타 긍정적인 결과를 가능하게 해줍니다.
- 2. 비용.** MDM은 데이터 품질 및 엔드투엔드 프로세스를 최적화하여 비용을 관리하므로 수작업이나 반복 작업이 덜 필요하고, 그에 따라 효율성이 향상되고 비용도 절감됩니다.
- 3. 리스크.** MDM은 새로 시행된 유럽연합 개인정보보호법(GDPR)과 같은 규정과 관련된 법적, 재무적, 평판상의 위험을 관리하는 데 도움이 됩니다.

4. 재무 지표: 매출, 수익, EPS 등

5. 전략 지표: 고객 만족도, 유지 등

6. 프로세스 지표: 고객 온보딩, 신제품 도입, 제품 워크플로우 등

7. 운영 지표: 데이터 품질 등

수많은 MDM 혜택의 모든 가치를 평가하기는 어렵지만, 전략 지표와 프로세스 중심 지표를 모두 포함해 경영진을 위한 완벽한 그림을 제시할 수 있습니다. 이를 위해 MDM 도입의 정당성을 확보하기 위해 모든 관련 직원을 참여시킵니다. 예를 들면 IT팀과 재무팀에 당면 과제가 무엇인지, 어떻게 하면 지표가 더 나은 성능을 발휘할 수 있는지 질문합니다.

답변 중 데이터와 관련된 부분이 있습니다. 다음으로, 만약 이런 애로점이 사라지거나 줄어든다면 이는 무엇을 의미하는지 측정하기 위해 재무팀을 참여시킵니다. 예를 들어, 새로운 제품을 구입하는 데 걸리는 시간이 2개월에서 2주로 단축된다면 경제적으로 어떤 의미가 있을지와 같은 질문입니다.

세 가지 재정적 결과는 다음 항목으로 측정됩니다.

3

합니다. MDM 솔루션은 확장성이 뛰어나기 때문에 비용 수준이 매우 다양하며, 다음과 같은 세 가지 범주로 나눌 수 있습니다.

1. **셋업 비용**은 라이선스, 통합, 맞춤화, 하드웨어, 사용자 교육에 대한 비용이 포함됩니다.
2. **운영 비용**은 최종 사용자, 데이터 거버넌스 팀 등이 MDM 솔루션을 운영하기 위해 소비하는 시간을 포함해 데이터 유지 보수 관련 비용이 포함됩니다. 물론 최적화된 프로세스로 인해 절약되는 시간과 대비해야 합니다.
3. **지연 비용**은 예를 들어 MDM을 사용하지 않으면 사업에 어떤 일이 발생할 것인가, MDM을 사용하지 않아 경쟁업체에서 신제품을 더 빨리 출시한다면 시장 점유율이 어떻게 변할지와 같은 비용입니다.

4

끈기와 인내

사용자가 깨끗하고 풍부한 단일 소스 데이터의 이점을 활용하기 시작하려면 시간이 걸립니다.

따라서 MDM 프로젝트는 일반적으로 실행 후 긍정적인 현금 흐름을 생성하기까지 여러 분기가 소요됩니다.

적절한 수의 소스와 사용자가 MDM에 연결되어야 하기 때문에, 모든 가능성을 실현하려면 훨씬 더 오랜 시간이 걸립니다.

진짜 효과가 나타나려면 충분한 시간에 걸쳐 조직 전반에 완전히 반영되어야 하므로, 일종의 변화 관리와 비슷합니다.

최종 목표에 집중하며 인내하고 끈기를 발휘하면, 타의 추종을 불허하는 비즈니스 성과를 이끌어 낼 것입니다.

가치 입증을 위한 파트너십

MDM에 대한 투자수익률 추정은 그저 수치 문제만이 아닙니다. 본 요약 보고서에서 알 수 있듯이, MDM 이니셔티브의 성공은 이니셔티브의 범위를 설정하는 귀사의 능력에 달려 있습니다. 일단 목표가 무엇인지 알게 되면, 각 목표의 잠재적인 이익을 파악하기 시작할 수 있습니다. 이것이야말로 스티보시스템즈의 방식입니다. 당사는 성공적인 MDM 솔루션을 구현하기 위한 폭넓은 경험을 고객에게 제공하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

어떻게 시작해야 할지 궁금하시거나 MDM 프로그램의 가치를 조직에 알리기 위한 방법을 자세히 알아보시려면 info@stibosystems.com으로 이메일을 보내주시거나 stibosystems.com 홈페이지를 방문하시기 바랍니다.



선도적인 정보 기반 조직은 정보 자산의 가치뿐 아니라 저품질 데이터의 비용과 고품질 데이터의 가치를 주도적으로 측정합니다.

무엇보다도 이러한 정보를 주요 비즈니스 성과 지표에 직접 연결합니다."

Smarter with Gartner. "How to Stop Data Quality Undermining Your Business", January 2018 Mei Yang Selvage, Research Director, Gartner

About Stibo Systems

Stibo Systems, the master data management company, is the trusted source of MDM solutions based on a unique business-first, people-centric approach. Our solutions are the driving force behind forward-thinking companies around the world that have unlocked the strategic value of their master data; empowering them to improve the customer experience, drive innovation and growth, and create an essential foundation for digital transformation. Stibo Systems is a privately held subsidiary of the Stibo A/S group, founded in 1794, and is headquartered in Aarhus, Denmark. For more information, visit stibosystems.com.