

안내 가이드

마스터 데이터 관리를 위한 강력한 RFP 작성법

엔터프라이즈 데이터 전략을 뒷받침하는 올바른
솔루션/파트너사 발굴

StiboSystems

MASTER DATA MANAGEMENT

MDM을 위한 RFP: 엔터프라이즈 데이터 전략을 뒷받침하기 위해서는 마스터 데이터 관리를 위한 강력한 RFP를 작성해야 합니다

비즈니스를 운영하는 데 필요한 엔터프라이즈 솔루션을 식별하고 구매하는 과정은 조직의 규모와 주력 분야, 그리고 현 인프라의 특성에 따라 크게 달라질 수 있습니다. 경우에 따라서는 마우스를 몇 번 클릭하거나 전화 통화만으로 올바른 공급업체를 식별하고 구매 과정을 진행할 수 있지만, 다른 경우에는 분석, 토론, 제안, 협상 및 토론에만 수 개월이 걸릴 수 있습니다.

또한 문제의 복잡성과 이를 해결하는 데 필요한 솔루션 유형에 따라서도 과정의 성격이 달라집니다. 즉, 복잡하면 할수록 평가와 선정 과정이 까다로워집니다.

이 과정을 시작하는 기업을 위해 작성된 본 가이드는 비즈니스 및 기술 담당 리더가 가장 효과적인 MDM 제안 요청서(RFP)를 작성하여 최상의 마스터 데이터 관리 솔루션을 찾아 도입하고, 이를 바탕으로 기업이 데이터를 지배하고 자산으로 활용하여 경쟁 우위를 점하고 이를 유지해 나갈 방법을 안내합니다.



단순한 판매업체가 아니라 MDM 솔루션 파트너사를 찾아야 합니다

파트너사

파트너사는 귀사의 목표를 충족하는 솔루션을 제공하기 위해 귀사의 비즈니스를 이해하는 데 관심을 표현합니다. 그런 다음 귀사의 요구사항을 해결할 수 있는 권장 사항을 제시하고, 이를 통해 해당 업체가 조직에 가져다 줄 가치를 알 수 있습니다.

탄탄한 RFP를 작성하는 방법을 논의하기 전에, 먼저 작성 목표를 파악하는 것이 중요합니다. RFP 작성은 귀사의 비즈니스 목표와 요구에 가장 적합한 파트너와 솔루션을 모두 선택하는 작업이나 마찬가지로 때문입니다. 파트너와 솔루션, 두 가지 모두를 일부러 언급한 것은 솔루션을 결정하는 회사나 담당자가 솔루션 자체만큼이나 중요할 수 있기 때문입니다.

파트너가 될 자격을 갖춘 공급업체를 식별하려면 전체 RFP 프로세스를 거쳐야 할 수도 있습니다. 아니면, 형식이나 체계에서 약간 벗어나 몇몇 후보 업체에게 의견과 비공식적인 견적을 요구할 수도 있습니다. 어느 쪽을 택하든, 이들 업체가 귀사의 기대치를 뛰어넘을 만한 기술과 자원, 그리고 인재를 보유하고 있음을 보여줄 수 있는 혁신적이고

판매업체

판매업체가 보여주는 것은 대부분 예상할 수 있는 내용들입니다. 이들은 솔루션 뒤에 숨겨진 지식과 경험을 보여주는 인사이트를 공유하지 않고 일반적인 공급업체의 방식으로 문제를 해결합니다.

창의적인 사고를 공유할 기회를 남겨두십시오.

다시 말해, 해당 업체는 소프트웨어에 대해서만 정통한가요? 아니면 해당 업계의 비즈니스 및 정보 관리 문제에 대해서도 잘 알고 있으며, 이러한 문제를 완화해 줄 만한 신뢰하는 파트너로서의 자질이 있습니까?

기술은 항상 상품화될 위험이 있지만, 파트너십의 가치는 결코 사라지지 않습니다.

RFP 권장사항 및 주의사항

다음은 MDM에 대한 RFP 탐색 과정을 수행하기 위한 권장사항 및 주의사항의 간략한 목록입니다.

언급된 바와 같이, 전략적 반응을 얻기 위해 진정한 RFP(제안 요청서) 프로세스를 실행하고 싶을 수 있지만, 가격에 대한 비전략적 대응을 위한 RFQ(견적 요청서)도 고려할 수 있습니다.

궁극적으로, 어떤 형식을 선택하는지는 응답자들로부터 얼마나 많은 인사이트를 기대하거나, 응답자들에게 얼마나 많은 자유를 주는지에 달려 있습니다. 귀사의 필요와 가장 부합하는 방법을 사용하십시오. 타사 컨설턴트와 함께 작업하는 경우에도 마찬가지입니다.

MDM RFP '권장사항'



충분한 정보 공유부터 시작

모든 잠재 참가자들로부터 가장 객관적이고 정확한 정보를 얻을 수 있는 방식으로 목표를 설명합니다. 사전에 내부적으로 자세히 소통하여 부서 간 요구사항을 완벽하게 파악합니다.



성취 목표를 자세히 설명

단기적으로도 장기적으로도 성취 목표를 정직하게 전해주세요. 부서별로 비즈니스 및 기능 요구사항을 매핑하고 워크플로우, 데이터 정책, 거버넌스뿐 아니라 BU 운영 목표, 데이터 입력, 컨벤션, 출력별로 니즈 분석을 미리 수행합니다.



혁신의 여지 남겨 두기

후보들에게 비전을 판매하고, 과제를 분석하고, 새롭고 심지어 혁신적인 방식으로 문제를 해결하는 방법을 공유하고, 자신들의 경험을 소개할 기회를 주십시오. 만약 이 점에 대해 공개를 꺼리신다면, 상대방이 스스로 추측하다가 자격을 잃는 일이 없도록 직접 알려주십시오.



구체적으로 요구하기

구체적인 질문은 구체적인 답을 얻습니다. 예를 들면 "멀티도메인 솔루션을 제공하나요?" 전체 플랫폼에 대한 가시성을 제공하는 단일 인터페이스를 제공하나요? 저희는 이런 서비스와 지원을 기대합니다."와 같은 요구입니다.



파트너십에 대한 헌신도 측정

귀사는 책임감 있고 헌신하는 파트너가 필요합니다. 어떤 종류의 고객 만족도를 기대할 수 있는지, 그리고 어떤 방식으로 측정할 수 있는지 알아봐야 합니다.

MDM RFP '주의사항'



복잡한 처리 방식

판매업체가 쉽게 응답할 수 있게 해야 합니다. 이들이 조직에 제공할 수 있는 이점을 보여줄 수 있도록 요구 사항을 명확히 합니다. 그렇지 않으면 처음 기대 이상의 성과를 거두지 못할 수도 있습니다.



다른 것이 더 좋으면 완전한 제안 요청서를 제시해야 한다고 느낌

RFQ/RFI(견적 요청/정보 요청)도 마찬가지로 바람직할 수 있지만, 비공식적인 응답도 가능합니다. 예를 들어, "___ 회사에서 견적을 받았는데, 귀사의 견적은 어떻게 되나요?"



귀사의 비즈니스에 대해 잘 모르는 컨설턴트 기용

해당 업체가 귀사와 귀사의 업계, 그리고 목표를 잘 모른다면, 이는 결과에 반영될 것입니다.



애매한 방식

표준적이지 않은 구현 절차가 필요한 경우, 법적 또는 규제 요구사항이 있는 경우, 상황을 바꿀 수 있는 모든 경우를 알려주십시오.



고객 관계의 중요성을 간과

해당 업체에 고객 관계의 품질과 다양한 업계에 걸친 경험에 대해 질문해야 합니다. 오래 지속되며 추천을 요청할 수 있는 고객 관계를 찾아보세요.



제안 요청서(RFP) 과정에서 확인해야 할 세부사항

- **솔루션이 하나 이상의 도메인에서 마스터 데이터를 관리할 수 있나요?** 만약 그렇다면, 이 작업은 사일로로 제거하고 도메인(제품, 고객, 위치, 공급업체, 파티, 직원 등)과 데이터 공급망 전반에 걸쳐 가시성을 제공하는 매끄러운 통합형 방식으로 수행되나요? 해당 업체의 팀은 이러한 솔루션이 작동하도록 하는 데 어떤 경험이 있나요?
- **MDM을 전략적 관점으로 보고 있나요, 운영상의 관점으로 보고 있나요?** MDM에 대한 해당 업체의 비전은 특정 비즈니스 성과와 진화하는 업계의 도전과제를 달성하는 데 초점을 맞추고 있나요? 아니면 단순히 기술적 또는 기술적 과제를 해결하는 데만 집중하고 있습니까? 고위 비즈니스 및 IT 리더와 협의하는 등 전략적 차원에서 일한 경험이 있나요?
- **해당 업체는 귀사의 업종에 대한 전문 지식을 갖추고 있나요?** 맞춤형 고객 경험을 구축하거나 개선, 비즈니스 혁신과 차별화, 변화 및 성장의 추진과 같은 고유한 비즈니스 과제와 목표를 해결하는 지식은 갖추었습니까?
- **해당 업체에게 MDM은 주력 상품인가요, 아니면 관련 있는 다른 기술에 대한 추가 기능인가요?** 해당 업체가 그 기술을 직접 개발했나요, 아니면 다른 회사로부터 입수했나요? 진화하는 업계 및 고객의 의견과 요구에 따라 솔루션을 개선한 실적이 있나요? MDM의 비중을 축소하려는 업체에 의해 인수될 가능성이 있나요?
- **해당 업체는 재정 상태가 안정적인가요?** 해당 업체의 소유구조는 어떻게 되나요? 상장, 사기업, IPO 계획, 벤처 또는 사모펀드인가요? 해당 업체는 인수 대상인가요? 신용등급은 얼마인가요? 워낙 고려 사항이 많아 주의가 산만해질 수 있으므로, 이 부분을 확실히 이해해야 합니다.
- **더욱 광범위하고 상이한 정보 관리 문제를 해결할 수 있나요?** 제품 수명주기 관리(PLM), 디지털 자산 관리, 공급업체 관리, 애플리케이션 데이터 관리 등과 같은 영역에서 가치를 창출할 수 있나요?
- **업계 기준에 대한 해당 업체의 접근방식은 무엇인가요?** ISO 인증을 받았나요? 이러한 인증에는 광범위한 규제와 거버넌스 문제 및 기준에 대한 접근방식이 어떻게 명시되어 있나요?
- **해당 업체는 귀사의 사업을 어떻게 지원하나요?** 전체 설치 공간에 걸쳐 귀사와 협력할 수 있는 리소스가 있나요? 함께 일할 사람들은 누구이며, 이들은 어떻게 귀사의 요구에 부합하나요? 고객사의 성공을 위한 해당 업체의 인력과 협업 및 헌신 정도에 대해 다른 고객들은 어떻게 평가하나요?

최종 고려사항



마스터 데이터 관리를 위한 올바른 솔루션과 파트너사를 찾는 과정은 ~~조직~~ **조직**이 아니라 프로세스에 초대하는 공급업체에게도 충실해야 합니다. 여기에서 공유되는 지침과 아이디어를 따르면 성공할 가능성이 매우 높습니다.

제대로 만들어진 RFP는 귀사의 가능성을 크게 확대할 것입니다. 스티보시스템즈는 고려해볼 만한 RFP 주제들 가운데 개별 항목에 대한 수많은 질문을 수년간 접해 보았습니다.

데이터가 끊임없이 기하급수적으로 증가함에 따라 의사 결정의 중요성 또한 높아지고 있는 가운데, 공급업체 후보들에게 귀사의 질문에 답하며 능력을 발휘할 기회를 제공하는 것은 매우 중요합니다. **MDM은 ERP와 동등한 기본 기능입니다.** 올바른 데이터 기반을 구축하는 것이 그 어느 때보다 중요합니다. 귀사의 선택은 향후 10년 간 광범위한 IT 및 비즈니스 이니셔티브에 큰 영향을 미치고, 성공을 거두거나 그렇지 못할 수도 있습니다. 선택에 대해 100% 자신감을 가져야 합니다. 선택에 효과가 있는지 확인하고, 새로운 아이디어를 억압하는 것이 아니라 활짝 여는 데 이 과정을 이용해야 합니다.

마지막으로, 어떤 경우에는 기술을 상품으로 볼 수 있다는 점을 기억하십시오. 나머지는 비전, 경험, 사람, 관계, 그리고 해당 업체가 어떤 파트너가 될 것인지에 대한 문제입니다. MDM 공급업체는 다 똑같지 않다는 점, 그것을 구분하려면 RFP 응답 사이의 행간을 읽어야 할 수도 있다는 점을 알아 두십시오. 이 모든 것을 명심하고 RFP와 함께 시작하세요.

시작할 준비가 되셨나요?

이 분야의 오랜 리더로서, 스티보시스템즈는 다양한 MDM RFP 프로세스에 참여했습니다. 당사는 종종 잠재고객에게 해당 프로세스에 대해 객관적인 의견을 제공할 것과, 어떤 경우에는 RFP 문서의 개요 구성이나 특정 질문을 도와줄 것을 요청받습니다.

이러한 유형의 의견이 조직에 도움이 되거나, 올바른 MDM 솔루션이 비즈니스를 발전시키는 데 어떤 도움이 될 수 있는지 상담하시려면 이메일(info@stibosystems.com)로 문의하시거나 stibosystems.com 홈페이지를 방문하세요.

XYZ Corporation

(RFP)

XYZ Corporation

: XYZ MDM (, ,)

- XYZ Corporation
 - RFP
 - , , , , ,
 - , ,
 - , , ,
- XYZ Corporation , ,
 - ,
 - , ,
 - ,
- /
 - ,
 - MDM
 - / , , ,
 - MDM
 - / , , / ,
 - /
 - / ,

No.08 +062 6888 6668 contact@XYZ.com

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.