

신속한 의사결정과 간편한 관리 환경 실현

코그노스 BI 솔루션 도입,
Area Coach들이 분석 및 리포팅 도구로 활용 중

피자헛은 코그노스의 BI 솔루션을 도입해 다차원적인 데이터 분석과 빠른 의사결정 환경을 구축했다. 피자헛이 도입한 코그노스 BI는 단일 아키텍처에서 리포팅, 분석, 대시보드, 비즈니스 이벤트 관리는 물론 데이터 통합 등 다양한 범위의 BI 기능을 제공하는 점이 특징이다. 현재는 Area Coach들이 주로 분석 및 리포팅 도구로 활용하고 있는데 앞으로는 각 매장으로 확대 적용해 매장별 매출자료의 분석과 본사 자료의 접근 도구로 그 활용 폭을 넓힐 계획이다.



한 국피자헛은 2007년 말 기준 약 100여개 국가에 35,000개 이상의 레스토랑을 소유하고 있는 피자헛의 현지 법인이다. 1985년 오픈한 이태원 1호점을 시작으로 한국 시장에 본격 진출한 피자헛은 그동안 50여종의 다양한 피자과 사이드 메뉴를 개발해 선보였다.

MOLAP으로 신속한 의사결정 필요

피자헛이 지난 20여년간 대표적인 피자 체인점 브랜드로 굳건히 자리를 지켜온 비결은 무엇일까?

여러 요인이 있지만 그중에서도 특히 IT 시스템의 적극적인 활용으로 고객의 요구를 분석하고 이에 적합한 서비스를 시기적절하게 내놓은 점을 들 수 있다. 지난 2003년 5월 동종 업계에서는 드물게 BI 시스템을 구축한 것은 그 단적인 예다.

“피자헛 강남점에서는 10대 후반에서 20대 중반 여성 고객들 사이에 2인용 피자가 제일 잘 팔려요. 지난 번 15% 쿠폰은 별 재미를 못 봤는데

20% 쿠폰을 서비스한 이후에는 이동통신회사 제 휴카드 할인보다도 더 높은 효과를 거뒀죠.”

피자헛은 BI 시스템의 구축으로 이처럼 지점별·고객 성별 및 연령대별·할인서비스 별로 매출 현황을 파악하고 분석하고 있는 것이다.

피자헛은 2003년에 BI 시스템을 도입하기 전에 이미 구축돼 있는 데이터 웨어하우스에 대한 다양한 요구의 분석 방안으로 지속적으로 Summary Table을 구축해야 했다. 문제는 요구량이 갈수록 늘어나면서 이러한 Summary Table의 구축에 드는 시간이 감당할 수 없을 정도에 이르러 뚜렷한 대안이 필요했다. 피자헛 내부에서는 그 대안으로 BI 시스템, 특히 MOLAP(Multi-dimensional OLAP)을 구축해야 한다는 목소리가 높았다.

이에 따라 피자헛은 여러 BI 업체의 솔루션을 비교 검토해 코그노스의 솔루션을 최종 선정했다. 피자헛이 코그노스를 선택한 이유는 피자헛이 요구하는 다양한 분석 환경을 수용하고 있는 데다 다국적 기업 대상의 레퍼런스가 많았으며, 파일럿 테스트에서도 빠른 개발시간을 보였기 때문이다. 이미 검증된 솔루션이라는 점이 높이 평가된 셈이다. 여기에다 코그노스의 솔루션은 사용자 만족도 조사에서 높은 순위를 차지하고 있는 점도 빼놓을 수 없는 요인이었다.

피자헛은 코그노스 솔루션으로 BI 시스템을 구축하면서 다양한 사용자들의 분석 요구를 만족시키기 위해, 접근의 용이성과 분석시간 감소, 그리고 신속한 의사결정지원 환경 구축 등에 중점을 뒀다.

피자헛은 현재 코그노스 MOLAP 시스템으로 데이터를 분석하고 의사결정을 수립하는데 큰 도움을 받고 있다. 이를테면 매출, 제품, 프로모션 분석을 근간으로 한 회사의 전반적인 데이터 분석뿐만 아니라 통합 웹 리포팅 도구로서 Area

Coach들이 각 지역 소속 매장들의 전반적인 데이터를 실시간으로 파악해 매장을 코칭할 수 있는 자료로 사용하고 있는 것이다. 즉 코그노스를 이용해 산출된 분석자료로 고객의 트렌드와 요구 사항을 파악해, 이에 부합하는 제품을 개발하고 서비스를 제공하고 있다.

코그노스 솔루션 도입, 통합 리포팅 도구로 활용

피자헛 정보서비스팀 양영신 대리는 코그노스 BI 시스템의 구축으로 “데이터의 집계가 20분 안밖에 끝나 의사결정이 매우 빨라졌으며, 유지보수 등 관리도 간편해졌다”고 그 효과에 만족스런 평가를 내린다.

피자헛은 앞으로 MOLAP뿐만 아니라 ROLAP의 장점을 접목시킨다는 방침을 세우고 이를 지원하는 코그노스8 제품의 도입을 검토하고 있다.

심정아 기자 sj@itdaily.kr

Interview

“하나의 큐브 내에서 데이터 분석 한 번에 해결”



양영신 대리
피자헛 정보서비스팀

Q. 코그노스 솔루션의 도입 이유는

A. 코그노스는 다른 업체들의 솔루션과 비교해 상대적으로 많은 레퍼런스를 확보하고 있어 솔루션의 구축과 활용에 드는 시간이나 노력을 줄일 수 있는 이점을 제공했기 때문이다. 또한 타사 제품에 비해 적용하는데 제약이 적고, 다양한 분석 환경을 수용할 수 있는 점도 높게 평가했다.

Q. 코그노스 솔루션의 구축 효과는

A. 가장 큰 장점은 하나의 큐브(Cube) 내에서 자유롭게 데이터를 분석할 수 있다는 점이다. DB 관리도 이전보다 훨씬 간단해져 관리자의 데이터 관리 업무가 수월해졌다. 기간대별 자동 분석이 가능해 의사결정을 신속하게 할 수 있는 점도 빼놓을 수 없다.

Q. 코그노스 솔루션의 향후 활용 방안은.

A. 현재 Area Coach Level에서만 분석 및 리포팅 툴로 사용하고 있으나, 향후에는 매장으로 확대하여 매장별 매출 자료의 분석과 분석 자료의 순서로 접근 도구로 활용할 계획이다.