Get Social Roadshow



Track B: Smart People

•소셜 네트워크와 웹2.0의 결합

•소셜 기반 협업 환경 구축 사례

2011. 04. 13. IBM SWG Lotus 김도현 과장 (dhk@kr.ibm.com) 노경민 차장(kmro@kr.ibm.com)

Get Social. Do Business.







이제 소셜로 Q&A

질문은 Twitter 에서 #gsrb1 를 붙혀 주세요! (GetSocialRoadshowB1)

Ewitter

@IBM_SWKorea 소셜이 좋아요! #gsrb1

111 Tweet



Agenda

- 소셜네트워크와 웹2.0의 결합
 - 소셜미디어에서 엔터프라이즈소셜로
 - 기업의 소셜 네트워크 도입 현황
 - 소셜 기반의 비즈니스 환경 데모
- 소셜기반 협업환경 구축사례
 - 다양하게 사용되고 있는 소셜 기술
 - 소셜기반 협업 환경 구축 사례
- IBM drives to our client to Get Social and Do Business



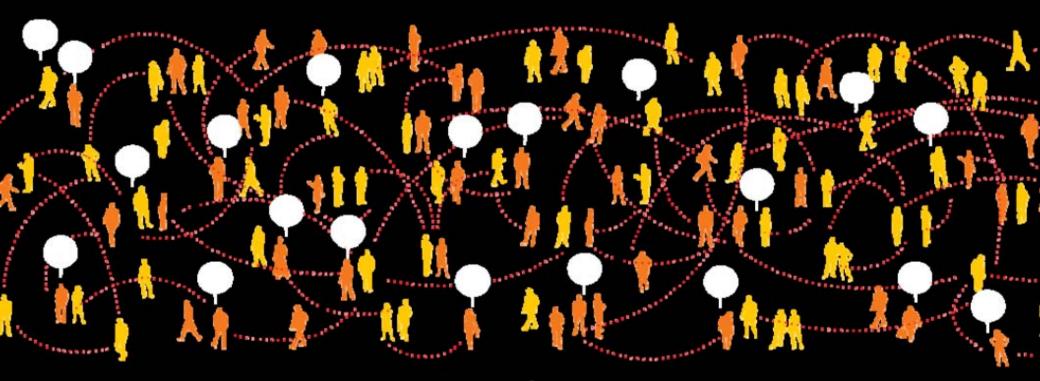
Agenda

- 소셜네트워크와 웹2.0의 결합
 - 소셜미디어에서 엔터프라이즈소셜로
 - 기업의 소셜 네트워크 도입 현황
 - 소셜 기반의 비즈니스 환경 데모
- 소셜기반 협업환경 구축사례
 - 다양하게 사용되고 있는 소셜 기술
 - 소셜기반 협업 환경 구축 사례
- IBM drives to our client to Get Social and Do Business



Social ???

사람이 중심, 관계연결이 핵심



'사람'이 가진 정보를 필요한 곳으로 빠르게 전달,
'신뢰'를 기반한 커뮤니케이션,
네트워크가 '나'에게 다가오는 환경



What's the difference?

















Power of Social !!!

Social @ Work

Business 환경에서 소셜의 힘!

- •고객이 소셜 네트워크를 통해 찾아 온다면?
- •중대한 문제해결을 위한 **전문가**가 회사내 소셜 네트워 크에 존재 한다면?

Get Social Do Business





기업의 소셜 네트워크 도입 현황

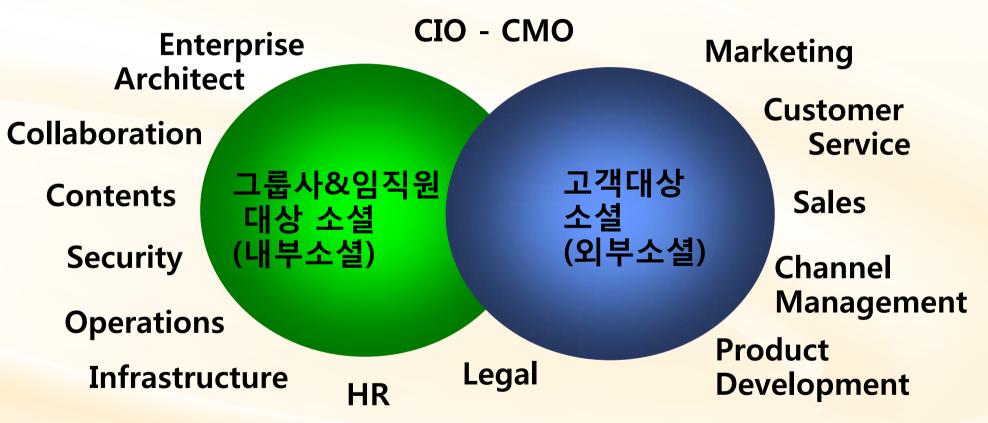


- Knowledge Share,
- •Collaboration, etc...
- •Information utilization
- •Expertise Search
- •Strategy
- Social Learning
- Social Network Analysis
- Social Network
 Solution
- information share





소셜 비즈니스 데모









소셜 비즈니스 데모 - 그룹사&임직원 대상 내부소셜

- 1. 비즈니스의 중심에서 소셜 네트워크를 외치다!
- 1. 나의 메시지가 소셜 네트워크라는 바다로 퍼져나가다!
- 1. 나에게 전문가가 제 발로 찾아오다!
- 1. 처음 접하는 컨텐츠, 하지만 완벽히 내가 찾던 그것이다!
- 1. 이미 친구가 된 전문가, 그들이 나의 일을 도와준다!
- 1. 소셜의 힘, 내가 원하는 방법대로 하면 된다!
- 1. 생각대로 하면 협업은 이루어진다!
- 1. 소셜네트워크의 최대 수혜자는 나 그리고 모두!
- 1. 내가 참여한 컨텐츠 이제 우리 모두의 것이다!
- 1. 어느 순간 전문가가 되어있는 내 모습에 뿌듯하다!
- © 2011 IBM 가 살아가는 소셜네트워크의 대륙이 점점 넓어진다!





소셜 비즈니스 데모 - 고객대상 외부소셜

- 1. 컨텐츠든 사람이든 고객이 원하는 방식대로 제공해야한다!
- 소셜네트워크로 제공되는 컨텐츠는 고객의 신뢰를 얻는다!
- 신뢰가 형성된 고객은 알아서 우리를 홍보해준다!
- 1. 고객들이 소셜네트워크를 통해서 우리에게 다가온다!
- 1. 어떤 방식이든지 커뮤니케이션이 가능해야한다. 전화든! Or 메신저든!
- 1. 우리의 소셜네트워크가 고객에게 다가간다!
- 1. 고객의 소셜네트워크 분석으로 의사결정을 한다.



Agenda

- 소셜네트워크와 웹2.0의 결합
 - 소셜미디어에서 엔터프라이즈소셜로
 - 기업의 소셜 네트워크 도입 현황
 - 소셜 기반의 비즈니스 환경 데모
- 소셜기반 협업환경 구축사례
 - 다양하게 사용되고 있는 소셜 기술
 - 소셜기반 협업 환경 구축 사례
- IBM drives to our client to Get Social and Do Business



Get Social Roadshow



다양하게 사용되고 있는 소셜 기술



소셜 네트워크 기반 광고 TV 및 온라인 마케팅보다 많은 70% ROI 달성

프로모션



유튜브나 페이스북의 "Listening to buzz"는 결국 유해한 HFCS 감미료 없는 모든 Hunts 케첩을 탄생시켰다

마케팅



500개 이상의 범 부서간 커뮤니티에 기반 한 IBM Connections 기반의 직원 소셜 협 업. 한 커뮤니티는 118개의 실행되고 있는 아이디어를 냈다

내부

Pitney Bowes

소셜 컴퓨팅 및 커뮤니티 포럼 고객 및 파트너 지원 비용 절감 한 질문이 37,000번 조회, ~7만불 절감

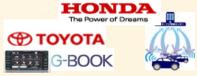
고객 지원



신상품 및 프로모션 아이디어의 대중 소싱으로 고객 로열티의 증진

마케팅





자동차 경험을 높이기 위한 소셜 역량 통합을 검토하고 있다.

통합 오퍼링





위치 기반 소셜 인센티브

프로모션



신 기능에 대한 대중 소싱 Twitter를 이용 고객에게 거래 알리는 규모 가 30억에 달함

마케팅, 프로모션



소셜과 게임 기술을 잘 활용한 키트를 250만개 나 팔았다

통한 오퍼링

Global Technology Outlook 2011- March, 2011 20





소셜 비즈니스 분류

전통적인 비즈니스



■ 담당 영업 대표와 의 잦은 내부미팅

마케팅



■ 'Push' 마케팅 ■ 브랜드 통제

고객 서비스



■ 타겟 고객 대상의 서비스

제품 & 서비스 개발



■ R&D 투자

■ 내부에서의 아이 디어 도출

오퍼레이션, HR



Silo

■ 엄격함

IBM Corporation

기대 효과

매출 증대

• 내부 협업 체제 구축

• 고객과의 관계 증진

소셜 비즈<u>니스</u>

· 시장 통찰력 확보 파이프라인 증대

지지자 구축

혁신적인 아이디어 창출과 speed-tomarket

고객 서비스 향상

직원 참가율 향상 및 고객 유지 • 소셜화된 프로세스 • 조직 내외부에서의 • 아이디어 도출

커뮤니티 구축Act small

IIW.





















사례 - CEMEX



shift.cemex.com







1. CEMEX



LHZambrano



약한시간전 via Twitter for BlackBerry® el forajido에 대한 회답

@VallartalukeSaludos, Lucas !

약 한시간전 via Twitter for BlackBerry® Vallartaluke에 대한 회답

ajuanpabloct @LHZambrano las obras de la reconstruccion del muelle de cruceros de mahahual y de las eolicas de oaxaca fueron con #concretocemex

3시간전 via Twitter for iPhone Retweeted by LHZambrano

roserojano "@LHZambrano: La Yesca será la presa con una de las cortinas con cara de concreto más altas del mundo"//construida por #ica :)

6시간전 via Twitter for BlackBerry® Retweeted by LHZambrano

HuGoZR14 @LHZambrano Creo que tmb sería importante mendionar la participacion de banobras en estos proyectos! 6시간전 via MOTOBLUR
Retweeted by LHZambrano

Les comparto liga a un video corto con tomas muy interesantes

이름 LORENZO H. ZAMBRANO 위치 Monterrey, México.

14 http://www.cemex....

자기소개 Presidente del Consejo y Director General de CEMEX. Presidente del Consejo del TEC de Monterrey.

247 47,301 873 팔로잉 팔로워 리스트됨

트윗

3.632

관심글

판무인









View all...







CEO 에 의한 소셜 이니셔티브

Be Collaboration Champion

- 1. 다른 혁신들처럼, Collaboration Revolution에서도 분명히 Champion 이 필요하고
- 2. CEMEX 는 빌딩 자재 산업의 글로벌 비즈니스를 통해 혁신적 기술을 구현해 왔고 그 가치를 발휘하는 리더로서 역할을 발휘해 왔기에
- 3. CEMEX 는 다시 한 번 과감히 리더쉽을 발휘하기로 결정하였으며
- 4. Shift 라 불리는 내부 협업 플랫폼(Collaboration Platform) 을 구축하기로 결정하고 3대 미션을 수립

• 3대 미션

- 1. 모든 CEMEX BU 와 세부 기능 단위에 협업 문화를 촉진
- 2. 모든 직원들간의 지식과 경험 공유의 장을 구축
- 3. 더 나은 고객 응대를 위한 initiative 를 개발하고 생산성 향상 및 미래 도전 과제에 대비





소셜 이니셔티브 - 조직 변환



성공적인 조직 변환을 위해서는 새로운 오퍼레이션 모델을 채택하여야 한다.





소셜 이니셔티브 - 다양한 세대와의 소통





Get Social Roadshow



IBM 소셜 비즈니스 도입 과정 (1): 비즈니스 목표와 문화를 전략적으로 정립하는데서부터 시작

	As-is	To-be
비즈니스	지역별 빌딩 자재 <mark>생산 및 무역을 하는</mark> 비즈니스	글로벌 협업을 통한 효 율성과 원가 절감 목표 <mark>달성</mark>
문화		의견, 사상, 정보, 경험, 지식과 베스트 프랙티스 를 원활히 공유하는 효 율적이고 민첩한 회사 문화 만들기
고객	기업 고객	기업 고객&파트너& 글로벌 내부 직원
전략		IBM Social Agenda 전략

Customers Channels

)rganizatior.

Partners

Goals:

Align

- 협업을 통한 효율성 향상 및 원가 절감 달성
- 효율적이고 민첩한 회사 만들기

Public





IBM 소셜 비즈니스 도입 과정(2):

기업의 문화를 바꾸는 것이므로, 파일롯 프로젝트를 통해 도입의 가치를 현실화하고 기반환경을 다진 후 전사적으로 확장해 나가는 방법을 채택



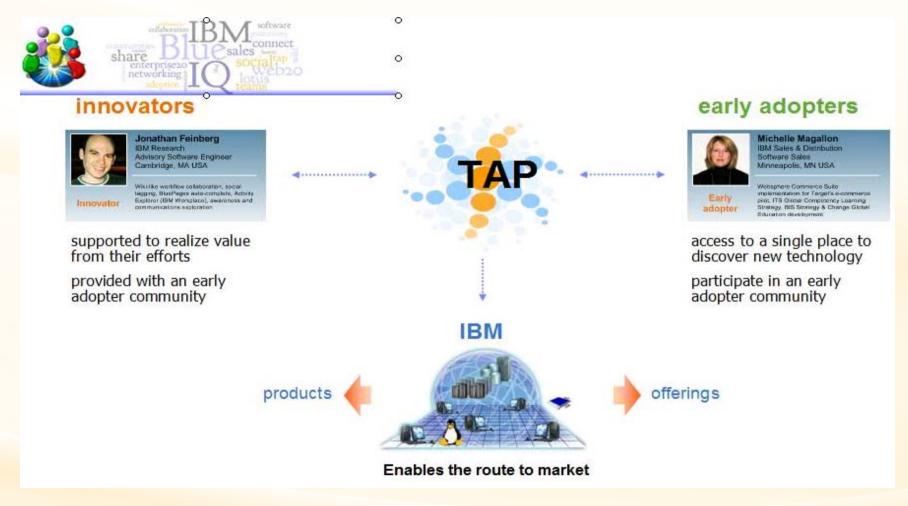
- 2009년 1Q 2009년 2Q 2009년 3Q 2009년 4Q 2010년 1Q
- 3개월간 6개월간 1주일간 3개월간 ~
- 2,000명 직 혁신팀 IBM vs MS 11명의 프 40,000명 원 대상 로젝트 수 전직원 대상 행 인원



Get Social Roadshow



사례- IBM





Get Social Roadshow



poort Forum | 로그마운

In Ro: I'm making a

ow 2011 in Korea.

4월 2011

6 7 8

1 12 13 14 15 16

3 19 20 21 22 23

5 26 27 28 29 30

2010 2011 2012

동에 새 To Do 추가

·Do 목록

tion file for Get Social

¹ 작업을 하고 있습니까?

수 목 금

1

토

사용자 정의

사례 - *IBM*



E-mail Signature Generator - emailsignaturegenerator

0

Conduct Campaign on IT Resellers Prototype Interactive Partner with Microsoft for

Student Developed Applications

Agenda

- 소셜네트워크와 웹2.0의 결합
 - 소셜미디어에서 엔터프라이즈소셜로
 - 기업의 소셜 네트워크 도입 현황
 - 소셜 기반의 비즈니스 환경 데모
- 소셜기반 협업환경 구축사례
 - 다양하게 사용되고 있는 소셜 기술
 - 소셜기반 협업 환경 구축 사례
- IBM drives to our client to Get Social and Do Business



IBM drives to our client to Get Social and Do Business

- Consulting
- IBM GBS
- IBM Software Group Business Value Assessment

Software

 IBM Collaboration Solutions – Social Solutions & Platforms

- **Implementation**
- IBM Service Enterprise Social Network (ESN)
- Business Partners
- Social Governance
- Governance
- Social Analytics
- Social // Business = Competence
- Management of Change





컨설팅 - Business Value Assessment

Social Business Thought Leadership

AGENDA Strategy Workshop

우리의 소설 비즈니스 전략은? **Business Value Assessment**

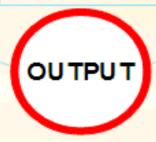
Value Alignment

나의 비즈니스에서 소설로 무엇을 해야 하는가? Day in the Life Demo

나의 비즈니스가 어떻게 변화될 것인 가? Business Case/ROI

얼만큼의 금전적 결과로 나타 날것인가? Solution Workshop

최종평가



Value Alignment & Roadmap
Day in the Life Demonstration
ROI Business case
Next Step





[Software] IBM 소셜 비즈니스 플랫폼







[Software] IBM 소셜 비즈니스 플랫폼



IBM WebSphere Portal

- · Portlet integration with services into pages and sites
- · Profiles, Activities, Blogs, Bookmarks, Tag, Status Update

IBM Lotus Notes

- · Activities sidebar
- Status Update
- · Business Card
- · Bookmarks
- Search





IBM Connections

























Home page Profiles Communities Blogs Files Activities Wikis

Bookmarks Forum







IBM Lotus Sametime

- · Post chat to an Activity
- · Post chat to Community Forum
- Business Card





- Add page to Activity
- · Publish to Quickr
- · Community Wiki



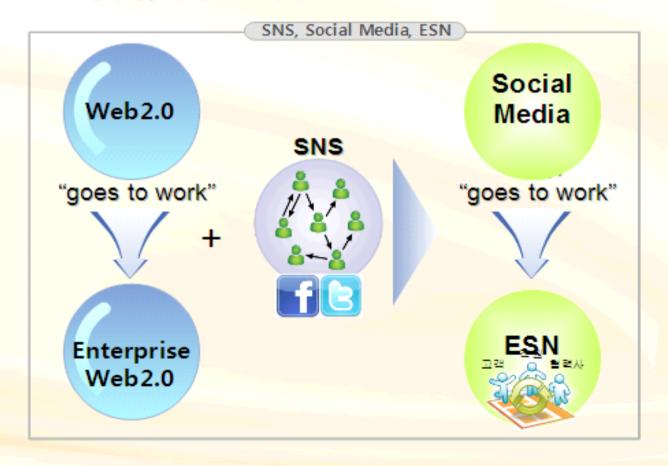
© 2011 IB





[Software Service] Enterprise Social Network (ESN)

참여, 공유, 개방이라는 Web2.0의 문화적 토대에 온라인 인맥관리 서비스인 Social Networking Service(SNS)가 융합되어 정보,생각,경험 등을 생산·확대하는 Social Media로 발전하였음. Enterprise Social Networking(ESN)은 Social Media를 기업 비즈니스에 적용하기 위한 소프트웨어 및 서비스를 의미함







Get Social Do Business !!!





Legal Disclaimer

- © IBM Corporation 2011. All Rights Reserved.
- The information contained in this publication is provided for informational purposes only. While efforts were made to verify the completeness and accuracy of the information contained in this publication, it is provided AS IS without warranty of any kind, express or implied. In addition, this information is based on IBM's current product plans and strategy, which are subject to change by IBM without notice. IBM shall not be responsible for any damages arising out of the use of, or otherwise related to, this publication or any other materials. Nothing contained in this publication is intended to, nor shall have the effect of, creating any warranties or representations from IBM or its suppliers or licensors, or altering the terms and conditions of the applicable license agreement governing the use of IBM software.
- References in this presentation to IBM products, programs, or services do not imply that they will be available in all countries in which IBM operates. Product release dates and/or capabilities referenced in this presentation may change at any time at IBM's sole discretion based on market opportunities or other factors, and are not intended to be a commitment to future product or feature availability in any way. Nothing contained in these materials is intended to, nor shall have the effect of, stating or implying that any activities undertaken by you will result in any specific sales, revenue growth or other
- If the text contains performance statistics or references to benchmarks, insert the following language; otherwise delete:
 - Performance is based on measurements and projections using standard IBM benchmarks in a controlled environment. The actual throughput or performance that any user will experience will vary depending upon many factors, including considerations such as the amount of multiprogramming in the user's job stream, the I/O configuration, the storage configuration, and the workload processed. Therefore, no assurance can be given that an individual user will achieve results similar to those stated here.
- If the text includes any customer examples, please confirm we have prior written approval from such customer and insert the following language; otherwise delete:

 All customer examples described are presented as illustrations of how those customers have used IBM products and the results they may have achieved. Actual environmental costs and performance characteristics may vary by customer.
- Please review text for proper trademark attribution of IBM products. At first use, each product name must be the full name and include appropriate trademark symbols (e.g., IBM Lotus® Sametime® Unyte™). Subsequent references can drop "IBM" but should include the proper branding (e.g., Lotus Sametime Gateway, or WebSphere Application Server). Please refer to http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml for guidance on which trademarks require the ® or ™ symbol. Do not use abbreviations for IBM product names in your presentation. All product names must be used as adjectives rather than nouns. Please list all of the trademarks that you use in your presentation as follows; delete any not included in your presentation. IBM, the IBM logo, Lotus, Lotus Notes, Notes, Domino, Quickr, Sametime, WebSphere, UC2, PartnerWorld and Lotusphere are trademarks of International Business Machines Corporation in the United States, other countries, or both. Unyte is a trademark of WebDialogs, Inc., in the United States, other countries, or both.
- If you reference Adobe® in the text, please mark the first use and include the following; otherwise delete:
 - Adobe, the Adobe logo, PostScript, and the PostScript logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States, and/or other countries.
- If you reference Java™ in the text, please mark the first use and include the following; otherwise delete:

 Java and all Java-based trademarks are trademarks of Sun Microsystems, Inc. in the United States, other countries, or both.
- If you reference Microsoft® and/or Windows® in the text, please mark the first use and include the following, as applicable; otherwise delete: Microsoft and Windows are trademarks of Microsoft Corporation in the United States, other countries, or both.
- If you reference Intel® and/or any of the following Intel products in the text, please mark the first use and include those that you use as follows; otherwise delete:

 Intel, Intel Centrino, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium, and Pentium are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.
- If you reference UNIX® in the text, please mark the first use and include the following: otherwise delete: UNIX is a registered trademark of The Open Group in the United States and other countries.
- If you reference Linux® in your presentation, please mark the first use and include the following; otherwise delete:

Linux is a registered trademark of Linus Torvalds in the United States, other countries, or both. Other company, product, or service names may be trademarks or service marks of others.

- If the text/graphics include screenshots, no actual IBM employee names may be used (even your own), if your screenshots include fictitious company names (e.g., Renovations, Zeta Bank, Acme) © 2011 IBM @ update; and insert, the following; otherwise delete:
 - All references to [insert rictitious company name] refer to a fictitious company and are used for illustration purposes only.

