

무한경쟁시대, 무한승리의 지렛대

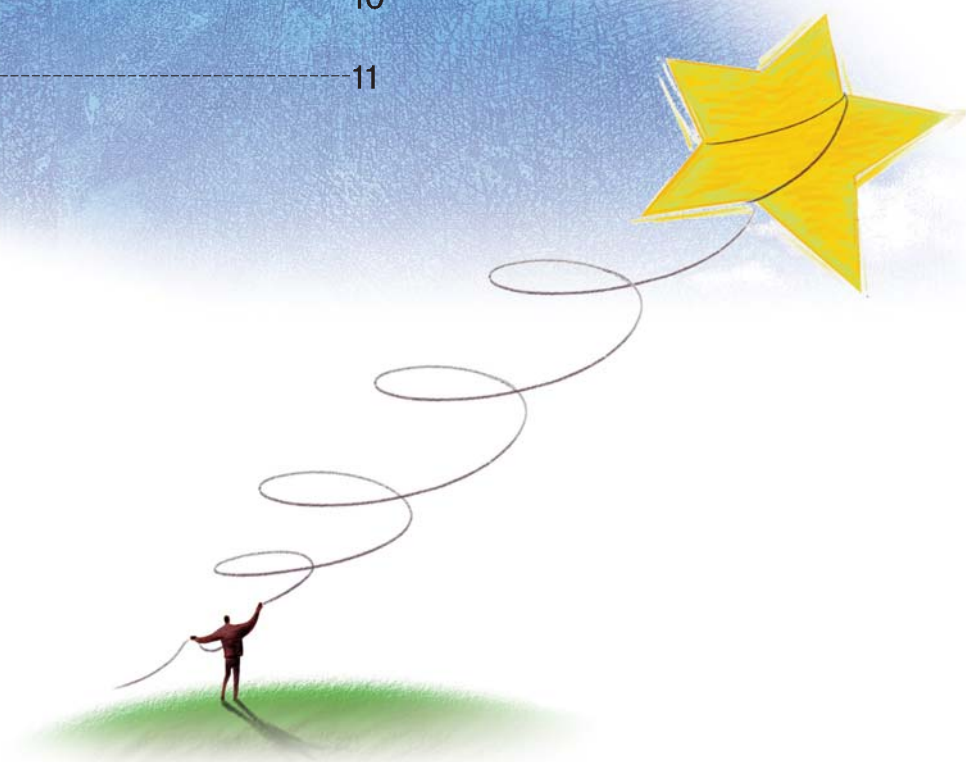
WIN

(Website Including Newsmagazine)

IK (www.industrykorea.net)
비시에스닷컴 (BCS.Com)

CONTENTS

■ 개요 및 컨셉	03
■ WIN - 무한경쟁시대 무한승리의 지렛대	04
■ WIN Program Service별 용도 및 기대효과	07
■ WIN Package 수요처	08
■ 제작 Process	09
■ 비용	10
■ Q & A	11



■ 개요 및 컨셉

◆ 21C 인터넷 시대의 손자방법

- WIN은 Website Including Newsmagazine의 약어로 Digital을 대표하는 Website와 Analog Communication을 대표하는 Newsmagazine의 결합으로 Digilog (Digital+Analog) 효과를 극대화하여 21C 손자방법이라고 할 수 있는 블루오션을 창출하는 무한경쟁시대의 필승(WIN) 전략

- 손자방법 : 나를 알고 남을 알면 백전백승
- 블루오션 : 남이 갖지 못한 나의 가치를 남이 알게 될 때 경쟁으로 부터 자유로움

Change, Chance, Choce

Change

- Where is Going: 21C 디지털, 글로벌, 정보화사회의 종착역 -- 인간중심, 고객가치
 - 유비쿼터스의 5 Any Service 시대의 도래: Anytime, Anywhere, Anynetwork, Anydevice, Anyservice
- 변화의 의미: Obstacle 또는 Opportunity라는 양면성
 - 무한경쟁시대라는 의미는 무한기회이기도 하다: Winners Take All

Chance

- 기회를 극대화하는데 있어서 Speed의 필요성: 오늘의 80점이 내일의 100점보다 낫다.
- 작지만 커다란 변화 그리고 시작의 중요성: Change에서 "G"를 "C"로 바꾸면 Chance이다.: William H. Gates

Choice

- 어떤 선택을 할 것인가가 승패의 지렛대
- 미래는 그냥 정해지는 운명이 아니라 당사자의 선택, 의지, 노력에 의해 정해진다. "Conditional Future": Victor Perkins

■ WIN - 무한경쟁시대 무한승리의 지렛대

- 고객제일주의/유비쿼터스 서비스 플랫폼 (Platform)



- 손에 잡히는 글로벌 지식경영 솔루션 (Solution)



Globalization → Googlization

- 모든 커뮤니케이션 수단의 융합 (Fusion)
-- 통합 신매체



- 국내외 정상 기업들의 Website 분석결과
-- WIN Package



- 세계 1,000대 기업의 100% 수준
- 국내 Top 10 기업의 30%
- ※국내 기업/기관 및 외국 기업/기관 현황표

- WIN Package 개발자인 BCS.Com의 실적표 - The History of News Content Since 1989

우리나라 100대 기업의 On-&-Off-Line Newsmagazine 제작의 60% 이상은 BCS에서, 경제단체 Big Three Magazines도 모두 BCS와 함께

자동차, 전자·IT, 기계, 섬유, 에너지 등 20여개 이상의 산업관련 정규 영문 간행물 인큐베이터; 100가지 이상 주요 산업에 관한 차세대 글로벌 Newsformation (News+Information) 포털 개발/운영

FTA, Invest Korea 등 국제통상 및 주요 국가홍보 Content Provider; Korea Network 사업중 산업통상 책자 제작부문 100% 참여

다국적 홍보대행사인 에델만앤 매출 규모: 1조원)등과의 경합을 거쳐 한·미통상 Newsletter "Bridging the Pacific"의 3년 연속 제작 대행

세계일류화상품, NT, EM, 품질경쟁력 우수기업/제품 Directory 등 Made-in-Korea 상품 홍보 Project에 다수 참여

우리나라 최대규모의 경제부문 국제행사로 국가원수들이 참여한 PBEC, APEC Investment Seminar 등의 공식 Show Daily 제작사

민간기업으로서는 사상최대 금액으로 "산업정보 DB 개발" 사업 영문 Content 공급업자로 선정

WIN (Website Including Newsmagazine) 프로그램, 유비쿼터스 이벤트 홍보 프로그램 등 독창적인 홍보/혁신 프로그램 론칭

한국형 Google을 지향하는 글로벌 한국산업 포털 www.industrykorea.net 개발/운영

■ WIN Program Service별 용도 및 기대효과

Division	용도 및 기대효과
종이 Newsmagazine	<ul style="list-style-type: none"> - 주요 고객 및 파트너에 배포 - 주요 외국인 방문객 및 면담시 전달 - 해외 전시 참가시 or 고객 면담시 홍보/마케팅용 Resource - 직원 교육 Resources
Newsmagazine (PDF)	<ul style="list-style-type: none"> - 어떤 장소에서도 컴퓨터만 접속되면 Printing하여 활용: 유비쿼터스 서비스 - Hand-Carry등 사전 준비 불필요
Newsmagazine (HTML)	<ul style="list-style-type: none"> - 신속적으로 Content 수정 가능; Feedback 효과의 극대화 - Target Audience에 e-Mailing 하는 발이 달린 Internet 운용으로 적극적 marketing 활동 전개 - 예전자료(Archives)도 Category별로 Integration하여 Data Base화, 업무 Manual화: 지식경영
News Update	<ul style="list-style-type: none"> - 실시간대 Posting으로 On-Time 홍보/마케팅 - Feedback 효과 활용 - 참여와 공유 (Participation & Sharing)를 기반으로 하는 인터넷 경영의 기본 인프라
Homepage Remodeling Consulting	<ul style="list-style-type: none"> - 고객 특성에 맞는 Site Remodeling - 홍보/마케팅의 효율성과 생산성 증대를 쫓점으로 하는 분석, 제안 Package Report
Publicity	<ul style="list-style-type: none"> - IK (www.industrykorea.net)를 통한 Google등 주요 Media와 연결 고리 형성

■ WIN Package 수요처

Sector	Division	예상 수요처 수	Remarks
정부기관	중앙정부	60X10=600	1단체 1WIN Program이 아니라 업무 Section별로 1단체 Multiple WIN Packages 형태 임
	지방자치단체	162X5=810	
정부투자기관	공기업	80X5=400	"
	연구소	70X2=140	
산업단체	경제4단체	4X2=8	"
	업종별 산업단체	150X2=300	
전시, 이벤트		300X1.5=450	"
민간기업	대기업	100X5=500	"
	중견기업	1,000X1.5=1,500	
	유망 벤처기업	10,000X1=10,000	
정치단체	주요 정당	5X2=10	"
	정치관련 연구소, 포럼 등	20X1=20	
	국회의원	250X1=250	
고등교육기관	대학교	150X2=300	"
문화, 스포츠	예술단체	200X1=200	"
	스포츠단체	50X1=50	
	관련 Event	100X=100	
	Organizers		
외국기업/단체	대사관	70X1=70	영문판 보다는 국문판 위주
	외국경제단체	5X1=5	
	외국기업	250X5=1,250	

총계: 16,963

■ 제작 Process

● 업무 분담

BCS	고객
- 기획	- 주요 편집 방향 개발, 전달
- 조사	- BCS 기획 및 전문용어 확인 등 작업에 대한 확인, 감수
- 영문화 (외국인 감수)	
- 편집 (Visual 확보)	
- 인쇄 감리	
- Content Posting	
- e-Mailing	

● 주요 Content Resources

- 고객의 국문 Homepage
- 고객에 관한 국내외 보도자료
- 고객과의 유관기관자료 및 정보
- 기타 기획기사

● 기타 작업 Process

- News & Notice는 실시간대 영문화하여 Posting
- Newsmagazine은 발행 15-20일전 편집계획안 제출후 고객과 협의하여 제작



■ 비용

- Standard Price: 1p당 400,000원 수준
- Membership: Regular, Premium, Blue-Ribbon 등
- 업종, 계약기간, 결제방식에 따라 기본단가의 차등 적용



■ Q & A

Q: 현재 우리회사/기관은 영문 Homepage가 있기 때문에 WIN Program의 필요성이 별로 필요 없는 것이 아닌가?

A: 중요한 것은 Homepage가 있는가, 없는가가 아니라 Content가 Update 되고 있는가, 없는가 이다. 지난 1년 동안 귀하/사 영문 Homepage의 Update는 몇 번이나 있었는가 묻고 싶다. Homepage는 미디어의 하나로서 살아있는 생명체이어야 한다. 일년전의 내용 대로 방치 되었을 때는 죽은 상태와 마찬가지로이다. 고객들과의 커뮤니케이션을 포기한 것과 마찬가지로이다. 회사/기관의 일반적인 정보보다는 유사기관들과의 차이점 그리고 실 시간대 정보제공이 바로 고객제일주의 실천이다. 글로벌시대, 시간과 공간을 초월하여 지구촌 모든 고객들과의 끊임없는 대화, 바로 미래번영의 자릿대이다. IMF 이후 삼성전자는 회사 보도자료의 영문화를 세계적인 컨설팅회사에서 Outsourcing 하고 있다. 실 시간대 보도자료의 영문화로 무한경쟁시대에 무한기회를 만드는 블루오션의 창출이 바로 WIN Program의 기본 컨셉이다.

Q: WIN Program을 수행하기 위해서는 회사/기관내 담당자가 있어야 하는데 현재 여건은 그렇지 못하다.

A: 21C 경영혁신의 요체는 전략적 제휴와 아웃소싱이다. 담당자가 많은 시간을 WIN Program에 투입해야 한다는 것은 있을 수 없는 일이다. 모든 제작 Process는 BCS에 의해 이루어지고 있다. WIN 고객은 중요한 선택만 하면 된다. WIN Program Brochure에 소개된 업무 분담을 다시 한번 소개한다.

● 업무 분담

BCS	고객
<ul style="list-style-type: none"> · 기획 · 조사 · 영문화 (외국인 감수) · 편집 (Visual 확보) · 인쇄 감리 · Content Posting · e-Mailing 	<ul style="list-style-type: none"> · BCS 기획 및 전문용어 확인 등 작업에 대한 확인, 감수 · 주요 편집 방향 개발, 전달

– 주요 Content Resource

- 고객의 국문 Homepage
- 고객에 관한 국내외 보도자료
- 고객과의 유관기관자료 및 정보
- 기타 기획기사

– 기타 작업 Process

- News & Notice는 실시간대 영문화하여 Posting
- Newsmagazine은 발행 15-20일전 편집계획안 제출후 고객과 협의하여 제작

- BCS 4p
 - **Planning**: identification of what to write
 - **Production**: research, writing, creative design
 - **Publicity**: a bridge linking target audience
 - **Profitability**: marketing-oriented content & strategy

Q: 당해 기관/회사 정보에 관해서는 소속 회사/기관의 직원이 대행사보다 훨씬 많은 정보와 지식이 있는 것이 아닌가?

A: 관련기관의 정보와 지식이 많다는 것은 질 높은 홍보/경영 Content를 만들기 필요한 필요 조건이지만 필요·충분 조건은 아니다. 옛말에 “구슬이 서말이라도 꿰어야 보배” 라는 말이 있듯이 아무리 좋은 소재가 있어도 전문적인 홍보 테크닉이 없으면 고객을 사로잡는 홍보/경영 Content가 개발 될 수 없다. 글로벌 Content 작업은 관련기업/산업에 대한 기본지식 이외에도 정확한 영문화 작업능력, Creative Design, 유관기업/산업에 대한 지식등의 Networking과 Integration의 결정체이다. 우리나라 100대 기업 Newsmagazine의 60%이사의 점유율, 20여개 이상의 산업 Report, 200개 이상의 산업정보 Portal을 운영하고 있는 BCS.Com의 기록은 결코 우연한 결과가 아니라고 본다.

Q: 정보의 보완성 그리고 경비절감 측면에서 내부 인력으로 Content Update를 하는 것이 바람직하지 않는가?

A: 외부 의뢰냐 또는 내부 제작인가를 결정하는 것은 고객의 몫이다. 굳이 부연한다면 21C 손자병법이라고 말할 수 있는 WIN Program의 효율성과 생산성의 극대화를 위한 방법이 무엇인가에 대해 심사숙고 해야 한다는 점이다. 또한 홍보/경영 Content는 공개된 정보를 기본 소재로 하고 있다. 만약의 경우에 대비하여 계약서상에 정보 보안에 대한 책임을 명시하여 용역을 수행하는 것이 일반적인 관례이다. 세계 최고의 보안관리를 자랑하는 미국 국방성이나 CIA가 세계 최대 수준의 민간용역 발주처라는 사실이다. 전항에서도 기술하였듯이 아웃소싱, 전략적 제휴가 무한경쟁시대 생존 전략이다. 시대의 흐름에 역행하는 조직운영은 조직전체의 멸망이라는 것은 역사의 교훈이다.

Q: 요즘 Spam-Mailing의 문제에서 보듯이 e-Mailing에 의한 홍보가 제고되어야 하지 않는가?

A: 먼저 왜 Spam-Mailing의 원인에 대해 생각해보아야 한다. 고객이 원하지 않는 정보를 무작정 보내는 데서 시작하는 것이 아닌가? 고객이 목말라 하는 정보를 제공했을 때 그 결과는 정반대이다. 같은 아침 이슬이라도 꿀벌이 먹으면 꿀이 되고 독사가 먹으면 독이 된다는 것이 세상의 이치이다. 귀사의 현재 그리고 미래의 고객에게 꼭 필요한 콘텐츠를 제공하는 e-Mailing System은 Win-Win의 단초이다.

Q: 아직도 우리회사는 국내시장 중심이기 때문에 그리고 비용 부담등을 고려할 때 해외 홍보/광고의 필요성을 느끼지 못한다.

A: WIN Program은 홍보 뿐만 아니라 경영혁신 프로그램이다, 그리고 중요한 사실은 21C 브랜드 경영시대에 홍보와 경영은 동전의 양면이라는 사실이다. 정도의 차이가 있지만 완전 국내시장 의존 기업/기관은 존재하지 않는다. 손에 잡히는 글로벌경영 솔루션, 그리고 모든 커뮤니케이션 수단의 융합으로서 마켓플레이스 기능을 강조하는 WIN은 귀 기관/회사의 미래 발전의 지렛대 이다.



Change! **change!**
Change!

“작지만 커다란 변화 그리고 시작의 중요성: Change에서 ‘G’ 를 ‘C’ 로 바꾸면 Chance이다”

– William H. Gates

“미래는 그냥 정해지는 운명이 아니라 당사자의 선택, 의지, 노력에 의해 정해진다—Conditional Future”

– Victor Perkins

IK (www.industrykorea.net)
비시에스닷컴 (BCS.Com)

Tel: 02-6258-7870~3
Fax: 02-6258-7877
e-Mail: btsbj@chol.com