사례 연구

재무 기능 재구상을 통한 디지털 혁신 가속화

5개의 서로 다른 기업이 재무 데이터의 현대화를 통해 정보에 기반한 신속한 의사 결정과 고객 경험 혁신을 어떻게 이뤄냈는지 살펴보십시오.

글로벌 은행의 개선된 고객 인사이트로 1,600만 달러 판매량 증가

문제점

한 글로벌 은행은 고객과의 소통에 어려움을 겪고 있었습니다. 이들이 갖고 있던 평균을 기반으로 한 수익성 점수 차이 분석은 고객 관계를 개선하지도, 고객 가치를 극대화하지도, 고객 이탈을 감소시키지도 않았습니다. 교차 판매 및 상향 판매 기능은 생애 기반, 데이터 기반의 수익성 애널리틱스 개발 단일 모델로부터 지정, 제품, 공급업체 및 고객에 대한 집계 정보 확인 정교한 고객 세그멘트 모델을 직접 피드할 수 있는 능력 확보 고객과 제품에 대한 한 차원 높은 이해를 기반으로 마케팅 노력 개선

영향

15%
고부가가치 고객 증가

750만 달러
가치 증가

1,600만 달러
리테키지 제품 및 서비스로 판매

글로벌 렌탈 기업의 보다 풍부한 정보에 기반한 의사 결정

문제점

한 글로벌 렌탈 기업은 애널리틱스 생태계를 현대화할 필요가 있었습니다. 그들의 프로세스는 수작업으로 진행되고 시간이 많이 소요되며 렌탈 기반의 요약 수준에 불과해 모델 계산으로 제한되어 있었습니다. 스프레드시트 기반의 모델 결과물은 다운스트림 모델 및 애널리틱스를 제공할 수 없었습니다.

또한 긴 반환 시간과 모델에 대한 신뢰도 부족으로 인해 애널리틱스 결과는 비즈니스에 제한적으로만 활용되었습니다.

해결책

이 기업은 Teradata와 협력해 다음을 수행했습니다:

- 재무 기반의 데이터 기반 모델 생성
- Teradata Vantage를 활용한 상세한 라인 수준 수익성 계산
- 핵심 ERP(전사적 자원 관리) 및 비 ERP 데이터 통합
- 모든 거래 관련 수익 및 비용에 대한 라인 수준의 세부 정보 제공
- 단일 모델로부터 지정, 제품, 공급업체 및 고객에 대한 집계 정보 확인

영향

전략적 비즈니스 디시전을 위한 재무적 근거 제공

자산당보부증권화, 가격 책정 전략 및 최적화, 예측 모델링, 민감도 애널리틱스용으로 결과물 활용 가능

영업 능력 평가 및 영업 유형에 따른 보상 변경 기능 구축

글로벌 소매업체의 비제품 간접 지출에 대한 가시성 개선

문제점

한 글로벌 소매업체는 비제품 간접 지출에 문제가 있었습니다. 규정 미준수 행위를 식별하지 못해 부정 행위 발생 위험이 높아졌습니다. 수작업 보고서와 여러 사업장의 데이터를 연결할 수 없었기 때문에 정보 불일치, 보고 지연 및 비용 절감 기회 파악에 필요한 인사이트를 포함한 세부 정보 부족 문제가 발생했습니다.

해결책

이 소매업체는 Teradata와 협력해 다음을 수행했습니다:

- Vantage를 사용해 비즈니스 규칙 및 워크플로를 개발하고 이상 징후 식별
- 포괄적인 지출 분석을 위해 접근 가능한 사업장의 데이터 확보 및 저장
- 지출 결과물의 데이터 시각화를 활용해 비용 절감 기회 표시

영향

제품과 관련되지 않은 지출에 대한 새로운 인사이트 및 가시성 확보

공급업체 협상 및 계약 개선, 매버릭 지출 감소 및 비용 절감

잠재적인 규정 준수 문제 및 부정 행위 예측

글로벌 B2B 유통업체에서 손실된 리베이트 1,200만 달러 이상 복구

문제점

글로벌 B2B 유통업체는 리베이트 규정 준수 개선이 필요했습니다. 기존 프로세스는 수작업으로 진행하고 시간이 많이 소요되며 스프레드시트를 기반으로 하고 있었습니다. 각 공급업체의 제품 리베이트 정책 계약 조건에 대한 검증된 증상 집중식 소스가 없었습니다.

공급업체 리베이트에 대한 가시성 부재로 인해, 이 유통업체는 목표치 충족 여부 확인을 공급업체에 의존해야 했습니다.

해결책

Teradata는 다음과 같이 유통업체를 도왔습니다:

- 모든 공급업체 데이터를 하나의 애널리틱스 플랫폼에 중앙 집중화해 공급업체 데이터 기반 구축
- 텍스트 분석을 구축해 계약 내 핵심 규정 준수 조건 캡처
- Teradata Vantage를 사용해 계약 조건에 따른 리베이트 규정 준수 계산
- 규정 준수 애널리틱스 배포로 적절한 리베이트 수령 여부 확인

영향

리베이트 예측 개선

연간 총 1,200만 달러 이상의 손실된 리베이트 복구

각 공급업체의 제품 리베이트 정책 계약 조건에 대한 가시성 확보

신규 계약 협상 중 경쟁사 대비 공급업체 조건에 대한 인사이트 개선

글로벌 CPG 기업에서 출장 및 접대 지출 규정 준수 개선

문제점

글로벌 일상 생활용품(CPG) 기업은 출장 및 접대(T&E) 정책 시행에 어려움을 겪고 있었습니다. T&E 비용에 대한 수기 및 보고 프로세스는 많은 시간이 소요되고 오류 발생이 쉬우며 제한된 인사이트를 제공했습니다.

CPG는 잠재적인 부정 행위를 감지할 수 없었고 적발에 대한 책임도 없었습니다.

해결책

CPG는 Teradata Vantage를 사용해 다음을 수행했습니다:

- 타사 도구를 활용해 "언제나 사용 가능한" 보고서 및 대시보드 구축
- 고급 분석 기능 배포로 간접 지출, 공급업체 협상, 출장 정책 및 비용에 대한 새로운 인사이트 및 가시성 제공
- 인증 지출 및 머신러닝 구현으로 잠재적인 규정 준수 및 부정 행위 문제 예측

영향

직원들에게 출장 지출의 추적 과정을 보여줌으로써 규정 준수 개선

규정 준수 개선과 부정 행위 감소로 간접 출장 지출 절감

비용 절감과 동시에 공급업체 협상 및 출장 정책 개선

출장 지출, 정책 준수 및 부정 행위에 대한 새로운 인사이트와 가시성 확보

데이터의 힘을 활용해 재무 정보가 가진 모든 잠재력을 깨우십시오.

모든 데이터를 통합하고, 사일로를 해체하고, 노력을 집중하고, 성으로의 상황에 대비할 수 있도록 사업 전반을 탄력하기 위해 필요한 능력, 확장성 그리고 기업 애널리틱스를 확보하십시오.

Teradata.com에서 자세히 알아보세요

teradata.