SAMSUNG 삼성전기

CASE STUDY

x

삼성전기

삼성전기 웹사이트 개편 프로젝트

(사진) 액센츄어 조현철 이사

도입제품

ICS6
ICSS6
ICLAS6

기업정보

회사명: 삼성전기

설립: 1973년

주소지(본사): 경기 수원시 영통구 매영로 150 (매탄동)

사업분야: 제조업 (전자부품)

소개글: 대한민국 삼성그룹 소속 기업으로, 핵심 전자부품을 개발 및 생산하는 기업

온라인 채널이 발달하면서 많은 기업에게 있어, 상품을 최종 소비자에게 공급하기 위해 사용되는 온라인 통신 기반 시스템인 '온라인 마케팅 플랫폼'을 확보하는 것은 중요하다. 또한 세계 각지에 있는 대리점을 두고 있는 대형 제조사의 경우, 흩어진 대리점의 사이트로 통한 플랫폼을 구현하려는 것은 당연하다.

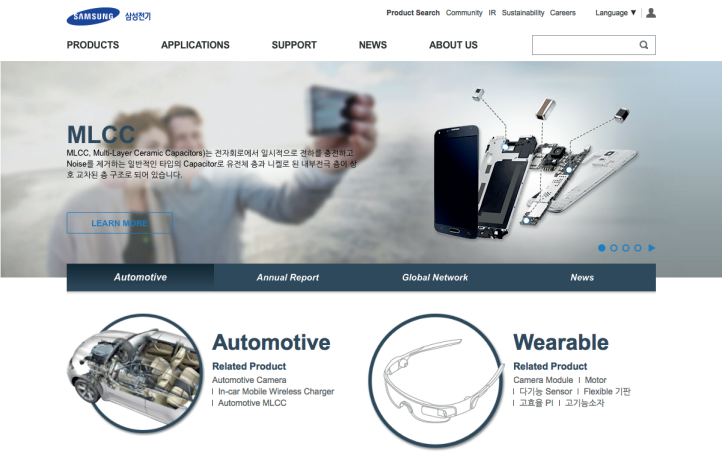
또한 급변하는 환경 속에서 각 기업들은 고객들에게 더욱 효과적이면서도 차별화된 서비스를 제공하기 위해 지속적으로 힘쓰고 있으며, 새로운 성장동력을 창출함과 동시에 새로운 시장을 만들어 나가고자 투자와 지원을 아끼지 않고 있다.

대한민국 삼성그룹 소속 기업이자 전자부품 제조 전문회사인 삼성전기는 급변하는 사업환경 속에서 대형 고객사 중심으로 진행해온 마케팅 및 영업활동을 중소형 고객사로 확장하기 위해 웹 사이트를 개편하게 되었다.

이번 웹사이트 개편은 거래선과의 관계 강화와 고객이 원하는 컨텐츠의 파악, 그리고 이를 효과적으로 전달하기 위한 기능 강화가 목적이었다. 따라서 삼성전기 온라인 마케팅 강화를 위한 요구조건 모두를 충족시키기 위해 아이온커뮤니케이션즈의 IWS(I-ON Web Analytics Server로, CMS인 ICS6, 검색 솔루션 ICSS6, 로그 분석 시스템 ICLAS6) 솔루션을 도입하기로 최종 결정하였다.

아이온커뮤니케이션즈 CMS 솔루션 도입을 통해 삼성전기는 2,800페이지에 달하는 컨텐츠를 손쉽게 관리할 수 있었으며, 네 개 언어로 제공하는 페이지를 신속하게 구축할 수 있었다. 또한, 원하는 정보 탐색을 돕는 검색엔진 탑재와 방문자 플로우 분석을 통해 재방문율을 높일 수 있게 도움을 주는 로그 분석 시스템으로, 사용자와 관리자 모두의 편의성이 크게 향상되었다.

I-ON communications



현재 운영에 있어 가장 중점을 두고 있는 부분은 무엇인가.

전자부품 분야에서 뛰어난 기술력으로 유수의 기업들과의 경쟁에서 앞서온 B2B 기업인 삼성전기는 온라인 마케팅의 선순환 고리를 만드는 것이 필요하다고 보았다. 이전까지는 대형 고객사를 중심으로 마케팅과 영업 활동을 진행하였지만, 중소형 기업과 세계 각지에 있는 삼성전기 영업점으로 확장하기 위해서는 해당 프로젝트는 반드시 진행해야만 했다.

기업 측면에서는 온라인 마케팅 플랫폼인 홈페이지를 지속적으로 영업 기회를 발굴하고 대리점 연계를 강화할 수 있는 최적화된 마케팅 플랫폼으로 활용하는데 중점을 두고 진행했으며, 사용자 측면에서는 원하는 정보 탐색과 구매 과정, 부품 정보 등에서 편의성과 신뢰성을 향상시키는 것에 중점을 두고 진행했다. 그리고 관리자 측면에서는 컨텐츠의 효과적인 관리와 재방문율을 높일 수 있도록 더욱 향상된 결과를 얻게 하고자 했다.

그렇지만 오래된 역사와 함께 방대한 제품군을 가지고 있던 삼성전기는 7개월이라는 짧은 프로젝트 기간 내에 이와 같은 목표를 달성하기란 쉽지 않은 상황이었다. 이에 액센츄어와 아이온커뮤니케이션즈, 미디어 소울 등과 함께 협업을 진행하였으며, 아이온커뮤니케이션즈의 총 3개(CMS인 ICS6, 검색 솔루션 ICSS6, 로그 분석 시스템 ICLAS6)의 솔루션을 도입함으로써 기간 내에 성공적으로 프로젝트를 완료하게 되었다.

따라서 애초 목표한 바에 대한 달성과 동시에 만족할 만한 성과를 거둔 지금으로서는 홈페이지 운영유지보수에 가장 중점을 두고 있으며, 지속적으로 업그레이드 되는 홈페이지를 만들어 가는 것이 앞으로의 관건이라고 본다.

아이온커뮤니케이션즈 솔루션의 매력은 무엇이라고 생각하는가.

전자부품 업계에서 큰 축을 담당하고 있는 삼성전기는 컨텐츠 관리 솔루션 채택에 많은 고민을 하였으며, 여러 제품들을 검토한 끝에 홈페이지에 존재하고 있는 수많은 컨텐츠를 효과적으로 관리하기 위해서는 아이온커뮤니케이션즈 CMS 솔루션(ICS6)이 가장 좋을 것이라고 판단하였다. 더불어 이뿐만이 아닌 해당 컨텐츠의 용이한 검색기능을 위해 검색 솔루션(ICSS6)과 온라인 마케팅을 위한 로그 분석 시스템(ICLAS6)을 도입하였다.

이로 인해 2,800페이지에 달하는 컨텐츠 정보를 직관적으로 정돈할 수 있었으며, 4개의 언어로 구성된 페이지의 구축, 퍼블리싱 소요 시간 및 컨텐츠 접근 시간을 대폭 단축할 수 있었다. 또한 온라인 마케팅 강화 관련 기초 데이터의 분석을 위한 방문자 집계, 관심 페이지 분석, 구입 문의, 샘플/견적요청, 구매(Buy Now) 버튼 클릭 통계 분석이 가능해져 목표 달성 여부를 가늠할 수 있게 되었으며, 좀 더 향상된 결과를 얻게 되었다.

아이온커뮤니케이션즈의 솔루션 외에 매력을 느낀 부분은 바로 아이온커뮤니케이션즈의 업무 담당자들이다. 프로젝트가 무사히 마무리될 수 있도록 아이온커뮤니케이션즈의 업무 담당자들은 그 누구보다 굉장히 열정적으로 임하면서도 맡은 역할을 훌륭하게 소화해 주었다. 때문에 아이온커뮤니케이션즈와 함께하여 통합 온라인 마케팅 플랫폼 구현이 가능했다고 생각하며, 만족스러운 프로젝트였다고 생각한다.

마지막으로 아이온커뮤니케이션즈에 바라는 점을 포함하여, 향후 운영에 대한 말씀을 부탁드린다.

먼저 본 프로젝트에 있어 관련된 모든 아이온커뮤니케이션즈 담당자들에게 진심으로 감사하다. 앞으로 남은 과제인 삼성전기 운영유지보수에 있어서도 지금까지처럼 잘 부탁드리는 바이며, 향후 지속적인 파트너쉽을 바탕으로 다른 프로젝트에서도 함께하였으면 하는 바람이다.

(왼쪽부터) 액센츄어 조현철 이사,
아이온커뮤니케이션즈 백상용 차장