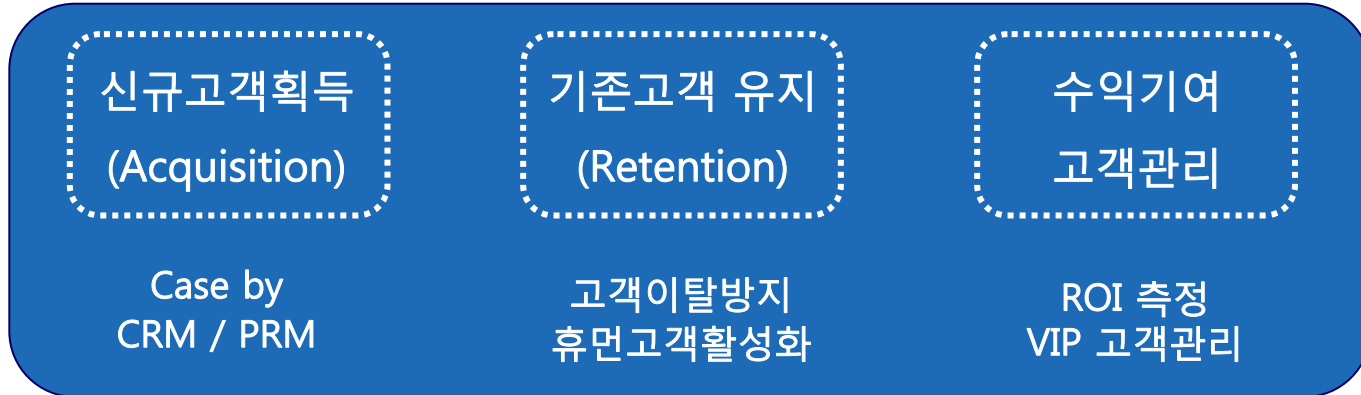




DB 마케팅 대행 서비스 안내

1. DB마케팅 필요성

◆ DB마케팅 대행의 목적과 필요성



전문화된

DB마케팅

대행 서비스

- ◆ CRM 개념, 전략뿐만 아니라 실질적인 실행방안을 제시할 수 있어야 한다.
- ◆ 대행서비스도 고객을 만족시킬 수 있는 고품질 서비스가 보장되어야 한다.
- ◆ 서비스 품질을 유지할 수 있도록 High Tech 를 활용해야 한다.
- ◆ 고객사의 캠페인 진행요청 업무가 신속하게 수행되어야 한다.
- ◆ 고객관리의 지속적 수행과 고객사와의 끊임없는 커뮤니케이션이 필요하다.
- ◆ 공영DBM의 DBM대행 서비스 Reference를 통한 전문화된 서비스가 필요하다.

2. 공영DBM 캠페인(DB마케팅,DB정제) 진행업체

서비스 적용 사례



SONY



Microsoft



FILA



EMC²
where information lives[®]

SAMSUNG CARD

Johnson+Johnson

GUERLAIN

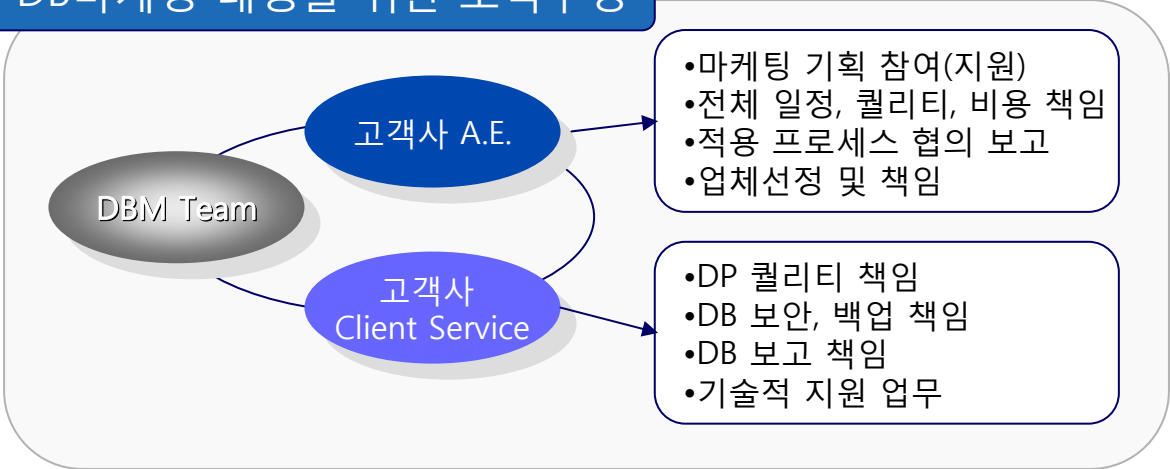
ING 



위 업체들이 공영DBM서비스를 선택하였습니다.

2. 공영DBM 캠페인(DB마케팅) 특징과 장점 I

DB마케팅 대행을 위한 조직구성



공영DBM의 대행서비스 특징점:

A.전담 AE, Client Service전담인력 배치

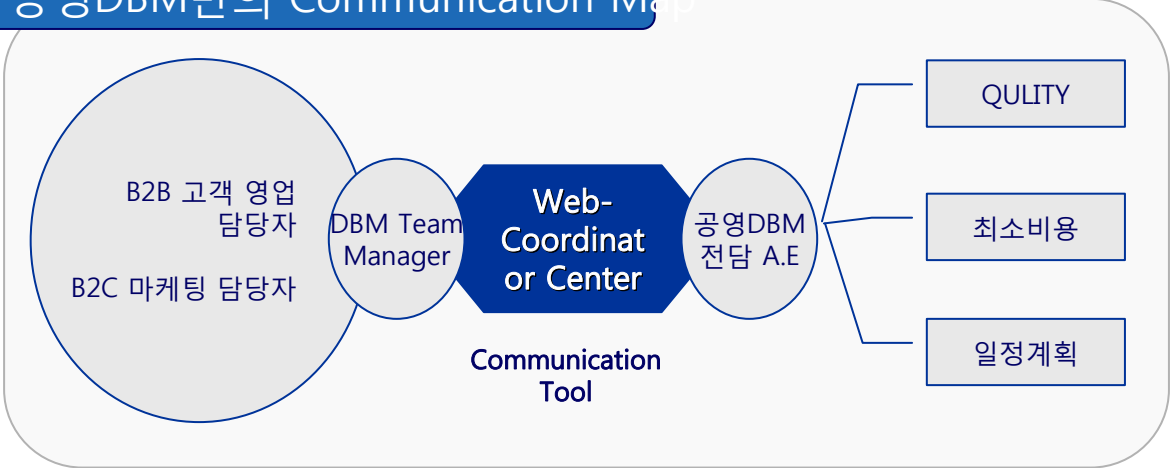
1. 전담 AE:

DB마케팅 전문가로 최종적으로 고객과의 커뮤니케이션 창구역할 담당

2. Client Service담당자:

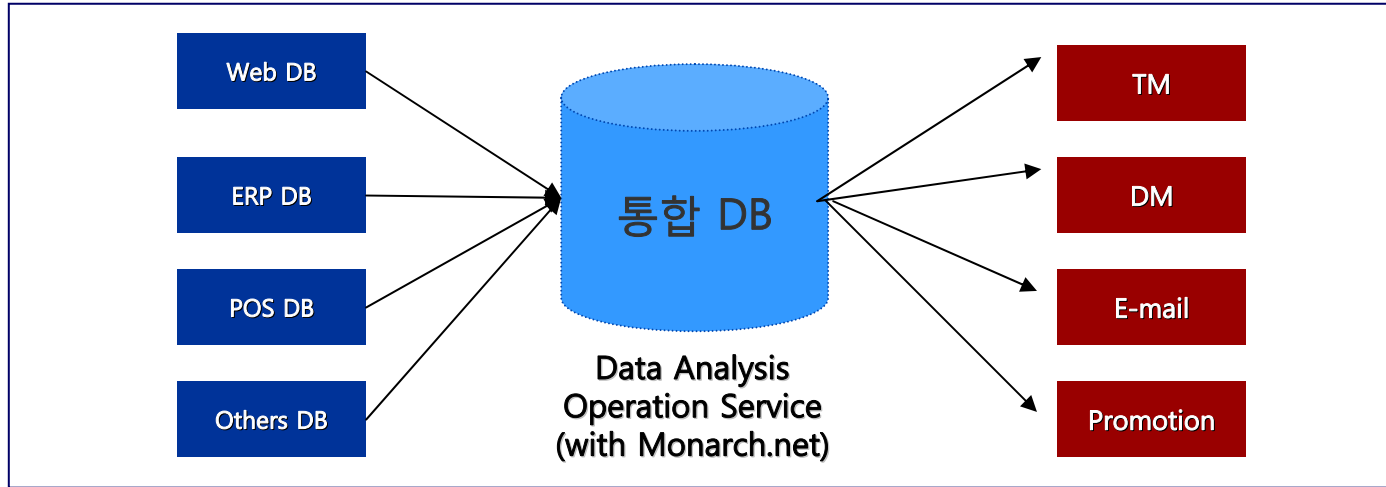
DB Handling 업무와 실제적인 업무 담당

공영DBM만의 Communication Map



3. 공영DBM 캠페인(DB마케팅) 특징과 장점 II

◆ CRM솔루션과 DBM서비스 제공이 모두 가능한 국내 유일의 CRM전문기업



DB Management & DB Marketing Outsourcing Service

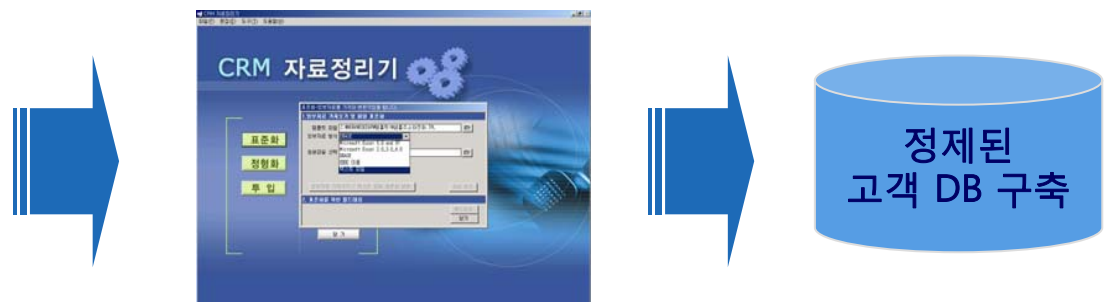
- DB Quality Monitoring
- DB Cleaning
- DB Merge/Purge
- DB Enrichment 등
- Data 분석지원
- 캠페인 타겟리스트 추출(LMS)
- DB server(H/W, S/W) 임대 및 호스팅 서비스
- DB Server 대행운영 서비스
- MIS 결과보고
- DB Maintenance
- Loyalty 고객발굴 프로모션
- 고객유지 프로그램 개발
- TeleMarketing Outsourcing
- Creative Direct Mail 제작 및 발송
- E-mail 발송 및 보고

Integrated Contact Management can be accomplished

4. 캠페인(DB마케팅) 대행 서비스 내용 I

DB Cleansing

- Key 값이 없는 데이터의 중복처리
- 신 우편번호 변환 및 주소 변환을 통한 우편비용 감소 효과
- 직장명 정형화를 통한 B2B고객의 직장별 분류
- 세미나 참석 고객, 웹 등록 고객 중 의미 있는 고객을 기존 Sales DB와 연계함



공영DBM Data Cleansing Tool
(Customizing 필요)

TM Screening

- TM 전문 솔루션 사용으로 인한 관리비용 감소
- 전문화된 조사 방법론 적용
- Gathering 정보의 일관성
- 퍼미션 있는 풍부한 법인 DB 보유를 통한 가망고객획득 용이

외부기업DB Gathering 및 마케팅DB로 활용

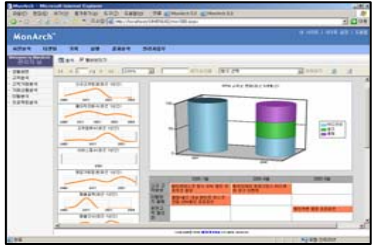
- 매일경제 DB
- 코참비즈 기업 DB 등



5. 캠페인(DB마케팅) 대항 서비스 내용 II

E-mail 발송

- 제목, 본문 중 DB Merge를 통한 개인화 기능
- 반송 이메일을 40가지 이유로 체크하여 마케팅 적으로 활용
- 반송주소와 회신주소의 분리
- 스케줄링 이메일 발송
- 다양한 반응분석 리포팅

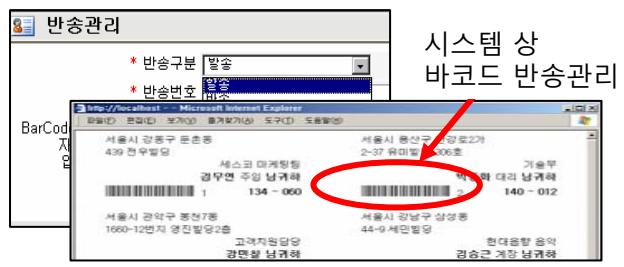


[메일반응분석 리포트]

- 사전 중복 처리로 인한 비용감소 및 브랜드 이미지 훼손 방지
- 마케팅 히스토리 분석을 통한 정확한 타겟팅
- 메일 수신 거부자의 일괄적인 관리
- White IP/Black IP 해결방안 보유
- Target그룹별 반송 집계 및 다양한 캠페인 주요 성과 통계 분석
- 40가지 사유에 의한 반송 사유 체크
- 제목 및 본문중 개인화 기능
- 클릭, 반송, 오픈에 대한 정확한 분석 보고

DM Fulfillment

- 반송 사유 체크(수취인 불명, 이사감 등 6가지 사유로 분류함)
- Labeling / Letter shopping / Delivery



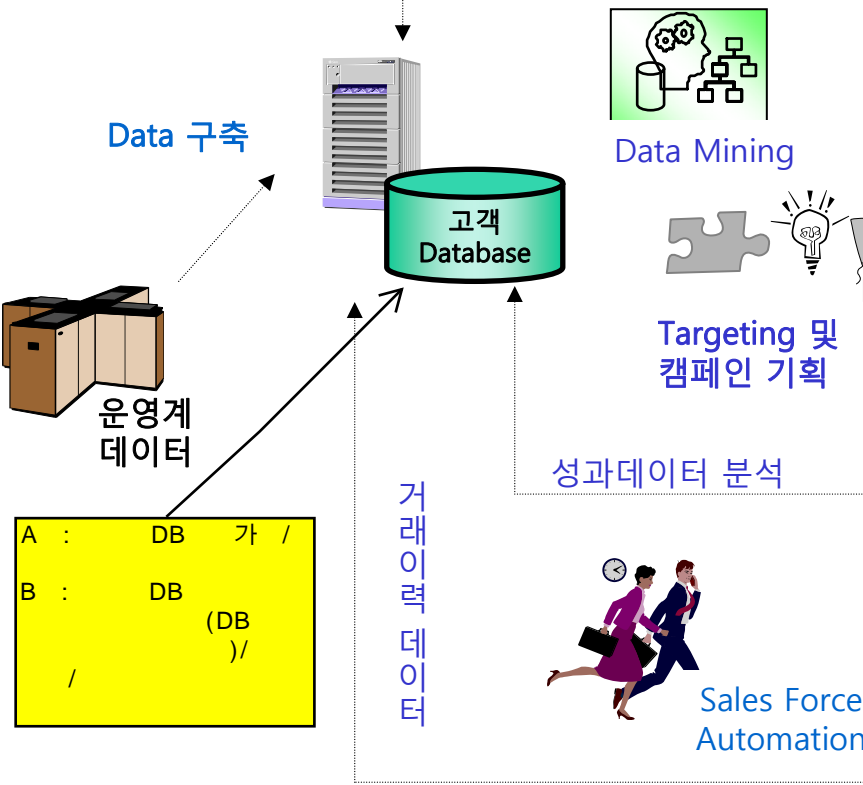
- 신 우편번호 변환으로 인한 우편요금 감소
- 주소 정제를 통한 도달의 정확성 (반송률 감소)
- 사전 중복 처리로 인한 비용감소 및 브랜드 이미지 훼손 방지
- 마케팅 히스토리 분석을 통한 정확한 타겟팅
- 개인화 개별편지 출력가능
- Target그룹별 반송 집계 및 기준별 리포트서비스

II. DBM 팀 업무 범위 (대행서비스의 내용)

1

Data Processing 서비스

데이터 정제
Merge/Purge 시스템



2

고객관리대행서비스



TM

TM Outbound
TM Inbound
ARS 설문조사

eDM

Direct Mail Fax Email and Internet

DM

Radio Print Television Mass Media

세미나 및 오프라인 데이터관리

Sales 지원



고객

6. 캠페인(DB마케팅) 대행 서비스 내용 III

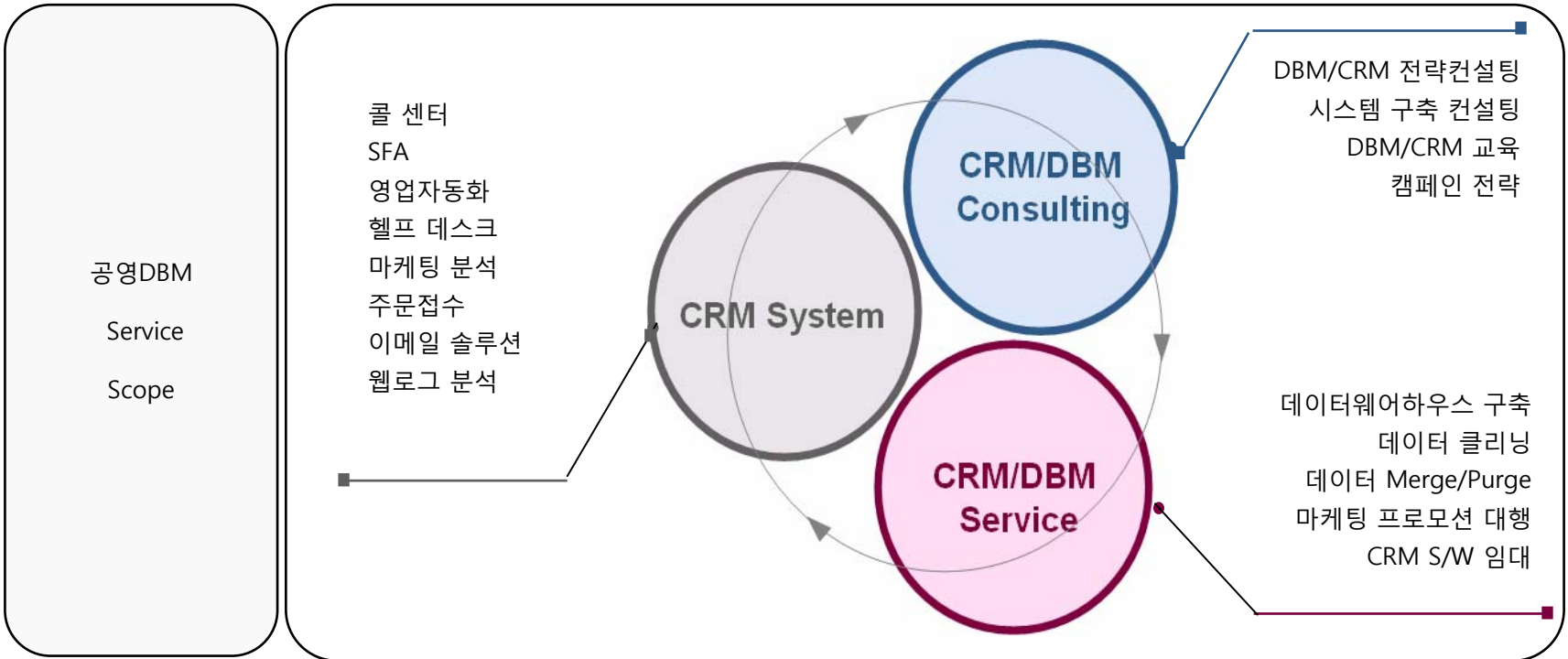
◆ 공영DBM의 DB마케팅 서비스 세부내용 요약

	내 용
Local Marketing DB 구축	<ul style="list-style-type: none"> - 고객관리 솔루션 - 중복이 없는 unique 한 고객 DB관리 - Registry 정보 취합 - 출처가 다른 DB를 통합적으로 관리(Sales, Siebel, Product Registry, Devpia) - 고객 별 접촉이력관리
데이터 유지 관리 Data Quality 향상	<ul style="list-style-type: none"> - 중복 고객 DB정제 및 정리 - 프로모션을 통한 데이터 갱신 - TM을 통한 데이터 갱신 - 전자신문사 SEK 데이터 비교
데이터 분석 고객정보 분석 고객만족 및 요구사항 파악	<ul style="list-style-type: none"> - 고객 접촉 히스토리 관리를 통해서, 특정고객과 관계 있는 모든 데이터가 통합 관리 됨 으로서, Sales Targeting을 향상될 수 있는 기반이 마련됨. - 각종 온라인 설문 및 TM에 의한 설문결과 보고
마케팅 실행 업무 프로세스 확립 각 채널 별 발송처리	<ul style="list-style-type: none"> - 도달률, 개봉률, 반응률의 최대화/반송데이터 처리 - 오류 data와 답변 거부의 최소화 / 오류 데이터 수정 - 오픈률, 클릭률, 등록률의 최대화 (반송률의 최소화) - 반송 데이터 처리

7. 회사소개 (주)공영DBM

(주)공영DBM은 1994년 "공영디비마케팅"이라는 이름으로 사업을 시작하여 10여년 동안 CRM 영역에서 전문기업으로 성장하고 있습니다.

회사명	공영DBM	직원수	50
대표자	김정수	설립일	1994년 9월 15일
위치/연락처	서울시 금천구 가산동 60-19 SJ테크노빌 12층 / Tel: (02)3397-0200, Fax: (02)3397-0201		
Web site	http://www.00db.co.kr ; http://dbminfo.co.kr ; http://www.crm-service.co.kr		



8. 회사소개 (주)공영DBM

- 1994
 - 국내최초의 CRM S/W 솔루션 전문회사 '공영 DB 마케팅' 설립
 - 고객 Data 관리 Tool " DB- Power" 개발 출시
- 1995
 - 텔레마케팅 소프트웨어 "TM-Plus" 개발 출시
- 1996
 - ARS를 활용한 DB Collection 소프트웨어 "DB-Capture" 개발 출시
 - "Marketing Survey" 소프트웨어 개발 출시
- 1999
 - 통합 CRM 솔루션 "통합DBM4.0" 개발 출시
 - 프로젝트 관리 방법론 RDM (Rapid Development Methodology) 완성 및 시스템화
- 2000
 - 통합 CRM 솔루션 "eDBM" 개발 출시
 - Web Base CRM 솔루션 "e4CRM" 개발 출시
 - 고객 Data Management 솔루션 "CRM 자료정리기" 개발 출시
- 2001
 - PDA 기반의 SFA 솔루션 " Mobile eDBM" 개발 출시
- 2003
 - .NET 기반의 Web CRM 솔루션 "MonArch" 개발 출시
 - On-Off Line 지원 동기화 솔루션 " eDBM Sync." 개발 출시
 - 이노비즈 기업으로 선정 (중소기업청)
- 2004
 - 국내 CRM 솔루션 중 최초로 .NET Connected 로고 인증 획득
- 2005
 - '중소기업정보화 솔루션 확충 개발사업 지원대상과제' 기업으로 선정 (정보통신부, 한국전산원)
 - 2005 Microsoft Gold Partner 선정
 - 지식경영대상 주관기관장상 수상
- 2006
 - 중소기업기술정보진흥원 정보화 지원사업 주관업체선정
- 2007
 - "비정형DB의 정형화 장치를 이용한 정형화 방법" 특허등록
 - "중복데이터 병합 정리 장치 및 병합방법" 특허등록
 - "영업형태에 따른 평가장치" 특허등록

9. 회사소개 (주)공영DBM

(주)공영DBM은 국내 최초로 설립된 CRM/DBM 전문회사로써, 지난 10년 동안 100여 개 이상의 고객사에 CRM 솔루션, 컨설팅, 서비스, 교육 등을 제공하고 있습니다.

CRM / DBM Service	CRM / DBM Consulting	CRM System	
ING생명 푸르덴셜생명보험 메트라이프생명 SK텔레콤 SK D to D JCPenney Direct Korea 현대백화점 현대자동차 삼성증권 CJ39쇼핑 LG 홈쇼핑 삼성 테스코 소니 코리아 마이크로소프트 국세청 대교 VOLVO Korea 오토데스크 필라 코리아	삼성전자 삼성 에버랜드 갤러리아 백화점 필립모리스 코리아 카스 기아자동차 Rockwell Automation 삼성 에스원 파리크라상 소피텔 엠베서더 GM 대우 LG패션 제일모직 세정(인디안 모드) 이씨플라자 루이까도즈	롯데캐논 삼보컴퓨터 SK 텔링크 PSINET 코리아 삼성 에버랜드 기아자동차 Johnson & Johnson 제일제당 IMC Teleperformance 소피텔 엠베서더 한국 로슈 필라 코리아 LG-Caltex 현대자동차 서강대학교 불스원샷 만족센터 파리 크라상 베스킨 라빈스 던킨 도너츠 한국 EMC	대우종합기계 에이텍 농협중앙회 신동아 화재보험 신한생명 기아자동차 플라자 호텔 현대투자신탁 삼성카드 라코스텍 힐튼 호텔 한국 뉴스위크지 People & people 옥시 Remark 국민연금 웹콜센터 현대 모비스

Contact



- 연락처
 - Database Marketing Team
 - 02-3397-0239
 - DBM@00db.co.kr

- 찾아오시는 길
 - 서울시 금천구 가산동 60-19
 - SJ테크노빌 12층 1203호~1204호