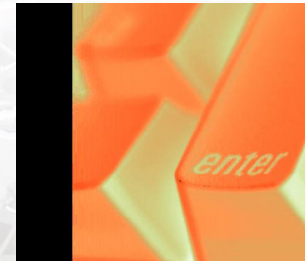




고객 DB 정제 서비스



Contents

I. Data Cleansing 개요

II. 지속적 Data Cleansing 필요이유

III. Data Cleansing 안내

IV. Data Cleansing 장점

공영DBM 소개

I. Data Cleansing 개요

Data
Cleansing

⌘ Data Quality 증대를 위한 Data Management 계획 수립
⌘ Data Cleansing을 통한 Data 품질관리 가능

? 다양한 마케팅 활동을 위한 data cleansing 및 가구화
? Data Quality Management 방안 강구

⌘ Customer Data에 대한 Update 및 Upgrade 미흡
? 기존 DB에 대한 Value-up을 위한 방안 강구
⌘ Data Quality Management 방안 강구

? Data Cleansing 을 통한 단계적 Data 품질관리 체계 수립
? 궁극적 Data quality Management 가능

II. 지속적인 Data Cleansing이 필요한 이유

❖ 데이터 품질관리의 속성과 그 효과

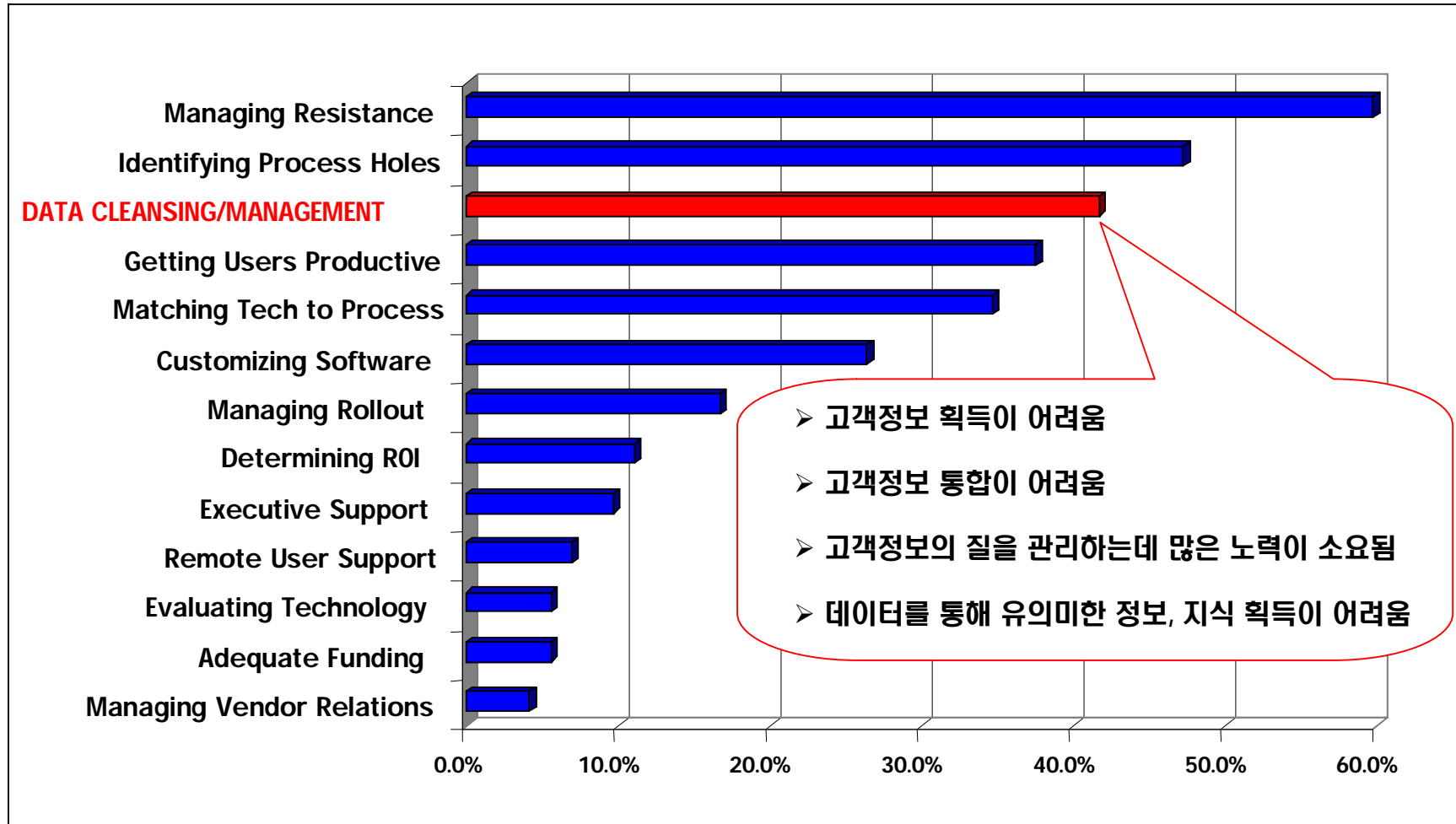
데이터의 정확성	Validation Check, Digit Check
데이터의 완전성	Null 여부, Length Check
데이터의 최신성	신 우편번호 적용, 4자리 DDD, 2자리 국번변경
데이터의 활용성	수신 가능한 주소, 전화번호, e-mail 여부

? Data Cleansing 을 통한 고객만족도 향상
 ? Data Quality Management 가능
 ? 기존의 Data Cleansing 기간을 대폭축소

? Data Cleansing 결과의 지속적 관리를 통한 Data Quality관리 체계 확립 가능

? 향후 DQM(Data Quality Management)솔루션으로 Upgrade를 위한 사전 준비로
 데이터 품질측정의 기초 데이터로 활용

CRM Project Challenges

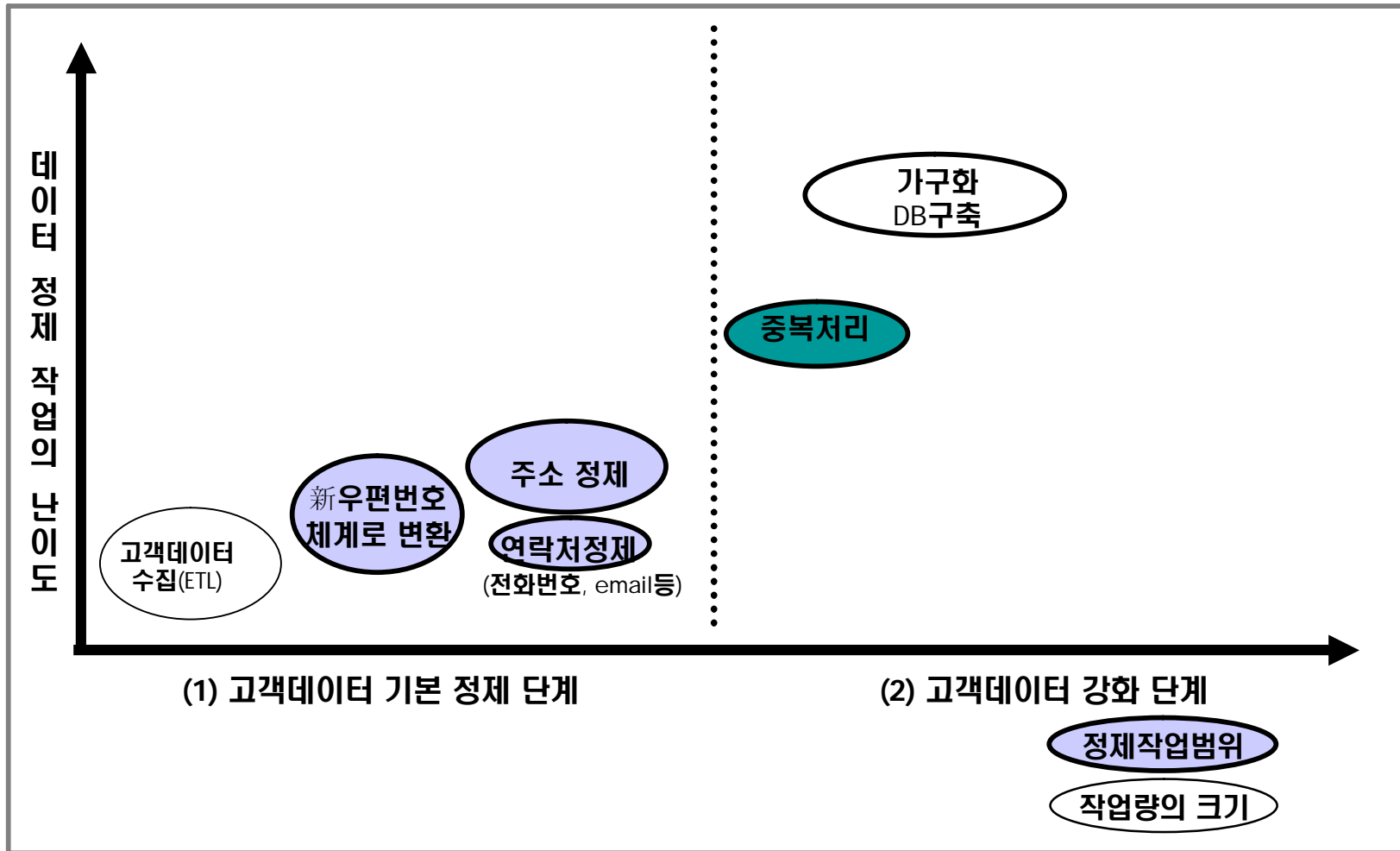


[출처: Dun & Bradstreet]

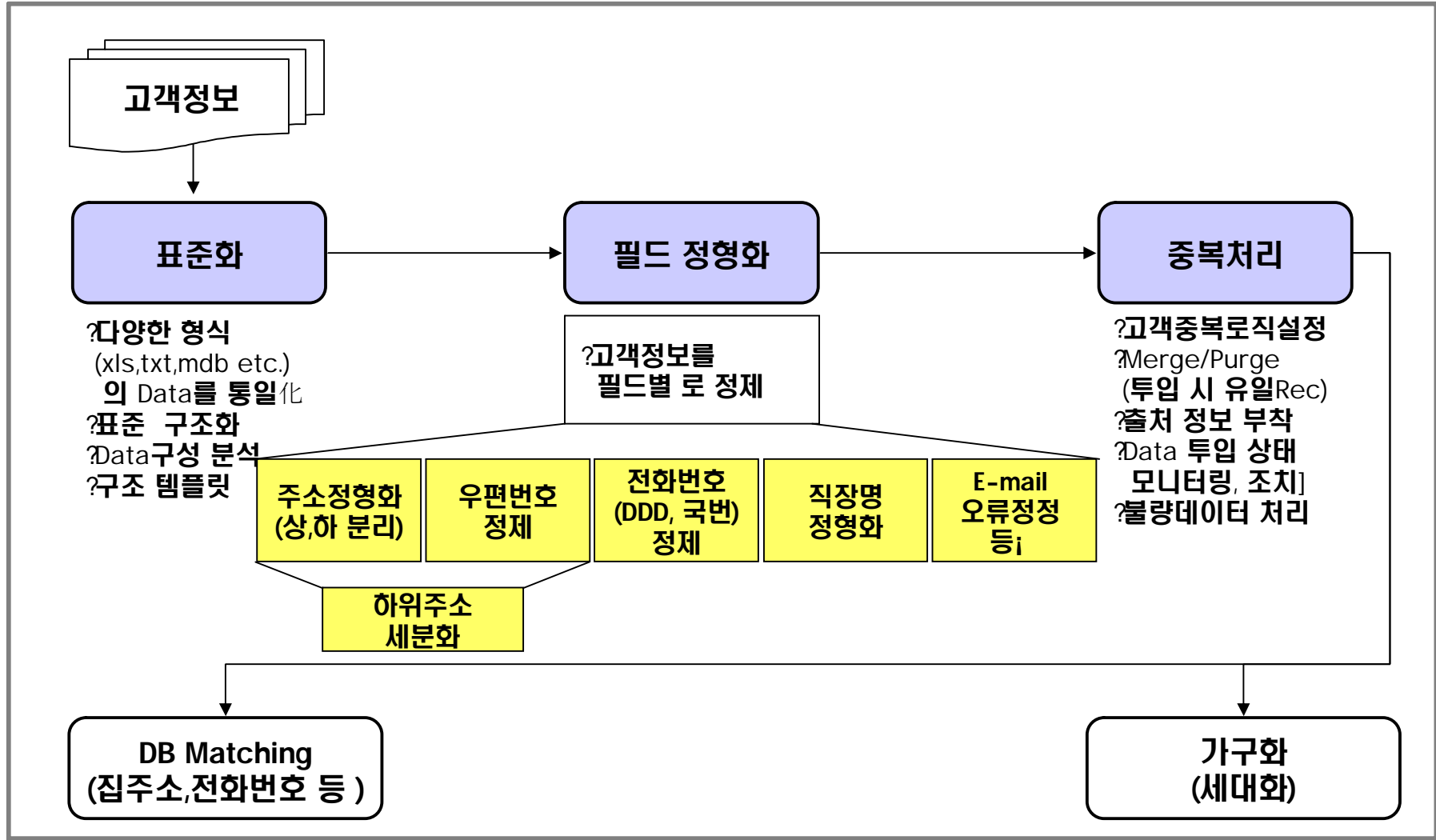
III. Data Cleansing 안내

2. Data Cleansing의 서비스 범위

고객기본정보 중 주소, 전화번호 정제 1단계 범위
중복처리, 가구화 2단계 범위



[CRM 자료정리기]의 고객정보 정제 프로세스 및 제공 기능



[CRM 자료정리기]의 상세서비스 내용

서비스 내용	세부 내용
주소 정제	? 주소 표준화, 정형화 (주소 상, 번지, 대량우편 배달처, 아파트 등) ? 행정구역 변경이력적용 정형화
新 우편번호 변환	▪ 신 우편번호 체계로 시스템적 변환 ▪ Eye-Check 필요건 목측수정 실시
전화번호 및 기타필드 정제	? 집전화, 핸드폰 정보 필드 분리 ? DDD, 국번 정형화 ? 직장명 정형화
가구화	? 가구패턴 적용을 통해 가구 구성 ? 가구 관계 구성

고객정보의 주소, 전화번호 필드를 정제하기 위한 참고정보 현황은 다음과 같습니다.

고객정보 정제용 참고 정보 현황
(2006년 8월 기준 레퍼런스 DB현황)

우편번호 마스터(2006. 7.1 공시 적용)
전체건수 : 265,802 건

우정사업본부 제공 건 : 112,706

=====

공영DBM 구축자료

다량,소량배달처 동의어 : 104,029건

소량 배달처 우편번호 : 49,067건

1. 시/도 표준화 처리

- 강원 -> 강원도, 경남은 변경하지 않는 등

2. 시/구값 분리

- 시/구 주소의 구분 없이 오는 데이터를 시/구 값을 분리

- 변경 전 : 포항시 남구 → 변경 후 : 경북, 포항시, 남구

3. 다량배달처명 + 동의어 관리

- "63빌딩", "대한생명63빌딩" 등의 동의어를 관리

4. 시작번지(동), 종료번지(동)를 관리

- 시작번지가 "686이상"으로 올 경우 종료 번지는 "9999"로 처리.

예를 들어, n차아파트 같은 경우 종료동을 n차별로 분리함

5. 각 시/도 별로 DDD 번호를 관리

- 인천(032), 부천시(032)는 현 지역번호를 유지

6. 소량배달처를 관리

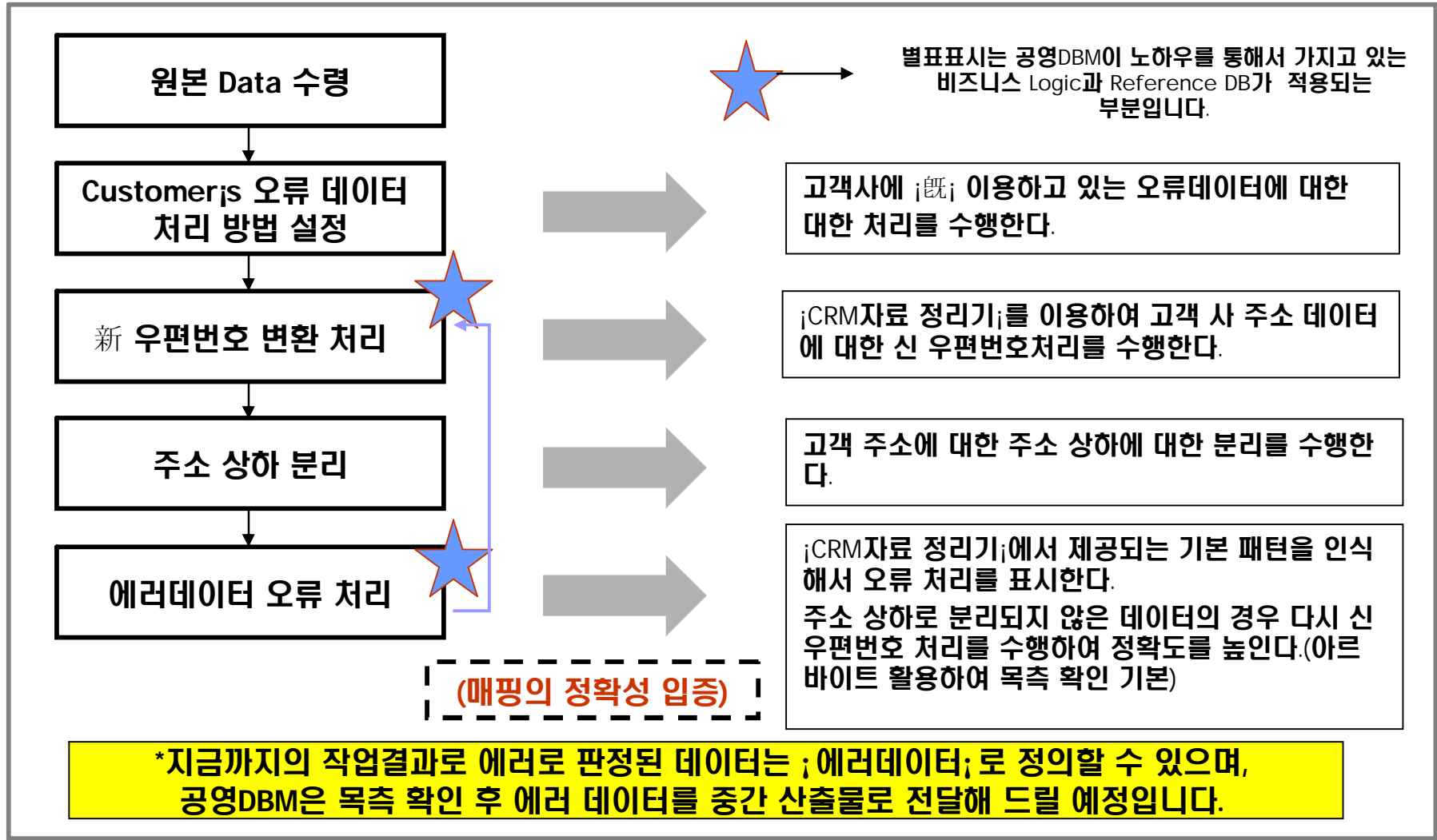
- 우정사업본부가 제공하지 않는 빌라/맨션등을 소량배달처로 관리

e.g. 서울시 중구 남창동 경서아파트

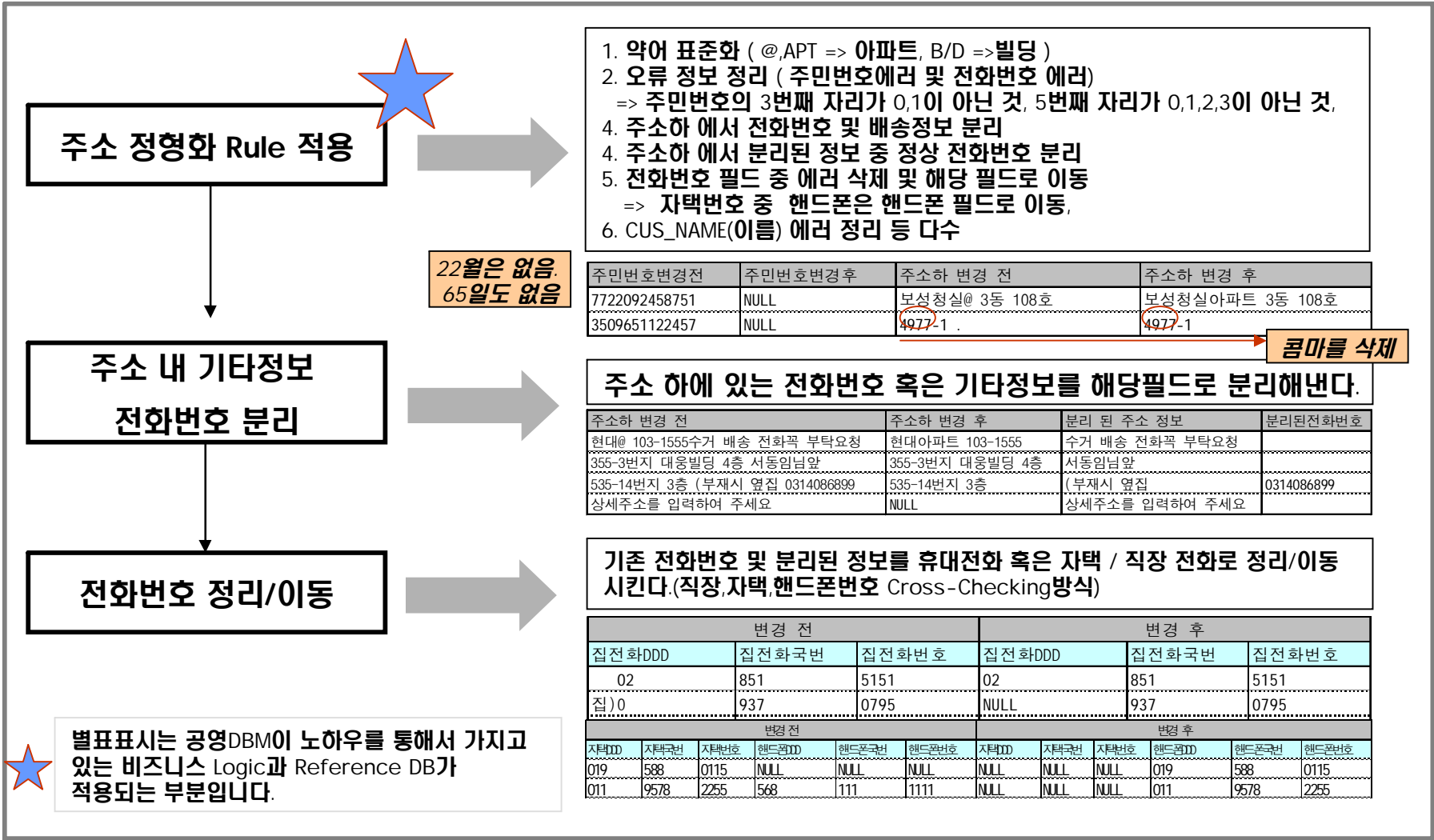
7. 우정사업본부에서 고시하는 명칭변경, 조정되는 내용을 관리

e.g. 한국통신프리텔빌딩 → 표준건물명 : KTF빌딩

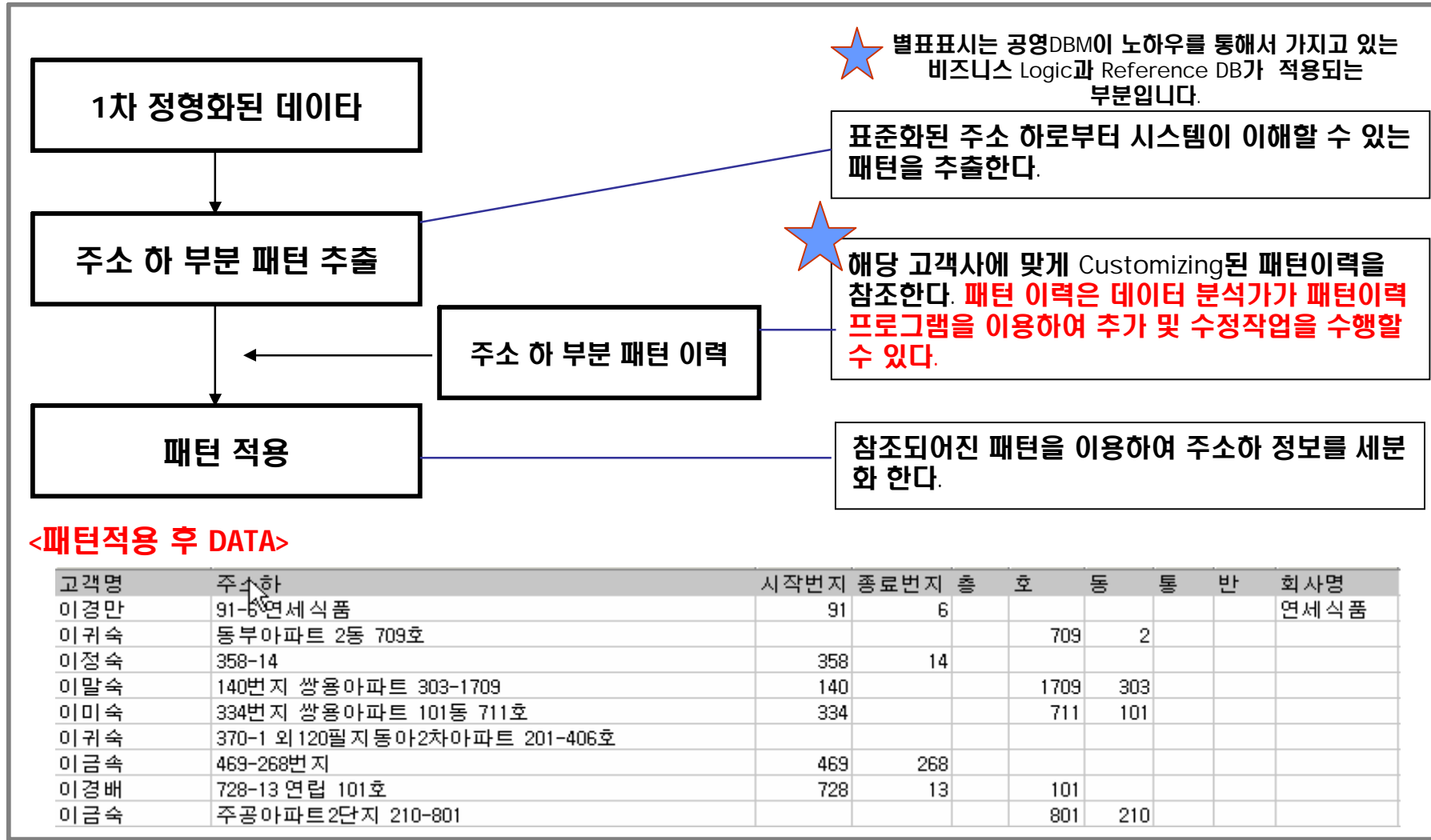
고객정보의 주소, 전화번호 필드 정제 프로세스



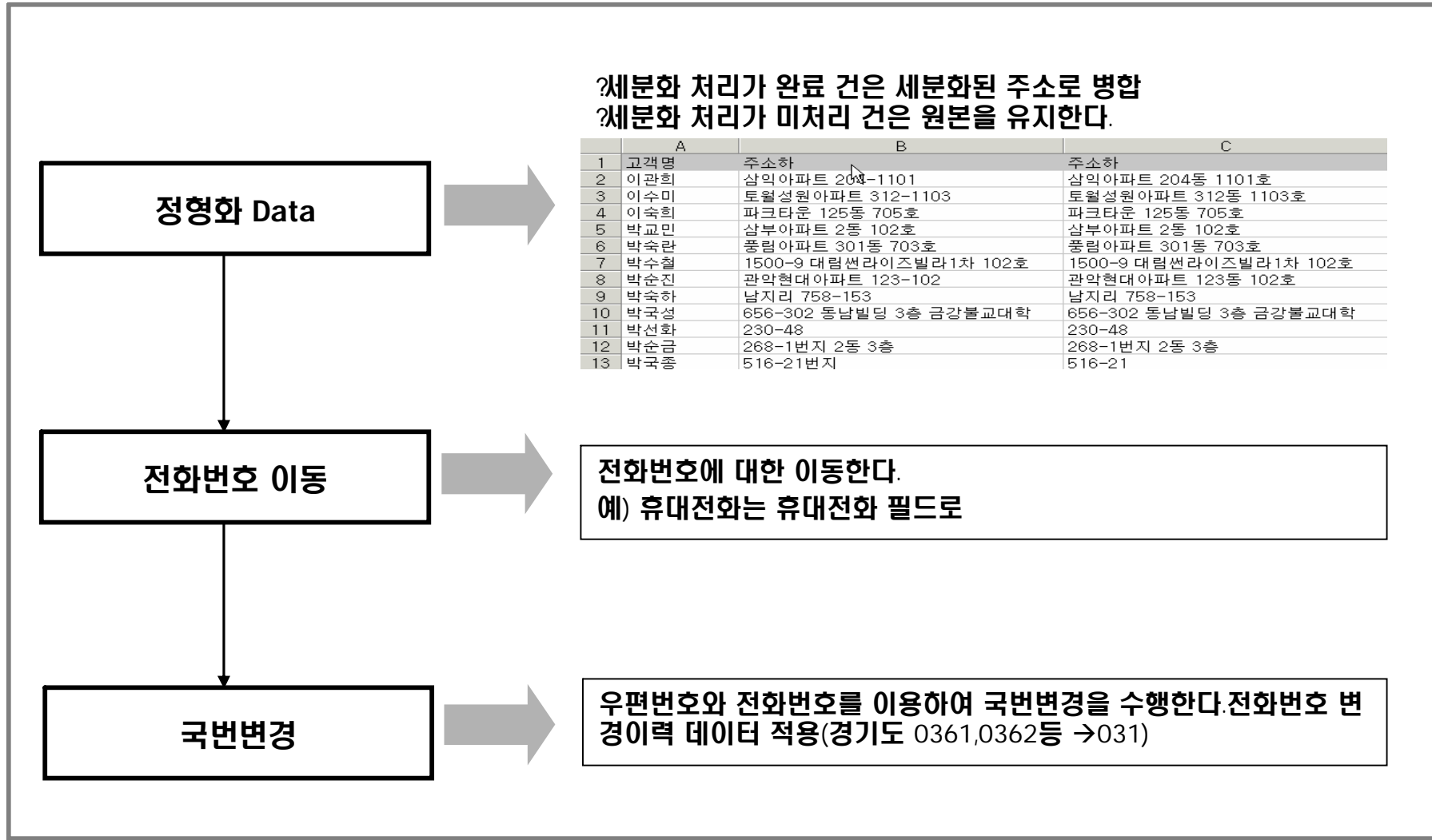
주소 정형화 및 전화번호 정형화(1차 정형화)



세분화를 통한 주소 하 의 정형화(2차 정형화)



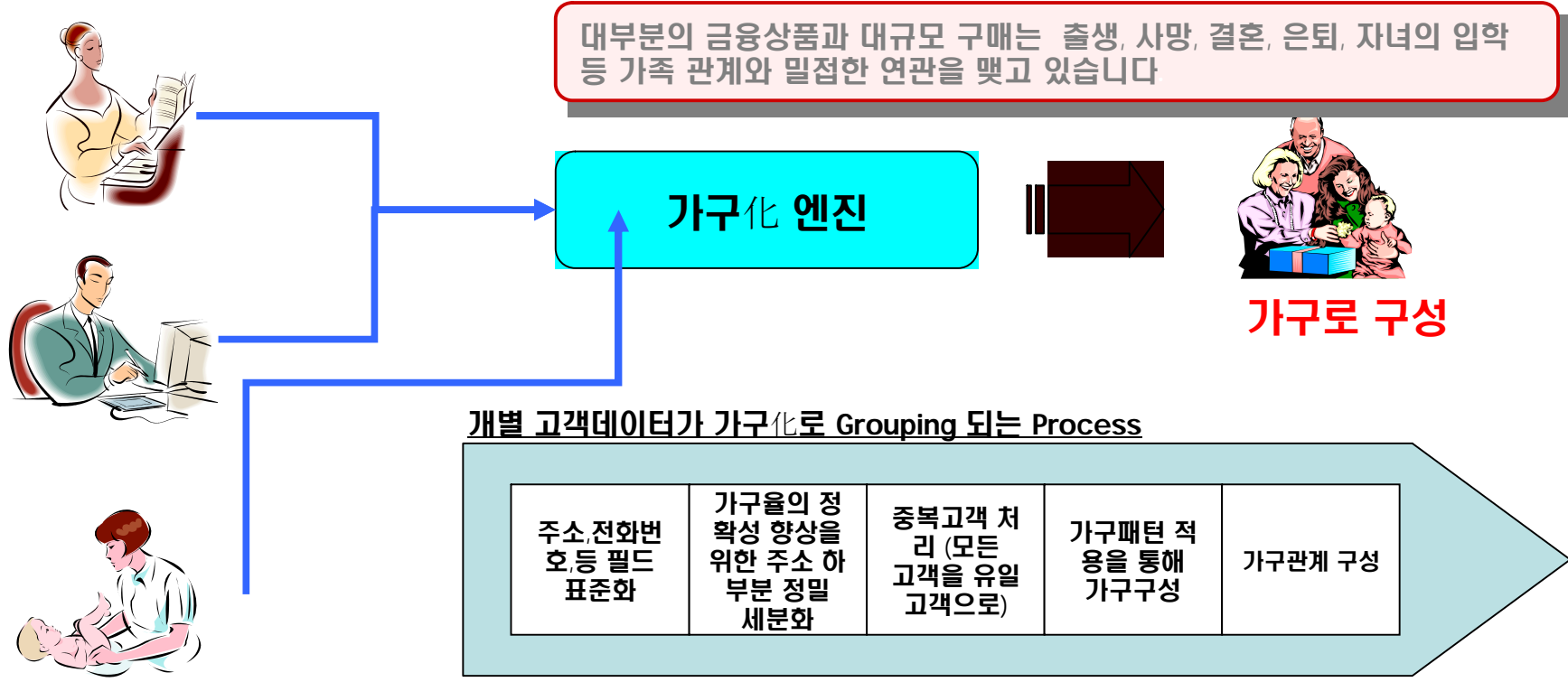
3차 마무리 정형화



Enhancement : 가구화

□ 개요

가구화로 고객데이터가 그룹핑 되면 Catalog 제작 및 마케팅비용을 획기적으로 절감하며, 세대별 다양한 마케팅활동을 전개할 수 있다. 데이터 마이닝 등 분석에 변별력을 더할 수 있음.

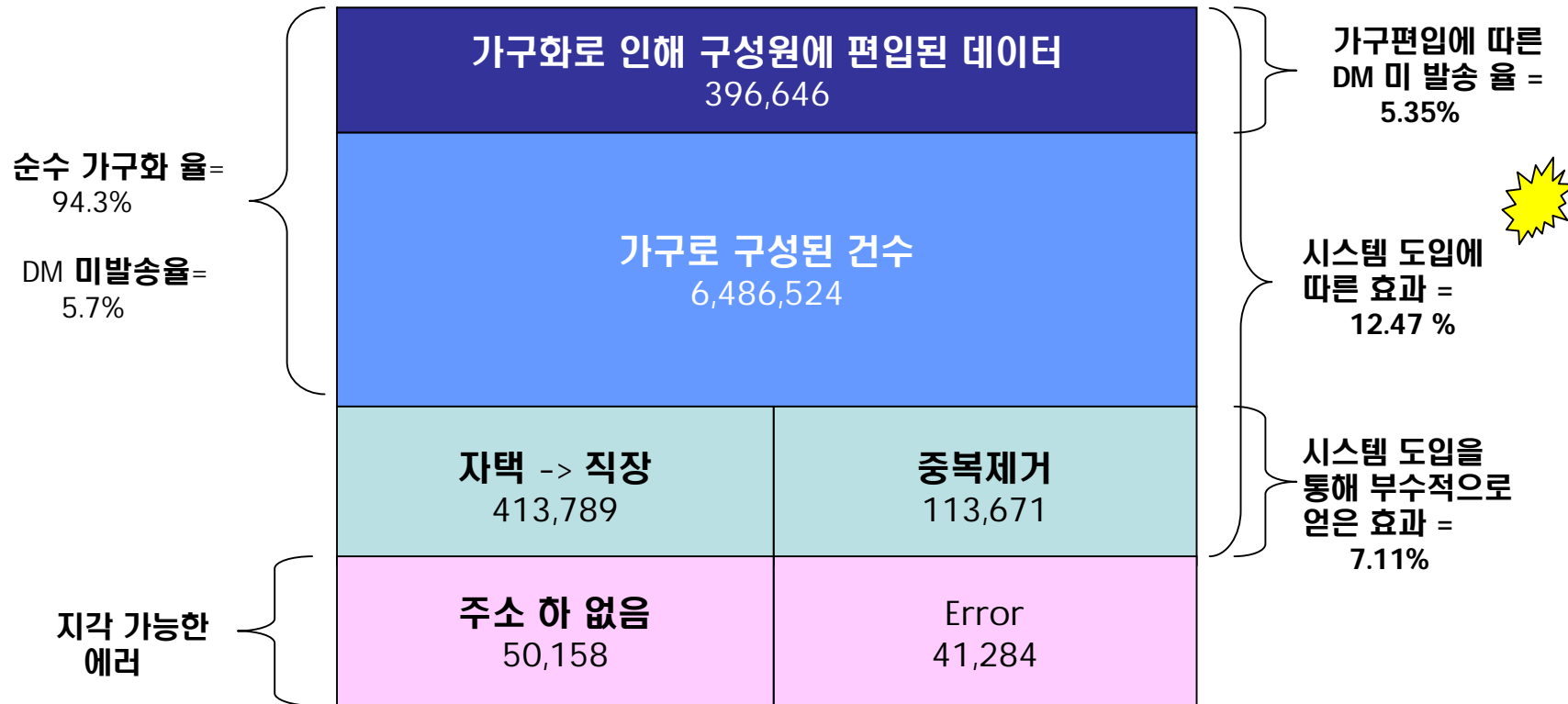


IV. Data Cleansing의 장점

5.1 공영DBM의 Data Cleansing 장점 - 가구화

□ 가구단위 압축으로 카달로그 비용 절감 (L홈쇼핑)

전체 Data : 7,502,072건



?상기의 자료가 나타내 주는 바와 같이 가구화를 통하여 약 5.35%의 가구 편입율을 얻을 수 있습니다. (협업 예상 비율은 4%, 월 7천만원 절감.)

?또한 다양한 로직의 데이터 정리프로그램을 통하여 7.11%의 효과를 얻을 수 있습니다.

IV. Data Cleansing의 장점

5.2 공영DBM의 Data Cleansing 장점 - 비용절감

- 우편요금 추가 감액 효과

구분	월 금액	년 금액	비고
신 우편번호 변환에 의한 우편요금 추가감액 (우편요금의 6%)	\ 5,040,000	\60,480,000	월 평균 40만부 DM 발송한다고 가정. 우편요금은 개당 210원이라고 가정 할 경우. (개당 12.6원이 절감)

DM 발송 건수 및 DM단가에 따라 차이가 발생할 수 있습니다.

?우정사업본부 우편 요금 감액 제도에 의할 경우 우편번호를 6자리까지 구분하고 집배원별 우편번호 사용 바코드
인쇄를 하게 될 경우 최고 6%까지 추가요금 감액 받을 수 있는 제도를 운영하고 있습니다.

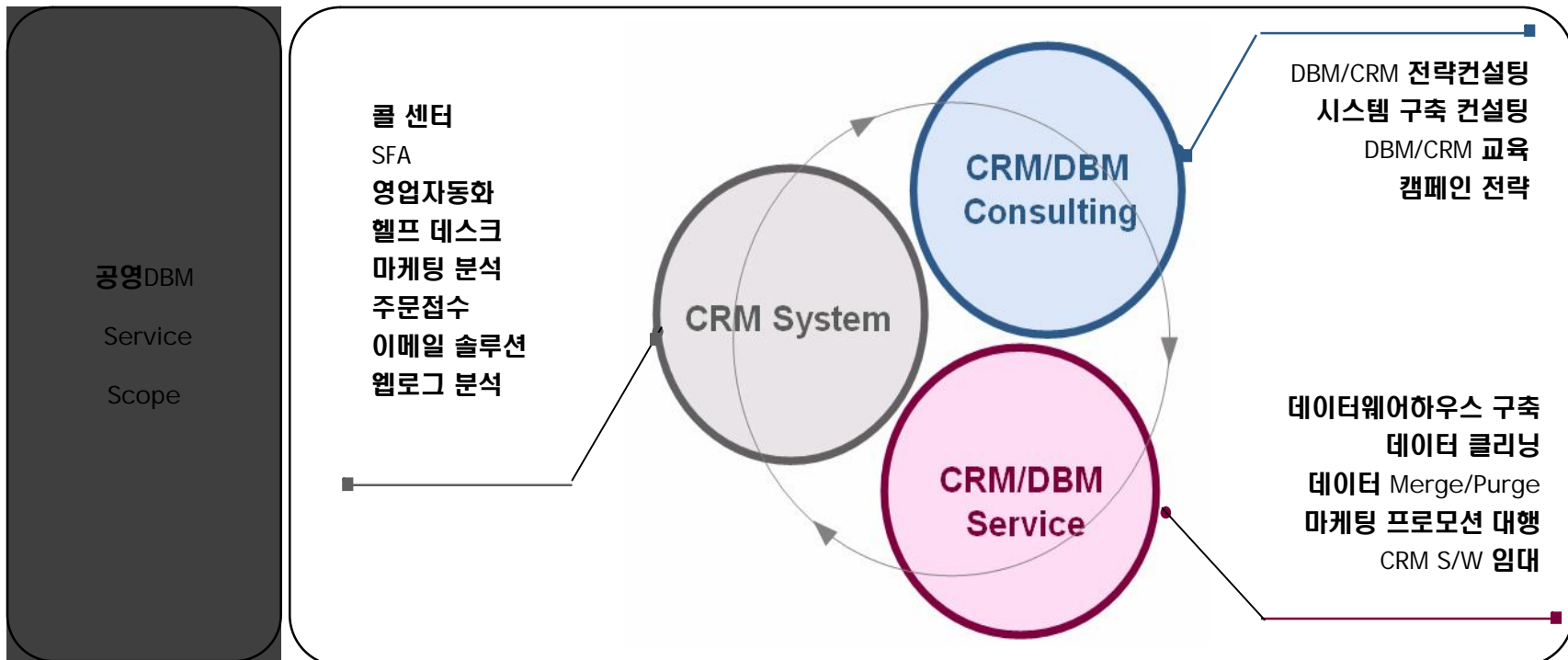
- 불필요한 불량 주소 정리로 인한 효과

구분	월 금액	년 금액	비고
불량 주소 제거로 인한 절감 (전체 우편요금 제작 및 우편 비용의 1%)	\ 6,000,000	\72,000,000	고객 당 접촉 비용을 600원이라고 가 정(DM 제작비용 및 우편요금 비용) *불량주소의 예 서울시 종로구 63빌딩 456층

DM 발송 건수 및 DM단가에 따라 차이가 발생할 수 있습니다.

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

회사명		직원수	
대표자		설립일	
위치/연락처			
Web site			



1.4.1 (주) 공영 DBM은 CRM 관련 전 분야에 걸쳐 획기적인 솔루션을 개발, 보유하고 있으며 2003년 .net 기반의 Web CRM 솔루션 iMonArchj를 출시하였습니다.

- ? 1994
 - 국내최초의 CRM S/W 솔루션 전문회사 i공영 DB 마케팅j 설립
 - 고객 Data 관리 Tool i DB- Powerj 개발 출시
- ? 1995
 - 텔레마케팅 소프트웨어 iTM-Plusj 개발 출시
- ? 1996
 - ARS를 활용한 DB Collection 소프트웨어 iDB-Capturej 개발 출시
 - iMarketing Surveyj 소프트웨어 개발 출시
- ? 1999
 - 통합 CRM 솔루션 i통합DBM4.0j 개발 출시
 - 프로젝트 관리 방법론 RDM (Rapid Development Methodology) 완성 및 시스템화
- ? 2000
 - 통합 CRM 솔루션 ieDBMj 개발 출시
 - Web Base CRM 솔루션 ie4CRMj 개발 출시
 - 고객 Data Management 솔루션 iCRM 자료정리기j 개발 출시
- ? 2001
 - PDA 기반의 SFA 솔루션 i Mobile eDBMj 개발 출시
- ? 2003
 - .NET 기반의 Web CRM 솔루션 iMonArchj 개발 출시
 - On-Off Line 지원 동기화 솔루션 i eDBM Sync.j 개발 출시
 - 이노비즈 기업으로 선정 (중소기업청)
- ? 2004
 - 국내 CRM 솔루션 중 최초로 .NET Connected 로고 인증 획득
- ? 2005
 - i중소기업정보화 솔루션 확충 개발사업 지원대상과제j 기업으로 선정 (정보통신부, 한국전산원)
 - 2005 Microsoft Gold Partner 선정

(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	
SK D to D JCPenney Direct Korea 현대백화점 현대생명 현대자동차 CJ39쇼핑 LG 홈쇼핑 삼성 테스코 소니 코리아 마이크로소프트 국세청 대교 ING생명 VOLVO Korea 오토데스크 필라 코리아 SK텔레콤	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 볼스원샷 만족센터 파리 크라상 베스킨 라빈스 던킨 도너츠	대우종합기계 에이텍 농협중앙회 신동아 화재보험 신한생명 기아자동차 플라자 호텔 현대투자신탁 삼성카드 풀무원 힐튼 호텔 한국 뉴스위크지 People & people 옥시 Remark 국민연금 웹콜센터 현대 모비스