

## Enterprise Platform 제안 보고서

### 1. 제안 개요

오늘날 기업의 비즈니스는 점점 더 데이터 중심으로 전환되고 있습니다. 고객과의 모든 접점은 데이터로 기록되고, 축적되며, 분석되어야 합니다. 그러나 실제 현장에서 가장 빈번하게 발생하는 고객 접점인 "명함 교환"은 여전히 개인 단위의 비체계적인 방식으로 관리되고 있습니다. 명함은 단순한 연락처 교환 수단이 아니라, 고객과의 관계가 시작되는 최초의 데이터이며 이후 영업, 마케팅, 파트너십으로 이어지는 중요한 출발점입니다.

☞ 그러나 현재 이 데이터는 기업이 아닌 개인에게 귀속되어 있습니다.

modibic Enterprise Platform은 이 문제를 해결하기 위해 설계된 시스템으로, 명함 데이터를 개인 단위에서 기업 단위로 전환하고, 이를 기반으로 고객 네트워크를 통합·분석·활용할 수 있도록 합니다.

### 2. 현재 기업 명함 관리의 구조적 문제

대부분의 기업은 다음과 같은 구조적 문제를 공통적으로 가지고 있습니다.

#### ① 개인 단위 관리

직원이 받은 명함은 개인 휴대폰, 명함첩 또는 개인 메모에 저장되며, 조직 차원에서는 이를 통합적으로 관리할 수 없습니다.

#### ② 고객 데이터 유실

직원의 퇴사 또는 부서 이동 시 고객 정보가 함께 이동하거나 소실되며, 기업은 중요한 관계 데이터를 잃게 됩니다.

#### ③ 데이터 미활용

엑셀 또는 단편적인 저장 방식으로는 데이터 정합성 유지가 어렵고, 관계 분석이나 영업 전략 수립에 활용할 수 없습니다.

이러한 구조에서는 고객 정보가 쌓여도 자산으로 전환되지 않으며, 결과적으로 영업 효율과 조직 경쟁력이 제한됩니다.

☞ 결과적으로 기업은 고객을 만나고도 고객 데이터를 축적하지 못하는 구조에 놓여 있습니다.

# 3. 문제의 본질: 명함이 아니라 데이터

많은 기업이 명함 관리의 문제를 단순히 "종이 명함이 불편하다"거나 "디지털 전환이 필요하다"는 수준으로 이해합니다. 그러나 실제로 더 근본적인 문제는 명함이라는 매체 자체가 아니라, 그 명함을 둘러싼 **데이터 구조가 존재하지 않거나 매우 취약하다**는 점에 있습니다.

즉, 문제는 종이냐 디지털이냐 차원이 아니라, 고객 접점에서 발생하는 정보가 어떤 구조로 축적되고, 연결되고, 활용되는가에 있습니다.

## 3.1 데이터가 분산되어 있습니다

명함은 주로 개인의 휴대폰, 명함첩, 이메일, 메신저, 엑셀 파일 등 서로 다른 위치에 흩어져 저장됩니다. 같은 회사 안에서도 영업팀, 임원진, 마케팅팀, 파트너 담당자가 각자 다른 방식으로 명함을 보관하고 있으며, 조직 차원에서 이를 하나의 흐름으로 볼 수 없습니다.

이러한 분산 구조에서는 기업이 고객 네트워크 전체를 파악할 수 없고, 특정 고객과 누가 이미 접촉했는지, 어떤 관계가 형성되어 있는지, 어느 부서에서 어떤 접점을 만들고 있는지를 확인하기 어렵습니다.

결국 고객과의 관계는 조직 전체의 자산이 되지 못하고, 각 개인의 기억과 관리 습관에 의존하게 됩니다.

## 3.2 데이터가 중복됩니다

명함 데이터가 통합되지 않은 상태에서는 동일 인물이나 동일 기업 정보가 여러 사람에 의해 반복 저장됩니다. 이 과정에서 이름 표기 방식, 직함, 회사명, 연락처 형식이 제각각 달라지며, 하나의 고객에 대해 여러 개의 파편화된 데이터가 생성됩니다.

예를 들어 같은 사람을 다음과 같이 각각 다르게 저장할 수 있습니다.

- 영문명으로 저장한 경우
- 한글명으로 저장한 경우
- 부서명까지 포함해 저장한 경우
- 회사명 표기를 다르게 입력한 경우

이 모두가 별도의 데이터처럼 남게 됩니다. 이러한 중복은 단순한 관리상의 불편을 넘어 분석 정확도를 떨어뜨리고 고객 대응 이력을 왜곡시킵니다.

## 3.3 데이터가 연결되지 않습니다

명함 데이터가 존재하더라도, 그것이 다른 접점 정보와 연결되지 않으면 사실상 활용 가치가 크게 떨어집니다. 기업이 진짜 필요로 하는 것은 단순한 연락처 목록이 아니라 다음과 같은 연결 구조입니다.

- 이 고객과 우리 회사의 누가 접촉했는가
- 마지막 접점은 언제였는가
- 어느 부서가 먼저 관계를 만들었는가
- 이후 어떤 후속 활동이 있었는가
- 이 고객과의 관계가 개인 수준인지, 조직 수준인지

하지만 대부분의 명함 데이터는 이런 맥락 정보 없이 단독으로 존재합니다. 즉, "누구의 명함인지"는 알 수 있어도 "우리 회사와 어떤 관계 안에 있는지"는 알 수 없는 경우가 많습니다.

## 3.4 데이터가 활용되지 않습니다

분산되고, 중복되고, 연결되지 않은 데이터는 결국 활용되지 못합니다. 명함은 쌓이지만, 그 정보가 실제로 다음 행동으로 이어지지 않습니다. 예를 들어 다음과 같은 활용이 어려워집니다.

- 영업 우선순위 설정
- 후속 연락 타이밍 판단
- 조직 내 접점 현황 파악
- CRM 연동
- 고객 네트워크 분석
- 퇴사나 이동 시 관계 이관

즉, 데이터는 존재하지만 실제 비즈니스 의사결정이나 실행에 기여하지 못하는 상태가 됩니다. 이러한 구조에서는 명함을 많이 확보해도 기업 경쟁력으로 전환되지 않습니다.

## 3.5 데이터는 존재하지만 자산으로 기능하지 못합니다

이 네 가지 문제를 종합하면, 현재 많은 기업의 명함 데이터는 존재는 하지만 자산은 아닙니다. 자산이라고 하려면 최소한 다음 조건이 필요합니다.

- 조직 차원에서 추적될 것
- 중복 없이 정리될 것
- 관계 정보와 연결될 것
- 실제 의사결정과 실행에 활용될 것

☐ 📌 즉, 고객 접점은 계속 발생하지만, 그 접점이 기업 자산으로 전환되지 않는 것이 현재 구조의 본질적 문제입니다.

## 3.6 필요한 것은 '디지털 명함'이 아니라 '데이터 흐름 설계'입니다

많은 경우 "종이 명함 대신 디지털 명함을 쓰면 해결된다"고 생각하지만, 실제로는 그렇지 않습니다. 명함의 형식만 디지털로 바뀌어도 데이터가 여전히 개인별로 흩어져 있고, 중복되고, 연결되지 않으며, 분석되지 않는다면 문제는 그대로 남습니다.

따라서 기업에 필요한 것은 단순한 디지털 명함 서비스가 아닙니다. 정말 필요한 것은 명함을 시점적으로 발생하는 고객 데이터를 수집하고, 구조화하고, 통합하고, 분석하고, 활용할 수 있도록 만드는 **데이터 흐름 설계 플랫폼**입니다.

이 플랫폼은 다음과 같은 질문에 답할 수 있어야 합니다.

- 고객 접점이 발생하면 데이터가 자동으로 축적되는가
- 개인이 아니라 기업 차원에서 데이터가 관리되는가
- 관계 이력이 연결되는가
- 이후의 영업, 마케팅, CRM 활동으로 확장되는가

- ☐ **👉 결국 핵심은 명함을 디지털로 바꾸는 것이 아니라, 명함을 통해 발생하는 데이터를 기업의 자산이 되도록 설계하는 것입니다.**
- 👉 문제는 명함이 아니라, 고객 접점 데이터를 자산으로 바꾸지 못하는 구조에 있습니다.

## 4. modibic Enterprise Platform 개요

modibic Enterprise Platform은 단순히 명함을 디지털 형태로 변환하는 도구가 아니라, 명함을 통해 생성되는 모든 접점 데이터를 기업의 핵심 자산으로 전환하는 것을 목표로 설계된 플랫폼입니다.

기존의 명함 관리 방식에서는 명함이 교환되는 순간까지만 기록되고, 그 이후의 저장·관리·활용 과정은 대부분 개인의 책임에 맡겨져 있습니다. 이로 인해 고객 정보는 조직 전체로 축적되지 못하고, 단절된 상태로 남게 됩니다.

modibic은 이러한 단절을 해소하기 위해 명함과 관련된 모든 과정을 하나의 데이터 흐름으로 통합합니다.

### 4.1 데이터 흐름 구조

modibic 플랫폼은 다음과 같은 일련의 흐름으로 작동합니다.



명함 생성

전달

자동 수집

데이터화

통합

이 흐름은 단순 기능의 나열이 아니라, 고객 접점이 발생하는 순간부터 비즈니스 성과로 이어지는 전체 과정을 의미합니다.

## 4.2 단계별 작동 방식

01

### 명함 생성 (Creation)

사용자는 modibic을 통해 디지털 명함을 생성합니다. 이 명함은 단순한 연락처 정보가 아니라 기업의 브랜드, 역할, 목적에 맞게 설계된 비즈니스 프로필입니다. 👉 이 단계에서 이미 "정보 전달 방식"이 표준화됩니다.

02

### 명함 전달 (Exchange)

명함은 NFC(HCE), QR, URL 등 다양한 방식으로 전달됩니다. 특히 HCE 기반 전달은 별도의 앱 설치 없이도 수신이 가능하여 실제 현장에서의 사용 장벽을 낮춥니다. 👉 이 단계는 단순 전달이 아니라, 고객과의 첫 접점이 생성되는 순간입니다.

03

### 자동 수집 (Capture)

명함이 전달되거나 수신되는 즉시 데이터는 자동으로 저장됩니다. 또한 종이 명함의 경우 mOCR 기능을 통해 촬영만으로 데이터가 자동 추출되어 저장됩니다. 👉 이 단계에서 기존의 "입력"이라는 개념이 사라집니다.

04

### 데이터화 (Structuring)

수집된 명함 정보는 단순 텍스트가 아니라 구조화된 데이터 형태로 변환됩니다. 이름/직함/회사 구분, 연락처 필드 정리, 다국어 정보 정규화 등의 과정을 통해 데이터는 검색, 분석, 연동이 가능한 형태로 준비됩니다.

05

### 통합 (Integration)

모든 명함 데이터는 개인 단위를 넘어 조직 단위의 통합 데이터베이스로 축적됩니다. 중복 데이터 제거, 동일 고객 통합, 조직 내 관계 연결이 자동으로 이루어집니다. 👉 이 시점부터 명함은 개인 정보가 아니라 기업의 공유 자산으로 전환됩니다.

06

### 분석 (Analysis)

축적된 데이터는 고객 접점 빈도, 조직 내 관계 연결 구조, 명함 활용 패턴, 영업 활동 흐름 등 다양한 방식으로 분석됩니다. 이를 통해 기업은 단순한 연락처 목록이 아니라 관계 기반 데이터 구조를 확보하게 됩니다.

07

### 활용 (Activation)

분석된 데이터는 CRM 시스템 연동, 영업 전략 수립, 고객 우선순위 설정, 후속 접촉 관리 등 실제 비즈니스에 활용됩니다. 👉 이 단계에서 명함 데이터는 실제 매출과 연결되는 자산으로 작동합니다.

## 4.3 핵심 의미

### 명함 교환이 끝이 아니라 시작

명함 교환 순간부터 데이터 흐름이 시작됩니다.

### 데이터는 자동으로 축적

입력이 아니라 자동 수집 구조로 설계됩니다.

### 개인 활동이 조직 자산으로

개인의 활동이 조직 전체의 자산으로 연결됩니다.

☐ 📌 modibic Enterprise Platform은 명함을 디지털로 바꾸는 것이 아니라, 명함을 중심으로 기업의 데이터 흐름을 재설계하는 시스템입니다.

# 5. 핵심 기능 및 실제 활용 시나리오

## 5.1 비접촉 명함 전달 (HCE 기반)

modibic은 NFC 기반 HCE(Host Card Emulation) 기술을 활용하여 스마트폰 간 직접 명함 전달을 지원합니다. 사용자는 별도의 NFC 태그 카드나 앱 설치 없이 스마트폰 접촉만으로 명함을 전달할 수 있으며, 수신자는 즉시 정보를 확인하고 저장할 수 있습니다.

### HCE 기술의 강점

- **태그 불필요** — 별도 NFC 스티커나 카드 없이 스마트폰만으로 작동
- **앱 설치 불필요** — 상대방은 앱 없이 브라우저에서 바로 열림
- **즉각적 전달** — 1초 이내 명함 전송 완료
- **전시·행사 최적화** — 수백 명을 만나는 현장에서 압도적 효율
- **Android 즉시 / iOS 확장** — Android 기종 즉시 사용, iOS 대응 지속 확장 중

### 기업 관점 효과

- 명함 교환 속도 증가 → 접점 수 증가
  - 입력 과정 제거 → 데이터 누락 감소
  - 첫 접점 경험 개선 → 기억률 증가
- 📌 명함 전달 방식 자체가 경쟁력이 됩니다.

📌 **와우 팩터로 강렬한 첫인상을 남겨 고객의 기억을 선점합니다**

## 5.2 AI 기반 명함 인식 (mOCR)

기업 환경에서는 여전히 종이 명함이 중요한 역할을 합니다. 그러나 이를 시스템에 반영하기 위해서는 입력 과정이 필요하며, 이 과정에서 상당한 비효율이 발생합니다. modibic의 mOCR(modibic multimodal OCR) 기능은 이 과정을 완전히 제거합니다.

사용자는 명함을 촬영하기만 하면 이름, 직함, 회사명, 연락처 등의 정보가 자동으로 추출되어 저장됩니다.

## 기술적 특징

- 멀티모달 기반 인식 (텍스트 + 구조 이해)
- 다국어 명함(100개국 이상) 자동 인식 및 구조화
- 비즈니스 맞춤형 번역 현지화
- 스마트 해시태그까지 자동 저장

## 기업 관점 효과

- 입력 비용 제거
- 데이터 정확도 향상
- 실시간 데이터 축적
- CRM 연계 즉시 가능

영업사원이 하루 동안 15장의 명함을 수집할 경우, 기존에는 입력 작업이 필요하지만, mOCR 환경에서는 촬영 즉시 데이터가 시스템에 반영됩니다.

☑️ 👉 데이터는 입력되는 것이 아니라 자동으로 생성됩니다.

## 명함이 분석되기 시작합니다



### 기업 정보 자동 분석

명함에 담긴 회사명을 바탕으로 기업 규모, 업종, 주요 사업 영역을 자동으로 분석합니다.



### 인물 역할 및 직급 분석

상대방의 직함과 조직 내 위치를 파악하여 적합한 커뮤니케이션 전략을 제시합니다.



### 비즈니스 접근 전략 제안

축적된 데이터를 기반으로 영업 접근 방식, 후속 액션 타이밍, 맞춤형 전략을 자동으로 추천합니다.

☑️ 명함은 단순 저장이 아니라 **영업을 위한 인사이트로 확장**됩니다.

**"영업 성공 확률을 높입니다"**

## 5.3 AI 기반 영업 지원

modibic은 수집된 데이터를 단순 저장하지 않고, 실제 영업 활동에 활용할 수 있도록 지원합니다.

### 미팅 전 자동 브리핑

고객사 정보, 기존 접점, 조직 내 관계 등을 자동으로 정리하여 제공 → 영업 준비 시간 단축 및 정보 공백 최소화

### 후속 연락 타이밍 추천

접점 이력 및 활동 패턴 기반으로 follow-up 시점 제안 → 기회 누락 방지

### 관계 네트워크 분석

조직 내 다양한 접점을 연결하여 고객 관계 구조 시각화 → 전략적 접근 가능

**기업 효과:** 영업 품질 표준화 / 개인 의존도 감소 / 데이터 기반 의사결정

☑️ 👉 영업은 더 이상 경험이 아니라 시스템이 됩니다.

## 5.4 One Card Multi-Profile

기업 환경에서는 동일 인물이 다양한 역할을 수행합니다. modibic은 최대 9개의 프로필을 운영할 수 있도록 지원합니다.

하나의 NFC 카드로 최대 **9개의 비즈니스 프로필**을 통합 관리합니다. 여러 역할과 상황에 맞춰 다양한 프로필을 운영할 수 있으며, 이 구조는 곧 기업 확장의 기반이 됩니다.

### 활용 사례

- 해외 고객 대응용 다국어 명함
- 직무별 명함 (영업 / 기획 / 파트너)
- 협회 및 검임 직책 명함
- 프로젝트별 명함

### 기업 효과

- 상황별 최적 메시지 전달
- 브랜드 일관성 유지
- 커뮤니케이션 효율 증가

👉 같은 사람이지만, 항상 다른 전략으로 대응할 수 있습니다.

## 5.5 데이터 통합 및 CRM 연계

modibic은 모든 명함 데이터를 조직 단위로 통합합니다.

### 핵심 기능

- 중복 데이터 자동 제거
- 데이터 정제 및 표준화
- 관계 이력 관리
- CRM 연계

### 연동 시스템

Salesforce, HubSpot 등 기존 시스템과 연동 가능  
→ 명함 데이터를 즉시 영업 데이터로 활용

☑️ 👉 명함은 CRM의 시작점이 됩니다.

## 6. 기업 운영 방식의 변화

modibic Enterprise Platform 도입의 핵심 가치는 단순한 기능 개선이 아니라, 기업이 고객 데이터를 다루는 방식 자체를 근본적으로 변화시킨다는 데 있습니다.

### 6.1 도입 전: 개인 중심, 단절된 운영 구조

modibic 도입 이전의 명함 관리 방식은 대부분 개인 중심으로 운영됩니다. 영업 담당자, 임원, 파트너 등 각 개인이 받은 명함은 개인의 휴대폰, 명함첩, 메모, 엑셀 파일 등 다양한 형태로 저장되며, 조직 차원에서는 이를 통합적으로 관리하거나 파악하기 어렵습니다.

### ① 고객 데이터의 개인 종속

고객 정보가 개인에게 귀속되기 때문에 특정 담당자가 해당 고객을 전적으로 관리하게 됩니다. 동일 고객에 대한 조직 내 중복 접근, 담당자 변경 시 관계 단절, 조직 차원의 전략적 접근 불가 등의 문제가 발생합니다.

### ② 데이터 분산 및 비가시성

고객 데이터가 조직 내 여러 위치에 분산되어 있기 때문에 특정 고객과의 연결 수준, 접점 생성 이력, 현재 관계 상태 등을 즉시 파악하기 어렵습니다. 데이터는 존재하지만 조직 차원에서는 "보이지 않는 상태"로 남게 됩니다.

### ③ 데이터 활용의 제한

구조화되지 않은 정보, 중복 및 불일치 데이터, 관계 이력 미연결, CRM 연계 어려움으로 인해 명함은 단순 저장 정보에 머물며 영업 전략이나 의사결정에 실질적으로 활용되지 못합니다.

### ④ 조직 단위 학습 및 축적 불가능

각 개인이 따로 데이터를 관리하기 때문에 조직은 고객과의 관계에서 학습하지 못합니다. 어떤 접근 방식이 효과적이었는지, 어떤 고객이 전환 가능성이 높은지, 어떤 시점에서 후속 연락이 필요한지 등의 정보가 조직 차원으로 축적되지 않습니다.

📌 📌 결과적으로 도입 전 구조는 "고객을 만나지만, 자산으로 축적하지 못하는 구조"입니다.

## 6.2 도입 후: 기업 중심, 연결된 데이터 운영 구조

modibic Enterprise Platform 도입 이후에는 명함과 관련된 모든 데이터가 기업 중심으로 재구성됩니다.

### ① 고객 데이터의 기업 귀속

명함을 통해 수집된 모든 정보는 개인이 아닌 조직 단위 데이터베이스에 저장됩니다. 특정 담당자에 의존하지 않는 관계 관리, 담당자 변경 시에도 관계 유지, 조직 차원의 고객 전략 수립이 가능합니다.

### ② 데이터 통합 및 실시간 가시성

모든 명함 데이터는 하나의 통합 DB로 관리되며, 조직 내 모든 접점이 연결됩니다. 특정 고객과 조직 내 전체 접점 구조, 최근 접촉 시점 및 활동 이력, 고객 관계의 깊이와 확장 가능성을 실시간으로 파악할 수 있습니다.

### ③ 데이터 기반 활용

구조화된 데이터는 CRM 연계 및 자동 데이터 반영, 영업 우선순위 설정, 후속 연락 타이밍 관리, 관계 확장 전략 수립 등 즉시 활용 가능한 형태로 전환됩니다.

### ④ 조직 단위 학습 및 확장

모든 접점 데이터는 조직 차원에서 축적되며, 어떤 고객군이 전환율이 높은지, 어떤 접점이 관계 형성에 효과적인지, 어떤 시점에서 추가 접촉이 필요한지 등의 정보가 조직 전체에 공유되고 재사용됩니다.

## 6.3 핵심 변화 요약

도입 전	도입 후
개인 중심 데이터 관리	기업 중심 데이터 통합
분산된 정보 구조	실시간 관계 가시성 확보
관계 단절 위험	지속 가능한 고객 관리
활용 불가능한 데이터	데이터 기반 의사결정 가능

- ☐ 📌 가장 중요한 변화: 고객 데이터의 소유권이 개인에서 기업으로 이동한다는 점입니다.
- 📌 명함을 관리하는 방식이 바뀌면, 고객을 관리하는 방식이 바뀌고, 결국 비즈니스 결과가 바뀝니다.

## 7. 보안 및 컴플라이언스

modibic Enterprise Platform은 단순한 명함 관리 솔루션이 아니라, 기업의 고객 데이터를 다루는 시스템이기 때문에 보안 및 컴플라이언스는 설계 단계부터 핵심 요소로 반영되어 있습니다.

특히 명함 데이터는 단순 연락처를 넘어 거래 관계, 조직 정보, 인적 네트워크를 포함하고 있기 때문에 유출 또는 오용 시 기업에 직접적인 리스크로 작용할 수 있습니다. 따라서 modibic은 데이터의 수집, 저장, 접근, 활용 전 과정에 걸쳐 기업 환경에 적합한 보안 구조를 제공합니다.

### 7.1 인증 및 사용자 식별 (Authentication)

modibic은 OTP(One-Time Password) 기반 인증을 통해 사용자 신원을 강화합니다. 사용자는 로그인 또는 주요 작업 수행 시 일회성 인증을 거치게 되며, 이를 통해 계정 도용 및 무단 접근을 방지합니다. 특히 외부 네트워크 환경이나 모바일 환경에서의 사용이 많은 특성을 고려하여, 기본 인증 외 추가 인증 수단을 적용할 수 있도록 설계되어 있습니다.

- ☐ 📌 이를 통해 사용자 인증 수준을 일반 서비스가 아닌 기업 보안 기준으로 끌어올립니다.

### 7.2 접근 통제 및 권한 관리 (Authorization)

modibic은 역할 기반 권한 관리(RBAC: Role-Based Access Control)를 지원합니다. 조직은 사용자 역할에 따라 접근 가능한 데이터 범위와 기능을 세분화하여 설정할 수 있습니다.

### 일반 사용자

본인의 명함 및 수집 데이터만 조회

### 팀 관리자

팀 단위 데이터 조회 및 관리

### 관리자

전체 조직 데이터 접근 및 정책 설정

☐ 👉 데이터는 공유되되, 무분별하게 노출되지 않도록 설계됩니다.

## 7.3 데이터 접근 및 활동 로그 관리 (Audit & Logging)

모든 데이터 접근 및 주요 활동은 로그로 기록됩니다. 기록되는 주요 항목은 다음과 같습니다.

- 명함 조회 및 다운로드 이력
- 데이터 수정 및 삭제 이력
- 사용자 로그인 및 접근 기록
- IP 및 디바이스 정보

이 로그는 관리자가 언제든지 확인할 수 있으며, 이상 접근 또는 보안 사고 발생 시 추적이 가능합니다.

☐ 👉 단순 예방을 넘어 사후 대응 및 감사(Audit)까지 가능한 구조입니다.

## 7.4 데이터 보관 및 삭제 정책 (Data Governance)

기업 환경에서는 데이터의 "보관"뿐만 아니라 "삭제"와 "보존 기간 관리" 또한 중요한 요소입니다. modibic은 다음과 같은 데이터 관리 정책을 지원합니다.

- 데이터 보관 기간 설정
- 일정 기간 이후 자동 삭제 또는 보관 정책 적용
- 사용자 또는 조직 단위 데이터 삭제 요청 처리
- 퇴사자 데이터 접근 차단 및 관리

이를 통해 기업은 내부 정책 및 외부 규제(GDPR 등)에 맞는 데이터 거버넌스를 유지할 수 있습니다.

☐ 👉 데이터는 무조건 저장하는 것이 아니라 정책에 따라 관리됩니다.

## 7.5 기업 시스템 연동 (SSO / SCIM)

### SSO (Single Sign-On)

기업의 기존 인증 시스템과 연동하여 사용자는 별도의 계정 생성 없이 기존 사내 계정으로 로그인할 수 있습니다. 사용자 편의성 향상, 계정 관리 일원화, 보안 정책 일관성 유지가 가능합니다.

### SCIM (System for Cross-domain Identity Management)

SCIM을 통해 인사 시스템(HRMS)과 연동하면 사용자 계정 및 권한이 자동으로 관리됩니다. 입사 시 자동 계정 생성, 부서 이동 시 권한 자동 변경, 퇴사 시 즉시 접근 차단이 가능합니다.

👉 이를 통해 수작업 계정 관리에서 발생하는 보안 리스크를 제거할 수 있습니다.

## 7.6 데이터 보호 관점의 핵심 가치

### 외부 유출 방지

고객 데이터의 외부 유출 방지

### 접근 통제

내부 사용자에게 대한 접근 통제

### 투명성 확보

데이터 사용 이력의 투명성 확보

### 추적 가능성

보안 사고 발생 시 추적 가능성 확보

📄 👉 modibic Enterprise Platform은 기업이 신뢰할 수 있는 방식으로 데이터를 통제하고 관리할 수 있도록 설계된 시스템입니다. 데이터를 쌓는 것보다 중요한 것은, 그 데이터를 통제할 수 있는 구조입니다.

## 8. 도입 효과 및 ROI

modibic Enterprise Platform 도입은 단순한 업무 편의성 개선을 넘어, 기업의 비용 구조, 데이터 자산 구조, 그리고 영업 방식 전반에 영향을 미칩니다. 특히 명함이라는 가장 기초적인 고객 접점 데이터가 체계적으로 수집·관리·활용되기 시작하면서 조직 전체의 생산성과 의사결정 방식이 변화하게 됩니다.

### 8.1 명함 운영 비용 절감 (최대 80%)

기존의 종이 명함 운영에는 명함 디자인 및 인쇄 비용, 직원 입·퇴사 및 직책 변경 시 재발급 비용, 배송 및 관리 비용, 명함 재고 및 폐기 비용이 지속적으로 발생합니다.

modibic 도입 시 이러한 비용 구조가 근본적으로 제거됩니다. 디지털 명함은 실시간 수정이 가능하기 때문에 직책 변경, 조직 개편, 연락처 변경 시 즉시 업데이트가 가능하며, 추가 비용이 발생하지 않습니다. 또한 NFC 및 URL 기반 공유 방식으로 물리적 명함 제작 자체가 필요 없어집니다.

☐ 📌 결과적으로 명함 관련 비용은 일회성 또는 최소 비용 구조로 전환되며, 최대 80% 수준까지 절감이 가능합니다.

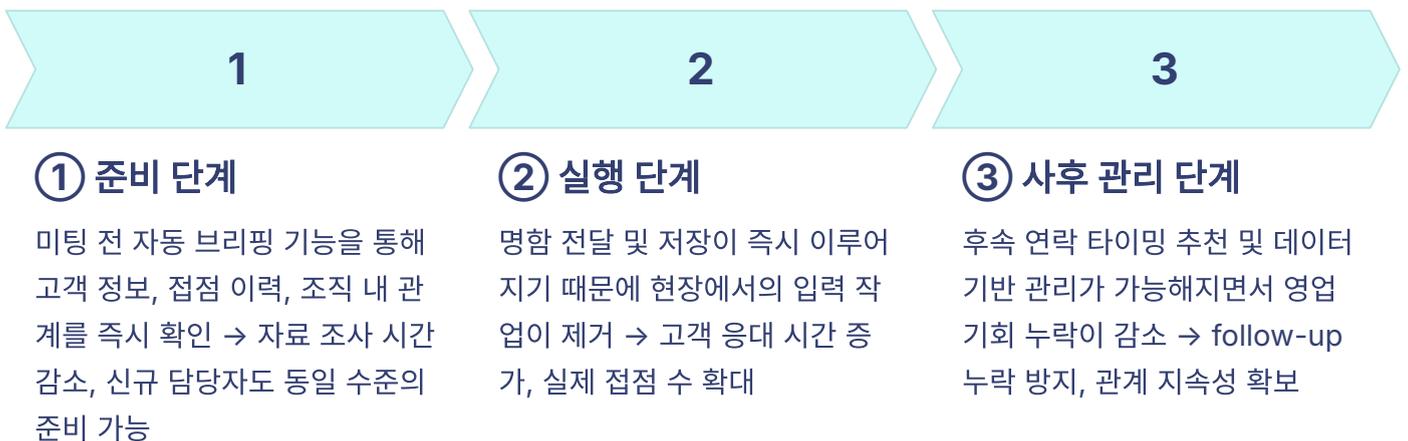
## 8.2 고객 데이터 100% 보존 및 추적

기존에는 명함이 개인 단위로 관리되기 때문에 입력하지 않은 명함 정보의 유실, 퇴사 또는 부서 이동 시 고객 데이터 이탈, 개인 저장 방식으로 인한 데이터 단절 등의 데이터 손실이 발생합니다.

modibic 환경에서는 모든 명함 데이터가 자동으로 수집되고 조직 단위 데이터베이스에 저장됩니다. 특히 mOCR 기능을 통해 종이 명함도 촬영 즉시 데이터로 전환되기 때문에 입력 누락으로 인한 데이터 손실이 발생하지 않습니다. 또한 기업 계정 기반으로 데이터가 관리되기 때문에 사용자 변경과 관계없이 고객 정보는 지속적으로 유지됩니다.

☐ 📌 이는 단순 보존이 아니라 고객 접점이 누적되는 데이터 자산 구조를 의미합니다.

## 8.3 영업 효율 향상 (최대 3배)



☐ 📌 결과적으로 영업 활동 전체의 효율이 향상되며, 최대 3배 수준의 성과 개선이 가능합니다.

## 8.4 빠른 도입 및 즉시 적용 가능성

Enterprise 시스템 도입에서 중요한 요소 중 하나는 "얼마나 빠르게 적용 가능한가"입니다. modibic은 다음과 같은 특징을 가집니다.

- 별도의 복잡한 인프라 구축 필요 없음
- 모바일 기반 즉시 사용 가능
- 기존 시스템과 병행 운영 가능
- 단계적 도입 구조 지원

초기 환경 설정 이후 사용자는 바로 명함 생성 및 공유를 시작할 수 있으며, 데이터는 즉시 축적됩니다.

☐ 👉 즉, 도입과 동시에 효과가 발생하는 구조입니다.

## 8.5 종합 ROI 관점

### ① 비용 절감

명함 인쇄 및 운영 비용 제거

### ② 데이터 자산화

고객 접점의 지속적 축적 및 활용

### ③ 매출 기여

영업 효율 및 전환율 개선

☐ 👉 따라서 **modibic**은 비용 절감 솔루션이 아니라 매출 구조를 개선하는 플랫폼으로 이해해야 합니다.  
 👉 명함 비용을 줄이는 것이 아니라, 명함을 통해 매출을 만드는 구조로 바꿉니다.

## 9. 도입 방식 (단계별 실행 전략)

**modibic Enterprise Platform**의 도입은 단순한 시스템 설치가 아니라, 조직 내 고객 데이터 흐름을 재구성하는 과정입니다. 따라서 중요한 것은 "얼마나 많은 기능이 있는가"가 아니라, 얼마나 자연스럽게 조직에 적용되고 정착되는가입니다.

### 9.1 도입 원칙

#### ① 업무 흐름을 바꾸지 않는다

기존 영업 및 네트워킹 활동을 유지하면서 자연스럽게 시스템이 녹아들도록 설계합니다.

#### ② 초기 부담을 최소화 한다

소규모 사용자 그룹부터 시작하여 점진적으로 확장합니다.

#### ③ 데이터 축적을 중심으로 평가한다

단순 사용 여부가 아니라 실제 데이터가 축적되고 활용되는지를 기준으로 판단합니다.

## 9.2 단계별 도입 구조



### 1단계: 기본 구축 및 초기 적용 (2~4주)

조직 구조 설정, 사용자 계정 생성 및 권한 설정, 명함 템플릿 설계 및 배포, 초기 사용자 교육 및 가이드 제공. 영업팀 또는 임원 등 고객 접점이 많은 사용자부터 적용합니다. 이 단계에서는 "완벽한 구축"이 아니라 "실제 사용이 시작되는 것"이 핵심입니다. 즉시 명함 교환 및 데이터 수집 시작, 사용자 경험 확보, 초기 데이터 축적이 시작됩니다.



### 2단계: 운영 정착 및 조직 연계 (4~8주)

HRMS 연동(입사/이동/퇴사 자동 반영), 권한 정책 세분화(부서/직급별 접근 제어), 데이터 관리 정책 수립(보관/삭제 기준), 사용자 확산(타 부서로 확대 적용). 명함 데이터가 개인이 아닌 조직 단위로 축적되고, 팀 단위 데이터 공유가 가능해집니다. 이 단계에서 시스템은 "도구"가 아니라 "운영 인프라"로 전환됩니다.



### 3단계: 데이터 활용 및 성과 확장

AI 기반 네트워크 분석 활용, 영업 전략 수립(우선순위/타겟 설정), CRM 연계 및 데이터 확장, KPI 기반 성과 관리. 특정 고객과의 조직 내 전체 접점 확인, 후속 연락 대상 자동 선별, 영업 기회 우선순위 도출, 팀별 네트워크 확장 성과 비교가 가능합니다. 이 단계에서 **modibic**은 단순 관리 시스템이 아닌 "성과 플랫폼"으로 작동합니다.

## 9.3 조직 내 역할 및 운영 구조

역할	담당 업무
영업/현업 부서	명함 교환 및 데이터 생성 주체
관리자(팀장/임원)	데이터 흐름 및 관계 구조 관리
IT/보안 부서	시스템 연동 및 보안 정책 관리

📌 👉 각 역할이 분리되면서도 동일한 데이터 위에서 협업하게 됩니다.

## 9.4 변화 관리 및 정착 전략

새로운 시스템 도입에서 가장 중요한 요소는 기능이 아니라 "사용 정착"입니다. **modibic**은 다음과 같은 방식으로 정착을 유도합니다.

- 기존 명함 교환 방식 유지 (학습 부담 최소화)
- 자동 데이터 수집 (입력 부담 제거)
- 즉시 효과 체감 (사용 동기 강화)

☐ 👉 사용자는 "배워서 쓰는 시스템"이 아니라 "쓰다 보면 익숙해지는 시스템"을 경험하게 됩니다.

## 9.5 리스크 최소화 전략

modibic 도입은 기존 시스템을 대체하는 방식이 아니라 병행 적용이 가능합니다. 기존 명함 사용 유지 가능, 기존 CRM과 병행 운영 가능, 단계별 확장 구조를 지원합니다.

- ☐ 👉 따라서 초기 도입에 따른 리스크가 매우 낮습니다.  
👉 도입은 한 번에 끝나는 것이 아니라, 사용이 확산되면서 완성됩니다.

# 10. Pilot 제안 (도입 검증 및 확장 전략)

Enterprise 시스템 도입에 있어 가장 중요한 요소는 기능 자체가 아니라 실제 조직 내에서의 적용 가능성과 성과 검증입니다. 특히 고객 데이터와 영업 활동을 다루는 시스템의 경우, 이론적 기능 설명이나 데모만으로는 도입 의사결정을 내리기 어렵습니다.

- 👉 결국 기업이 확인하고자 하는 것은 단 하나입니다.
- 👉 "이 시스템이 우리 조직에서 실제로 작동하는가"

modibic은 이러한 검증 과정을 지원하기 위해 리스크 없이 도입 효과를 확인할 수 있는 파일럿(Pilot) 프로그램을 제공합니다.

## 10.1 Pilot의 목적

modibic Pilot은 단순 체험이나 기능 테스트가 아니라 실제 운영 환경에서 다음을 검증하는 것을 목표로 합니다.

- 고객 데이터가 자동으로 축적되는 구조인지
- 기존 업무 흐름을 방해하지 않고 자연스럽게 적용되는지
- 영업 활동의 효율이 실제로 개선되는지
- 조직 단위로 데이터가 연결되는지

☐ 👉 즉, Pilot은 "사용해보는 단계"가 아니라 "도입을 결정하기 위한 근거를 만드는 단계"입니다.

## 10.2 대상 및 적용 범위

### 주요 대상

- 영업 조직 (Sales / BD / Account Manager)
- 임원진 및 대외 활동이 많은 인력
- 파트너 및 협력사 대응 담당자

### 적용 규모: 약 10~30명

- 충분한 데이터 발생 (명함 수집, 접점 형성)
- 조직 내 협업 구조 확인 가능
- 관리 및 피드백 수집 용이

👉 너무 적으면 효과가 보이지 않고, 너무 많으면 초기 운영 부담이 증가합니다.

## 10.3 Pilot 운영 기간 및 수행 방식

Pilot은 일반적으로 1~2개월 동안 운영됩니다. 이 기간은 실제 명함 교환 및 데이터 축적 발생, 반복 사용 패턴 형성, 초기 불편 요소 및 개선 포인트 도출, 조직 내 확산 가능성 확인을 위해 충분한 시간입니다.

Pilot은 별도의 복잡한 준비 없이 기존 업무 흐름 안에서 자연스럽게 진행됩니다.



📌 👉 실제 비즈니스 환경 자체가 Pilot 환경이 됩니다.

## 10.4 검증 항목 (핵심 KPI)

검증 항목	세부 내용
① 데이터 축적 수준	명함이 실제로 자동 수집되는가 / 수기 입력 없이 데이터가 축적되는가 / 누락 없이 데이터가 저장되는가
② 영업 효율 개선	미팅 준비 시간 감소 여부 / 명함 정리 및 입력 시간 감소 / 후속 연락 관리 개선
③ 네트워크 확장 속도	고객 접점 증가 여부 / 동일 고객에 대한 조직 내 다중 접점 발생 / 관계 확장 가능성
④ 조직 내 연결성	팀 간 데이터 공유 가능 여부 / 동일 고객에 대한 정보 통합 / 조직 단위 관계 구조 형성
⑤ 사용자 경험	실제 사용 빈도 / 사용자 만족도 / 사용 장벽 여부

## 10.5 Pilot 종료 및 확장 의사결정

Pilot 종료 시에는 정량 및 정성 데이터를 기반으로 도입 효과를 분석합니다. 데이터 축적량 및 증가율, 사용자 활동 지표, 영업 효율 변화, 조직 내 활용도를 분석하여 전사 도입 필요성, 적용 범위 확대 계획, 운영 정책 수립 방향을 판단합니다.

- ☐ 👉 감이 아니라 데이터로 의사결정을 내리는 구조입니다.
- 👉 Pilot은 기능을 확인하는 단계가 아니라, 도입을 확신으로 바꾸는 단계입니다.

## 11. 결론

기업의 경쟁력은 더 이상 단순한 제품이나 가격에서 결정되지 않습니다. 고객과의 관계를 얼마나 지속적으로 유지하고, 그 관계를 데이터로 축적하고, 이를 기반으로 얼마나 빠르고 정확하게 대응할 수 있는지가 실질적인 차이를 만들어냅니다.

그러나 현재 많은 기업은 고객과의 첫 접점이 되는 명함 데이터를 여전히 개인 단위로 관리하고 있으며, 이로 인해 중요한 관계 자산을 지속적으로 잃고 있습니다. 명함은 교환되지만 관계는 남지 않고, 고객을 만나지만 데이터는 축적되지 않는 구조가 반복되고 있습니다.

**modibic Enterprise Platform**은 이러한 구조를 근본적으로 변화시키기 위해 설계되었습니다. 이 플랫폼은 명함을 디지털로 바꾸는 것을 넘어, 명함을 통해 발생하는 모든 고객 접점을 자동으로 수집하고, 이를 조직 단위 데이터로 통합하며, 분석과 활용까지 연결하는 하나의 흐름을 제공합니다.

## 이를 통해 기업은 다음과 같은 변화를 경험하게 됩니다

### 데이터 자산화

고객 데이터가 개인이 아닌 기업의 자산으로 축적됩니다.

### 관계 가시화

모든 접점이 연결되어 관계 구조가 가시화됩니다.

### 데이터 기반 영업

영업 활동이 경험이 아닌 데이터 기반으로 전환됩니다.

### 조직 통합

조직 전체가 동일한 고객 정보를 기반으로 움직이게 됩니다.

- ☐ 👉 이 변화는 단순한 시스템 도입이 아닙니다. 기업이 고객을 관리하는 방식 자체가 바뀌는 것입니다.

# 실질적인 비즈니스 성과



더 많은 고객 접점 확보



더 빠른 후속 대응



더 높은 전환율



더 안정적인 고객 관계 유지

📌 📌 결국, 데이터 구조의 변화는 매출 구조의 변화로 이어집니다.

따라서 **modibic Enterprise Platform**은 단순한 명함 관리 솔루션이 아니라, 고객 네트워크를 데이터 자산으로 전환하고, 이를 기반으로 지속 가능한 성장을 만드는 기업용 비즈니스 인프라입니다.

## 최종 제안

지금 바꾸는 것은 명함입니다.

📌 비즈니스의 방식입니다.

지금 시작하는 기업은 고객 데이터를 자산으로 만들고, 지금 미루는 기업은 고객 데이터를 계속 잃게 됩니다.

📌 이제 선택의 문제입니다.

📌 명함을 바꾸는 것이 아니라, 고객을 관리하는 방식을 바꾸는 것입니다.

## 12. 다음 단계

modibic Enterprise Platform은 단순 검토 단계에서 끝나는 솔루션이 아니라, 실제 조직에 빠르게 적용하고 효과를 확인할 수 있도록 명확한 도입 프로세스를 제공합니다. 기업은 다음의 3단계를 통해 리스크 없이 도입을 검토하고 확장할 수 있습니다.

### 12.1 Step 1. Demo 진행 (이해 및 내부 공감 형성)

첫 단계는 Demo를 통해 modibic이 실제로 어떻게 작동하는지 확인하는 과정입니다. Demo에서는 명함 생성 및 전달 방식(HCE, QR, URL), mOCR을 통한 명함 자동 데이터화, 조직 단위 데이터 통합 구조, AI 기반 영업 지원 기능, 관리자 및 보안 기능을 중심으로 진행됩니다. 특히 단순 기능 설명이 아니라, 실제 업무 흐름 속에서 시스템이 어떻게 작동하는지를 시나리오 기반으로 확인할 수 있습니다.

📌 이를 통해 실무자와 의사결정자가 동일한 이해 수준을 확보하게 됩니다.

## 12.2 Step 2. Pilot 도입 (실제 운영 검증)

Demo 이후에는 파일럿(Pilot)을 통해 실제 조직 환경에서의 적용 가능성을 검증합니다. 대상: 영업팀 또는 고객 접점이 많은 핵심 조직 / 규모: 약 10~30명 / 기간: 1~2개월. 이 기간 동안 명함 데이터 자동 추적 여부, 기존 대비 영업 효율 변화, 조직 내 데이터 공유 및 연결성, 사용자 사용 패턴 및 정착 가능성을 검증합니다. Pilot 종료 후에는 정량 및 정성 데이터를 기반으로 도입 효과를 객관적으로 평가할 수 있습니다.

👉 핵심은 "이 시스템이 실제로 우리 조직에서 작동하는가"를 확인하는 것입니다.

## 12.3 Step 3. Enterprise 확장 (전사 도입 및 성과 확장)

Pilot을 통해 효과가 검증되면 Enterprise 수준으로 확장합니다. 조직 전체 사용자 확장, HRMS 및 기존 시스템 연동, 권한 및 보안 정책 정교화, CRM 및 데이터 활용 고도화가 진행됩니다. 이 시점부터 modibic은 단순한 명함 관리 도구가 아니라, 기업의 핵심 데이터 인프라로 작동하게 됩니다.

👉 데이터는 지속적으로 축적되고, 조직 전체의 영업 및 관계 관리 방식이 변화합니다.

## 12.4 의사결정 관점 요약

이 3단계 구조는 다음과 같은 장점을 제공합니다.

### 초기 부담 없이 시작

초기 부담 없이 시작 가능

### 데이터 기반 판단

실제 데이터를 기반으로 판단 가능

### 리스크 최소화

단계적 확장으로 리스크 최소화

### 빠른 성과 확인

빠른 성과 확인 및 조직 내 확산 가능

☐ 👉 즉, "도입 여부"를 고민하는 것이 아니라 "검증 → 확산 → 확장"의 구조로 진행됩니다.

## 12.5 결론

modibic Enterprise Platform의 도입은 대규모 프로젝트가 아니라, 작은 실행에서 시작해 자연스럽게 확장되는 과정입니다.

👉 지금 필요한 것은 검토가 아니라 첫 번째 실행(Demo)입니다.

👉 지금 시작하면 데이터가 쌓이고, 지금 미루면 기회가 사라집니다.