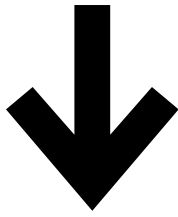


실제 디지털 트랜스포메이션에 대한 8가지 교훈





목차

03 /

디지털 트랜스포메이션은
어디서나 진행되지 않음

04 /

그렇다면 무엇부터
시작해야 할까요?

05 /

바라는 것과 세부
사항으로 시작

09 /

회사를 변화시키려면 회사의
문화를 변화시키세요

12 /

더 나은 결과를 얻기 위해
고객의 의견을 경청하세요

15 /

기술 회사처럼 생각하세요

18 /

데이터는 비즈니스보다
더 가치가 있습니다

21 /

작은 단계가 모여 큰
변화가 이루어집니다

24 /

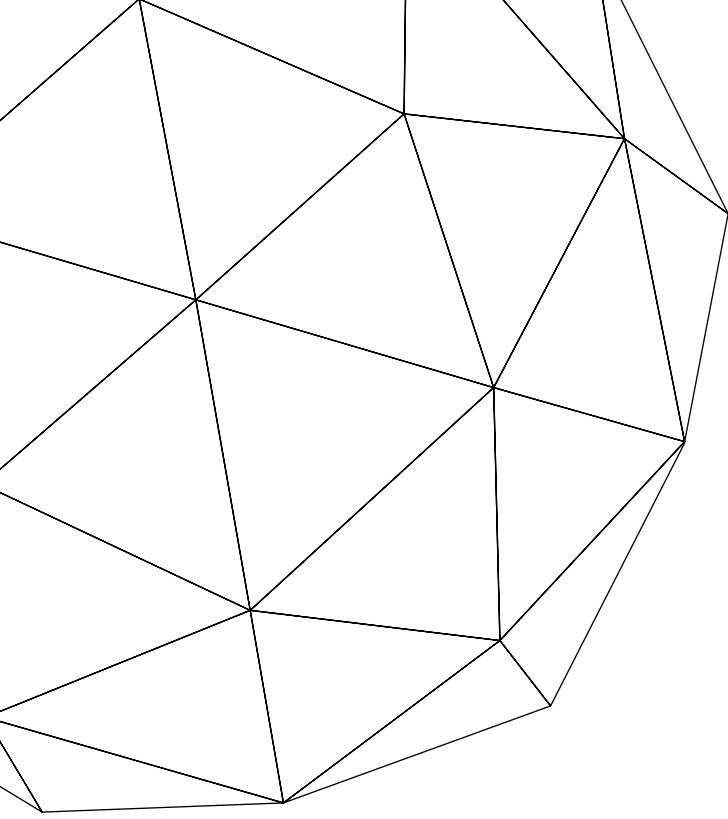
1+1은 실제로 3입니다

27 /

변화는 조직 외부로
확장됩니다

30 /

결론



디지털 트랜스포메이션은 어디서나 진행되지 않습니다.

우리는 주제에 대해 게시된 새로운 기사와 블로그를 보고 매일 기업인들과의 대화를 나누며 듣습니다. 그것은 화제가 되고 있는 매우 널리 퍼진 주제입니다. 그리고 좋은 이유가 있습니다.

디지털 트랜스포메이션 여정을 받아들인 조직은 들뜬 기분이며 확실한 보상을 받고 있습니다. 그리고 그렇지 않은 조직은 계속 따라가야 하거나 뒤에 남겨져야 한다는 불안감과 공포감을 느끼고 있습니다.

디지털 트랜스포메이션이라는 발상은 압도적으로 느껴질 수 있지만, 한 번에 대규모의 중단을 실행한다는 개념은 문제의 일부분입니다. 대신 장기적인 목표를 향해 점진적인 단계를 밟는 여정이라고 생각한다면, 그것은 훨씬 덜 위압적인 제안이 됩니다.



그렇다면 무엇부터 시작해야 할까요?

아마도 우리가 계속해서 보는 가장 큰 오해는 디지털 트랜스포메이션이 기술과 관련이 있다고 생각하는 것입니다. 그게 아닙니다. 기술은 도구이지만 사람들에게 초점을 맞추고 있습니다.

귀사는 고객을 위해 가치 있는 무언가를 창출하기 위해 사람들을 모으는 비전을 가지고 시작했습니다. 그것은 변하지 않습니다. 그곳이 출발점입니다.

그곳에서 디지털 트랜스포메이션 전략을 소규모 및 대규모로 배포하여 해당 비전이 적용되는 전략의 특정 부분을 달성할 수 있습니다.

모든 사람과 조직이 더 많은 것을 성취할 수 있도록 역량을 강화하는 임무에 착수한 것처럼, 우리는 하나의 크기에 맞는 모든 디지털 트랜스포메이션 전략이 없다는 것을 보았습니다. 전략은 모든 조직마다 달라 보입니다.

그러나 1,000개 이상의 조직에서 변화의 여정을 지원한 후, 귀사에 도움이 된다고 믿는 몇 가지 공통의 진리를 얻었습니다.

교훈 1

바라는 것과 세부 사항으로 시작

변환은 둘 모두 필요합니다.

비전은 귀하의 조직이 하나의 북극성을 향하게 하는 것입니다. 그것은 귀사가 진정으로 노력하고 있는 것을 조직의 모든 사람들에게 알려줍니다. 그리고 위대한 비전은 인간의 야망을 자극하고 상상력을 불러 넣습니다.

꿈은 위대한 비전을 정립하는 것입니다. 그러나 현실적으로 만드는 것은 그 세부 사항입니다. 세부 사항은 조직의 미래 혁신에 대한 명확한 전략을 정의하는 실용적이고 창의적인 로드맵을 수립하는 데 도움이 됩니다.

그리고 그것이 실제 변화가 일어나는 방법입니다.



“종종 비전과 전략이 있으며, 그리고 바로 전술로 넘어갑니다. 누락된 것은 원하는 기능에 대한 로드맵을 작성하는데 필요한 어려운 운영 계획입니다. 이 운영 계획이 귀사 문화의 일부가 되면, 귀사가 사업을 실행하고 수행하는 방법도 결정됩니다. 그렇게 해서 영향을 미치지 않는 일회성의 단편적인 이벤트보다는 실제적인 전환을 얻게 되는 것입니다.”

Sally Gilligan

Gap CIO



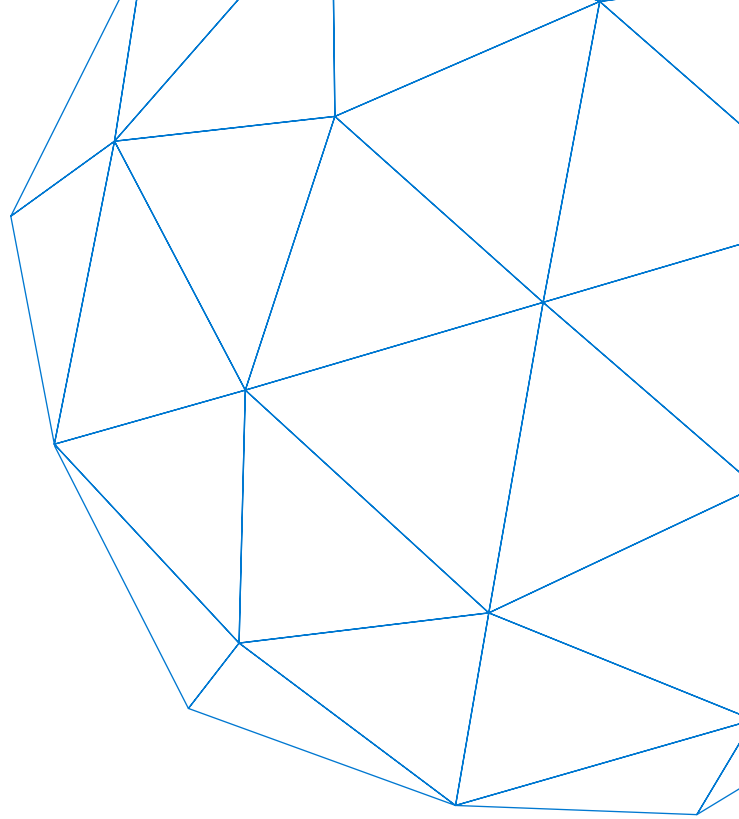
고객 사례

**Gap의 여정은 훌륭한 비즈니스
비전과 창의적인 실행 계획으로
시작되었습니다.**

멀티 브랜드 글로벌 소매업체의 꿈은 온라인 쇼핑, 브랜드 사이트 간 전환 및 보편적인 체크아웃 사용을 보다 쉽게 만들어 원활한 고객 경험을 창출하는 것이었습니다. 전체 소매업계에 걸쳐 쇼핑 패턴이 변화하고 있다는 것을 인식한 Gap은 플랫폼이 빠르고, 대응력이 뛰어나며, 확장할 수 있도록 함으로써 성장하는 온라인 사업에 집중할 적기임을 알았습니다.

Gap은 자사의 프로세스를 디지털 방식으로 최적화하기 위한 세부 계획을 개발하여 조직이 비즈니스를 수행하는 방식을 재편성했습니다. 현재 브랜드 판매의 약 50%는 고객 수요에 기반을 두고 있으며, 이로 인해 사람들은 행복해지고 더 나은 성과를 창출합니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

의도적으로 사각 지대에 접근

변환은 목적지가 아니라 여정입니다.

디지털 트랜스포메이션을 위한 첫 번째 디딤돌은 여러분이 놓쳤을 수도 있는 것을 확인하기 위해 장기적인 목표를 다시 논의하는 것입니다. 이는 한 번만 발생하는 것이 아니며, 여정은 성과를 최적화하기 위해 습득한 교훈을 적용하는 반복적인 과정입니다. 따라서 이 여정이 어디를 향하든 관계 없이, 사람, 플랫폼 및 프로세스를 변환하여 각 단계를 지속할 수 있는 도구를 갖게 됩니다.

시간과 리소스를 할애하십시오. 여러분이 하는 모든 일에 노력을 기울였으므로, 이것에도 노력을 기울이십시오. 여러분의 여정에는 계획, 인내, 협력, 그리고 자금이 필요합니다.

회사를 변화시키려면 회사의 문화를 변화시키세요

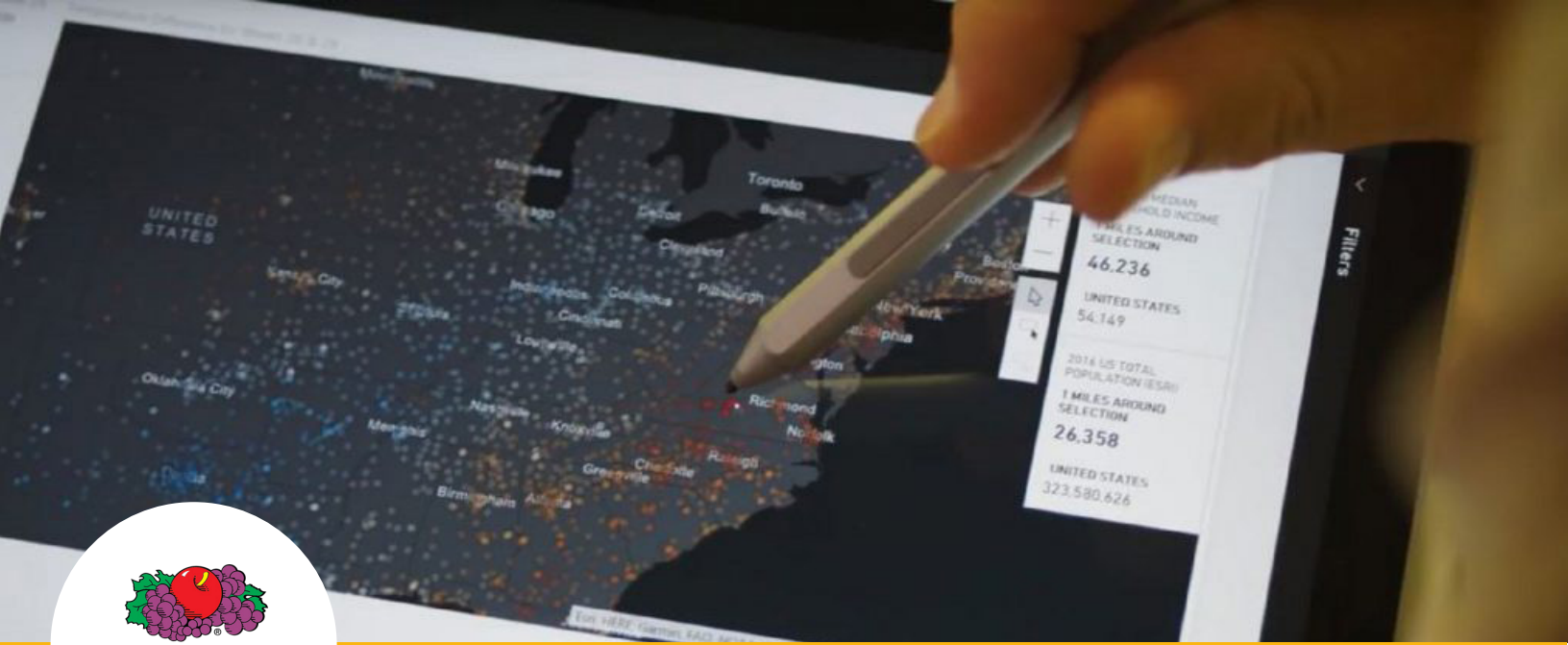
사람들이 할 수 있는 것을 과소 평가하지 마십시오.

조직은 사람들이 통합될 때 기능이 가장 잘 유지됩니다. 모든 부서와 수준에서 진심으로 용인된다면 변환으로 인한 불안감을 해소하고 유기적으로 변화를 이끌어내는 데 도움이 될 것입니다.

지속적인 디지털 문화를 구축하려면 평가 및 학습을 통해 항상 실패를 처리하는 접근법인 성장 마인드를 채택하는 것이 중요합니다. 그러나 실제로 어떻게 일어나는지는 스프레드시트에 기록되지 않습니다.

우리가 지원한 모든 여정은 독특했지만 분명한 공통점은 고객 중심, 민첩성 및 협업의 문화였습니다. 이 과정의 일부는 여러분이 모든 것을 알지 못한다는 것을 알아가는 것이기 때문에, 가능한 많은 것을 배우고 같은 일을 하는 직원들을 안심시키는 문화를 통해 지원하십시오.





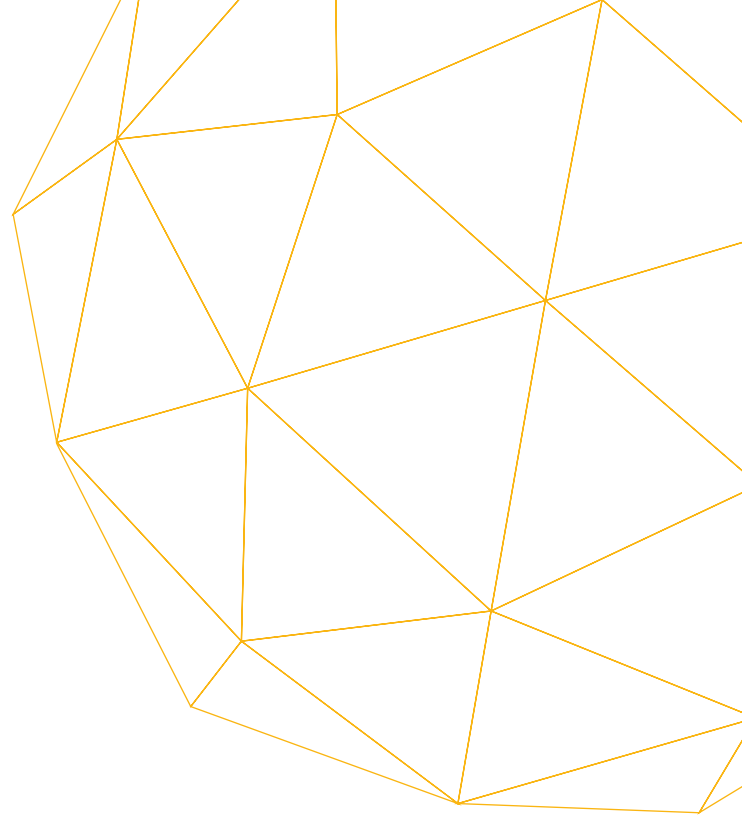
고객 사례

Fruit of the Loom은 의류 제품뿐만 아니라 직원들이 비즈니스 과제를 해결하고 팀으로 협력하는 방식으로 혁신 문화를 육성하기 위해 노력하고 있습니다.

6일 만에 기온이 12도 떨어질 때 소비자들이 플리스를 더 사기 시작한다는 연구 결과가 나오자 이 회사는 겨울 재고 판매 전망치를 최적화할 수 있는 기회를 잡았습니다. 신속하게 변화하는 소매 계획의 과제를 해결하기 위해 조직은 이제 데이터를 실행 가능한 통찰력으로 변환하는 생산성 플랫폼을 사용하여 팀이 제품 유형 및 판매주기에 대한 신속한 결정을 내릴 수 있도록 지원합니다.

이러한 변환으로 인해 Fruit of the Loom은 민첩한 공급망을 확보하게 되었고, 파트너는 추위가 오기 전에 플리스 제품을 충분히 확보할 수 있게 되었습니다.

사례 전문 보기



요점

미래를 통제할 수는 없지만 변화를 지원하고 초대하는 토대는 구축할 수 있습니다.

실패는 혁신으로 이어집니다. 직원들이 실패하더라도 아이디어를 시험해 볼 수 있도록 실험을 장려하고 보상을 제공하는 문화를 육성하십시오. 디지털 트랜스포메이션은 실패를 배울 수 있는 여기는 성장 마인드가 있으면 더 빠르게 진행됩니다. 이런 문화에서는 직원들이 도전을 받으면 다시 평가하고 조정하고 다시 시도할 준비가 돼 있습니다.

모든 것을 알고 있는 것이 아니라, 모든 것을 배우는 태도를 지니십시오. 아는 것만으로는 충분하지 않습니다. 조직에서 해당 지식을 적용해야 합니다. 우리는 더 이상 "해야 할까?" 또는 "할 수 있을까?"라는 시대에 있지 않습니다. 우리는 해야 합니다. 우리 모두가 그것을 알게 될 때까지 기다릴 수는 없습니다. 지금은 나머지 과정을 안내하기 위해 이러한 단계를 수행하고 데이터를 신뢰할 때입니다.

더 나은 결과를 얻기 위해 고객의 의견을 경청하세요

훌륭한 고객 경험은 성공의 열쇠입니다.

고객을 위한 가치 창출은 모든 조직과 모든 혁신의 핵심입니다. 실제 변환은 고객의 의도에 초점을 맞추는 것으로 시작합니다.

고객은 귀사 및 다른 회사들과의 직접 및 간접 계약을 통해 자신들이 어떤 것에 가치를 두고 있는지 알려줍니다. 실제 고객의 요구를 나타내는 신호에 세심한 주의를 기울이면 보다 의미 있는 경험을 얻을 수 있습니다.

기술은 고객이 기업과 상호 작용하는 방식을 변화시켰습니다. 디지털 트렌드에 적응하면 고객이 원하는 것을 예측하고 새로운 방식으로 참여하는 방법을 알아낼 수 있습니다. 오늘날 가장 일반적인 업계를 완전히 재편하는 조직들 중 대부분은 다른 산업과의 거래에서 영감을 얻어 트렌드를 파악하고 고객의 요구를 예측했습니다.





TOYOTA

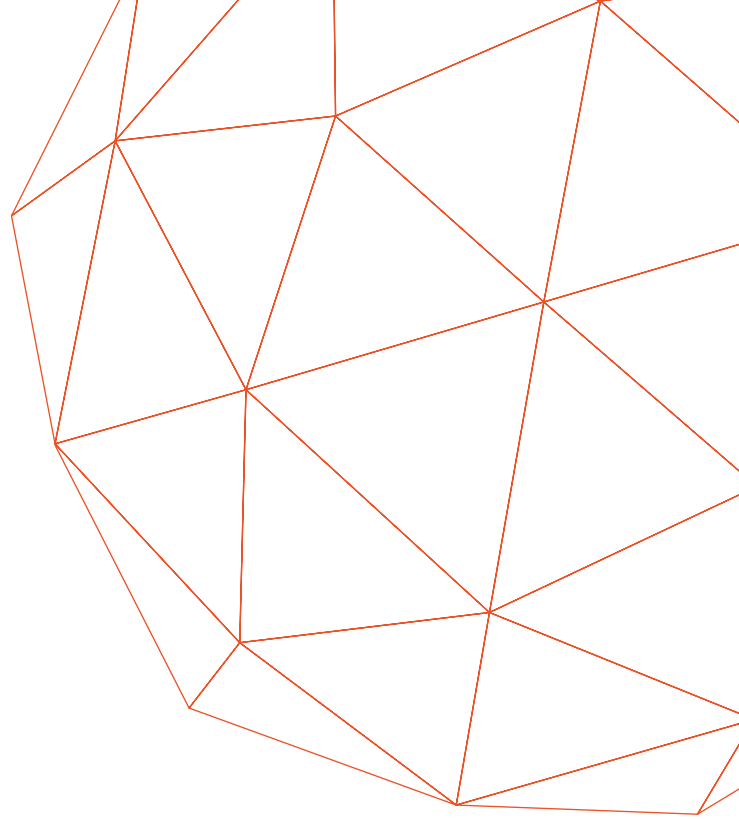
고객 사례

유럽 전역의 산업에 창고 장비 및 서비스를 제공하는 Toyota Material Handling Europe은 현장 서비스 방문 중에 고객에게 제공하는 가치를 높이기 위한 기술을 사용하기를 원했습니다.

기술자들은 이미 이러한 방문을 지원하기 위해 모바일 시스템을 사용했지만 서비스는 여전히 계획되고 사후 대응적이었습니다. 이를 적극적이고 예측 가능한 현장 서비스 역량을 구축할 기회로 여기고 있는 이 회사는 고객의 연결된 장비의 데이터를 사용하여 고객이 유지 보수가 필요하다는 것을 알기 전에 방문 일정을 예약하고 있습니다.

이러한 전략적 기회를 통해 Toyota Material Handling은 직원들이 고객 가치와 만족도를 높이도록 돕고 있습니다. 또한 자동차 제조업체가 유럽 시장에서 최고의 현장 서비스 제공업체가 될 수도 있습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

고객이 원하는 것을 파악하고 다음에 무엇을 기대할 지 예측

고객 피드백에 주의를 기울이십시오. 솔루션을 설계하는 동안 소비자 동향을 고려하면 고객 경험을 향상시킬 뿐만 아니라 비즈니스 성장을 위한 새로운 기회를 창출할 수 있습니다. 고객은 조직과의 모든 상호 작용 중에 피드백을 제공합니다. 듣고 계십니까? 그 피드백에서 인사이트를 끌어내어 명확한 행동 계획을 수립하고 고객의 요구 사항을 충족시키는 방법을 개선하며 다음에 무엇을 원할지 예측할 수 있는 방법을 마련하십시오.

프로세스를 중단하십시오. 고객이 도구를 사용하여 다른 조직과 소통하는 방법을 학습하여 외부 접근 방식을 통해 영감을 얻으십시오. 그런 다음 고객에게 보다 의미 있는 경험을 제공할 수 있는 고유한 잠재력을 높이는 새로운 기술을 사용하여 이러한 추세를 적용하십시오.

기술 회사처럼 생각하세요

**디지털을 반영하고 개선하며
현대화하는 것은 IT를 뛰어 넘는
것입니다.**

진정한 혁신을 위해서는 기술 및 비즈니스 팀이 함께 협력하고 반영해야 앞으로의 추진력을 이끌어내는 전략을 수립할 수 있습니다. 기업은 시대에 발맞춰 진화하고 있으며, 이 디지털 시대에 새로운 기술은 그들이 고객을 혁신하고 운영하며 서비스하는 방식을 변화시키고 있습니다. 조직에 디지털 사고방식이 있다면 이전에는 불가능했던 것을 달성할 수 있습니다. 이는 파괴적인 비즈니스 모델과 새로운 기능을 기회로 재구상하고 기술 혁신을 통해 비즈니스 프로세스를 다시 검토하기 위한 초대장입니다.

조직의 고유한 잠재력에는 적절한 기술을 가진 적절한 인력, 그리고 적절한 시기에 인적 기술을 실행하고 확장하는 운영 능력도 포함됩니다. 조직이 올바른 이유로 올바른 도구를 배포하는 방법인 기술적 역량도 마찬가지로 중요합니다. 이러한 인적, 운영적, 기술적 능력은 적절한 기술 솔루션을 통해 지속 가능한 변화를 촉진하는 원동력입니다.



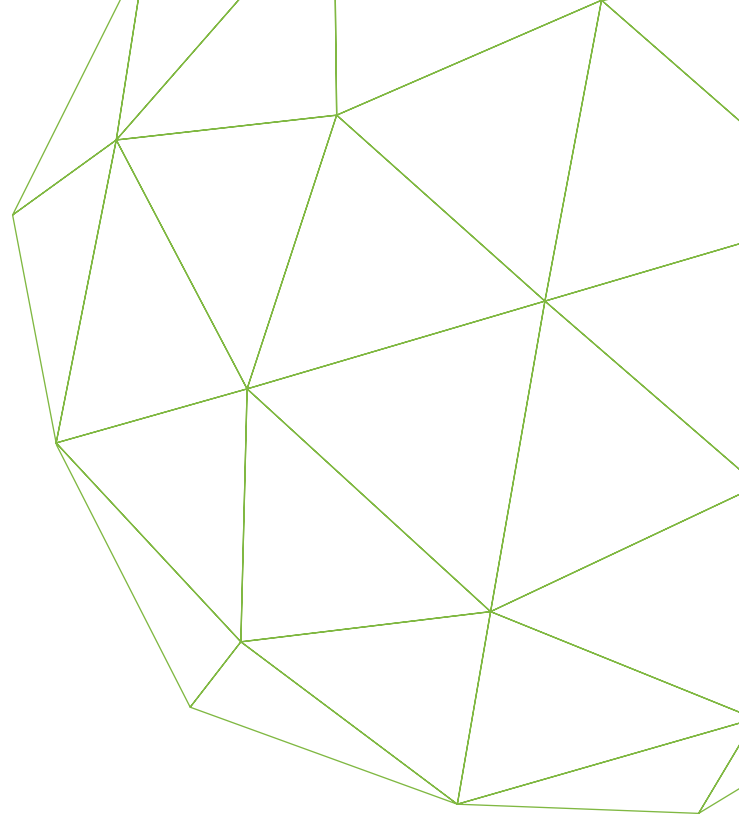


고객 사례

덴마크 양조회사인 Carlsberg는 인공지능(AI)을 세계에서 가장 오래된 산업 중 하나에 도입하는 데 앞장서고 있습니다.

최근 몇몇 작업에서 Carlsberg의 연구원들은 고급 센서 및 분석 기술을 사용하여 맛을 신속하게 파악하고 예측합니다. 목표는 각 맥주 샘플에 대한 맛 지문을 매핑하고 맛 조합과 공정을 연구하는 데 걸리는 시간을 줄임으로써 궁극적으로 더 많은 맥주를 시장에 출시하는 데 도움을 주는 것입니다. Carlsberg 연구원들은 이 작업에서 인간의 요소를 절대로 놓치지 않고 디지털 환경을 직원, 고객 및 소비자 간의 새롭고 강력한 관계를 형성하는 이상적인 도구로 보고 있습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

기술을 통해 인적 역량 강화

가속화. 기술을 사용하여 시장 진입 전략을 가속화하여 채택, 확장 및 관리가 용이한 제품을 개발하십시오.

브레인스토밍. 여러 분야의 기술자와 비즈니스 전략가로 구성된 팀을 만들어 신속하게 문제를 해결하고 이전에는 불가능했던 새로운 기회를 추구하십시오.

실행. 요구 사항을 충족시키고 전 세계의 새로운 시장과 고객에게 다가갈 수 있는 디지털 도구로 제품과 서비스를 통합하십시오.

교훈 5

데이터는 비즈니스보다 더 가치가 있습니다

이 여정이 시작되기 전에 데이터가
순서대로 되어 있는지 확인하십시오.

변환하는 동안 수집하고 추론하며 행동하는 데이터는
예전과 다른 상황이 발생할 수 있는 유용한 인사이트를
제공합니다. 귀사의 데이터는 운영 최적화, 직원 역량
강화, 고객 참여 및 제품 혁신 등 비즈니스의 모든 측면을
개선하는 데 핵심입니다.

이렇게 하여 새로운 가치가 열립니다.





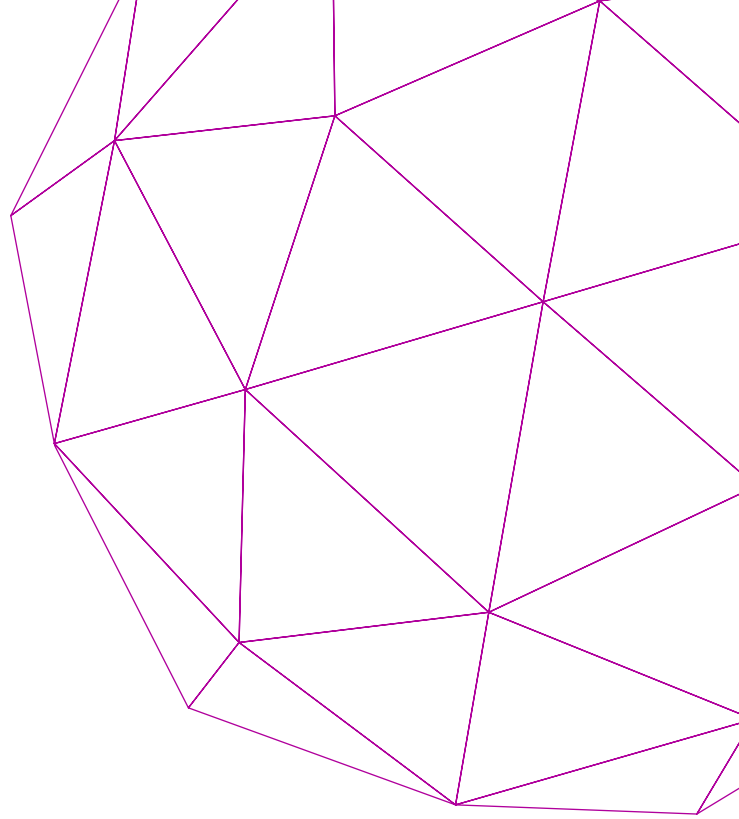
고객 사례

**Dancing Crow Farm의
소유자인 Sean Stratman은
드론과 인텔리전트 에지를
사용하여 농장에 대한
데이터를 수집합니다.**

그는 이 데이터를 토양 수분 유지, 해충 관리, 생산량 증가와 같은 문제를 해결하기 위해 사용합니다. 더 많은 데이터를 얻을수록, 데이터를 현장에서 경험하고 있는 것과 더 많이 연관시킬 수 있게 되고, 보다 효과적이고 빠르게 의사결정을 내릴 수 있게 됩니다.

Microsoft와 선도적인 드론 제조사인 DJI는 Sean과 같은 농민들이 필요한 정보를 신속하게 얻을 수 있도록 데이터와 농업 분야에서 함께 노력하고 있습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

더 많은 가치를 창출하기 위한 데이터 작업

데이터를 인사이트로 변환하십시오. 조직이 전 세계에서 정보를 개발, 다양화, 연결 및 교환함에 따라 데이터는 계속 증가하고 있습니다. 데이터를 실행 가능한 인사이트로 변환하면 조직에 더 많은 가치를 가져올 수 있습니다. 미래의 요구를 예측하고 더 나은 고객 솔루션과 서비스를 제공하기 위해 시장 행동을 분석하십시오.

숫자 뒤에 있는 사람을 기억하십시오.

데이터를 사용하여 조직 내에서 인적 역량을 확장하십시오. 데이터가 할 수 있는 것은 여기까지입니다. 더 깊이 파고 들어서 가치 있는 인사이트를 찾는 것은 사람들입니다. 지능형 데이터를 사용하여 새로운 시장에서 기회를 찾으십시오.

보안 수준 및 투명성을 유지하십시오.

중요한 비즈니스 데이터를 효과적으로 관리하고 개인 정보 보호 및 보안 표준을 준수하십시오. 데이터는 귀중한 자원이지만, 그것을 수익화하려면, 서버에 방치해 두면 안 됩니다. 매일 더 많은 소스에서 더 많은 데이터를 수집하고 있으며, 연결된 디지털 세상에서 이것은 사이버 범죄자에게 반짝이는 표적입니다.

작은 단계가 모여 큰 변화가 이루어집니다

모든 여정은 첫 걸음으로 시작됩니다.

변환은 한꺼번에 일어나지 않습니다. 아주 작은 변환으로 시작하십시오. 긍정적인 비즈니스 성과를 전달하는 작고 달성 가능한 목표와 빠른 프로젝트를 모색하십시오. 계속해서 이러한 작은 변환을 서로 연결하고 비즈니스로 되돌립니다. 이는 비전과 일치해야 합니다. 어느새 이러한 작은 성공들이 모멘텀을 만들어 내고 서로 상승 작용을 하면서 비즈니스는 더 큰 변환을 향해 나아가게 될 것입니다.





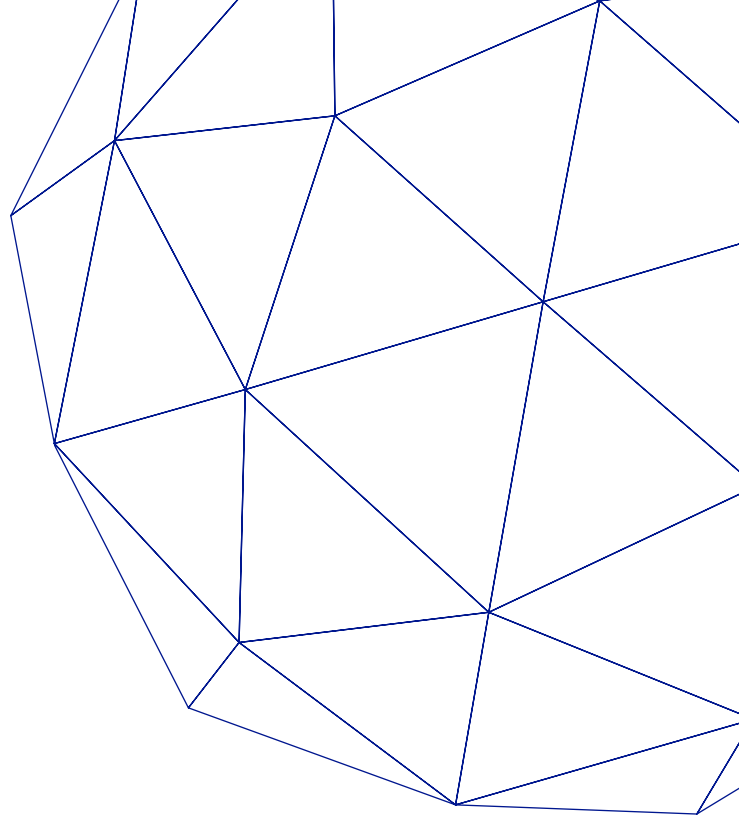
 Dixons
Carphone

고객 사례

**비즈니스 인텔리전스에 대한
인사이트를 얻고 고객에게
더 가까이 다가가기 위해
전자 제품 소매업체인 Dixons
Carphone은 고객과 직원이
제품을 조사하고 재고를
확인하는 데 도움이 되는
솔루션을 찾기 시작했습니다.**

이 회사는 작은 대화형 AI 프로젝트로 디지털 변환을 시작하여 Cami이라는 대화형 봇을 구축했습니다. Dixons Carphone은 이제 Cami가 데이터 및 정보의 지속적인 원천이 되어 회사가 고객과 상호 작용하고 고객의 구매 습관을 기반으로 기회를 창출할 것으로 기대하고 있습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

작고 점진적인 변화는 효과적인 발전 전략

하루씩 차근차근 하십시오. 디지털 성숙도 수준을 평가하고, 단기간에 달성 가능한 이정표인 마이크로 변환을 사용하여 발전을 이끌어가는 로드맵을 정의하십시오. 작은 단계로 진행하면 조직 전체에 이 프로세스에 대한 자신감을 심어줄 것입니다.

위험을 감수할 준비를 하십시오. 위험을 감수하면 기존의 비즈니스 방법론을 변화시킬 수 있는 기회가 드러납니다. 작은 것부터 시작하여 실수하는 것은 괜찮습니다. 전략을 지나치게 복잡하게 만들지 말고 위험을 감수하고 창의력을 발휘하십시오.

북극성을 최전방에 유지하십시오. 이 여정은 변화를 위한 것이 아닙니다. 여전히 북극성에 초점을 맞추고 있습니다. 단일 진입점 또는 출구점에 갇혀 있지 말고, 변경, 반복 및 다시 개선할 수 있는 더 작은 단계를 수용하십시오. 이 과정을 통해 여러분의 조직은 어제 불가능했던 것이 내일에는 네트워크, 문화, 그리고 능력을 변화시킬 수 있다는 것을 알게 될 것입니다.

1 + 1은 실제로 3입니다

**혁신은 독특한 시각의 교차점에서
발생합니다.**

어떤 여정에서든, 지금까지만 갈 수 있습니다. 우리는 고객과 함께 한 변환 여정에서 이것을 목격했습니다. 다른 산업에서 영감을 얻든, 자신의 강점을 보완하는 조직과 협력하든 간에, 이 교차점에서 가장 큰 잠재력이 실현됩니다.

현재 업계를 넘어 새로운 아이디어를 찾고 시작할 수 있습니다. 이러한 파격적인 접근 방식은 오늘 우리가 이야기하는 가장 파괴적인 사업들 중 일부의 성공으로 이어졌습니다.

올바른 비즈니스 파트너 관계는 오늘 가능한 것 이상의 도움을 줄 수도 있습니다. 파트너는 산업 간 학습, 업종 및 솔루션에 대한 액세스를 제공하여 여러분의 역량을 향상시킬 수 있습니다.





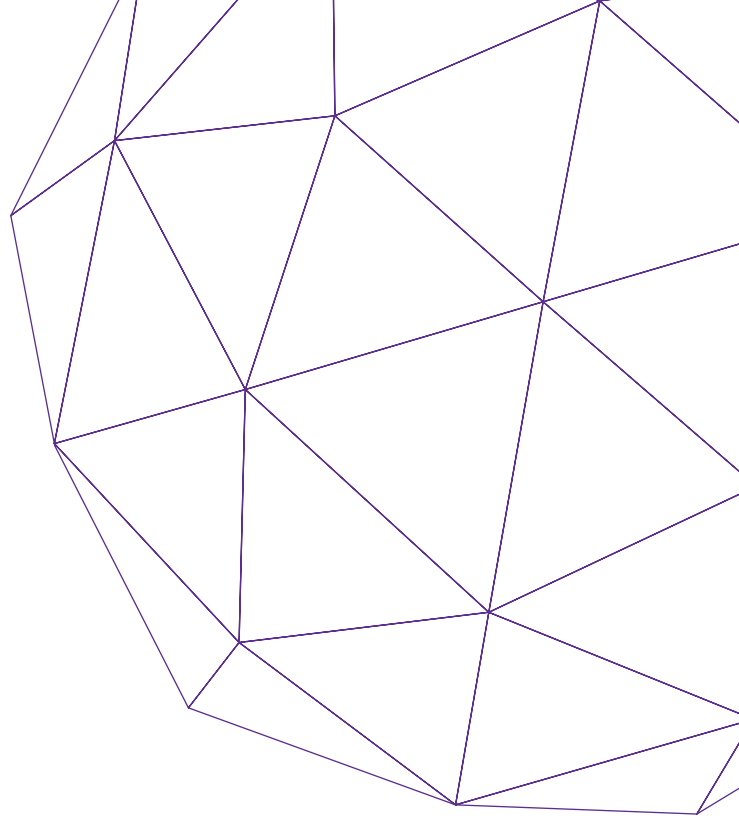
SEQUENCE

고객 사례

Ariela Suster는 젊은 남성들에게 불량 서클에 가입하는 것에 대한 긍정적인 대안을 제공하기 위해 보석과 액세서리 사업인 Sequence를 설립했습니다.

초기 성공 후, Suster는 자신의 프로그램을 다음 단계로 옮기고 싶었습니다. 그녀는 업계 외부의 전략적 파트너십을 통해 프로그램의 영향력과 파급 효과를 확장할 수 있었습니다. Suster는 미술과 PC 수업을 통해 대안적인 삶의 길을 제공하는 것 외에도 대학과 파트너 관계를 맺고 학생들에게 다가갈 새로운 세대에 걸쳐 그녀의 #NoViolence 메시지를 전파하는 앰배서더 프로그램을 홍보했습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

위험을 감수하고 예상치 못한 보상을 받을 수 있는 기회 포착

한 팀이 되십시오. 다른 산업의 다양한 경험을 가진 사람들을 데려온다면 어떨까요? 기술이 빠르게 변화하는 오늘날의 디지털 세상에서 모든 분야의 전문가가 되는 것은 어려울 수 있습니다. 다른 산업 분야의 전문가들이 여러분의 접근 방식을 배우고 전환하는 동안 힘든 일을 하십시오.

생성하고, 혁신하고 위험을 감수하십시오.

이러한 관계를 이용하여 업계 전반에서 모범 사례를 추진하여 산업 지식에 어떻게 추가할 수 있는지 상상해 보십시오. 변환 전문 지식은 성공에 필수적이지만, 산업 간 인사이트를 통해 혼자서는 불가능한 새롭고 예기치 않은 솔루션이 생길 수 있습니다.

변화는 조직 외부로 확장됩니다

윤리, 신뢰 및 지속 가능성은 단지 좋은 것이 아니라 비즈니스에 좋습니다.

여러분의 조직은 매일 의존하는 리소스를 포함하여 귀사의 고객, 지역사회 및 환경을 아우르는 더 넓은 맥락에서 존재합니다.

귀사의 고객은 조직이 자신들의 개인 및 전문 정보를 잘 보관할 것으로 믿고 있습니다.

지역사회는 귀하의 조직이 지속 가능한 성장, 윤리적 고용 관행 및 사회적 참여를 제공할 것으로 믿고 있습니다.

하지만 거기서 끝나지 않습니다. 조직은 훌륭한 환경 관리인이 되어 지속 가능하고 윤리적인 비즈니스 관행을 구축하는 데 있어 더 큰 역할을 합니다.

이 여정은 비즈니스를 지속하는 방식만이 아니라 옳은 일입니다.



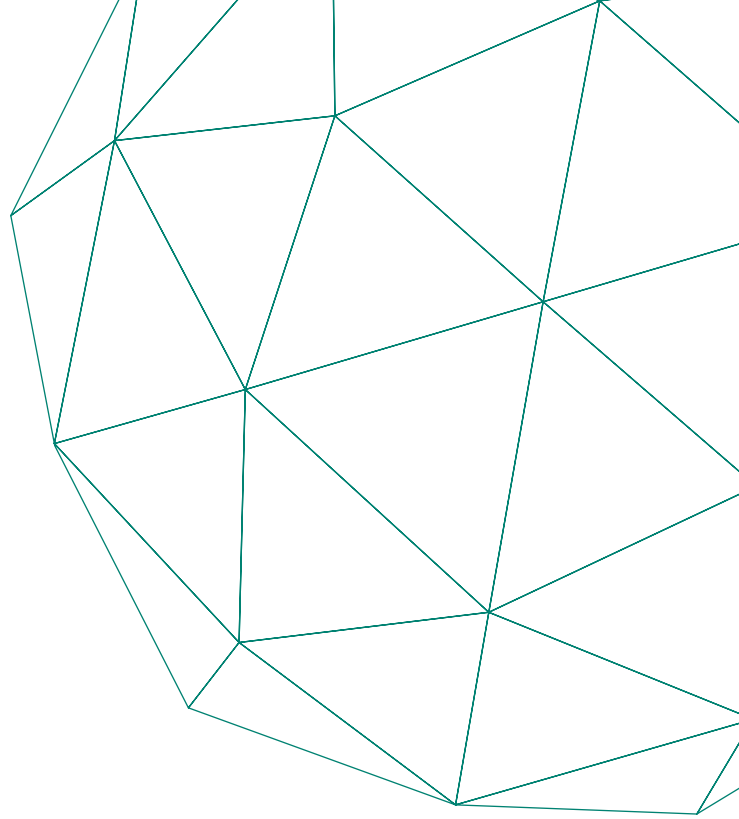


고객 사례

**덴마크에 본사를 둔
Ørsted는 성공적인 석유
및 석탄 기반 회사를
인수하여 풍력 터빈으로
교환했습니다.**

Ørsted의 비전은 완전히 녹색 에너지로 움직이는 세상을 만드는 것이었습니다. 그 전략은 완전히 녹색 에너지 기반 조직으로 변신하여 길을 선도하는 것이었습니다. Ørsted는 새로운 녹색 시스템이 5,900명의 직원들이 공동 작업하고 보다 효율적으로 업무를 수행하여 시간과 자원을 절약할 수 있게 도와줌으로써 긍정적인 효과를 얻었으며 세상을 더 좋은 곳으로 만들기 위해 노력하는 관련 기업들 사이에 보다 긴밀한 관계를 형성하게 되었습니다.

[사례 전문 보기](#)



요점

윤리를 통해 신뢰와 지속 가능성을 이끌어가는 방법

고객의 신뢰를 존중하십시오. 고객은 여러분에게 책임감 있게 관리할 수 있도록 중요한 데이터(기밀 정보)를 제공합니다. 이 여정을 지속하는 것은 고객 및 파트너와의 신뢰와 책임감을 유지하는 것입니다.

좋은 쪽으로 변환하십시오. 비즈니스의 모든 측면은 고객 및 직원이 신뢰를 존중하든, 아니면 환경을 보호하든 윤리를 기반으로 해야 합니다. 긍정적인 비즈니스 결과는 긍정적인 글로벌 영향력으로 이어집니다.

디지털 윤리를 지키십시오. 디지털 윤리에 기반한 프로세스를 채택하여 변환 여정의 각 단계를 관리하십시오. 적절한 윤리적 프레임워크를 식별하고 조직의 역량을 평가하십시오.

지역사회에 공헌하십시오. 조직은 격리된 상태로 존재하지 않습니다. 조직은 사람, 그룹 및 지역사회로 이루어진 더 넓은 생태계의 일부입니다. 조직에서 열어가는 가치는 전체 시스템에 파급됩니다.

결론

**목적에 맞게 디지털로 변환하면
조직의 네 가지 핵심 영역에
실제로 영향을 미칠 수 있습니다.**

첫째, 더 풍부하고 의미 있는 경험과 고객과의 관계를 만들 수 있습니다. 그런 다음 기술과 기술 역량을 향상시키는 지원 문화를 직원들에게 제공함으로써 성과를 향상시킬 수 있습니다. 다음으로, 업계에 관계없이 작업을 향상시키고 최적화할 수 있으며, 마침내 제품을 재구상하고 솔루션을 반복적으로 개선할 수 있습니다.

이것이 디지털 혁신의 본질입니다. 항상 그리고 근본적으로 지속적인 가치 창출이라는 모든 조직의 핵심 목표를 지원합니다.

규모가 작은 단계에서 대규모로 배포하는 경우 변환을 통한 변화는 전략과 일치해야 하며 조직의 가장 중요한 자산인 인력에 집중하면서 비전을 달성하는 것을 목표로 삼아야 합니다.

사람과 역량의 네트워크가 귀사의 고유한 잠재력을 활용하여 가치를 창출하고 혁신할 수 있습니다.

기술은 도구입니다. 사람들이 중심에 있습니다. 그리고 더 많은 가치를 얻게 될 것입니다.

[오늘 여정 준비하기 >](#)

