

**One to One Internet
Marketing & Messaging
Automation System
iMAS 2.0 for Enterprise**



목 차

- 회사 소개
- 마케팅에서의 가치 전환
- One-To-One System 구현 전략
- iMAS V2.0 시스템 구성
- iMAS V2.0 기능 개요도
- iMAS V2.0 시스템 내부 구성
- iMAS V2.0 특징점



회 사 소 개

- ▶ 업 체 명 : 주식회사 아이마스
- ▶ 대표이사 : 김 민 영
- ▶ 업 태 : 제조 및 서비스
- ▶ 종 목 : 소프트웨어개발 및 공급 수출업
- ▶ 설립일자 : 1998년 11월 27일
- ▶ 자 본 금 : 29억원
- ▶ 인 원 : 49명
- ▶ 기업등록 현황
 - ☞ 벤처기업등록(중소기업청 지정)
 - ☞ 벤처기업 협회 회원사
 - ☞ 전국 소기업 연합회 회원사
- ▶ 사업협력사
 - ORACLE, IBM, HP, Informix, HIT, CJ Dream Soft, LG-EDS외
- ▶ 사외이사
 - ☞ 정보시대 문규학 사장
 - ☞ 21세기 지식경영연구소 윤준수 박사
 - ☞ 동원창투 이강덕 사장



금융업

구분	납품처	납품 Solution	일자
제1금융	기업은행	iMAS V1.5, Indimail V2.0	1999.09
	신한은행	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.09
	외환은행	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.03
	주택은행	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.03
신용금고	서울산업은행	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.01
	현대신용금고	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.04
손해보험	삼성화재	iMAS V1.0 for Enterprise	1999.05
	LG화재	iMAS V1.0 for Enterprise	1999.06
	신동아화재	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.03
생명보험	대한생명	Indimail V2.0	2000.04
	푸른데셀생명	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.06
투자신탁	한국투자신탁	iMAS V1.5, Indimail V2.0(SDK)	1999.12



쇼핑몰 및 유통

구분	납품처	납품 Solution	일자
쇼핑몰	LG나라	iMAS V1.0	1999.04
	LGIBM	iMAS V1.5	1999.09
	드림 유직	iMAS V1.5	2000.04
	한국통신	iMAS V1.5	1999.05
	온세통신	iMAS V1.0	1999.12
	OK Cashbag	iMAS V1.0	1999.03
	퍼지콤	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.04
	EC Wel	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.10
	골드뱅크	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.10
	한솔CSN	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.11
유통	농협중앙회	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.08
	현대백화점	iMAS V1.5	1999.08
	39쇼핑	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.09
	SK상사	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.1
	LG홈쇼핑	iMAS V1.5	2000.03
	하이마트	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.03

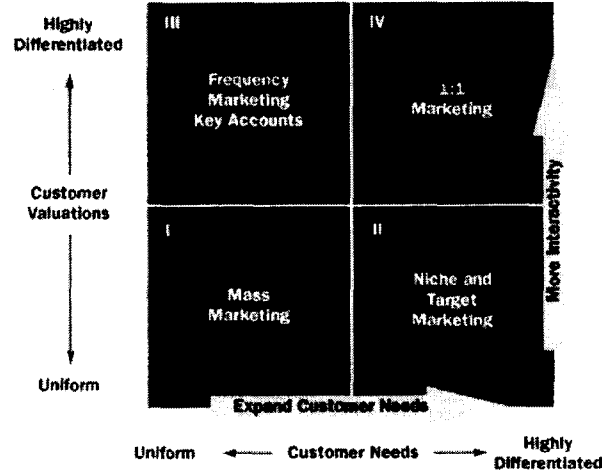
i mas

기타

구분	납품처	납품 Solution	일자
공공	서울시청	iMAS V1.0	1998.12
	군포시청	Indimail V2.0	2000.02
언론	연합통신	iMAS V1.5	2000.04
	조선일보	iMAS V1.5	1999.12
기타	전자신문	iMAS V1.5, Indimail V2.0	1999.12
	싸다콤	iMAS V1.5	1999.08
	한국 IBM	iMAS V1.5	1999.11
	메디슨	iMAS V1.5 for Enterprise	1999.10
	LG Caltex정유	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.03
	네오플란테크	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.02
	테크노필	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.04
	HDN 텔레콤	iMAS V1.5, Indimail V2.0	2000.04
	대우자관	iMAS V1.5	2000.03
	SPOCOM	Indimail V2.0	2000.04
	아시아나	iMAS V1.5 for Enterprise	2000.03

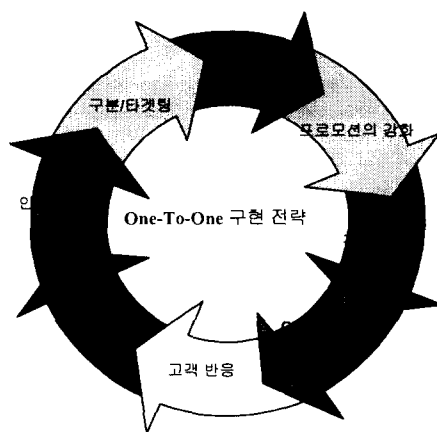
i mas

마케팅에서의 가치 전환



i mas

One to One System의 구현 전략

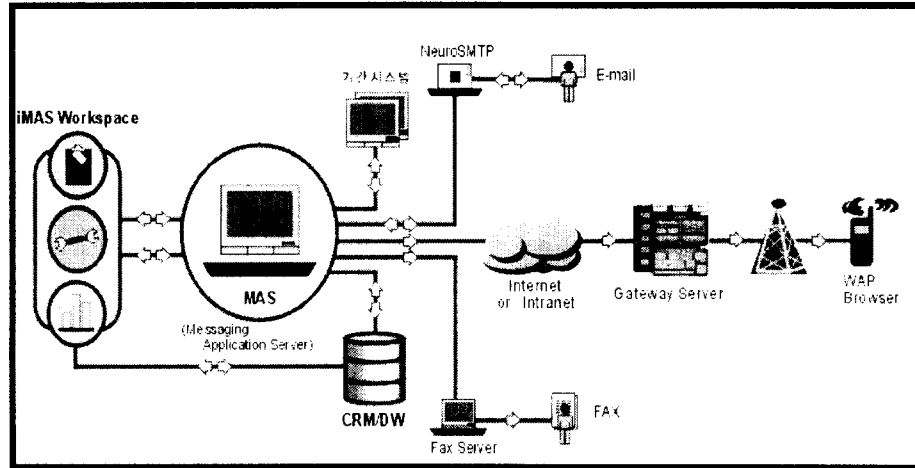


“서로 다른 고객을 다르게 대우하라.”

- “고객을 정의 하라”
-가능한 자세한 고객의 정보를 알아야 한다.
- “고객을 차별화 하라”
-기업의 입장에서 고객 레벨화 하여 기업행동 세분화
- “고객과 상호 작용하라”
-상호작용 가능한 채널을 이용하여 Need파악
- “고객을 Customize하라”
-고객의 요구를 반영하여 특별한 고객요구에 다양하게 대처한다.

i mas

iMAS 2.0 시스템 구성

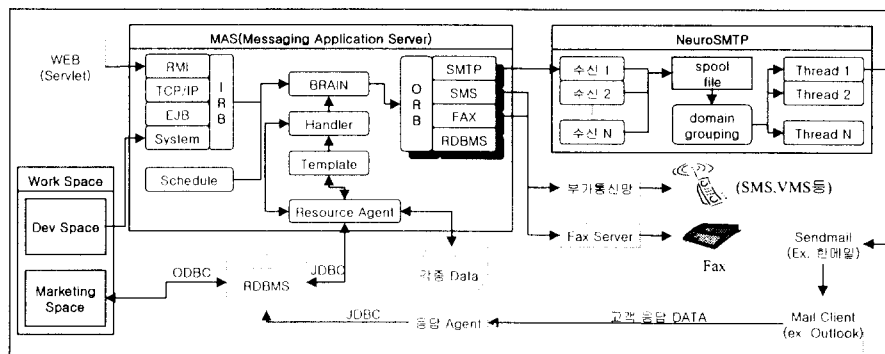


i mas

iMAS V2.0 기능 개요도

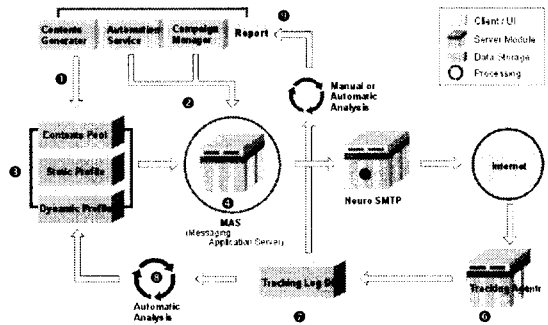
내부 시스템 개념도

- 시스템 구성은 "Messaging Application Server", "Work Space", "Neuro SMTP Server"로 구성되며 자동적인 메시지 생성을 위한 Resource Agent를 이용하여 시스템 운용의 자동화가 가능함.



i mas

iMAS V2.0 시스템 내부 구성



Process

Contents Generator에 의한 Contents는 Contents Pool에 저장

Contents는 고객 Profile과 결합 MAS Server에서 인위적으로 조합되며, Neuro SMTP서버를 이용해 고속 발송되며, 이후의 과정은 Tracking Agent를 통한 캠페인 결과의 추적 → 결과를 DB에 축적 → 자동 분석 후 동적(Dynamic) Profile에 반영되며, 변화된 고객 성향에 맞춘 동적인 캠페인을 전개할 수 있다.

DB축적된 결과는 여러 형태의 도표 또는 기타 표현 방식으로 나타낼 수 있다. (기간, 프로모션, 리서치, 인원별 결과 및 추이 분석)

SMTP발송 이후부터 트래킹 실시 Log 정보는 다양한 형식의 Report로 출력 또는 자동 분석을 통해 Dynamic Profile에 이를 저장한다.

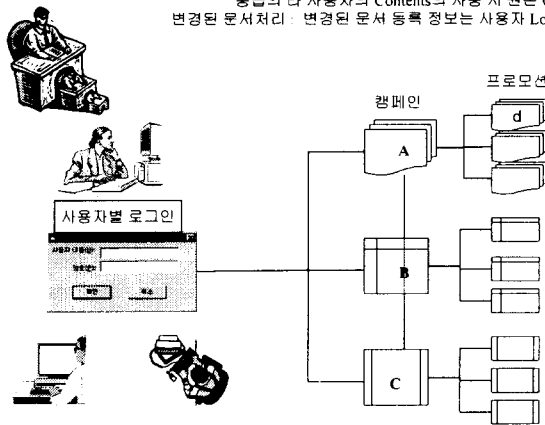
아이마스 2.0은 CRM(Customer Relationship Management)시스템의 앞 단이며, 이에 따른 고객반응을 체크, OLAP과의 연동으로 고객 성향 변화에 따른 행동 양태 분석을 통해 시간에 따른 능동적으로 대처할 수 있다.



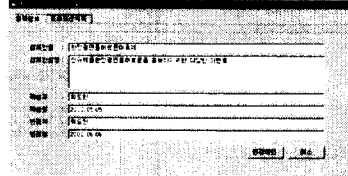
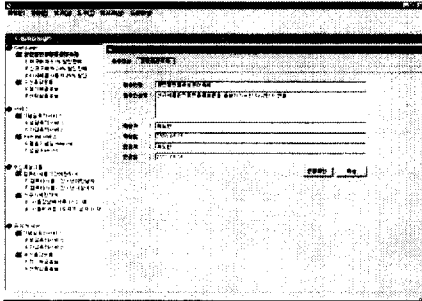
iMAS V2.0 기능

- 퍼미션 관리

관리자 : Log-In사 전체 캠페인 및 프로모션에 대한 접근이 가능하며,
 사용자 : 허락된 프로모션이나 서비스에 대한 내용만 접근 가능,
 동급의 타 사용자의 Contents의 사용 시 원본 Copy후 편집해서 사용 가능하다
 변경된 문서처리 : 변경된 문서 등록 정보는 사용자 Log정보를 통해서 관리된다.



전체 메뉴의 구성 : 캠페인, 서비스, 수신대상그룹, 공유게시판(좌측 메뉴바)
 하나의 캠페인(전략)은 여러 프로모션(전술)을 포함하며, 이러한 각각의 항목은 디렉토리
 형태로 구성되어 전체적인 내용을 한눈에 파악할 수 있어 관리의 편리성을 제공한다.
 우측부분, 캠페인의 등록정보 및 캠페인별 프로모션 목록의 상세 정보를 제공



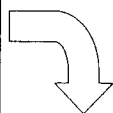
프로모션명	대상	적용기간	유형
재구매자 50% 할인판매	재구매고객	2000-05-01 ~ 2000-05-31	할인
신규구매자 20% 할인판매	신규구매고객	2000-05-01 ~ 2000-05-31	할인
타사제품사용자 25% 할인	타사제품사용자	2000-05-01 ~ 2000-05-31	할인



- 캠페인 등록정보(2)

Campaign

- 완전고객관리프로그램
- 재구매자 50% 할인판매
- 신규구매자 20% 할인판매
- 타사제품사용자 25% 할인
- 수신증강운동
- 정기예금홍보
- 신상품홍보



등록정보 [프로모션등록]

등록명 : 완전고객관리프로그램
 등록설명 : 신규제품관리프로그램을 홍보하기 위한 다양한 이벤트

작성자 : [최도환]
 작성일 : 2000-05-05
 변경자 : [최도환]
 변경일 : 2000-05-06

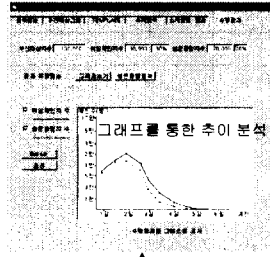
등록확인 | 취소



- 프로모션 에셋 정보

Campaign
 - 입지영역별 마케팅 실적
 - P 신규유저 20% 할인판매
 - P 타사제품사용자 25% 할인
 - 수신동향운동
 - P 정기예금홍보
 - P 신상품홍보

프로모션의 에셋을 클릭하면 프로모션의 상세동향 정보를 볼 수 있다. 프로모션의 수행자, 일자, 추적 확인 설문응답동의 내용 수신 상태를 모니터링할 수 있다. 메일확인자/ 설문응답자별 그래프를 통한 상황을 통해 Inbound Promotion에 이를 반영할 수 있다.
 *MDB와 연동시 다차원 분석가능(OLAP과 연동가능)



-프로모션 대상그룹지정

□프로모션의 수신 대상 그룹 지정

수신대상그룹
 - 컴퓨터사용기간에관하여
 - P 컴퓨터사용기간 1년미만남자
 - P 컴퓨터사용기간 1년이상여자
 - 거주지에관하여
 - p 서울강남에거주 10,20대
 - p 서울이외경기도지역 남자 10대

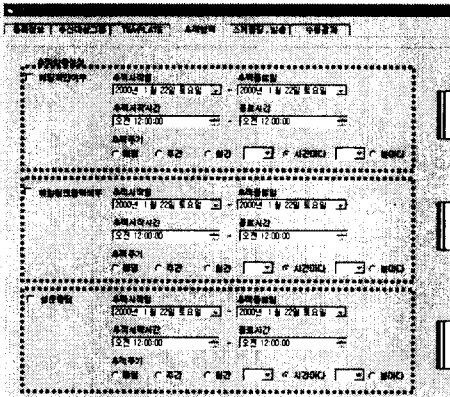
Meta Query Tool작성기를 이용 수신대상 그룹을 실 이름(Real Name) 형식으로 지정할 수 있으며, 수신 대상자를 손쉽게 추출할 수 있다. 수신 대상 그룹을 지정 또는 새로 만들 MS-ACCESS 형식의 UI(User Interface)를 제공함으로써 DB를 모르는 사용자라도 단기간의 교육을 통해 쉽게 습득이 가능하다.

클릭을 하면 별도의 웨리 창이 POP-UP된다.



- 프로모션 Tracking

각 프로모션별 다양한 추적기능은 Inbound Campaign Tool(OLAP, Data-Mining등)에 반영되어 이의 활용을 극대화 할 수 있다. 추적주기를 다양화함으로써 세분화된 결과를 얻을 수 있다.



주기적인 이메일 수신 확인으로 허수 계정의 파악

확인자/무확인자 파악 → Classification
→ Segmentation → Targeting
→ Real One-to-One Email Marketing 전개

이메일 링크의 클릭 여부를 파악
사이트유도효과를 정확히 측정
할 수 있으므로, 이를 Web에 반영
보다 개인화된 서비스를 할 수 있다.

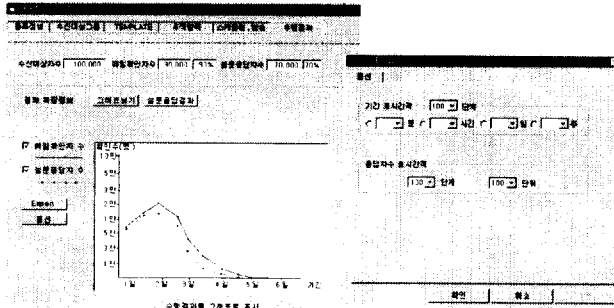
설문응답 결과를 추적
표본 추출고객 Research를
통한 기업의 의사결정(DSS)에 기여
Data Mining의 Source Data로 활용



- 프로모션 성과분석

일정 시기에 프로모션을 전개했을 경우에 고객의 반응의 추이를 쉽게 분석함으로써 고객 NEEDS의 시기를 파악할 수 있으며, 이를 통해 일정한 물음 발견할 수 있다. (DSS적 요소 포함) 또한 그래프의 출력 옵션을 다양화함으로써 보다 세분화된 세그멘테이션이 가능하다.

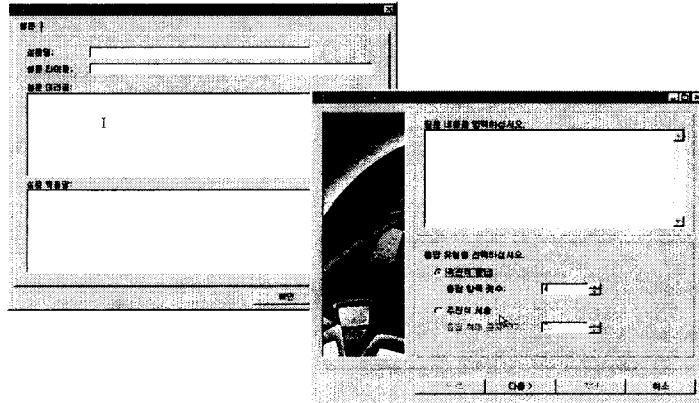
Ex) 방11시에 프로모션의 전개 → 특정고객의 반응을 상승, 특정항목의 배너 → 클릭을 저하



이메일 확인 및 설문응답 (최적 月=1월)



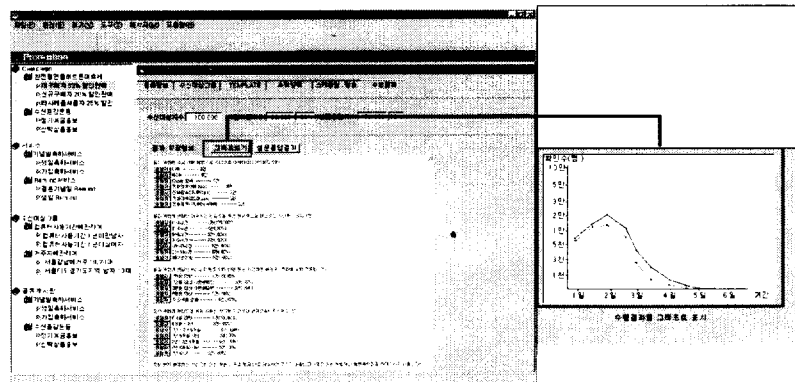
- 설문 작성기 간단한 Wizard형식의 설문작성 ->다양하고 강력한 형태의 결과 추출



i mas

- Research 결과분석

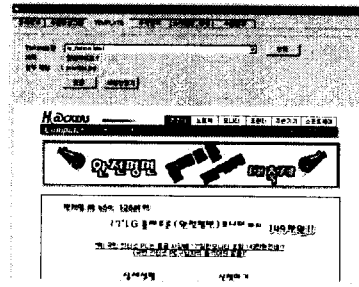
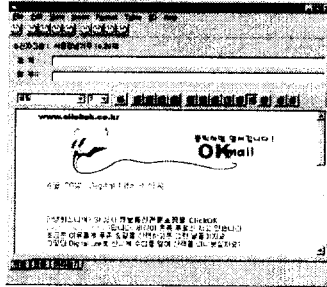
표본집단에 대한 리서치 및 정확한 통계분석(모집단의 평균추출)을 통해 이를 OLAP Tool과 연동되어 다음 프로모션에 반영함으로써 보다 향상되고 개인화된 고객 관계(Relationship)를 구축할 수 있다.



i mas

-템플릿 편집 및 작성기능

제작된 템플릿을 지정 또는 편집하고 이 창에서 새로운 템플릿을 손쉽게 제작할 수 있다. 버튼 클릭 형식의 간편한 Query의 지정이 가능하며, 기 작성된 HTML File의 편집 및 새로운 Template의 작성이 용이하다. 마치 E-mail(Ex. Outlook Express)을 사용하듯이 간단히 내용을 작성 발송할 수 있도록 함으로써 사용자 인터페이스를 최대한 고려 하였다.



iMAS 2.0 특징점

다양한 기종 및 운영체제 지원

- 100% JAVA Solution 으로 CGI Script, Enterprise JAVA Beans 을 통한 다양한 Legacy System 과의 연동 및 통합

강력한 통합성 및 확장성

- 시스템을 수정하지 않고도 간단한 Handler의 수정만으로 자동 적인 서비스 확장
- 단위 컴퍼넌트에 의한 외부 시스템(DW, CRM) 연동으로 확장 개발의 편의성 제공
- Office, 외부 분석 툴(OLAP) 연동을 통한 DSS로 확장 지원

사용자 편리성 제공

- 관리자용 Application 인 Work Space 를 이용하여 권한 조정 및 업무 관리 가능
- 기본적인 전산 지식만으로 마케팅 플 령 정의 가능

