



기술팀장 워크숍 2010

시스코의 새로운 영업 전략 Architectural Play

시스코 코리아 채널팀
안 병설 상무



Agenda

- **Technology Innovation at Cisco**
- **Architectural plays & Architectural Selling**
- **Green 3.0**
- **Sales Tools & Architectural Selling Cases**
- **What happens in Cisco Korea ?**



Technology Innovation at Cisco

Three Key Market Transitions

- Future of Work
- Future of Computing
- Future of Connected Life



Four Drivers Reshaping the Nature of Work

Clusters of Experts

주어진 목표를 달성하거나 당면한 문제를 해결하기 위하여 전문가 집단을 형성하는 경향이 증가

Millennials

멀티미디어 환경에 호의적이고 사용에 적극적인 신세대가 사회의 주역으로 등장함에 따라 시간과 장소 또는 디바이스의 타입에 구애 받지 않고 리얼타임, 논스톱, 동시다발적 커뮤니케이션 형태의 환경 추구

Inter-Company Collaboration

사내뿐만 아니라 사외의 여러 전문 집단이나 관련회사들과의 협업의 필요성이 증가

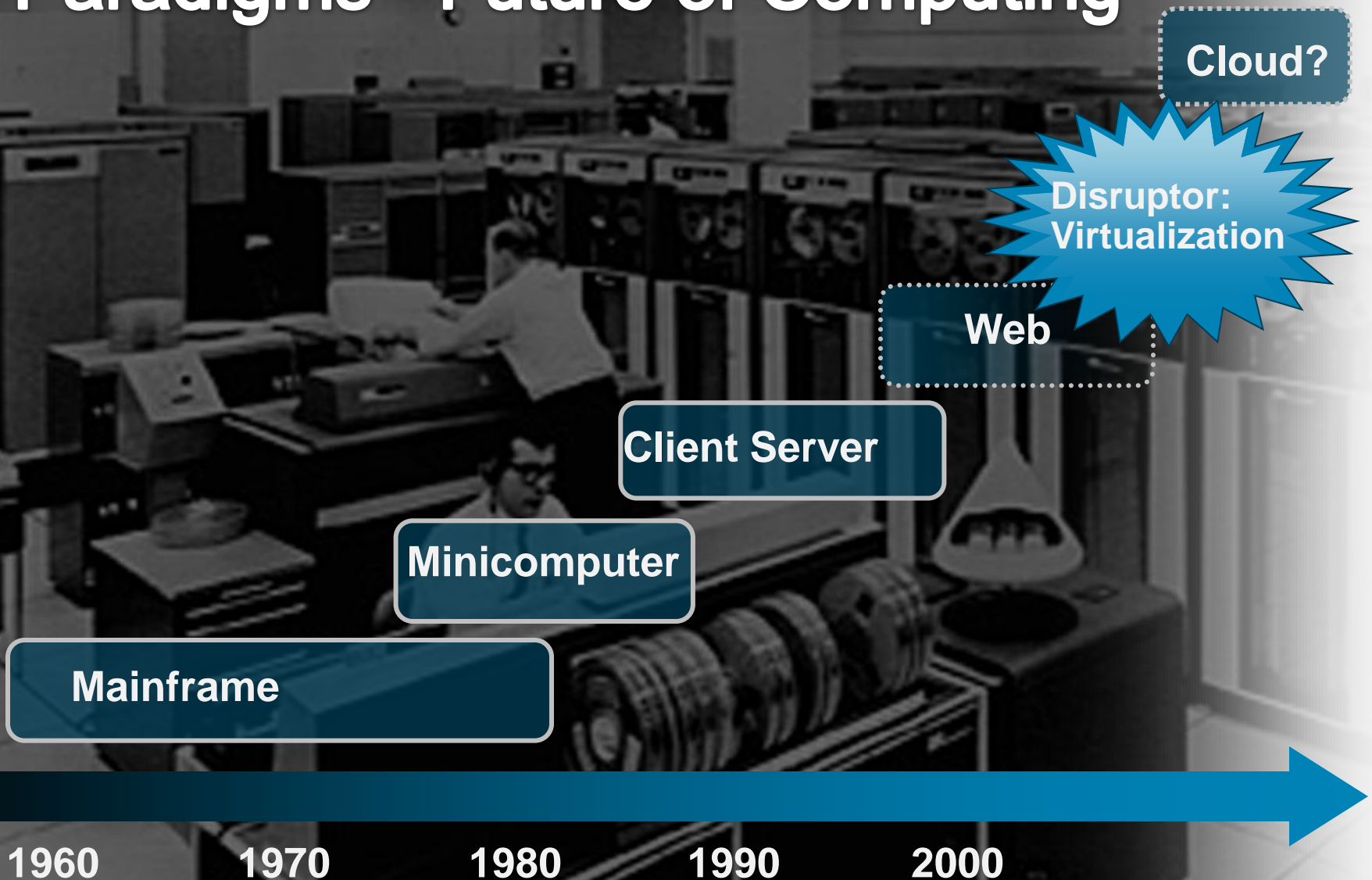
Mobile Experience

이동성과 보안이 보장되며, 장소와 시간에 구애 받지 않는 업무환경에 대한 요구 증가



**As the Nature of Work Changes,
Collaboration Becomes More Critical than Ever**

A Brief History of Computing Paradigms - Future of Computing



Four Drivers Shaping the Future of Connected Life

Mobile Internet Will Be Redundant

The Internet will be all around us



Content Sharing vs. “Owning”

Enjoy content “in community” and on-demand



Video Communication

Video enables human interaction at scale



Lifestyle Optimization within Constraints

New models for healthcare, education, sports and entertainment



Technology makes a real difference in our lives

Source: IBSG

Cisco Strategic Focus:

Video

Collaboration

Green IT

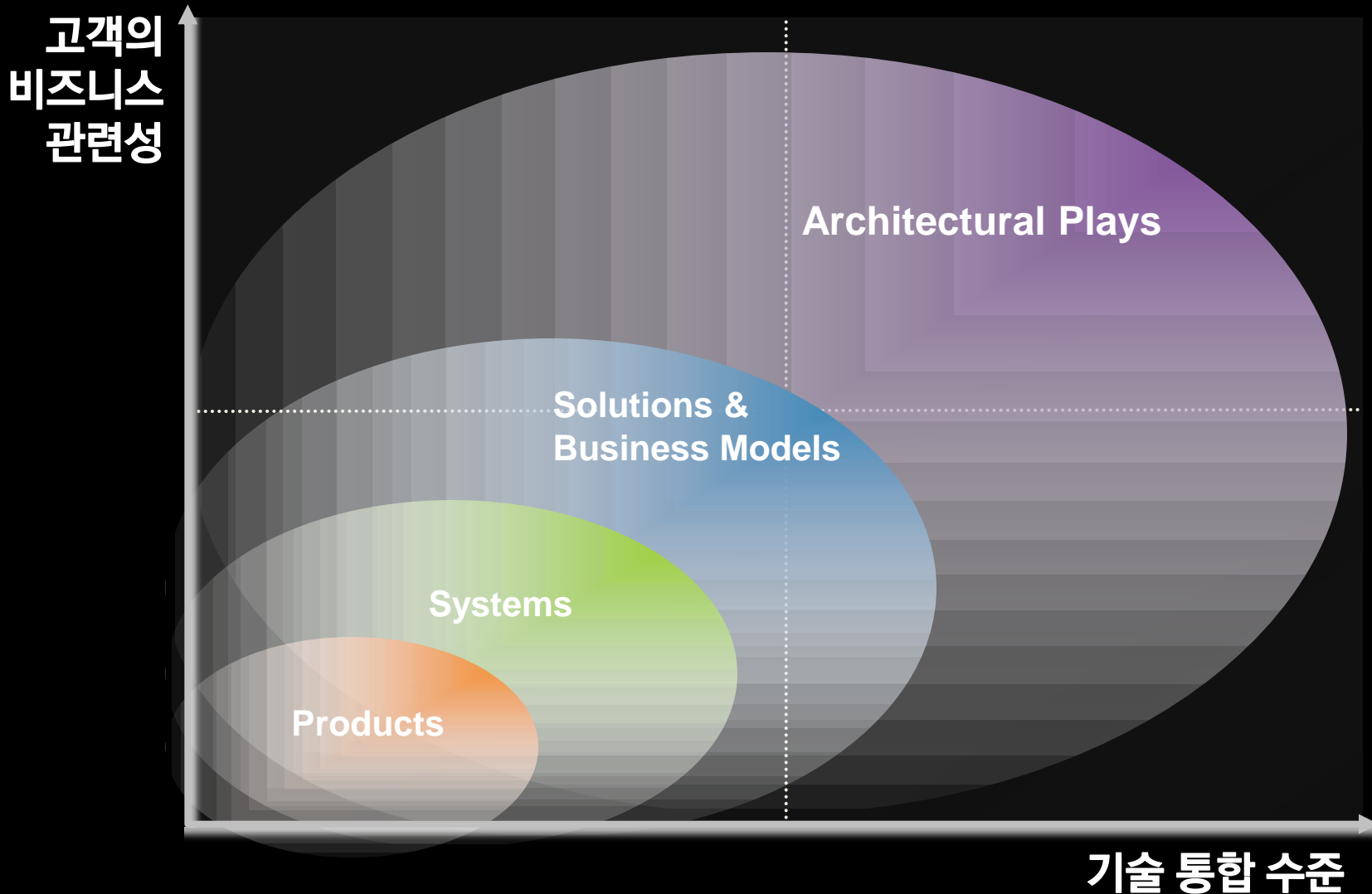
Virtualization



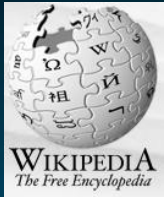


Architectural Plays and Architectural Selling

Architectural Play의 도입 배경



What is an “Architecture” defined in Cisco?



Architecture is the art and science of designing and constructing buildings – Wikipedia

건물 디자인 및 건축을 위한 기술과 과학



**Not a product, or simply packaging.
A truly integrated portfolio of; 1)**

단순한 제품 또는 패키징이 아닌 진정한 의미의 토털 포트폴리오

- Products & Services
- Technology
- Business solutions
- Partnerships
- Routes-to-market



**각 시장 및 기술 부문마다 구체적인
Architectural Play가 정의 됨**

- Borderless Network
- Collaboration
- Virtualization
- S+CC
- Small Business
- Consumer

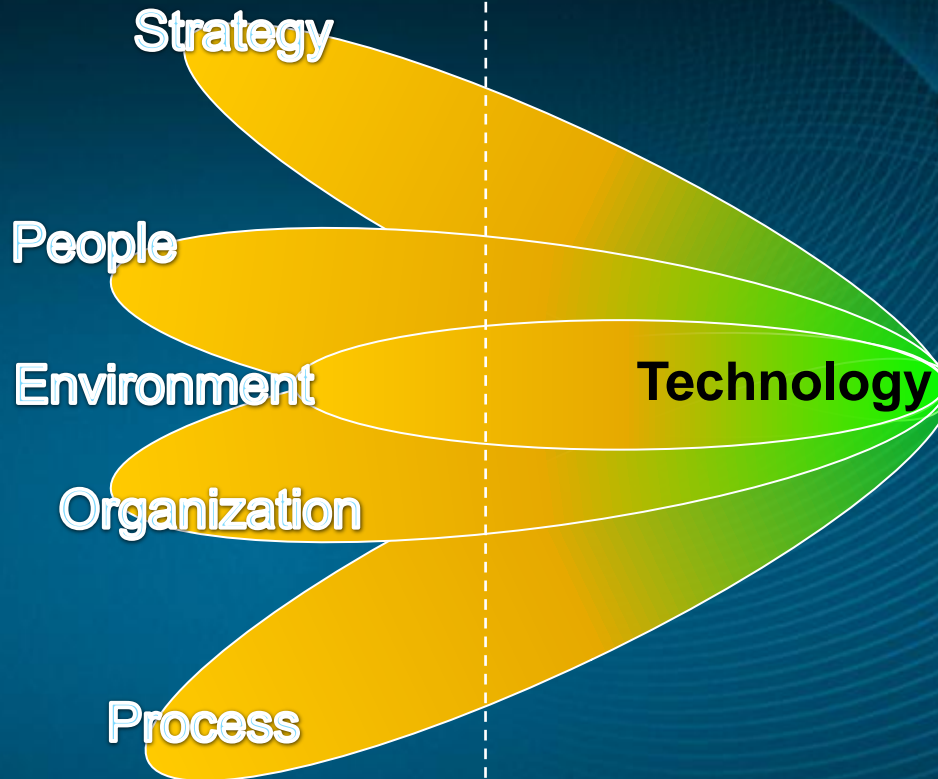
Architectural
Play for....

Architectural Play의 목적

CEO의 관점

- 산업 트렌드
- 시장의 변화
- 우선 순위

Business 모델의
변화에 관심



판매자의 관점

Technology
Delivery에 중점

Business Architecture

Technology Architecture

Technology Architecture 뿐 아니라 Business Architecture의 관점에서
고객의 비즈니스를 혁신(Transform)할 수 있는 영업 접근 방식

Architectural Selling 이란 ?

주요 Market Segment 또는 Technology Segment의
특성에 맞도록

제품/서비스/기술/솔루션/파트너십/시장진출/
금융 지원 등이 포함된 영업 전략의 복합체를 만들어

고객에게 새로운 비즈니스 모델을 제시하는 영업 전략을
펼치는 것이 Architectural Selling 이다.

4대 주요 Architecture



Virtualization



Borderless
Networks



Collaboration

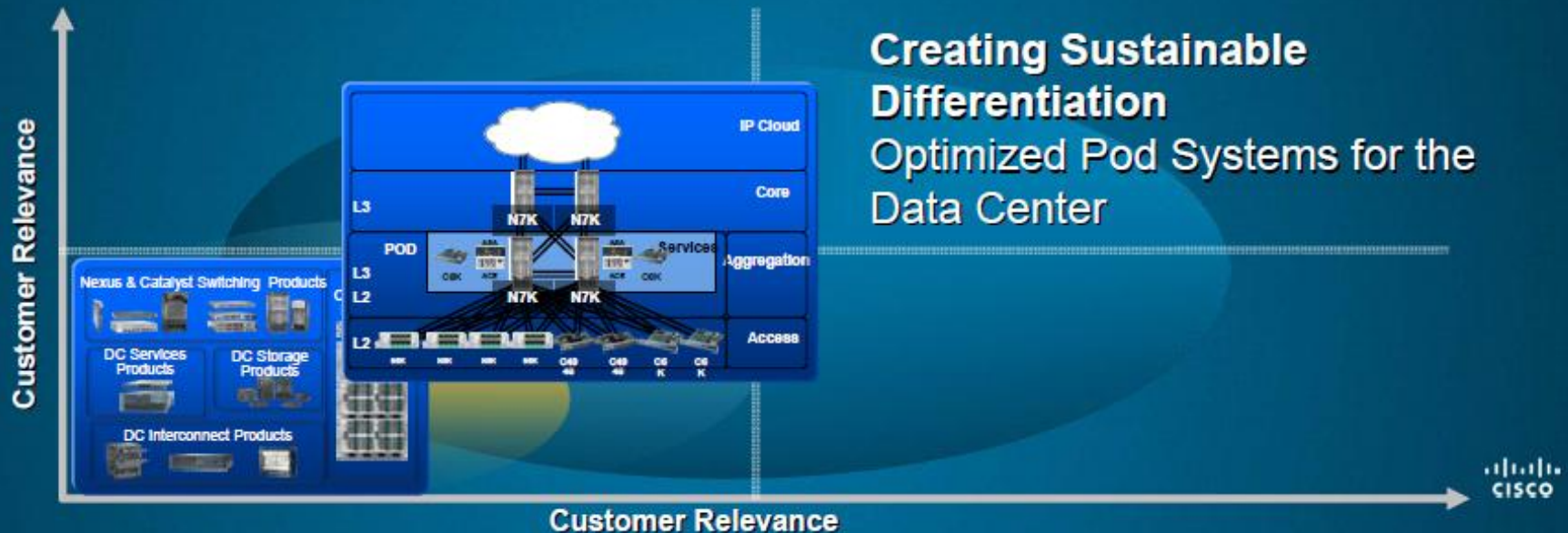


Smart
Connected
Communities

Future of Computing



1. Virtualization Architecture : 가상화를 통한 아키텍처 기반 판매 전략



2. Borderless Network Architecture

라우터/스위치/무선/비디오/네트워크 가속/보안이
전체적으로 녹아들어있는 네트워크 아키텍처



CISCO

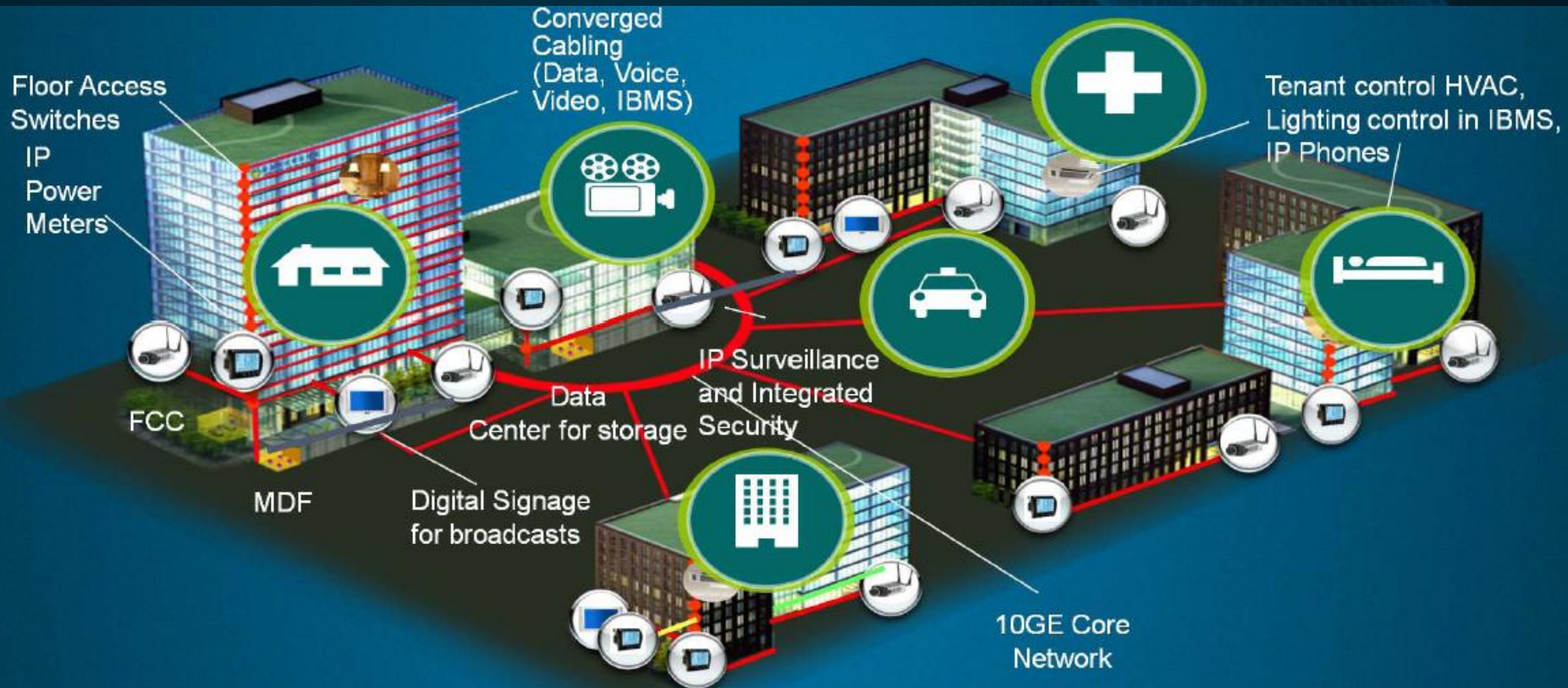
시간과 공간의 경계는 물론 유선/무선/PC/모바일의 구분이 사라지는
소위 “Borderless”의 어플리케이션 환경이 제공

3. Collaboration Architecture



**미래를 변화할 세가지 혁신적인 변화의 근간에
시스코의 Video와 Collaboration이 있습니다.**

4. Smart Connected Communities

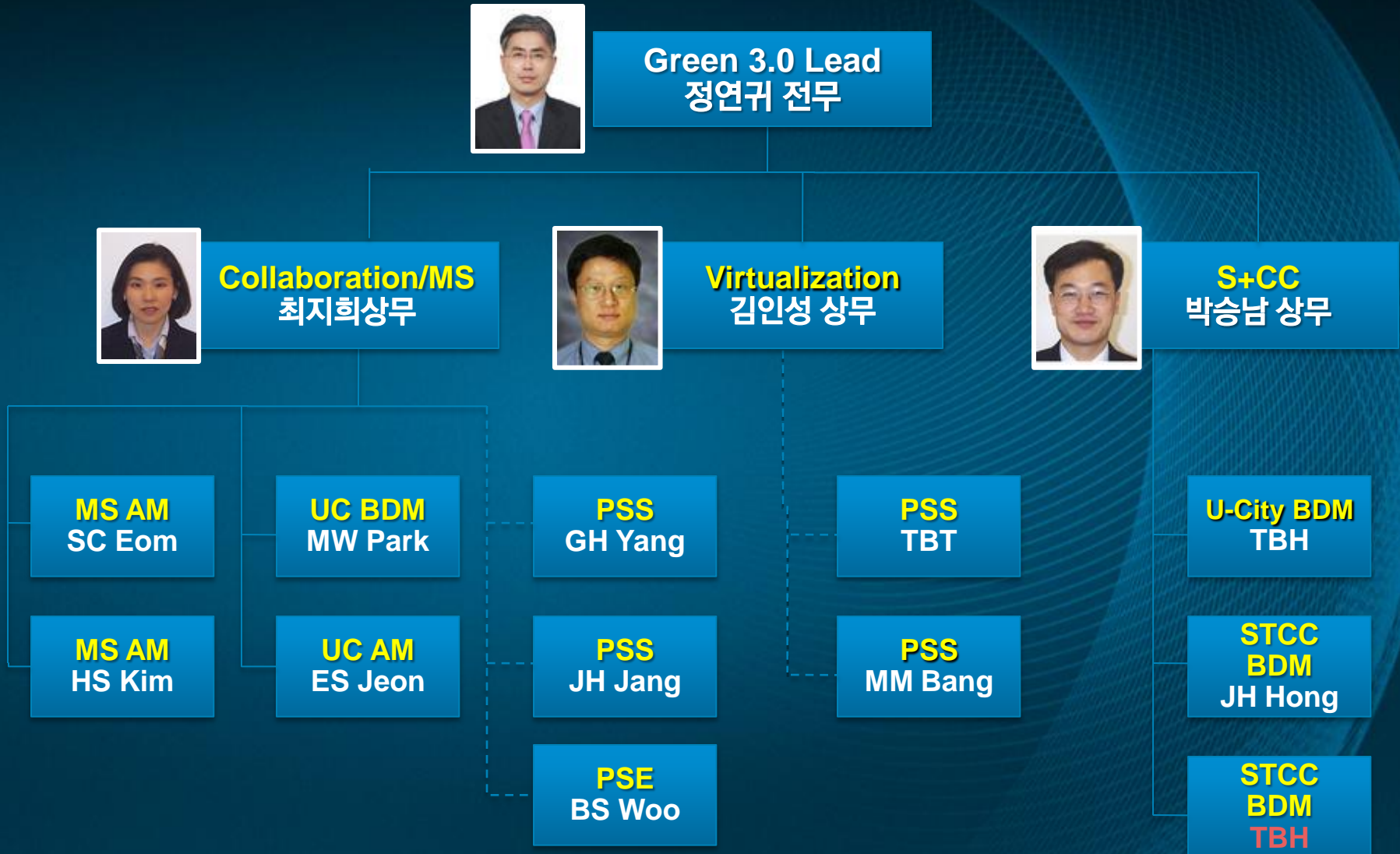


도시 관리 개발 및 주민의 삶의 질 향상을 위한
End-to-End 아키텍처



Green 3.0

Green 3.0 Team



FY10 Direction of Collaboration Architecture

UC

TelePresence

Contact Center

Business Story by industry, style of biz ...

Top Down Approach

Leverage CBC with more TP experience

SP engagement cannot avoid

Capture Competitors ' top accounts

How to resolve integration , migration issue ?

Strategic deals , Call Center	UC team leads AM leads	Partner Co-work
Big deals	AM leads UC PSS leads	Partner Co-work
Medium deals	AM leads UC PSS guides	Partner co-leads
Small deals	Partner leads	

FY10 Direction of Collaboration Architecture

Portfolio

Annual UC Market Volume

Segment Market Volume

Business Video

Mobile Collaboration

Workgroups/Communities

Conferencing

Messaging

Customer Collaboration

IP Communications

Ent Telephony

\$200M

- LG / SamSung
- Nortel / Avaya

Contact Center

\$50M

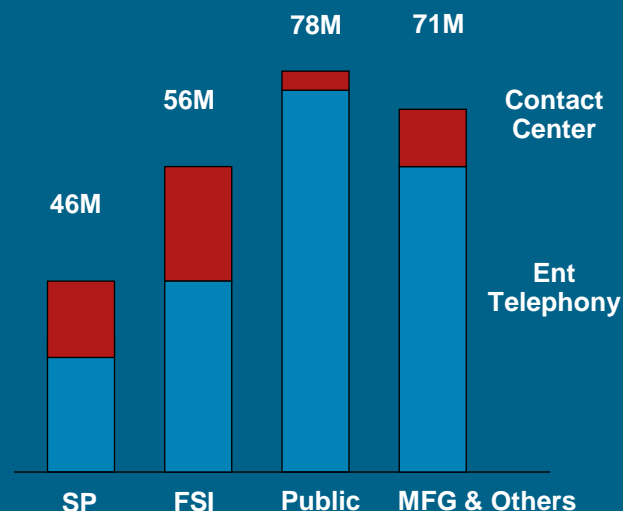
- ALU/Genesys
- Avaya/Inticube

Conferencing
(Audio, Video,
TP & Web)

\$20M

- Polycom
- Tandberg

Vertical, "Ent Tel + Contact Center"

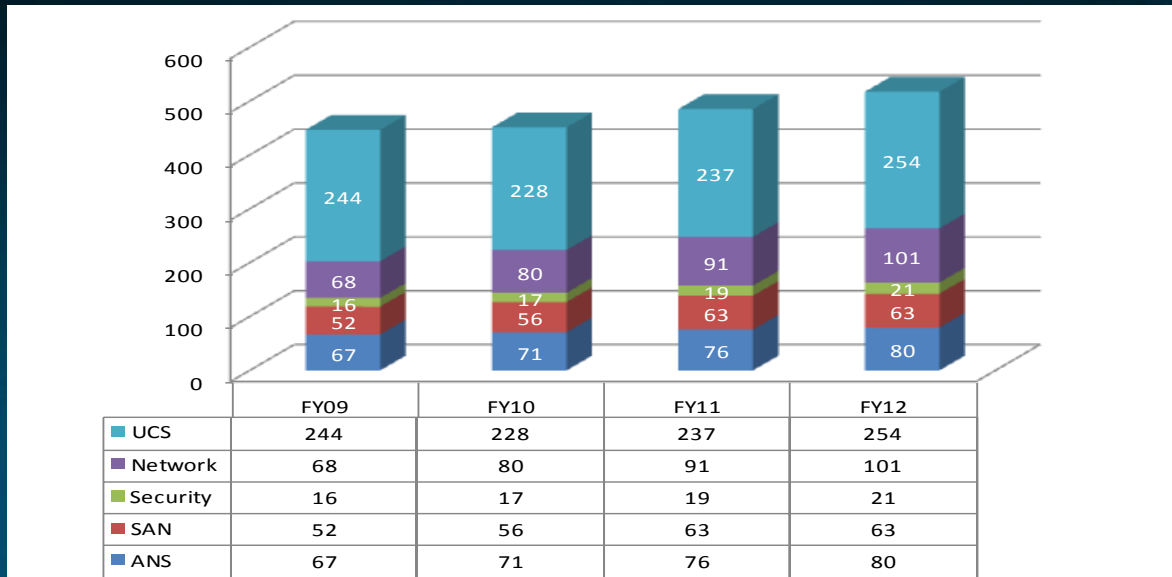


FY10 Direction of Virtualization Architecture

- Focus on Top 5 DC opportunities
- Joint opportunity planning
- Leverage eco-partners: VCE, Accenture...
- Make one quick win for UCS

Top 5 Virtualization Deals	Virtual team leads AM leads	Partner follow
Big deals	AM leads UC PSS leads	Partner follow
Medium deals	AM leads UC PSS guides	Partner co-leads
Small deals	Partner leads	

FY10 Direction of Virtualization Architecture



Source:
Cisco Global Market View, IDC



FY10 Direction of S+CC Architecture

Focused Areas	Descriptions	Current Target, Oppt.
<ul style="list-style-type: none"> Create City-Wide project 	<ul style="list-style-type: none"> Create and lead new u-City business with Cisco offering Develop and propose specific u-City service with BTL/BOT model 	<ul style="list-style-type: none"> Busan Green Project (Seoul, Jeju) City tour project
<ul style="list-style-type: none"> Develop Energy and Facility Management Biz 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidated Energy and Facility management with Cisco solution (ex, using Mediator) 	<ul style="list-style-type: none"> Lotte Mart
<ul style="list-style-type: none"> Large Real Estate Development project 	<ul style="list-style-type: none"> Skyscrapers Town development 	<ul style="list-style-type: none"> 2nd Lotte world Da-Gok Town
<ul style="list-style-type: none"> Platform Biz with Cisco Solution 	<ul style="list-style-type: none"> Platform Biz (ex, using NBM as a component of Platform) Building and City solution development Develop application partners for CBSBU solution 	<ul style="list-style-type: none"> NBM Partnering
<ul style="list-style-type: none"> RE market Coverage 	<ul style="list-style-type: none"> Field support for building projects Co-working with SI for u-City business Cover Construction Co., SI, Design Co., ... 	<ul style="list-style-type: none"> Twin Tower

FY10 Direction of S+CC Architecture

Addressable Market Size

(Unit : M\$)

CY	2009	2010	2011	2012	2013	2014
City *	10	66	108	114	120	126
Building **	24	29	35	45	58	76
Total Addressable Market size	34	95	143	159	178	202

Assumption

- City : addressable market is 15% of u-City budget
- Building
 - FT and AT : 0.2 % of Total budget
 - 30% addressable area of Total Industry
 - Growth : 20% (~2011), 30% (2012~) per year as IT/Building convergence trend

* Source : Korea Land Co., u-Echo City department

** Source : Construction market research in 2007 by Cisco



Sales Tools & Architectural Selling Case

Cisco Sales Tools for Partners

- CBC
- Capital
- rCPOC
- Advanced Services
- Cisco Discovery
- Resources (Channel, Green 3.0, Capital, CBC ...)
- Partner Central & Partner Helpline
- Partner Incentive Programs

아키텍처 셀링을 위한 기본툴들

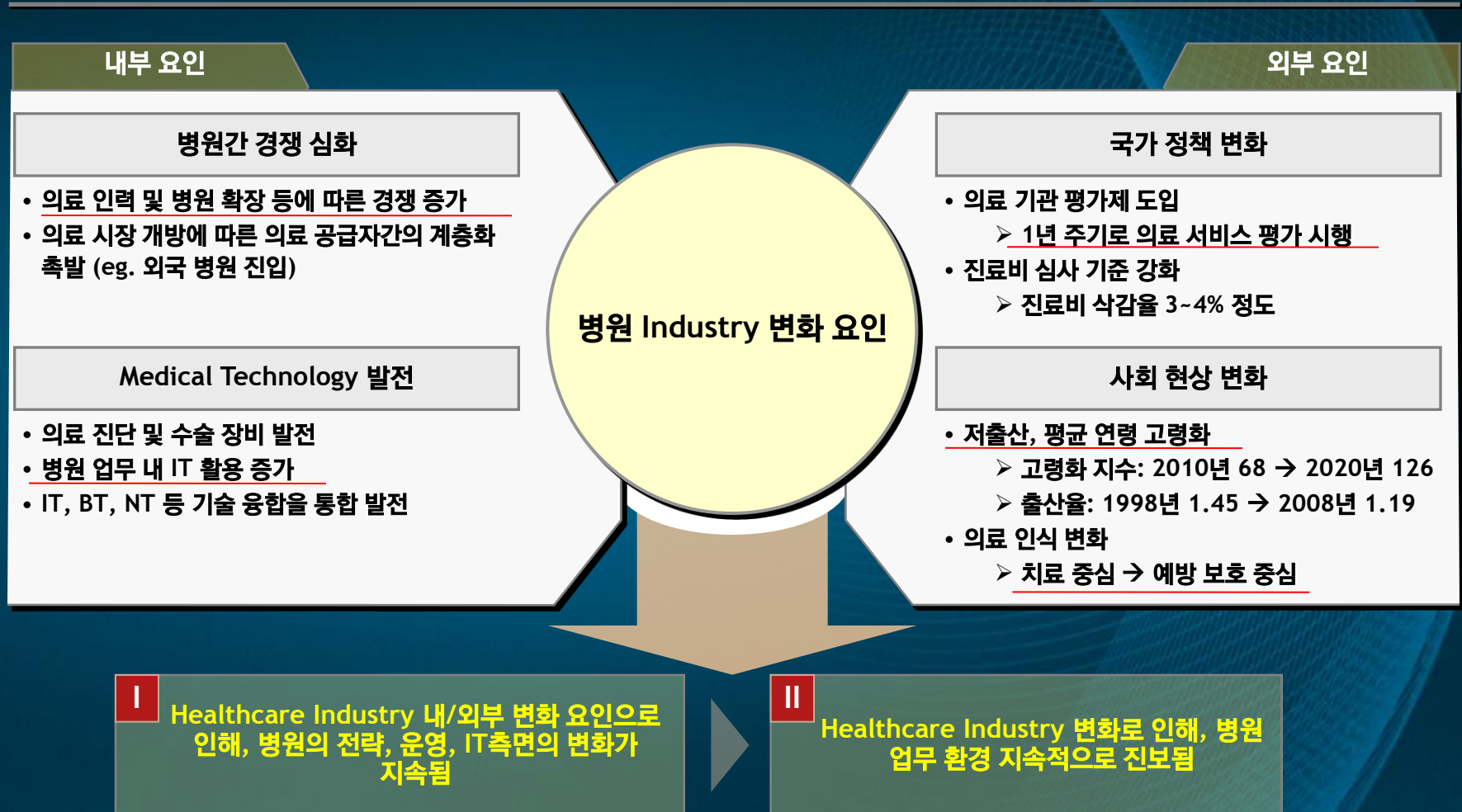
Architectural Selling 사례

- UC Proposal for Healthcare
- In-Cloud Contact Center (ICCC)
- Sales Methodology

Cisco Sales Materials (사례 : Healthcare)

병원간 경쟁 심화 및 기술발전에 의한 내부요인과 국가정책 및 사회 현상 변화에 의한 외부요인으로 인해, 병원 Industry의 환경을 변화를 가져옴

What Makes Healthcare Industry Changed



Cisco Sales Materials (사례 : Healthcare)

I

Healthcare Industry의 변화 Trend



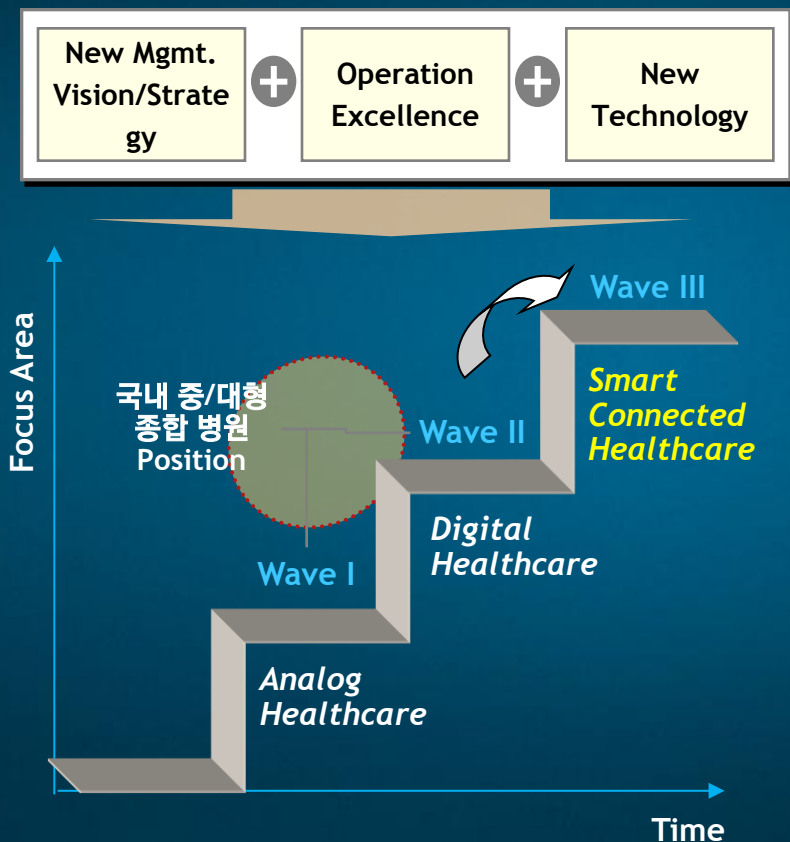
1) Electronic Medical Record 2) Supply Chain Mgmt. 3) Customer Relationship Mgmt.
4) Electronic Data Interchange 5) Enterprise Resource Planning

Cisco Sales Materials (사례 : Healthcare)

병원 Industry는 크게 *Analog, Digital, Smart Connected Healthcare*의 3가지 단계로 진화해 가고 있으며, 그 중 마지막 단계에서는 통합 IT Network 기반으로 모든 의료 업무들이 구현되고, 병원 내 모든 구성원 간의 Ubiquitous Communication 환경이 조성됨

II Evolution of Healthcare Industry

• Healthcare Industry 업무 환경 진화 방향*



• 각 발전 단계별 상세 특징

Wave I (Analog)

- 환자가 아닌 의료진 중심 폐쇄적인 업무 Process
- 진료 기록, 고객 정보, 기타 병원 지원 업무들이 Paper 위주로 관리됨
- 의료진간, 환자와의 Communication 주로 Off-line을 통한 Analog 환경에서 이루어짐

Wave II (Digital)

- 환자 진료 중심의 의료 질 향상 초점을 맞춘 업무 Process 개선
- EMR*, SCM/CRM/ERP, E-Commerce 등 Digital 환경 구축되나, System들간의 통합 및 연동은 어려움
- 의료진, 지원부서, 환자간에 Wired & Wireless Hybrid N/W 기반의 Communication은 이루어지나, 각 통신 Device 연동은 어려움

Wave III (Smart Connected)

- 보다 적극적인 환자 Care/Satisfaction 중심으로, 모든 의료 업무들이 통합 Network을 통해 구현
 - 각각 독립적인 업무 System의 통합 연동되어 업무 효율화 극대화
- 의료진, 의료지원부서, 환자간의 Seamless & Real-Time Communication 가능
 - 'Any Time, Any Place, On Any Device' 의 Ubiquitous 환경

*Source: Cisco & Accenture Internal Analysis (09)

Cisco Sales Materials (사례 : Healthcare)

병원 업무 Process상에서 각 항목별 주요 Biz Issue/Needs를 조사한 결과, 다음과 같이 Key Capability별로 Biz Requirement들이 도출됨

2 병원 업무 영역 및 Process별 Business Issue/Challenge

업무 영역별 Biz Issue/Needs 도출

Overall	<ul style="list-style-type: none"> 업무 효율화를 통한 비용 절감 고객 만족도 및 의료 Quality 향상 새로운 수익 모델 개발
예약/접수	<ul style="list-style-type: none"> 예약 및 수납 관리 정보 시스템 미비 및 업무 수행의 비효율 예약/접수를 위한 고객 편의성 저하 예약 및 접수 대기시간 지체로 인한 고객 Complain 발생
진료/검사	<ul style="list-style-type: none"> 의료진, 검사, 지원 부서간의 Communication 체계 부족 진료 및 검사 대기 시간 지체로 인한 고객 만족도 저하 환자 정보 공유 미흡으로 부서별 중복 처방 및 처방 지연 진료 및 검사 결과에 대한 환자 설명 체계 미흡
처방/입원	<ul style="list-style-type: none"> 의료진의 처방 결과의 공유 체계 미흡에 따른 업무 비효율 부서간 병실 Schedule 관리 및 환자 정보 공유 체계 미흡 입원 환자 Care 및 관리 미흡
수술/시술	<ul style="list-style-type: none"> 수술 Schedule 관리 미흡으로 인한 수술 지연 수술 전 환자 기록 및 상태 파악 위한 System 체계 부족 수술 협진 체계 미흡
퇴원	<ul style="list-style-type: none"> 퇴원 Schedule 관리 체계 미흡 퇴원 관련 부서간 신속한 업무 처리 수행 미비
응급 (ER)	<ul style="list-style-type: none"> 응급 진료 업무 처리 지연 <ul style="list-style-type: none"> 응급 환자 도착 전 사전 조치 미흡 가용 병상 부족 및 퇴원/병상 관리 프로세스 미비 응급실내 환자 위치 파악 힘들 응급실 전문의 부족 및 의료진간 비효율적 인수인계

Key Capability별 Classification

Collaboration	<ul style="list-style-type: none"> 업무 영역별 의료진, 기타 부서간 협업 체계 부족 효율적인 협업을 위한 Communication Tool/System 미흡
Customer Satisfaction	<ul style="list-style-type: none"> 업무 지연으로 인한 신속한 고객 응대 미흡 환자 진료 관련 정보 공유 체계 부족 병원 편이 시설 이용 불편
New Business Dev.	<ul style="list-style-type: none"> 기존 고객 (입원 환자 등) 대상 수익성 모델 부재 신규 고객 창출 위한 Biz Model 미흡
Mobility	<ul style="list-style-type: none"> 의료진 원내/외 이동 중, Remote Working 지원 가능한 IT Solution 도입 필요 Mobile Device 연동을 통한 업무자의 생산성 향상 필요
Security & Safety	<ul style="list-style-type: none"> 환자 Location 파악 및 Tracking System 필요 원내 Physical Security 강화 필요

Cisco Sales Materials (사례 : Healthcare)

병원 Biz Issue/Requirements에 대한 Cisco Solution을 활용한 특화된 Biz Scenario Pool에 대해서,
1) 비즈니스 Impact, 2) 구현 용이성을 고려해서, 1차 필수 구현 적용 대상을 Prioritization함

Cisco Offerings – Business Scenario Pool과 Prioritization

• 병원 특화된 Business Scenario Pool (총 29개)



C1 환자 우선 순위별 예약 접수

C2 예약 정보의 자동 Notification

C3 진료 및 검사 사전 Patient Care

C4 타의료진과 협업을 통한 진료/검사 의사 결정

C5 병상 정보 공유 및 입원 예약 업무

C6 Smart 회진/처방 업무

C7 환자와의 Interactive Comm.

C8 수술 Scheduling 및 준비 업무

C9 수술 전 환자정보 공유 및 시술 논의

C10 Remote 협업이 가능한 수술 시현

C11 퇴원 결정 협의 및 실시간 공지

C12 One-stop request 퇴원 처리

C13 응급환자에 사전파악 및 신속 조치

C14 체계적 응급 환자 예진 접수 처리

C15 효과적인 응급 예진 업무

C16 자병원, 타협력 병원 등과 원거리 화상회의

Customer Collaboration

S1 의료진 긴급 호출 서비스

S2 환자 상태 자동 Monitoring

S3 진료 정보 조회 서비스

S4 병원 시설 이용 편의 및 Entertainment 제공

New Business Dev.

N1 입원 환자 대상 신규 Biz 개발

N2 의료관계자 대상 신규 Biz 개발

N3 해외 교포 및 지역 환자를 위한 원격 진료 서비스

N4 U-Healthcare 활용

Mobility

M1 Fixed Mobile Convergence (FMC) 서비스

M2 Smart Phone과 IP Phone 연동 서비스

M3 Hand-held Device 활용 완벽 Mobile Work 제공

Security

R1 환자 Location 확인 및 Tracking 서비스

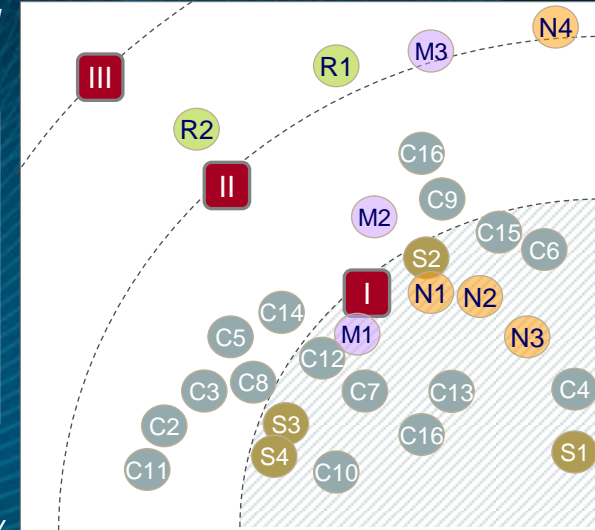
R2 RFID를 활용한 장비 도난 방지

• 제안 Biz Scenario의 Prioritization

Hard

구현 난이도

Easy



Low Business Needs & Impact High

I

• Biz Impact이 크고, 구현 용이한 Biz Scenario → Cisco가 제안하는 1차 필수 구현 적용 대상

16개

II

• 병원 Specific Needs와 환경을 고려해, 선별적 적용 필요

9개

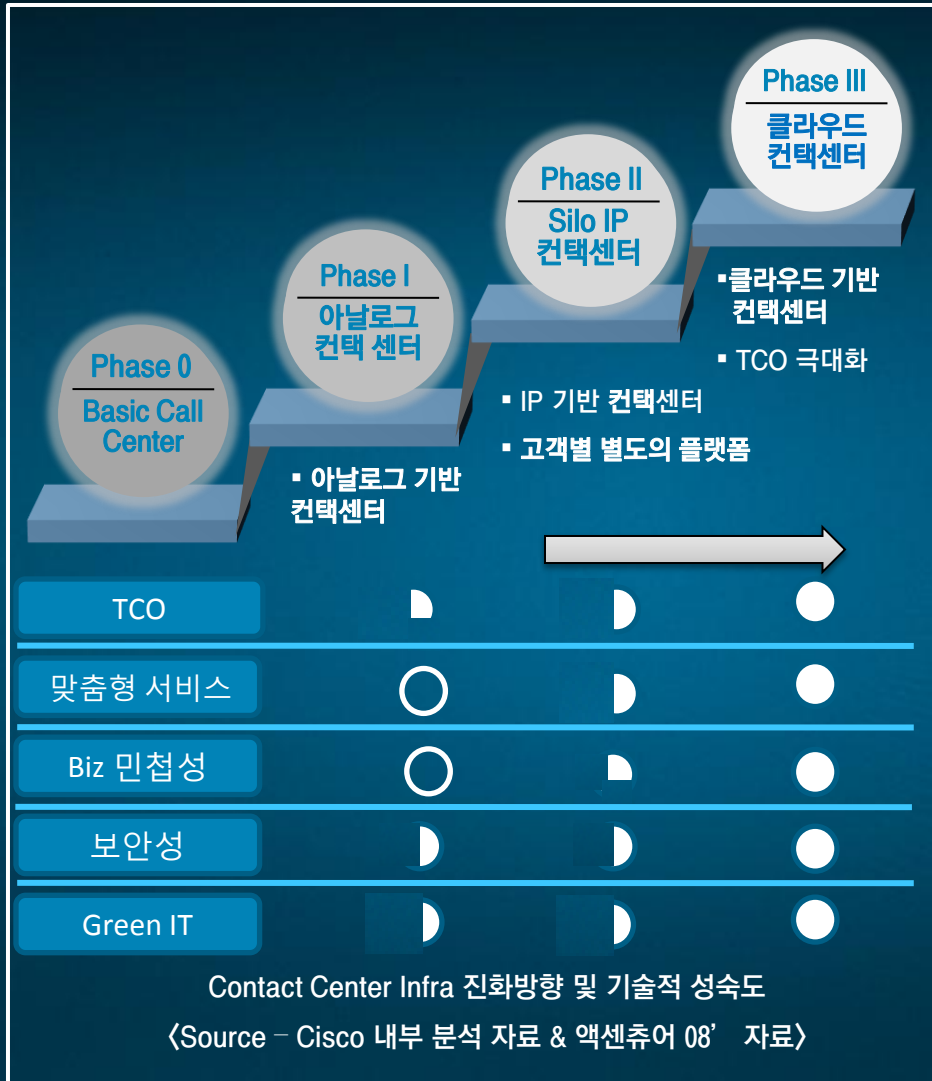
III

• 우선순위가 낮으나, Needs가 큰 부분은 장기적인 관점에서 구현 전략 수립 필요

4개

Contact Center 의 기술 발전 방향

(사례 : In-Cloud Contact Center)



Phase I. 아날로그 컨택 센터

- Analog TDM 방식의 유선네트워크 기반 IT Infra로, 유선 전화망에 의존한 Communication이 주를 이룸
- 각 Building Infra별 대한 독립형 제어망으로 인해, 각 Facility 통합적 제어는 불가능함

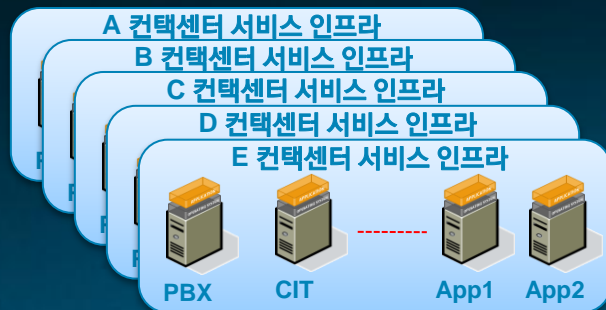
Phase II. Silo IP 기반 컨택 센터

- IP기반(또는 일부 Hybrid방식)의 유,무선 통신이 이루어지는 방식
- Call Center전체 Infra제어를 위한 Command Center존재
- 서비스별 Silo 구현 방식으로 TCO 문제 발생

Phase III. 클라우드 컨택 센터

- Cloud 기반 콜센터 구현을 통한 TCO 극대화
- 가상화를 통해 Green IT 구현기반의 운영비 절감
- 보안 강화 및 비즈니스 민첩성 크게 강화

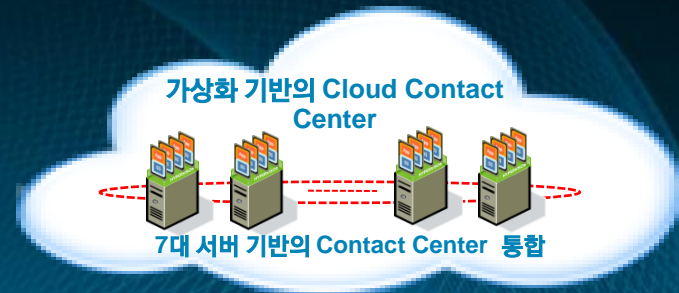
ICCC(In-Cloud Contact Center)기반의 신개념 서비스 컨택 센터 서비스 인프라의 경쟁력 확보 (사례 : In-Cloud Contact Center)



전통적인 기업 컨택센터 서비스 인프라
< 콜센터 당 20개 이상 총 100대 물리적 서버 >



콜센터 서비스 인프라
15:1 통합 구현
+ 가용성/독립성 확보



IPCC Cloud 기반의 컨택센터 인프라
<최소의 물리적 서버로 대량의 기업 서비스 수용>

전통적인 기업 컨택센터 서비스 인프라

1. 신규 서비스 런칭 기간 : 7~8주
2. 신규 서비스에 대한 지속적 H.W 투자/운영복잡
3. 기업별 콜센터 서비스 인프라 활용률 : 10% 미만

경쟁력 약화

TCO 문제

Utilization
이슈

IPCC Cloud 솔루션으로의 진화

ICCC 기반의 컨택센터 인프라

1. 신규 서비스 런칭 기간 : 2 ~ 3주
2. 신규 서비스 H.W 투자 감소 및 운영비 절감
3. 사용률 극대화 및 서비스 자유로운Sizing

경쟁력 강화

TCO 향상

가용성/활용성



ICCC(In-Cloud Contact Center) 기반의 신개념 서비스: 컨택센터 상담원 IT인프라의 클라우드 PC 진화 (사례 : In-Cloud Contact Center)



기존 컨택센터 상담원 IT 인프라
<상담원 당 1인 1PC의 일반적 구조 형태>

→

상담원 PC
50:1 통합 구현
+ TCO
+보안성/생산성 증대



클라우드 기반의 가상화 PC
<가상화 PC 기반의 생산성 강화>

전통적인 PC 환경

1. 잦은 PC 교체 비용 및 유지 보수 비용 발생
2. 다수의 물리적 PC로 인한 운영 오버헤드
3. 보안 사고, 업무 배치에 대한 신속성 결여

TCO 이슈

관리성 이슈

생산성 저하

클라우드 PC로의 진화

클라우드/가상화 PC

1. PC 교체 비용 및 부품 교체비 대폭 감소
2. 중앙집중 관리 기반의 운영비 절감
3. 보안사고 감소, 신속한 업무 배치, 차별화된 권한

TCO 향상

관리성 향상

생산성 향상

기존 PC 환경

- 3년 마다 PC 교체 비용
- PC 유지 보수 비용
- 분산 관리로 인한 운영 오버헤드
- 보안 사고 위협 (생산성 저하)

클라우드 가상 PC 환경

- 클라우드 PC 구축 비용
- + PC 교체 비용 절감
- + PC 유지 보수 비용 절감
- + 중앙집중 관리 (생산성 향상)
- + 보안사고 가능성 감소

TCO/보안/생산성 이슈

생산성 향상
운영비 감소
보안 강화 및 서비스 품질 향상

ICCC(In-Cloud Contact Center) 기반의 신개념 서비스 컨택센터 상담원 IT인프라의 클라우드 PC 진화 : TCO 분석 (사례 : In-Cloud Contact Center)

클라우드 PC Transformation TCO 분석

(PC 1500대기준 / 전체 가상화 적용)

1. 향후 5년간 TCO 40% 이상 절감
2. 향후 5년간 최대 33억 원 IT 비용 절감 효과
3. 보안성 강화 및 서비스 품질 향상 가능
4. 연간 609,000kW 전력 절감 효과
5. 연간 탄소 배출 359 톤 감소 효과

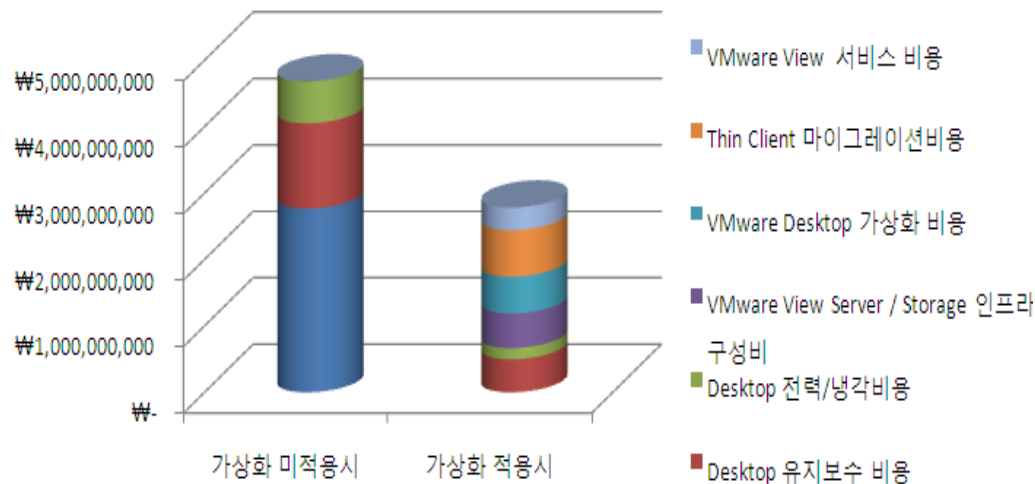
TCO 분석 기준 (Alinean TCO/ROI 분석 방법론 적용)

전통적인 PC 환경 TCO 분석 기준

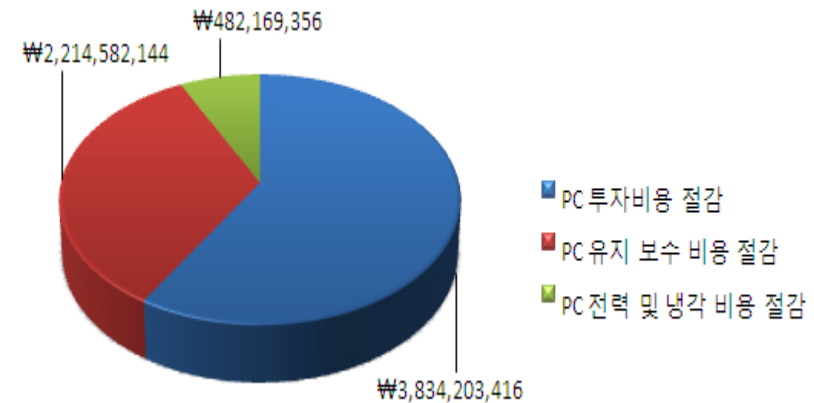
- 2006년 Gartner SBC 적용전 PC 관리비 기준 적용
- 2007년 IDC 조사 자료 시스템 관리자 인건비 적용

가상화 PC 환경 적용 기준

- 가상화 PC당 2GHDD, 1G RAM, SVR 1Core 당 6대 PC 할당
- VMWare SnS 서비스 적용 / MS VECD Licens 적용



5년간 가상화 적용 후 TCO



가상화 적용 시 5년 후 항목별 비용 절감

Customer New Vision with ICCC(In-Cloud Contact Center) (사례 : In-Cloud Contact Center)

ICCC 기반 Business Process 아웃소싱 No.1 기업

TCO 향상

비즈니스 민첩성

보안성 강화

기업이미지 제고
Green & Cloud

ICCC 서비스 인프라

ICCC 클라우드 PC

TCO 향상

- Cloud 기반의 IPCC 서비스 인프라 가상화
- TCO 57% 절감 효과 (향후 5년간 30억 Save)

- 컨택 센터 상담원 PC 인프라의 클라우드 적용
- TCO 44% 절감 효과 (향후 5년간 33억 Save)

비즈니스 민첩성

- 경쟁사 대비 65% 이상 빠른 비즈니스 민첩성 확보

- 클라우드 PC 구축 경험을 통한 IT Outsourcing 에 대한 기술력 확보

보안성 강화

- 가상화 기반 통합 복제/백업 기반의 가용성 확보

- 중앙 집중관리 방식의 상담원 클라우드 PC 보안

기업 이미지 제고 (Green & Cloud)

- ICCC 솔루션 기반의 업계 선도 클라우드 기반 Contact Center 런칭
- 업계 유일의 Green Call Center 구축 (연간탄소 배출 366톤 감소 효과)

- 상담원 클라우드 PC 구성을 통한 IT 토털 아웃소싱 기술력 확보
- 업계 유일의 Green Contact Center 구축 (연간 탄소 배출 359톤 감소 효과)

Technology Matrix (사례 – Account Planning)

Technology Matrix

Account Name	Core Router	Access Router	BB Switch	WG Switch	UC	IPCC	Sec. F/W	Sec. VPN	Sec. NAC...	G&D	L4 Switch	SAN Switch	WLAN	WAAS	Nexus	TP	DMS	Phy. Sec.
XXX	4	4	3	3	12	A 5	J 4	J 4	4		A 5	B 5	2	12	6			6
HMC	2	2	2	2	2	2				10			?	12	?	?		?
Jeil Saving Bank	1	1	1	1	1	1	1	7	L 1	10	1	7		1				7
XXX	4	4	3	3	12	A 5	J 4	J 4	4		A 5	B 5	2	12	6			6
HMC	2	2	2	2	2	2				10			?	12	?	?		?
Jeil Saving Bank	1	1	1	1	1	1	1	7	L 1	10	1	7		1				7
XXX	J 5	J 5	F 3	5 3	12	A 5	J 4	J 4	4		A 5	B 5	2	12	6			6
HMC	2	2	2	2	2	2				10			?	12	?	?		?
Jeil Saving Bank	1	1	1	1	1	1	1	7	L 1	10	1	7		1				7
XXX	4	4	3	3	12	A 5	J 4	J 4	4		A 5	B 5	2	12	6			6
HMC	2	2	2	2	2	2				10			?	12	?	?		?
Jeil Saving Bank	1	1	1	1	1	1	1	7	L 1	10	1	7		1				7
XXX	4	4	3	3	12	A 5	J 4	J 4	4		A 5	B 5	2	12	6			6
HMC	2	2	2	2	2	2				10			?	12	?	?		?
Jeil Saving Bank	1	1	1	1	1	1	1	7	L 1	10	1	7		1				7

Cisco installed

Competitor installed : J(Juniper), A(Avaya), N(Nortel), F(Foundry), S(Samsung), L(LG), E(Extreme), A(Alcatel), 3(3Com), A(Alteon), P(Polycom), A(Aruba), B(Broadcade), O(Others)

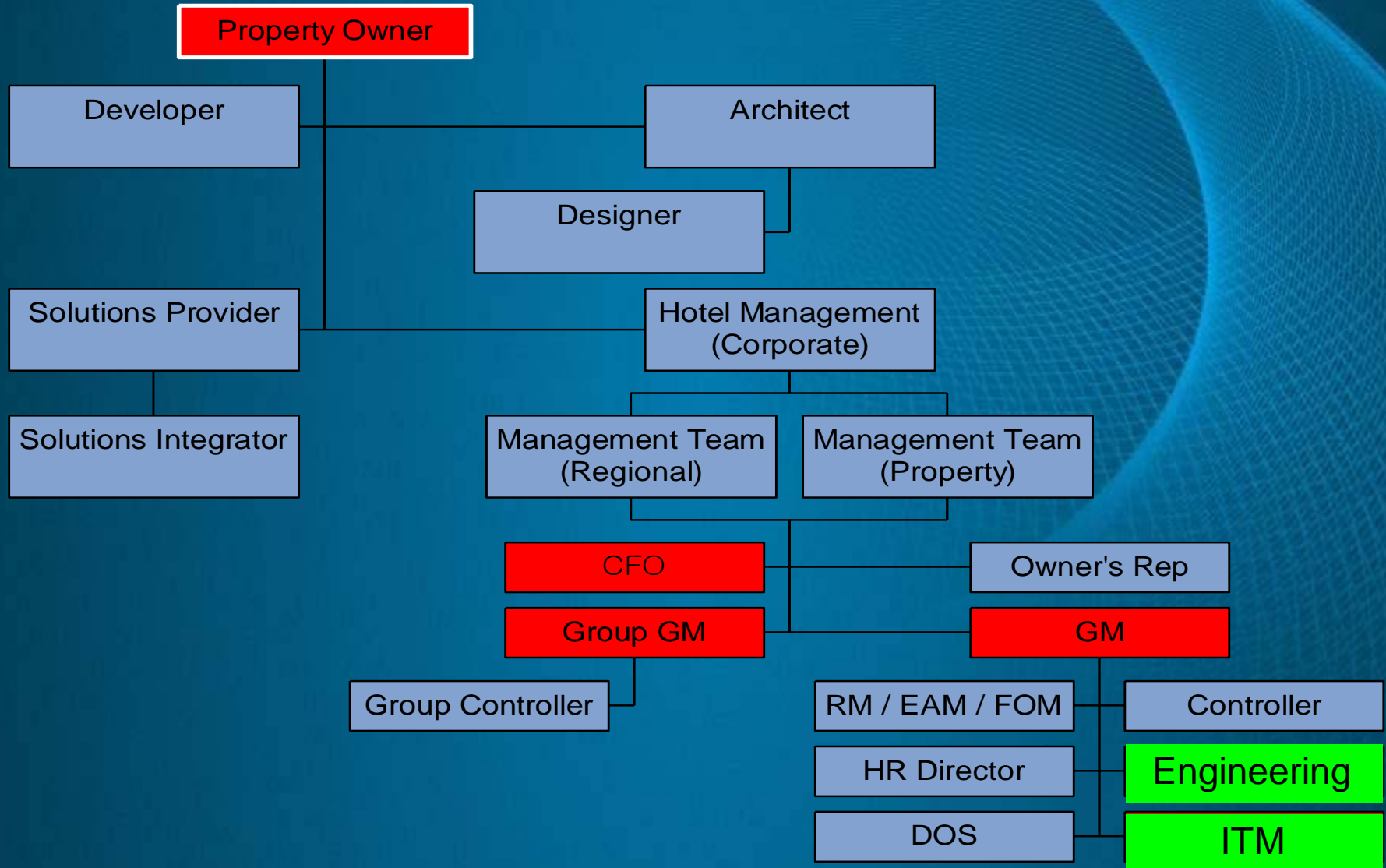
Opportunity

NA

No : Installed -> 사용년수, Opportunity -> Time/Month(Calendar)

Power Map - Key Stakeholders

(사례 – Account Planning)



Power Map – Individuals (사례 – Account Planning)

<u>Department</u>		<u>Name</u>	<u>Power</u>
CEO		김동헌 사장	
GM	GM	Didier	양경창
CFO & Senior Vice President	관리본부	홍길동 전무	
Hotel 재경담당	재경부	박용태 상무	
Asset Management Team Leader	경영지원팀	김일병 부장	안병실
	경영지원팀	강원래 과장	
Purchase	구매부	최성갑 부장	
HR	인사부	김지웅 대리	
GM for AAA	GM	마이클 조던	홍성규
Executive Assistat Manager - Rooms	객실부	김형식 부장	
AAA- Front Office manager	객실부	김태영 차장	링넷 이상권
Grand - Front Office manager	객실부	박일권 차장	인성 임기생
IT Manager	IT Team	박일수 팀장	
	IT Team	김영석 대리	
Asset Chief Engineer / POMECH	시설부	이성휴 과장	
AAA- POMECH	시설부	이영석 과장	
BBB- POMECH	시설부	박지용 주임	
CCC- POMECH	시설부	안일섭 대리	



What happens in Cisco Korea ?

No more Product / Price Selling

AT Focus

No Work @ Office

Customer Experiences

사장님 고객Call – 3회/1일

Story / Architecture Selling

고객 CxO Level Touch – Sales Manager



CISCO