

HPE POINTNEXT SERVICES의 DIGITAL NEXT ADVISORY



Check if the document is available in the language of your choice.

디지털 트랜스포메이션이란?

대부분의 사람들은 오늘날 DX(디지털 트랜스포메이션)가 IT 고도화부터 디지털 최적화, 기능 변환 프로그램, 새로운 디지털 비즈니스 모델 가치 흐름 창출까지의 모든 부문과 관련되어 있다는 데 동의할 것입니다. 실제로 82%의 CEO가 디지털 트랜스포메이션 또는 관리 이니셔티브를 진행 중입니다.¹ 그러나 흔히 사용되는 "인공 지능"이라는 단어와 유사하게 디지털 트랜스포메이션도 이제 광범위하게 사용되고 있지만 산업과 기업, 사업 분야에 따라 그 의미는 다릅니다. 확실한 것은 일관되고 상황에 맞는 정의가 없다는 것입니다. 그럼에도 불구하고 Hewlett Packard Enterprise는 고객의 기술 역량이 비즈니스 목표에 부합하도록 DX에 대한 일관된 접근 방식을 제공합니다.

조직에서 디지털 프로젝트와 프로그램을 실행하고 있다고 해서 디지털 기업이라는 의미는 아닙니다. 적어도 아직은 아닙니다. 예를 들어, 프로세스와 제품의 디지털화는 더 큰 가치 창출을 위해 기술 역량으로 비즈니스 모델을 향상하는 디지털 비즈니스 트랜스포메이션과 다릅니다. 무엇보다도 디지털 비즈니스 트랜스포메이션은 새로운 경쟁 시장에 등장하는 주요 차별화 요소로서 가격과 제품보다도 고객 경험(CX) 향상에 더 기여할 것입니다.²

Hewlett Packard Enterprise에 따르면 미래의 기업에는 엣지 투 클라우드에서 운영할 수 있는 기능이 필요하다고 합니다. 엣지는 CX와 폭발적인 데이터 증가가 발생하는 곳입니다. 수십억 명의 사람과 장소, 수조 개의 사물이 교차하면서 상상도 할 수 없는 양의 데이터가 생성됩니다. 디지털 세계와 물리적 세계를 연결하여 경험을 재정의하는 것은 DX를 위한 과제입니다. 이 과제는 IT 서비스 공급 능력 기반을 통해 CX를 재정의할 수 있는 능력이 있어야 가능하며, 이렇게 되면 시장 변화와 새로운 가치 흐름으로 이어질 가능성이 높습니다. CX를 기업 운영 모델의 핵심에 두려면 핵심 시스템 개선을 통해 IT 디지털 가치 사슬을 따라 민첩성과 효율성을 갖추어야 합니다.

따라서 DX는 디지털 기업이 되려는 각 기업의 고유한 구현을 위한 운영 모델의 필요성을 해결하는 기반입니다.

DX가 귀사에 적합하지 않다고 생각하십니까? 대다수의 기업 경영진은 자사의 산업이 변하는 것은 물론이고 현재의 산업과 비교할 때 알아볼 수 없을 정도로 바뀔 것이라고 생각합니다.³

디지털 비즈니스 이니셔티브와 핵심 시스템 개선은 독립된 영역처럼 보이지만 사실은 같은 영역에 있습니다. DX에 대한 투자는 조직의 사일로가 디지털 가치 사슬에 연결되어야 하며 그렇게 되려면 핵심 시스템이 더 민첩해져야 하고 상호 작용을 활발하게 해야 함을 의미합니다.⁵

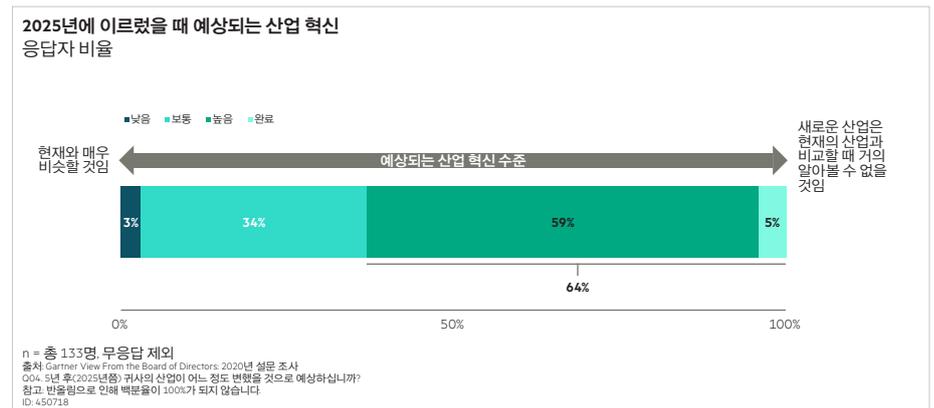


그림 1. 시간 경과에 따른 산업의 파괴적 혁신 예상*

1, 3, 4 2020 Board of Directors Survey, Gartner

2 2019 Customer Experience Survey, Gartner

5 2019 CIO Agenda Survey, Gartner



DX 목표에 대한 방향과 초점을 명확히 하려면 디지털 트랜스포메이션에 대한 분명하게 정의된 포부를 가져야 합니다. 귀사는 조정되지 않은 방식으로 IT 예산과 이니셔티브를 지키는 데 너무 많은 시간을 소비합니다. 이러한 이니셔티브는 혁신 기반 이니셔티브가 아니라 기존의 최적화 기반 이니셔티브로 남아 있습니다. 효율성 및 민첩성에 대한 DX의 영향과 예산 지출의 측면 모두에서 DX 전략의 효과적인 설계와 조정을 통해 더 큰 가치가 만들어집니다. 계획을 세우는 것과 DX에 성공하는 것은 다른 문제입니다. 통계적으로 디지털 비즈니스 트랜스포메이션을 시도할 때 포부와 성취 사이의 격차가 커지고 있습니다. 주로 내부 기술이 이니셔티브를 끝까지 지원할 수 없기 때문입니다 (그림 2).

그에 반해 디지털 이니셔티브 환경을 보다 효과적으로 조율하면 진행을 촉진하고 위험을 줄일 수 있으며, 초기 아이디어를 다른 에코시스템 개선에서 활용하는 빌딩 블록 역할로 빠르게 바꿀 수 있는 대상을 식별할 수 있습니다. 주의할 점은 이 이니셔티브를 조직의 고위 경영진이 주도해야 한다는 것입니다. 포부를 공유하고 혁신 추진 팀을 확립하지 않으면 디지털 진행 과정이 계속 정체되고 목표한 결과를 이루지 못할 것입니다.

DX는 현대 조직 전략의 중심에 있습니다. IDC에서는 DX의 경제적 가치가 거의 19조 달러, 즉 세계 GDP의 20% 이상이 될 것으로 추정합니다.⁷

대부분의 응답자는 자사 디지털 진행 과정이 지연되고 있고 대부분의 지연은 조직의 통제 범위 내에 있는 요인 때문에 발생한다고 말합니다.

기업의 디지털 진행 과정이 정체된 경우, 응답자 비율(%)(n = 1,256명)



모멘텀이 정체된 주요 원인, 정체라고 말한 응답자 비율(%)*



**모르겠음이라고 말한 응답자(전체 응답의 6%)를 제외하고 수치를 계산함. n = 731명. 반올림으로 인해 수치의 합이 100%가 되지 않습니다.
 **3년 이내에 해결하기 어려운 요소.

그림 2. 디지털 트랜스포메이션의 모멘텀 상실 원인이 되는 요소⁶

⁶ 2019 Customer Experience Survey, Gartner

⁷ Worldwide Digital Transformation Strategies, IDC Special Intelligence Service, 2019년 8월



디지털 여정 맵

디지털 트랜스포메이션이 고객 경험을 재정의하는 수단이라면, 고객 경험과 그러한 경험을 제공하는 기술 역량 간의 엣지 투 클라우드 연결을 구성하여 비즈니스, 운영 및 인프라 모델이 서로 연결될 수 있는 캔버스를 제공해야 합니다.

HPE는 시장에서 입증된 고유한 접근 방식을 통해 디지털 트랜스포메이션 여정을 지원합니다. **디지털 여정 맵**을 사용하여 HPE Digital Next Advisor와 함께 경험을 구성할 수 있습니다. 전 세계 및 모든 산업 부문의 조직은 이 프레임워크를 활용하고 DX 활동을 디지털 여정 맵에 매핑하고 이 모델을 사용하여 이 시대의 혼란을 헤쳐 나갈 수 있습니다.

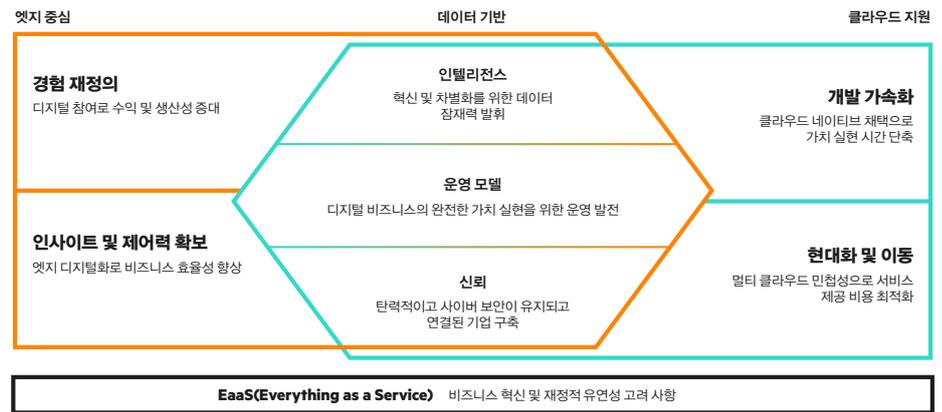


그림 3. 디지털 여정 맵

DX 관련 비즈니스 목표

- 경험 재정의
- 인사이트 및 제어력 확보
- 개발 가속화
- 현대화 및 이동

디지털 여정 맵은 디지털 기업이 되기 위한 4가지 DX 관련 비즈니스 목표를 식별하고, 프레임워크를 사용하여 이 목표를 달성하는 데 필요한 기술 역량을 매핑합니다. 비즈니스 목표는 다음과 같습니다.

- 디지털 참여로 수익 및 생산성 증대를 위한 **경험 재정의**
- 엣지의 디지털화를 통해 비즈니스 운영을 개선하기 위한 **인사이트와 제어력 확보**
- 클라우드 네이티브 채택으로 가치 실현 시간을 단축하여 **개발 가속화**
- 멀티클라우드 민첩성으로 서비스 제공 비용을 최적화하는 **고도화 및 이동**

엣지 투 클라우드 프레임워크를 통해 비즈니스 목표는 연결을 견고하게 만들고 확장하여 기술 역량도 만듭니다. 비즈니스 목표 외에도 해결해야 하는 특정 요소, 각 요소에 대한 공동 인에이블러가 있습니다. 디지털 비즈니스의 전체 가치를 실현하려면 현재 **운영 모델**을 발전시켜야 합니다. 데이터의 잠재력을 최대한 활용하여 경쟁업체와 차별화하고 혁신할 수 있는 **인텔리전스**를 확보합니다. 디지털 포부를 실현하기 위해 탄력적이고 사이버 보안이 유지되고 연결된 기업을 구축하여 **신뢰**를 관리합니다. 시장과 고객이 혁신을 통해 제품과 서비스를 서비스형으로 사용하는 쪽으로 이동함에 따라 확장성, 효율성, 민첩성을 위해 **EaaS(Everything as a Service)** 소비 모델에서 서비스 공급망도 해결해야 합니다.



DIGITAL NEXT ADVISORY로 디지털 포부 실현

Digital Next Advisory는 엣지 투 클라우드 전문성을 통해 귀사가 DX 여정을 이행하도록 지원하는 현대적인 접근 방식입니다. 디지털 여정 맵은 귀사의 디지털 포부를 시각적으로 잘 표현하며 입증되고 민첩하고 가속화된 실행이 가능하게 해줍니다. HPE Pointnext Services의 최고의 컨설팅 전문가들은 이 접근 방식을 사용하여 DX를 향한 귀사의 목표를 지원합니다.

이 프레임워크는 각 측면의 문제를 완전히 해결하고 일반적으로 트랜스포메이션이 실패하게 만드는 단점을 완화하여 성공적인 DX 여정의 기반을 확립합니다. 귀사는 디지털 어드바이저와 전략적 대화에서 목표와 요구 사항에 대해 논의하여 가치를 실현하는 데 적합한 기술을 사용해 목표한 결과를 얻을 수 있습니다.

DIGITAL NEXT ADVISORY "모멘트"

이 이점을 얻기 위해 Digital Next Advisory 활동은 다음과 같은 4개의 모멘트로 구성할 수 있으며 각 모멘트는 현재 DX 아젠다와 관련됩니다.

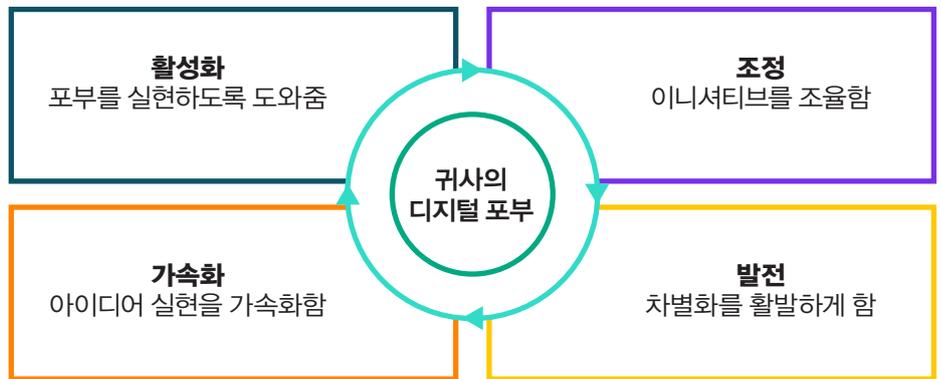


그림 4. Digital Next Advisory 모멘트

Digital Next Advisory 모멘트

- 활성화
- 조정
- 발전
- 가속화

활성화(Activate) - 쉽게 이해할 수 있는 고유의 모델을 통해 트랜스포메이션 활동을 이해하고 명확하게 표현하고 쉽게 전달할 수 있도록 도와줍니다. 이때 귀사는 디지털 여정 맵 프레임워크에 익숙해지고 포부를 확실하게 파악하여 다음과 같이 합니다.

- 긴박감 조성
- 비전 전달

조정(Align) - 강력한 혁신 팀을 꾸려 빈틈없는 전환 작업을 조율하고 이니셔티브와 프로젝트의 시퀀스를 조정합니다. 이때 귀사는 다음과 같이 합니다.

- 혁신 추진 팀 구축 및 유지
- 장벽을 제거하여 이동 가속화
- 문화의 전략적 변화를 제도화

발전(Advance) - 비전을 뒷받침하는 차별화되고 유의미한 CX로 디지털 목표의 기준을 정할 수 있도록 창의성을 자극합니다. 귀사는 가정을 설정하고 다음과 같이 합니다.

- 전략적 비전 수립
- 비전 전달
- 가시적이고 중요한 단기적 성과 축하



가속화(Accelerate) - 디지털 아이디어부터 빠른 가치 실현까지 체계적으로 일정을 계획할 수 있도록 중요도에 따른 기본 요소를 파악하고 기획합니다. 이때 귀사는 다음과 같이 합니다.

- 장벽을 제거하여 이동 가속화
- 가시적이고 중요한 단기적 성과 축하
- 조정 모멘트와 밀접하게 결합할 수 있는 결과로 비전의 가속화를 지속

이러한 모멘트는 DX 여정의 다양한 단계에서 디지털 포부를 막 시작할 때 연결된 시리즈로 적용하거나 디지털 진행 과정이 느려지거나 멈출 때 개별적으로 적용할 수 있습니다. 이 모든 과정에서 HPE는 귀사와 귀사의 비즈니스를 결과 중심의 논의에서 중심에 두는 동시에 귀하가 서비스를 제공하는 내부 및 외부 고객도 염두에 둡니다.

HPE는 디지털 포부와 현실 사이의 격차를 줄이도록 지원

HPE는 신뢰할 수 있는 조언자로서 포괄적인 비전을 효과적으로 설명하고 적절한 도구와 적절한 기술 역량을 통해 DX 여정에서 귀사 직원들이 협력할 수 있도록 지원합니다.

이 여정에서 어느 것도 협력 관계 없이는 성공할 수 없습니다. 의사 결정자에게 디지털 어드바이저와 협력하여 가치를 제공하고 조직의 디지털 포부를 달성해야 한다는 책임을 부여하십시오. 디지털 여정 맵과 4가지 Digital Next Advisory 모멘트가 결합된 HPE Pointnext Services를 통해 디지털 트랜스포메이션을 계획하고 HPE의 포괄적인 엣지 투 클라우드 전문성을 토대로 인도하며 기술을 통한 디지털 포부의 이행을 가속화할 수 있습니다. 이 맵을 간단히 시각화하면 불균형한 트랜스포메이션 영역을 더 쉽게 발견하고 혁신 팀을 더 잘 조정하고 성과를 추적할 수 있습니다. HPE와 함께 디지털 트랜스포메이션을 시작하는 첫 걸음을 확인하시기 바랍니다.

자세히 알아보기:

hpe.com/kr/ko/services/pointnext

올바른 구매 결정을 위해.
HPE 프리세일즈 담당자와 상의하십시오.



채팅



이메일



전화



HPE 지원



최신 정보 보기