

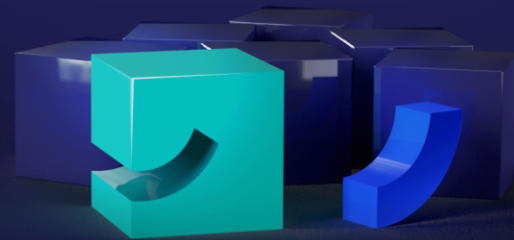
Cello Square Conference 2022

글로벌 공급망 불확실성을 해결하는 열쇠, 디지털 플랫폼

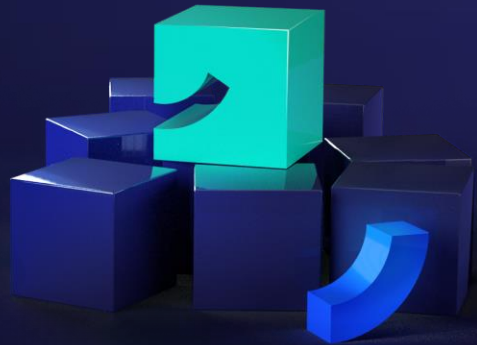
SAMSUNG SDS

해외 비즈니스 확대를 위한
디지털 플랫폼의 역할

김승준 그룹장



AGENDA



- I. 변화하는 물류시장(디지털화)
- II. 수출기업(초기진입)의 Pain point
- III. 수출기업(사업확대)의 Pain point
- IV Cello Square 솔루션 및 사례 소개

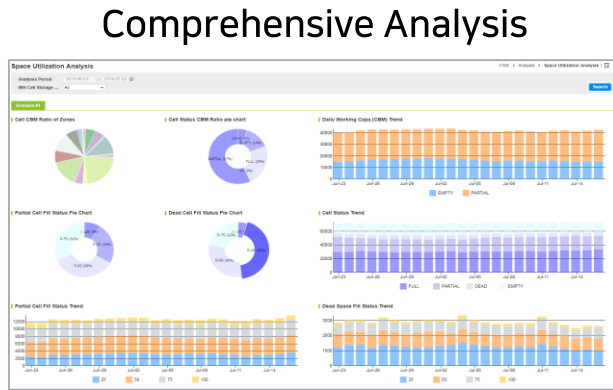
I

변화하는 물류시장(디지털화)

물류 시장의 변화

물류 시장은 Digital 기술력을 바탕으로 새로운 가치를 창출 하고 있고 자체 역량 강화 및 내재화를 추진 하고 있습니다.

① Digital 기술력 기반의 가치 제공



- 다양한 스타트업 기업들이 시장에서 Digital 기술로 새로운 가치 창출
- 중/소형 화주에게 저운임, 가시성 제공
- 운임 견적 및 운송사 비교
- 통합 리포팅

② 전략적 파트너십



- 파트너십 및 제휴를 통한 신규 기술 및 Biz 모델 적용
 - '17년 UPS의 유럽 기반 Trucking 서비스를 위해 플랫폼사 인수
 - DHL의 Transportation Start-up 설립

③ 물류사 자체 Digital화 추진



- Digital 역량 자체 개발 강화 및 내재화 추진
- 내/외부 데이터 동기화 및 핵심 내부 프로세스 자동화
- 선사/항공사/특송사 온라인 견적 및 북킹 솔루션 출시

Cello Square 소개



쉽고 편리합니다



효율적입니다



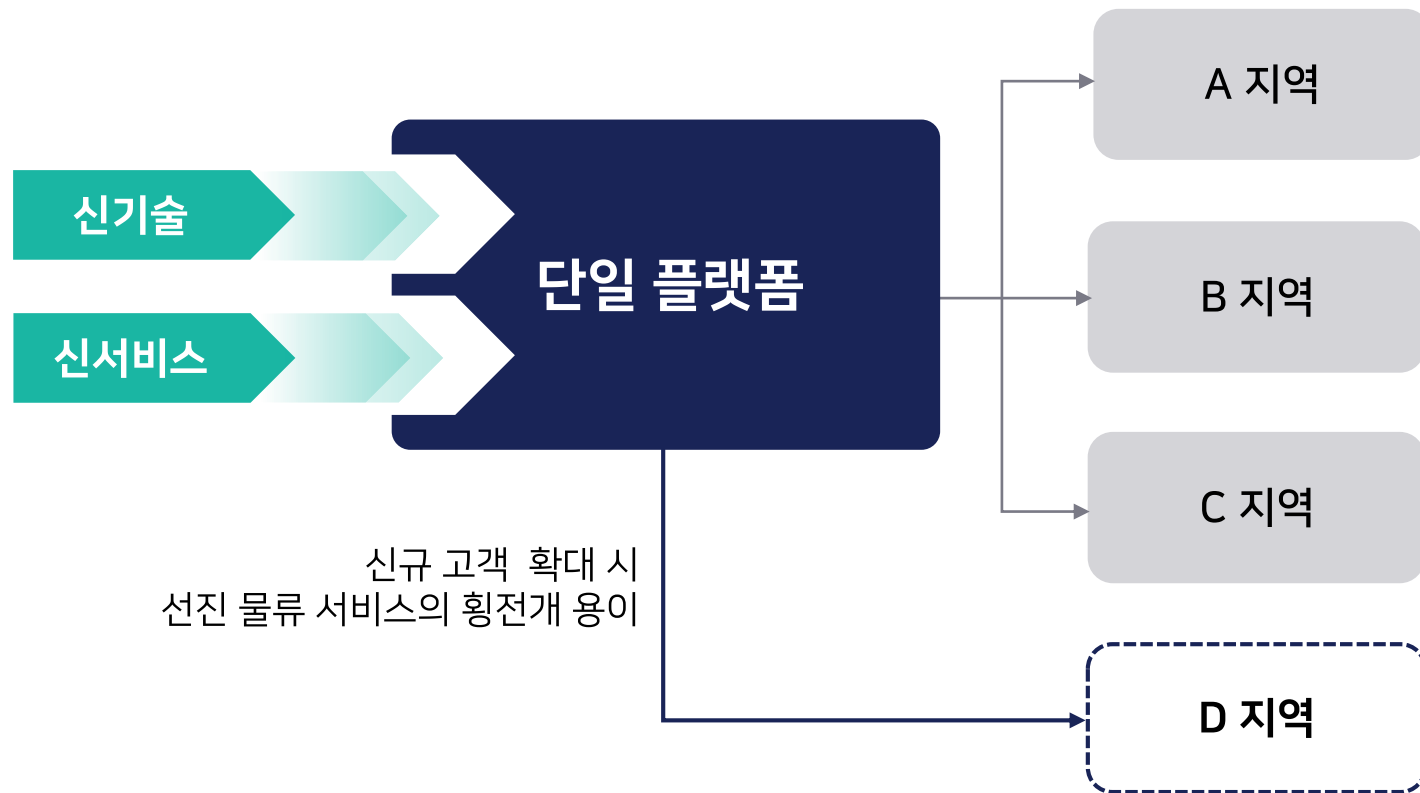
믿을 수 있습니다



디지털 플랫폼 기능(1/2)

Cello Square는 물류 사업 성장의 원동력인 전통적인 물류 기업과는 차별화된 글로벌 통합 물류 서비스 플랫폼입니다.

단일 플랫폼 기반 물류 운영으로 경쟁력 제고



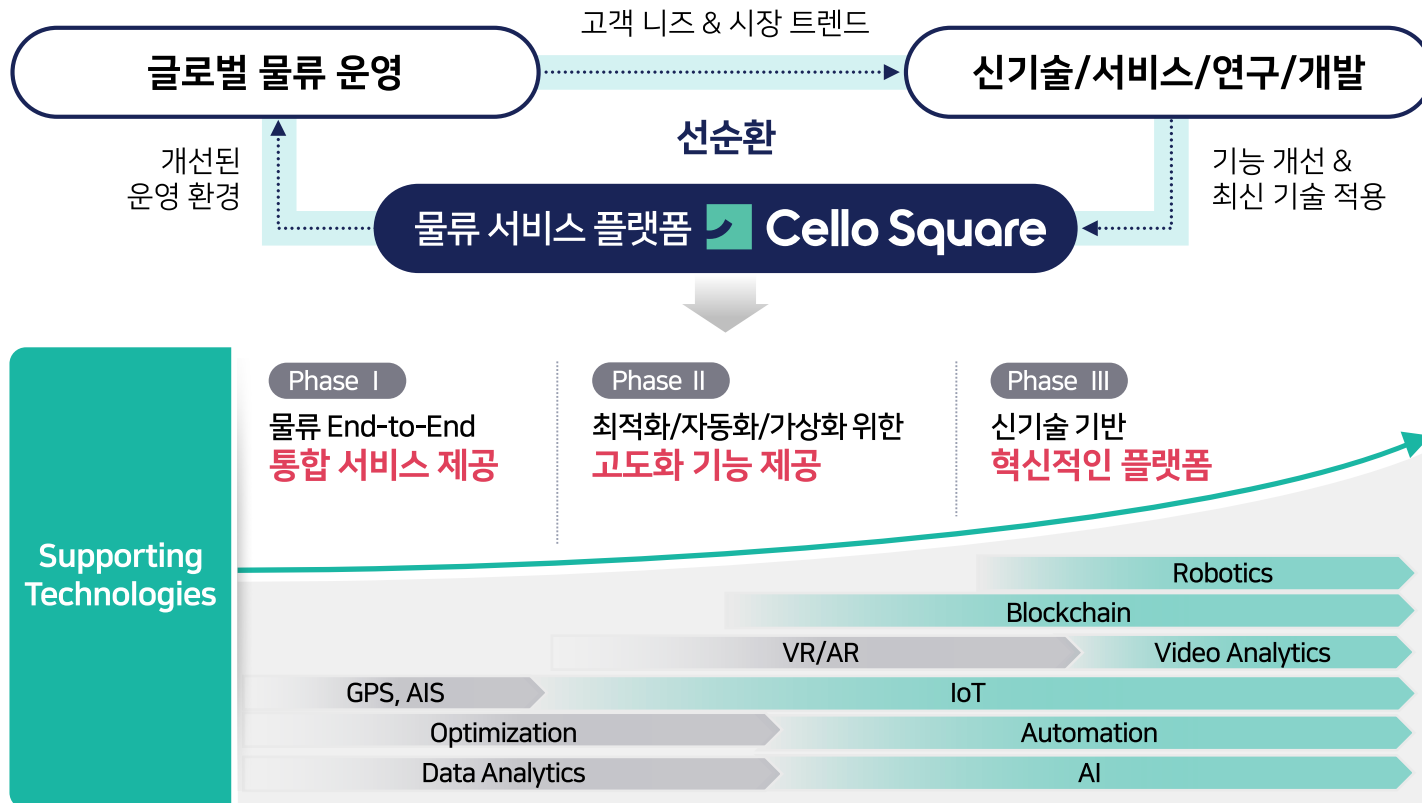
선진 물류 서비스의 빠른 확산

- ✓ 자체 개발 플랫폼으로 선진 프로세스와 신기술의 내재화 용이
- ✓ 단일 플랫폼 사용으로 글로벌 혁신 사례의 신속 횡전개 가능

디지털 플랫폼 기능(2/2)

Cello Square는 현장의 니즈와 트렌드를 신기술과 접목하여 플랫폼에 내재화하는 디지털 혁신 체계를 갖추고 있습니다.

선순환 체계 기반 디지털 물류 혁신



검증된 서비스로 고객 만족도 제고

- ✓ VOC 및 최신 트렌드를 기반으로 Site별 특성을 고려한 기술/서비스 개발
- ✓ Pilot 검증을 통한 서비스 실효성 확보, 전세계 확산을 통한 물류 운영 고도화

II

수출 물류기업(초기진입)의 Pain Point

Pain Point 1. 어려운 국제 물류

수출기업은 인력부족, 절차이해, 서류작성 등의 어려움으로 해외 수출을 위한 두려움이 많습니다.

01 복잡한 통관 절차를 미리 준비하고 싶은데, 너무 어려워서 무엇을 해야 할지 모르겠어요.

02 내가 궁금한 것과 단계별 진행 사항을 전문가가 명확하게 설명해주었으면 좋겠어요.

03 물류 실행 과정에서 문제가 발생했을 때 어떻게 해결해야 할지 모르겠어요.



Pain Point 2. 비싼 물류비와 느린 견적

합리적인 물류비 견적을 빠르게 받기가 어렵습니다.

01 내 상품을 해외에서 판매하고 싶지만,
물류비가 비싸 배보다 배꼽이 더 클 것 같아요.

02 내가 받은 견적이 합리적인 가격인지
판단하기가 어려워요.

03 국제 물류 구간에 대한 운임 견적을
빠르게 받기가 어려워요.

다양한 비용이
발생하는 국제 물류에 대해
합리적인 물류 견적을 받기
어렵습니다.

Pain Point 3. 복잡한 문서/데이터 관리

관련된 문서와 데이터들을 체계적으로 관리하여 활용하기 어렵습니다.

01 B/L, 상업 송장 등 문서가 너무 많아 체계적인 관리가 되지 않아요.

02 매번 이메일과 전화로 업무를 진행하다 보니 진행 이력과 데이터를 찾기가 어려워요.

03 축적된 물류 데이터를 분석하고 인사이트를 이끌어내기가 어려워요.

관련 문서와 데이터를
필요할 때 찾기 어렵고,
분석에 활용하지 못합니다.

Cello Square의 해결책

Pain Point

01

수출입에 필요한 각종 서류 작성, 절차 등에 대해 모르는 사항이 많고, 전문가의 도움을 받기가 어렵습니다.

Pain Point

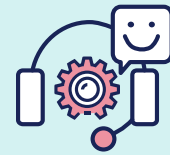
02

다양한 비용이 발생하는 국제 물류에 대해 합리적인 물류 견적을 받기 어렵습니다.

Pain Point

03

관련 문서와 데이터를 필요할 때 찾기 어렵고, 분석에 활용하지 못합니다.



내 화물의 **전담 운영자가 실시간 커뮤니케이션**으로 친절하게 안내합니다.



물량이 적어도 **합리적인 견적을 신속하게 제공**합니다.



별도의 관리 없이 **모든 물류 문서와 데이터가 한곳에 정리**됩니다.

III

수출 물류기업(사업확대)의 Pain Point

Pain Point 1. 비용절감 및 효율화

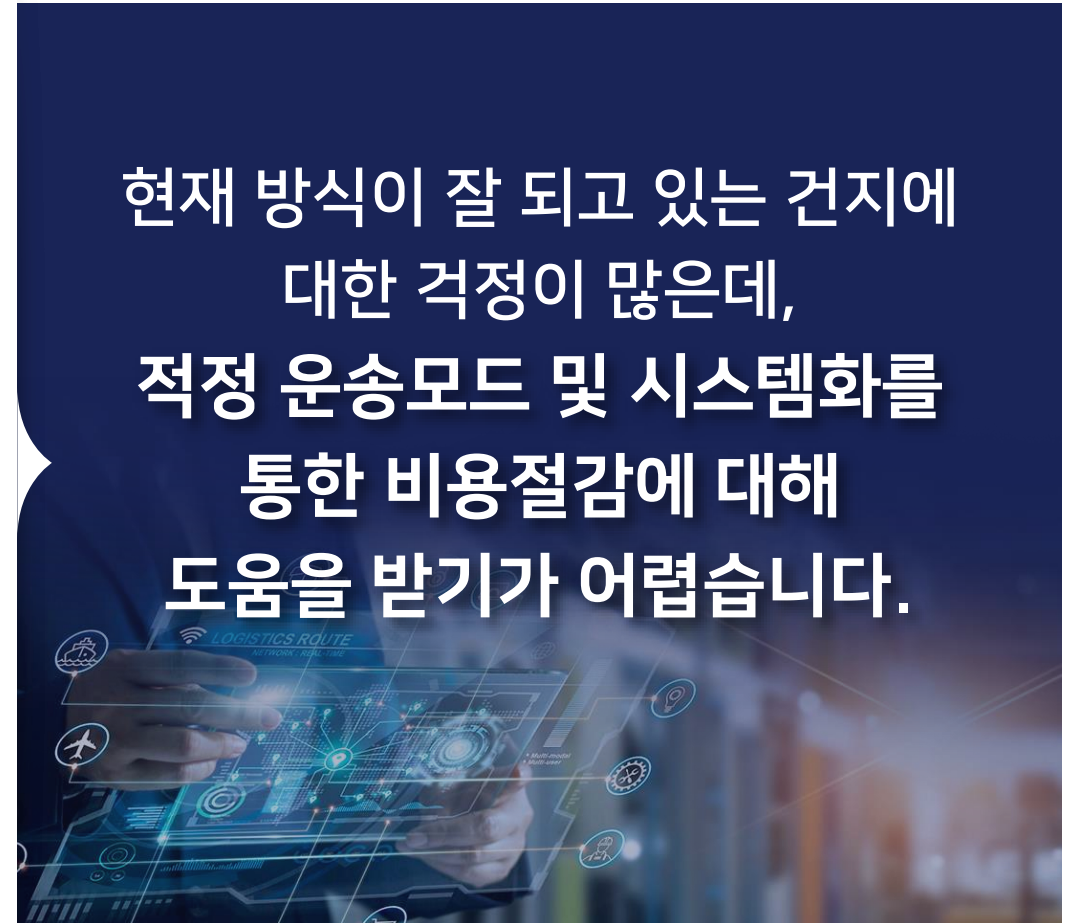
언제 재고 보충을 해야 비용을 절감 할 수 있고, 수작업을 시스템화 하여 효율화를 통해 생산성 향상을 고민 합니다

01 긴급 재고보충이 발생하는 경우가 잦은데
현재 진행하고 있는 국제운송 모드가 적절한지?
스페이스를 어떻게 확보해야 하는지?

02 해외진출을 시작하긴 했는데 수작업이 너무 많아
효율화 할 수 있는 방법을 찾고 싶어요

03 성장기에 접어든 사업이 성숙기로 넘어 가기전에
지금 하고 있는 물류방식이 맞는지 컨설팅을
받고 싶어요

현재 방식이 잘 되고 있는 건지에
대한 걱정이 많은데,
적정 운송모드 및 시스템화를
통한 비용절감에 대해
도움을 받기가 어렵습니다.



Pain Point 2. 판매방식 변화와 현지화

현재 판매하는 방식(B2C vs B2B, 자사몰 vs 오픈마켓 등)의 변화 및 현지화 전략에 대한 고민을 합니다.

01 국가별 운송모드 및 물류사를 다시 결정 해야 할까요?

02 수출하는 현지에 직접 법인 설립 또는 현지창고와 계약 등을 통해 현지화를 해야 하는지요

03 판매 방식을 B2C, B2B로 할 것인가?
직접판매, 리셀러(Agency)에게 할 것인가?
FBA, Shopee, Rakuten 등 얼마나 확장할지?

판매국가별 전략을 재수립 하고
현지화 전략을 세워야 하는데
어떻게 해야 최선인지?
현지화를 위해서 어떤 절차 및
비용이 발생하는지에 대해서
도움을 받기가 어렵습니다.

Cello Square의 해결책

Pain Point

01

언제 재고 보충을 해야 보관비용이 덜 발생해서
비용을 절감할 수 있는지?

수작업을 시스템화 하여 효율화를 통해서 생산성 향상이
어떻게 가능한지?

현재 방식이 제대로 하고 있는 방식인지에 대해서 도움을
누군가에게 물어 보고 싶은데 잘 모르겠어요

Pain Point

02

판매국가별 전략을 재수립하고 현지화 전략을 세워야
하는데 어떻게 해야 최선인지?

현지화를 하는게 쉽지 않은데 절차 및 계약 등 누구에게
도움을 받을 수 있는지?



전 공급망 재고를 **한 눈에 관리**

API 연계로 **수작업 최소화**

물류 전 과정에 대한 **컨설팅 제공**으로
비용 절감 및 **생산성 향상**에 도움을
제공 합니다.



국가별 물동량, 제약 사항에 따른

최적화 운영 서비스를 지원 합니다.

전세계 37개국, 58개 거점, 230여개

사이트 기반으로 **현지화 서비스 제공**

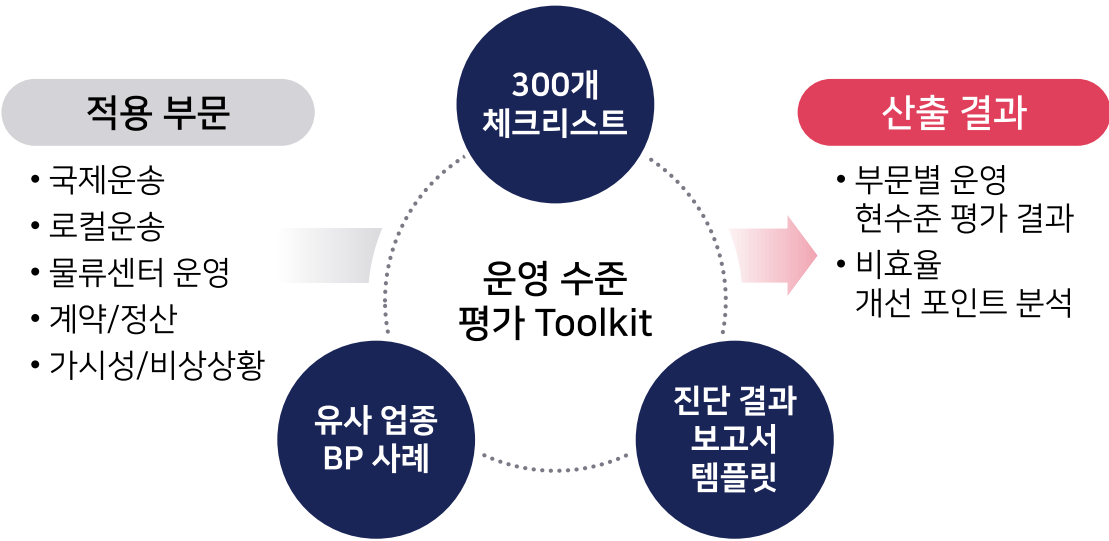
IV

Cello Square 솔루션 및 사례 소개

물류실행 솔루션(1/3)

물류 운영 수준 진단부터 전략 수립까지 고객 물류 특성에 맞춘 최적의 컨설팅 서비스를 제공합니다.

물류 운영 수준 진단

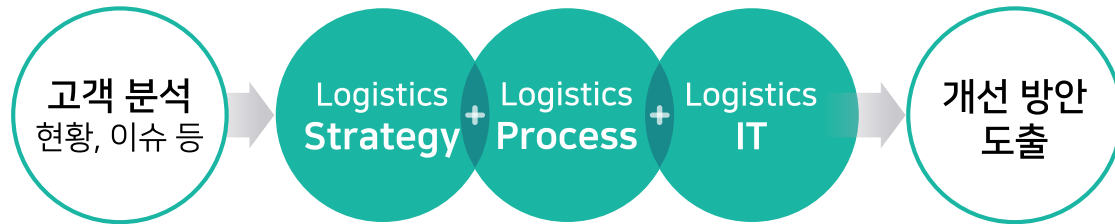


고객 물류 전범위를 대상으로
현재 운영 수준 분석 및 개선 방안 도출

물류 컨설팅 및 전략 수립

다양한 업종의 물류 수행 경험과 노하우를 기반으로 한
물류 컨설팅 방법론 및 다양한 레퍼런스 보유

- 1 평가 Toolkit을 통한 현 수준 진단 및 물류 전 영역 컨설팅 수행
- 2 업종별 풍부한 물류 컨설팅 경험 보유 (연간 200여건 이상)



상세 진단 결과를 바탕으로
물류 전영역에 대한 컨설팅 및 최적 전략 수립

물류실행 솔루션(2/3)

글로벌 물류 실행만이 아니라 차별화된 부가 물류 서비스를 통해 고객 만족도를 제고합니다.

Freight Forwarding



- ✔ **대규모 물동 기반 운임 경쟁력 확보**
 연간 항공 41만 Ton, 해상 101만 TEU 등 글로벌 10위권 물동 운영
- ✔ **물동 현황 24/7 통합 관제**
 GCC 상시 운영, 이상상황 발생 시 GCT 가동 및 시나리오 기반 신속 대응
- ✔ **고객 니즈에 맞춘 Dynamic Dashboard**
 물류 운영 현황, 데이터 분석 결과 등 리포팅을 통해 경영진 의사결정 지원

¹ VAS : Value Added Services

Warehousing & Distribution



- ✔ **End-to-End Seamless Visibility**
 화물의 위치 및 상태 정보 실시간 모니터링 및 공유
- ✔ **신기술 기반의 혁신적인 VAS¹**
 최신 IT를 기반으로 고객 니즈에 맞춘 혁신적인 부가 서비스 제공
- ✔ **모바일 기반의 효율적인 물류 관리**
 스마트폰, 태블릿 등 연계 확대로 언제 어디서나 빠르고 편리한 물류 운영

물류실행 솔루션(3/3)

복잡한 크로스보더 e-Commerce 물류와 특수 화물 물류에 대한 최적의 솔루션을 제시합니다.

e-Commerce



- ✓ 온라인 One-Stop 서비스
주문부터 배송 추적, 통관, 반품, 정산까지 모든 업무를 One-Stop으로 처리
- ✓ 실시간 모니터링 및 이슈 대응
통합 가시성을 기반으로 이슈 발생 시 참여자간 실시간 커뮤니케이션/대응
- ✓ 신기술 기반 고객별 맞춤 서비스
무역대금 Escrow¹ 연계, 간편한 물류비 정산 및 비용 최적화 서비스 등 제공

¹ Escrow : 구매자와 판매자 외 제3자의 중계를 통해 상거래가 이루어지는 매매 보호 서비스

² EPC : Engineering, Procurement, Construction

Project Logistics



- ✓ 설비 물류
항온/항습, 조도, 진동 민감 등 화물 특성을 고려한 최적 운송 전략 수립
- ✓ EPC² 물류
풍부한 중량물 운송 노하우를 기반으로 한 안전하고 신속한 운송
- ✓ 원자재(벌크) 물류
다양한 원자재에 가장 적합한 특수 장비와 인프라를 활용한 운송

선복 및 컨설팅 지원 사례

선복 확보가 어려운 중소기업에게 스페이스를 제공하고 수출기업의 애로사항을 해결하기 위한 컨설팅 지원

Case

01

선복 부족에 대한 스페이스를 제공 및 물류비 할인 지원

Case

02

IBK 베스트 파트너사 대상 주력 수출국가 물류 컨설팅

Case

03

아마존 진출 기업 등 이커머스 특화 컨설팅

- KOTRA를 통해서 접수된 K사, J사 긴급 선복 요청에 스페이스를 제공
- GBSA, IBK와 MOU를 통해서 수출 전문기업 D사, H사에게 물류비 할인 제공
- 열전사 필름 전문 업체 S사가 아마존 판매 입점을 위한 컨설팅을 의뢰 하였고 전문 컨설턴트를 통하여 입점에 대한 가이드 지원
- 독일 뮌헨무역관 주최 웨비나를 통해 사업신청한 27개 업체중 S사 등 컨설팅 진행
- 이커머스컨설팅 상품에 대한 웨비나 진행후 관심기업 A사등 컨설팅 진행

물류상품을 통한 물류 서비스 사례

시장 조사 및 고객 니즈를 반영하여 각종 상품을 개발하고 이를 통해 필요시 즉시 사용 할 수 있는 물류상품 서비스

① 복합물류 서비스 상품



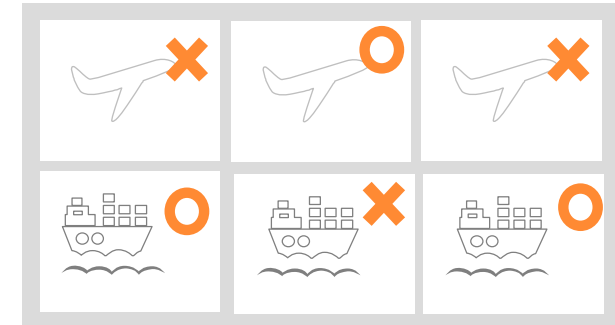
- 일본, 싱가포르 (5/1 ~), 미국, 유럽(7/1~) 복합물류 상품 서비스를 제공합니다.
- 해외 확산시 어려움이 있는 부분을 컨설팅 지원
- 국제운송 구간 완료후 현지 창고에 보관 후 내륙운송을 통해 오픈마켓 창고 입고 혹은 최종 고객 Door 배송

② 중국발 물류상품



- 중국발 한국착 해상 특송을 통해서 물류비 절감을 원하는 화주를 대상으로 서비스를 제공
- 중국 출발지 및 한국 도착지 물류센터 필요시 스페이스를 제공
- 중국생산 제품(OEM/ODM) 글로벌 배송

③ 배송이 어려운 국가 특화 상품



- 한국발 호주/뉴질랜드착 배송은 원활하게 진행이 되지 않고 있습니다. 이를 해결하기 위해서 Air+LMD 특화 상품을 준비
- 남미 특송 배송은 기간도 길고 배송비도 비쌉니다. 브라질 우정국과 협업을 통해 특송 물류비 대비해서 저렴한 상품 준비

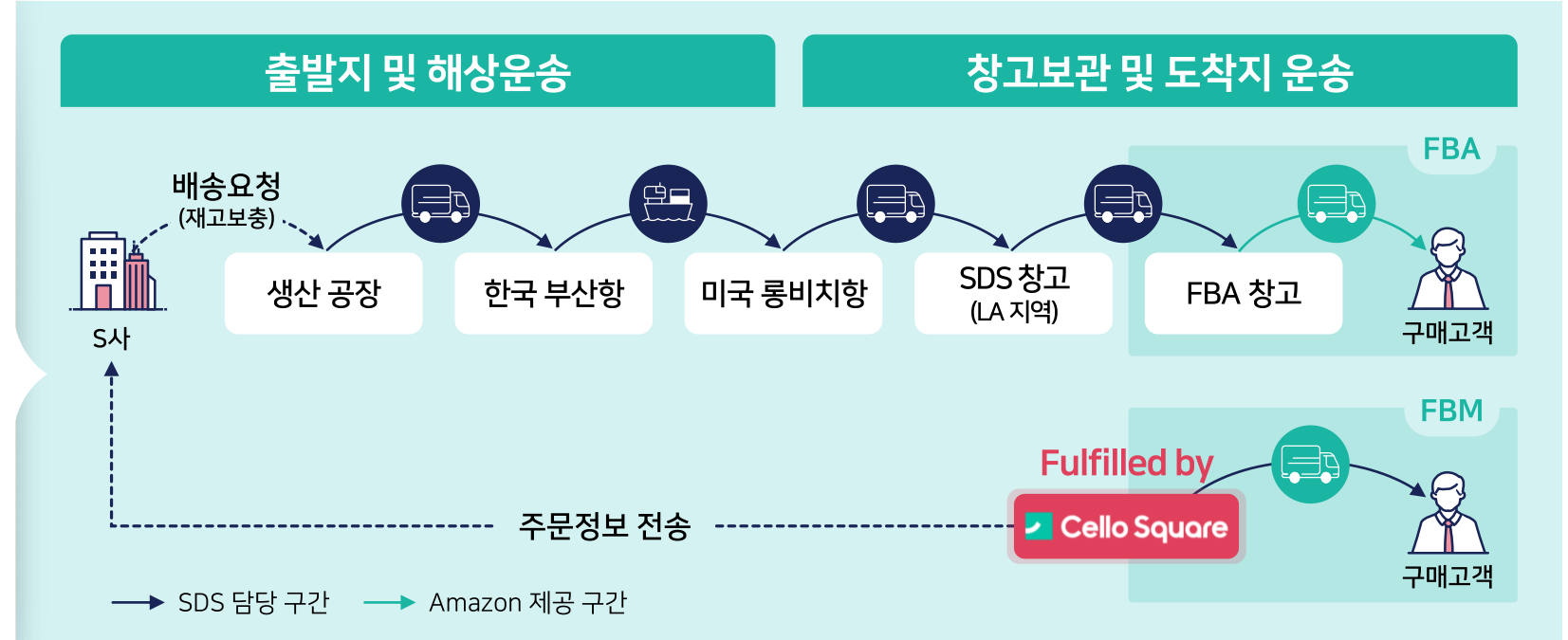
S사 사례

주문정보 공유를 통한 재고 리스크를 최소화 하였고,
해상운송과 FBA & FBM 운송 서비스를 결합하여 통합 가시성을 확보하였습니다.

직면한 문제

- ① 해외 판매 적정 재고 유지 어려움**
 - 이동 중 재고 가시성 부족
 - 판매 증감에 따른 적정재고량 산정 어려움
 - 재고 부족시 긴급 재고 보충 어려움
- ② 유통방식 다변화에 따른 물류 유연성 필요**
 - 특송, 해상+트럭+FBA 입고, 해상+트럭+외부창고 입고+FBA 이동 등 다양한 물류 운영 형태 필요
 - 주문/공급형태를 고려한 물류 운영전략을 유연하게 제공할 통합 서비스 제공사 필요
- ③ 비용절감**
 - 물동 규모에 따른 운송모드 및 FBA/FBM 전략 최적화 필요

솔루션



- ① 재고 전진배치로 안정적 수요 대응**
- ② 통합 가시성 활용을 통한 총 비용/노력 절감**



Thank you