

Tesco

[ERP]

IBM Business Consulting Services



ERP(Retek)





ERP(Retek)





가

IT

,

□

□

□

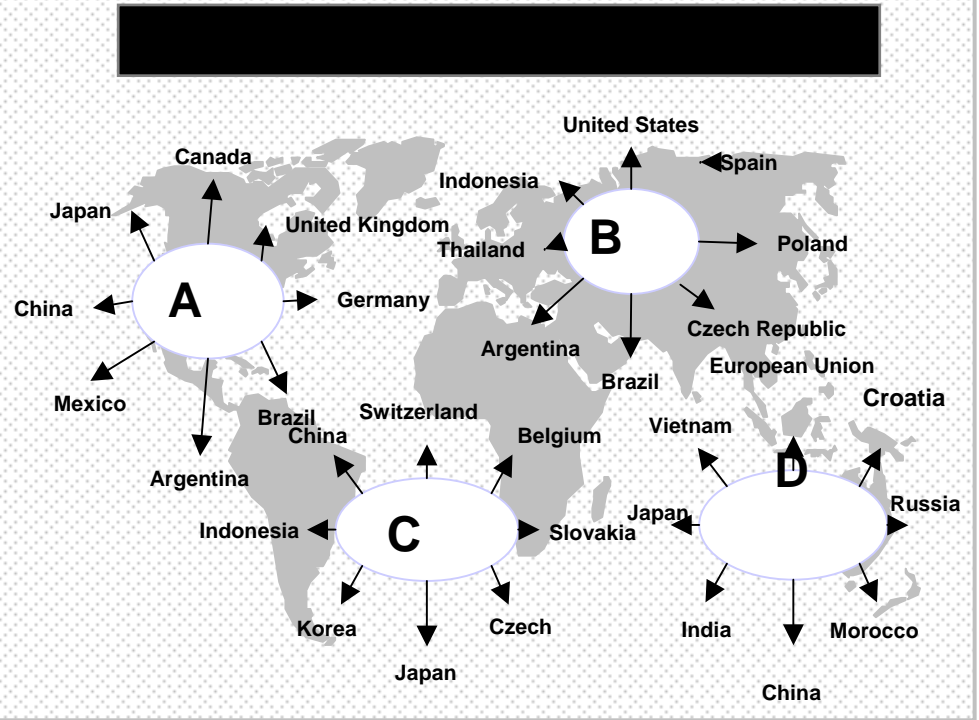
가

IT

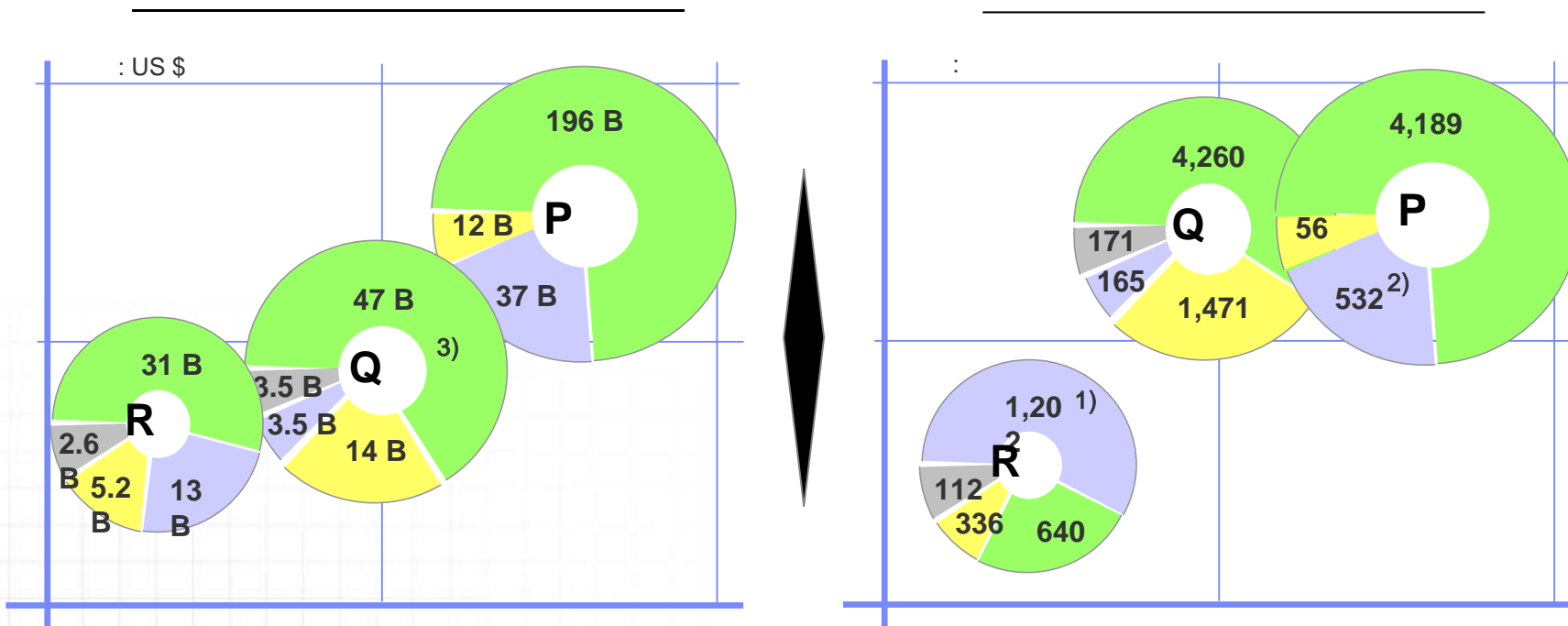


M&A

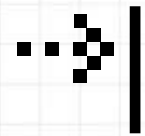
/		
/		
	→ C TWO-Network	2004
	→	2002
	→	1999
	→	1998
	→	1998



Source : IBM BCS Analysis, 2003



- Supermarket
- Hypermarket
- CVS/MWC
- Extra



1)
 2) MWC (Membership Wholesale Club)
 3) 2002 annual report

Source : IBM BCS Analysis, 2003



Standard ERP Application

Key Enabler

IT

- ❖ (MD-ERP)
- ❖ Supply chain
- ❖ Multi-channel
- ❖ Global trends lifecycle
- ❖ Global sourcing
- ❖ Shared Service centre

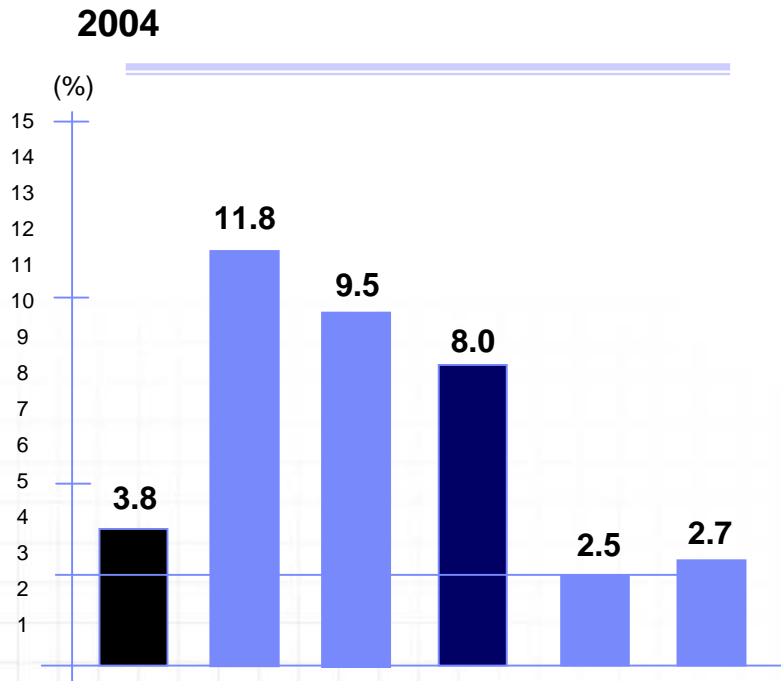
IT Enabler

- **Standard ERP Applications**
 - MD ()
 - MDM ()
 - EAI ()

- Supplier Collaboration Tool
- CRM Technology
- Mobile/Wireless
- Knowledge & Information
- Individual Profiles & Tailored Range

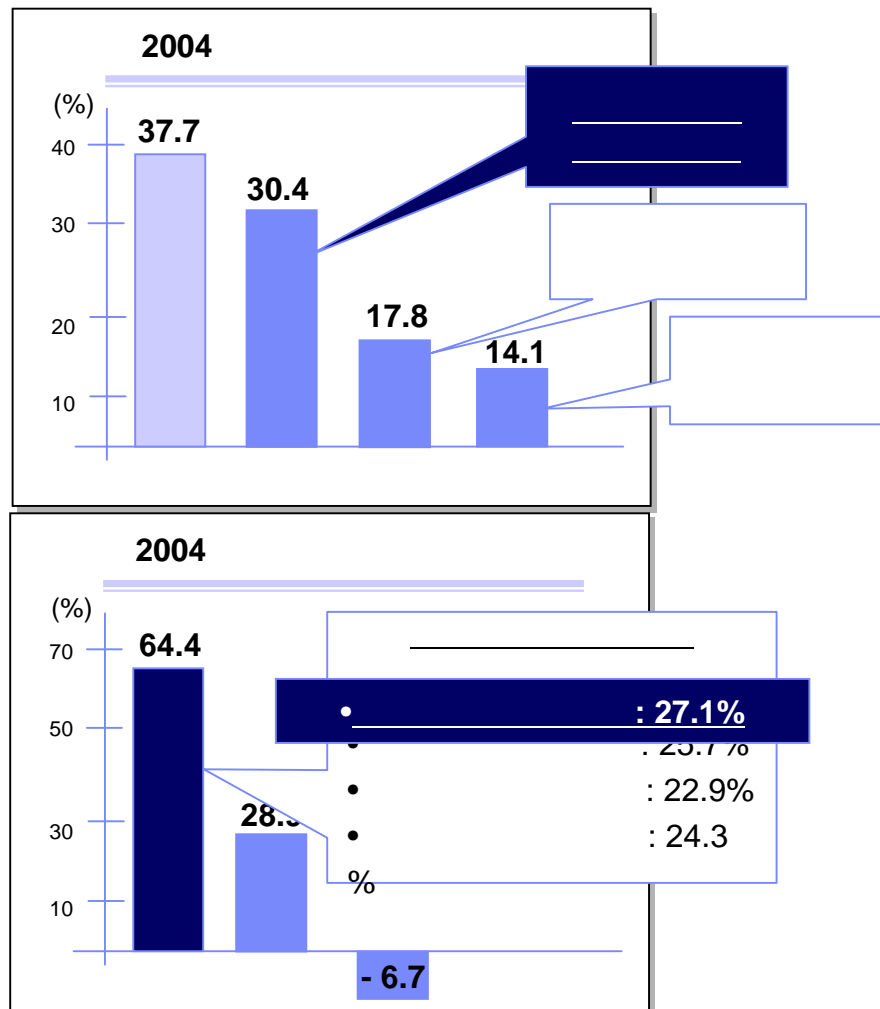


2004



3.8%

가



Source :

, IBM Analysis, 2004.1.19



ERP(Retek)





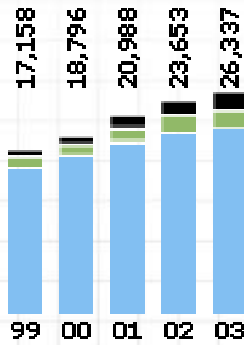
2007
Network

80

110
가

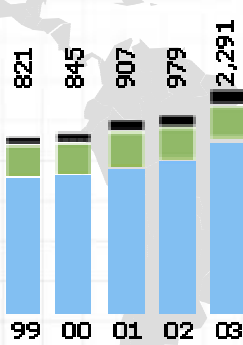
SSM

, C Two-



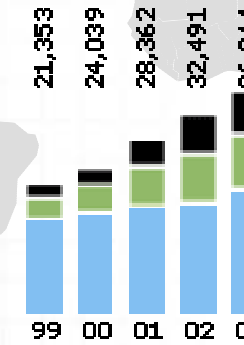
Turnover (£m)

United Kingdom



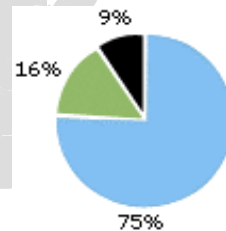
Number of Stores

Rest of Europe



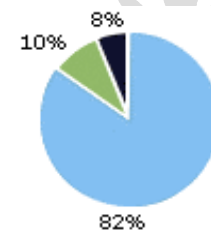
Selling Space 000sq ft

Asia



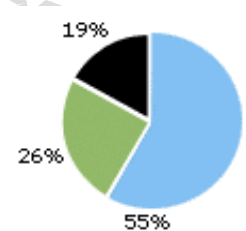
Employees 01/02

United Kingdom



Turnover 01/02

Rest of Europe



Selling Space 01/02

Asia

Source : www.tesco.com/corporateinfo/_2004.04 1 £ = 1,816

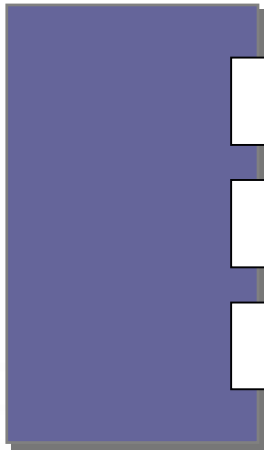


ERP

Retek

1

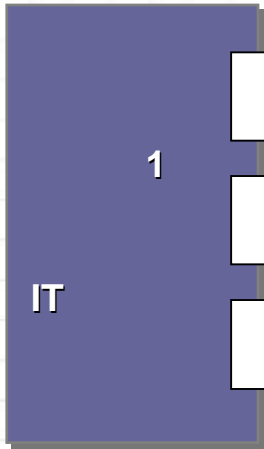
IT



[Empty box]

Repeatable MD solution

Best Practice



1

IT

, Process, IT

[Empty box]

IT



* ERP : Enterprise Resource Planning

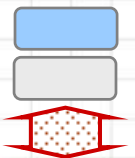
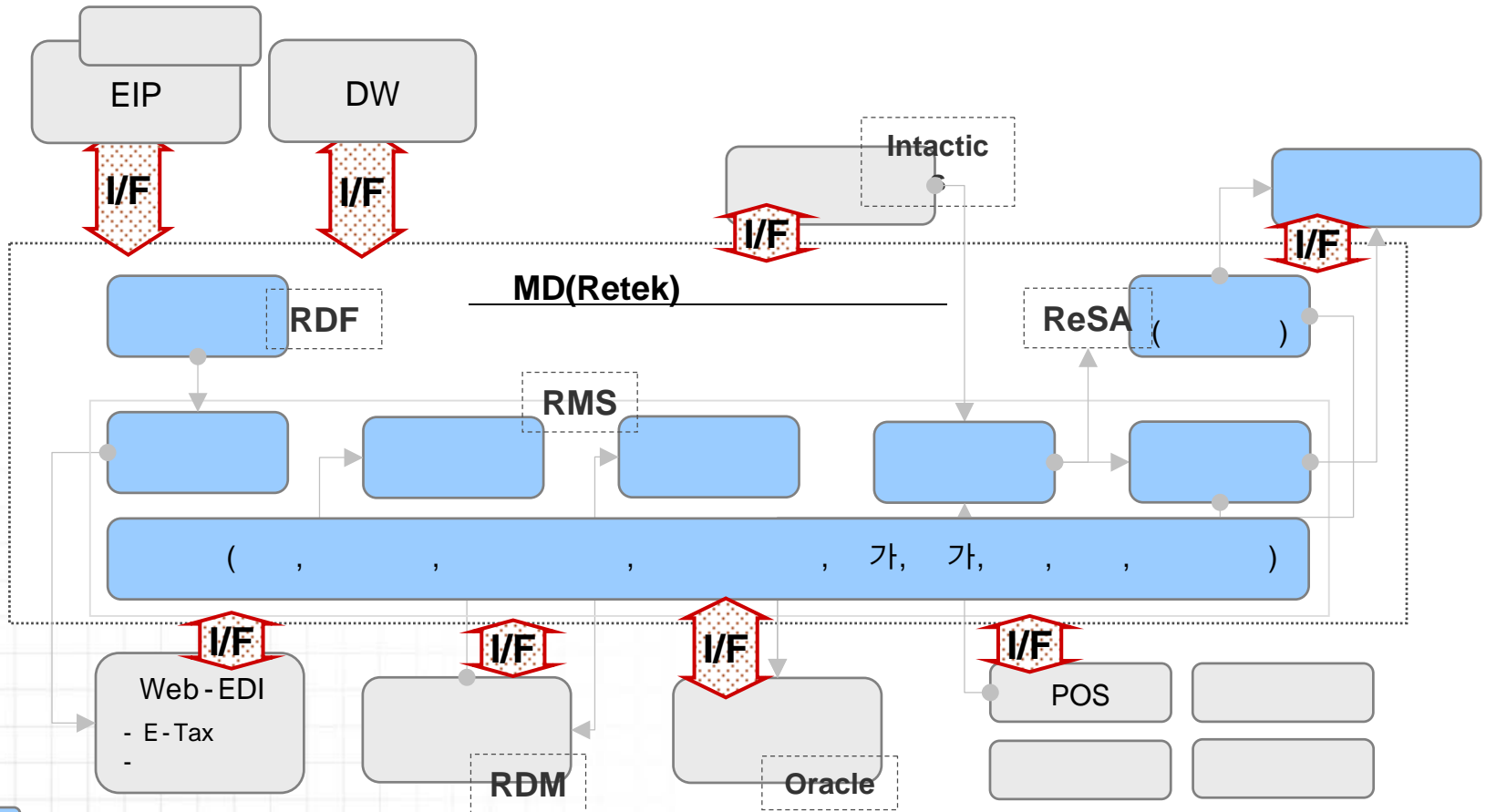
** MD : Merchandising



ERP(Retek)

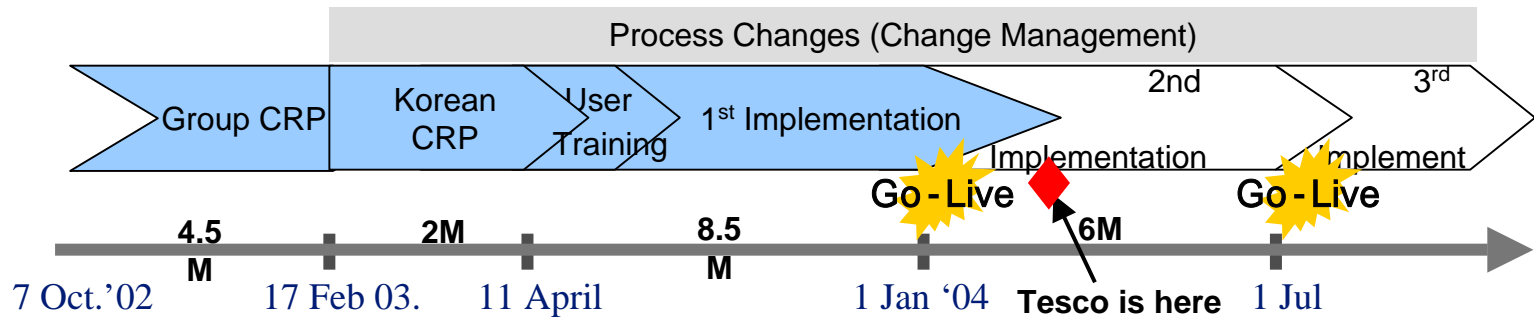


(Legacy)





2000 8 가 Group CRP*가
 2002 10 2004 2 15



- Aug. 2000 : MD
- Dec. 2000 :
- Aug. 2001 :
- Jan. 2002 : BPI T/F (Business Process Innovation Taskforce Team)
- Jan-Aug. : As-Is Business Scenarios
- Mar-May : Quick-wins : , MIS
- Apr-May : Package vendor integrator Retek IBM
- Oct - : Group CRP
- Jan. 2003- Feb. 2003 : Group CRP
- Feb.-Apr. : Group Manual Process
- May-Aug. : Unit test Interface test
- Sep.-Nov. : Integration test, UAT, Report test, End User Training
- Dec.-Feb. 2004 : Cut Over Go-Live

* CRP : Conference Room Pilot

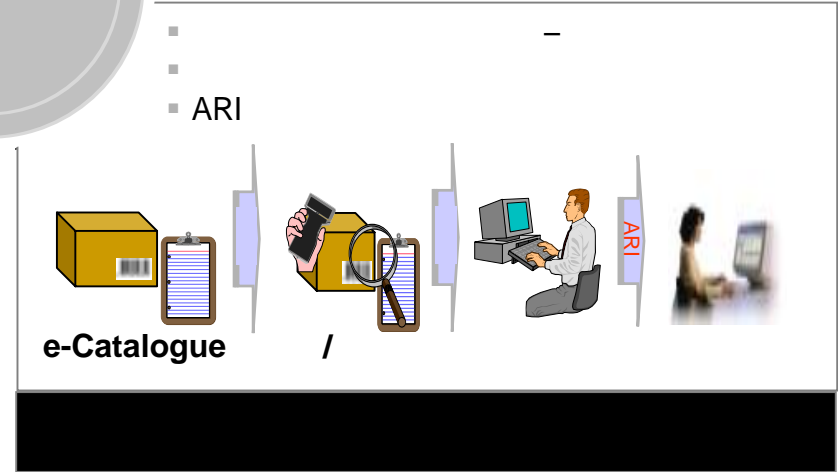
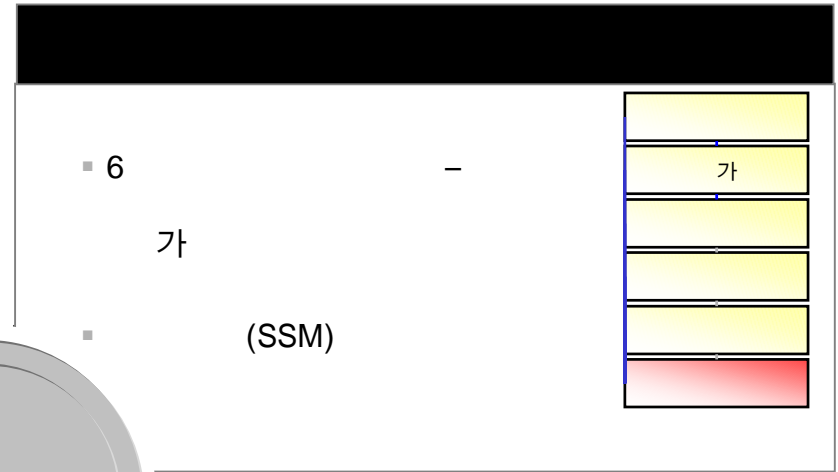
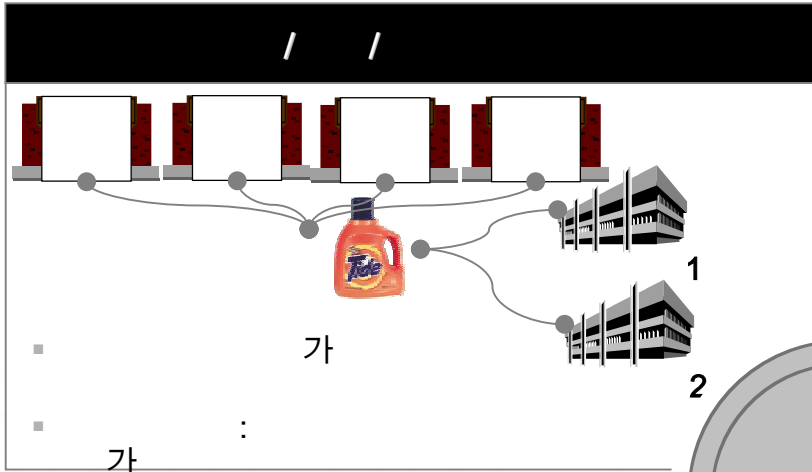


ERP(Retek)





, 가,





가 가

(/)

800 → 500

20%

(/) - Multi Unit

2 5% / 100 5 15% / 400

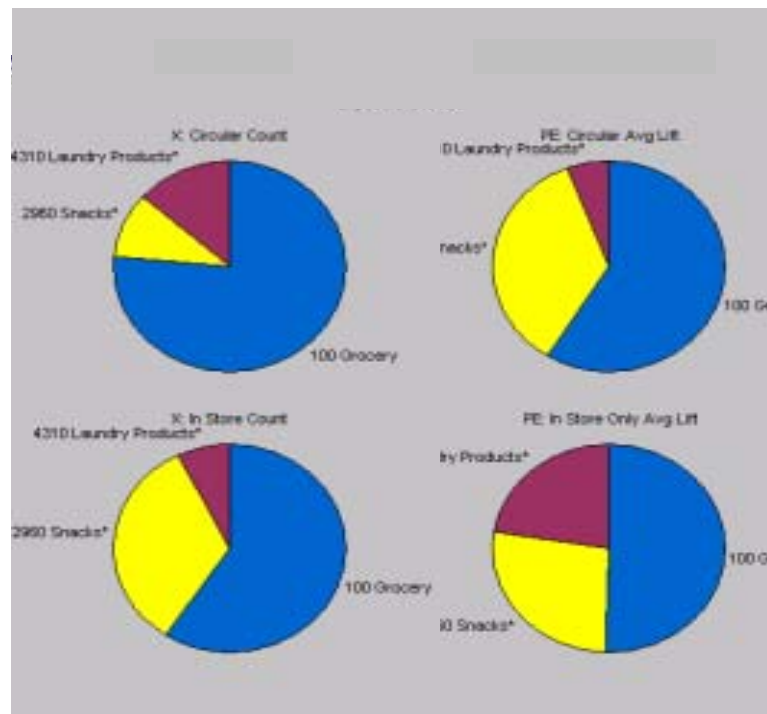
- Mix & Match

(1+1) (1+1) (2+1)

19,600 4,800 1,980

(/) - Threshold

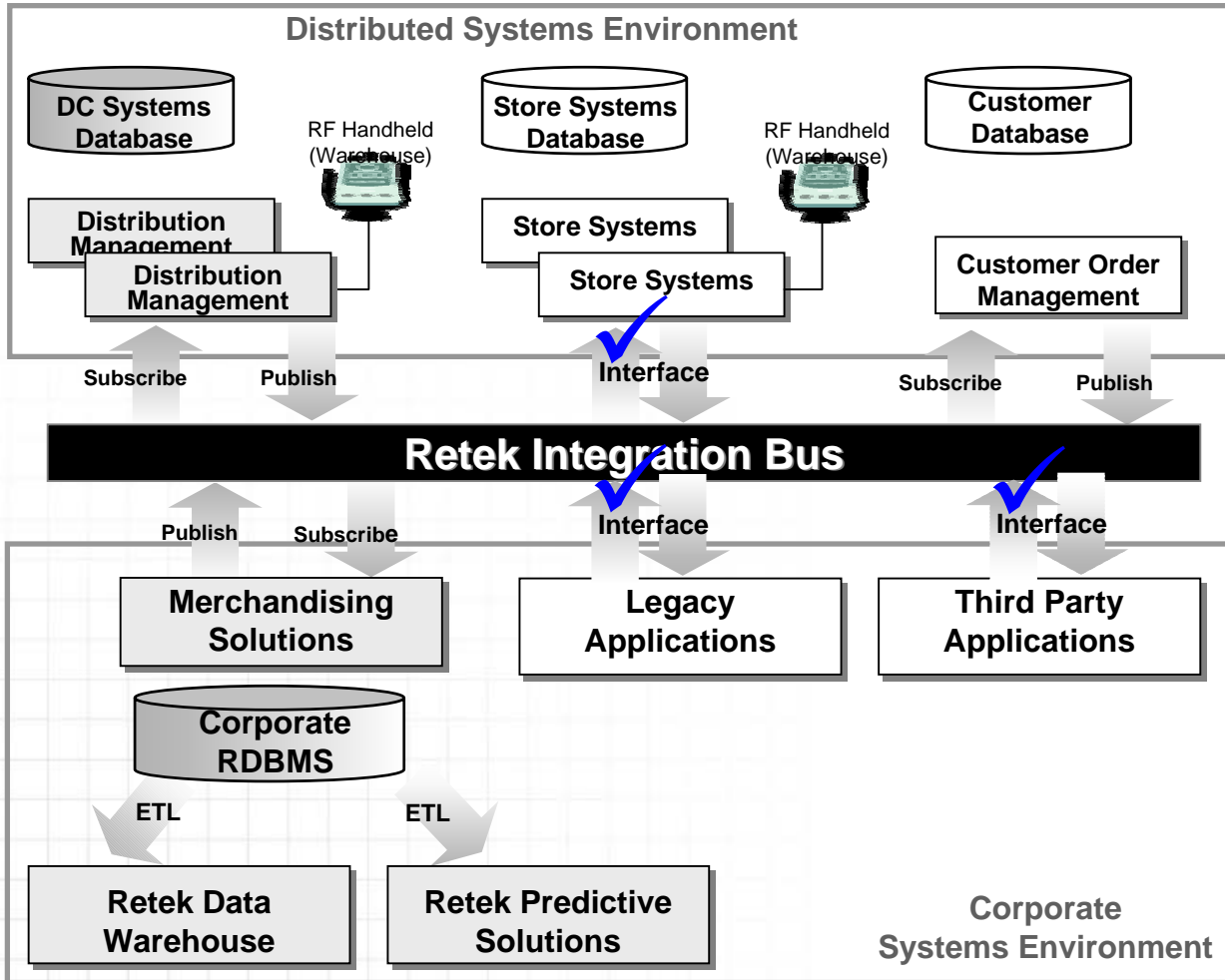
	/	가
- 10	4%, 20	10%
- 5	1,000 , 10	3,000





Integration Bus, ETL, standard batch program

(tool)



- **Publish/Subscribe (RIB*)** – between transactional systems
- **Extract/Transform/Load (RETL**)** – analytic systems
- **Standard batch interfaces**
- **Request/Reply** – near future

* RIB : Retek Integration Bus
 ** RETL : Retek Extract, Transform, Load

- Retek
- Non-Retek
- New Interface



ERP(Retek)



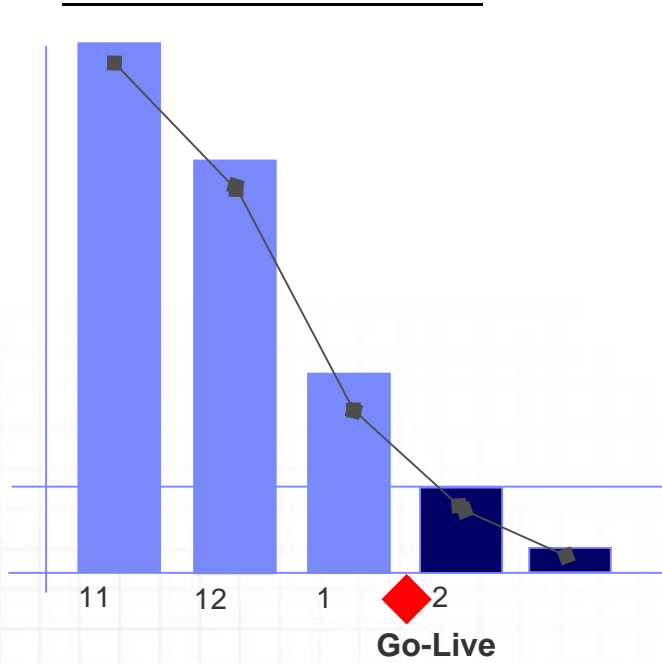


ERP(Retek)

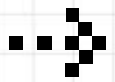
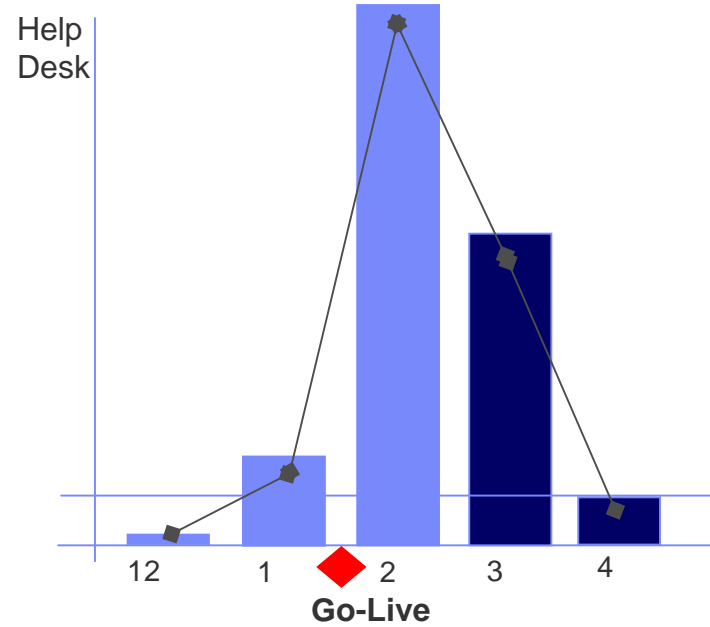




,



Help Desk



,
Help Desk



하나를 사면 하나가 반값

하나를 사시면 하나는 반값에 가져가는 기회!

2+1

한성 동그랑땡 (묵음) (250g×2) ₩1,980

50% 할인

1+1 하나더 ₩4,800

1+1 하나더 ₩19,600

₩2,990





e

RFID

가

[초대석]삼성테스코 홈플러스 이강태 CIO

삼성테스코, 'e커머스' 거점
 약사가 sgnet@tt.com 200
 국제표준 유통정보 공유시스템 - 일제 체증

삼성테스코 홈플러스는 유통업체 최초로 글로벌 거점에 기초한 e가 도입, 4월부터 본격적인 가동에 들어갔다.

e커머스는 국제 표준을 보급을 담당하고 있는 엔비엔티(한국: 엔티)가 개발한 엔티스 환경의 국통정보 공유시스템으로, 국통업체와 개인 2대에 필수적인 상품마스터와 거래이력정보 국제표준코드용, 상품할 수 있도록 한 것이다. 이 시스템을 활용할 경우 거래업체간 e-인보이스(EDI)와 전자영수증을 발행할 수 있는 장점이 있다.

홈플러스, SCM 기반 유통정보시스템 본격:



보 각종 상품관리와 분석을 가능하게 한다. 이에 따라 상품보다 효율적으로 처리할 수 있고, 특히 수요예측에 필요한 할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

PMS는 영국, 미국, 인도 등 11개국서 차용된 인의 1500을 포함해 1년 6개월간 총 400억원의 개발비용이 투입됐다

이 회사 이강태 CIO는 "초기단계부터 역진수를 앞 발을 진행했다"며 "이전 PMS 개발 완료와 전세계 보급을 세계에 보급 수 있게 됐다"고 말했다.



"한국이 만들고 세계가 씁니다."

지난 10일부터 본격 가동에 들어간 삼성테스코 홈플러스의 첨단 유통정보시스템(PMS Product Management System)의 산파 이 회사 이강태 전무(52)는 이번 PMS 개발 자료가 한국 유통IT 술의 개라고 강조한다.

이 시스템이 오는 10월 티카와 말레이시아를 시작으로 영국 등 세계 11개국 3000여 개점에 구축·사용되기 때문이다. 이를 위해

삼성테스코 '제품관리시스템' 효과 크다

개발 특권권 단위까지 데이터 분석 가능 마스터 가능 다양한 프로모션도

최근 2회 달인인 홈플러스를 운영하던 삼성테스코가 지난 2월 초 인성정보시스템 개통 이후 제품정보 관리, 수익성 분석, 프로모션 시행 등 다양한 면에서 성과를 거두었다.

삼성테스코가 제품관리시스템(PMS)이라는 이름으로 개발한 신시스템은 롯데 테스코 등까지 경쟁사 대항의 IT강력 현상을 위해 추진해 온 의 첫 구축사례, 2003년 초부터 1년간 개발한 뒤 기존 시스템과의 병행 가동을 거쳐 2월 초 개통했다.

신시스템의 특징으로는 개별 특권권 단위까지 데이터 분석이 가능해졌다. 국내 유통업체에서는 허가 있을 다양한 방식의 프로모션을 수행 할 수 있다.

우선 기존 시스템에서는 상품군을 기준으로 평가했던 수익 개념이 개별 상품 수준까지 가능해졌다. 예를 들어 과거에는 A 카테고리 상품의 마진이라는 것을 알 수 는 있었지만, 개별 상품으로 전환했을 때 마진이 얼마인지, 프로모션을 통해 전환했을 때 마진이 얼마인지를 알 수 는 있었다.

하지만 마진은 특정 판매대에서 팔린 상품의 마진이 얼마인지, 프로모션 때 적용된 대안이 얼마인지 등 상품단위별 특권권의 정확한 분석이 가능해졌다.

이강태 삼성테스코 최고정보책임자(CIO) 겸 전무는 "과거에는 복복그림 데이터만 분석할 수 있었지만, 이제는 실제 조건 데이터까지 분석할 수 됐다"면서 "결국 잘 팔리는 상품과 잘 팔리는 상품 구분할 수 있어, 수익성을 높일 수 있는 다양한 방안을 강구할 수 있게 됐다"고 의대를 부여

프로모션 측면에서도 풍요로운 차원이 다른 새로운 시도가 가능해졌다. 현재 주요 유통업체들이 실시하는 대표적인 프로모션으로는 한 개에 의하면 다음 몇여우의 '1+1' 행사를 꼽을 수 있다.

홈플러스는 최근 특정 상품을 구매하면 다른 종류의 상품을 제공하는 '역스캔 대차'와 일정금액 이상의 상품을 구매하면 다른 높은 할인율을 적용 시스템(Threshold)라는 새로운 방식의 프로모션을 시작했다.

자체 개발 시스템의 경우 알고리즘의 한계로 인해 마진이 다양한 프로모션을 시행하기 힘들었다. 이제는 유통업체가 시행하기 실용적인 다양한 프로모션이 가능해졌다고 회사측은 밝혔다. 이런 변화가 가능하게 한 것은, 신시스템이 제공하는 강력한 상품 마스터 기능 때문이라는 것.

이 전무는 "신시스템이 보유한 다양한 프로모션 기능 중 현재 일부만 사용하고 있다"면서 "앞으로 다양한 프로모션 기법을 추가적으로 적용해 나갈 계획"이라고 말했다.

홈플러스, 새 유통정보시스템 구축..매출,재고등 2천치 데이터 관리

개재일/ 2004-04-11

한국 물류창고 입고상품 '태그' 인식, 재고관리 시스템에 곧바로 정보임력

담당 조영훈 heon21@tt.com

2004/04/28

PM '비비빅'

제조회사에서 차량으로 발을 도착한 제품이 유통업체의 물류창고 앞에 도착 한 뒤 차장에서 황갈지, 혼유수 등 제품이 팔려주며 실려 창고로 옮겨졌다. 제품이 물류창고 앞에 설치된 컨 피셔널(RFID) 케이브웨이를 거치는 순간 제품 정보가 곧바로 모니터의 재고관리시스템 화면에 표시됐다. 제품을 실은 팔면에는 RFID 태그가 부착돼 있어 태그에 달린 상품정보가 케이브웨이의 리더기를 통해 인식되면서 운영자가 별도로 입력할 하지 않아도 자동으로 재고관리시스템에 입력된 것이다.



현인 시

1수 있

국내 최초로 LHF 대역의 컨피셔널(RFID) 기술을 유통물류 현장에 적용하기 위한 현장실증이 27일 오후 삼성테스코 홈플러스 부천상동점에서 실시됐다. 이날 실증은 시장성이 뛰어난 LHF대역(860~960㎒) RFID를 국내 최초로 현장에 적용했다는 점에서 유통물류 분야의 RFID 초기 적용 가능성과 함께 보완해야 할 점을 살펴볼 수 있는 기회였다.

실증은 제조단계-제조업체 물류센터-유통업체 물류센터-유통매장을 거치는 전체 프로세스에서 RFID 태그의 경우를 제대로 인식해 시스템으로 전송하는지를 살펴보는 형태로 진행됐다.

이날 오후 제조회사에서 상품을 실은 차량이 삼성테스코 홈플러스 부천상동

1축을 위해 지난 1년에 동안 미국·영국·캐나다·호주·인도 등을 11개국에서 1900명의 전문인력을 차출해 시스템 안

