

제조업체 구매관리 개선전략 확산을 위한 지역 운용대리점 제도 (소그룹 SaaS)

제조업체 자재비용은 (평균) 생산원가의 50~70%나 됩니다. 매우 큰 비중이며 이중 20%는 기존 구매사가 주도하는 구매주문 거래가 초래하는 낭비입니다. 모두 제거될 수 있으며, (어려운 시기에) 제조업체 생존전략이 될 수 있습니다. 구체적 내용 및 해법은 아래 유튜브 동영상 참고하세요.

<https://youtu.be/sID6QRQnkwM>

산업현장에 빠른 확산의 길을 찾고 있습니다 !!!

지역의 제조업체들에게 구매관리의 바른 방향을 안내해주는 사업을 함께하실 지역 단체나 기업을 찾고 있습니다. (지원 Tool인) ICT시스템 개발사와 역할분담형 수행이 가능합니다. 수요업체 기술지도와 활동비 수입 및 운용은 지역 운용대리점에서 맡고, 개발사는 ICT System 유지보수와 (필요시) 기술 Upgrade만 맡습니다. (수요업체 기술지도내용은 개발사에서 교육해줍니다)

* 개발사와는 라이선스 계약을 맺습니다 (별도문의)

- 대상 : ICT전문업체, 협회/조합, 지역기관, 기업체(협력업체들 관리 프로그램으로 사업화)
→ 구성원 업체들 지원사업으로 운용할 수 있음.
- 운용주체가 관리하는 대상업체들의 사업성격에 적합하게 조정하여 소그룹 SaaS 형태로 운용.
- 시범업체 선정하여 적정기간 시범운용해본후 결정하면 됩니다.

* 운용대리점은 아래의 비용/수수료를 지급받아서 운용대리점 수입금으로 운용합니다.

- 구매사/아웃소싱사업자/MRO구매대행사 : 초기 시설비 300만원/구매업체당
- 납품사 : 월 5만원/납품업체당
- 수요업체들은 2개월 시범운용후 결정하면 됩니다,

