

## (주)놀부

# 오라클 세일즈 클라우드로 가맹점 관리 업그레이드

“4차 산업혁명 시대를 맞아 스마트한 환경 구축에 대한 중요성이 높아지고 있다. (주)놀부는 오라클 클라우드와 같은 혁신 기술을 선도적으로 도입해 체계적이고 투명한 매장관리 패러다임을 실현하게 됐다. 시스템적인 매장 운영관리가 가능해져 실시간 영업 가시성을 확보하고, 슈퍼바이저들의 활동 핵심성과지표(KPI : Key Performance Indicator)가 강화돼 한 명당 관리할 수 있는 가맹점의 숫자가 10%이상 증가했다. 또한 언제 어디서나 모바일을 통한 실시간 메시징, 실적 데이터 분석 등으로 가맹점의 요구사항을 신속하게 처리할 수 있게 돼 가맹점주와의 협업 체계를 확대할 수 있었다.”

- 이만재, 대표이사, (주)놀부



## nolboo 놀부

### 회사 소개

(주)놀부 (Nolboo)  
Sungnam,  
Gyeonggi-do, Korea  
[www.nolboo.co.kr](http://www.nolboo.co.kr)

### 산업군

Retail

### 연매출

US\$106 Million

### 직원 수

141명

### 파트너

코어플러스(Coreplus)  
[www.coreplus.co.kr](http://www.coreplus.co.kr)

## 도입 제품

- Oracle Sales Cloud

## 도전 과제

- 가맹점 데이터의 추가 가공 절차 없이 바로 분석 및 시각화할 수 있는 강력한 분석 툴을 도입해 데이터 가시성을 확보하고 더욱 체계적으로 가맹점을 관리하고자 했다.
- 기존 ERP시스템(EPR : Enterprise Resource Planning, 전사적 자원관리시스템)에서 엑셀을 활용해 리포팅을 했던 기존의 시스템을 대체해 리포팅에 소요되는 불필요한 시간을 단축시키고자 했다.
- SV와 가맹점주와의 커뮤니케이션의 효율성을 향상시켜 가맹점의 요구사항을 신속히 처리하고 SV와 가맹점간의 협업 체계를 강화하고자 했다.

## 도입 효과

- 오라클 세일즈 클라우드가 제공하는 대시보드 형태의 강력한 분석 툴을 활용해 전국 900여개의 가맹점에 대한 데이터를 한 눈에 확인할 수 있는 가시성을 확보하고, 더욱 체계적으로 가맹점을 관리할 수 있게 됐다.
- 오라클 세일즈 클라우드를 통해 가맹점 관리에 필요한 가맹점 별 매출, 식자재 사용량, 객단가 등의 데이터를 실시간으로 분석할 수 있게 돼, 가맹점주들의 요구사항을 신속하게 해결하고 현장 중심의 업무 지원이 가능하게 됐다.
- 오라클 세일즈 클라우드가 제공하는 데이터 분석 및 시각화 기능으로 SV들의 업무시간을 획기적으로 단축시켜 보다 가치 있는 업무에 집중할 수 있는 시간을 확보하고, SV가 관리할 수 있는 가맹점의 숫자를 10%이상 증가시킴으로써 업무 생산성을 향상시켰다.
- 오라클 세일즈 클라우드의 비리포트 생성 자동화 기능을 통해 본사 임원들에게 실시간 보고가 가능해져 비즈니스 통찰력을 강화했다.
- 오라클 세일즈 클라우드상의 모바일 지원 기능을 활용해 SV들이 시간과 장소에 관계없이 외부에서도 편리하게 가맹점 데이터를 입력하고 확인할 수 있도록 지원함으로써 SV들의 업무 효율성을 향상시켰다.
- 이전에는 구두 또는 이메일로 커뮤니케이션이 이뤄졌지만, 오라클 세일즈 클라우드를 통해 실시간 메시징이 가능해져 SV와 가맹점주가 효율적으로 커뮤니케이션 할 수 있게 됐다. 이를 통해 SV와 가맹점주간의 협력을 강화할 수 있게 됐다.

# nolboo 놀부

## ㈜놀부, 오라클 세일즈 클라우드 도입으로 체계적인 가맹점 관리 체계 구축 및 비즈니스 가시성 확보해 업무 효율성 및 생산성 향상

㈜놀부는 놀부보쌈, 놀부대찌개&철판구이 등의 브랜드로 전국 약 900여 개의 가맹점을 경영하고 있는 글로벌 종합외식전문기업이다. 한식 표준화 도입과 체계적인 프랜차이즈 시스템 및 경영 환경 구축으로 업계 선도적인 외식 대표브랜드로 자리매김했다. ㈜놀부는 매장 방문 및 점검, 위생 관리, 프로모션 진행 등 현장에서 직접 가맹점을 관리하는 슈퍼바이저(이하SV, Super-Visor)의 업무 효율성을 높이고 전국 900여개의 가맹점의 운영관리체계를 구축하고자 했다.

오라클 세일즈 클라우드를 도입을 통해 ㈜놀부는 가맹점 데이터를 실시간으로 분석할 수 있게 됐다. 이를 통해 리포팅에 소요되는 시간을 단축할 수 있게 됐으며, 전사적으로 업무의 효율성이 향상돼 직원들이 더욱 핵심적인 업무에 주력할 수 있게 됐다. 또한 SV와 가맹점 주 간의 커뮤니케이션 효율성을 향상시켜 프랜차이즈 사업의 핵심 요소인 가맹점주와 관계를 강화할 수 있게 됐다.

### 오라클 선택 이유(Why Oracle)

“오라클 세일즈 클라우드는 유일하게 프랜차이즈 업계의 도입사례를 보유하고 있었기 때문에 놀부는 오라클에 대한 높은 신뢰도를 갖

고 구축을 결정했다. 또한 프랜차이즈 업계의 특성에 맞춤형된 기능 구현 측면에서 타사 솔루션에 비해 높은 안정성을 제공했다. 오라클 세일즈 클라우드는 구축이 용이하고 초기 도입 비용이 합리적이며 짧은 기간 내에 신속하게 구축해 바로 사용할 수 있다는 점이 주효했다.”

### 구축 과정(Execution)

㈜놀부는 2017년 5월 오라클 세일즈 클라우드 도입을 결정했다. 3개월 간의 설치 작업, ASIS 분석, 사용자 교육, 파일럿 테스트 검증 등의 과정을 거쳐 8월 전사에 고라이브했다.

### 파트너(Partner Involvement)

오라클의 파트너사인 코어플러스는 ㈜놀부가 오라클 세일즈 클라우드를 커스터마이징해

활용할 수 있도록 관련 기능의 최적화를 위한 기술 지원을 제공했다.

“코어플러스는 프랜차이즈 업계만의 특성을 고려한 기능 구현 및 개발 노하우를 제공했다. 프랜차이즈 업계에 대한 높은 이해도를 기반으로 해 오라클 세일즈 클라우드를 ㈜놀부에 최적화된 시스템을 구현했다. 또한 현업 직원들에게 필요한 교육, 매뉴얼 등을 지속적으로 제공해 향후에도 안정적으로 솔루션을 운영하는데 큰 도움을 줄 것이다.”

