

# 데이터 관리를 통한 영업 성과 향상

# TABLE OF CONTENT

---

## 데이터 관리를 통한 영업 성과 향상

01 강연자 소개

02 좋은 세일즈란?

03 데이터란 무엇인가?

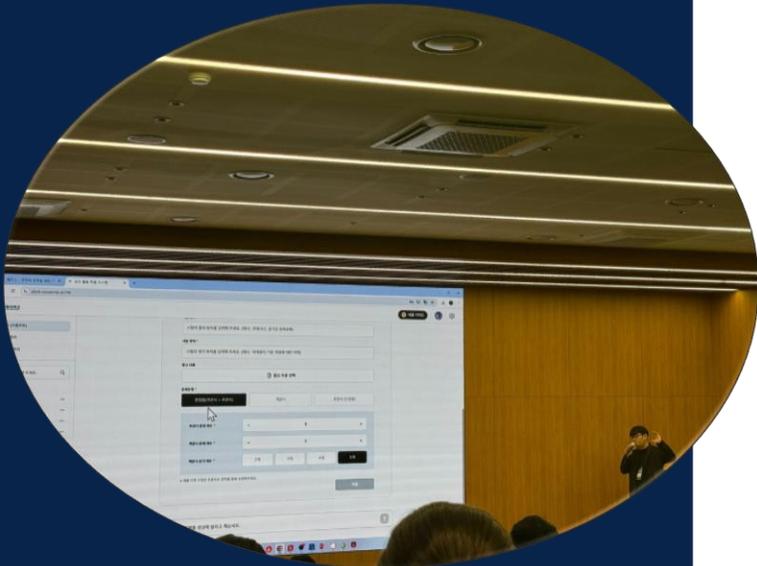
04 데이터 관리 방법

05 실전 성공 사례

06 인사말

# 강연자 소개

“신동수 | (현)이볼브 대표이사”



## ● 한 줄 소개

- 국내 주요 AI·SaaS 기업에서 CPO 및 사업 총괄로 재직
- AI 기술 및 데이터 기반 서비스 전략 수립 경험 보유
- 교육·헬스케어·B2B 등 다양한 산업에서 실전형 컨설팅 수행 중

## ● 주요 성공 사례

- "1년 만에 15억 → 60억 매출 성장"
- "B2B 그룹웨어 서비스 - 회원 17만, 연 매출 20억 달성"

## ● 이전 경력

- (전)라이언캐처스 CPO
- (전)패쓰 CPO
- (전)소프트웨어인라이프 사업 총괄 (Docswave)
- (전)메디랩스 기획실 총괄 (Nurscape)

# 좋은 세일즈란?

좋은 세일즈 vs 실패하는 영업

## 실패하는 영업

- 고객 이해 부족
- 무작위 연락
- 일방적인 상품 설명
- 단기적인 관점

## 성공하는 영업

- 고객의 문제 이해
- 맞춤형 해결책 제시
- 신뢰 관계 구축
- 전략적인 접근

# 데이터란 무엇인가?

데이터 기반 영업과 전통적 영업의 성과 비교



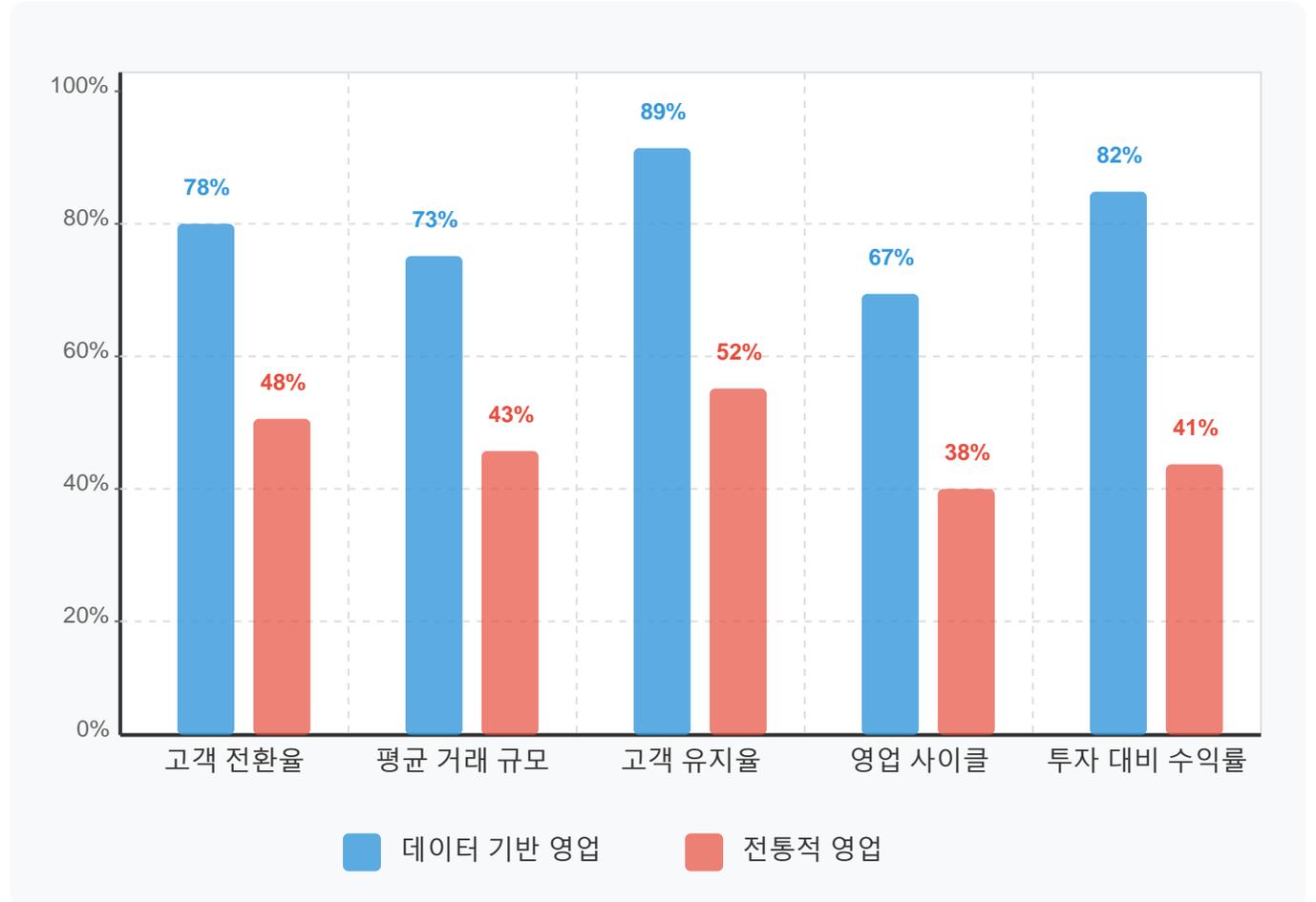
데이터 기반 접근법은 모든 핵심  
성과 지표에서 **20-40% 높은 결과**  
달성

\* 출처

McKinsey & Company (2022) - "Data-Driven Sales: Transforming B2B Sales Performance"

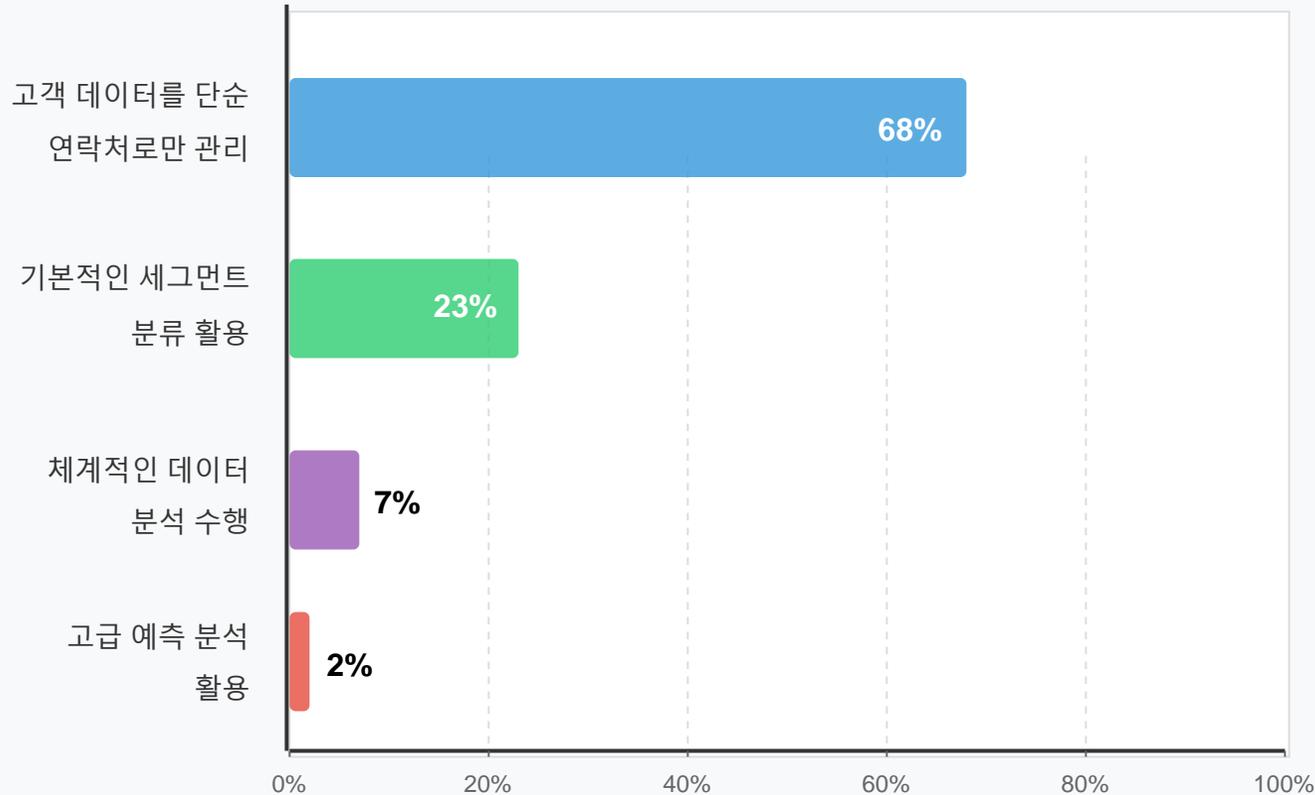
Salesforce Research (2023) - "State of Sales Report"

Harvard Business Review (2022) - "The Data-Driven Sales Leader"



# 데이터란 무엇인가?

## 중소 기업의 데이터 활용 현황



출처: SBA Tech Report (2023), Deloitte Small Business Digital Maturity Survey (2023)  
SMB Group Digital Transformation Study (2022)

- 대다수의 중소기업(68%)은 여전히 데이터를 **단순 정보 저장 용도**로만 활용
- 체계적인 데이터 분석에 투자하는 기업은 **소수(9%)**에 불과
- 이러한 격차는 **데이터 기반 의사결정을 하는 소수 기업에게 경쟁 우위** 제공
- 기술적 진입장벽이 낮아짐에 따라 초기 단계 진입이 용이해지고 있음

# 데이터란 무엇인가?

데이터가 영업 성과를 높이는 5가지 이유



리소스  
최적화

## 제한된 자원을 효과적으로 활용

- 소규모 영업팀의 시간과 노력을 가장 가능성 높은 고객에 집중
- 영업 사원당 생산성 30-50% 향상 효과

행동  
예측

## 고객의 다음 행동을 미리 파악

- 구매 가능성이 높은 고객 식별 및 이탈 가능성이 높은 고객 대응
- 신규 고객 전환율 20-35% 증가, 이탈률 15-25% 감소

타이밍  
최적화

## 적절한 시점에 접근

- 고객의 구매 사이클에 맞춘 접근으로 효율성 증대
- 영업 사이클 25-40% 단축 및 고객 만족도 개선

개인화

## 고객별 맞춤 접근

- 재구매율 25-40% 향상

의사결정  
개선

## 데이터 기반 의사결정

- 마케팅/영업 ROI 30-45% 개선

# 데이터 관리 방법

## 데이터 관리 4단계



# 데이터 관리 방법

데이터 관리 단계별 추천 방법 [초급]



- 기술적 진입 장벽 없이 데이터 기반의 영업을 시작
- 기본적인 자동화로 일상 업무 효율성 향상

## 1. 데이터 수집

## 2. 데이터 정리

## 3. 데이터 분석

## 4. 실행

툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과
Google Forms or Type Form	고객 리드 확보 및 간편 설문조사 제작 → 영업 리드 확보	Google Sheets or Notion 데이터베이스	고객 데이터 등록 및 팀 내 공유 → 고객 정보 관리 및 공유	Looker Studio and Excel 피벗테이블	기본 대시보드 제작 및 데이터 크로스 분석 → 주요 영업 지표 시각화 및 트렌드 파악	Zapier and ChatGPT	앱 간 자동 연동 및 메시지 초안 작성 → 반복 작업 자동화 및 리드 관리 효율화

“초급 단계에서는 무료 또는 최소한의 비용으로 팀 내 데이터 기반 협업 문화를 정착시킵니다.”

# 데이터 관리 방법

데이터 관리 단계별 추천 방법 [고급]



- 데이터 기반 의사결정 체계 구축, 세밀한 고객 여정 설계와 자동화를 통한 영업 프로세스 최적화
- 데이터 예측 / 분석을 통한 선제적 영업 전략 수립

## 1. 데이터 수집

## 2. 데이터 정리

## 3. 데이터 분석

## 4. 실행

툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과	툴	활용 방법 및 기대효과
Hubspot Forms or Survey Monkey	웹 사이트 방문자 행동 추적 및 통합, 고급 설문 및 상세 분석 → 고객 여정 분석	Airtable or Monday CRM	고객 데이터 등록 및 자동화 규칙 형성 → 영업 파이프라인 시각화/리소스 최적화	Power BI or Tableau	데이터 분석, 고급 대시보드 작성 → 고객 패턴 분석 및 예측 모델링	Hubspot CRM or Salesforce Einstein	고객 여정 자동화 및 다채널 영업 통합 → 일관된 고객 경험 제공 및 이탈 고객 예측

“고급 단계에서는 기업의 성장 단계 및 집중 항목에 맞춘 데이터 관리 전략의 수립이 필수적입니다.”

# 실전 성공 사례

데이터 관리 실전 사례



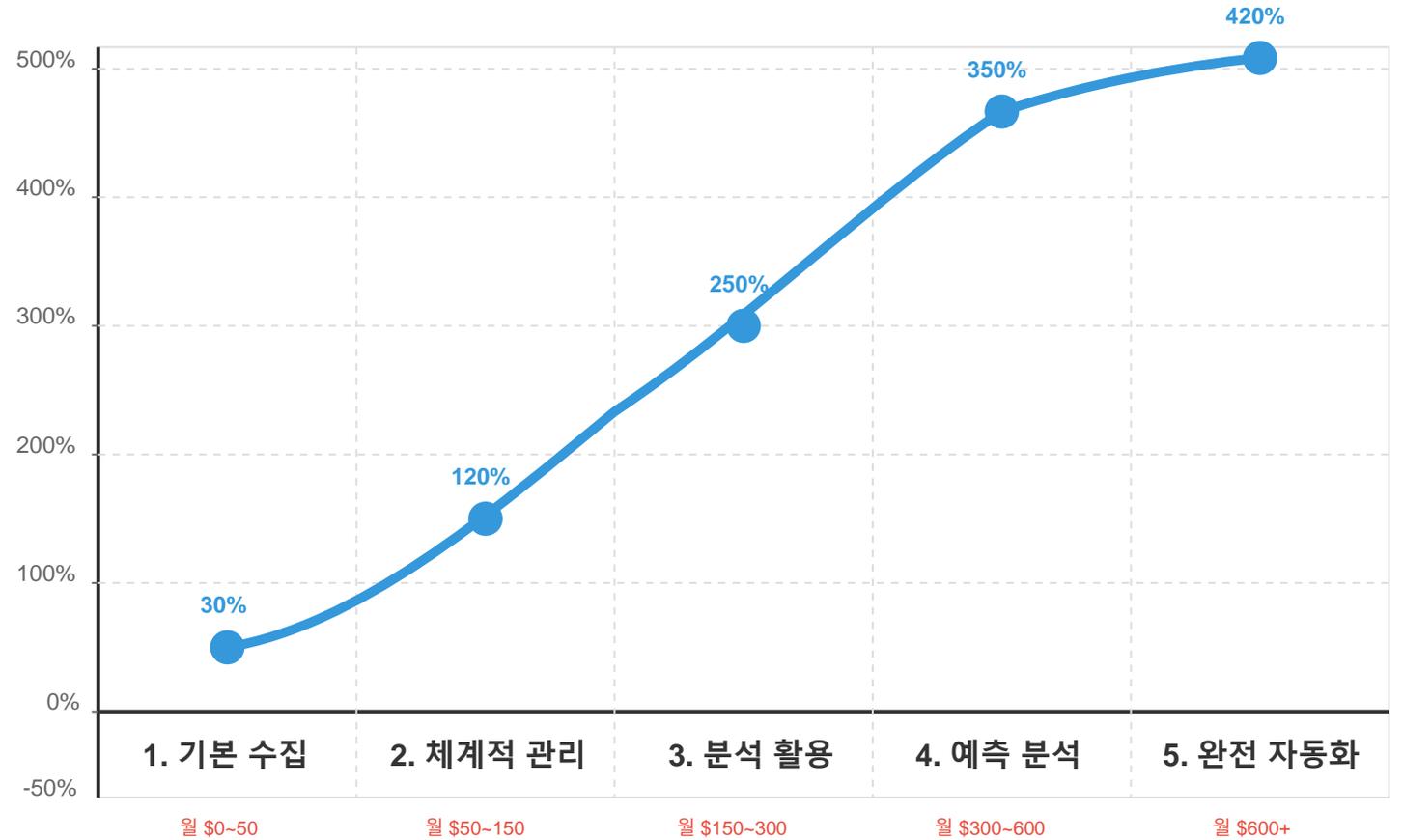
## 초급 단계 기반 실전 사례 준비 중

Google Form 작성 및 연동 방법 -> Spreadsheet 작성 방법 -> GPT 연동 자동화 방법 [추가 팁] ->

Looker Studio 연동 대시보드 제작 예시 -> Zapier 연동 및 GPT 활용 법 [팁]

# 실전 성공 사례

데이터 성숙도 단계별 ROI 변화



초기 단계

작은 투자로 시작하여

성장 단계

체계적 관리로 확장

성숙 단계

데이터 기반 의사결정

최적화 단계

자동화 및 예측 분석

“초기 투자는 적지만 지속적인 발전으로 기하급수적 성과 향상 ”

“데이터 관리 없는 세일즈는  
지도 없이 여행하는 것과 같습니다.”

**Blog**

[https://blog.naver.com/evolv\\_](https://blog.naver.com/evolv_)



**Consulting**

<https://www.evolv.kr/#Consult>



**April 2025**