

PROCON 2024

CLOSING KEYNOTE

구매의 미래를 그리다

신한투자증권 노현빈 박사



연사소개

학력

／ 포항공과대학 학사, 박사

수학: 대수 기하

경력

／ 삼성SDS (알고리즘 연구팀)

분산처리 머신러닝

루이드 (AI, B2B)

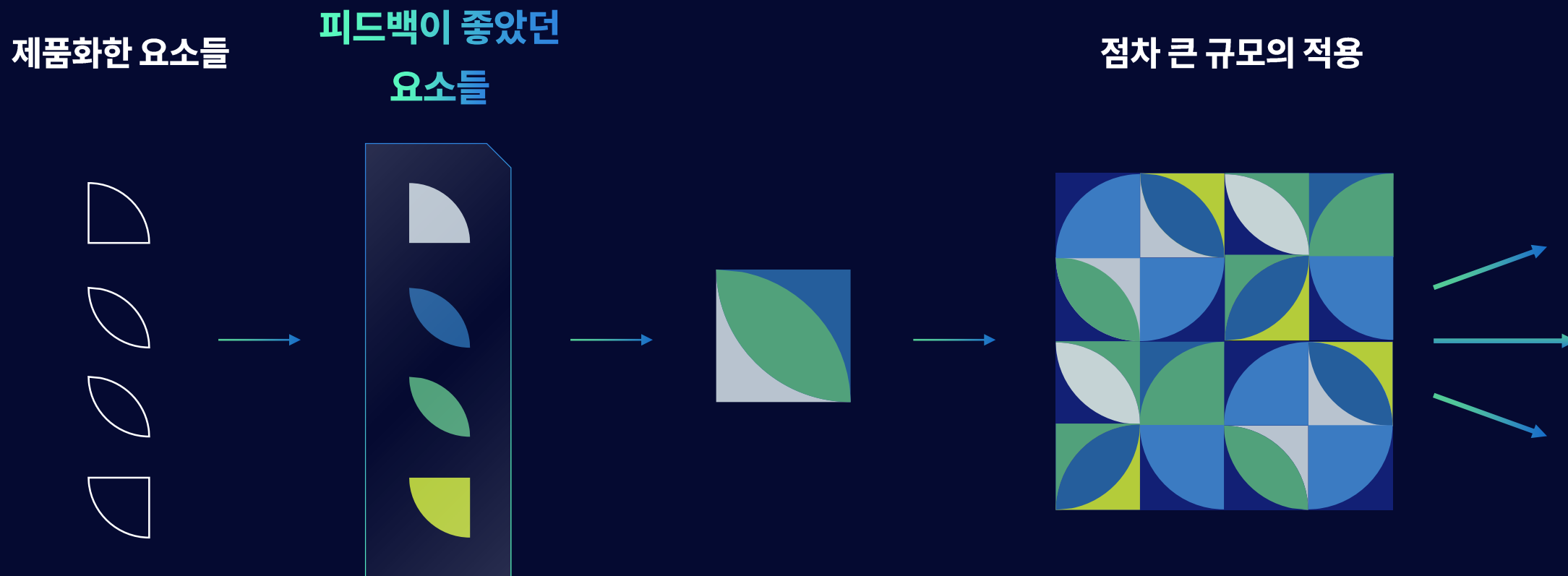
교육

신한투자증권 (AI)

금융

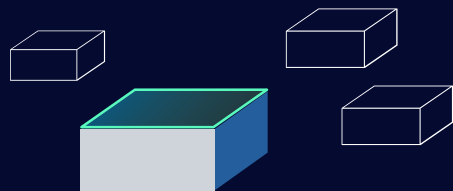


오늘의 주제



하지만,

어려운 환경



- 데이터화 되지 않은 수많은 프로세스들
- 통일된 데이터 설계가 없음
- '도메인마다의 다른 요구사항'
vs '많은 도메인에서 적용 가능성'

고려해야할 점도 많고



- 새로운 LLM에 대체되지 않는 기술적 진입장벽
- B2B 계약마다 우리의 인건비가 증가하지 않는 Scalability
- 계약당 매출이 커질 수 있는 계약구조
(연 사용료 vs Revenue Share)

하지만,
무엇보다,
실제로 사용할만한 가치를 제공해야!



그곳으로 어떻게 도달할 것인가?

이미 존재하는 영역을 데이터화하고,
새로운 기술로 5%씩 효율화
제한된 도메인에서의 B2C 제품 출시 후
피드백을 통해 셀링포인트를 Standardize

그곳으로 어떻게 도달할 것인가?

이때,
기술의 공급자 관점이 아닌 **소비자 관점이 중요**

- 잘못된 예: 우리도 ChatGPT로 뭔가를 해볼까?
- 잘못된 예: 원자재의 미래 가격을 예측하는 기능을 탑재하자!

예시1 - AI 고객센터



예시2 - 교육 AI



마무리: 구매 분야에서는?

팀 역량이 높은 플랫폼을 중심으로 모두의 관심이 필요

- 데이터 구조 합의 (EdNet Challenge Case)
- 데이터 적재 시작
- AI 적용 우선순위 인지하고, 소비자 관점에서 PoC

“You imagine, We supply”