



스타트업을 위한 인기 있는 8가지 데이터 사용 사례

데이터의 진정한 잠재력을 발휘하여
비즈니스 성과 개선



스타트업에 데이터 중심 전략이 필요한 이유

AWS 데이터 솔루션으로 조기에 경쟁 우위 확보

오늘날 스타트업은 그 어느 때보다 많은 데이터에 액세스할 수 있습니다. 데이터는 올바르게 활용하면 고객, 비즈니스 및 수익을 위한 결과에 큰 변화를 만들어 낼 수 있는 힘이 있습니다. 혁신으로의 여정은 데이터에서 시작한다고 해도 과언이 아닙니다. 심지어 자사의 데이터를 활용할 수 있는 수단이 없는 기업은 고객 요구와 비즈니스 우선 순위가 진화하면서 뒤쳐질 수밖에 없을 것입니다.

근본적으로 많은 스타트업은 원하는 결과를 달성하기 위해 자사의 데이터를 활용하지 못하고 있습니다. 전 세계 기업 경영진의 79% 이상이 데이터를 기반으로 더 나은 의사 결정을 내리기를 원하고, 61%는 고객에 대한 이해를 향상하기를 원하고 있으며¹, 최고 데이터 책임자(CDO)의 36%는 소수의 핵심 분석 또는 인공지능(AI) 프로젝트에 집중하는 것이 최고의 가치를 제공할 수 있다고 생각한다는 점을 고려해야 합니다.

안타깝게도 많은 스타트업에는 데이터 수집물에 묻혀 있는 강력한 인사이트를 발굴할 수 있는 인프라, 도구, 리소스가 부족합니다. 방대한 양의 데이터가 계속 증가함에 따라 창업자들은 데이터를 통합, 관리, 이해하는 방법 또는 데이터를 활용하여 의사 결정을 내리는 데 방해가 될 수 있는 사일로 제거하는 방법을 찾는 데 부담을 느낄 수 있습니다.

그렇다면 해결책은 무엇일까요? 올바른 사람, 올바른 프로세스, 올바른 기술을 조합하는 것입니다.

스타트업이 AWS를 통해 데이터를 활용하는 방법

이 eBook에서는 스타트업 성공을 위한 8가지 중요한 데이터 사용 사례를 살펴봄으로써 원하는 비즈니스 및 고객 결과를 달성하기 위해 데이터의 잠재력을 실현하는 방법을 보여줍니다. 각 사용 사례는 스타트업이 데이터에서 가치를 추출하여 제품 제공을 개인화하고, 신제품을 개발하고, 의사 결정을 개선하는 동시에 현재 그리고 미래를 위해 경쟁 우위를 확보하기 위해 어떻게 Amazon Web Services(AWS)를 활용하고 있는지 실제 사례를 제공합니다.

사용 사례 1

고객 360

스타트업은 성장하면서 신속하고 대규모로 고객 요구 사항을 충족하는 데 집중을 유지하기가 어려워집니다. 그러나 고객 기대치를 파악하고 민첩성을 유지할 필요성은 혁신을 지속하려는 기업에 있어 그 어느 때보다 중요합니다.

오늘날의 소비자는 개인 수준에서의 마케팅 상호 작용에 익숙합니다. 2021년 McKinsey 보고서에 따르면 소비자의 71%는 기업이 개인화된 상호 작용을 제공하기를 기대하며 76%는 그렇지 않을 때 불만을 느낍니다. 또한 개인화 덕분에 수익이 10~15% 증가하는 경우가 가장 많으며 빠르게 성장하는 기업은 그렇지 않은 기업보다 개인화를 통해 40% 많은 수익을 창출하는 것으로 나타났습니다.²

오늘날 고객은 소셜 미디어 및 웹 사이트에서 이메일 캠페인, 타겟 광고에 이르기까지 다양한 채널을 통해 기업의 비즈니스에 참여하고 있습니다. 모든 접점 및 소스의 데이터를 통합하면 우수한 고객 경험을 제공하고 충성도를 개선하며 고객 평생 가치를 높일 수 있습니다. 간단히 말해 데이터에 대한 360도 뷰를 통해 고객을 더 잘 이해하고 연결을 구축할 수 있습니다.

그러나 조직의 14%만 이러한 360도 뷰를 달성하고 있습니다. 그리고 이를 달성한 기업도 비즈니스를 체계적으로 성장시키는 데 이를 활용하는 비율은 5% 미만입니다.³



² "The Value of Getting Personalization Right—or Wrong—is Multiplying," McKinsey, 2021년 11월

³ "Gartner Marketing Survey Finds Only 14% of Organizations Have Achieved a 360-Degree View of Their Customer," Gartner 보도 자료, 2022년 1월



고객 360으로 더 심층적인 참여 유도

고객 360(C360) 전략을 사용하면 애플리케이션, 웹 사이트, 마케팅 채널과 같은 여러 소스로부터 고객 데이터를 통합하여 단일 소스를 구축할 수 있습니다. C360을 구현하는 스타트업은 고객 이탈, 평균 주문 규모, 이익률 및 순수 고객 추천 지수에서 더 큰 개선을 보입니다.

C360을 숙달하는 것은 데이터에서 시작됩니다. 전체 고객 여정의 다양한 접점에서 고객 상호 작용 데이터를 집계하면 팀이 안전하고 효율적으로 가능한 최선의 의사 결정을 내릴 수 있게 되어 결국에는 고객 성과를 대폭 개선할 수 있습니다.⁴

AWS를 사용하여 C360의 비즈니스 가치 극대화

AWS를 사용하면 데이터베이스, 서드 파티 애플리케이션, 다양한 외부 데이터 소스 등 분산된 소스에서 고객 데이터를 통합하여 고객의 행동 및 선호도에 대한 포괄적인 프로필을 확보할 수 있으므로 현재 및 미래의 고객 기대치에 부응할 수 있습니다. AWS 서비스 및 파트너 솔루션을 사용하면 잠재 고객 세분화, 광고 타게팅 및 어트리뷰션의 기반이 되는 C360 뷰를 실현할 수 있습니다.

클라우드 제공업체 중에서 가장 광범위한 데이터 레이크, 데이터베이스, 분석 및 기계 학습(ML) 기능 중에서 선택하여 확장성이 뛰어나고 비용 효율적인 C360 솔루션을 구축할 수 있습니다. 또한 AWS는 마케터와 퍼블리셔가 **AWS 디지털 고객 경험 컴퍼턴시 파트너** 및 **AWS Marketplace**를 통해 이용할 수 있는 전용 파트너 솔루션을 통해 퍼스트 파티 데이터 플랫폼의 채택을 가속화할 수 있도록 지원합니다.

고객 360 솔루션은 다음을 제공합니다.

- 모든 접점에서 고객에 대한 지속적이고 정밀한 실시간 뷰
- 세컨드 파티 또는 서드 파티 데이터로부터 오는 풍부한 고객 프로필
- 경쟁적으로 차별화되며, 데이터 모델링 기법으로 도출된 고객 속성
- 대규모의 개인화된 고객 경험

AWS를 사용하여 C360 성공을 추진하는 세 가지 방법

1.

CDP를 통해 통합 고객 프로필 생성

모든 정보가 통합된 올바른 사용자 프로필을 확보하는 것이 고객 데이터의 품질을 보여주는 척도입니다. 고객 데이터 플랫폼(CDP)은 다른 시스템에서 액세스할 수 있는 영구적 통합 고객 데이터베이스를 생성합니다. Amazon Kinesis와 같은 솔루션을 사용하여 트랜잭션 및 상호 작용 데이터를 지속적으로 수집합니다. AWS Lake Formation을 사용하여 몇 달이 아니라 며칠 만에 데이터 레이크를 구축합니다.

AWS를 통해 조직은 **AWS에서 자체 CDP**를 구축하고 다음과 같은 서비스를 사용하여 고객 데이터를 통합해 C360을 실현할 수 있습니다.

- 데이터 수집을 위한 **Amazon Kinesis**
- 거버넌스를 위한 **AWS Lake Formation**
- 데이터 오케스트레이션을 위한 **Amazon Personalize**
- 데이터 웨어하우징, 분석 및 비즈니스 인텔리전스(BI)를 위한 **Amazon Redshift** 및 **Amazon QuickSight**

또한 AWS는 Salesforce CDP, Segment, Amplitude, Amperity, Tealium 등 AWS에서 실행되는 최고의 CDP 및 C360 기술과 협력하고 있습니다.

2.

서드 파티 데이터 파트너십을 통한 고객 프로필 보강

기업은 고객 참여에 대한 인사이트를 얻기 위해 평균 28개의 소스를 사용합니다.⁵ 고객에 대한 새로운 정보에 액세스하여 고객 프로필을 강화함으로써 보다 개인적이고 상황에 적합한 경험을 제공할 수 있습니다.

콘텐츠가 추가될 때마다 서드 파티 데이터 파트너십을 통해 고객 프로필을 보강하세요. **AWS Clean Rooms**를 사용하면 광고 및 마케팅 파트너가 협업을 통해 다양한 참여 채널과 파트너 데이터 세트의 데이터를 통합하여 기본 데이터를 공유하거나 공개하지 않고도 고객에 대한 360도 뷰를 구성할 수 있습니다.

3.

개인화된 고객 경험을 제공

AWS는 스타트업이 다양한 채널에서 고객 선호도 및 행동에 맞춤화된 개인화된 웹 경험을 생성함으로써 고객 참여와 구매 전환율을 높일 수 있도록 지원합니다.

Amazon Personalize는 개인화된 추천을 기존 웹 사이트, 애플리케이션, 이메일 마케팅 시스템 등에 더 쉽게 통합할 수 있는 솔루션입니다. Amazon Personalize를 사용하면 기계 학습(ML) 기반 개인화로 고객 경험을 향상하고 기계 학습에 대한 전문성이 없어도 몇 개월이 아닌 단 며칠 만에 맞춤형 개인화 엔진을 신속하게 구현할 수 있습니다.



THRIVE - MARKET -

“AWS, AWS Marketplace와 같은 놀라운 도구를 사용할 수 있었기 때문에 실제로 그 미션을, 그것도 다른 방법으로는 불가능했을 속도로 실현할 수 있었습니다.”

Nick Green, Thrive Market 공동 창립자 겸 공동 CEO

Thrive Market 소개

Thrive Market은 건강에 좋은 유기농 제품을 회원들에게 할인된 가격으로 제공하는 스타트업입니다. 이 스타트업의 미션은 모든 미국 가족이 저렴한 비용으로 건강한 식생활을 할 수 있게 하는 것입니다.

과제

Thrive Market이 효과적으로 고객에게 서비스를 제공하려면 다양한 소스에서 데이터를 수집 및 연결하고 해당 데이터를 신속하게 확장하여 고객에 대한 360도 뷰를 유지할 수 있어야 했습니다. Microsoft SQL을 사용하여 엔터프라이즈 데이터 웨어하우스 환경을 로드하고 있었지만 완료하는 데 5시간 이상이 걸렸습니다. 급속한 성장을 지원하기 위해 확장성, 유연성, 보안성이 뛰어난 인프라가 필요했습니다.

AWS 솔루션

이 스타트업은 마케팅 분석 요구 사항을 위해 AWS 인프라에 Tableau를 배포하기로 결정했습니다. **Amazon Redshift**용 Matillion ETL을 사용하여 Facebook과 같은 서드 파티 소스를 비롯한 여러 소스에서 데이터를 집계하고 매시간 업로드하여 고객에 대한 360도 뷰를 생성할 수 있었습니다. 또한 Thrive Market은 **Amazon Marketplace**를 통해 클릭 한 번으로 다양한 기술을 프로토타이핑하고 며칠 만에 가동할 수 있었습니다.

결과

Thrive Market은 AWS의 확장 가능한 데이터 플랫폼을 통해 14개월 만에 1억 달러 규모로 성장했습니다. 이제 이 회사는 시간당 천만 개의 레코드를 이동하여 엔터프라이즈 데이터 웨어하우스(EDW)를 생성하고 3일 만에 100개의 Tableau 라이선스를 선택, 테스트, 배포할 수 있습니다. 또한 단일 청구서에 모든 공급업체 수수료와 함께 청구를 통합할 수 있습니다.

동영상 보기 >

데이터 중심 의사 결정

대부분의 스타트업에서 효과적인 의사 결정은 점점 더 어려워지고 있습니다. Gartner는 오늘날 수립되는 의사 결정의 65%가 5년 전보다 복잡하다는 사실을 발견했습니다.⁶ 데이터에 대한 전반적인 가시성이 부족하고 적시에 인사이트를 도출할 수 없기 때문에 의사 결정이 더욱 어려워지는 것입니다.

스타트업 여정의 어느 단계에 있든 더 나은 의사 결정의 핵심은 데이터입니다. 성공적인 창업자는 데이터를 사용하여 정보에 입각한 의사 결정을 내리고, 의미 있는 결과를 도출하고, 벤처 비즈니스에 새로운 투자자를 유치합니다.

데이터 중심 의사 결정(DDDM)은 데이터를 사용하여 정보에 입각한 결정을 내리는 프로세스입니다. 많은 스타트업이 예측 시스템 또는 AI 기반 자동화와 같은 데이터 중심 접근 방식을 적용하지만 이러한 전략은 종종 사일로화되고 비즈니스 전체에 산발적으로 확산되어 가치 실현이 지연되고 비효율성이 발생합니다. 결과적으로 비즈니스 문제는 여전히 전통적인 접근 방식을 통해 해결되고 있으며, 이는 때로는 몇 달 또는 몇 년이 걸립니다. Accenture에 따르면 기업의 32%만 데이터에서 가치적이고 측정 가능한 가치를 실현할 수 있다고 말했고 기업의 27%만 데이터 및 분석 프로젝트가 실행 가능한 인사이트와 권장 사항을 생성한다고 말했습니다.⁷

AWS 기반 데이터로 더 스마트하게 의사 결정

스타트업 팀이 더 쉽게 데이터 및 인사이트에 쉽게 액세스할 수 있으면 목표를 더 빨리 달성하고 비즈니스 성과를 개선할 수 있습니다. 팀은 데이터를 분석하는 데 사용하는 시간 및 리소스를 줄이고 고객을 위해 차별화된 제품과 서비스를 개발하는 데 더 많은 시간을 할애하므로 더 나은 결정을 내릴 것입니다.

AWS는 현재와 미래를 아우르는 포괄적인 데이터 전략에 필요한 기능을 제공합니다. 데이터의 가치를 쉽게 활용할 수 있도록 데이터 수집, 저장 및 쿼리에서 기계 학습(ML) 모델 분석, 시각화 및 실행, 엔드 투 엔드 거버넌스에 이르기까지 전체 데이터 여정에 투자하고 있습니다. 또한 AWS는 모든 데이터 서비스에서 기본 제공하는 인텔리전스 및 자동화를 통해 데이터 관리의 복잡성을 줄입니다. 그렇다면 이점은 무엇일까요? 데이터 관리에 사용하는 시간을 줄이고 데이터에서 가치를 얻는 데 더 많은 시간을 할애할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 데이터 중심 스타트업을 구축하는 4단계

1.

데이터 중심 문화 조성

다양한 데이터 피드 및 디바이스를 통해 실시간으로 데이터를 캡처하는 데 필요한 데이터 관리 인프라, 도구 및 프로세스에 투자하는 것은 첫 번째 단계에 불과합니다. 이와 동시에 팀이 데이터를 기반으로 조치를 취할 수 있는 문화를 조성하지 않는다면 좌절감을 불러일으킬 뿐입니다.

데이터 중심 스타트업이 된다는 것은 데이터를 문화와 관련된 전략적 자산으로 취급하고 해당 자산을 사용할 수 있는 기능을 구축하는 것을 의미합니다. 진정한 데이터 중심 문화에서는 스타트업이 중요한 결정뿐만 아니라 일선에서의 일상적인 조치에도 데이터를 사용할 것입니다.

2.

데이터 액세스 공용화

스타트업은 점차 데이터 메시, 데이터 패브릭과 같은 엔드 투 엔드 데이터 아키텍처 구성으로 전환하여 원활하고 효율적인 데이터 액세스를 제공하고 사업부 전체에서 데이터 사용을 관리합니다. AWS는 이를 구현하는 두 가지 서비스를 제공합니다.

- **Amazon Redshift** - 몇 초 만에 분석을 실행하고 확장할 수 있는 클라우드 데이터 웨어하우스
- **AWS Glue** - 다양한 소스에서 간편하게 데이터를 검색, 준비, 이동 및 통합할 수 있는 서버리스 데이터 통합 서비스

인사이트에 대한 액세스를 공용화하는 또 다른 방법은 직원들이 하던 일을 멈추고 인사이트를 얻기 위해 다른 도구에 액세스해야 하는 '유령 도시 보고'를 방지하는 것입니다. 이런 일이 발생하지 않도록 팀이 인사이트를 간편하게 일상 활동에 적용할 수 있도록 분석 기능을 워크플로에 직접 구축할 수 있습니다.

3.

인사이트에 대한 액세스 지원

팀이 더 나은 의사 결정을 내릴 수 있도록 한다는 것은 데이터뿐만 아니라 인사이트에 대한 액세스도 제공한다는 의미입니다. **Amazon QuickSight**와 같은 BI 도구를 사용하면 팀 및 이해 관계자가 자신에게 가장 유용한 인사이트를 쉽고 빠르게 찾고 기계 학습(ML)을 활용하여 예측을 생성할 수 있습니다. 또한 Amazon QuickSight를 사용하면 기계 학습(ML)에 대한 AWS 전문성을 활용하여 대화형 시각화 및 대시보드와 이해하기 쉬운 자연어 쿼리를 손쉽게 포함할 수 있습니다. 또한 **Amazon SageMaker Canvas**는 비즈니스 분석가를 위해 기계 학습(ML)을 공용화합니다. 팀 및 이해 관계자가 기계 학습(ML) 경험이 없어도 또는 한 줄의 코드도 작성하지 않아도 스스로 정확한 기계 학습 예측을 생성할 수 있는 직관적인 시각적 인터페이스를 제공합니다.

4.

보안 및 거버넌스를 통해 손쉬운 데이터 공유

일부 스타트업은 데이터 보안 및 거버넌스에 대한 우려 때문에 더 많은 팀원에게 데이터를 공개하는 데 소극적입니다. 적절한 데이터 거버넌스 전략을 통해 회사는 더 빨리 움직이고 적절한 사용자에게 필요한 데이터를 필요할 때 빠르게 찾고 액세스하고 공유할 수 있도록 할 수 있습니다. AWS 기반의 엔드 투 엔드 거버넌스는 데이터가 상주하는 위치, 데이터에 액세스할 수 있는 사용자, 데이터 워크플로의 모든 단계에서 수행할 수 있는 작업에 대한 제어를 제공합니다.



Logistics Optimization Partner

“우리 회사는 이제 유럽 전역에서 서비스를 제공하고 에코시스템의 도달 범위를 확대하기 위해 계속 기능을 추가할 준비가 되었습니다. AWS에서 제품을 구축함으로써 짧은 시간에 많은 것을 달성할 수 있었습니다.”

Florin Bulgarov, Postis 최고 데이터 사이언티스트



Postis 소개

Postis는 물류 자동화, 최적화 및 추적을 위한 실시간 디지털 플랫폼을 제공하는 루마니아의 빠르게 성장하는 스타트업으로, 소매업체 및 배송 회사가 주문에서 상품 수령에 이르기까지 훌륭한 고객 경험을 제공할 수 있도록 지원합니다.

과제

고객이 가장 효율적인 배송 옵션을 제공받는지 확인하기 위해 Postis는 배송 소요 시간, 고객 배송 기본 설정, 현지 배송 회사의 실적을 포함한 데이터를 수집해야 했습니다. 그러나 Postis는 고객으로부터 이 데이터를 수집하고 수동으로 통계 공식을 작성하여 유용한 인사이트를 생성하는 데 1년 이상이 걸렸습니다. 모델은 실행 속도가 너무 느려 보다 효율적인 기계 학습(ML) 솔루션이 필요했습니다.

AWS 솔루션

Postis는 더 좋은 결과를 더 빨리 얻기 위해 **Amazon SageMaker**를 사용하여 기계 학습(ML) 모델을 구축, 훈련, 배포했습니다. 이 회사는 적기에 인사이트를 확보할 수 있도록 **Amazon Kinesis**를 사용하여 실시간 스트리밍 데이터를 수집, 처리, 분석하고 간단한 대시보드를 사용하여 배송 상황을 실시간으로 추적합니다. 버그를 신속하게 식별하고 고객 서비스 프로세스를 간소화하기 위해 이러한 대시보드는 모든 내부 부서와 공유됩니다. 바쁜 쇼핑 시즌 동안 급증하는 수요를 처리하기 위해 **Amazon Elastic Compute Cloud**(Amazon EC2) 및 **Amazon Relational Database Service**(Amazon RDS)가 변동하는 수요에 맞게 자동으로 안전하게 확장됩니다.

결과

Postis의 실시간 업데이트 시스템은 AWS에서 구축한 API를 사용하여 소비자가 추적 세부 정보에 직접 액세스할 수 있게 하므로 소매업체에 대한 문의 전화가 25% 감소합니다. 플랫폼에서 배송 데이터에 신속하게 액세스함으로써 실제 구매자의 실제 행동에 대한 인사이트를 확보할 수 있어 더 효과적인 전략적 의사 결정을 수립하는 데 도움이 됩니다. AWS 인프라를 사용하여 Postis는 바쁜 쇼핑 시즌 동안 7~10배 많은 주문을 처리하도록 확장할 수 있습니다.

전체 내용 보기 >

비용 최적화

스타트업은 기업의 미래에 필수적인 데이터 중심 혁신과 인사이트를 창출하기 위해 작업할 때 비용 최적화에 우선 순위를 두어야 합니다. 비용 최적화는 지출 및 비용을 줄이면서도 비즈니스 가치를 극대화하기 위한 비즈니스 중심 원칙입니다.

스타트업은 데이터를 사용하여 비용 최적화 기회를 발견하고 궁극적으로 생산성을 개선하고, 효율을 향상하고, 프로세스를 간소화하고, 확장성을 유지하는 의사 결정을 추진할 수 있습니다. 그러나 이러한 노력은 스타트업이 데이터를 활용하기 위한 인프라, 파이프라인 및 이니셔티브의 비용을 최소화하는 조치와 균형을 이루어야 합니다.

AWS를 사용하여 데이터 비용 최적화

AWS는 스타트업이 데이터 비용을 최적화하면서도 데이터에서 최대의 비즈니스 가치를 얻을 수 있는 다양한 방법을 제공합니다. AWS는 데이터 저장, 쿼리 및 대응을 위한 가장 뛰어난 확장성과 최고 성능의 서비스를 제공합니다. 또한 최고의 가성비비를 제공하기 위해 지속적으로 최적화하고 있습니다.

AWS 데이터베이스는 대규모 사용 사례에 맞는 최고의 가성비비를 위해 설계되었습니다.

Amazon Redshift는 가장 빠르고 경제적인 데이터 웨어하우스로, 다른 클라우드 데이터 웨어하우스와 비교해 최대 3배 더 높은 가성비비를 자랑합니다.

많은 AWS 데이터 서비스는 **AWS Graviton** 인스턴스에서 워크로드를 실행할 수 있도록 하여 코드 변경이 거의 또는 전혀 없이 더 높은 가성비비를 실현합니다. AWS Graviton은 **Amazon RDS**에 대해 최대 50% 향상된 가격 대비 성능, **Amazon EMR**에 대해 최대 30% 저렴한 비용, Apache Spark에 대해 최대 15% 향상된 성능, **Amazon Aurora**에 대해 최대 20% 향상된 성능을 제공합니다.

그리고 **AWS Nitro System**을 통해 Amazon EC2 인스턴스는 일부 워크로드⁸에서 15% 향상된 처리량 성능을 제공할 수 있으므로 데이터베이스에 액세스하는 애플리케이션이 훨씬 더 빠르게 실행되어 분석을 위한 인사이트 시간을 개선할 것입니다.

서버리스 아키텍처는 비용을 최적화하는 또 다른 매우 효과적인 방법입니다. 서버리스 아키텍처에서는 리소스 사용률이 자동으로 최적화되므로 과다 프로비저닝으로 인한 비용을 지불할 필요가 없습니다. 서버리스 기술의 특징인 자동 크기 조정, 기본 제공 고가용성, 종량제 과금 모델 모두 비용 절감에 기여합니다.



BNC.
bravenewcoin.com

“AWS 요금 계산기와 같은 도구를 사용하여
사전에 올바른 리소스 결정을 내릴 수
있다는 것, 이것이 핵심입니다. 비용
최적화는 DevOps 사고 방식의 일부가
되었습니다.”

Knight Hou, Brave New Coin 시장 데이터 책임자



Brave New Coin 소개

Brave New Coin은 전 세계적으로 암호 화폐 트레이더 및 금융 기관에 서비스를 제공하는 뉴질랜드의 데이터 및 연구 회사입니다. 이 회사가 제공하는 제품에는 암호 화폐 시장 데이터, 지수 및 디지털 자산 관리 플랫폼이 포함됩니다.

과제

Brave New Coin은 비용 관리에 대한 내부 검토 중에 클라우드 리소스 소비에 대한 인사이트가 필요했습니다. 이 회사는 이미 코드형 인프라(IaC)를 사용 중이고 세심하게 구성된 개발 환경을 보유하고 있었기 때문에 클라우드 풋프린트를 손쉽게 피벗하고 수정할 수 있는 솔루션을 찾고 있었습니다.

AWS 솔루션

Brave New Coin은 Amazon Simple Storage Service(S3)를 사용하여 200개 이상의 암호 화폐 거래소에서 생성되는 실시간 거래 및 주문 데이터를 저장합니다. 이 데이터는 Amazon S3 Intelligent Tiering을 통해 가장 비용 효율적인 액세스 티어에 할당됩니다. 또한 Brave New Coin은 **Amazon EC2 예약 인스턴스** 마켓플레이스에서 다른 AWS 고객으로부터 미사용 용량을 구매하여 새로운 워크로드에 **Amazon Elastic Compute Cloud(Amazon EC2) 예약 인스턴스**를 더 광범위한 활용하는 방안을 탐색했습니다.

결과

AWS 과금 도구를 사용하여 월간 인프라 지출을 30% 절감할 수 있었습니다. Intelligent Tiering을 통해 데이터 스토리지가 최적화되었습니다. 이제 조직의 모든 사용자가 AWS 콘솔과 여러 과금 도구를 사용하여 비용에 대한 가시성을 확보하고 유용한 데이터에 액세스할 수 있습니다. 이러한 비용 결정에 대한 포용성 덕분에 비용 최적화 사고 방식이 조성되었습니다.

전체 내용 보기 >

미래에도 경쟁력을 유지하는 고객 경험

AWS를 사용하면 현재의 고객은 물론 미래의 고객에게도 경쟁력을 유지할 수 있는 지능적이고 확장 가능한 애플리케이션을 구축할 수 있습니다. AWS는 엔드 투 엔드 애플리케이션을 지원하는 목적별 데이터베이스와 AI 및 기계 학습(ML)으로 구동되는 추가 인텔리전스를 통해 스타트업이 성장하고, 비용을 절감하고, 더 나은 고객 경험을 제공할 수 있도록 지원합니다.

과제

오늘날의 데이터 규모를 따라가는 것은 매우 까다로운 과제입니다. 끊임없이 변화하고 끊임없이 까다로워지는 고객 기대치를 충족시키는 것은 훨씬 어렵습니다. 애플리케이션은 향후 몇 년 동안 스타트업이 성장함에 따라 예상되는 데이터 볼륨 및 사용자 증가를 충족할 수 있도록 설계되어야 합니다.

AI와 기계 학습(ML)은 점점 까다롭고 야심 찬 작업을 수행할 수 있도록 진화하고 있습니다. 그러나 이를 위해 필요한 데이터 역시 갈수록 증가하고 있습니다. 대규모 데이터를 관리하는 작업은 매우 어렵습니다. 앞으로 스타트업은 민첩하고 탄력적이며 유연한 구성으로 추가 혁신에 대비해야 합니다.

AWS 솔루션

스타트업은 적합한 기술 인프라를 구축하여 고객 경험을 개선하고, 비용을 절감하고, 운영 효율을 촉진하면서도 운영을 확장할 수 있습니다.

확장 가능한 클라우드 기반 데이터베이스로 스타트업 성장을 지원

보다 확장 가능한 클라우드 기반 목적별 데이터베이스를 사용하면 새로운 고객 제안을 촉진하여 비즈니스의 더 빠른 성장을 지원할 수 있습니다.

직접 관리하는 온프레미스 데이터베이스에서 완전 관리형 클라우드 데이터베이스로 마이그레이션을 통한 비용 절감

적절한 데이터 전략을 통해 비즈니스 프로세스를 최적화하고 운영 비용을 절감할 수 있습니다. 직접 관리하는 온프레미스 데이터베이스에서 완전 관리형 클라우드 데이터베이스로 마이그레이션하면 인프라 프로비저닝, 소프트웨어 패치 등 오랜 시간이 걸리는 관리 작업에 따른 비용을 절감할 수 있습니다.

인공 지능 및 기계 학습으로 고객 경험을 개선

데이터를 제어할 수 있으면 고객 행동을 더 잘 이해할 수 있습니다. AI 또는 기계 학습(ML)은 새로운 방법으로 더욱 높은 가치를 창출하고 고객 경험을 개선하는 데 효과적입니다. AWS는 사전 훈련된 AI 서비스를 통해 고객 지원 현대화, 사기 방지, 개인화 메시지 추가, 컴퓨터 비전(CV), 지능형 문서 처리(IDP) 같은 공통 사용 사례에서 언제든지 애플리케이션과 워크플로에 사용할 수 있는 인텔리전스를 제공합니다.



aizon

“AWS 덕분에 플랫폼의 확장성이 크게 향상되었습니다. 우리 회사는 단 몇 분 만에 모든 규모의 고객을 위해 전체 플랫폼을 배포하고 어떤 국가에서도 문제 없이 복제 및 에스컬레이션할 수 있습니다.”

Toni Manzano 박사, Aizon 최고 과학 책임자



Aizon 소개

Aizon은 제약회사가 프로세스를 최적화하고 효율성을 극대화할 수 있도록 돕는 서비스형 소프트웨어(SaaS) AI 플랫폼을 제공합니다.

과제

인간의 혈장을 기반으로 유망한 약물을 생산하는 한 다국적 제약회사는 몇 년 동안 원치 않는 공정 변동성 증가와 함께 설명할 수 없는 제품 수율 감소를 경험했습니다. 이 회사는 이러한 문제의 근본 원인을 파악하기 위해 Aizon에 도움을 요청했습니다. 문제를 해결하기 위해 Aizon은 고객이 몇 년 동안 제조한 약물 배치 중 수천 개에서 혈장 조성 유래 사이의 패턴을 식별하기 위한 학습 모델을 생성할 방법이 필요했습니다.

AWS 솔루션

Aizon은 AWS 클라우드 아키텍처에 구축된 AI 지원 GxP 준수 플랫폼을 활용했습니다. 이 회사는 수십억 대의 디바이스에 대한 데이터를 수집, 분석, 저장할 수 있는 서버리스 아키텍처인 **AWS Internet of Things(AWS IoT)**를 사용하여 제조 시설 내의 개별 생물 반응기를 서로 연결하고 클라우드에도 연결할 수 있었습니다. **Amazon SageMaker**에서 기계 학습(ML) 작업을 실행하는 데는 서버리스 컴퓨팅 서비스인 **AWS Lambda**를 사용했습니다. 향후 각 배치의 수율을 예측하고 이를 실시간 대시보드와 결합하는 지도 학습 모델도 구축했습니다.

결과

Aizon은 2개의 중요한 공정 변수를 식별하고 이들 변수만 최적화해도 제품 수율을 두 자릿수로 개선하는데 충분하여 제약회사 고객에게 수천만 달러의 잠재적 이익을 가져다줄 수 있음을 발견했습니다. 또한 AWS 서버리스 아키텍처를 사용하여 컴퓨팅 비용을 최대 80% 절감하고, 수율을 10% 이상 높일 수 있는 공정 개선 사항을 식별하고, 해외 플랫폼 배포 및 확장성을 실현할 수 있었습니다.

전체 내용 보기 >

규정 및 고객 요구 충족

오늘날의 스타트업은 개인 식별 정보(PII)를 포함하여 방대한 양의 소비자 데이터를 축적합니다. 이 데이터에는 비즈니스 제품 및 서비스를 개선하는 데 사용할 수 있는 풍부한 정보가 포함되어 있지만 고객 신뢰를 유지하고 개인 정보 보호 규정 및 명령을 준수하기 위해 그 안에 포함된 민감한 데이터를 보호해야 합니다. 스타트업이 전 세계로 확장되면 문제는 더욱 복잡해집니다. 데이터 거버넌스 법률이 국가 및 지역에 따라 다르기 때문입니다. 기업들은 적합한 기술 인프라를 구축하여 고객 경험을 개선하고, 비용을 절감하고, 운영 효율을 촉진하고, 비즈니스 성장을 뒷받침할 수 있습니다.

복잡한 데이터 환경에서는 일반적인 범용 명령 및 제어 기반 거버넌스가 스타트업의 민첩성과 빠른 의사 결정에 대한 요구를 따라갈 수 없습니다. 2021년 Gartner 설문 조사에서 응답자의 61%는 거버넌스 목표에 비즈니스 프로세스 및 생산성을 위한 데이터 최적화가 포함된다고 답했습니다.⁹ AWS 및 MIT CDOIQ의 2022년 연구에 따르면 CDO의 45%가 최우선 과제는 데이터 거버넌스라고 답했고, 데이터 제품 접근 방식 채택(38%), 고급 분석 및 AI 프로젝트 구축 및 유지 관리(36%)가 그 뒤를 이었습니다.¹⁰

데이터 분류 프로세스를 사용하면 기밀 데이터와 공용 데이터를 구별하고 적절하게 처리할 수 있습니다. 스타트업은 데이터를 분류함으로써 보다 효율적으로 비즈니스를 운영하고 유럽 연합의 일반 데이터 보호 규정(GDPR), 캘리포니아 소비자 개인정보 보호법(CCPA)과 같은 규정 준수 법률을 자신 있게 탐색하고 향후 규정 변경에 따라 신속하게 조정할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 거버넌스와 성능의 균형 유지

Amazon DataZone을 사용하면 조직 경계를 넘어 대규모로 데이터를 공유, 검색, 발견할 수 있습니다. 이 서비스의 통합 데이터 분석 포털은 모든 데이터에 대한 개인화된 보기를 제공하면서 거버넌스 및 규정 준수 정책을 시행합니다. 게시된 데이터를 검색하고, 액세스를 요청하고, 몇 주가 아니라 며칠 만에 스타트업의 데이터에 대한 작업을 시작할 수 있습니다. 또한 이 서비스를 사용하여 데이터 자산을 통해 팀 간 협업이 가능하고 프로젝트 전체에서 데이터 자산을 관리하고 모니터링할 수 있습니다.

최근 출시된 **Amazon Security Lake**는 자동으로 클라우드, 온프레미스 및 사용자 지정 소스의 보안 데이터를 계정에 저장된 목적별 데이터 레이크로 중앙 집중화합니다. Security Lake는 조직 전체의 보안 데이터에 대한 보다 완전한 이해를 제공하면서 워크로드, 애플리케이션 및 데이터 보호를 개선합니다.

AWS 기반 데이터 인프라에서 소프트웨어 기반 보안 도구는 비용 효율적인 종량제 과금 방식으로 클라우드 리소스를 드나드는 정보 흐름을 모니터링하고 보호합니다. 물리적 서버 또는 스토리지 디바이스를 구매하거나 유지 관리할 필요가 없습니다.



"보안 및 데이터베이스에서 구성, 배포 및 캐싱에
이르기까지 AWS는 생체 인식 기술을 개발하는 데 매우
중요합니다. 우리의 솔루션은 AWS를 활용합니다."

Łukasz Łyczba, PayEye CTO

PayEye 소개

PayEye는 인간의 홍채 및 안면을 사용하여 구매를 인증하는 폴란드의 생체 인식 결제 스타트업입니다. 소비자는 eyePOS 디바이스라고 하는 POS 디바이스를 사용하는 모바일 애플리케이션을 통해 상점, 식당, 스포츠 클럽 등에서 생체 인증 구매를 할 수 있습니다.

과제

이 회사는 솔루션을 출시하기 전에 자금을 확보하고, 규제 기관 승인을 획득하고, 소매 파트너를 모집하기 위해 신속하게 생체 인식 결제 기술을 시연해야 했습니다. 또한 신속하게 인재를 채용해야 했습니다. 속도가 성공의 관건이었습니다.

AWS 솔루션

PayEye는 AWS를 기반으로 플랫폼을 구축하고 5개월 만에 생체 인식 인증 기술에 대한 개념 증명을 완료했습니다. AWS 도구 및 서비스를 활용하여 보안 및 데이터 보호 규정을 탐색하고 초기 개념 증명 직후 완전하고 안전한 결제 에코시스템을 출범했습니다.

결과

PayEye는 즉시 사용 가능한 AWS 서비스를 사용하여 개발 프로세스를 단축하고 단 몇 개월 만에 프로덕션을 시작했습니다. 이제 고객 데이터에 대해 높은 수준의 보안을 보장하고 고객 및 디바이스 성능을 실시간으로 분석할 수 있습니다. 이 회사는 차세대 eyePOS 디바이스를 막 출시했으며 몇 달 후에 새로운 생체 인식 기술을 해외에 출시할 계획입니다.

전체 내용 보기 >

사기 및 위험 완화

오늘날 디지털 기술이 떠오르면서 사기 사건도 크게 증가했습니다. 미국 연방통상위원회에 따르면 2021년에 미국 소비자는 사기로 인해 2020년보다 70% 증가한 58억 달러의 피해를 입었습니다.¹¹ 악의적인 행위자는 가짜 계정 생성, 기존 계정 탈취 또는 결제 수단 손상(예: 도난 카드)과 같은 다양한 전술을 사용합니다.

온라인 사기 또는 의심스러운 활동을 사전에 탐지하고 해결하면 스타트업이 수익 손실 및 브랜드 손상을 방지하고 원활한 온라인 고객 경험을 제공할 수 있습니다. 그러나 사기를 탐지하고 방지하는 것은 복잡한 문제입니다. PwC의 보고서에 따르면 설문 조사에 참여한 기업의 46%가 2022년에 사기를 경험했다고 응답했으며, 이들 기업의 약 70%가 가장 파괴적인 사건은 외부 공격 또는 외부 소스와 내부 소스 간의 공모라고 말했습니다.¹²

많은 스타트업이 계속해서 규칙 기반 사기 탐지 애플리케이션에 의존하고 있습니다. 이러한 애플리케이션은 정확성이 부족하며 끊임없이 진화하는 사기꾼의 전술을 따라잡을 수 없습니다. 데이터는 열세를 만회하는 무기가 될 수 있습니다. 빅 데이터 분석, 목적별 데이터베이스 및 기계 학습(ML) 덕분에 스타트업은 이제 대량의 데이터를 분석하여 사기를 식별하고 위험을 완화할 수 있습니다. 또한 이렇게 처리 및 분석된 데이터를 사용하여 사기 방지를 개선하고 의사 결정 속도를 높이는 알고리즘을 개발할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 실시간 사기 예측 및 방지

AWS 사기 탐지 솔루션은 AWS, Amazon.com 및 자회사에서 사기 및 악용을 방지한 20년의 경험을 활용합니다. 이러한 솔루션은 사기 패턴에 대한 심층적인 지식을 통해 지속적으로 보강됩니다.

AWS Fraud Detector를 사용하면 온라인 사기를 사전에 정확하게 탐지하고 방지할 수 있습니다. 수익 손실을 줄이고 브랜드 손상을 방지하는 데 도움이 되고 변화하는 위협 패턴에 적응하는 원활한 온라인 고객 경험을 제공합니다.

기계 학습(ML) 경험 수준에 관계없이 Amazon Fraud Detector를 사용하여 몇 분 만에 기계 학습 기반 사기 탐지 기능을 비즈니스 애플리케이션에 추가할 수 있습니다. 또는, 데이터 사이언티스트로 구성된 전담 팀이 있는 경우 **Amazon SageMaker**를 사용하여 며칠 만에 고도로 전문화된 사기 탐지 솔루션을 개발할 수 있습니다.

그래프 데이터베이스도 사기 탐지 및 분석에도 유용합니다. 기본적으로 계정, 고객, 비즈니스, 트랜잭션 및 기타 네트워크 요소 간의 관계를 보여주기 때문입니다. 빠르고 안정적인 완전관리형 그래프 데이터베이스 서비스인 **Amazon Neptune**를 사용하면 상호 연결성이 높은 데이터 세트를 활용하는 애플리케이션을 간단하게 구축하고 실행할 수 있습니다. Amazon Neptune에서 구축된 사기 그래프는 트랜잭션, 행위자 및 기타 관련 정보 간의 관계를 저장할 수 있으며, 그 결과로 생성된 고도로 연결되고 복잡한 정보 네트워크를 쿼리, 시각화, 분석하여 사기를 탐지할 수 있습니다.

위험에 대한 추가 보호 기능을 제공하는 **Amazon GuardDuty**는 AWS 계정 및 워크로드에서 악의적인 활동을 지속적으로 모니터링하고 가시성 및 해결을 위해 자세한 보안 결과를 제공합니다.



ICONY GmbH 소개

ICONY는 독일의 리브랜딩된 데이트 플랫폼입니다(ICONY는 "I connect with you"의 약어임).

과제

사용자의 신뢰를 유지하는 것은 온라인 데이트 플랫폼에서 매우 중요합니다. 처음에는 다른 많은 온라인 플랫폼과 마찬가지로 ICONY 지원 팀은 악용 신고에 의존하여 가짜 사용자와 사기꾼을 식별한 다음 내부 규칙을 추가하고 팀원이 가입 정보를 검토했습니다. 그러나 악의적인 행위자의 변화하는 전략을 인식하고 이에 적응하는 것은 끝나지 않는 전쟁이었습니다. 새로운 유형의 사기 행위가 나타날 때마다 지원 팀은 이를 처리하기 위한 새로운 규칙을 직접 작성해야 했습니다. 이는 스케일 업 및 지속될 수 없는 시간 소모적인 작업이었습니다.

AWS 솔루션

ICONY는 기계 학습(ML)을 사용하여 사기 탐지에 보다 정교하게 접근하기로 결정했습니다. 사기 탐지 모델을 구축, 배포, 관리하는 데 필요한 모든 것을 제공하는 **Amazon Fraud Detector**가 이상적인 솔루션이었습니다. 지원 팀이 이전에 식별한 적법한 계정 및 사기성 계정에 대한 과거 데이터를 사용하여 ML 모델을 훈련했습니다. ICONY는 다른 AWS 서비스를 함께 사용하여 자체 기계 학습(ML) 전문성이 필요하지 않은 맞춤형 사기 탐지 솔루션을 구축할 수 있었습니다. 플랫폼에서 사기 탐지 솔루션 코딩 및 통합이 2일 만에 완료되었습니다.

결과

이 사기 탐지 솔루션을 구현한 후 ICONY 지원 팀은 가짜 및 스팸 계정을 처리하는 데 소비하는 시간이 77% 감소했습니다. 이 덕분에 팀은 개별 사용자 확인을 처리할 수 있게 되었고, 이는 즉시 플랫폼 품질 향상으로 이어지고 커뮤니티의 사기 신고가 63% 감소했습니다. 또한 플랫폼으로 복귀하는 등록 사용자 수가 4.13% 증가했습니다. 이는 사용자의 편의성 및 신뢰 수준이 향상되었다는 증거입니다.

전체 내용 보기 >

“[결과] Amazon Fraud Detector가 얼마나 효과적으로 지원 팀의 부담을 줄이고 전반적인 사용자 경험을 개선하여 ICONY가 비즈니스 파트너에게 최상의 플랫폼을 제공할 수 있었는지 잘 보여줍니다.”

Uwe Thomas, ICONY GmbH CEO

새로운 제품, 시장 및 세그먼트 발견

스타트업은 모든 온라인 활동 및 디바이스를 연결하는 데이터 추적을 통해 트랜잭션, 정보 및 분석 목적으로 데이터를 사용하는 새로운 방법을 발견하고 있습니다. 그리고 혁신적인 스타트업은 이렇게 많은 데이터와 이를 통해 발견할 수 있는 모든 인사이트로부터 수익을 창출할 수 있는 새로운 방법을 모색하고 있습니다. 데이터 수익 창출은 데이터 및 인사이트로부터 측정 가능한 비즈니스 가치를 창출하는 사례입니다. '비즈니스 가치'는 매출 또는 수익성을 개선하여 생성된 수익을 의미합니다. 이러한 결과는 유형 또는 무형일 수 있고, 내적 또는 외적일 수 있습니다.

AWS 기반 데이터로 새로운 수익 창출

Amazon QuickSight와 같은 BI 도구를 사용하여 스타트업은 고객 데이터의 보고서, 보기 및 대시보드를 생성하고 이를 통해 추세, 패턴 및 인사이트를 식별할 수 있습니다. BI 보고서는 새로운 세그먼트를 식별하고 상향 판매, 교차 판매 또는 광고 기회를 제시할 수 있습니다.

Gartner에 따르면 데이터 수익 창출에서 흔히 범하는 실수는 즉시 사용할 수 있는 기존 데이터에서만 기회를 모색하는 것입니다.¹³ 서드 파티 데이터 세트로 조직 데이터의 격차를 메우면 새로운 잠재력을 발굴할 수 있습니다. AWS Data Exchange는 스타트업이 300개가 넘는 데이터 공급자의 3,500개 이상의 데이터 세트에서 데이터를 수집하고 이를 사용하는 데이터 레이크, 애플리케이션, 분석 및 기계 학습(ML) 모델로 직접 관리할 수 있는 유일한 데이터 마켓플레이스입니다.

제품 발견을 위한 소비자 데이터 수익 창출

제품 발견은 스타트업에 매우 중요하며 초기 아이디어에 대한 고객 수용은 장기 전망을 결정하는 데 큰 영향을 미칠 수 있습니다. 일부 창업자는 아이디어를 완벽할 때까지 다듬고 싶어 합니다. 이는 고상한 목표이지만 완벽을 향한 여정은 종종 오래 걸리고 비용이 많이 들며 멀리 어답터로부터 중요한 피드백을 얻을 기회를 포기하는 것을 의미합니다. 많은 기업가들이 발견한 것처럼 이러한 초기 고객은 정직한 피드백을 얻을 수 있는 최상의 소스 중 일부입니다.

그렇다면 스타트업이 제품 또는 서비스를 신속하게 또한 시간이 지나면서 더 강력한 제품을 구축하는 데 도움이 되는 방식으로 고객에게 제공하려면 어떻게 해야 할까요?

어떤 선택을 하든 최소 기능 제품(MVP)은 고객 반응을 종합할 수 있는 경우에만 결과를 얻을 수 있는 테스트 실행이라는 점을 기억해야 합니다. 여기에는 사용자 수 및 MVP 사용 시간, 댓글, 피드백, 소셜 미디어에서 공유된 감정으로부터 얻은 고객 인사이트와 같은 통계 데이터 수집이 포함될 수 있습니다. 궁극적으로 MVP는 아이디어를 테스트하고 향후 아이디어에 적용할 실행 가능한 피드백을 받을 수 있는 좋은 방법입니다.



**Insilico
Medicine**

**“AWS를 기반으로 구축된 PandaOmics
및 Chemistry42 플랫폼을 사용하여
단 260만 달러의 비용으로 18개월 만에
섬유증 약물 후보 물질을 표적 발견에서
화합물 검증까지 진전시킬 수 있었습니다.”**

Petrina Kamya, Insilico Chemistry42 부문 글로벌
비즈니스 개발 이사



Insilico Medicine 소개

Insilico Medicine은 신약 개발을 위한 AI 플랫폼을 개발하는 생명 공학 스타트업입니다. 이 회사는 기계 학습(ML), 생물 정보학 및 화학 분야의 전문성을 결합하여 신약 개발의 여러 단계에서 비용과 시간을 절약합니다.

과제

신약 개발 프로세스는 시급하면서도 많은 노력이 듭니다. 2010년 기준으로 단일 약물을 표적 가설에서 후보 물질 검증까지 진전시키는 데 평균 4.5년이 걸리고 평균 6억 7,400만 달러의 비용이 들었습니다. Insilico는 표적 식별, 분자 설계 및 선도 물질 최적화를 지원하기 위해 강력한 기계 학습(ML) 기반 도구 모음을 개발해야 했습니다.

AWS 솔루션

AWS를 기반으로 구축된 Insilico의 신약 개발 엔진은 수백만 개의 데이터 샘플과 여러 데이터 유형을 사용합니다. 고급 AWS AI 및 기계 학습(ML) 기능은 분석을 수행하고 약물 연구 및 개발 프로세스의 모든 단계를 지원하여 질병 바이오마커를 발견하고 가장 유망한 표적을 식별하는 데 도움을 줍니다. AWS는 매우 높은 그래픽 처리 장치(GPU) 요구 사항을 충족할 수 있는 유연성과 확장성을 제공합니다. 이 플랫폼은 Amazon S3를 객체 스토리지 서비스로 사용하여 전 세계 150명 이상의 공동 작업자가 액세스할 수 있습니다.

결과

이 플랫폼 아키텍처의 협업 요소는 회사의 COVID-19 프로젝트에 도움이 되었습니다. 각 Insilico 플랫폼을 상호 연결함으로써 병목 현상이 제거됩니다. 플랫폼의 사용 용이성은 정교한 생물 정보학에 대한 액세스를 공용화하여 여러 당사자가 동일한 도구를 사용하고 분석을 조정하는 과정이 더 간단해집니다.

전체 내용 보기 >

지속 가능성: 장기적인 환경, 경제 및 사회적 영향 개선

오늘날 스타트업 창업자들은 직원, 고객 및 투자자로부터 환경 문제에 단호하게 행동하라는 거센 압력을 받고 있습니다. 이 요구는 또한 스타트업 에코시스템 내에서 막대한 비즈니스 기회가 되고 있습니다. 예를 들어 기후 및 에너지 분야의 스타트업은 2022년 3분기에 조달된 벤처 캐피탈(VC) 중 상당 부분을 흡수했습니다. 또한 기후 기술 회사는 2022년 3분기에 체결된 10대 거래 중 1위 및 2위를 포함하여 모두 5개를 차지했습니다.¹⁴

레거시 도구를 사용하여 환경에 미치는 영향을 정확하게 평가하는 것은 어려울 수 있습니다. 데이터 중심 혁신은 지속 가능성 목표를 달성하기 위한 열쇠입니다. 탄소 배출량을 최소화하고, 운영을 최적화하고, 환경에 대한 영향을 측정 및 완화하는 기술을 통해 탈탄소화에서 수자원 보호에 이르는 지속 가능성 문제를 해결할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 지속 가능성 개선

AWS를 사용하면 지속 가능성 데이터를 수집, 분석, 관리하는 데 도움이 되는 도구를 통해 탄소 추적에서 에너지 절약, 폐기물 감소에 이르는 지속 가능성 솔루션을 구축할 수 있습니다. 가장 광범위하고 가장 심층적인 AI 및 기계 학습(ML), 데이터 분석 기능 세트를 사용하여 **탄소 추적**, 에너지 절약, 폐기물 감소와 같은 지속 가능성 및 책임 있는 운영 노력을 측정하고 지속 가능성 목표를 달성할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 스타트업은 환경, 사회 및 거버넌스(ESG) 데이터를 고객에게 제공할 수 있습니다. 여기에는 기상, 대기질, 위성 이미지 데이터 등이 포함됩니다. 데이터는 ESG 규정 준수를 향한 경로에서 주요 단계입니다. 스타트업은 데이터를 활용하여 비즈니스 활동이 장기적으로 환경, 경제, 사회에 미치는 영향을 이해, 정량 및 개선할 수 있습니다. 이 프로세스는 자사의 데이터 사용을 더 잘 이해하는 데서 시작합니다.

Amazon 지속 가능성 데이터 이니셔티브(ASDI)는 대규모 지속 가능성 데이터 세트를 획득 및 분석하는 데 필요한 비용과 시간을 최소화하여 지속 가능성 연구 및 혁신을 가속화합니다. 또한 AWS Data Exchange를 통해 클라우드에서 서드 파티 지속 가능성 관련 데이터를 쉽게 찾고 구독하고 사용할 수 있습니다.

AWS를 사용하여 탄소 배출량을 더 쉽게 측정 및 보고할 수도 있습니다. **고객 탄소 배출량 도구**는 AWS 제품 및 서비스 사용과 관련된 탄소 배출량에 대한 개요를 제공합니다. 이해하기 쉬운 데이터 시각화를 활용하여 온실가스(GHG) 프로토콜 표준에 따라 AWS 사용으로 인한 배출량을 보고할 수 있습니다. AWS로 워크로드를 마이그레이션하거나, 애플리케이션을 리아키텍트하거나, 사용하지 않는 리소스를 폐기하는 과정에서 시간 흐름에 따른 배출량 변화를 분석할 수도 있습니다. 또한 Amazon이 100% 재생 에너지를 사용한 운영으로 전환함에 따라 배출량이 어떻게 변동할지 계획 및 예측할 수 있습니다.

마지막으로 AWS는 지속 가능한 클라우드 기반 데이터 아키텍처를 구축하는 데 도움을 줄 수 있습니다. **지속 가능성 원칙 - AWS Well-Architected Framework**를 참조하여 AWS 워크로드의 지속 가능성 목표를 달성하기 위해 사용할 수 있는 설계 원칙, 운영 지침, 모범 사례, 잠재적인 상충 관계, 개선 계획을 알아보세요.

궁극적으로 지속 가능성은 효율성과 밀접하게 연결되어 있으며, 이는 다시 비즈니스 성과와 연결됩니다. 모든 비즈니스의 ESG 성과에서 주요 영향은 낭비입니다. 데이터를 사용하여 낭비를 줄이는 것이 비용을 절감하고 생산성을 향상하며 동시에 낭비를 최소화하는 데 큰 도움이 될 수 있습니다.



 GeoPard Agriculture



GeoPard 소개

GeoPard는 농작물 재배 기업이 투자 수익(ROI)을 제고할 수 있는 농업 인텔리전스 플랫폼입니다. Corteva와 협력하면서 첨단 공간 데이터 분석 및 AI 알고리즘을 사용하여 데이터 중심의 지속 가능한 농업을 통합합니다.

과제

GeoPard의 물리적 제품(종자 및 작물 보호)은 Granular™ Link App이라는 새로운 앱에서 스마트 추천으로 보강됩니다. Corteva에서 출시한 이 앱에는 몇 분 만에 수백만 헥타르 규모로 일관된 가변 시용 기술(VRA) 맵을 생성하는 엔진이 필요했습니다. 작물 수확기를 하나라도 놓치지 않으려면 일정을 지키는 것이 무엇보다 중요했습니다.

AWS 솔루션

Corteva는 AWS 인프라 및 서비스를 사용하여 구축된 고품질의 강력하고 확장 가능한 데이터 분석을 활용하기 위해 GeoPard와 협력했습니다. AWS Data Lake 접근 방식을 사용하면 데이터 크기 또는 읽기/쓰기 용량과 관련된 제한이 없습니다. GeoPard와의 상호 작용을 위한 보안 인터페이스를 생성하고 내부 및 외부 애플리케이션/플랫폼과의 원활한 통신을 구현하기 위해 **Amazon API Gateway**, **AWS AppSync** 및 **Amazon Cognito**가 사용됩니다.

결과

GeoPard와 Corteva는 AWS를 기반으로 함께 협력하여 작물 생산을 개선하고, 정밀 농업을 통합하고, 원격 작물 모니터링을 구현하고, 데이터 중심의 지속 가능한 농업으로의 전환을 가능하게 합니다.

전체 내용 보기 >

AWS를 사용하여 스타트업 성장 및 혁신 실현

이 eBook에서는 다양한 산업에서 가장 혁신적인 스타트업이 어떻게 데이터를 활용하여 비즈니스 성과를 혁신하는지, 즉 정보에 입각한 의사 결정을 내리고, 신제품을 개발하고, 사기 및 위험을 줄이는지 살펴보았습니다.

이 eBook에서 살펴본 바와 같이 스타트업이 올바른 데이터 전략과 기술 역량을 갖추고 데이터 중심 문화를 형성한다면 혁신을 개선하고, 고객 경험을 향상하고, 운영 성과를 제고하고, 현재 및 미래의 경쟁에서 앞서 나갈 수 있습니다. 궁극적으로 필요한 경험과 함께 이러한 경험을 뒷받침할 도구와 서비스를 갖춘 클라우드 파트너가 있어야 합니다. AWS는 수많은 스타트업이 혁신을 앞당겨 비즈니스 성과를 최적화할 수 있도록 지원하고 있습니다. 이 모든 것은 포괄적인 데이터 전략부터 시작됩니다. 이제 AWS를 기반으로 전략을 세워 스타트업의 미래를 설계하세요.

차세대 스타트업 성공 사례가 될 수 있는 방법을 자세히 알아보세요 >