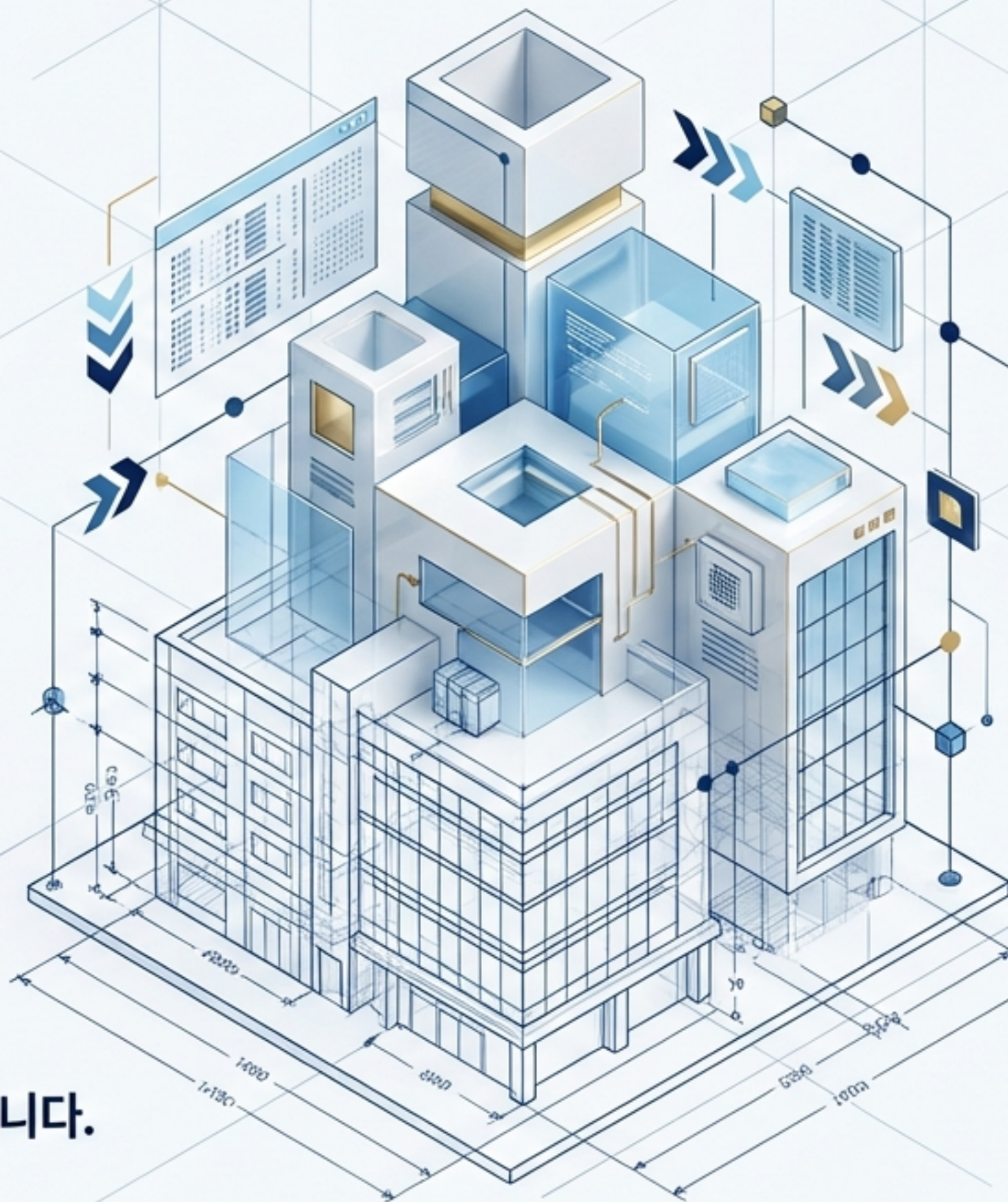


# 현황 분석과 영업 실행 계획 (The Blue Ocean Playbook)

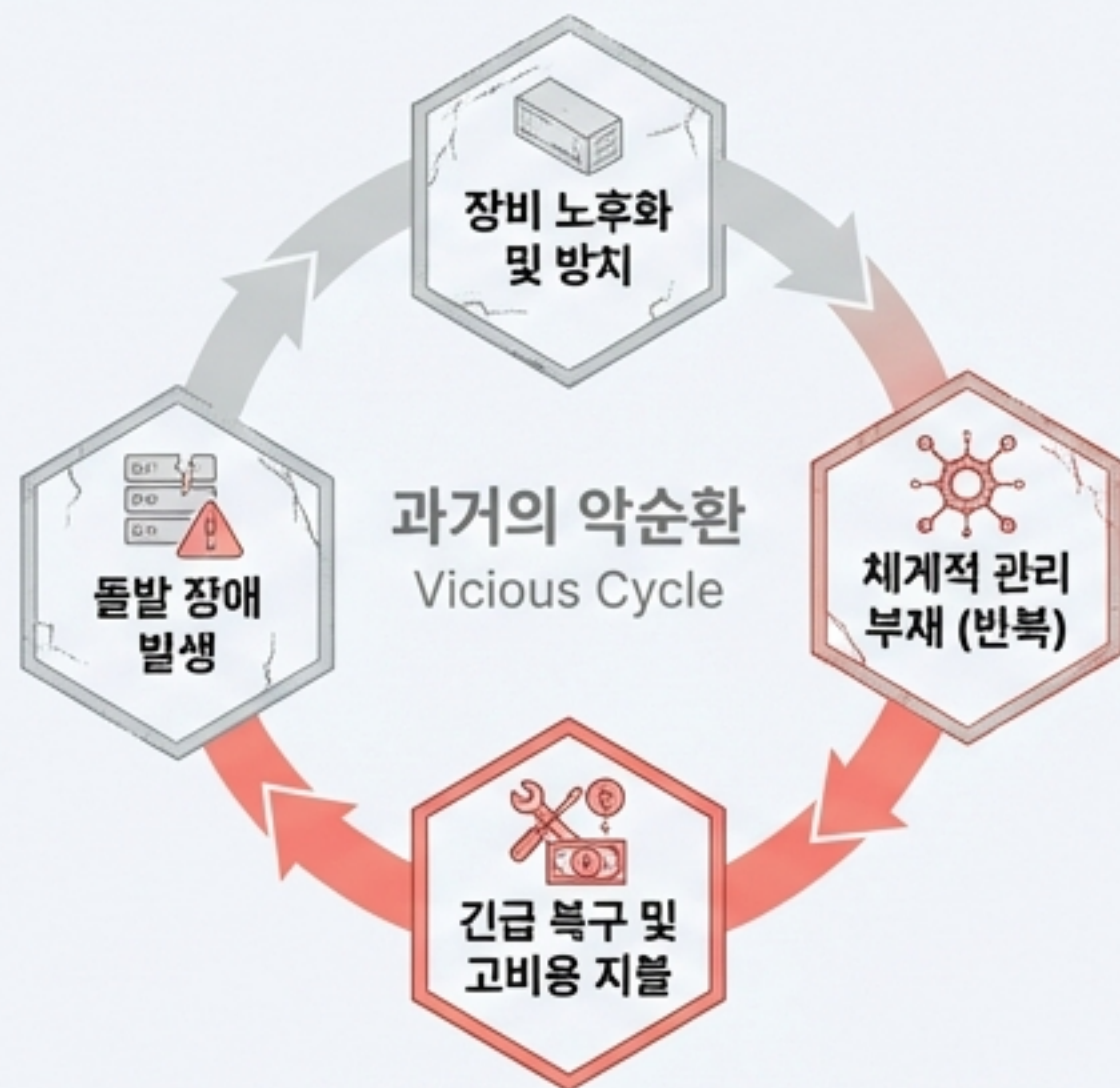
정보통신설비 유지보수제도는 단순한 법적 규제가 아니라,  
우리의 비즈니스 모델을 완전히 혁신할 수 있는 결정적 기회입니다.





# 왜 지금 이 제도를 준비해야 하는가

설비 노후화와 장애 리스크 증가로 사후 수리 방식은 한계에 달했습니다.  
이제 **사전 예방 및 법 준수 기반의 체계적 유지관리**로 패러다임이 이동합니다.



현대 건축물의 정보통신설비(CCTV, 네트워크 등) 의존도 극대화

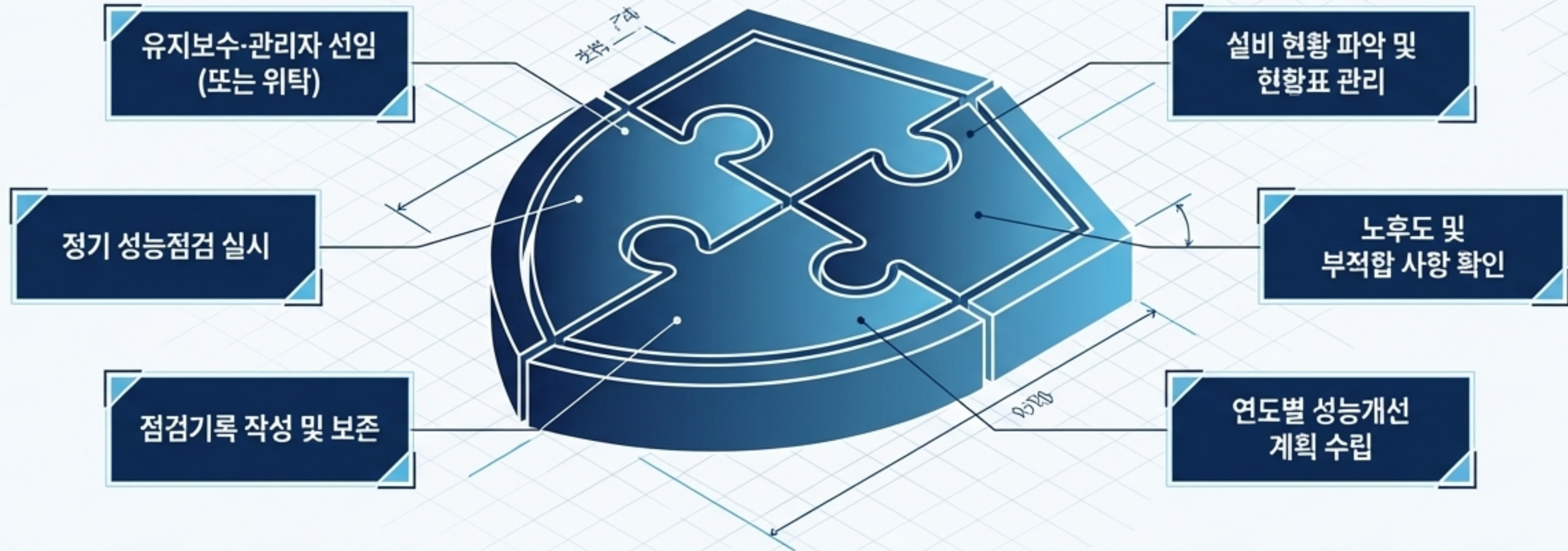
준공 이후 체계적 관리 부재로 인한 치명적 장애 리스크 증가

'고장 후 수리'에서 '사전 점검 및 개선계획 수립'으로 시장 재편



# 정보통신설비 유지보수제도의 주요 요구사항

고객은 단순 수리업체가 아닌, 법적 요구사항에 맞춰 문서와 관리체계까지 완벽히 대응해 주는  
‘리스크 방어 파트너’를 원합니다.

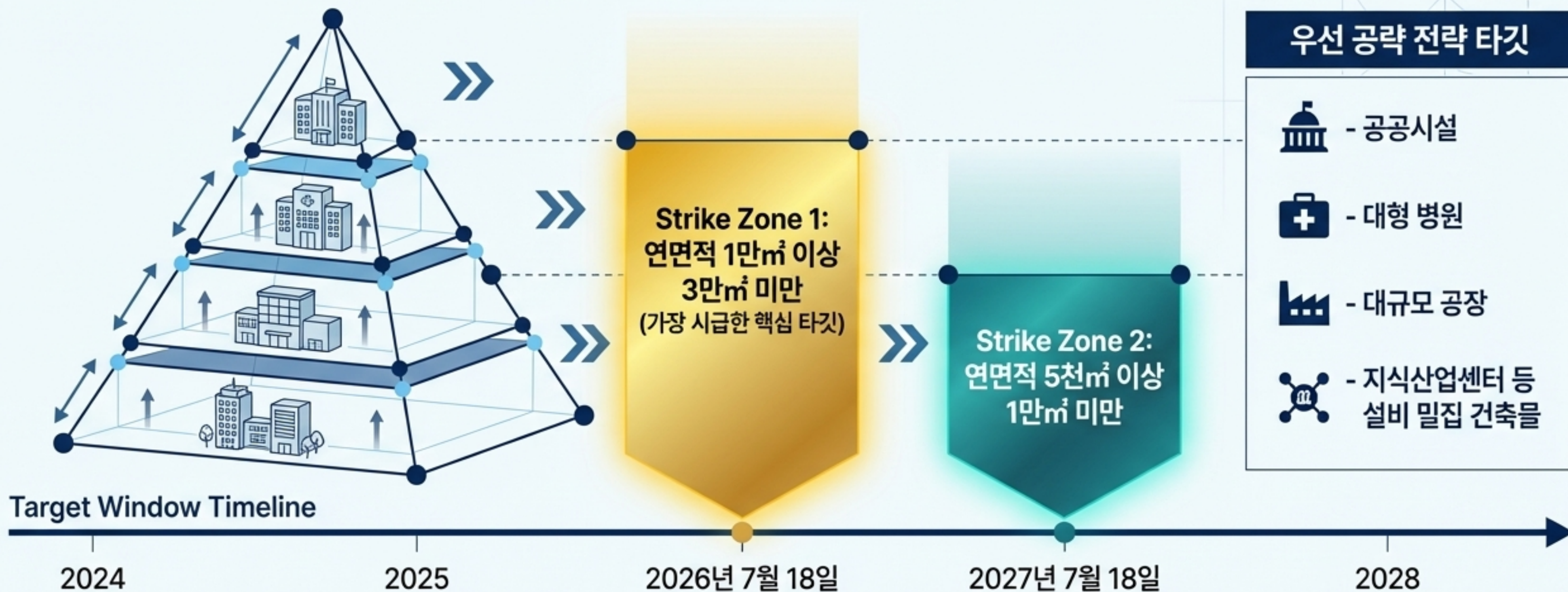


➤ 이 6가지 요건을 패키지화하여 제공하는 것이 우리의 새로운 핵심 상품입니다.  
고객의 법적 리스크를 완벽하게 쉴드(Shield) 쳐주는 구조입니다.



# 어떤 건축물이 언제까지 준비해야 하는가

기존 건축물은 규모별로 유예기간이 다릅니다. 현재 시점에서 2026년 타깃(1만~3만㎡)을 최우선 공략해야 합니다.



**2026년 7월 마감 대상인 1만~3만㎡ 건축물이 우리의 1차 타깃입니다.**  
지금 영업을 시작해야 계약을 선점할 수 있습니다.



# 왜 이것이 새로운 영업 기회인가

단발성, 저수익 A/S 중심의 비즈니스를 고수익의 연간 반복매출(ARR) 구조로 전환시키는 완벽한 트리거입니다.

Paradigm Shift Matrix

| 과거 (단발성 A/S)  | 미래 (통합 유지관리)  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>고장 시 출동</li><li>1회성 수익</li><li>극심한 가격 경쟁</li><li>제품 판매 중심</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>정기 예방점검</li><li>연간 반복매출(ARR) 구조</li><li>가치 및 신뢰 기반 경쟁</li><li>솔루션 /문서 대응 중심</li></ul> |

Revenue Multiplier Graph

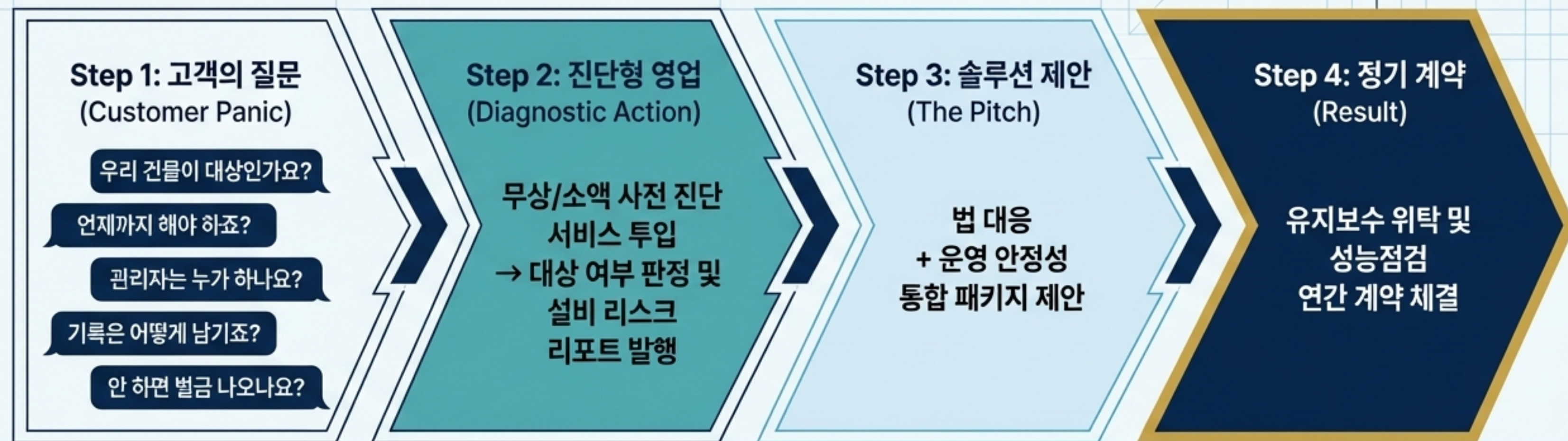


규제 대응 계약은 시작일 뿐입니다. 점검 데이터를 기반으로 한 설비 교체와 AI 업그레이드라는 거대한 후속 시장이 열립니다.



# 어떻게 영업해야 하는가

영업의 핵심은 '제품 사양 브리핑'이 아니라  
'제도 설명과 맞춤형 진단'을 통한 컨설팅 접근입니다.

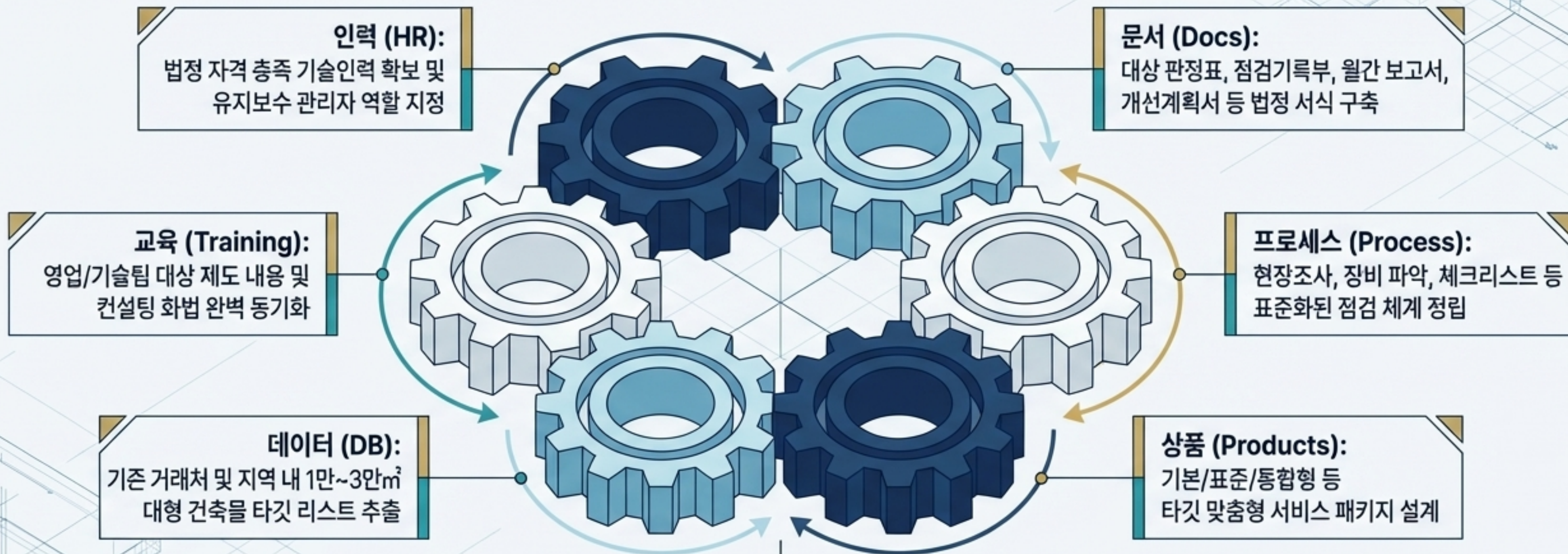


고객은 장비 스펙이 아니라 자신의 법적 리스크를 해결해 줄 전문가를 찾고 있습니다.  
진단 보고서가 곧 강력한 영업 무기입니다.



# 사전에 반드시 갖춰야 할 준비사항

즉각적인 수주를 위해 인력, 문서, 프로세스, 상품, DB, 교육이 하나의 시스템으로 맞물려 돌아가야 합니다.

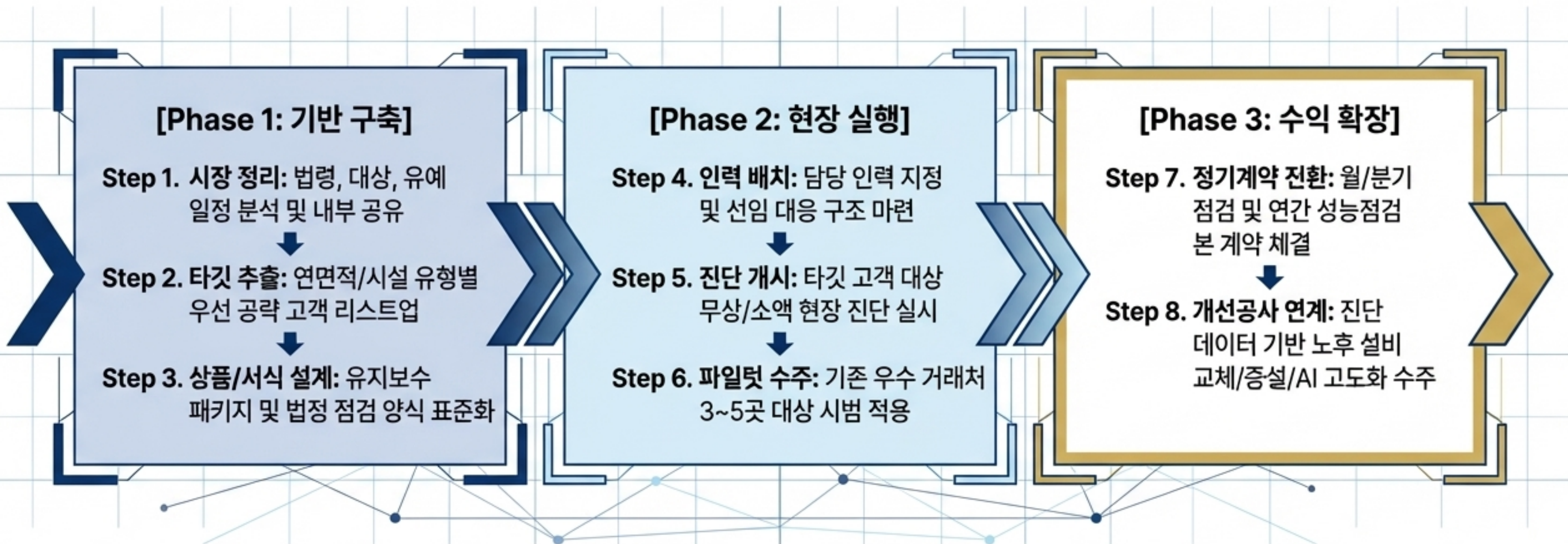


**이 6가지 중 하나라도 누락되면 톱니바퀴는 멈춥니다.**  
**영업 전사들이 현장에 나가기 전, 내부 엔진부터 완벽히 세팅해야 합니다.**



# 단계별 실천 로드맵

시장 선점을 위해 오늘 당장 시작해야 할 **8단계 핵심 액션 플랜**입니다.



로드맵의 핵심은 '파일럿 수주'입니다. 기존 거래처를 테스트베드로 삼아 우리의 프로세스를 빠르게 검증해야 합니다.



# 서비스 상품 구성안

고객의 예산과 건물 규모에 맞춘 3단계 패키지화를 통해  
단순 가격경쟁을 탈피하고 상위 상품으로의 업셀링(Upselling)을 유도합니다.

|                | Tier 1: 기본형 (Basic)<br>- 소규모/예산 제한 고객 | Tier 2: 표준형 (Standard)<br>- 일반적 유지관리 요구 고객 | Tier 3: 통합형 (Integrated)<br>- 중대형 건축물/공공시설 |
|----------------|---------------------------------------|--|--|
| 장애 접수 및 긴급출동   | ✓                                     | ✓  | ✓  |
| 월간/분기 정기점검     |                                       | ✓  | ✓  |
| 점검기록 작성 및 관리   |                                       | ✓  | ✓  |
| 연간 성능점검 보고서    |                                       | ✓  | ✓  |
| 관리자 선임 대응      |                                       |  | ✓  |
| 연도별 성능개선 계획 수립 |                                       |  | ✓  |
| 공사 연계 할인       |                                       |  | ✓  |
|                |                                       |  | (Full-Coverage)                            |

장비 대수에만 의존하던 기존 단가 산정 방식을 버려야 합니다.  
문서 대응 수준과 리스크 방어 범위를 기준으로 가격 프라이싱을 재설계했습니다.



# 결론 및 실행 제안

지금은 제도를 기다릴 때가 아닙니다. 지금 준비한 업체가 향후 10년의 유지보수 시장을 독식합니다.



인식의 전환: 단순 A/S가 아닌  
'운영 안정성 통합 서비스' 모델로 완벽히 전환.

즉각적 행동: 2026년 타깃(1만~3만㎡)  
대상 진단형 영업 오늘 당장 개시.

승부의 조건: 누가 먼저 장비를 파느냐가  
아니라, 누가 먼저 고객의 법적 불안을 잠재우는  
문서 체계를 제시하느냐에 달렸습니다.

지금 준비한 업체가 시장의 새로운 룰 메이커(Rule Maker)가 됩니다.