



3JK-YONSEI

-The Fresh Connection-

역할 분담 및 팀원 소개

지도교수 : 최성용

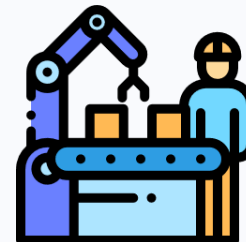
구매 : 권병화
(KWON BYONGHWA)



판매 : 정운수
(JEONG YOONSOO)



3JK-YONSEI UNIV



생산 : 정우진
(JEONG WOOSJIN)



SCM : 장민호
(JANG MINHO)

Contents



● Performance

● Goal

● Strategy

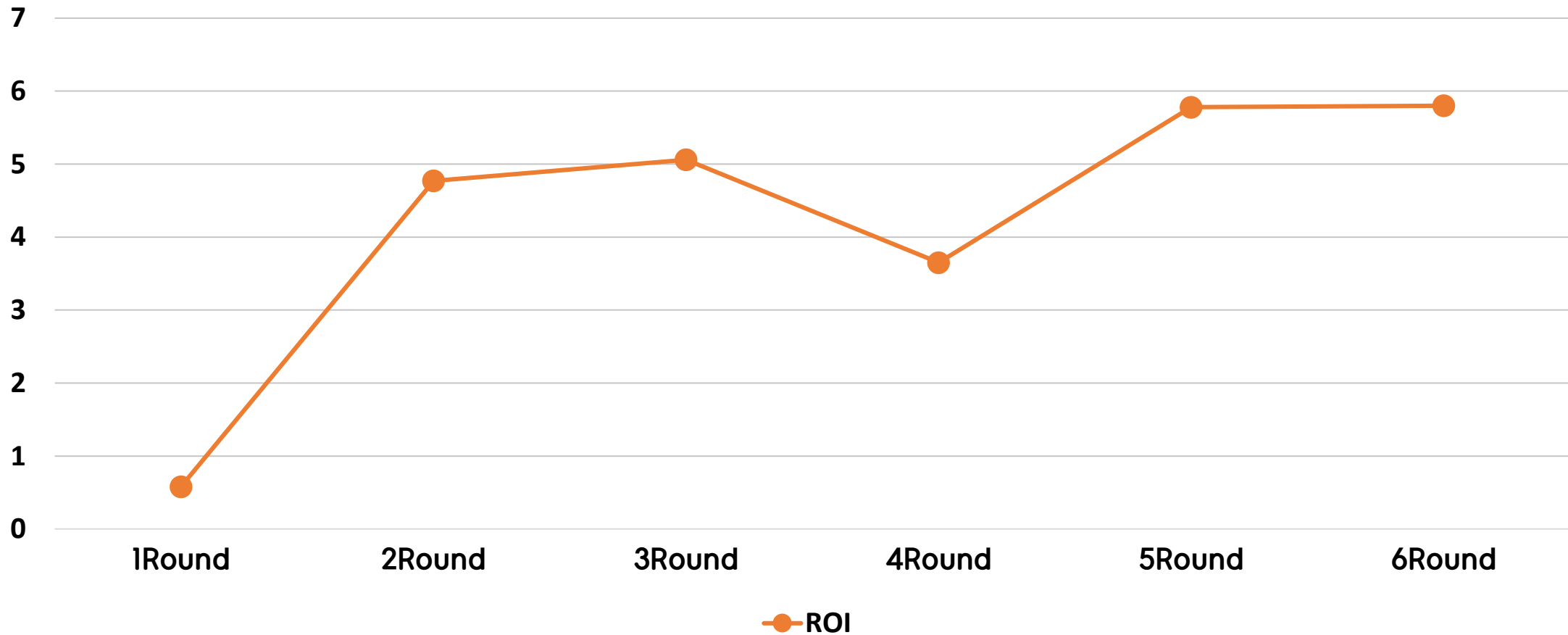
● Conclusion



1. Performance

-The Fresh Connection-

1. Performance (ROI)



Round	1	2	3	4	5	6
투자수익률(ROI)	0.58%	4.77%	5.06%	3.65%	5.78%	5.80%



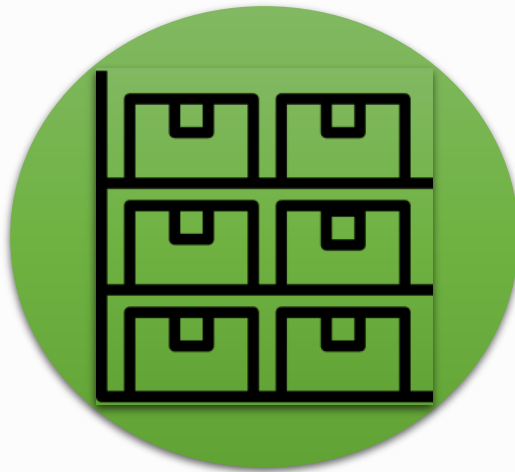
2. Goal

-The Fresh Connection-

2. Goal -TFC ROI 극대화-



서비스 수준 향상



재고비 감소



판촉압력



3. Strategy

-The Fresh Connection-

3. Strategy - 초기 상황-

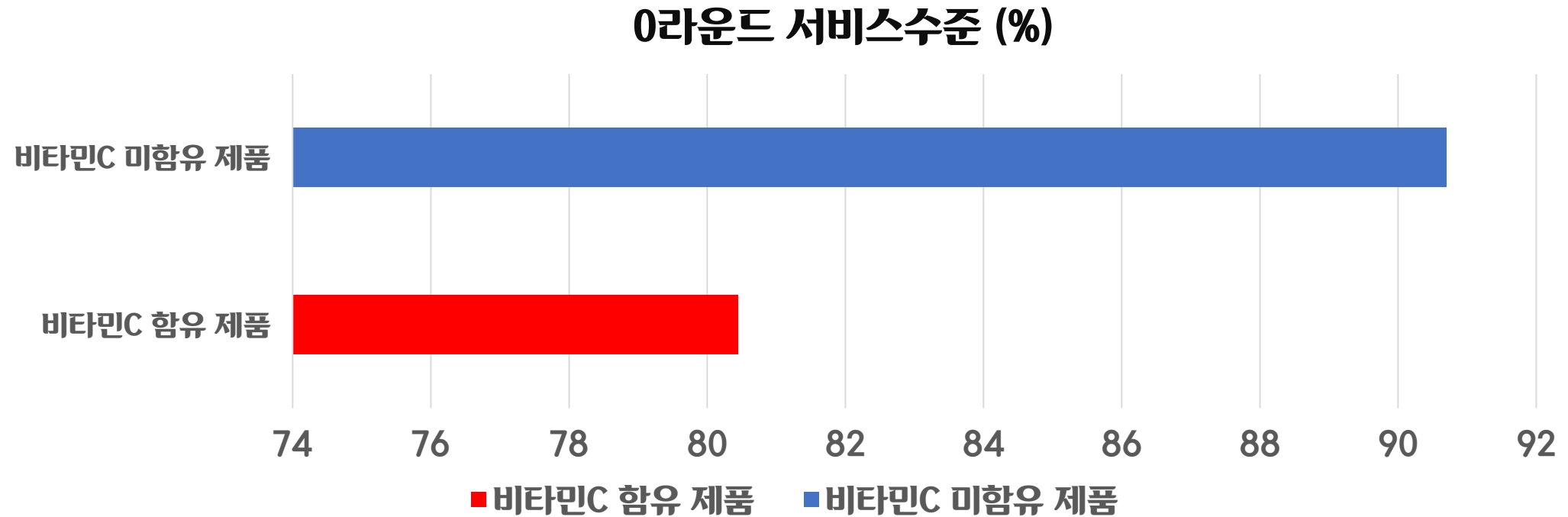
0라운드



- 페널티 금액 : -168,115
- 영업 이익 : -157,195
(단위 : €)

ROI : -3.96 %

3. Strategy -페널티 원인분석-



페널티 분석

비타민C 함유 제품의 재고 부족
→ 서비스 수준 낮은 상태
→ 페널티 발생



해결방안

원자재와 완제품의 **안전재고**를 증가
→ 수요량 충족

3. Strategy -페널티 원인분석-

0라운드 서비스수준 (%)

비타민C 미함유 제품

“ 안전재고 증가를 통해 서비스수준 상승(96.5%) ”

비타민C 함유 제품

“ 매출 16만 유로증가 ”

(2,502,270 → 2,663,336)

■ 비타민C 함유 제품 ■ 비타민C 미함유 제품

페널티 분석

비타민C 함유 제품의 재고 부족
→ 서비스 수준 낮은 상태
→ 페널티 발생



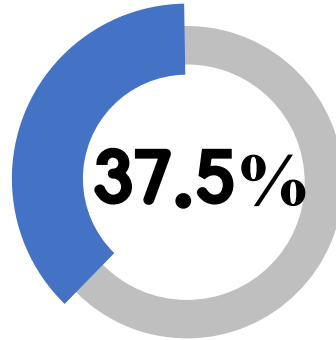
해결방안

원자재와 완제품의 **안전재고**를 증가
→ 수요량 충족

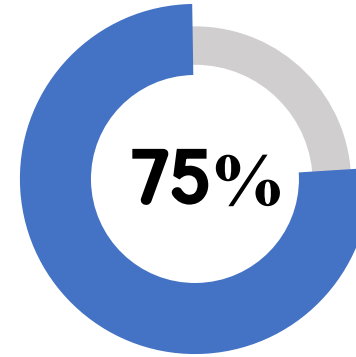
3. Strategy -재고 수준 최적화-

원자재 창고

1라운드



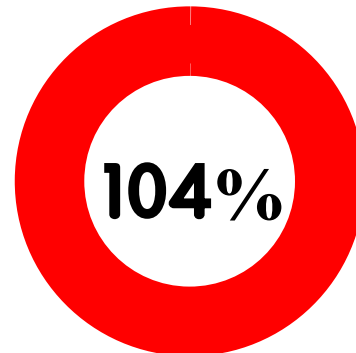
2라운드



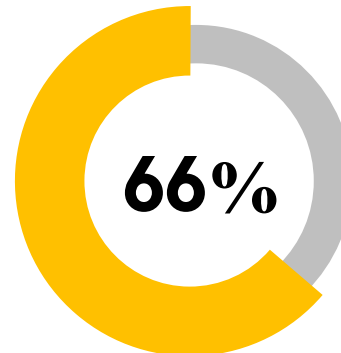
원자재 창고 → 잉여 공간 감소

완제품 창고

1라운드



2라운드



완제품 창고 → 부족한 캐파 증가

3. Strategy -재고 수준 최적화-

원자재 창고

1라운드

37.5%

2라운드

75%

“ 공간활용율 70%대 유지를 통한 재고 비용 절약 ”

· 원자재 창고 → 잉여 공간 감소

“ 재고비 10만 유로감소 ”

(346,202€ → 248,893€)

완제품 창고

1라운드

104%

2라운드

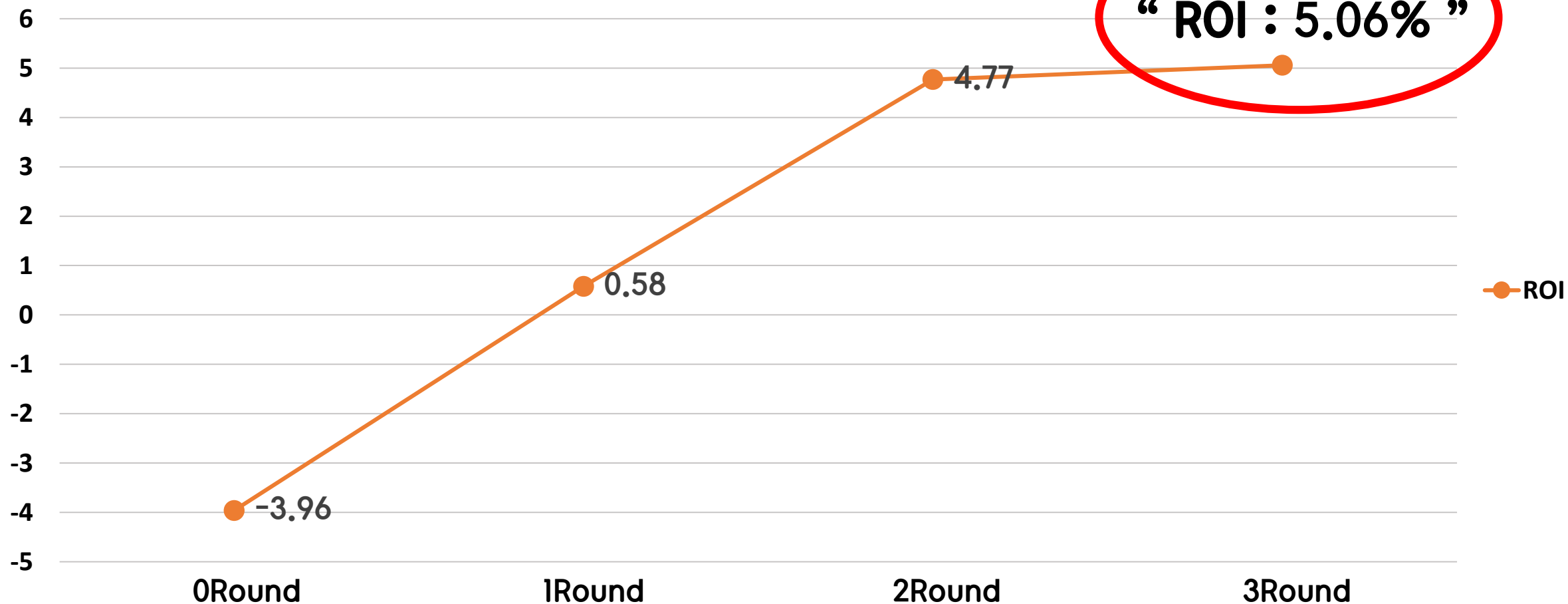
66%

완제품 창고 → 부족한 캐파 증가

3. Strategy

-ROI 분석-

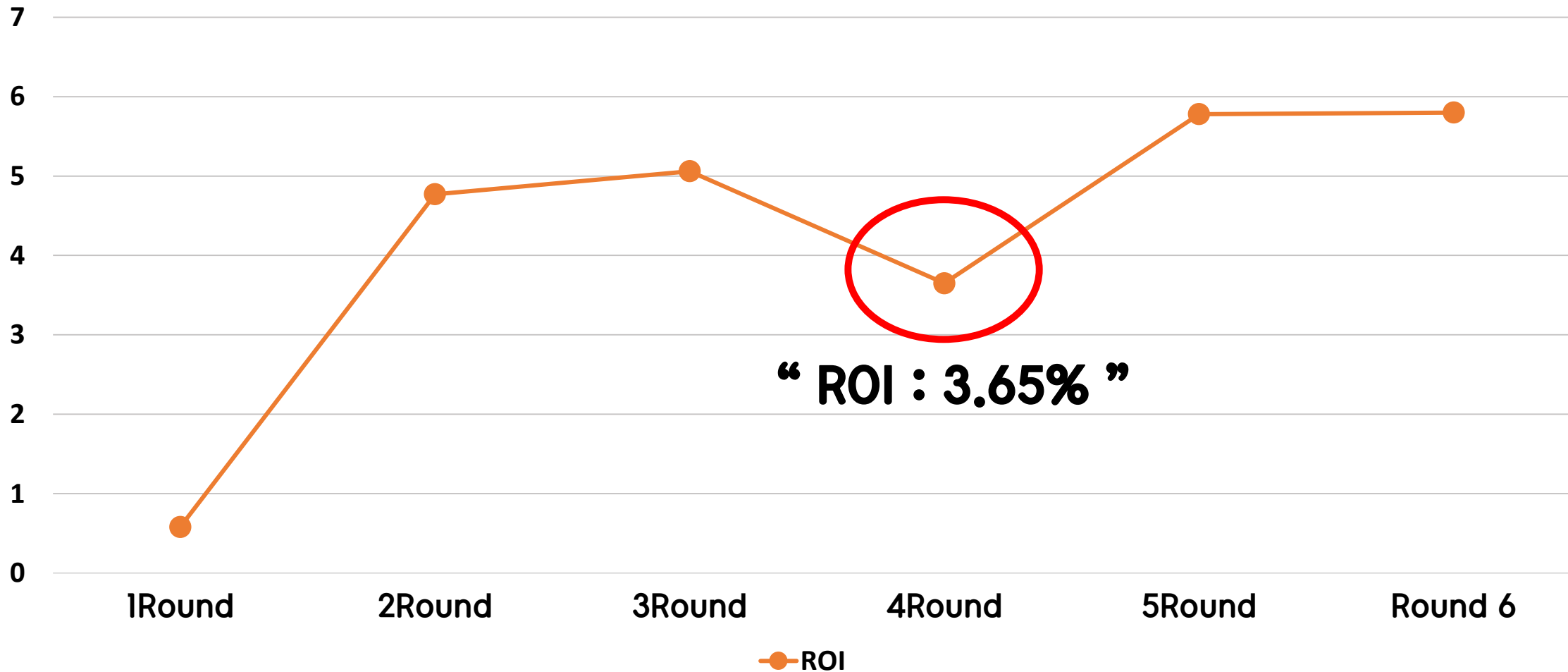
ROI



- ROI: -3.96%(0R) → 5.06%(3R)
- 지속적인 영업이익 상승

3. Strategy

-4Round ROI 하락-



3. Strategy -원인 분석-

변화를 주도한 변수: **판촉압력**

“판촉행사를 통한 추가 판매의 수량을 결정하는 변수”

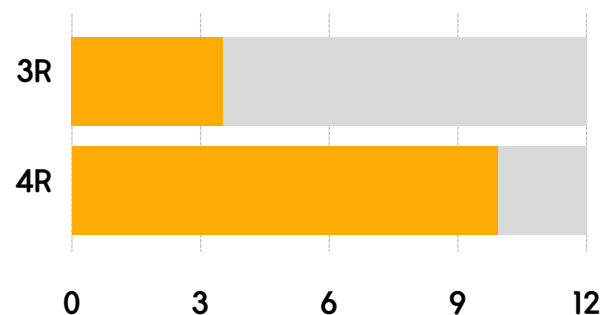
판촉압력을 중간 → **강함**으로 변경.

변수 값이 한 단계 증가할 때마다 예상 판매 수량 **두 배(double)** 증가 효과

3. Strategy -원인 분석-

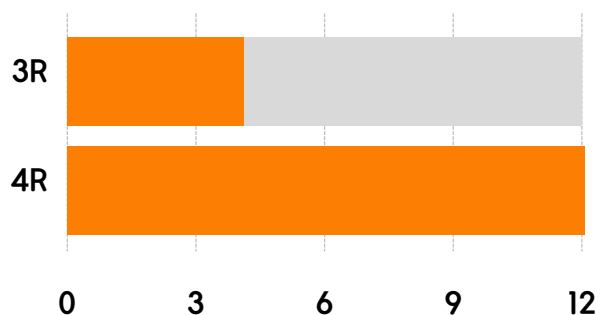
1. 예상 판매 증가량 < 실제 판매 증가량

판촉행사로 인한 추가판매(%)



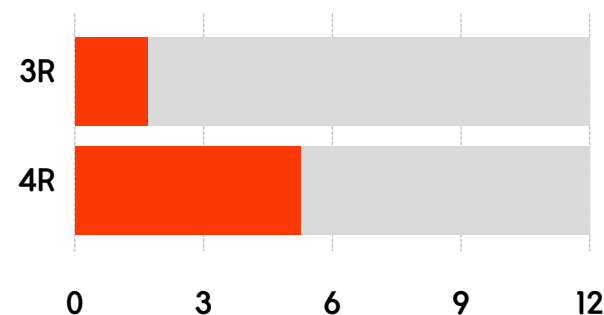
Food & Groceries

3R 3.45
4R 10.32



LAND Market

3R 4.07
4R 12.23



Dominick's

3R 1.77
4R 5.2

“3R 대비 4R에서 약 **3배** 증가한 것을 확인할 수 있다.”

3. Strategy -원인 분석-

2. 낮은 생산계획 준수율에 따른 수요 불충족

- 매출증대 전략과 비용절감 전략의 **Trade-off**
- 용기주입라인의 근무교대 수 3교대 → **2교대** 변경
- 가동할 수 있는 총 시간이 줄어들음 → 생산계획 준수율 하락

3. Strategy -원인 분석-

3. 판매관리비의 상승

	간접비	재고비	물류비	프로젝트비
3R 대비 4R 비용 증가	14,309€	15,409€	11,043€	29,000€

① 수요 증가에 대비한 각 창고의 팔레트 개수 증가

② 고장해결훈련, 속도 증대로 인한 프로젝트 비용 발생

3. Strategy -5Round 전략-

판촉압력 유지 & 벌금 상쇄

Operation

- ① 용기주입라인 : “스위스필1” → “**탑스피드1**” 로 기계 교체
- ② 각 창고 팔레트 수 **증가**
- ③ 예방정비 조금 → “**많음**” 으로 변수 값 변경

SCM

- ① 원자재 주문크기 **증가**
- ② 생산확정구간(weeks) “3” → “**2**” 로 줄임
- ③ 완제품 안전재고 수준 “**상향**” 조절

3. Strategy -5Round 핵심 의사결정-

전체 완제품 생산간격을 조정

	3R	4R
오렌지 1리터	5	3
오렌지/망고 1리터	5	4
오렌지/C파워 1리터	5	4
오렌지 PET	5	4
오렌지/망고 PET	5	4
오렌지/C파워 PET	5	4



3. Strategy

-5Round 결과-

상승세 회복, 팀 내 ROI 최고 성적 달성



* 6라운드 동일한 전략 구사, ROI 5.80% 달성

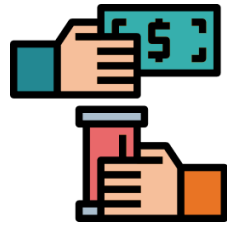
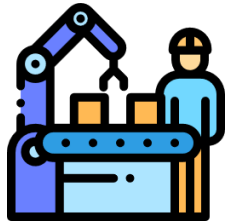


THE FRESH CONNECTION
the ultimate value chain experience

4. 결론

-The Fresh Connection-

4. Conclusion

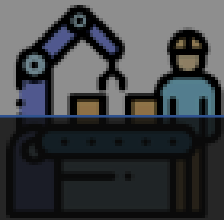


각 부서의 최적화



공급사슬의 최적화

4. Conclusion



각 부서의 최적화 \neq 공급사슬의 최적화



THANK YOU FOR YOUR TIME



Q & A

