

공공 조달시장에 최적화된 솔루션, ‘아마존 비즈니스’

안녕하세요,

한국 아마존 비즈니스팀에서는 2021년 신규 B2B 셀러 유치를 위한 입점 지원 프로그램을 제공하고 있습니다. 아마존 입점/상품 판매 뿐만 아니라 정부 기관/기업 등을 대상으로 한 B2B 판매에도 관심이 있으시다면, 아래 입점 컨설팅 요청하기 링크를 클릭하시어 귀사의 정보를 상세하게 남겨주시기 바랍니다. 기입해주신 정보를 바탕으로 아마존 비즈니스 B2B 판매에 적합한 기업 분들께는 아마존 매니저가 우선적으로 연락을 드릴 예정입니다.

아마존 비즈니스 입점 컨설팅 요청하기 >

코로나 19로 인해 미국 공공 기관들의 아마존 비즈니스를 통한 구매/조달이 증가하고 있습니다. 월스트리트저널에 기재된 아래 기사를 통해 아마존 비즈니스만의 장점을 알아보세요!

모든 산업에서 조달(구매)은 자체적으로 해결해야 할 큰 과제입니다. 공공 산업 부문에서도 조달은 큰 비중을 차지하고 있습니다.

Supply Chain Advisors, LLC의 설립자인 조안나 마르티네스에 따르면 “한정된 투자 자원 때문에 대부분의 공공 기관들은 조달에 기술적 투자를 많이 하지 않았고, 따라서 해당 분야는 다른 분야에 비해 디지털 전환을 이루지 못했습니다. 공공 기관은 법률에 따른 복잡한 구매 절차를 가지고 있기 때문에 기존 구매 절차를 혁신하기가 어렵습니다.”

공공 구매 프로세스의 간소화 및 효율화

미국 마이애미시는 디지털 혁신의 가속화와 구매 프로세스의 간소화를 통해 이러한 패러다임을 전환하고자 하는 많은 정부 기관 중 하나입니다. 마이애미시는 2억 5천만 달러의 경제 회복 관련 예산을 효율적으로 사용하기 위해 기업 및 기관 전용 서비스를 제공하는 아마존 비즈니스와의 협력을 통해 시의 구매 전략을 재구성함으로써, 지역 내 공급 업체로부터 편리하게 상품을 검색하고 구매할 수 있게 되었습니다.

프랜시스 수아레스 시장은 “아마존 비즈니스와의 협업을 통해 지역 내 중소기업 조달에 집중하는 동시에 구매 프로세스의 간소화와 효율화를 이룰 수 있었다”고 말했습니다.

효율적인 구매 환경 조성을 위해서는 구매자와 셀러 사이의 장애물을 최소화 해야 합니다. 하지만 공공 기관 구매는 공정하고 윤리적인 프로세스 보장을 위한 규제로 인해 이러한 환경 조성이 어려울 수 있습니다. 아마존 비즈니스를 사용하면 아마존 비즈니스가 구매자와 기관 사이에 검증자 역할을 함으로서 공공 구매도 높은 품질 관리와 간소한 구매 환경을 동시에 갖출 수 있습니다.

정확한 데이터를 통한 경제적 절감 효과

다른 정부 기관들은 아마존 비즈니스가 구매 행동을 계량화하고 실질적인 개선책을 수립하는데 매우 중요한 역할을 할 수 있다는 사실에 주목했습니다. 코네티컷 주 행정 서비스 부서에서는 2,500 개 이상의 공급 업체와 약 60 억 달러에 달하는 1,000 개 이상의 계약을 체결하고 있었습니다. 하지만 예산과 실제 지출의 상당한 격차가 있었고, 지속해서 비효율적이고 낭비적인 지출이 발생했습니다. 조달 책임자인 캐럴 윌슨은 “계약한 공급 에이전시들이 주 정부 계약서에 없는 불필요한 조달을 하고 있었다고” 밝혔습니다.

코네티컷 주 정부에서는 아마존 비즈니스로 구매 시스템을 변경함으로써, "많은 에이전시가 무엇을 구매했는지와 어떻게 결제했는지를 명확히 확인할 수 있었고, 이에 따라 미래 전략 또한 쉽게 도출할 수 있었습니다."

"아마존 비즈니스가 제공하는 보고서와 데이터들은 기관의 지출 분석, 에이전시의 니즈 분석 및 향후 계획 수립에 매우 중요합니다. 따라서 아마존 비즈니스가 제공하는 모든 툴은 기관의 경제적 절감 효과를 높일 수 있습니다."

캐럴 월슨은 아마존 비즈니스의 자동 세금 공제와 같은 기능이 정부 기관 담당자들의 잡일을 줄여주고 더 가치 있는 일에 집중할 수 있도록 도움을 줄 수 있다고 말했습니다. 또한, "앞으로 아마존 비즈니스와의 협력을 통해 불필요한 비용을 절감하고 구매 효율성을 높일 수 있을 것이며, 미래에는 불필요한 조달 계약을 줄이고 가치 있는 계약에만 집중할 수 있을 것"이라고 밝혔습니다.

진입 장벽이 높은 공공 기관과 구매자 사이의 가교 구실

이밖에도 아마존 비즈니스는 셀러와 공공 부문의 숨겨진 고객들을 연결하는 중요한 중간다리 역할을 하고 있습니다. 기존에 보기 힘들었던 이 비즈니스 모델은 기업이 새로운 수익원을 찾는데 매우 중요합니다. 오바마 행정부 당시 연방 조달 정책국 (Office of Federal Procurement Policy)의 관리자였으며, 현재 아마존 비즈니스의 공공 부문 임원인 앤 룡은 셀러와 공공 구매자 사이의 장애물들을 극복하는 것이 매우 중요하다고 밝혔습니다.

"중소기업이 공공 부문 구매 담당자에게 직접 판매하기는 쉽지 않으며, 기업은 공공 부문의 판매를 위해 따로 인증 및 등록을 진행하고, 자신을 마케팅 해야 하는 과정을 거쳐야 합니다."

마이애미 시의 수아레스 시장도 이에 동의하며 "아마존 비즈니스는 중소기업들과 접근 장벽이 높은 정부기관을 연결하는 가교 구실을 충실히 하고 있다"고 밝혔습니다.

복잡한 공공 조달 시스템에 최적화된 아마존 비즈니스 모델은 공공 부문의 구매자와 이들을 타겟으로 하는 셀러 모두에게 비용 절감과 시간 절약이라는 엄청난 이점을 제공합니다.

아마존 비즈니스를 사용하면 자동 면세 및 구매 가이드와 같은 도구가 구매자에게 제공되며, 구매자는 본인의 요구 사항에 충족하는 셀러를 바로 찾을 수 있기 때문에 조달 프로세스가 더욱 빠르고 편리하게 이뤄질 수 있습니다.

아마존 비즈니스에 대해 더 자세히 알고 싶다면?

[아마존 비즈니스 더 알아보기 >](#)