

LG전자 성공사례

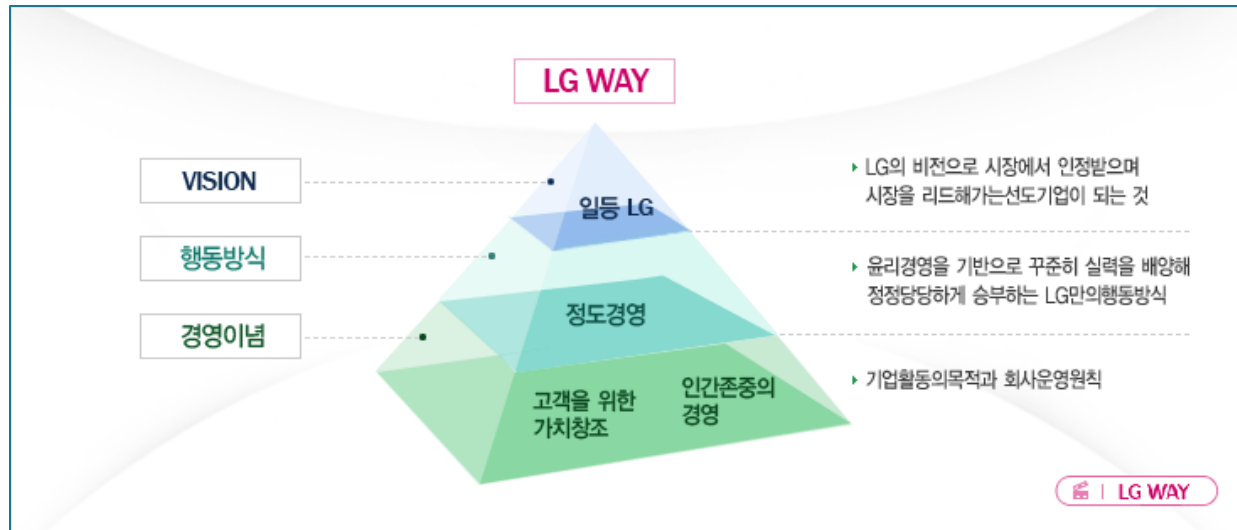
200521834 이승엽
200920626 박누리
(월 / 목B)

LG전자?

- ▶ 1958년 '금성사'로 출발한 LG전자는 국내 최초의 라디오, 냉장고, 흑백TV 등 생활 가전 제품을 생산해 온 기술력을 바탕으로 앞선 디지털 시대를 열었다.
- ▶ 21세기에는 모바일 기기와 디지털TV 분야 등에서 새로운 기술을 적용한 신제품을 선보이며 세계적인 기업으로 자리매김하고 있다.

경영이념

고객을 위한 가치창조"와 "인간존중의 경영"



성공전략

1. '기술LG'서 '마케팅 LG'로...

- 글로벌 시장- LG전자는 휴대전화,에어컨,냉장고,세탁기,TV등 주요 전자 제품군에서 고르게 세계 3위권에 진입해있다.
- 국내시장- 1등 전자 기업 '삼성 전자'에 밀려나 만년 '2등 기업'으로 존재하고 있다.
새로운 제품의 연구/개발과 동시에 새로운 방법의 마케팅 방법들을 찾아내고, 마케팅과 관리에 능한 CEO들로 이끌어 가고 있다.

2.기술과 마케팅의 공합

디자인 경영 선포... 고객 눈높이 맞춘 마케팅 전략

- 국내 1호 전자 제품은 모두 LG전자에서 나왔다.
- 1970년대부터 '기술의 금성(LG)'으로 불려왔다.
- 2006년 디자인 경영 선포
- 고객에 대한 통찰력을 강조하는 마케팅 전략 더함.

성공전략

3. 고객 목소리를 놓치지 마라

- 남용 부회장 해외 매장 직접 찾아 품평 듣고 고객 집 방문
- 2주일마다 열리는 경영회의 시간에 '고객의 소리'를 듣는 시간을 마련 (고객과 상담원의 2~3분짜리 통화 내용 5~7개를 연속해서 듣는 것)
- LG전자의 글로벌 제품들은 현지 맞춤형(미국제품-스테인리스)

4. 글로벌 인재가 글로벌 기업 만든다.

- 최고 경영진 7명 중 5명이 외국인...마케팅 전문가 80명도 수혈
- 인재의 확보에 기업의 사활이 걸려 있다
- "오퍼레이션(회사 운영)에 집착하는 기업은 10년, 전략에 집착하는 기업은 30년을 갈 수 있다고 본다면, 사람에 집착하는 기업은 100년을 갈 수 있다"

성공전략

5. 글로벌 상생경영

협력사들과의 대등하고 수평적인 관계를 바탕으로 한 '원-원' 전략 추진에 전력을 쏟으며 '글로벌 상생경영'의 새 모델을 제시하고 있다.

※ LG전자-협력사, '원-원' 상생협력 전략

- ① 중소 협력사 자금난 해소를 위한 자금지원 및 현금결제 확대
- ② 우수 인력 지원을 위한 중견 인력 파견제도 시행
- ③ 협력사 인재 육성과정 제공 및 전문 기술·생산기술 교육
- ④ 전문 컨설턴트를 이용한 협력사 컨설팅 수행
- ⑤ 연구·개발(R&D) 공동 개발 과제 발굴
- ⑥ 협력사와 함께 하는 친환경 활동

성공전략

6. 불황을 극복하기 위한 경영

대차대조표의 건강, 코스트(비용)의 경쟁력, 펀더멘털의 경쟁력, 낭비 제거.

- (1)대차대조표의 건강- 현금확보가 키워드. 매출 채권이나 재고자산은 이자를 발생시키는 것 아니고 오히려 운전자본의크기를 감소시킨다.
- (2)비용의 경쟁력- 어려울 때일 수록 고정비를 변동비로 바꾼다.
- (3)펀더멘털의 경쟁력- 대차대조표의 건강, 비용의 경쟁력을 바탕으로 기술,고객,통찰력,브랜드 등 펀더멘털에의 투자를 획기적으로 진행해야 한다.
- (4)낭비 제거- 아웃풋과 인풋을 볼 때 효율성을 최대한으로 높힐 수 있는 방법을 찾아내 끊임없이 낭비를 제거한다.

출처

서울경제 <http://economy.hankooki.com>

LG 전자 <http://www.lge.co.kr>

<http://it.donga.com/newsbookmark/4276/>

<http://insateam.tistory.com/456>

<http://betanews.co.kr/article/492222>

<http://www.etoday.co.kr/news/section/newsview.php?TM=news&SM=0402&idxno=437246>

<http://ntn.seoul.co.kr/?c=news&m=view&idx=94451>

http://www.hani.co.kr/arti/economy/economy_general/219623.html

<http://news.naver.com/main/read.nhn?mode=LSD&mid=sec&sid1=102&oid=028&aid=0000075358>