



주요 생성형 AI 사용 사례 7가지

생성형 AI로 빠르고 효율적이며 측정 가능한 결과 달성

생성형 AI를 통해 비즈니스 가치를 창출하고 경쟁 우위를 확보하는 데 관심이 있는 경영진과 기술 전문가를 대상으로 작성된 eBook입니다.



생성형 AI로 가장 일반적인 비즈니스 문제 해결



생성형 AI란 무엇인가요?

생성형 AI는 대화, 스토리, 이미지, 동영상, 음악 등 여러 가지 새로운 콘텐츠와 아이디어를 만들 수 있는 AI입니다. 방대한 데이터를 기반으로 사전 훈련한 대규모 모델(일반적으로 파운데이션 모델(FM)이라고 부름)을 활용하는 기술입니다.

생성형 AI(인공 지능) 애플리케이션이 급속하게 부상함에 따라 우리는 광범위한 AI 도입의 변곡점에 서 있습니다. 생성형 AI가 계속 관심과 상상력을 자극하면서 생성형 AI 기술은 엔지니어링, 마케팅, 고객 서비스, 재무, 영업 등을 포함한 모든 비즈니스 분야에서 혁신을 주도합니다.

생성형 AI의 비즈니스 가치와 경쟁 우위를 확보하기 위한 경쟁은 거의 모든 산업 조직에서 최우선순위가 되었습니다. 기업은 생성형 AI를 활용하여 다음과 같은 이점을 실현하고 있습니다.

- **고객 경험 개선:** 제품과 서비스에 생성형 AI 기능을 추가하면 더 깊이 있고 강력한 경험을 제공할 수 있어 신규 고객을 유치하고 기존 고객을 유지하는 데 도움이 됩니다.
- **생산성 향상:** 생성형 AI는 작업을 자동화하고 창의적 사고를 강화하여 직원들이 프로젝트를 더 빨리 완료하고 좋은 결과를 달성할 수 있도록 지원합니다.

- **프로세스 최적화 가속화:** 생성형 AI는 시간을 절약하여 조직이 고객 관계 구축 또는 혁신을 통한 비즈니스 성장 등 더 가치 있는 활동에 리소스를 배치할 수 있습니다.
- **창의성 발휘 및 콘텐츠 생성:** 조직은 생성형 AI를 통해 직원이 창의적 사고를 발휘하도록 하여 기존 콘텐츠를 최적화할 뿐 아니라 새롭고 혁신적인 아이디어를 탐색하도록 돕습니다.

생성형 AI에 투자하면 상당한 이점을 얻을 수 있지만, 스타트업의 생성형 AI 도입을 가로막는 몇 가지 방해 요소가 있습니다. 플러스 투자 수익(ROI)을 달성하는 방법에 확신이 서지 않거나, 팀의 기술에 대한 확신이 부족하거나, 시간과 리소스가 충분치 않아 교육 자료 준비가 미흡하거나, 기술 사용을 지원할 적절한 파트너를 아직 찾지 못한 조직이 많습니다.

적합한 생성형 AI 사용 사례 선택

생성형 AI를 성공적으로 도입하려면 먼저 기술을 어디에 어떻게 적용해야 효과를 최대한 높일 수 있는지 확인하는 것이 중요합니다. 즉 조직에 적합한 생성형 AI 사용 사례를 선택해야 합니다. 그러기 위해서는 몇 가지 요인을 고려해야 합니다.

첫째, 최적의 비즈니스 가치와 속도 사이의 균형을 찾아야 합니다. 데이터 과학자가 다른 팀과 충분히 소통하지 않고 만든 개념 증명은 생성형 AI에 대한 큰 관심을 일으키지 못합니다. 생성형 AI로 현재 조직이 경험하는 실질적인 문제의 해결 방법을 보여주면 필수적인 참여를 끌어내고 투자금을 유치하는 데 도움이 됩니다. 또한 추진력을 잃지 않으려면 몇 주일이나 몇 개월 등 단기적 목표가 있어야 합니다. AI를 처음 도입하는 경우라면 더욱 그렇습니다.

둘째, 기존 데이터를 활용하여 조직에서 고유한 가치를 창출할 수 있는 사용 사례를 찾아야 합니다. 신속한 엔지니어링이나 미세 조정을 통해 자체 데이터로 파운데이션 모델(FM)을 맞춤화하면 생성형 AI의 비즈니스 가치는 기하급수적으로 증가합니다. 데이터 및 지적 재산(IP)을 사용하여 자체 FM을 맞춤화하면 완벽하게 보호하고 비공개로 안전하게 유지할 수 있습니다.

마지막으로 적합한 생성형 AI 사용 사례를 선택할 때 고려해야 할 3가지 중요한 요소는 다음과 같습니다.

- **영향력:** 초기 사용 사례는 실제 비즈니스 문제를 해결하거나 비즈니스와 투자자에게 중요한 새로운 영업 기회를 창출하고, 생성형 AI를 활용하여 문제를 해결할 때의 차별화된 이점을 입증할 수 있어야 합니다.

- **가시성:** 조직 내 가시성이 높은 사용 사례를 선택하거나, 소통 계획을 수립하여 가시성을 확보해야 합니다.
- **관련성:** 초기 사용 사례는 문제 하나를 해결하는 것에 그쳐서는 안 됩니다. 팀원들의 상상력을 자극하고 생성형 AI를 사용하여 각자의 분야에서 무엇을 해결할 수 있을지 생각하는 계기가 되어야 합니다.

이 기준을 모두 충족하는 가장 좋은 방법은 기술 전문가와 해당 분야 전문가가 서로 협력하여 생성형 AI 프로젝트를 진행하는 것입니다. 기술 전문가는 타당성 평가를 수행하고, 분야 전문가는 해당 솔루션이 실제 비즈니스 문제를 해결하고 실질적인 영향을 미칠 수 있는지 확인해야 합니다.

Amazon Web Services(AWS)는 고객이 조직에 영향을 미칠 수 있는 AI 사용 사례를 결정할 수 있도록 AI Use Case Explorer를 구축했습니다. 이는 비즈니스 성과 중심의 검색과 탐색 사이트로, 사용자가 적절한 AI 사용 사례를 찾고 관련 고객 성공 사례를 검색하며 여러 팀이 배포에 동참하도록 유도할 수 있습니다.

자세히 알아보기 >



AI Use Case Explorer란 무엇인가요?

AI Use Case Explorer는 AI와 기계 학습(ML) 사용 사례를 찾기 위한 비즈니스 성과 중심 도구로, 이를 통해 전 세계 사용자가 잠재력 있는 기술을 탐색하고 주어진 사용 사례가 성공한 사례를 검색하여 팀을 참여시킬 수 있습니다.

적절한 사용 사례 선정이 전사적 지지 확보의 핵심

생성형 AI의 이점을 비롯해 AWS AI 기반 솔루션을 사용하여 성공적으로 배포할 수 있는 7가지 사용 사례를 소개하는 eBook입니다. 이 사용 사례를 AI 여정을 시작할 때 적용하거나 현재 전략에 추가하여 비즈니스 사례를 강화하면 폭넓게 AI를 도입하는 데 도움이 될 수 있습니다.

달성 가능하고 강력한 생성형 AI 사용 사례를 선택하면 팀의 지원과 동의를 얻는 데 큰 도움이 됩니다. 전략적 목표와 일치하고 명확한 비즈니스 요구 사항을 해결하는 사용 사례여야 합니다. 적절하게 범위를 지정해야 초기 파일럿에서 과잉 약속을 하지 않으면서 가치를 입증하고 신뢰를 구축할 수 있습니다. 먼저 한정된 기능에 대한 입증이 이루어지지 않은 상태에서 지나치게 야심찬 사용 사례를 선택하면 실망과 회의감으로 이어질 수 있습니다. 그렇다고 중요도가 떨어지는 사용 사례를 선택하면 이해 관계자가 생성형 AI의 가능성에 대해 관심을 갖지 않을 것입니다. 조직의 이해 관계자들이 중요하다고 인식하지만 범위가 한정되어 있어 초기부터 인프라를 대규모로 변경하지 않고도 빠른 성과를 입증할 수 있는 것이 이상적인 사용 사례입니다. 야심차면서도 달성 가능하며, 적절한 균형이 잡힌 생성형 AI 파일럿을 선택하면 향후 이니셔티브에 대한 지원을 받을 수 있습니다.

주요 사용 사례 7가지:

- 1 셀프 서비스 가상 상담원을 통한 고객 경험 개선 ,
- 2 고객 센터 운영 강화 ,
- 3 직원 생산성 및 창의력 강화 ,
- 4 마케팅 콘텐츠 제작 증대 및 보강 ,
- 5 강력한 영업 콘텐츠 생성 ,
- 6 신제품 아이디어 구상 및 개발 ,
- 7 문서 데이터 추출 및 분석 자동화 ,

1 셀프 서비스 가상 상담원을 통한 고객 경험 개선

디지털 채널을 통해 기업과 소통하는 방식을 선호하는 사용자가 늘어나면서 셀프 서비스 대화형 인터페이스의 수요도 지속적으로 증가하고 있습니다. 모든 규모의 조직은 생성형 AI를 활용해 음성 및 텍스트 대화형 인터페이스를 강화하여 새로운 방식의 참여를 지원하고 고객 만족도를 높이며 운영 비용을 절감하고 비즈니스 프로세스를 간소화합니다.

이러한 솔루션 중 다수는 비즈니스 애플리케이션에 인간과 유사한 대화 기능을 추가하는 대화형 AI(CAI)를 활용합니다. CAI는 자연어 처리(NLP), 자연어 이해(NLU), 자연어 생성(NLG)과 같은 기술을 결합하여 고객 문의를 원활하게 이해하고 응대합니다.

CAI 인터페이스는 다양한 산업 부문과 사용 사례에서 사용됩니다. 일반적인 CAI 사용 사례로는 1) 가상 상담원 및 음성 어시스턴트 구축, 2) 정보 제공 응답 및 데이터 캡처 자동화, 3) 고객 센터 상담원 생산성 향상, 4) 고객 서비스 자동화, 5) 거래 운영 시행 등이 있습니다.

CAI 솔루션은 자동 음성 인식(ASR)과 NLU의 고급 딥 러닝 기능을 제공하고, 고객이 몰입도 높은 사용자 경험과 실제처럼 음성과 텍스트를 사용하는 대화형 상호작용이 포함된 애플리케이션을 구축하도록 지원합니다. Amazon Lex에서는 Amazon Alexa와 동일한 딥 러닝 기술을 모든 고객에게 제공하므로 정교한 자연어 대화형 봇을 쉽고 빠르게 구축할 수 있습니다.

자세히 알아보기 >

모든 산업에 이상적인 솔루션

XPERTAL

"Xpertal은 직원을 대상으로 내부 헬프 데스크 역할을 하는 고객 센터를 운영하면서 150명의 상담원을 통해 연간 400만 건의 통화를 처리합니다. Xpertal은 이메일, 전화, 협업 도구, 기업 내부 웹사이트에서 고객 센터의 효율성과 옴니채널 지원을 개선하여 통화를 통한 문의와 통화 대기 시간을 줄이며 상담원의 생산성을 높였습니다. Amazon Lex의 간편한 인터페이스 덕분에 고객 센터 팀은 1시간 동안의 교육 후에 봇을 생성할 수 있었습니다."

Chester Perez, Xpertal Digital Transformation Manager

WAFD

"대화형 로그를 통해 AWS로부터 탁월한 데이터를 수신하고 있습니다. 데이터로 인해 고객의 요구 사항을 파악하여 셀프 서비스 기능을 추가할 수 있게 되었습니다."

Dustin Hubbard, WaFd Bank & Pike Street Labs CTO

2 고객 센터 운영 강화

고객 센터에 생성형 AI를 도입하는 것은 조직을 차별화하고 주주와 내부 이해관계자에게 AI의 가치를 증명하는 좋은 방법입니다.

생성형 AI를 사용하면 통화 대기 시간을 줄이고 상담원의 생산성과 만족도를 높이고 비용을 절감하며 대화형 인사이트를 활용해 비즈니스 개선 기회를 파악하여 경쟁력 있는 고객 센터를 만들 수 있습니다.

AWS는 고객 센터에 인텔리전스를 추가하는 유연한 옵션을 몇 가지 제공합니다.

Amazon Connect는 엔드 투 엔드 솔루션이 필요한 경우 간편하게 사용할 수 있는 오픈채널 클라우드 고객 센터로, 저렴한 비용으로 우수한 고객 서비스를 제공합니다.

이미 고객 센터를 보유한 경우 **AWS Contact Center Intelligence(CCI)** 솔루션을 사용하면 ML 경험이 없어도 기존의 고객 센터에 AI 기능을 추가하여 고객 경험을 개선하고 상담원의 생산성을 높이며 대화에서 인사이트를 얻을 수 있습니다. AWS CCI 솔루션은 Avaya, Cisco, Genesys, Mitel, Talkdesk 등 대부분의 주요 고객 센터 플랫폼과 통합됩니다.

AWS CCI 솔루션은 생성형 AI와 **AWS AI 서비스**를 조합하여 1) 셀프 서비스 가상 상담원, 2) 실시간 통화 분석 및 상담원 지원, 3) 통화 후 분석 등 주요 고객 센터 사용 사례 3가지를 해결합니다.

자세히 알아보기 >

모든 산업에 이상적인 솔루션

STATE AUTO

"State Auto는 Amazon Transcribe를 사용하여 고객 서비스 담당자에게 걸려온 수백만 건의 통화에서 인사이트를 확보할 수 있었습니다. AWS 서비스는 성능이 탁월하기 때문에 창의력을 발휘하고 필요한 사항을 유연하게 구축할 수 있습니다."

Uthra Ramanujam, State Auto VP of Strategic Technology Research

MAGELLAN HEALTH

"우리는 안전하고 확장 가능한 상담원 지원 애플리케이션을 구축하기 위해 AWS CCI의 Amazon Kendra 서비스를 선택했습니다. 이 선택은 고객 센터 상담원과 고객이 필요한 정보를 신속하게 파악하는 데 도움이 되었습니다. CCI 솔루션을 도입한 후 초기 결과에 따르면 통화 시간이 평균 약 9~15초 단축되어 연간 220만 건이 넘는 통화에서 4,400시간 이상 절약할 것으로 보입니다."

Brian Lichtle, Magellan Health Director of Software Engineering

3 직원 생산성 및 창의력 강화

모든 산업에 이상적인 솔루션

생성형 AI의 잠재력으로 직원의 업무 방식을 근본적으로 혁신시킬 수 있습니다. 생성형 AI 기반 엔터프라이즈 어시스턴트는 자연어 인터페이스를 통해 단순한 검색 이외에 각 직원별 요구 사항에 맞는 의미 있는 답변, 인사이트, 추천을 제공합니다.

지식 근로자는 이러한 AI 어시스턴트와 복잡한 대화를 나누고, 조직 전체에서 액세스할 수 있는 모든 데이터 및 문서를 분석한 자료를 토대로 한 종합적인 응답을 제공받을 수 있습니다. 또한 생성형 AI는 글쓰기와 콘텐츠 제작에 매우 중요한 조력자가 될 수 있습니다. 영업 팀이 목표와 요구 사항만 설명하면 특정 고객을 대상으로 하는 콘텐츠가 생성됩니다. 마케팅 담당자는 AI 어시스턴트에 새 캠페인에 대한 배경을 설명하여 대상 고객에게 적합한 분위기와 어조로 작성된 소셜 미디어 게시물, 이메일, 광고 문구를 받을 수 있습니다.

또한 AI 어시스턴트는 대규모 데이터 세트를 분석하여 찾기 힘든 인사이트와 추세를 찾아냅니다. 이를 통해 데이터 기반 의사결정과 전략 개발을 추진할 수 있습니다. 직원들은 보고서를 직접 검토하는 대신에 자연어로 성과에 대해 질문하여 명확하고 실행 가능한 응답과 권장 사항을 받습니다.

마지막으로, 생성형 AI와 대화형 브레인스토밍을 통해 창의력을 키울 수 있습니다. 사용자가 과제 또는 목표를 설명하면 AI가 문제 분석 결과를 바탕으로 혁신적인 제안과 아이디어를 제시합니다. 대화형 상호작용을 통해 개념을 빠르게 다듬을 수 있어 단시간에 혁신적인 아이디어를 더 많이 도출할 수 있습니다.

요약하면 생성형 AI는 지식 근로자에게 검색 뿐만 아니라 인사이트, 콘텐츠 제작, 대화형 브레인스토밍을 제시하는 지능적이고 창의적인 어시스턴트 역할을 합니다. 이를 통해 직원들은 더 복잡하고 의미 있는 작업에 집중하여 시간과 능력을 최대한 발휘할 수 있습니다. 생성형 AI는 조직 전체의 생산성, 혁신, 업무 만족도를 높이는 새로운 시대를 열어 나갈 수 있습니다.

자세히 알아보기 ,

4 마케팅 콘텐츠 제작 증대 및 보강

마케팅 담당자는 정기적으로 보고서를 작성하고 회의와 승인 프로세스를 위한 내부 문서를 작성하며 캠페인용 데이터를 대조하는 데 며칠을 소비합니다. 생성형 AI를 사용하여 이러한 반복 작업을 자동화하면 설득력 있는 브랜드 내러티브를 만들고 혁신적인 캠페인 전략을 모색하는 등 더 가치 있는 작업에 집중할 수 있습니다.

또한 생성형 AI는 마케팅 담당자의 창의력을 증진합니다. 2026년까지 1억 명 이상이 생성형 AI 어시스턴트를 작업에 활용할 것입니다.¹ 마케팅 담당자는 생성형 AI를 크리에이티브 어시스턴트 또는 동료처럼 여기며 협업을 통해 새로운 아이디어를 제시하고, 특정 주제에 대한 새로운 시각을 발견하고, 대상 고객에게 도달하기 위한 다양한 접근 방식을 모색할 수 있습니다.

무엇보다도 생성형 AI를 사용하면 마케팅 담당자가 일반적으로 필요한 시간보다 훨씬 짧은 시간 내에 이러한 작업을 완료할 수 있어 조직의 시간과 운영 비용을 절감할 수 있습니다.

AWS는 생성형 AI 솔루션을 제공하여 마케팅 팀이 품질을 유지하면서 콘텐츠 제작 및 전략 계획을 가속화할 수 있도록 지원합니다. AWS 기반 생성형 AI를 사용하면 마케팅 담당자는 이전에 경험한 적이 없는 빠른 속도로 내부 토론 문서를 작성하고, 브랜드 규정을 준수하는 혁신적인 크리에이티브를 더 용이하게 개발하고, 대상 고객 및 세그먼트에 맞는 전략 계획을 고안하여 궁극적으로 더 영향력 있고 성공적인 캠페인을 수행할 수 있습니다.

자세히 알아보기 >

모든 산업에 이상적인 솔루션

OMNICOM ANNALECT

"기계 학습용으로 개발된 AWS Trainium과 AWS Inferentia 칩과 함께 Amazon Bedrock을 사용하면 광고 캠페인 개발, 크리에이티브 제작, 인사이트, 추천을 빠르게 혁신하는 데 도움이 될 것입니다. 광고주의 퍼스트 파티 데이터를 활용하면 고유하고 안전하며 보호된 비공개 목적별 LLM(대형 언어 모델)을 훈련하여 더욱 강력한 광고 캠페인을 만들 수 있습니다."

Adam Gitlin, Annalect President

5 강력한 영업 콘텐츠 생성

영업 팀은 생성형 AI를 활용하여 수동 작업을 자동화하고 영업 기회를 더 빨리 포착할 수 있습니다. 생성형 AI는 영업 팀의 생산성을 높이고, 영향력 있는 창의적이며 새로운 아이디어로 업무를 보강하고, 리드를 추진하는 데 할애하는 시간을 늘리며, 고객과의 관계를 강화하고, 효과적인 영업 전략을 고안할 수 있습니다.

영업 팀은 비즈니스의 핵심이며 시간이 특히 중요한 팀입니다. 하지만 영업 팀은 일반적으로 고객 커뮤니케이션 작성, CRM 시스템에 데이터 입력, 보고서 준비 등 반복적이고 차별화되지 않은 작업에 소중한 시간을 할애해야 합니다.

AWS 기반 생성형 AI를 사용하는 영업 팀은 정확성, 품질 또는 브랜드 규정 준수를 지켜내면서 업무를 기하급수적인 속도로 빠르게 완료할 수 있습니다. 생성형 AI 애플리케이션은 문서와 데이터를 분석하여 내부 커뮤니케이션, 판매 보고서 및 기타 다양한 영업 콘텐츠를 생성합니다. 적절히 훈련을 거친 생성형 AI는 영업 팀이 정보를 거의 또는 전혀 입력하지 않아도 몇 초 만에 이 작업을 완료할 수 있습니다.

또한 영업 팀은 AWS 기반 생성형 AI를 사용하여 업무를 보강할 수 있습니다. 생성형 AI를 사용하면 영업 팀은 참신한 아이디어를 브레인스토밍하고 개인화 또는 현지화된 콘텐츠로 영업 문서를 개선하며 새로운 리드 또는 영업 기회를 찾고 고객과의 접점을 빠르게 파악하여 큰 흐름을 발전시킬 수 있습니다.

자세히 알아보기 >

모든 산업에 이상적인 솔루션

HIGHSPOT

"Highspot은 영업 생산성을 비약적으로 높일 수 있는 역량을 제공하여 고객의 효율적 성장을 집중적으로 지원합니다.

생성형 AI의 잠재력은 아주 큼니다. Highspot에서는 생성형 AI를 활용하여 영업 지원을 혁신하고 고객에게 더욱 높은 가치를 제공합니다. AWS 생성형 AI 혁신 센터는 가장 복잡한 과제와 기회에 대한 새로운 솔루션과 창의적인 지침을 제시하는 방식으로 생성형 AI 워크로드를 대규모로 구현합니다."

Kurt Berglund, Highspot VP of Science

SHOWPAD

"공동의 목표를 위한 영업 및 마케팅 팀의 협력 방식을 개선하여 구매자와의 상호작용에 의미 있는 가치를 제공합니다. 그러려면 영업 팀의 고유한 요구 사항에 따라 정보를 맞춤화하고 구매자와 소통하는 방식을 개선해야 합니다. Amazon Bedrock을 이용하여 신속하게 새로운 모델을 실험하고 생산에 적용함으로써 모든 대화가 공감의 바탕으로 진정성 있게 진행되고 구매자와의 신뢰를 구축할 수 있게 되었습니다."

Tony Grout, Showpad CPO

6 신제품 아이디어 구상 및 개발

경쟁력을 유지하고 고객 요구에 부응하려면 기업은 차별화된 제품을 신속하게 개발하고 출시해야 합니다. 생성형 AI 애플리케이션을 통해 제품 제작, 아이디어 구상, 프로토타입 개발, 테스트에 소요되는 시간을 단축 및 보강하여 영향력 있는 제품을 더 빠르고 자신 있게 시장에 출시할 수 있습니다.

생성형 AI 애플리케이션은 일상적인 설계, 분석 및 작성 작업과 같은 제품 개발의 수작업을 자동화합니다. 또한 몇 초 만에 간단한 텍스트 프롬프트에서 수십 개(경우에 따라 수백 또는 수천 개)의 아이디어를 생성할 수도 있습니다. 이러한 기능을 자동화하면 더욱 전략적이고 창의적인 업무에 집중할 수 있습니다. 고유한 개념과 포지셔닝을 개발하여 여러 부문의 고객 참여를 유도하는 것도 한 가지 사례입니다. 궁극적으로 이러한 애플리케이션을 사용하면 더 빠르게 반복 작업을 실행할 수 있습니다.

특정 생성형 AI 기술은 아이디어 구상부터 특허, 출시에 이르는 전체 신제품 가치 사슬에서 다음과 같은 추가 혜택을 제공합니다.

- 설계 도구로 여러 차례의 설계 변형을 빠르게 반복하여 프로토타입 최적화
- 권장 알고리즘, 대화형 AI, NLP를 통해 소비자 데이터를 기반으로 신제품 개발 기회 파악
- 창의적인 텍스트 및 이미지 생성 AI 모델로 청사진, 참신한 시각적 개념 및 디자인을 생성하여 제품 팀 지원

Amazon Bedrock은 제품 생성 혁신을 돕는 확장 가능한 인프라에서 아이디어 구상을 지원하고 설계 테스트를 가속화하는 모델군에 대한 액세스를 제공합니다. 또한 Amazon Bedrock은 설계 반복, 시뮬레이션 및 변형과 같은 여러 설계 단계를 병렬화하여 실제 프로토타입 개발 및 테스트 비용을 절감합니다.

자세히 알아보기 ›

모든 산업에 이상적인 솔루션

AUTOMATION ANYWHERE

"모든 사람이 어디서나 자동화를 이용할 수 있게 하는 것이 우리의 비전입니다. 클라우드 네이티브 Automation Success Platform을 AWS에 구축하는 것이 첫 번째 단계였으며, 이제 AWS 기반 생성형 AI와 결합된 지능형 자동화를 통해 회사의 모든 직원이 비즈니스를 혁신하고 우리의 생활 방식과 업무 방식을 바꿀 수 있는 잠재력을 갖도록 지원합니다."

Mihir Shukla, Automation Anywhere 공동 창립자 겸 CEO

7 문서 데이터 추출 및 분석 자동화

기업에서 작성한 수백만 건의 문서에는 활용되기만을 기다리는 수많은 귀중한 인사이트가 포함되어 있습니다. 하지만 끊임없이 증가하는 데이터를 수작업으로 처리하여 쉽게 액세스 및 검색할 수 있게 만드는 것은 번거롭고 비용이 많이 드는 작업입니다. AI를 사용하면 필요할 때 문서에 포함된 정보에 액세스하여 비즈니스 의사결정에 도움이 되는 새로운 인사이트를 얻을 수 있습니다.

AWS는 3가지 지능형 문서 처리(IDP) 서비스를 개별적으로 배포하거나 빌딩 블록으로 함께 결합하여 엔드 투 엔드 문서 처리 솔루션을 개발합니다. **Amazon Textract**는 스캔한 문서에서 필기 텍스트, 인쇄 텍스트 및 데이터를 자동으로 추출할 수 있습니다. **Amazon Comprehend**는 ML을 사용하여 텍스트에서 인사이트와 관계를 찾는 NLP 서비스입니다. **Amazon Augmented AI**(Amazon A2I)에는 인적 검토 워크플로가 포함되어 데이터의 정확성을 보장합니다.

생성형 AI는 이러한 서비스를 보완하여 IDP를 더욱 자동화하고 인사이트 확보 시간을 단축시킵니다. 생성형 AI를 사용하여 불완전한 전화번호, 누락된 문서, 거리 번호가 없는 주소 등 오류를 제기하고 수정할 수도 있습니다. 생성형 AI를 이용하면 수동 검토와 복잡한 스크립트를 활용하는 기존 IDP 워크플로보다 적은 리소스로 이 작업을 더 빠르게 완료할 수 있습니다. **Amazon Bedrock**을 사용하면 주요 AI 스타트업과 Amazon의 FM을 API를 통해 사용할 수 있으므로 IDP 요구 사항에 가장 적합한 모델을 식별하고 이용할 수 있습니다.

또한 **Amazon SageMaker**를 사용하여 텍스트 추출과 분석용 자체 ML 모델을 신속하고 효율적으로 구축하고 학습하며 배포하시기 바랍니다. 텍스트 분류, NLP, 광학 문자 인식(OCR)에 최적화된 몇 가지 기본 제공 ML 알고리즘(예: BlazingText, Linear Learner)을 제공하는 완전관리형 서비스입니다.

[자세히 알아보기 >](#)

적합한 산업 부문

금융 서비스, 의료 서비스 및 생명 과학, 회계, 교육, 정부, 법률, 석유 및 가스 분야

Assent Compliance

“Amazon Textract의 OCR 기술을 통해 문서를 처리하고 Amazon Comprehend로 맞춤형 엔터티를 추출할 수 있게 되었습니다. Amazon Augmented AI를 사용하여 정해진 정확도 범위 내에서 문서를 검토하고 다음 모델 버전을 훈련할 수 있었습니다. 이러한 서비스들을 결합함으로써 고객들은 문서를 수동으로 검토하는 것에 비해 수백 시간을 절약했습니다.”

Corey Peters, Assent Compliance AI/ML Team Lead

THOMSON REUTERS

“우리 솔루션에는 대규모 딥 러닝 구성을 여러 번 반복하는 작업이 필요했습니다. Amazon SageMaker 덕분에 질문에 답하는 애플리케이션에서 자연어 처리 기능을 성공적으로 설계할 수 있었고, 그 결과 고객의 작업을 간소화하고 더 많은 가치를 이끌어 낼 수 있게 되었습니다.”

Khalid Al-Kofahi, Thomson Reuters VP of Research & Development

다음 단계

생성형 AI 여정의 시작 및 확장

이 eBook의 사용 사례를 통해 생성형 AI를 활용하면 혁신을 추진하고, 고객 셀프 서비스 경험을 개선하고, 기능을 추가하고, 대화형 검색을 통해 인사이트를 더 빠르게 찾고, 설득력 있는 마케팅 및 영업 콘텐츠를 빠르게 제작하고, 흥미로운 신제품의 아이디어를 구상 및 개발하고, 문서 데이터 추출 및 분석을 자동화할 수 있습니다.

AWS에서 이 7가지 사용 사례를 강조하는 이유는 업계 분석가의 분석 결과와 시장 데이터에 부합하기 때문입니다. 그리고 현재 AWS 고객이 이를 통해 측정 가능하고 영향력 있는 성과를 거두고 있으며, 이 사례들이 생성형 AI에 적합한 애플리케이션을 파악할 때 필요한 요건을 충족하기 때문입니다. 이 7가지 사용 사례는 몇 개월 내에 구현을 완료하고, 현실적 비즈니스 문제를 해결하고, 성과를 개선하면서도 비용을 절감하고, 고객 경험을 개선할 수 있습니다. 또한 개념 증명(POC) 사용 사례는 시작이 더 용이하고 비용이 낮아 더욱 빠르게 완료 가능합니다. 기술 전문가와 분야 전문가가 참여하고 이목을 집중시키는 성과를 도출하며 더 폭넓은 AI 도입을 위한 경영진의 지지를 얻을 수 있는 사용 사례입니다.

생성형 AI의 비즈니스 잠재력은 이 7가지 사용 사례에 국한되지 않습니다. 오늘날 가장 다양하고 깊이 있는 AI 서비스와 ML 도구를 제공하는 AWS와 함께하면 다양한 방법으로 생성형 AI를 비즈니스에 적용하여 한 차원 더 높은 혁신을 달성하고 새로운 미래에 도달할 수 있습니다.

AWS 기반 생성형 AI에 대해 자세히 알아보기 >