

NMC컨설팅그룹의 Consulting and Professional Service

# 국내기업의 해외사업화 컨설팅 서비스

NMC컨설팅그룹/넷매니아즈에서 제공해드리는 해외사업화 컨설팅 서비스는 국내기업의 해외사업화 과정의 각 단계 (마케팅 단계, 프리세일즈 단계, 시행단계)에서 NMC컨설팅그룹의 컨설턴트들이 실무를 대행/협력해드리는 서비스입니다.

본 서비스에 투입되는 컨설턴트들은 지난 15년간 20개 이상의 해외 프로젝트 (네델란드, 크로아티아, 사우디, 페루, 러시아, 말레이시아, 인도, 터키, 태국, 일본, 등)를 수행하여 풍부한 프로젝트 경험과 노하우를 가지고 있는 실무 전문가들입니다.

해외시장 진출을 희망하는 국내기업은 NMC컨설팅그룹의 컨설팅팀을 아웃소싱하여 최소의 비용으로 수익을 창출하는 실질적인 성과를 거둘 수 있습니다.

## NMC컨설팅그룹/넷매니아즈 소개

NMC컨설팅그룹/넷매니아즈 (대표이사: 손장우, www.netmanias.com)은 2002년에 설립된 네트워크/통신 전문 컨설팅 회사로 사업 분야는 컨설팅 사업과 온라인 포탈 사업입니다.

**컨설팅 사업** 분야는 삼성전자와 국내외 통신사가 주요 고객입니다. 삼성전자의 해외 프로젝트에 관련하여, NMC컨설팅그룹은 프리세일즈 단계에서 해외 사업자향 제안서 작업을, 시행단계에서 망설계, 시스템 통합, 시험/인증, 기술지도/자문 등의 업무를 수행해왔습니다. 2003년부터 현재까지 네델란드 Tele2, 크로아티아 H1, 러시아 Yota, 사우디 Mobily, 말레이시아 YTL, 페루 Yota, 인도 Reliance Jio 등의 프로젝트(각 프로젝트 수행 기간은 6개월에서 3년)를 수행했습니다. 2014년부터는 컨설팅 고객을 국내 중견/중소 기업으로 확대하여 HFR, 넷비전, 스택, 스프링웨이브, 사이버텔브릿지 등의 해외 시장 진출을 위한 컨설팅을 수행해왔습니다.

NMC컨설팅그룹의 두 번째 사업 분야는 **온라인 포탈사업**으로 '넷매니아즈'라는 브랜드로 네트워크/통신 전문 기술 사이트(국문, 영문)를 운영하고 있습니다. 넷매니아즈 국문사이트의 회원수는 32,000명이고 연 70만명이 방문하고 있습니다. 영문사이트의 현재 회원수는 17,000명이며 연 60만명이 방문하고 있습니다. 이들의 대부분이 통신사, 벤더의 임직원입니다. 넷매니아즈 영문사이트는 국내 기업의 해외 사업화를 위한 핵심 마케팅 플랫폼입니다.

웹) www.netmanias.com 문의 전화) 02-3444-5747 메일) tech@netmanias.com

- 해외사업화 컨설팅 서비스: 해외사업화 단계와 컨설팅 내용
- 해외사업화 컨설팅 서비스: 최근 수행 사례
- NMC컨설팅그룹의 해외사업화 컨설팅 목표
- 마케팅 단계 컨설팅
  - ① 국내기업의 해외 시장 진입 전략 수립
  - ② 국내기업의 영문 홍보 자료 작성 (Whitepaper, 블로그, 발표자료, 제품 소개 자료 등)
  - ③ 국내기업 홍보 자료 배포 (넷매니아즈 영문사이트 회원과 방문자 대상)
  - ④ 잠재고객 Contact Point 확보
- 프리세일즈 단계 컨설팅
  - ① 해외 잠재고객의 요청
  - ② NMC컨설팅그룹과 국내기업이 공동 대응 (제품상세소개서, 매뉴얼, RFP 답변서, 제안서 등)
- NMC컨설팅그룹과 국내기업간 역할분담
- NMC컨설팅그룹의 국내기업 해외사업화 컨설팅 실적
- 해외사업화 컨설팅 서비스 결과물 주요 사례 (중소기업 사례)

## 해외사업화 컨설팅 서비스: 해외사업화 단계와 컨설팅 내용

국내기업이 해외시장에 진출하여 프로젝트를 수주하여 시행할 때까지 겪어야 할 많은 단계들이 있습니다. 해외 시장에 기업의 브랜드를 알리고 제품/솔루션을 홍보하여 잠재고객을 발굴해내는 마케팅 단계, 어렵게 발굴한 고객의 다양한 요구 (영문 제품소개서, 제품 매뉴얼, 제품에 관한 세부 질의, PoC 테스트, RFP 답변서, 제안서 등)에 대응하는 프리세일즈 단계, 그리고 프로젝트 수주 후 고객향 실시 설계, 연동시험, 인수시험을 수행하는 시행단계가 있습니다. NMC컨설팅그룹에서는 국내기업에게 해외사업화 단계 (마케팅, 프리세일즈, 시행) 별 어려움들을 극복해주는 해외사업화 컨설팅 서비스를 제공해드립니다.



### NMC컨설팅그룹의 수행 실적

삼성전자	-	○	○ 10개국 20개 프로젝트 수행
HFR	○	○	-
넷비전	○	○	-
스프링웨이브	○	-	-
스맥	○	-	-
사이버텔브릿지	-	○	-

- 본 서비스에 투입되는 NMC컨설팅그룹의 컨설턴트들은 지난 15년간 20개 이상의 해외 프로젝트(네델란드, 크로아티아, 사우디, 페루, 러시아, 말레이시아, 인도, 터키, 태국, 일본, 등)를 수행한 전문가들입니다.
- 고객 대응, 제안서 작성, 화이트페이퍼 작성, 망설계, 검증시험 등의 실무를 수행한 인력들로 풍부한 경험과 노하우로 해외 고객의 눈높이와 요구 사항에 맞는 결과를 제시하여 해외 고객들로부터 항상 높은 평가를 받아왔습니다.

해외사업화 컨설팅 서비스: 최근 수행 사례

표. NMC컨설팅그룹이 최근 수행한 국내 기업의 해외 사업화 관련 프로젝트

컨설팅 대상	NMC컨설팅그룹의 지원 수행 내용	경과
삼성전자	[프리세일즈] 인도 Reliance Jio항 eMBMS 제안서를 삼성과 공동 작성 [시행] LTE 기반 방송망 설계서 작성 [시행] IoT 테스트와 시스템 통합 테스트 절차서 작성 및 시험 수행 [기술지도] 삼성과 Reliance Jio 담당자들 대상으로 기술 이전 교육 수행	삼성: eMBMS 솔루션 수출 Reliance Jio: 2016년 eMBMS서비스 상용화
삼성전자	[프리세일즈] 삼성 이동 통신 솔루션의 해외 사업화를 위한 기술 제안서 작성, 이동 통신망 설계서 작성 [프리세일즈] 6개 해외 통신사의 RFP 답변서 공동 작성 [기술지도] 삼성 해외 영업을 대상으로 관련 노하우 전수	삼성 해외영업: 6개 사업자에 제안서 제출
HFR	[마케팅] HFR Fronthaul 솔루션에 관한 영문 White paper 8편 작성 [마케팅] NMC컨설팅그룹이 운영하는 넷매니아즈 영문사이트를 통해 해외 주요 통신사/인테그레이터에게 HFR 회사/솔루션/제품 홍보, White paper 배포 [마케팅] HFR white paper 부수: 70,000건 [마케팅] 해외 주요 통신사와 벤더들의 Fronthaul 관련 담당자 정보 제공 (Verizon, AT&T, Reliance Jio, BT, China Mobile, Softbank, Ericsson, Nokia, Huawei, Hitachi, Juniper, etc) [프리세일즈] 북미 Verizon의 RFP 답변서 공동 작성 [기술지도] HFR 담당자들 대상으로 해외 통신사업자향 제안서 작성, RFP 답변서 작성 방안 지도 [프리세일즈] 이란의 4개 통신사 (MCI, MTN Inrancell, Rightel, Talia) 대상으로 이란 테헤란에서 C-RAN/Fronthaul 기술과 시장 트렌드, 한국의 통신망에서 HFR사의 솔루션 적용 사례를 발표	HFR: 북미의 Verizon에 2016년 260억원, 2017년 200억원 수출 달성. 10여개 통신사 (China Mobile, Orange, CHT, KDDI 등)와 PoC 테스트 수행.
넷비전 텔레콤	[마케팅] 넷비전 MPTCP G/W 솔루션에 관한 영문 White paper 작성 [마케팅] 넷매니아즈 영문 사이트를 통해 해외 주요 통신사/인테그레이터에게 넷비전 솔루션 홍보, White paper 배포 [마케팅] 해외 주요 통신사/인테그레이터의 MPTCP 관련 담당자 정보 제공 [기술지도] 넷비전의 해외 시장 진출을 위한 영문 제안서, 운영 매뉴얼, 시험 절차서 작성 및 담당자들에게 작성 방안 지도 [프리세일즈] PoC 영문 시험 절차서/결과서 작성	넷비전: 인도, 태국, 터키의 통신 사업자 4개사와 PoC 테스트 수행
사이버텔 브릿지	[프리세일즈] 사이버텔브릿지의 수출용 MCPTT 솔루션의 영문 소개서 작성	사/텔: 올 4월에 미국 제2 이동통신사에 제출 예정
스맥	[마케팅] 스맥 Small Cell G/W 솔루션에 관한 영문 White paper 작성 [마케팅] 넷매니아즈 영문 사이트를 통해 해외 주요 통신사에게 스맥 솔루션 홍보, White paper 배포 [마케팅] 해외 주요 통신사의 Small cell 관련 담당자 정보 제공	

## NMC컨설팅그룹의 해외사업화 컨설팅 목표

### 국내 기업의 해외 진출시 애로 사항

- **취약한 인지도:** 국내 중소기업의 속성상 해외 시장 진출시 브랜드 인지도/경쟁력이 취약한 것이 가장 큰 애로 사항임.
- **정보 부족:** 잠재고객 (해외 통신사, 벤더)의 사업 준비 현황 정보, 관련 담당자 Contact Point 정보 확보 애로
- **경험 부족:** 해외 사업 경험의 부재로 고객의 눈높이에 맞는 신속한 대응 능력이 떨어짐
- **영문 문서 부족:** 해외사업화에 필수적인 제품/솔루션 관련 영문서의 부족으로 제품을 홍보할 무기가 없음. 발굴된 고객에게 제출할 영문 솔루션소개서/제품소개서/매뉴얼 등이 마련되지 않은 기업이 대부분임.
- **해외 행사 비효율성:** 높은 참가 비용 (부스임대료, 항공, 체류 경비 등)과 낮은 효과 (인지도 부재로 부스 방문자수가 적음)

### NMC컨설팅그룹의 국내기업 해외사업화 컨설팅 목표 (마케팅, 프리세일즈 단계)

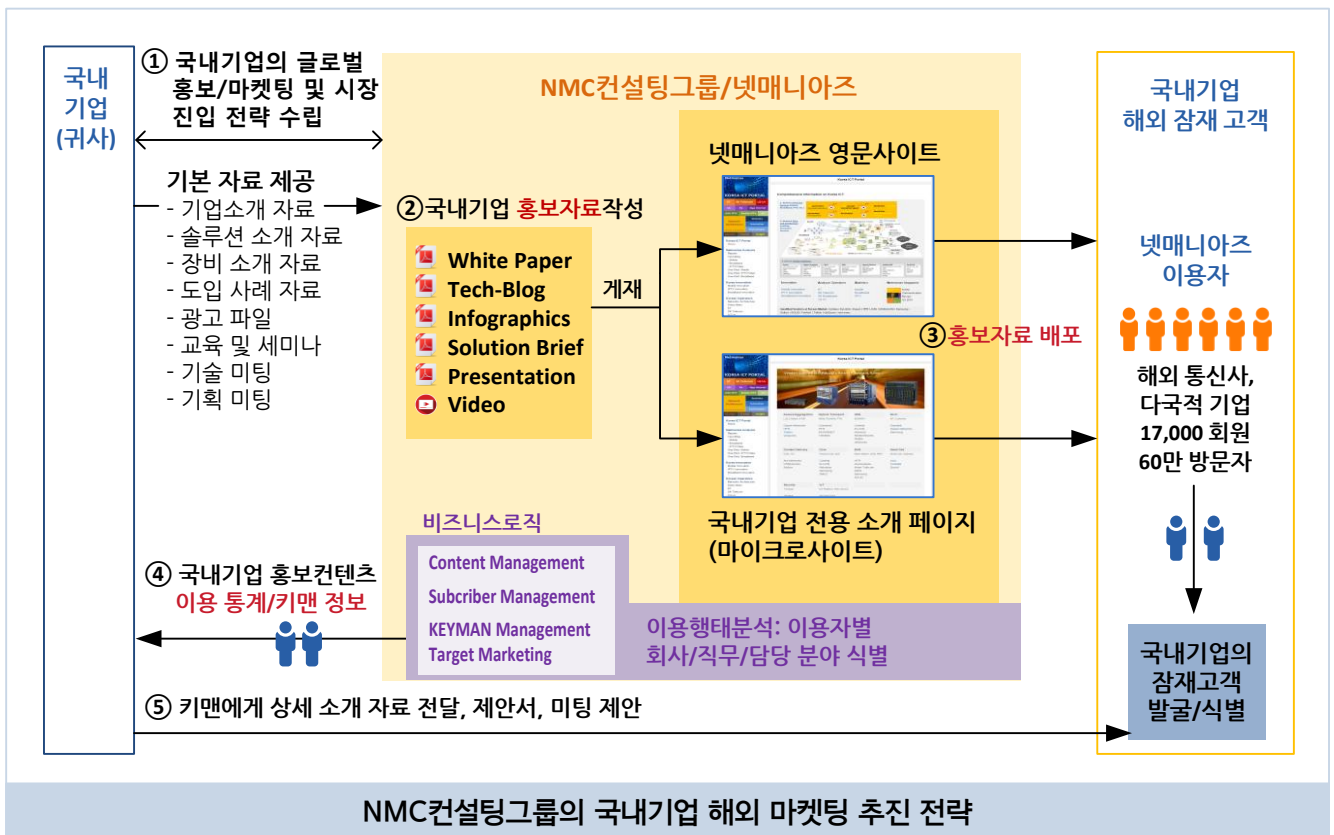
- 국내기업의 글로벌 홍보/마케팅 및 시장 진입 전략 수립
- 넷매니아즈 영문 사이트를 통한 국내기업의 회사/솔루션/제품 홍보, 국내기업의 글로벌 브랜드 제고: 해외 시장에 진출하려는 국내기업의 최대 약점인 브랜드 이미지와 신뢰성을 제고해줌  
**넷매니아즈 영문사이트는 Orange, Vodafone, AT&T, Verizon, Ericsson, Nokia, Cisco 등 전세계 네트워크/통신 분야의 기업 임직원들이 회원(17,000명)으로 가입되어 있습니다.**
- 기 확보된 넷매니아즈 해외 회원들 (17,000명)과 방문자(연60만명)에게 밀착 홍보를 통해 국내기업의 브랜드를 제고시키고, 국내기업의 해외 잠재 고객을 신속하게 발굴
- 해외 주요 통신사와 벤더에게 타겟화된 마케팅 수행
- **잠재 고객별로 담당자 정보 (성명, 회사, 직무, 이메일, 전화번호, 관심분야) 획득**
- **국내기업의 해외 사업화를 위한 홍보 자료 (표준 제안서, Solution whitepaper 등) 확보**
- 주요국에 영업/고객 대응을 위한 현지 파트너사 확보
- **국내기업의 해외 사업화 주력 제품에 대한 영문 문서 세트 확보 (영문 솔루션소개서/제품소개서/매뉴얼 등)**
- 해외 고객이 발행한 RFP 답변서를 국내기업과 공동 작성
- 해외 고객에게 제출할 제안서를 공동 작성

“국내 기업의 신속한 해외 고객 발굴과 계약 성사”

귀사의 해외사업화를 통한 수익 창출을 위해서 NMC컨설팅그룹/넷매니아즈가 도와드릴 수 있는 컨설팅 서비스를 해외 사업화 단계별로 설명드리겠습니다(이 문서에서는 마케팅 단계와 프리세일즈 단계만 기술, 시행단계는 별도의 문서로 설명).

## 1. 마케팅 단계 컨설팅

마케팅 단계는 글로벌 시장에 귀사의 브랜드/솔루션/제품을 발견/인식시키는 단계이고 목적은 신속한 잠재고객 발굴입니다. 이를 위해 글로벌 시장 진입 전략수립, 영문 홍보자료 작성, 잠재고객층을 향한 홍보 자료의 글로벌 배포가 중요합니다. 아래 그림은 NMC컨설팅그룹이 국내 기업에 제공하는 해외 마케팅 서비스의 추진 전략입니다.



NMC컨설팅그룹의 국내기업 해외 마케팅 추진 전략

### ① 국내기업의 해외 시장 진입 전략 수립

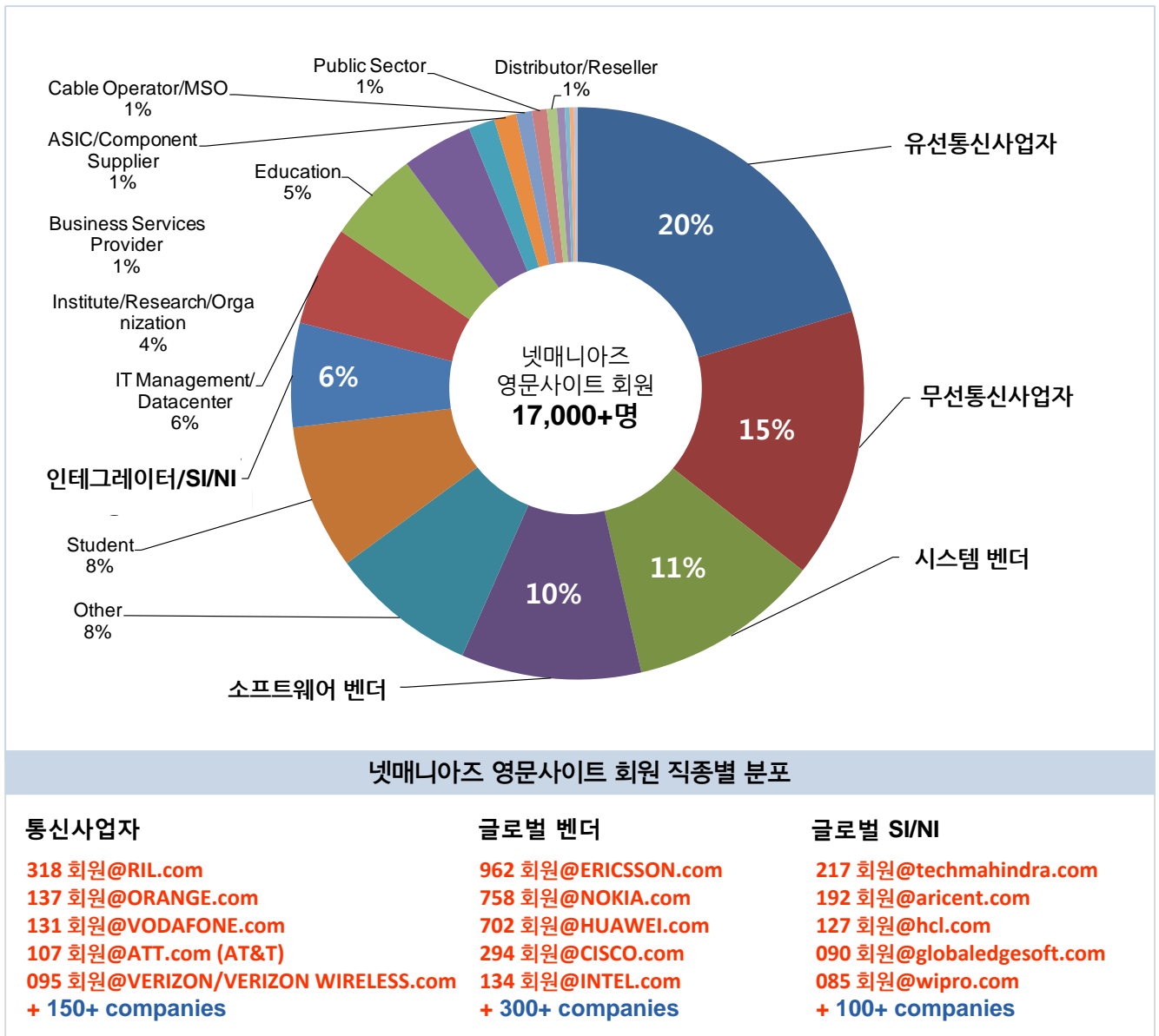
- 글로벌 홍보/마케팅 및 시장진입전략 수립: 국내기업 솔루션의 차별화 포인트와 핵심 타켓 시장 정의
- 경쟁 벤더, 잠재 고객 (통신사, 벤더) 동향 분석
- 타켓 시장별 시장 진출을 위한 세부 계획 수립

### ② 국내기업의 영문 홍보 자료 작성

- 고급 영문 기술/회사 소개 문서는 해외 마케팅의 시발점입니다: NMC컨설팅그룹의 컨설턴트들의 풍부한 해외 사업 수행 경험과 지식을 바탕으로, 국내기업 솔루션의 영문 White paper, 제품소개서, 발표자료 등을 작성해 드립니다.
- 기술과 제품을 소개하는 화이트페이퍼와 같은 문서는 해외 마케팅에 기본이며, 양질의 문서를 접한 해외 잠재 고객은 그 기업에 깊은 인상과 신뢰를 갖게 됩니다.
- 이 문서 작성 작업을 위해 NMC컨설팅그룹의 컨설턴트가 귀사를 방문하여 귀사의 기술과 제품에 관해 수 차례 미팅을 갖습니다.

### ③ 국내기업 홍보 자료 배포

- 네트워크통신 분야에 글로벌 인지도를 가진 유일한 한국 사이트인 넷매니아즈 영문 사이트를 통해 국내기업의 회사/솔루션/제품/기술을 전세계에 홍보해드립니다.
- 넷매니아즈 영문사이트의 회원은 150여개국의 17,000+ 명이며, 연 사이트 방문자수는 60만명입니다. 주로 유무선 통신사업자와 네트워크 /통신 벤더, SI/NI 업체 등으로 국내기업의 해외 시장 타겟층에 매칭됩니다.
- 넷매니아즈 영문사이트내 국내기업의 솔루션 홍보용 전용 페이지(마이크로사이트)를 기획/제작/호스팅/업데이트 제공
- 국내기업 홍보 자료를 넷매니아즈 영문 사이트와 마이크로사이트를 통해 방문자와 회원들에게 배포해드립니다.

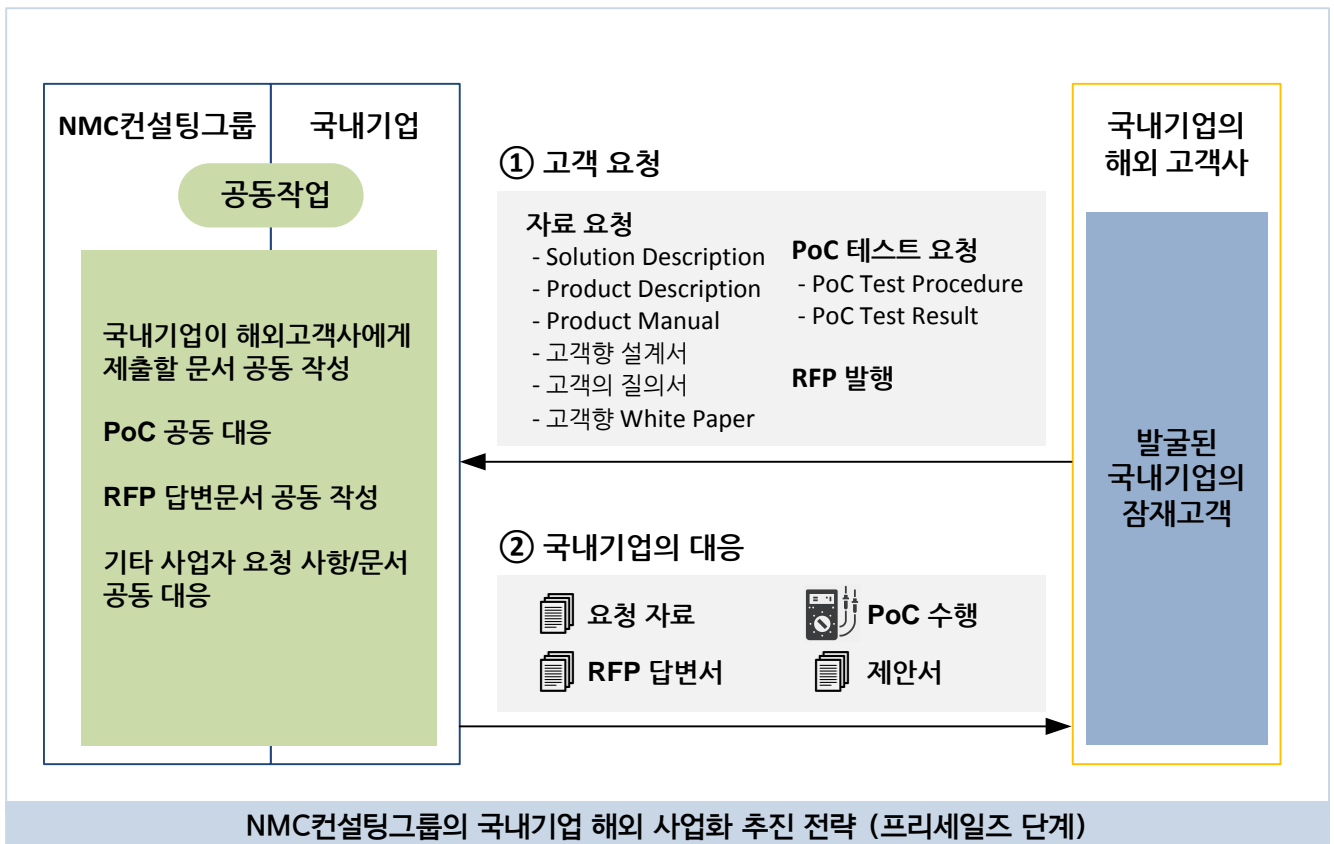


### ④ 잠재고객 Contact Point 확보

- 국내기업의 홍보 자료 다운로드자를 분석해 해외 주요 통신사와 벤더들의 해당 분야 담당자 정보 (성명, 회사, 직무, 이메일 주소, 전화번호)를 추출하고 이를 국내기업에게 제공해드립니다.
- 국내기업은 이 키맨들을 대상으로 추가로 타겟 마케팅 추진 (비공개용 홍보/제품 소개 자료 전달, 인터뷰를 통한 고객의 세부 요구사항 파악, 고객의 사업화 로드맵 파악 등)

## 2. 프리세일즈 단계 컨설팅

프리세일즈 단계는 마케팅 단계를 통해 잠재 고객이 식별/발굴된 상황에서 이 잠재고객과 1:1 대응을 해나가는 단계입니다. 잠재고객은 귀사의 제품에 관한 자세한 자료를 요청합니다. 또 귀사 제품(장비, 솔루션, 소프트웨어 등)에 대한 PoC 테스트를 요구합니다. 많은 구체적인 자료가 작성되어 제출되어야 하며 PoC 테스트도 대응해야 합니다. 아래 그림은 NMC컨설팅그룹이 국내 기업에 제공하는 프리세일즈 단계 서비스의 추진 전략입니다.



### ① 해외 잠재고객의 요청

- 일반적으로 국내 기업의 제품에 관심있는 해외 잠재고객은 제품에 관한 상세한 자료를 요청합니다. 국내기업으로부터 자료를 수령하면 검토후 많은 질의가 전달되 옵니다. 자료와 질의를 통해 국내기업의 제품에 관해 이해가 되면 테스트하길 원합니다. 이를 모두 통과해야 RFP를 받을 수 있는 벤더가 됩니다. RFP 답변서와 가격 포함 제안서가 제출되면 계약에 이르게 됩니다.

### ② NMC컨설팅그룹과 국내기업이 공동 대응

- 다국적 기업들은 고객이 요청해오는 사항들 (자료, 질의 등)에 대해 미리 작성된 자료와 데이터로 비교적 신속하게 대응하나, 대부분의 국내기업의 경우 고객의 요청이 오면 비로서 자료를 만들기 시작합니다. 전담인력도 없고 시간도 없습니다. 모두 개발, 국내 고객사 대응 등의 현업에 바쁩니다.
- NMC컨설팅그룹에서는 국내기업의 해외 고객이 요청하는 다양한 문서들 (영문 제품/솔루션 상세 소개서, 매뉴얼, 고객향 설계, 고객 질의 답변서, RFP 대응 문서, 제안서 등)을 국내기업과 협력을 통해 작성해드립니다.
- 이 문서화 작업을 위해 국내기업의 기술/제품에 관한 상세한 이해가 요구되므로 NMC컨설팅그룹의 컨설턴트가 국내기업에 상주하며 제품분석, 질의 및 문서화 작업을 수행합니다.



넷매니아즈와 국내기업간 역할분담

	해외사업화를 위한 추진항목	국내기업 (귀사)	넷매니아즈
마케팅 단계	글로벌 홍보/마케팅 및 시장진입전략 수립	○	○
	경쟁 벤더, 잠재 고객 (통신사, 벤더) 동향 분석	○	○
	국내기업의 기술, 제품 소개 세미나	○ (발표)	○ (질의)
	국내기업의 솔루션/제품/기술 분석	○ (제품관련 기작성문서 전달)	○ (문서 수령 및 분석, 관련표준 분석)
	국내기업 홍보자료 작성: 국내기업 솔루션의 영문 White paper, Infographics, Tech-Blog 작성 (선진벤더 수준의 고품질 문서)	○ (기획/감수)	○ (기획/작성/포매팅)
	국내기업 홍보 동영상 제작	○ (솔루션 발표)	○ (동영상 제작)
	국내기업의 넷매니아즈 영문 사이트내 전용 페이지 (마이크로 사이트) 제작	○ (회사 소개서, 솔루션/제품 소개서 등 기존 마케팅 문서 넷매니아즈로 전달)	○ (기획/제작/호스팅/ 업데이트)
	국내기업 홍보 자료의 글로벌 배포	○ (국내기업 홈페이지에 게시)	○ (넷매니아즈 영문 사이트, 넷매니아즈 소셜미디어 (LinkedIn, 등), 국내기업 전용페이지에 배포)
	넷매니아즈 영문사이트 회원들에게 eDM 대량 메일 발송(국내기업 홍보 자료 첨부)	○ (eDM 메일 내용 기획: 제품 소개, 보도자료, 이벤트 등)	○ (eDM 메일 제작 및 매월 1통씩 17,000 글로벌 회원에게 발송)
	이용 통계 리포트 (국내기업 전용사이트 뷰수, 국내기업 홍보 자료 다운로드 수 등)	-	○ (월 1회 리포트 제공)
국내기업 홍보 자료 다운로드자 정보 제공 (성명, 회사, 직무, 이메일 주소, 전화번호)	-	○ (월 1회 명단 제공)	
잠재 고객사의 Key Man 식별 및 타겟 마케팅	비공개용 홍보 또는 제품 소개 Material 전달, 인터뷰를 통한 고객의 세부 요구사항 파악, 고객의 사업화 로드맵 파악 등		
프리 세일즈 단계	고객 제출용 문서 작성 (Solution Description, Product Description, Product Manuals 등)	○ (기존 문서 - 개발계획서, 테스트 결과서, 국내사업자에게 제출한 기술 문서 등 - 을 넷매니아즈에전달)	○ (기존 문서 수령/분석, 관련 표준 분석, 질의서 전달)
		Issue Clarification Meeting (2~3회)	
		○ (기획/감수)	○ (기획/작성/포매팅/Change Control)
	PoC 테스트 대응	○ (PoC 주체)	○ (인력지원)
	RFP 대응	○ (RFP 대응 주체)	○ (RFP답변서 공동작성)
제안서 작성	○ (제안서 작성 주체)	○ (제안서 공동작성)	

NMC컨설팅그룹의 국내기업 해외사업화 컨설팅 실적

수행연도	과제명	국내기업	해외사업화단계
2018	미국 통신사업자향 MCPTT Solution Description 문서 작성 과제	사이버텔브릿지	프리세일즈 단계
2017	인도 Reliance LTE 기반 모바일 IPTV 망 및 서비스 SI 과제 (5차년도)	삼성전자	시행 단계
	해외시장 확장을 위한 HFR 신규 사업분야 발굴 과제 (5G, IoT)	HFR	마케팅 단계
	스프링웨이브 해외사업화 컨설팅 (15898v2)	스프링웨이브	마케팅 단계
2016	넷비전 해외사업화 컨설팅 (MPTCP G/W)	넷비전	프리세일즈 단계
	인도 Reliance LTE 기반 모바일 IPTV 망 및 서비스 SI 과제 (4차년도)	삼성전자	시행 단계
	스맥 해외사업화 컨설팅 (Small cell G/W)	스맥	마케팅 단계
2015	넷비전 해외사업화 컨설팅 (MPTCP G/W)	넷비전	마케팅 단계
	인도 Reliance LTE 기반 모바일 IPTV 망 및 서비스 SI 과제 (3차년도)	삼성전자	시행 단계
2014	HFR 해외사업화 컨설팅 (Fronthaul)	HFR	프리세일즈 단계
	인도 Reliance LTE 기반 모바일 IPTV 망 및 서비스 SI 과제 (2차년도)	삼성전자	시행 단계
2013	HFR 해외사업화 컨설팅 (Fronthaul, FTTH, DAS)	HFR	마케팅 단계
	인도 Reliance LTE 기반 모바일 IPTV 망 및 서비스 SI 과제 (1차년도)	삼성전자	시행 단계
2011	페루 Yota의 IP/MPLS 망 설계 컨설팅	삼성전자	시행 단계
2010	러시아 Yota IMS over LTE 망 설계 컨설팅	삼성전자	프리세일즈 단계
	삼성전자 Mobile WiMAX 해외 사업화 컨설팅	삼성전자	마케팅 단계
2009	말레이시아 YTL IMS/Mobile WiMAX/IP 및 System Integration	삼성전자	시행 단계
	사우디 Mobily Mobile WiMAX/IP망 System Integration	삼성전자	시행 단계
2008	Russia Yota Mobile WiMAX 설계 및 System Integration	Yota	시행 단계
2007	네델란드 Tele2의 기업용 VoIP 사업 지원 컨설팅	삼성전자	시행 단계
2006	삼성 TPS Architecture 설계 및 솔루션 확보 컨설팅	삼성전자	마케팅 단계
	크로아티아 H1 IPTV 망 System Integration	삼성전자	시행 단계
2005	네델란드 Versatel IPTV 망 System Integration	삼성전자	시행 단계

해외사업화 컨설팅 서비스 결과를 주요 사례 (중소기업 사례)

- 국내기업명: HFR • 해외사업화 제품: Fronthaul WDM 장비
- NMC컨설팅그룹에서 HFR사의 Whitepaper 등 문서 8편 작성 및 넷매니아즈 영문사이트에서 배포

### 하이트페이퍼

**HFR's Mobile Fronthaul Solutions for LTE-A Era**

17,374 뷰수

HFR's Mobile Fronthaul Solutions for LTE-A Era

9 pages

### 하이트페이퍼

**Netmanias Interview with HFR**

33,474 뷰수

Netmanias Interview with HFR - Fronthaul Solutions for LTE/LTE-A C-RAN

6 pages

### 테크-블로그

**CPRI (1): Emergence of C-RAN and CPRI Overview**

33,671 뷰수

Emergence of C-RAN/ Fronthaul and CPRI overview

6 pages

### 테크-블로그

**Fronthaul Size: Calculation of maximum distance between RRH (at cell site) and BBU (at CO)**

27,304 뷰수

Fronthaul Size: Calculation of maximum distance between RRH and BBU

4 pages

### 하이트페이퍼

**Korean big 3 telcos offer hassle-free and instant upgrade to Giga-class Internet without re-cabling**

17,161 뷰수

Instant Upgrading to 500Mbps Internet with 2-Pair Ethernet

6 pages

### 인포그래픽스

**Required CPRI link capacity in function of radio technologies**

15,247 뷰수

Required CPRI link capacity in function of radio technologies

1 pages

### 인포그래픽스

**HFR's Broadband Solutions Brief**

7,782 뷰수

HFR's Broadband Solutions Brief

1 pages

### 발표자료

**LTE success story in Korea (Key aspects of LTE success)**

10,070 뷰수

LTE success story in Korea- presentation for Iran: SK Telecom, HFR

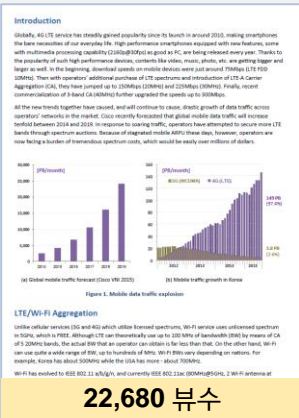
29 pages

- NMC컨설팅그룹에서 작성한 HFR사의 Whitepaper 등 문서 8편을 넷매니아즈 영문 사이트에서 회원과 방문자 대상으로 배포 개시 (2014년)
- 미국의 Verizon (넷매니아즈 회원)에서 이 Whitepaper를 읽고 HFR을 Contact함 (2014년)
- 이후 1년간 PoC 테스트와 Verizon향 구현을 추가함 (2015년)
- Verizon에 판매 매출: 2016년 260억원, 2017년 200억원 달성

## 해외사업화 컨설팅 서비스 결과를 주요 사례 (중소기업 사례)

- 국내기업명: 넷비전텔레콤 • 해외사업화 제품: MPTCP(Multi-Path TCP) G/W 장비와 단말앱

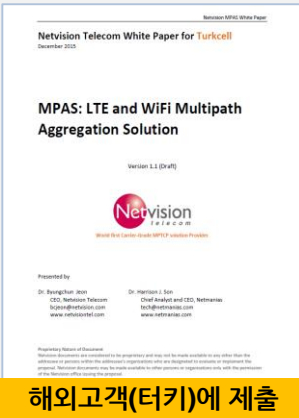
### 화이트페이퍼



**22,680 뷰수**

**Netvision Telecom's LTE/Wi-Fi Multipath Aggregation Solution - Instantly upgrade the performance of your mobile network**  
12 pages

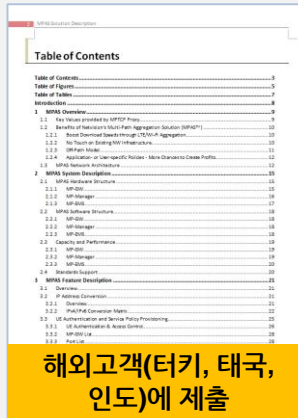
### 화이트페이퍼



**해외고객(터키)에 제출**

**Netvision Telecom White Paper for Turkcell MPAS: LTE and WiFi Multipath Aggregation Solution**  
19 pages

### 제품소개서



**해외고객(터키, 태국, 인도)에 제출**

**MPAS Solution Description**  
71 pages

### 고객향 설계서

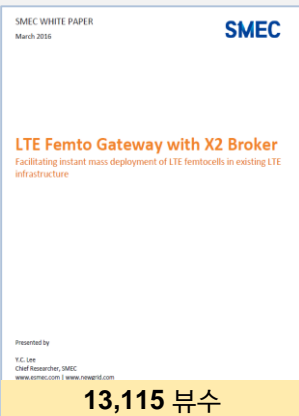


**해외고객(인도)에 제출**

**MPAS Solution Design for Reliance Jio**  
31 pages

- 국내기업명: 스멕 (Small cell G/W 장비)

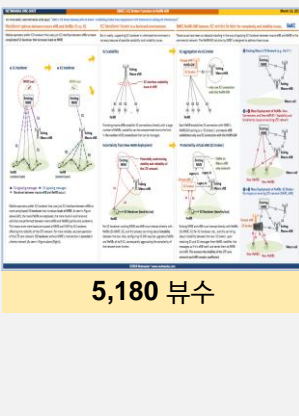
### 화이트페이퍼



**13,115 뷰수**

**SMEC's LTE Femto Gateway with X2 Broker - Facilitating instant mass deployment of LTE femtocells in existing LTE infrastructure**  
16 pages

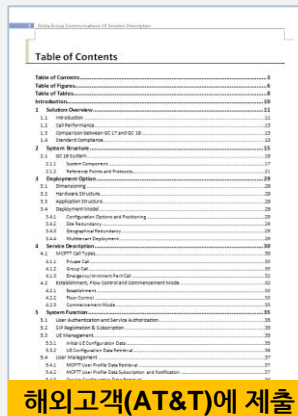
### 인포그래픽스



**5,180 뷰수**

**SMEC's X2 Broker Function in HeNB-GW**  
1 pages

### 제품소개서



**해외고객(AT&T)에 제출**

**MCPTT Solution Description**  
136 pages

Mission Critical Push-to-Talk

컨설팅 문의

손장우 이사

전화 02-3444-5747 / 010-3460-5747  
이메일 son@netmanias.com  
국문웹 <https://www.netmanias.com/ko>  
영문웹 <https://www.netmanias.com/en>  
주소 06228 서울시 강남구 논현로 64길 33 한호빌딩 201