



## '시프트 레프트' 전략을 이용한 기술 유지보수 서비스 전환

## 목차

---

요약 .....	3
시프트 레프트 서비스 전략의 정의와 기술 지원 서비스와의 관련성 .....	3
기술 지원 서비스에 시프트 레프트가 필요한 이유 .....	4
시프트 레프트가 기술 지원 서비스 개선에 주는 도움 .....	5
시프트 레프트가 기술 지원 서비스 모델에 미치는 영향 .....	6
서비스 제공자의 효과적인 시프트 레프트 전략 도입 방법 .....	7
앞으로 나아갈 길 .....	8

## 요약

기업들과 내·외부적으로 기술 지원 서비스를 제공하는 IT 조직들은 고객에게 지식을 한층 효과적으로 전달할 수 있는 서비스 접근법, 즉 비용은 낮추고 고객 경험은 향상시키면서 무엇보다도 사람 간 접촉과 기술 사이 균형을 맞출 수 있는 접근법을 찾기 위해 분투하고 있습니다.

이와 같은 필요는 '시프트 레프트(Shift Left)' 전략을 도입함으로써 해소할 수 있습니다. 시프트 레프트 전략은 '자동화'가 맞춤형 고객 경험을 제공할 수 있는 '인적 요소'를 방해하지 않고 서로 균형을 맞출 때 가장 큰 효과를 발휘합니다.

## 시프트 레프트 서비스 전략의 정의와 기술 지원 서비스와의 관련성

시프트 레프트는 소프트웨어 제공 과정과 관련한 접근법입니다. 전통적인 소프트웨어 개발 방식에서는 요구사항이 전체 계획의 좌측에 위치하고 인계와 테스트가 우측에 위치합니다. 시프트 레프트의 목표는 제품이나 프로세스 등의 전체 개발 과정에서 중요한 단계를 최대한 조기에 진행함으로써 품질을 향상하고 비용 대비 효과를 높이는 것입니다.<sup>1</sup>

**시프트 레프트 전략의 정의:** 기술 지원 서비스에 있어 시프트 레프트 접근법의 기본 개념은 사람, 프로세스, 기술에 대한 고객의 접근성을 높여 더 빠르고 효율적이고 효과적인 해결책을 찾는 것입니다.

시프트 레프트 접근법은 자체 지원 서비스나 웹 제출(자동화) 그 이상으로, 고객들이 전문 인력과 지식을 한층 용이하게 활용할 수 있도록 합니다. 이러한 접근법을 도입하는 기업들은 더 나은 서비스와 더 나은 비즈니스 성과를 얻을 수 있습니다.

이런 맥락에서 시프트 레프트 전략은 기술이 가진 효율성과 속도를 인간이 가진 전문 지식, 그리고 탁월한 고객 서비스로 누릴 수 있는 온기와 개인화를 한데 합침으로써 고객 경험을 최적화합니다. 그 결과, 문제 해결과 과제 완수로 최상의 고객 만족을 이끌어냅니다.

이러한 변혁적 접근법을 도입하는 기술 지원 제공자들은 서비스를 둘러싼 고객들의 새로운 요구사항을 더욱 효과적으로 충족할 수 있습니다. 시프트 레프트 접근법의 목표는 조직의 폐쇄성을 제거하여 서비스 제공자와 고객들이 문제를 한층 신속하고 비용 대비 효율적으로 해결하여 가치를 창출하는 것입니다.

시프트 레프트 전략에는 기술 중심 방식, 인간 중심 방식, 또는 두 요소가 혼합된 방식이 있습니다.

### ■ 기술 중심 방식

일부 IT 지원 서비스 제공자들은 기술을 이용해 지식을 전달합니다. 다시 말해, 조직 및 제품 관련 전문 지식을 자동화된 자체 지원 방식으로 고객이 직접 이용하는 정보 저장 창고에 보관하는 방식입니다. 이 방식을 이용하면 지원 서비스 제공 비용을 낮출 수 있지만 과도하게 자동화된 시프트 레프트로 인해 자체 지원 비중이 높아지면서 인간이 제공하는 서비스의 비중이 낮아집니다. 이런 식으로 서비스 제공 프로세스는 단순화할 수 있지만 보통은 서비스 부서에서 써야 하는 시간과 비용을 고객이 쓰게 되기 때문에 진정한 서비스 비용이 드러나지 않을 수 있습니다.

첨단 기술과 고강도 인적 서비스 경험 사이의 균형을 맞춰야 하는 과제에 직면한 비(非)IT 영역에서는 이미 시프트 레프트 전략이 도입되고 있습니다.

최근 CIO Dive 기고문에서 니만마커스의 세라 밀러 CIO는 유통업체인 자사가 디지털 기술을 기반으로 한 친밀한 경험으로 보다 개인적인 쇼핑 경험을 제공하기 위해 시프트 레프트 개념을 도입한 방식을 기술한 바 있습니다.

<sup>1</sup>BMC 소프트웨어, Inc., "시프트 레프트란 무엇인가? 시프트 레프트 테스트 안내," 2017년 7월 31일 <https://www.bmc.com/blogs/what-is-shift-left-shift-left-testing-explained/>

## ■ 인간 중심 방식

반면, 인간 중심 시프트 레프트는 전문 인력과 이 인력이 보유한 심층적인 지식을 도움이 필요한 고객들에게 제공하는 방식입니다. 얼핏 들으면 자동화된 기술 중심 시프트 레프트와 개념이 상반되는 것 같지만 그 결과물의 효과는 비등합니다. 이 방식을 택하면 사람, 즉 해답을 제공할 수 있는 전문가들이 서비스와 지원을 뒷받침하는 구조로 양방향 소통의 길이 열립니다. 문제 해결을 위한 전문가의 지식과 특수한 문제에 대한 심층적 분석을 원하거나 맞춤형된 집중 처리를 원하는 소비자의 요구를 다루는 것이야말로 문제를 더욱 효율적이고 효과적인 방식으로 다룸으로써 가치를 공동 창출하는 인간 기반 접근법입니다.

## ■ 혼합형 방식

본 방식의 경우 기술 지원 서비스를 움직이는 힘은 사람이고 이를 용이하게 하는 것은 기술입니다. 이러한 방식은 기술이 서비스 제공에서 역할을 하긴 하지만 도움이 필요한 사람과 도움을 제공할 의무가 있는 조직 간 주요 접점은 될 수 없다는 생각을 기반으로 합니다.

최근 스타벅스의 케빈 존슨 CEO는 블로그 글에서 자사가 기술을 활용해 파트너들이 고객과 보낼 수 있는 시간을 더 확보한다는, 혼합형 시프트 레프트와 유사한 개념을 소개하기도 했습니다.

혼합형 시프트 레프트 방식에서는 전문 인력이 복잡한 문제를 해결하기 위해서는 기술적 민첩성과 역량을 갖춰야 한다고 봅니다. 관련 예시는 리미니스트리트가 제공 중인 서비스에서 찾아볼 수 있는데, 리미니스트리트는 신속한 라우팅과 사람의 대응을 지원하는 시 기반 서비스를 바탕으로 인간 중심 통합 맞춤형 유지보수 경험을 제공합니다.

## 기술 지원 서비스에 시프트 레프트가 필요한 이유

기술 지원 서비스는 디지털 전환의 영향을 받고 있습니다. 자동화된 대응 시스템이 업무 지원 인력을 대체했고, 챗봇이 콜센터 대신 활용되고 있으며, 소프트웨어는 단순한 기록 시스템이 아닌 비즈니스 분석에도 사용되고 있습니다. 디지털화가 진행되고 성숙하면서 기업들은 인간의 개입이 사라질지도 모르는 위험을 무릅쓰고 있습니다.

이와 동시에 고객들이 서비스의 탁월성을 요구하고 나서면서 개인 맞춤화가 차별화 요소로 자리매김하고 있습니다. 많은 경우 이러한 서비스는 높은 수준의 인적 서비스와 고객이 원하는 경우 자체적으로 지원할 수 있게 해주는 기술의 결합을 의미합니다.

기술 지원 서비스에 시프트 레프트 전략이 필요한 이유를 보여주는 세 가지 동향은 다음과 같습니다.

### 1. 공급자의 효율성과 고객의 자원 요구사항 간 균형 맞추기

전통적인 기술 지원 서비스, 특히 현재 볼 수 있는 대규모 기술 업계 서비스는 자동화와 비용 절감에 주력하고 있고 전문 인력은 몇 단계 상신을 거쳐야만 닿을 수 있는 곳에 숨어 있는 구조입니다. 그 결과 기술 공급업체는 높은 영업 이익을 남길 수 있는데 일부 엔터프라이즈 소프트웨어 기업의 경우에는 그 규모가 최대 95%에 이릅니다. 하지만 자체 지원 포털과 경험이 부족한 업무 지원 직원을 다뤄야 하는 팀을 꼭 꾸려야만 하는 고객 입장에서는 비용과 비효율성이 증가하는 결과를 낳을 수 있습니다.

### 2. 고도화된 통합 서비스를 요구하는 디지털 전환

기술의 변화도 지원 서비스에 영향을 미치고 있습니다. 하이브리드 IT의 등장으로 소프트웨어 공급 업체와 플랫폼 사용이 확산되면서 지원 서비스의 필요성이 높아졌습니다. 이는 디지털 전환의 이점 중 하나가 '지원 서비스 필요성 감소'라고 보는 일반적인 인식과 상반되는 듯 보입니다. 예를 들어 설명하면 ERP 플랫폼이 촘촘하게 통합된 스위트에서 벗어나 유연하고 목적에 부합하는 솔루션으로 변모함에 따라 이제는 다중 공급업체 포트폴리오를 전반적으로 원활하게 지원해야 할 필요가 있습니다.

### 3. 서비스 수준 지원 구조

전통적인 지원 단계(또는 등급)(아래 표 1 참고)는 단계와 단계 사이에 장벽이 있어 특히 여러 서비스 제공자가 지원의 각 단계를 책임지는 경우 원활한 경험을 제공하기 어렵습니다. 한 단계에서 그 다음 단계로 상신되어야 하는 경우 문제 해결은 오래 걸리고 서비스의 품질이 전체적으로 낮아집니다. 서비스 제공자의 관점에서 보면 서비스 비용은 증가하고 고객에게 혁신적으로 지식과 도움을 제공하기란 더욱 힘들어집니다.

표 1 전통적인 IT 지원 단계

지원 단계	기능	설명
1단계	기본적인 업무 지원	사용자 요청 기록, 사용자 전화 응대, 이메일 회신, 이슈 기록, 이슈 관련 질문지를 활용한 기본적인 문제 해결 제공
2단계	기술적 지원	문제 해결 및 기술적 분석 제공, 하드웨어 및 소프트웨어 전문 인력의 지원 요청, 구체적인 제품 및 서비스에 해당하는 적절한 지식과 경험 활용
3단계	전문적인 제품 및 서비스 지원	가장 높은 수준의 기술적 지원 제공, 근본 원인 분석, 이슈 해결, 분야별 전문가와 엔지니어들에 의한 새로운 기능 구현
L3/4	외부 또는 공급업체 지원	프린터, 기계 장치 유지보수, 공급업체의 소프트웨어 지원 등 3단계 조직에서 직접 담당하지 않는 제품 및 서비스에 대한 외부 지원 제공

### 시프트 레프트가 기술 지원 서비스 개선에 주는 도움

서비스 제공자가 기술 지원 서비스를 제공하는 목표와 이러한 서비스를 받는 고객의 목표를 고려했을 때, 시프트 레프트 전략은 양쪽 모두에게 이점을 가져다 줍니다.

- 지식과 전문성에 대한 고객의 접근성 향상:** 문제와 해결책이 대체적으로 명백하고 여러 고객에게서 흔히 발생하는 경우라면 고객이 단순히 정보에 직접 접근해서 활용하고자 할 때 셀프 서비스를 통한 자동화 시프트 레프트가 빛을 발할 수 있습니다. 이러한 방식을 통하면 해답에 더욱 신속하게 접근할 수 있고 시간과 노력, 다운타임을 줄이고 다른 문제나 이니셔티브를 다룰 수 있는 공수를 확보할 수 있습니다.
- 고객 경험 개선 및 고객 서비스 품질 향상:** 기술 기반 시프트 레프트로 접근성을 높이고 고객 만족도를 높일 수 있지만 전문 인력을 일선에 내세운 인간 중심 또는 혼합형 시프트 레프트 방식은 복잡하고 업무에 중요한 시스템 관련 요구사항을 위한 맞춤형 집중 서비스를 제공할 수 있습니다.

- **자동화를 통한 서비스 비용 감소:** 전략적인 기술 사용(AI 기반 자체 지원사용 또는 엔지니어들이 보다 높은 품질, 효율성, 확장성을 바탕으로 업무를 수행할 수 있게 하는 도구로서의 AI 활용은 서비스 제공자 입장에서 서비스 비용을 줄여줄 수 있으며 이는 결국 고객 입장에서의 지원 비용 감축으로 이어집니다. 단, 고객 서비스 경험을 희생하면서까지 비용 감축을 위해 기술에 과도하게 의존하는 일은 경계해야 합니다.
- **차별화 요소로서의 고객 서비스:** 기술을 통해 서비스를 제공할 수는 있지만 서비스에 대한 고객의 기대는 인간 기반 시프트 레프트를 추진하기에 충분한 이유가 될 만큼 높습니다. 기술만으로 요구사항을 충족시킬 수 없는 경우가 때때로 있습니다. 인간의 개입이 요구되거나 인간의 경험이 중요한 경우 시프트 레프트의 맞춤형 서비스가 경쟁력 확보에 도움이 될 수 있습니다.

흥미롭게도 더욱 숙련된(즉 더 몸값이 높은) 전문가에 대한 고객의 접근성을 높이는 일은, 심지어는 고객에게서 최초 서비스 요청을 직접 받는 최일선에서도 서비스 수준 및 만족도를 높일 수 있을 뿐만 아니라 특정 고가치 지원 시나리오에서 확장성과 비용 대비 효율성을 갖춘 지원 모델을 탄생시킬 수 있습니다. 시스템은 매우 중요하고 다운타임의 비용이 높은 경우라면 일선 전문가들이 경험을 통해 쌓은 문제 해결 노하우를 통해 막대한 가치를 제공할 수 있습니다.

## 시프트 레프트가 기술 지원 서비스 모델에 미치는 영향

시프트 레프트로 고객이 서비스에 더욱 용이하게 접근할 수 있게 되면서 더 나은 인력, 더 나은 서비스 모델, 더 나은 결과물에게까지 접근할 수 있게 됩니다. 이를 달성하기 위해서는 새로운 전략을 수용해야 합니다.

### ■ 더 나은 인력에의 접근

더 나은 인력에 대한 접근을 제공하는 인간 중심 시프트 레프트는 전문 인력의 필요성을 높일 수 있습니다. 서비스 요청자와 제공자 사이의 장벽이 사라지면 도움을 받는 일이 한결 쉬워집니다. 최종 사용자가 도움을 예전보다 더 자주 요청해 오더라도 놀라지 마세요. 전문 인력 확보의 필요성이 높아지면 총 인원 및 비용에도 영향을 미치게 됩니다. 이러한 방식에 필요한 인력을 추산할 때는 아직 드러나지 않은 수요를 평가하고, 서비스 수준 향상과 고객 만족도 증대를 통해 비용을 상쇄하세요.

### ■ 더 나은 모델 제공

시프트 레프트는 서비스 단계 간 장벽 제거를 통해 더 나은 서비스를 이끌어냅니다. 가령 '요청을 접수 받아 그대로 전달하는' 1단계 직원들의 역할은 셀프 서비스나 일선의 맞춤형 전문가로 대체할 수 있습니다. 따라서 늘 1단계에서 시작하는 대신에 2~4단계 서비스가 필요한 고객들은 궁극적으로 필요한 서비스에서 곧장 시작할 수도 있습니다. 서비스에 대한 고객의 접근이 용이해지고 2~4단계 서비스가 융합되면 총 인력 규모와 예산 등을 평가해서 재조정해야 할 것입니다.

### ■ 더 나은 서비스 결과물 도출

대부분 기술 서비스 제공자들은 시프트 레프트 모델을 제공할 수 있는 구조나 인력을 갖추지 못했으며, 이는 여러 면에서 인력의 전문성에 영향을 미칩니다. 예를 들어 서비스 데스크 직원은 기술로 대체하여 서비스 인력을 축소하고 비용을 줄일 수도 있습니다. 하지만 더 나은 서비스 결과물 도출에 가장 중요한 것은 지식을 확보하고 그 이면의 데이터 과학을 이해하는 것입니다. 이를 위해서는 정확한 해답 제공을 보장할 수 있는 전문가가 필요합니다.

■ 새로운 접근법 수용

전통적인 기술 지원 서비스 모델에서 전문가들은 보통 시행착오, 또는 적어도 어느 정도의 분석을 적용하여 문제의 근본 원인을 파악하고 해결합니다. 이러한 과정은 대개 해답을 제시하거나 서비스를 제공하기 전 단계에서 '막후'로 진행됩니다. 서비스 전문가와 고객 사이의 장벽을 무너뜨리면 문제 해결 활동이 투명해집니다.

시프트 레프트 전략에서 전문가들은 케이스 종결에만 집중하지 않습니다. 이들은 *문제를 해결합니다*. 가장 이상적인 상황은 문제의 근본 원인을 파악하고 해결하면서 케이스의 수가 감소하는 것입니다. 최종 사용자들 역시 이러한 문제 해결 방식의 변화, 즉 장기적인 해결책을 위해 근본 원인을 다루는 방식을 수용해야 합니다. 서비스 제공자와 고객이 이러한 새 모델에 적응할 수 있도록 적절한 교육과 인식 제고 과정이 필요할 수도 있습니다.

## 서비스 제공자의 효과적인 시프트 레프트 전략 도입 방법

IT 서비스 제공자들은 정보를 고객의 목전까지 가져다 주는 디지털 투자(시 기반 자체 지원등)의 활용과 역량을 갖춘 전문가를 통한 맞춤형 도움 제공 사이의 균형을 잘 맞출 때 최상의 서비스를 제공할 수 있을 것입니다.

- **비용 절감만을 위한 과도한 자동화 지양:** 자동화와 고객군 및 관련 산업에 따른 맞춤화 사이의 적절한 균형을 찾으려면 실험이 필요할 수 있습니다. 인간의 개입을 완전히 배제하지 않도록 유의하세요. 일부 애플리케이션 공급업체는 너무 좌측으로 옮겨간 나머지 고객들이 자체 지원기술을 통하면 실제 전문가와 전혀 소통할 수 없게 되어 고객 만족도 저하라는 결과를 낳기도 했습니다.
- **지원 조직 재구성:** 서비스 데스크, 지원 팀, 직통 서비스 전화 등은 이제는 문지기 역할이 아니라 서비스를 용이하게 개시하는 역할을 수행하게 될 것입니다. 현대 IT 서비스 데스크는 서비스 제공자와 사용자 집단 간 접점이 되었습니다. 사용자 요청의 정보를 처리하는 대신 사용자의 의견을 대표하는 조직으로 기능하고 있습니다. 디지털 기술과 전문 인력 간 적절한 균형을 찾았던 후에는 서비스 모델의 대대적인 재구성이 필요할 수도 있습니다.
- **사람 간 연결에 대한 투자 및 재투자:** 자체 지원과 셀프 서비스를 제공하기 위한 디지털 투자는 상황이 받쳐주는 경우 인력 규모를 줄이고 고객 서비스를 개선함으로써 단기간에 성과를 올릴 수 있습니다. 이게 다가 아닙니다. 서비스 기술을 활용해 팀 내 전문가들이 고객과 인간 대 인간으로 소통할 수 있는 시간을 확보하세요. 기술 지원 서비스 팀과 최종 사용자 간 유대감을 형성하세요. 고객들은 자신들이 직접 접할 수 있는 전문 인력을 환영할 것입니다.
- **새로운 서비스 프로세스 개발:** 시프트 레프트 전략을 택하는 경우 세 종류의 프로세스가 도출될 수 있습니다. 자체 지원 프로세스, 맞춤형 전문가 서비스 프로세스, 이 두 개에 해당하지 않는 기존 프로세스 중 하나입니다. 고객들은 채널이나 프로세스와 상관없이 모든 서비스 요청을 통합적으로 보고 싶어하므로 각 프로세스가 폐쇄적으로 운영되지 않도록 유념해야 합니다.
- **서비스 단계 재정의:** 각 시프트 레프트 서비스의 업무 흐름에 조직적 전환을 반영하세요. 특히 레벨 2~4가 융합되는 경우 투명성 증대, 서비스 상신 단계 축소 및 대기시간 단축, 일관적인 케이스 담당 및 관리 등을 위해 애플리케이션 관리 서비스(AMS)가 새로운 서비스 모델에 포함되어야 하는지 생각해 보세요. 이때 업무 지원팀은 IT 내 사용자의 대변인이 될 수 있습니다. AMS 제공자를 활용한다면 대부분 AMS 제공 계약이 비용, 수용력, 전략적 SLA 등을 바탕으로 체결되었음에 유의하세요. [대신에 통합 모델은 공수 대비 문제 해결을 기반으로 삼을 수도 있습니다.](#)

## 앞으로 나아갈 길

기술 서비스 모델을 전환할 시 기술이 고립될 수 있음에 유념하세요. 편리성과 연결성 사이의 균형점을 꼭 찾아야 합니다. 업계 전문가와 고객 프로필을 통해 보존해야 할 레거시 프로세스와 발전시켜야 할 프로세스를 파악하세요. 서비스의 어느 부분에 인간적 요소가 들어가서 전반적인 결과물을 개선할 수 있을지 고민해 보세요. [사려 깊은 혁신을 통해 고객에게 든든한 맞춤형 경험을 제공하는 가치 중심 전문가들을 포함할 수 있는 시프트 레프트 전략 도입을 고려하세요](#)

업계를 선도하는 독립적 엔터프라이즈 소프트웨어 3자 유지보수 업체인 리미니스트리트는 2005년에 설립된 이래 전문 인력에 대한 고객의 접근성을 높여 개인 맞춤화 및 효율성을 통한 시프트 레프트 전략을 활성화하는 방식으로 최상의 서비스 지원 경험을 여러 기업에게 제공하고 있습니다.

엔터프라이즈 소프트웨어 유지보수를 원하는 구매 담당 직원들은 기술과 인간의 개입을 통합하는 서비스 업체를 찾아야 합니다. 디지털화와 맞춤화 사이의 균형을 맞출 수 있는 해안을 갖추고 시프트 레프트 전략을 이미 보유한 파트너를 탐색해 보세요.

[리미니스트리트의 엔터프라이즈 서비스 전문가 지원 프로그램을 통해 시프트 레프트의 실제 실행 모습을 확인하세요.](#)

## 리미니스트리트 소개

리미니스트리트(Nasdaq: RMNI)는 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스를 제공하는 글로벌 기업으로, 오라클 및 SAP 소프트웨어 제품에 3자 유지보수 서비스를 제공하는 선도적인 제공업체이자 Salesforce® 파트너입니다. 당사에서는 대응 능력이 극히 뛰어난 최고급 통합형 애플리케이션 관리 및 유지보수서비스를 제공하여 엔터프라이즈 라이선스 사용자로 하여금 상당한 비용을 절약하고 리소스를 확보하여 혁신을 이루며 더 나은 비즈니스 결과를 달성할 수 있도록 지원합니다. 글로벌 포춘 500대 기업, 중견기업, 공공 부문은 물론 다양한 업종의 기타 기업 조직과 단체에서도 리미니스트리트를 엔터프라이즈 소프트웨어 제품 및 서비스 제공업체로 믿고 의지하고 있습니다.

[twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)  
[info@riministreet.com](mailto:info@riministreet.com)  
[riministreet.com/kr](https://riministreet.com/kr)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://linkedin.com/company/rimini-street)

© 2021 Rimini Street, Inc. All rights reserved. '리미니스트리트'는 미국 및 기타 국가에서 리미니스트리트의 등록상표이며 '리미니스트리트'와 그 로고 및 이 둘의 조합과 TM이 표시된 기타 기호는 모두 리미니스트리트의 상표입니다. 기타 모든 상표는 각 소유주의 재산이며, 달리 명시된 경우를 제외하고 리미니스트리트는 본문에서 언급한 모든 상표 소유자 또는 기타 업체와의 제휴관계, 홍보 또는 연관관계를 주장하지 않습니다. 본 문서는 리미니스트리트 주식회사(이하 '리미니스트리트')에서 제작되었으며, 오라클, SAP SE, 또는 기타 관계자의 후원이나 지지를 받거나 제휴관계에 있지 않음을 밝힙니다. 달리 서면으로 명확하게 제시한 경우를 제외하고, 리미니스트리트는 본문에 제시된 정보와 관련하여 각종 명시적, 묵시적 또는 법적적 보증에 대해 아무런 책임을 지지 않습니다. 여기에는 상업성 또는 특정 용도의 적합성에 대한 암묵적인 보증이 포함되며 이에 국한되지 않습니다. 리미니스트리트는 본문에 제시된 정보를 사용하거나 사용하지 못함으로써 발생하는 각종 직간접적, 결과적, 징벌적, 특수 또는 우발적 피해에 대해 아무런 책임을 지지 않습니다. 리미니스트리트는 3자가 제공한 각종 정보의 정확도 또는 완전성과 관련하여 어떠한 의견을 내세우거나 보증을 하지 않으며, 각종 정보, 서비스 제품 등에 대해 언제든지 변경할 권리가 있습니다. LR-63886 KR-110521