



Microsoft 365
Copilot

비즈니스 프로세스 최적화를 위한 AI 플레이북



내용

- 01 비즈니스 기능을 지원하는 AI로 더 높은 목표 달성
- 02 더 큰 그림: 전반적인 비즈니스 영향과 AI
- 03 AI 실제 적용 사례: 재무
- 04 AI 실제 적용 사례: 인적 자원
- 05 AI 실제 적용 사례: 영업
- 06 AI 실제 적용 사례: 마케팅
- 07 AI 실제 적용 사례: 법률
- 08 AI 실제 적용 사례: 고객 서비스
- 09 AI 실제 적용 사례: IT

AI를 통해 더 많은 가치를 실현할 수 있는 기회

업무 환경 AI가 사용자의 역량을 강화하는 방법에 대한 논의는 주로 생산성을 높이고, 일상적인 작업 시간을 절약하고, 창의적인 대역폭을 확보하는 데 필요한 도구를 중심으로 이루어졌습니다. 개인에게 이러한 도구를 제공하는 것은 조직을 위한 큰 진전입니다. 하지만 이는 첫 번째 단계에 불과합니다.

개인의 생산성을 넘어 비즈니스에 미치는 영향력을 달성하는 것이 AI의 진정한 잠재력입니다. 사용자의 생산성을 강화하는 것은 기업에게도 이익이지만, 비즈니스 기능 전반의 워크플로를 지원하는 AI 솔루션에 집중하면 매출을 늘리고 비용을 최적화하며 직원의 성공을 도울 수 있는 더 큰 기회를 제공할 수 있습니다.

핵심 비즈니스 프로세스 전반에 걸쳐 AI를 확대 적용하면 장기적인 비즈니스 가치와 조직 혁신을 목표로 AI 전략의 목적을 확장하고 그 효과를 높일 수 있습니다.

이 eBook에서는 업계 전반에 걸쳐 공통적으로 적용되는 비즈니스 기능의 워크플로를 AI로 개선하는 방법을 살펴보고, 구체적인 사례를 통해 AI가 조직의 매출 성장, 비용 절감, 긍정적인 직원 경험에 미칠 수 있는 영향에 대해 강조합니다.





비즈니스 기능을 지원하는 AI로 더 높은 목표 달성

조직 내 각 운영 영역에는 서로 다른 요구 사항, 요구 사항 및 KPI가 있습니다. 마케팅, 영업, HR, 고객 서비스, 법무, 재무, IT를 위해 구축된 시스템은 다양합니다. 그리고 디지털 시대에 항상 최적화된 것은 아닙니다. 오늘날의 유연하고 강력한 AI 솔루션은 이러한 모든 기능의 워크플로에 적용되어 각 영역의 주요 프로세스를 혁신하여 매출, 비용 최적화 및 직원 경험에서 상당한 이점을 제공할 수 있습니다.

많은 비즈니스 리더들이 이러한 가치를 이해하고 경쟁 우위를 유지하기 위해 AI를 도입하는 것이 필수적이라는 데 동의하지만, 여전히 주저하는 경우가 있습니다. 명확한 AI 전략의 부재, 개인정보 보호에 대한 우려, AI 투자에 대한 ROI 입증 등의 이유로 일부 비즈니스 리더는 아직 AI를 구현하지 못하고 있습니다. 리더의 79%는 회사가 경쟁력을 유지하기 위해 AI를 도입해야 한다는 데 동의하지만, 59%는 AI의 생산성 향상을 정량화하는 것에 대해 우려하고 있습니다.¹

리더는 특정 비즈니스 기능에 AI 솔루션을 집중함으로써 가시적이고 정량화할 수 있는 개선 효과를 가져오는 접근 방식을 구현할 수 있습니다. 이러한 목표 지향적 접근 방식을 통해 비즈니스 리더는 AI 이니셔티브의 ROI를 신속하게 검증하여 이러한 기술이 직원 성과를 향상하고 운영을 최적화하며 장기적인 전략적 목표에 부합하는 방법을 보여줄 수 있습니다.

실제 조직에서는 AI를 사용하여 다음과 같은 성과를 달성했습니다.

- 판매자가 고객 지원 전에 조사하는 시간이 4시간에서 15분으로 단축²
- RFP 응답 작업 시 20~30% 시간 및 비용 절감³
- 일일 프로세스를 제거하여 직원당 주당 최대 5시간의 업무 시간 절약⁴

특정 비즈니스 기능에 AI를 구현하면 조직을 크게 혁신할 수 있는 실질적인 이점을 얻을 수 있습니다. 방법을 살펴보겠습니다.

더 큰 그림: 전반적인 비즈니스 영향과 AI

시간 절약과 창의력 향상은 개인 AI 사용자의 판도를 바꿀 수 있습니다. 그러나 비즈니스 리더가 AI의 초점을 개별 생산성에서 기능적 워크플로로 넓히면 주요 부서와 비즈니스 집중 영역에서 보다 전체적인 혁신을 추진할 수 있습니다.

수익 증대

AI를 워크플로에 통합하면 다양한 가능성을 통해 수익성을 높일 수 있습니다. 예를 들어, 팀과 구성원이 승률을 높이고, 새로운 제품과 서비스의 출시 시간을 단축하고, 영업 제안을 더 빠르게 생성할 수 있도록 지원합니다.

한 글로벌 커뮤니케이션 서비스 제공업체가 AI 도구를 사용하여 영업 프로세스를 개선하고 고객 지원 서비스를 혁신하여 연간 5천만 달러의 매출 절감 효과를 거둔 방법을 알아보세요.²

비용 최적화

비즈니스 기능을 지원하기 위해 AI를 구현하면 데이터 입력 및 송장 처리를 간소화하고 오류와 인건비를 줄이며 예측 분석을 가능하게 함으로써 비용 효율성과 비용 회피의 기회를 창출할 수 있습니다. 생산성 및 공급망 효율성이 향상되면 순이익이 증가하고, 기업은 IT 계약업체에 대한 외부 지출과 올업 솔루션으로 대체되는 기타 생성형 AI 라이선스 비용의 감소를 기대할 수 있습니다.

설계, 엔지니어링 및 환경 서비스 분야의 글로벌 리더인 한 기업은 RFP 응답에 소요되는 시간과 비용을 20~30% 절감하고 입찰 비용을 10% 절감하고 있습니다.³

직원의 성장 지원

AI 지원 워크플로는 팀의 성과를 높이고 개인 차원의 성취감과 기여도를 높일 수 있습니다. 반복적이고 가치가 낮은 작업을 줄이고 관련 정보에 더 쉽게 접근할 수 있도록 함으로써 팀원들이 창의력을 발휘할 수 있도록 지원합니다.

HR 워크플로에 AI를 적용하면 전사적인 직원 경험에 상당한 영향을 미쳐 직원 유지율을 높이고 채용 관행을 개선하며 회사에 상당한 가치를 창출할 수 있습니다.

이 원격 의료 서비스 제공업체는 AI 솔루션을 통해 직원들이 일상적인 업무를 처리하는 데 소요되는 주당 최대 5시간을 절약하여 일상적인 프로세스를 제거함으로써 수천 시간을 회수할 수 있습니다.⁴

조직 내 특정 비즈니스 기능에 AI 솔루션을 적용하면 이러한 이점을 실현하는 데 어떻게 도움이 되는지 자세히 살펴보겠습니다.

AI 실제 적용 사례: 재무

AI는 재무팀이 수동 데이터 분석에 파묻히지 않고 더 현명한 의사 결정을 더 빨리 내릴 수 있도록 도와줍니다. AI 도구는 실시간 재무 데이터를 가져와 추세를 파악하고 정확한 예측을 생성하여 팀에게 보유 현금을 명확하게 파악하고, 현금 흐름 변동을 예측하고, 수익에 영향을 미치기 전에 위험을 알려줄 수 있습니다.

팀은 불일치나 수치에 쫓기는 대신 자본 배분 최적화나 역동적인 시장 상황에 따른 지출 조정과 같은 영향력 높은 전략에 집중하면서 최소한의 노력으로 규정을 준수할 수 있습니다.

AI가 계획 및 분석 프로세스를 지원하여 비즈니스에 영향을 미치는 방법은 다음과 같습니다.

AI 이전

고객 및 시장 동향에 대한 인사이트가 부족하면 사전 예방적 프로세스가 아닌 사후 대응적 프로세스로 이어져 시장 기회를 활용할 수 있는 능력이 저하될 수 있습니다.

AI 이후

AI 솔루션은 실시간 시나리오 모델링을 가능하게 하고 인사이트가 담긴 증거 기반 제안을 제공하는 데 걸리는 시간을 단축하여 도움을 줄 수 있습니다. 또한 AI는 불일치를 신속하게 파악하고, 향후 추세를 예측하며, 금융 규정을 준수하도록 지원할 수 있습니다.

여기서 AI로 전환하면 고부가가치 작업을 더 빠르게 완료하여 수익을 높일 수 있습니다. AI는 직원들이 최고 수준의 성과를 달성하는 데 필요한 세분화된 인사이트를 적시에 제공함으로써 직원들의 성공을 돕습니다.

이는 하나의 과정에 불과합니다. AI는 위험 관리 및 규정 준수, 구매 대금 지급 등 다른 중요한 재무 프로세스에도 도움이 될 수 있습니다.

비즈니스 프로세스 최적화를 위한 AI 플레이북



이 사용 사례는 수많은 KPI에 영향을 미치며, AI 솔루션이 재무팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 더 많은 것들이 있습니다.

- 재무 아웃소싱 지출
- 분석당 비용 요청
- 거래 검토 시간
- 거래 성사 시간
- 규정 준수 비율
- 예측 정확도
- 직원 유지
- 매출채권 회전일수



AI 실제 적용 사례: 인적 자원

인사팀의 경우, AI 도구는 프로필 분석, 적합성 예측, 개발 경로 제안을 통해 후보자 심사 및 성과 검토와 같은 프로세스를 간소화하여 인사팀원이 인력 강화에 집중할 수 있도록 지원합니다. AI는 직원 온보딩 속도도 높일 수 있습니다. 강력한 AI 플랫폼을 통해 조직은 관련 HR 데이터에 대한 액세스를 간소화하고 품질을 개선하며 일상적인 업무에서 벗어나 성공적인 전략적 HR 이니셔티브 실행에 집중할 수 있습니다.

AI가 채용 프로세스를 지원하여 비즈니스에 어떤 영향을 미칠 수 있는지 살펴보세요.

AI 이전

채용은 느리고 번거로운 과정이 될 수 있으며, 수동 이력서 심사 및 후보자 추적의 한계로 인해 우수한 인재를 놓칠 위험이 높습니다.

AI 이후

AI 솔루션은 최신 업계 동향을 분석하고, 채용 관리자와의 회의를 요약하고, 수집한 연구를 기반으로 직무 설명 초안을 작성하고, 인사 기록 시스템에 액세스하여 잠재적 후보자를 발굴하는 데 도움을 줄 수 있습니다.

여기서 AI로의 전환은 수작업 프로세스를 가속화하고 관련 HR 데이터에 대한 액세스를 간소화하여 비용을 최적화하는 데 도움이 됩니다. 또한 인사 담당자가 직원들이 각자의 역할에 대한 기대치에 부합하고 최고의 역량을 발휘할 수 있도록 보다 적절한 조치를 취할 수 있도록 지원함으로써 직원들의 성장을 돕습니다.

AI는 직원 참여, 보상 및 복리후생, 학습 및 개발, 인재 관리 등 다른 중요한 HR 프로세스에도 도움이 될 수 있습니다.

AI 솔루션이 HR 팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 KPI는 다음과 같이 더 많습니다.

- 직원 연수 시간
- 에이전트가 응답한 통화
- 문제 해결 시간
- 직원 유지
- 직원당 채용 비용
- 직원당 관리자 비용
- 첫 통화 해결 비율
- 인력 인구 통계



AI 실제 적용 사례: 영업

오늘날 판매는 쉽지 않습니다. 판매자의 79%는 더 많은 계정을 지원해야 하며, 이미 연구, 계획, 제안서 작성, 데이터 입력, 내부 회의와 같은 관리 업무에 70%의 시간을 소비하고 있다고 말합니다.⁵ 영업 프로세스에 AI를 적용하면 이러한 부담을 덜고 팀이 가장 잘하는 일에 집중할 수 있는 좋은 기회입니다.

AI가 잠재 고객 창출 프로세스를 지원하여 비즈니스에 어떤 영향을 미칠 수 있는지 살펴보세요.

AI 이전

수동 프로세스는 광범위한 비타겟팅 전략으로 이어져 전환율이 낮고 잠재 고객당 비용이 높습니다.

AI 이후

영업 담당자는 AI에게 고객 데이터의 패턴을 식별하도록 요청하여 잠재 고객 점수 및 기타 메트릭을 통해 더 많은 양질의 잠재 고객을 발굴할 수 있습니다.

여기서 AI로 전환하면 영업 프로세스를 미세 조정하여 매출을 높일 수 있습니다. 또한 워크플로를 간소화하고 업무 효율성을 개선하여 직원들의 성공을 돕습니다.

AI는 고객 참여(아웃리치 및 프레젠테이션), 협상 및 마감, 판매 후 후속 조치 및 상향 판매 등 다른 중요한 영업 프로세스에도 도움이 될 수 있습니다.

이 사용 사례는 수많은 KPI에 영향을 미치며, AI 솔루션이 영업팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 더 많은 것들이 있습니다.

- 기회 추구
- 거래 규모
- 승률/성사율
- 고객 유지
- 평균 할인 크기
- 교차 판매/상향 판매 비율
- 잠재 고객당 비용
- 판매 주기 길이
- 응답률

AI 실제 적용 사례: 마케팅

오늘날 마케팅 팀은 변화하는 소비자 동향에 민첩하게 대응하면서 대규모로 개인화된 경험을 제공해야 하는 과제를 어떻게 해결할 수 있을까요? AI 도구를 사용하면 방대한 양의 고객 데이터를 실시간으로 분석하여 패턴을 파악하고 개별 오디언스의 공감을 이끌어내는 캠페인을 맞춤화할 수 있습니다. 마케팅 담당자는 실시간 실적 데이터를 기반으로 광고 지출을 자동으로 최적화함으로써 리소스를 보다 효율적으로 할당하여 수동 조정 없이도 참여도와 전환율을 높일 수 있습니다.

AI가 캠페인 실행 프로세스를 지원하여 비즈니스에 어떤 영향을 미칠 수 있는지 살펴보세요.

AI 이전

수동 조정 및 추적은 비효율적인 리소스 할당, 운영 비용 증가, 시장 대응에 대한 민첩성 부족으로 이어집니다.

AI 이후

AI는 사용자가 캠페인 성과를 분석할 수 있도록 지원하여 마케터가 가장 효과적인 마케팅 전략을 신속하게 파악하고 통합할 수 있도록 도와줍니다. 이를 통해 마케팅 리소스를 보다 전략적이고 효과적으로 배치할 수 있습니다.

여기서 AI로의 전환은 마케팅 효과를 높여 수익을 증대하고, 데이터 기반 결과를 보여주는 채널에 마케팅 비용을 할당하여 비용을 최적화하며, 워크플로를 간소화하여 직원들이 더 큰 성과를 달성할 수 있도록 도와줍니다.

이는 마케팅에서 AI가 활용되는 한 가지 사례에 불과합니다. AI는 수요 창출, 고객 인사이트 및 전략, 콘텐츠 제작 등 다른 중요한 마케팅 프로세스에도 도움이 될 수 있습니다.

이 사용 사례는 수많은 KPI에 영향을 미치며, AI 솔루션이 마케팅팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 더 많은 것들이 있습니다.

- 잠재 고객 창출
- 에이전시 지출
- 고객 유지
- 직원 유지
- 잠재 고객당 비용
- 브랜드 가치
- 잠재 고객 전환율
- 생성된 잠재 고객당 매출

AI 실제 적용 사례: 법률

법무 부서는 점점 더 역동적이고 복잡한 법률, 규제, 규정 준수 환경을 탐색하고 있습니다. AI 도구는 대량의 법률 문서를 신속하게 분석하고 잠재적인 위험이나 불일치를 식별하며 검토할 문제를 표시함으로써 규정 준수 관리, 계약서 검토, 위험 완화에 소요되는 시간을 획기적으로 단축할 수 있습니다.

또한 이러한 도구는 계약서를 미리 정의된 템플릿 또는 규제 프레임워크와 신속하게 비교하여 조직이 현지 및 국제법을 모두 준수하고 법적 분쟁의 가능성을 줄이도록 도와줍니다. 법무팀은 계약서를 수작업으로 검토하는 대신 우선순위가 높은 협상에 집중할 수 있고, AI는 표준 조항을 처리하여 효율적이고 법적으로 건전한 운영을 유지할 수 있습니다.

이번에는 계약 프로세스를 지원함으로써 AI가 비즈니스에 영향을 줄 수 있는 또 다른 방법을 소개합니다.

AI 이전

계약서 관리는 마치 종이 정글을 헤매는 것처럼 느껴질 수 있는데, 중요한 세부 정보가 쌓여 있어 프로세스가 느리고 오류가 발생하기 쉬우며 비효율적일 수 있습니다.

AI 이후

AI는 계약서 검토를 가속화하고 법률 시스템에서 발견되는 계약 분쟁과 관련된 키워드와 진술을 빠르게 비교할 수 있습니다. 이를 통해 신속한 분석이 가능하고 수동 검토 및 협상에 소요되는 시간을 단축할 수 있습니다.

법무팀은 AI로의 전환을 통해 더 가치 있는 업무에 시간을 재할당하여 핵심 분석을 가속화함으로써 비용 효율성을 높이고, 사소한 업무를 제거하여 직원들의 업무 효율을 높일 수 있습니다.

이는 소송 및 고문 서비스를 포함한 중요한 법률 프로세스에서 AI가 가능하게 할 수 있는 많은 변화 중 하나일 뿐입니다.

이 사용 사례는 수많은 KPI에 영향을 미치며, AI 솔루션이 법무팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 더 많은 것들이 있습니다.

- 외부 자문 지출
- 내부 검토당 비용
- 규정 준수 비율
- 계약 오류율
- 분쟁 횟수
- 분쟁 승률

AI 실제 적용 사례: 고객 서비스

고객 서비스 팀의 경우 AI 도구를 사용하면 응답 시간을 획기적으로 개선하고 서비스 품질을 높일 수 있습니다. 이러한 도구는 수신 쿼리를 분석하고 관련 솔루션을 자동으로 제안함으로써 에이전트가 문제를 더 빨리 해결하여 공감과 비판적 사고가 필요한 더 복잡한 사례에 집중할 수 있도록 도와줍니다.

또한 AI는 긴급성, 고객 기록 또는 영향력에 따라 티켓의 우선 순위를 지정하여 가장 중요한 문제를 먼저 처리할 수 있습니다. 이를 통해 고객 만족도를 높일 뿐만 아니라 수요가 많은 시기에도 품질 저하 없이 운영을 확장할 수 있습니다.

AI가 문제 해결 프로세스를 지원하여 비즈니스에 영향을 미칠 수 있는 방법은 다음과 같습니다.

AI 이전

일관성 없는 해결은 해결되지 않은 고객 문제가 대량으로 발생하여 고객 충성도와 반복적인 서비스 요청에 영향을 미칠 수 있습니다.

AI 이후

AI는 에이전트에게 고객 이력, 진단된 문제 및 절차, 과거 해결 데이터를 기반으로 단계별 해결 절차를 제공하여 문제를 해결하고 고객의 요구에 더 잘 대응할 수 있도록 도와줍니다.

AI로의 전환은 고객 충성도와 평생 가치를 구축하여 수익을 높이고, 고객의 요구에 더 빠르고 직관적으로 대응하여 비용 효율성을 높이며, 직원들이 업무 수행에 필요한 정보를 제공함으로써 업무 성과를 높일 수 있도록 돕습니다.

이는 AI의 훨씬 더 광범위한 영향력의 한 측면에 불과합니다. 또한 문제 진단 및 지원 배정 등 다른 중요한 고객 서비스 프로세스에도 도움이 될 수 있습니다.

이 사용 사례는 수많은 KPI에 영향을 미치며, AI 솔루션이 고객 서비스팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 더 많은 것들이 있습니다.

- 첫 통화 해결 비율
- 에이전트가 응답한 통화
- 문제 해결 시간
- 고객 유지
- 사례량
- 첫 대응 시간
- 평균 통화 시간
- 고객 경험(CSAT)



AI 실제 적용 사례: IT

IT 팀은 시스템 내 복잡성과 규모 증가에 대응해야 한다는 압박에 시달리고 있습니다. AI 솔루션으로 IT 워크플로를 개선하면 도움이 될 수 있습니다. AI 도구는 이상 징후가 주요 문제로 확대되기 전에 이를 감지하고 해결함으로써 혁신을 위한 귀중한 시간을 확보합니다. 사전 예방적 유지 관리부터 실시간 성능 조정에 이르기까지, AI 기반 인사이트는 IT 팀이 문제를 더 빠르게 해결할 뿐만 아니라 향후 요구 사항에 맞게 인프라를 지속적으로 최적화하는 데 도움이 됩니다.

AI가 소프트웨어 관리 및 획득 프로세스를 지원하여 비즈니스에 어떤 영향을 미칠 수 있는지 살펴보세요.

AI 이전

잘못된 수동 업데이트와 패치는 지연과 불일치를 유발하여 소프트웨어 취약성과 다운타임을 초래할 수 있습니다.

AI 이후

IT 리더는 시장에서 사용 가능한 솔루션을 빠르고 정확하게 비교하고, 여러 대화 스레드를 집계하고, 새 솔루션에 대한 모든 필수 비즈니스 요구 사항을 종합적으로 파악하고, 솔루션 RFP를 신속하게 작성할 수 있습니다.

여기서 AI로의 전환은 최종 사용자에게 가장 혁신적이고 관련성 높은 디지털 도구를 제공하여 비즈니스 목표를 추구할 수 있도록 함으로써 수익을 증대하고, 직원들이 각자의 역할 내에서 더 큰 성과를 내고 성공할 수 있도록 지원함으로써 직원들의 성장을 돕습니다.

이는 AI가 IT 팀을 위해 할 수 있는 일의 일부에 불과합니다. 또한 디바이스 관리, 변경 관리, 사용자 채택, 네트워크 운영 등 다른 중요한 IT 운영에도 도움이 될 수 있습니다.

비즈니스 프로세스 최적화를 위한 AI 플레이북

AI 솔루션이 IT 팀을 위해 측정하고 개선할 수 있는 KPI는 다음과 같이 더 많습니다.

- IT 운영 비용
- IT 문제/티켓 해결 시간
- IT 아웃소싱 비용
- 제품 채택 및 사용
- 애플리케이션 가동 중지 시간
- 네트워크 및 인프라스트럭처 안정성
- 새도우 IT 위험 감소
- 순 사용자 만족도(NSAT)





Microsoft 365 Copilot

Microsoft 365 Copilot은 업계 최고의 통합, 혁신 및 보안을 사용하여 주요 비즈니스 기능 내에서 워크플로를 향상하도록 설계된 업무용 AI 도우미입니다. Copilot을 통해 조직은 AI의 잠재력을 최대한 활용하여 매출 증대, 비용 최적화, 직원 경험 향상을 통해 비즈니스 가치를 창출할 수 있습니다.

AI로의 획기적인 전환을 수용함으로써 개인과 팀의 생산성뿐만 아니라 엄청난 비즈니스 혁신과 운영 효율성의 문을 열게 됩니다.

조직의 일상적인 앱과 워크플로에서 Copilot을 사용하여 더욱 효과적이고 빠르게 업무를 처리하는 방법을 알아보세요.

➔ **Microsoft 365 Copilot
으로 여정 시작하기**

© 2024 Microsoft Corporation. All rights reserved. 이 문서는 '있는 그대로' 제공됩니다. URL 및 기타 인터넷 웹사이트 참조를 포함하여 이 문서에 표현된 정보 및 견해는 사전 통지 없이 변경될 수 있습니다. 이 문서를 이용하여 발생하는 위험은 이용자의 책임입니다. 이 문서는 Microsoft 제품의 지적 재산권에 대한 어떠한 법적 권리도 귀하에게 제공하지 않습니다. 이 문서를 복사하여 사용할 수 있으며 내부 참조용으로 활용할 수 있습니다.

¹"지금은 AI를 활용하는 시대입니다. 이제 어려운 부분입니다", 2024 업무 동향 지수 연간 보고서, 섹션 1. Microsoft, Inc., 및 LinkedIn, Inc., 2024년 5월 8일

²"Lumen의 전략적 도약: 생산성과 직원 참여를 재정의하는 Copilot의 방법", Microsoft Inc., 2024년 5월 21일

³"GHD의 생산성 급증: AI가 건설 및 엔지니어링 분야의 RFP 프로세스를 재창조하는 방법", Microsoft, Inc., 2024년 3월 12일

⁴"Teladoc Health: Copilot을 통한 원격 의료 운영 혁신", Microsoft, Inc., 2024년 8월 23일

⁵"영업용으로 Copilot 사용하기", Microsoft, Inc., 2024년