

## PC통신사, 젊은층 확보에 사활전 영업 펼쳐

IMF 경제위기로 소비를 줄여가는 추세에도 불구하고 PC통신 가입 수요는 젊은층을 중심으로 꾸준한 증가 추세를 보이고 있어 이들을 유치하기 위한 PC통신사들의 치열한 영업 경쟁이 가속화되고 있다.

주고객층인 대학생을 대상으로 마케팅 활동을 강화하고 있는 한국PC통신(대표 신동호) 하이텔은 지난 2월 서울대, 연대, 이대 등 전국 10개 대학을 순회하면서 신입생들을 대상으로 판촉사은 행사를 개최한데 이어 이달까지 서울 6개 대학과 대학로, 타워레코드 등지에서 사랑의 꽃씨 나눠주기 행사, 즉석 사진스티커/스크린세이버 제작 행사를 펼칠 예정이다. 특히 3월 한달동안 '캠퍼스 축제'를 개최하고 기간중 가입한 대학생은 가입비 면제, 온라인 미팅 주선, 무료 시사회에 초대하는 등 여러가지 혜택을 주었다.

하이텔은 고객서비스를 강화하기 위해 CTI 구축, 24시간 상담체제 구축 예정, 온라인 상담창구인 '하이텔 핫라인(go hotline)'을 개편하였고, 회선 증설(01410/11망 증설, 망 고속화 작업, 하이텔 접속 전용망 구축 등)을 통해 통신 접속률과 속도를 높일 예정이다

그리고, IMF 극복을 위한 서비스로 중고 물품을 저렴한 가격에 판매하거나 교환할 수 있으며 무료로 주기도 하는 '온라인장터', 대량 실직 사태에 대비하기 위한 '취업 정보', 경제 속

보를 신속히 제공하는 '경제속보 클리핑', 에너지 절약을 위해 카풀을 알선하는 '자동차 함께 타기', 건강에 대한 정보를 담고 있는 'IMF시대, 건강이 최고' 등이 신설됐다.

나우콤(대표 강창훈) 나우누리는 대학생들을 겨냥해 요금정책과 각종 온라인/오프라인 이벤트를 기획하고 지난달부터 시행하고 있다. 나우콤은 우선, 고려대, 연세대, 중앙대, 명지대 등 56개 대학과 계약을 맺고, 이들 대학의 신입생들을 대상으로 인터넷과 PC통신을 효율적으로 사용할 수 있도록 한 선택요금제를 실시하고 있다. 선택요금제는 가입비 면제를 기본으로 ① PC통신은 월 9,000원 정액으로 사용하되, 인터넷(20원/분)을 무료로 사용하는 '월 9천원 정액제'와, ② 인터넷 요금은 지불하되 PC통신 기본료를 30% 할인받는 '월 7천원 정액제'의 두가지 방식이다.


또한 이달까지 대학생층의 주요 관심사를 반영하는 각종 이벤트를 진행하고 있다. 캠퍼스 커플들의 포켓볼 실력을 겨루는 대학생 포켓볼 경연대회를 비롯, 캠퍼스 유머왕 선발대회, 새내기 온라인 미팅, 멋진 ID 경연대회 등을 개최한다. 특히, 최근 IMF 경제위기에 따라 달라진 젊은층의 욕구를 충족시키기 위해 PC 알뜰장터를 개최했으며 자격증 정보 강연회를 개최할 계획이다.

PC알뜰장터는 이용자들간에 PC와 주변기기를 교환하거나 매매할 수 있

도록 한 행사로, 서초동 국제전자쇼핑센터에서 3월 14일부터 매주 토요일 정기행사로 진행되고 있다. 4월 중 개최될 자격증 정보 강연회는 대학생들 사이에 자격증 취득 열기가 높다는 점을 감안, 유망 자격증 정보와, 자격증 활용방법, 관련 교육기관 및 자격증 관련 각종 트렌드를 알려주게 된다.

나우콤 서비스 마케팅팀의 문용식 팀장은 "대대적인 물량공세나 판촉전보다는, 실속과 재미를 추구하는 이용자들의 욕구를 잡아내는 서비스와 이벤트를 통해 신규가입자와 기존고객의 호응을 얻을 수 있도록 할 계획"이라고 밝혔다.

데이콤(대표 박치영) 천리안은 '천리안 98'을 출시하면서 여러가지 이벤트를 통해 마케팅 활동을 강화하고 있다. 천리안은 이달 중순까지 대학생을 대상으로 천리안 소개 및 가입유치 행사를 실시하고 있다. 전국 80여개 학교대상으로 서울대, 연대, 고대, 한양대, 방송대 등에서 신입생에게 천리안98 CD, 북마크, 클리어 홀더 등을 판촉물로 나눠주고 있다.

천리안 98출시와 함께 실시되는 이번 행사에서는 현장 신규가입시 가입비(1만원)를 면제시켜주고, 가입기념품으로 게임기(시가1만원)를 주고 있다. 이번행사에 대한 정확한 가입자는 아직 나오지 않았지만, 5천명 가입 유치를 목표로 하고 있다. 

<글/ 박민식 기자>