

SOHO-IP

사업을 시작하기 위한 준비

SOHO-IP가 뭔가 물으시는 분들도 있겠지만 보통 우리가 알고 있는 대형통신망에서 정보제공자로 유통되고 있는 IP사업자를 일컫는 말이다. 좀더 쉽게 말하면 집이나 조그만 사무실에서 나만의 사업장을 만들어 여러사람을 상대로 사실 정보를 파는 사람을 생각하면 좋을 것 같다. IMF 시대를 맞아 어떻게 사업을 준비해야 할지 살펴봤다.

김철규/ 삼성SDS 유니텔사업부 과장

요즘같은 IMF한파에 가슴이 움츠러드는 일반 생김다면 더욱 힘들 것이다. 여기 저기서 실직자들이 속출하고 나라경제는 정말 말이 아니다. 그렇다고 그저 주저앉을 수는 없다. 개인의 경쟁력이 이제는 실속경제로 인정받기 때문이다. 개인의 정보력을 이제는 유감없이 발휘하여 아이디어 상품을 자체 생산하는 길만이 인생에서 승리하는 사람이 될 수 있기 때문이다.

이런 연유에서 당장 시작할 수 있는 것이 있다면 적은 자본과 시간을 투자하여 기대효과는 극대화하면서 상상외로 많은 수익을 창출할 수 있는 것이 바로 요즘시대에 적절하게 어울리는 SOHO-IP를 들 수가 있다.

SOHO-IP가 뭔가 물으시는 분들도 있겠지만 보통 우리가 알고 있는 대형통신망에서 정보제공자로 유통되고 있는 IP사업자를 일컫는 말이다. 좀더 쉽게 말하면 집이나 조그만 사무

실에서 나만의 사업장을 만들어 여러 사람을 상대로 사실 정보를 파는 사람을 생각하면 좋을 것 같다.

정보는 있는데 어느 곳에 상권을 가지고 어떤 브랜드명을 가지고 소매를 할 것인지, 도매를 할 것인지를 자신이 먼저 결정을 해야 한다. 우리가 백화점에 가면 1층매장에는 여러 잡화류가 있고, 2층에는 여성의류, 3층에는.... 등 여러 그룹으로 상품을 진열하고 손님(고객, PC통신에서는 이용자)을 기다리고 있지만 판촉활동이나 마케팅을 하지 않으면 무용지물이 되고 만다.

이러한 홍보활동이나 상품포장은 혼자서도 잘 할 수 있지만 통신사와 함께 파트너쉽을 가지고 IP상품을 만들어 간다면 더욱 쉬울 것이다.

요즘 신문지상을 보면 취업애기와 부업, 자격증, 증권 등 귀에 쏙 들어오는 항목들이 많이 있는데 보통사람 같으면 어느분야에든 관심이 있겠으

나 자신의 적성과 현재 가지고 있는 위치를 명확히 파악하는 자세도 자신의 몫으로 생각해야 한다.

이런 연유에서 SOHO를 분석해 보면 여러분야를 들을 수 있으나 불과 PC통신의 정보제공자(IP)를 사업으로 생각해 본 사람은 PC통신사에서 일하고 있는 담당자와 지금 IP사업을 하고 있는 기존 IP가 사업으로 생각하고 지금까지 동 사업을 해왔다고 보면 된다.

SOHO-IP를 하고 있는 사람은 과연 몇 명이나 될까라고 묻는다면 그 수는 SOHO처럼 일을 하기 때문에 대략 450-500명이고, 또 어떤 IP가 돈을 얼마나 버나하고 묻는 사람도 있을 것이다.

어떻게 말하면 이런 부분이 더 궁금할 수 있으나 IP의 속성상 IP의 아 이템+운영+홍보+그밖의 정보를 합산한 결과이므로 함부로 말하기 힘들다. 그러나 말할 수 있는 부분은 대다

수 IP가 위에 적합한 해결책을 가지고 사이버 장사에 도전해 30%정도가 소위 잘나가는 IP라 말할 수 있다.

특히, 신문이나 잡지를 통해서 IP의 매력을 느끼는 부분이 어떤 IP가 몇천만원이나 번다는 얘기에 번뜩이고 위험부담이 적다는 점에서 쉽게 접근한다는 점이다. 생각을 바꾸면 넉넉한 정보로 새로운 것을 얻을 수 있어 새롭게 접근한다는 장점 때문에 PC통신사에는 요즘 시대를 반영하듯 1달에 보통 500여건의 제안서들이 심사를 기다리고 있어, 제안서 채택시 정보서비스를 하는IP는 결국 500대 몇의 경쟁률을 이기고 승리한 정보제

공자라고 말할 수 있다.

이때부터 실질적인 업무로 들어가 데이터 가공력이 매출로 이어지는 것인데 여기서 그만 만족하는 IP는 앞으로의 전망성이 없고, 발전 가능성이 있어야 하는 시점에 정체되어 운영하느라 IP가 많다는 통계도 나오고 있다.

얼마전 신규 IP를 하겠다고 찾아온 모씨는 요즘 같은 때 IP가 돈을 번다고 해서 이렇게 찾아왔다고 속사정을 말한적이 있다. 이분의 경우는 출판사를 경영하고 있는데, 이때 나오는 데이터량이 많다고 이정보를 어떻게 가공해서 정보로 파는 방법을 알려달라는 내용이었다. 아무리 IP가 돈을 번

다고는 하지만 IP가 되고자 하는분들은 기본적인 마인드가 절대적으로 필요하기 때문이다.

정보를 팔아서 수익을 올리기 때문에 단순한 사탕발림보다는 정통성있는 남다른 전략이 필요하기 때문에 이런점에서 힘들다는 것이다.

IP업을 하는 사람들의 의견을 들어보는 것도 좋은 정보가 되리라고 생각이 든다. 현재 전국에 산재해 있는 IP들은 과연 어떤 생각으로 이업을 이끌어 오는 것일까! 왜 IP사업에 미련을 못버리고 지속적으로 행하여 지는 것일까! 이런점을 한번 집어보고 진행해야 할 것이다.

IP는 어느곳에서 태어나, 어떻게 지속적으로 이어져 오는 것일까에 대해 아는 사람은 거의 없을 것이라고 필자는 생각한다. 그래도 IP를 하는 사람은 이정도의 의식을 갖고 명함을 내밀어야 할 것이다.

내 사업을 하겠다고 하는 사람이 PC통신 개념은 없다고 해도, 통신ID는 가지고 있어야 기본자질을 갖추고 있다고 할터인데 이것마저도 없는 사람은 이 글을 읽는 순간 PC통신사에 연락에 ID신청을 하기 바란다.

돈을 벌려면 사업성 검토라도 해보고 해야 할 것인지, 아닌지를 판단해야 하는데, 이것조차 없다는 것은 의사가 없는 것으로 간주할 수 밖에 없다. 이런 얘기를 한다고 실망할 필요도 없고 낙담할 필요도 또한 없다. 왜냐하면 지금에서야 깨달았기 때문에 지금부터 시작해도 늦지않기 때문이다.

앞으로 이런 IP가 성공사업으로 지속될 전망이며 아이디어는 무궁무진해 기존의 IP 아이টে에 연연하는 것보다는 새로운 도전의식을 가지고 접

SOHO-IP의 단점

- ▶ 아마추어라는 꼬리표는 없고, 단지 프로페셔널이라는 단서가 붙어 다닌다.
- ▶ 자기관리를 잘해야 하는 직군에 속하며, 일에 몰두하다 보면 건강을 해칠 염려가 있다.
- ▶ 회사의 근무시간보다, 자신에게 주어진 시간을 충실히 활용해야 실보다 득이 생긴다.
- ▶ 아이디어를 항상 가지고 SOHO를 해야 하기 때문에 자기와의 싸움에서 이겨야 한다.
- ▶ 자신만이 할 수 있다는 착각이나 자신감에 빠지기 쉬우므로 전후좌우를 살펴야 한다.
- ▶ 부대비용이 많이 들지는 않으나, 또다른 통신비용이나 컴퓨터정비를 수시로 해야 한다.
- ▶ 컴퓨터가 자신의 사업장을 대신해 주는 물건이기 때문에 재산목록으로 다루어야 한다.
- ▶ 일이 있는 날도 있고 없는 날도 있을 수 있으므로 일의 안배를 잘해야 사업에서 승리할 수 있다.
- ▶ 다른 사람의 정보를 말로 듣는 것보다는 PC통신을 통해서만 알 수 있기 때문에 여러 통신채널을 해야 하는 경우가 많이 생긴다.
- ※ SOHO IP의 장,단점 비교(주의: 자신에게 알맞다고 생각되는 부분에서부터 시작해야 한다)

SOHO-IP의 장점

- ▶ 시간과 공간을 초월해 독립적으로 자신에 맞는 일을 자율적으로 표현하면서 환경에 지배를 받지 않는 고효율적인 매력이다.
- ▶ 일반회사는 출퇴근시간에 많은 규제를 받는 반면 SOHO-IP는 출퇴근 시간을 마음대로 조절할 수가 있다.
- ▶ 아무리 먼 곳에 있는 장소라도 빠른 렉 서비스처럼 자료를 통신을 통해 보낼 수 있고, 얼굴을 보지 않더라도 업무를 진행할 수 있다.
- ▶ 시간적 여유를 자신이 정하기에 따라 휴식을 취할 수도, 여행을 할 수도 있다.
- ▶ 도심속의 빌딩이나 시골에서도 업무가 가능하다.
- ▶ 요즘같은 IMF시대에 대량 실업군에 속하는 일이 거의 없다.(취직걱정 불필요!!)
- ▶ 가상공간에서 여러사람과의 보이지 않는 비즈니스를 할 수 있고, 인맥 형성이 자유롭다.
- ▶ 인력자원을 절감할 수 있으므로 고비용 절감을 실감나게 느낄 수 있다.

근해야 승산이 높을 수 있다. 여기서 SOHO-IP의 장점과 단점은 무엇인지를 비교해 볼 필요가 있다.

새로운 사업직군으로 자리매김

얼마전 IP하겠다는 지원자의 수가 급격히 증가하는 추세로 나타나고 있다. (하루 IP 제안증가 수) 나름대로 생각해 본 결과 IMF(국제통화기금) 시대를 맞아 기업들의 구조조정 바람 아래 직장을 잃은 사람들이 새로운 직업을 찾아 선택하거나, 부업으로 택한 것이라는 생각이 든다.

SOHO-IP사업은 지하속에 묻혀 있던 정보를 이용자들이 쉽게 볼 수 있도록 일목요연하게 정리하고 가공해 부가가치가 높은 상품으로 MAKE-UP해 PC통신사를 통해 판매하는 사업을 말한다. 따라서 본인의 노력만 있으면 전문지식 없이도 소규모의 자본으로 쉽게 시작할 수 있기 때문에 IMF 시대에 가장 인기있는 사업으로 부상하고 있는 것이다.

그러나 그저 가공만해서 올려 놓으면 자연히 돈이 벌리는 사업으로 착각하는 경우가 많이 있는데, IP사업으로 성공하기 위해서는 치밀한 사전준비 작업이 무엇보다 중요하다.

국내에는 4대통신망, 유니텔, 천리안, 나우누리, 하이텔 이외에도 SK텔레콤에서 시작하는 넷츠고가 있으며, 눈에 띄게 사업을 하는 곳은 신비로 등이 제안서를 받고 있으며 이밖에도 우후죽순처럼 나올 전망이다. 이렇게 많은 곳에서 유능한 IP사업자를 찾고는 있지만 정작 돈될만한 아이템은 나타나고 있지 않아 기다리고 있는 입장이다. 이들 PC통신사로부터 IP로 선정되어 성공하기 위한 몇가지 요령을

알아볼 필요가 있다.

성공 IP가 되기 위한 기초작업

1. 좋은 정보제공원(RESOURCE)을 확보하고 제안서 작성에 심혈을 기울여야 한다.
 - 예비IP는 향후 사업계획을 제안서를 통해 PC통신업체 또는 인터넷 서비스업체에 제시
 - 제안서는 정보의 유용성, 정보의 시급성, 다른 정보와의 차별성, 정보갱신의 지속성 및 신뢰성 등에 중점을 두고 작성하는 것이 중요하다.
 - 제안서가 시원치 않으면 통신회사로부터 IP로 선정되기 어렵다.
2. 이용자의 연령에 따라 그에 맞는 정보를 선정해야 한다.
 - 아무리 좋은정보라도 그 정보를 수용하는 고객의 필요와 거리가 있다면 성공하기 곤란.
 - 자신이 타깃으로 하는 고객층에 대해 정밀분석하여 이에 맞는 맞춤형 정보를 수집해야 함.
3. IP사업자 스스로 매니아 통신이용자가 되어야 한다.
 - IP사업자는 고객의 취향과 요구사항 등에 맞는 정보를 제공해야 하는데 이를 위해서는 고객이 존재하는 PC통신이나 인터넷에 자주 왕래하며 이용자와의 호흡을 함께 나누고 PC통신문화를 이해하는 것이 지름길이다.
 - 특히 동호회활동, 게시판 글쓰기, 대화실에서의 채팅 등 보다 적극적인 활동이 중요하다.
4. 살아 숨쉬는 듯한 정보를 제공해야 살아 남는다.
 - IP사업을 시작하는 순간부터 끝없는 정보

갱신 작업에 한시도 마음을 놓아서는 안 된다.

- 네티즌들은 항상 어디선가 본듯한 정보, 지나간 정보를 원하지 않는다.
 - 어디선가 본듯한 정보, 지나간 정보를 원하지 않으며, 항상 새로운 정보를 찾는다.
 - 매시간, 매분마다 새로운 정보로 갱신하는 작업(갱신주기)을 지켜야 한다.
5. 신종 마케팅 방법과 홍보(IP PRESS RELEASE) 활동에 신경을 써라.
 - 비슷한 정보라도 특정 IP가 돋보는 확률이 높아, 이점 또한 새로운 관건이 되고 있다.
 - IP의 성공여부는 마케팅과 홍보활동에 달려 있다고 해도 지나치지 않음.
 - 자기가 제공하는 정보를 알리기 것은 당연한 것이나, 대부분 방치한 IP가 많이 발생한다.
 - 이런 마케팅 활동에서 IP수익은 10-50%까지 등락폭이 생길 수 있다.
 - IP 마케팅은 니치마케팅→케릴라 마케팅→마이크로마케팅 식으로 변화하고 있다.

끝으로 '나도 IP를 해봐야지' 라고 결심하는 가장 큰 요인은 뭐니뭐니해도 사업자금이 별로 들지 않는다는 점으로 너무 쉽게 접근하지 말고 면밀히 잘 따져보고 시작하는 자세가 필요하다. IP사업도 엄연히 사업자등록증을 내고 정당하게 장사해 이익에 대한 세금을 내는 것이므로 단편적인 것만 보지 말고 세부적인 정밀조사 후 사업을 시작해도 늦지 않는 사업이라고 말하고 싶다. 