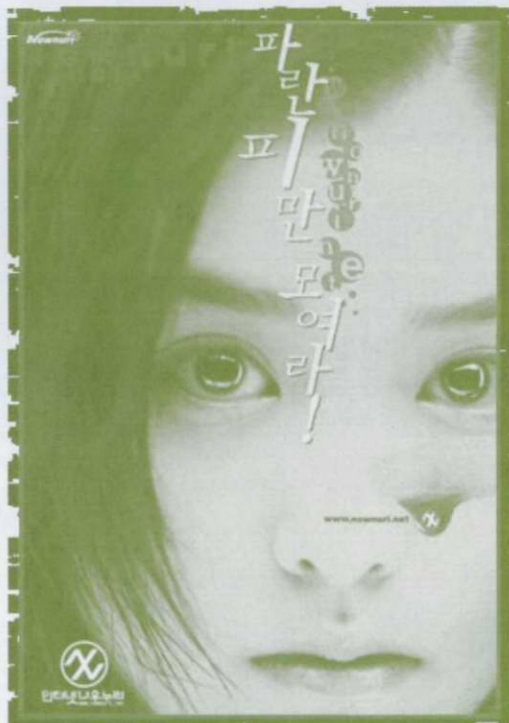




# 5대 테마콘텐츠 강화로 수익성 강화에 초점

## 무선인터넷용 콘텐츠 개발로 무선통신시장 대비

취재 백승오



**나** 우콤 (나우누리)은 지난 94년 서비스를 실시한 이래 현재 약 170만명의 유료 가입자를 보유하고 있는 중견 통신 사업체. 국내에서는 최초로 전용 통신 프로그램인 '나우로윈'을 발표해 통신전용 프로그램의 활성화에 불을 지핀 것도 바로 나우누리다.

나우누리는 하이텔이나 천리안 등 타 업체보다는 다소 늦은 출발이었지만 대학생 층의 선호도가 높아 쉽게 시장 진입에 성공했으며 빠른 성장을 거듭해 창립 3년만에 흑자로 돌아서는 등 빠른 성장을 구가해왔다. 97년 이후 대학생 선호도 1위라는 자리를 굳건히 지키며 PC통신 시장에서 당당한 자기자리를 차지하고 있다.

현재 나우누리는 3천여 개의 동호회와 2천여 개의 콘텐츠를 보유하고 있으며, 좀 더 나은 통신 환경을 만들기 위해 다양한 서비스를 개발 중에 있다. 웹기반 PC통신 서비스인 '나우로블루'와 56Kbps의 초고속 전용망인 '나우토반 01443' 등을 제공, 누구나 쉽게 컴퓨터 통신을 배우고 즐길 수 있게 도와준다. 현재 나우콤은 포털의 핵심을 커뮤니티라 보고 웹 커뮤니티의 활성화와 이를 통한 비즈니스에 주력하고 있다. 커뮤니티 활성화를 위해 지난 4월 웹클럽(www.nownuri.net)을 오픈하고 무료 홈페이지 구축, 무료 인터넷 메신저 서비스 등을 제공하고 있다.

이밖에 신세대의 수요가 높은 콘텐츠를 중심으로 개발에 박차를 가하고 있으며 특화 전략으로 수요가 높은 곳을 집중 개발할 계획이다. 이러한 계획의 일환으로 모바일포털사이트인 모티즌(www.motizen.net \*모티즌은 mobile+citizen)을 비롯, 게임포털사이트인 게임짱(game.nownuri.net), 유머 포털사이트인 유머짱(www.nownuri.net/~humor) 등 세분화, 전문화한 테마포털 사이트를 개발해 서비스에 나서고 있다. 특히 이들 사이트들은 N세대의 수요가 높은 콘텐츠들이어서 인기가 높다. 인터넷을 통한 온라인 정보 이용의 증가 추세에 발맞추어 나우누리가 새롭게 선보인 것

## “통신시장 변화를 따라잡는 것이 경쟁력의 원천이죠”



문용식 이사

■ 인터넷 보급의 활성화로 인해 PC통신사에서도 인터넷 흐름에 따라가는 전략이 있어야 할 것 같은데 PC통신사의 경영현안과 과제 등에 대해 말씀해 주십시오

질문 속에 답이 있는 것 같습니다. 바로 통신 시장이 인터넷을 위주로 급격하게 변화되고 있고 이러한 흐름에 적응하며 변화하는 신조류에 맞추어 나가는 것이 당면 현안이고 이것을 풀어 나가는 것이 과제일 것입니다. 투자의 방향도 인터넷에 초점을 맞춰 나가고 있습니다. 인터넷의 활성화는 정보제공의 환경을 급속히 변화시켰으며 그야말로 정보의

홍수시대를 열어가고 있는 것입니다.

■ 인터넷 때문에 경영상에서 큰 변화는 없습니까? 제가 말씀드리는 것은 영업이익을 말하는 것입니다.

결론적으로 말하자면 인터넷을 통한 정보시장의 발달이 PC통신사의 경영상에 큰 영향을 끼치고 있지는 않습니다. PC통신과 인터넷업체는 각각 다른 시장을 형성하고 있기 때문에 동일한 파이를 가지고 나누어 먹는 데서 오는 경영상 변화는 아직 없습니다. PC통신 시장과 인터넷 시장은 서로 다른 파이라고 생각하시면 될 것입니다.

■ 제가 알기로는 PC통신사들이 손익분기점에 다다른 기간이 상당히 길었다고 하는데 나무콤의 경우는 어떻습니까?

PC통신사들이 흑자를 실현하는데 걸린 시간이 긴 것은 사실입니다. 천리안이나 하이텔의 경우 PC통신이라는 없던 시장을 만들어서 수요를 발생시키는 과정에서 많은 투자를 해야만했고 그만큼 손익분기점에 도달하는 시간이 길었던 것이 사실입니다. 저희 나무콤의 경우는 타사보다는 다소 후발주자이기 때문에 시장을 개척하는 것에는 큰 부담이 없었습니다. 이미 어느 정도 시장이 성숙기에 접어들고 있었기 때문에 그만큼

부담이 적었다는 것입니다. 때문에 94년 창립이후 97년에 흑자를 실현할 만큼 빠른 성장을 했습니다.

■ 최근 들어 IP나 CP들이 PC통신보다는 인터넷 시장으로의 진출을 꾀하고 있는데 이러한 흐름들이 PC통신사에게는 적잖이 부담이 갈 것으로 보이는데 현실은 어떻습니까?

물론 IP나 CP들이 다양한 방법으로 시장에 진출하는 것은 바람직한 현상입니다. 업체로서는 수익 창구를 여러 방향으로 열어 놓는 것은 당연한 일이기도 하기 때문이죠. 그러나 이들 업체가 여러 창구로 콘텐츠를 열어 놓는다고 해서 PC통신사들의 수익에는 큰 변화가 없습니다. PC통신사들은 브랜드 인지도가 있고 홍보면에서 월등하게 앞서 있기 때문입니다.

영향이 있다면 무료 콘텐츠의 등장인데 PC통신사들이 유료로 공급하는 콘텐츠를 무료로 제공하는 업체의 경우가 실제로 PC통신사들에게는 부담으로 작용하는 것입니다. 무료 인터넷 포털사이트가 계속적으로 성장할 경우 장기적으로 PC통신업체에게는 부담입니다. 하지만 이러한 무료 사이트의 경우 지속적인 업데이트와 서비스질 향상을 위해서 투자를 해야하기 때문에 영원히 무료로 운영하는 것도 무리가 있다고 봅니다.

■ 마지막으로 IMT-2000과 같은 무선인터넷에 대한 대응방안은 어떻게 하고 있습니까? 더불어 무선인터넷망사업자들에게 어마어마한 수익이 고스란히 넘어갈 수도 있는 문제도 있고 통화유발에 따르는 콘텐츠 사업자들의 몫은 어디에서 찾아야합니까?

무선인터넷에서는 PC통신사들도 하나의 CP로 되기 때문에 무선인터넷에 맞는 콘텐츠를 개발하는 것이 중요할 것입니다. 때문에 모바일용 콘텐츠를 개발 중에 있으며 다양한 대응방안도 강구 중에 있습니다.

무선인터넷망사업자들에게 수익이 몰리는 현상이 발생할 것이라고 했는데 이 문제는 아직은 뚜렷한 대응방안은 사실 없다고 봐야할 것입니다.

다만 저희 나무콤은 5대 테마 사이트(게임, 성인 정보, 만화, 교육, 취업)를 강화해 PC통신시장을 더욱 확고히 하며, 콘텐츠의 질을 높여 경쟁력을 키워나가고 있습니다.



## 나우누리가 내놓은 주력상품

### ▶ 웹상품 '@NOW'

메일, BBS, 자료실, 동호회, 채팅 등 5가지 테마사이트를 특화하고 여기에 유료 콘텐츠를 결합한 '@now' (가칭) 상품을 출시할 예정. (12월 1일) 기존 나우누리 요금정책과는 전면적으로 상이한 웹상의 새로운 상품을 출시.

### ▶ 전문 테마 CP몰 구축

무료 웹 콘텐츠 및 광고로는 수익모델에 한계가 있다고 판단, 적극적인 유료 웹 콘텐츠 개발로 수익을 확대해 나갈 방침이다.

만화, 성인, 교육, 머그게임, 취업 등 5개의 테마를 선정, 국내 최대의 전문 테마 CP몰을 구축할 계획이다. 현재 만화(우심만보), 성인(성인법곡), 교육(쏙쏙넷) 테마사이트를 오픈했으며, 8월중에 머그게임, 9월중에 취업 테마사이트가 오픈 할 예정이다.

### ▶ 나우누리 종합 쇼핑몰 오픈

7월 7일 오픈한 나우누리 쇼핑몰은 기존의 충성도 높은 커뮤니티를 이용한 공동구매, 직판, 수수료 베이스 등의 다양한 수익 구조를 기대하고 있다. 커뮤니티와 콘텐츠를 결합한 '서비스로서의 물'을 구현.

### ▶ 모티즌닷컴

나우누리는 지난 3월 인터넷통신업체 최초로 독자적 유무선포털사이트 (모티즌)을 오픈, 모바일 시장의 선두 무선콘텐츠 사업자로서 자리매김을 하는 데 성공했다.

〈모티즌〉은 기존 PC통신과 인터넷상에서 제공하고 있는 3,000여 콘텐츠의 무선화 작업, 자체개발을 통한 무선인터넷 솔루션 확보 및 서비스 제공, 중소 무선 인터넷업체와의 상호협력을 통한 콘텐츠 및 이용자 확보, 이동통신 기기관련 전자 상거래 서비스 제공 등을 계획하고 있다.

### ▶ 인터넷 표준플랫폼

나우누리는 지난 98년 12월부터 별도 팀(Pioneer TFT)을 구성해 인터넷 표준 플랫폼 개발 작업을 해 왔으며, 2000년 하반기 중에 서비스에 투입하고 본격적인 인터넷 기반의 서비스를 선보일 예정이다.

현재 인터넷 SI 솔루션 시장에서 유일한 대안처럼 인식되고 있는 MS社의 MCIS보다 훨씬 강력하고 국내 환경에 맞는 플랫폼을 개발할 계획, 이 플랫폼이 완성되면, 이를 바탕으로 한 SI 사업에도 박차를 가할 방침이다.



은 위에 열거한 것 이외에도 다수가 있다.

특히 나우누리는 인터넷 통신업체로서는 최초로 지난 3월 독자적 유무선 포털사이트인 모티즌닷컴(www.motizen.com)을 오픈해 모바일 시장의 무선콘텐츠 시장에 진출했다. 이는 향후 전개될 무선인터넷 시장을 선점하는 데 있어서 중요한 역할을 할 것으로 보인다.

〈모티즌〉은 기존 PC통신과 인터넷상에서 제공하고 있는 3,000여 콘텐츠의 무선화 작업 및 자체 개발을 통한 무선인터넷 솔루션 확보, 서비스 제공, 중소 무선 인터넷업체와의 상호협력을 통한 콘텐츠 및 이용자 확보, 이동통신기기 관련 전자 상거래 서비스 제공 등을 계획하고 있다. 또한 올 12월에는 나우누리를 기반으로 한 신 개념 커뮤니티 포털 서비스를 선보일 예정에 있다. 나우누리의 이 같은 움직임은 지속적으로 젊은 감각에 맞는 콘텐츠를 개발, 서비스를 제공함으로써 인터넷시대 선두기업이 된다는 장기적이고 앞선 비전을 가지고 서비스 개발에 한층 더 열을 올리고 있다.

나우콤은 인터넷 시대에 걸맞는 장기비전으로 PC통신기업에서 인터넷 기업으로의 변신을 꾀하고 있으며 그 동안의 축적된 노하우와 다양한 콘텐츠를 활용 기존의 인터넷 업체들과는 차별된 서비스를 제공한다는 계획을 세우고 있다. 더불어 모회사인 두루넷과 연계해 양사간의 시너지 효과를 극대화한다는 방침이다. 이를 위해 12월에는 나우누리를 기반으로 한 '프리미엄 커뮤니티 포털' 서비스를 선보일 예정. 프리미엄 커뮤니티 포털은 18세에서 23세까지의 커뮤니티에 초점을 맞춘 서비스로, 단계적으로 유료화 한다는 것.

PC 통신에서 인터넷에 이르기까지 온라인에서 오프라인까지 나우콤은 그 간의 경험에서 얻은 것을 토대로 미래 통신 시장을 향한 힘찬 걸음을 내딛고 있다. 