

무선랜 급성장 통한 모바일 컴퓨팅 시장 재편 '신호탄'

신규 수요 창출 기대...새로운 시장에 대한 확실한 준비 필요

무선 랜을 통한 모바일 컴퓨팅 수요는 과연 급증할 것인가. 이런 의문에 대다수의 사람은 긍정적인 답변을 보이고 있다. 최근 가트너 그룹에 의하면 802.11b를 표준 규약으로 하는 무선랜이 향후 급성장, 모바일 컴퓨팅 수요를 이끌어내는 원동력이 될 것이라고 보고 됐다. 즉 기업의 업무수행 환경에 절대적인 영향을 끼칠 것이라는 평가와 함께 인식확대 이외에도 시장에 새로운 활력소로 다가서고 있는 것이다.

기존 PC 시장과 데스크톱 PC 시장, 특히 전문가급 PC 시장은 거의 포화 상태에 달했기 때문에 공급업체들은 새로운 수요에 대한 판매를 늘리기 위해 모바일 컴퓨팅으로 눈을 돌려야 한다는 점도 이러한 분위기 활성화에 한몫하고 있다.

사용자 인식제고가 관건

무선 컴퓨팅의 부각은 PC 사용자들을 모바일 컴퓨팅으로 이 전시켜야 한다고 설득하는 데 근거를 제공하며 데스크톱 PC가 줄어들고 새로운 수요가 창출된다는 것을 의미한다는 것이다.

데스크톱 PC가 노트북 PC로 대체되는 것은 곧 무선 랜 시장이 성장한다는 것을 암시해주는 지표다. 또한 802.11b PC 카드가 대량 공급되면서 가격이 급격히 낮아져 노트북 PC의 수요를 더욱 부추길 것으로 예상된다. 노트북 PC는 현재 기업 수요가 대부분이지만 앞으로 교육, 공공 기관, 가정과 같은 다른 주요 시장에서도 급격한 성장이 예상된다 점도 PC 공급업체가 이 시장에 대해 관심을 가져야 되는 부분이다.

따라서 PC 공급업체들은 기본 무선 프로토콜로 802.11b를 택하고 사용자들에게 무선 랜의 장점을 인식시키면서 노트북 PC 매출이 증가할 것에 대비해야 한다는 것이 많은 관계자들의 공통적인 견해다.

다른 모든 기술과 마찬가지로 무선 랜의 보급이 늘어나기 위해서는 사용자들이 이를 접할 수 있는 기회가 많아져야 한다. 이번 가트너 그룹의 조사 결과에 따르면 미국에서 무선 랜을 사

용하지 않고 있는 기업 IT 관리자 중 20%는 무선 기술의 활용에 대해 검토한 적이 없다고 밝혔을 정도다.

사용자들의 인식 부족 문제를 해결하기 위해서는 PC 공급업체들은 무선 노트북을 판매하면서 설치 서비스와 지원을 번들로 제공해야 한다는 점에서는 업체들도 의의가 없을 것으로 보인다.

소비자 시장에서의 기술 채택 또한 기술에 대한 인식 단계를 거치고 난 뒤의 시범적 사용을 전제로 한다. 공급업체는 서비스 제공업체와의 제휴를 통해 해당 업체가 무선 랜 가입자에 대한 장비 판매시 보조금을 제공하도록 함으로써 이를 달성할 수 있다는 점도 간과해서는 안될 것으로 보인다.

전략적 제휴 역시 하나의 해결 방안이 될 수 있는데 도시바가 스카이넷글로벌이 자사의 고객 데이터베이스를 활용하여 공동 마케팅 활동을 할 수 있도록 하는 전략적 제휴를 체결한 것이 좋은 예다.

준비 없인 경쟁 불가능해

하지만 이렇듯 다양한 미개척의 시장에 대한 장비빛 꿈을 꾸기 위해서는 공급업체들은 업종별로 올바른 메시지를 전달함과 동시에 숙련된 기술자에 대한 지원, 서비스 및 교육을 통해 이러한 업종 고유의 수요를 충족시킬 수 있어야만 한다. 무선랜이 발전하면 할수록 휴대용 PC는 사용자의 핵심 플랫폼으로 자리잡게 될 것은 명약관화(明若觀火)한 일이라고 본다. 하지만 새로운 사업 기회와 신규 시장의 형성과 함께 해결해야 할 문제도 생길 것이며 이러한 변화에 대처하지 못한 업체들에게 새로운 시장은 하나의 오아시스에 지나지 않을 것이라는 점도 간과해서는 안될 것으로 본다. ☞