

# 매일경제

M A E I L   B U S I N E S S   N E W S P A P E R

## 매일경제신문

- 2000/06/13 지구촌e비즈: 美 아이캔바이닷컴
- 2000/06/20 지구촌e비즈: 美 잡트랙
- 2000/07/11 지구촌e비즈: 24/7미디어의 콘텐트존
- 2000/07/25 지구촌e비즈: 美 어바웃닷컴
- 2001/04/17 지구촌e비즈: 엔론 온라인
- 2001/05/30 지구촌e비즈: 코비신트

## 아이가 '클릭' 부모가 '결제'

지구촌 e비즈 / 美 아이캔바이닷컴

미국에서 신용카드를 갖고 있는 10대는 전체 이용자의 9%에 불과하다.

마킨지 컨설팅트로 있던 폴 허먼(Paul Herman)은 젊은층의 구매욕구가 결제수단 미비로 제대로 충족되지 못하고 있는 점에 착안해 이를 위한 인터넷 비즈니스 모델을 구상하게 됐다.

미국의 대표적 Y세대 스팽들인 아이캔바이닷컴([www.icanbuy.com](http://www.icanbuy.com))은 이런 배경에서 탄생했다.

아이는 부모가 인터넷 계정에 넣어준 돈으로 원하는 물건을 사고 스스로 결제할 수 있다.

이를 통해 어린 Y세대가 다양한 상품을 비교·평가해 합리적으로 소비하는 법을 익힐 수 있도록 했다.

단순한 어린이 쇼핑몰이 아니라 돈을 관리하는 요령을 배울 수 있는 곳이라는 점도 부각시켰다.

이를 위해 아이캔바이는 유별한 인터넷은행인

SFNB와 제휴했다. 어린이 회원은 자기 개인계정을 통해 자기 돈을 운용할 수 있다.

또 자선단체에 기부할 수 있는 시스템을 마련해 아이들로 하여금 봉우한 이웃을 생각할 수 있는 기회를 제공했다는 점도 특특하다.

아이캔바이의 찰진한 서비스로 눈에 띠는 게 바로 화망목록(Wish List)이다.

어린이회원은 이곳에 알고 싶은 선물을 기록한다. 부모나 친구는 이 목록을 보고 생일이나 기념일에 자연스럽게 아이 선물을 사게 된다. 물론 쇼핑은 아이캔바이에서 이뤄진다.

부모 차지에서도 아이캔바이는 밀을 수 있는 쇼핑몰이다. 각종 상품이나 정보는 아이의 정서나 교육에 도움이 될 만한 것들로 이뤄져 있다.

또 자녀가 어떤 물건을 어떻게 샀는지 살펴볼 수 있기 때문에 문제가 생기면 언제든지 통제할 수 있다.

이 밖에 베리사인 트러스트e 등 유수의 보안·인증업체와 제휴해 안전하게 쇼핑할 수 있도록 한 것도 부모들이 아이캔바이를 선호하도록 만든 요인이다.

<인터넷 컨설팅그룹(ICG) 리서치센터>

[hcahn@icgist.com](mailto:hcahn@icgist.com)

## 지구촌 e비즈 / 잡트랙

## 구인·구직정보 오프라인 활용 급성장

인터넷의 가장 큰 장점이라고 할 수 있는 대중성과 개방성을 가장 잘 활용할 수 있는 비즈니스 모델로 흔히 인터넷을 중간 매개체로 활용하는 비즈니스, 즉 경매와 같은 중개서비스를 끌고 있다.

현재 많은 구인구직 사이트 중에서 나름대로 특이한 비즈니스 모델로 차별되고 있는 사이트들이 등장하고 있다.

그 중 하나로 '잡트랙(Jobtrak.com)'을 들 수 있다. 이 사이트는 오프라인에서 축적된 노하우를 기반으로 차별된 구인구직 서비스를 해 미국 내 구인구직 시장에서 꽂힐 만한 성장을 보이고 있다.

잡트랙은 지난 87년 캔腩 버그와 데이비드 프레너 그리고 당시 컨설턴트로 활동하던 코니 램버그 등 세 명이 공동 설립했다.

당시 이들은 대학 졸업예정자에게 주어지는 취업정보가 너무 비효율적으로 전달되고 있다고 판단하고, 전혀 새로운 방식으로 빠르고 편리하게 취업정보를 제공하겠다는 비전으로 잡트랙을 설립했다.

잡트랙은 경쟁업체와의 차별화

로 승부수를 띄웠다. 그 중 하나는 업계인 만큼 잡트랙은 구인·구직에서 모두 업계 최대 자료를 보유하고 있다.

구인은 약 30만개, 업체는 90만개, 일자리 정보를 보유하고 있으며, 구직자는 두더 42만 5000명 이상의 이력서를 갖고 있다.

## 잡트랙 개요

이름	Jobtrak
URL	www.jobtrak.com
설립연도	1987년
대표이사	Connie Ramberg
주요서비스	대학별 구인·구직정보 제공
직원수	120명
수익모델	수수료(최대 18~395달러)
미국 내	1000개 이상의 대학과 파트너십 체결
성과	매일 3만5000명 이상의 고객 방문
	포털 등 우수 온라인 기관에서 우수 인터넷 사이트로 수상

있다.

잡트랙의 중요한 차별화 전략 중 또 다른 하나는 구인·구직서비스를 '대학' 단위로 분류해서 서비스하고 있다는 점이다.

잡트랙의 날다른 서비스는 구인을 원하는 고용주가 편리하게 자신이 원하는 대학 출신자를 뽑을 수 있게 해 고용주들이 이력

서를 속아내느라 겪었던 불편함을 개선했다.

잡트랙은 이런 비즈니스 모델, 즉 '대학·오프라인상의 대학별 취업정보센터가 하나의 온라인 사이트로' 이동한 듯한 형태의 비즈니스를 더 원활하게 추진하기 위해

현재 미국 전역에 있는 1000여 대학 취업센터와 파트너십을

맺어 서로 정보를 공유하고 있다.

현재 잡트랙에는 하루 평균 3만5000명이 방문하고 있으

며 이를 중 1000명 정도가 구

직을 신청하고 있다.

잡트랙이 설립된 87년 이후 잡트랙을 활용해 취업한 인원은 총 40만명으로 명실공히 취업 정보의 대표 브랜드로 명성이 자자하다.

특히 대학 취업률을 알려주는 지표를 개발해 '잡트랙 지표(Jobtrak Index)'라는 이름으로 미국 각 언론에 제공할 정도로 성장했다.

잡트랙의 성공 사례는 같은 사업군에서도 비즈니스 모델을 조금만 차별화하면 훨씬 좋은 성과를 줄 수 있다는 교훈을 주고 있다.

인터넷 컨설팅그룹(ICG) 리서치 센터(hcahn@icgist.com)

지구촌 e비즈 / 24/7미디어의 콘텐트존

## 광고주-사이트운영자 최적 중개

지난해 '콘텐트존' 사이트(Contentzone.com)를 개설한 24/7미디어는 인터넷 광고업계를 선도하는 세계적인 기업이다. 더블클릭(Doubleclick)과 쌍璧을 이룬다.

24/7미디어가 초기에 유명해진 것은 다양한 성형의 광고주들에게 가장 적합한 매체를 찾아주는 데 탁월한 경쟁우위를 보였기 때문이다.

콘텐트존은 한마디로 온라인 광고를 계제할 수 있는 웹사이트 소유주와 온라인 광고를 하려는 광고주를 증가하는 게 주업무다. 물론 중간에 수수료를 받는 게 사업모델이다.

사실 이러한 온라인 사업모델은 그렇게 신선한 것이 아니다. 더블클릭(Doubleclick.com)이나 벨류클릭(Valueclick.com)과 같은 사이트가 오픈전부터 해오면 사업모델과 둑갈거나 유사하기 때문이다.

하지만 24/7미디어는 이 같은 명이한 사업모델에 오드라인 경험에서 우러나온 독특한 전략을 결합해 콘텐트존 차별에 성공했다.

그 첫째는 선지원(Pre-support)

Contentzone.com	
이름	Contentzone
URL	www.Contentzone.com
설립연도	1999년
모기업	24/7Media
주요서비스	광고주와 웹사이트 운영자를 중개
수익모델	수수료 취득
성과	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 4000여 사이트가 회원으로 가입</li> <li>② Contentzone을 통한 광고 가 대입 전체 인터넷 사용 자의 14.9%에 노출됨</li> </ul>

전략이다. 콘텐트존은 회원이 된 웹사이트 소유주에게 먼저 여려가지 혜택을 무료로 제공했다.

예컨대 인터넷 상에서 다양한 불거리(콘텐츠)를 제공해주는 아이신디케이트(isyndicate.com)와의 제휴를 통해 회원들에게 무상으로 콘텐츠를 제공하거나 경매 기능을 대행해주는 비드랜드(bidland.com)와의 제휴를 통해 회원들에게 경매 기능을 무상으로 쓸 수 있도록 했다.

그 이유는 간단하다. 회원 사이트 방문객 수가 많아지면 광고주들이 더 많은 돈을 내게 되고, 그렇게 되면 콘텐트존은 더 많은 수익을 얻을 수 있기 때문이다.

둘째, 경쟁유도 전략이다. 콘텐트존은 보상체계의 정보공개를 통해 경쟁을 유도했다.

하루 단위로 콘텐트존에 가입된 전체 회원 사이트에서 발생한 전체 광고효과를 100으로 가정할 때 개별 사이트가 전체 광고효과에 대해 얼마나 기여했는지를 계산해 수익을 배분하는 방식으로 운영했다. 또 다른 전략은 광고 효과 상위 10위 내 사이트들의 이름과 주소를 공개하는 것이다.

이를 바탕으로 콘텐트존은 4000개 웹사이트를 회원으로 갖춘 대규모 중개 사이트로 성장했다.

콘텐트존이 증가하는 온라인 광고를 보는 네이션 수는 무려 전체 인터넷 사용자의 14.9%에 이를 정도다.

<인터넷 컨설팅 그룹(IGC) 리서치센터> hcahn@icgist.com

## 지구촌 e비즈 / 美 어바웃닷컴

## 정보 엄선·쉬운 검색으로 돌풍

단순함을 무기로 인터넷 세상을 선도하는 사이트가 있다.

어바웃닷컴(About.com)은 국내에는 그다지 알려져 있지 않지만 미국에서는 사이트 트래픽 순위 전체 7위에 이를 정도로 유망한 포털사이트다.

후발업체에 속하는 이 회사는 검색엔진에 기반을 둔 기존 대형 포털사이트에 비해 지난 2~3년 간 빠른 속도로 성장했다.

빠른 성장을 해온 어바웃닷컴은 현재 애후나 라이코스의 주요 경쟁자로 부상할 만큼 최근 수준의 사이트로 미국에서 인식되고 있다.

어바웃닷컴의 빠른 성장속도는 차별성이 있다.

이 회사인 설립자이자 현재 대표이사인 스콧 키르니는 지난해 한 잡지와 한 인터뷰에서 어바웃닷컴만의 차별전략을 다음과 같이 언급했다.

“인터넷에서 열첨난 정보량을 가진 웹사이트를 만드는 건 쉽다. 그러나 궁극적으로 고객에게 사랑을 받으면서 살아남을 수 있는 사이트는 모든 사용자가 쉽게 사용할 수 있는 웹사이트일 것이다”라고 강조했다.

많은 정보보다 알찬 정보로 풍족한 사이트가 오히려 고객 면에서 좋은 좋은 수도 있다.

애후나 라이코스 등과 같은 기존 포털사이트는 고객에게 많은 정보를 제공했지만 그 가운데는 이미 사라졌거나 잘못된 정보 역시 많았던 것이 사실이다.

‘검색엔진’이라는 수익모델 자체의 한계에서 비롯된 일이다. 즉 다른 웹사이트에 있는 정보를 특정인이 골고루하게 관리하는 것 이 아니기 때문에 웹사이트가 처리

## 어바웃닷컴 기업내용

URL	<a href="http://www.about.com">www.about.com</a>
CEO	스콧 키르니(Scott Kurnit)
설립 시기	1996년 6월 27일
매출액	약 3600만달러(2000년 상반기 기준)
전체 사용자수(현재)	4490만명(2300만회)
페이지수	99999
등록 회원수	850만명
특기사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 97년 2월, MiningCo.com이라는 이름으로 처음 사이트 개설</li> <li>· 99년 3월 24일, 나스닥 상장</li> <li>· 99년 5월, 1200만달러의 마케팅 비용을 부담하면서 About.com으로 사이트 개명</li> <li>· 2000년 4월, 대규모 사이트 개편 단행</li> </ul>

하는 검색엔진 결과는 항상 문제를 내포하고 있을 수밖에 없는 것이다.

이 같은 기존 포털사이트의 문제를 극복하기 위해 어바웃닷컴은 ‘사람’이라는 요소를 수익모델의 기본으로 설정했다.

현재 어바웃닷컴은 총 36개 챕터로 구분돼 있는 700개 이상의 주제에 대한 청탁도 사이트를 ‘어바웃 가이드’라 불리는 담당자들이 직접 관리하고 있다.

이들은 자기가 담당하고 있는 주제와 관련해 검색 할 만한 관련 사이트 주소와 관련 정보를 일반 대중에게 전달하는 소임을 맡고 한다.

이처럼 각 분야 전문가가 종일 없이 관리하고 업신한 정보만 제공하고 있는 어바웃닷컴에 대한 고객의 신뢰는 날마다 드는다.

<인터넷 컨설팅그룹(ICG) 리서치 센터> [hcahn@icgist.com](mailto:hcahn@icgist.com)

## 지구촌 e-비즈

### ‘엔론 온라인’

불과 수년 전만 하더라도 엔론은 북미 지역 시장 20% 이상에 ‘천연가스’와 ‘전기’를 판매하던 대형 오프라인 에너지 기업이었다.

그러나 90년대 말 정부 규제가 풀리면서 인터넷 열풍이 불자 엔론은 에너지 분야 B2B 마켓플레이스에 대한 새로운 시장 기회를 발견하고 인터넷 기업으로 첫발을 내딛는데 그때 처음으로 내놓은 작품이 바로 ‘엔론 온라인(Enron Online)’이다.

‘엔론 온라인’은 천연가스나 전기는 물론 여러 가지 상품에 대한 공급자와 수요자를 연결해 주는 B2B 마켓플레이스다. 물론 처음 엔론이 이러한 B2B 마켓플레이스 프로젝트를 추진했던 배경은 자사 에너지 자원에 대한 구매 효율을 높이겠다는 목적이 강했다.

하지만 프로젝트를 기획하는 과정에서 엔론은 그들이 기획하는 마켓플레이스 기능들이 다른 분야로도 충분히 쉽게 확장될 수 있다는 가능성과

회사명	엔론 온라인(Enron Online)
URL	<a href="http://www.enrononline.com">www.enrononline.com</a>
대표이사	제프리 스킬링 (Jeffery K. Skiling)
설립연도	1985년
주요 서비스	1000여 종의 재화에 대해 B2B 마켓 플레이스 솔루션 제공

## 에너지사업에 B2B 접목 ‘대박’

아직 성공적으로 자리잡은 B2B 마켓플레이스가 시장에 존재하지 않는다는 시장성을 확신하게 됐다.

그 결과 ‘엔론 온라인’ 컨셉트를 현재와 같이 1000개 이상 제품을 취급하는 종합 B2B 마켓플레이스로 변모시켰던 것이다.

그들의 이러한 전략적인 움직임은 바로 성공적인 결과를 가져왔다. 개설 1년 만에 엔론 온라인은 38만 거래에 총 2000억달러 규모 거래를 성사시키며 거래 규모상 세계에서 가장 큰 전자상거래 사이트로 성장한 것이다.

엔론 온라인이 성공한 요인은 엔론이 예전부터 정보기술 활용에 관심이 많았다는 데서 찾을 수 있다.

사실 인터넷이 대중화하기 훨씬 전인 80년대 말에 엔론은 전화를 통한 온라인 마켓플레이스를 개척했던 경험이 있다. 당시 그 프로젝트는 기술의 한계로 실패했지만 산업 전체 공급업체를 가상 네트워크로 묶어낸다는 것이 얼마나 강력한 힘을 가질 수 있는지 좋은 경험을 제공했다.

엔론 온라인 성공을 바탕으로 엔론은 이젠 더 이상 에너지 전문기업이 아닌, 인터넷 솔루션을 제공하는 전문 지식기반 회사로 완전히 변모했다.

그리하여 초기 시장 진입자로서 많은 노하우를 가지고 있는 ‘B2B 마켓플레이스’ 분야를 중심으로 각종 솔루션을 개발하고 있는 엔론은 이제 약 12개 온라인 비즈니스를 운영하는 거대 인터넷 기업으로 자리잡았다.

〈인터넷컨설팅그룹(ICG) 안현철  
[hcahn@icgist.com](mailto:hcahn@icgist.com)

## 지구촌 e-비즈 / 코비신트

# GM·포드등 빅3 참여 자동차부품 경매·조달

지난해 2월 자동차 빅3라 불리는 GM과 포드, 다임러크라이슬러는 공동으로 세계 최대 온라인 B2B 마켓플레이스를 만들겠다고 발표했다. 코비신트(Covisint)는 이들 빅3를 포함해 르노, 닛산, 정보기술 업계의 커머스원, 오라클 등이 참여해 설립됐다.

코비신트의 사업 분야는 크게 세 가지로 나눌 수 있다. 우선 가장 핵심이 되는 첫번째 분야는 바로 '전자조달(Procurement)'이다. 코비신트는 수요자 즉 자동차 생산업체들이 인터넷을 통해 훨씬 효율적으로 전세계

### 지구촌 e-비즈

이 름	코비신트(Covisint)
U R L	<a href="http://www.covisint.com">www.covisint.com</a>
대표이사	케빈 잉글리시(Kevin English)
설립연도	2000년
주 요 서 비 스	신제품 개발을 위한 가상 프로젝트 공간 서비스 인터넷 기반의 전자 조달 서비스 자동차 업체들의 공급 사슬 관리 서비스
성 과	2000년 4분기 현재 거래액 3억5000만달러 달성 지금까지 약 10억달러 규모의 거래 달성 주주사인 포드 19% 구매 절감 효과 달성

부품 공급업체에서 부품을 조달받을 수 있도록 서비스하는데 경매방식의 조달서비스나 조달과 관련된 시세관리, 자산관리 기능 등을 부가적으로 제공함으로써 클라이언트들이 효율성을 제고할 수 있도록 배려했다.

또 다른 코비신트의 사업 분야는 '공급 사슬 관리(Supply Chain Management)'다. 코비신트는 클라이언트들이 코비신트의 앞선 기술력을 통해 더 빠르고 우수하면서 값싼 공급 사슬 관리를 할 수 있도록 서비스하고 있다.

마지막으로 야심차게 준비한 세번째 사업 분야는 '가상 프로젝트 공간(Virtual Project Workplace)'이다. 그러나 코비신트가 제공하는 가상 프로젝트 공간을 활용하면 스케줄 관리에서 2차원 설계, 3차원 모델링까지 가상 공간에서 여러 업체가 함께 작업할 수 있는 서비스가 제공되기 때문에 지리적으로 멀리 떨어져 있는 파트너 업체와도 효율적으로 신상품을 공동 개발할 수 있다.

<인터넷컨설팅그룹 안현철 hcahn@icgist.com>