

# 팬택, 스카이 'IM-100' 출시

## 2년만에 신제품...통신사, 이벤트 풍성

SK텔레콤과 KT는 지난달 30일 팬택의 신규 스마트폰 스카이 '아임백(IM-100)'을 공식 출시했다. 아임백은 2014년 초 출시한 베가아이언2 이후 2년만에 새롭게 선보이는 스마트폰으로, '팻플롬' 터치 광고를 통해 많은 소비자들의 눈길을 끌고 있다.

SK텔레콤은 30일부터 공식 인증 대리점과 온라인몰 "T월드다이어렉트"를 통해 아임백 판매를 시작한다. SK텔레콤은 이달말까지 아임백을 구매한 고객 가운데 5,000명을 추첨해 모바일 동영상 앱 '옥수수' 내 VOD 결제 가능한 1만 포인트를 제공한다.

아임백 온라인 예약가입 현황 분석결과, 화이트 색상 선택 비중이 65%로 블랙 색상보다 선호도가 높았다. 또한 20~30대 비중이 75%로 젊은 층 고객이 압도적으로 많았고, 남성과 여성 비중은 각각 55%, 45%로 비슷한 것으로 나타났다.

예약 가입 고객들은 아임백 구매 요인으로 ▲깔끔한 디자인 ▲모든 요금제에서의 10만원대 실 구매가 ▲블루투스 스피커, 무선충전, 조명 기능 탑재한 빌드 액세서리 '스톤(Stone)'에 대한 기대감 등을 꼽았다.

KT는 지난달 30일 전국 올레매장 및 직영 온라인 '올레샵'을 통해 팬택의 신규 스마트폰 '아임백'을 공식 출시한다.

아임백 패키지에는 블루투스 스피커, 무선 충전, 무드 램프 기능이 탑재된 '스톤



(STONE)'이 기본 제공된다. '힐 키'는 옛지있는 디자인과 색다른 사용자 경험을 제공한다. 어디서나 힐 키를 클릭하여 음악을 재생하고, 1~100단계까지 미세하게 음량을 조절할 수 있다. 그리고 힐 키를 돌려 카메라 자동 타이머를 설정하는 등 손쉽게 활용이 가능하다.

아임백의 출시 가격은 44만9,900원이다. LTE 데이터 선택 699 요금제 기준 공시지원금은 33만원으로 최대 공시지원금을 받을 수 있다. 최저 요금제 LTE 데이터 선택 299 요금제의 공시지원금은 20만원이다. 색상은 플래티넘 블랙, 클래식 화이트 2종으로 출시한다. /황애란 기자

# 멧츠잇, 모바일 관광지 스탬프투어 앱 개발

전남정보문화산업진흥원(원장 오정렬)은 창업보육시설 입주기업인 멧츠잇(대표 박승하)이 최근 모바일 관광지 스탬프투어 어플리케이션(앱)을 개발했다고 지난달 30일 밝혔다.

주요 관광지 스탬프투어를 모바일 앱으로 구축해 관광객뿐 아니라 관광객이 담당자로부터 호평을 받고 있다.

모바일 스탬프투어는 기존의 도장과 종이로 필요했던 스탬프투어를 스마트폰으로 옮겨 관광객들의 편의성을 높인 어플리케이션이다.

위치기반서비스(LBS)를 활용해 관광지 내 마련된 스탬프 존안에 접근하면 관광객 스마트폰에 방문 인증 스탬프가 자동으로 나타난다. 스탬프를 모두 완성한 후에는 상품수령 주소를 입력해 우편으로 받아볼 수 있게 하는 등 관광객들의 편의성을 한층 업그레이드시켰다.

멧츠잇은 지난 2014년 전남정보문화산업진흥원 창업보육센터에 입주했다. 이후 경주시 모바일 스탬프투어 앱을 개발했다. 이 앱은 외국인 관광객도 자국어로 편리



하게 이용 가능해국내·외를 막론하고 연간 3만명 이상의 관광객이 사용하고 있다.

지난해 한국농어촌공사와 함께 농촌여행 스탬프를 개발, 발매 이후 2,000명이 다운로드하는 등 사용자들의 큰 호응을 얻고 있다. 이달에는 영광군을 대상으로 개발한 원불교 성지순례 앱이 정식 런칭을 앞두고 있다.

전남진흥원 관계자는 "모바일 콘텐츠의 경우 지역의 잠재된 가능성과 아이디어를 활용하기 적합한 분야"라며 "앞으로 다양한 아이디어를 가진 개발자들을 발굴해 멧츠잇과 같은 성공사례를 만들 수 있도록 힘쓰겠다"고 말했다.

/조기철 기자



# 모바일 간편결제 '춘추전국시대'

## 현금·카드 대용에 송금 등 금융까지 영역확대

## 20~30대 사용 집중...고객 끌어들이기 묘책 필요

모바일 간편결제 서비스가 편리함을 내세우며 일상생활 속으로 자리잡고 있다. 페이(Pay) 사업자들은 가입자의 거래액을 늘리는 한편 간편 송금, 멤버십 결제 등 다양한 서비스를 잇따라 내놓으며 좋은 반응을 얻고 있다. 스마트폰 제조사나 통신사, 포털 등 다양한 분야의 IT 기업들이 자신의 강점을 내세운 고유의 서비스에 새로운 기능을 지속적으로 추가하면서 치열한 경쟁을 펼치고 있다.

### ◇ 간편한 결제 인기

지난달 30일 DMC 미디어의 '2016 모바일 간편결제 서비스 이용 행태' 보고서에 따르면 모바일 간편결제 서비스 이용 경험률은 79.2%로, 전년대비(72.1%)보다 증가했다.

최근 6개월 이내에 간편결제 서비스를 이용한 응답자의 86.9%는 '편리함'을 이유로 꼽았으며 향후 서비스 이용을 늘리겠다는 답변도 76.4%에 달했다. 다양한 페이 서비스의 가입자는 크게 증가하는 추세다. 현금이나 신용카드를 들고 다닐 필요 없이 간편하게 결제할 수 있기 때문이다.

### ◇ 손안의 지갑

다양한 '페이'는 결제뿐 아니라 간편 송금, 금융 거래, 공과금 납부 등으로 서비스 영역을 점차 확대해나가고 있다. 손안의 '지갑'을 생활 전반으로 확대하려는 모습이다.

KT가 BC카드와 함께 선보인 모바일 지갑 서비스 '클립(CLIP)'은 신용·체크카드 3000종의 할인 정보를 담았고, 전국 20만여 개 가맹점에서 할인카드 혜택을 받을 수 있도록 시스템을 구축했다.

클립은 전국 18만여 개 와이파이를 활용해 기존보다 훨씬 정확한 위치에 기반한 이용자의 주변 장소(500m, 1km, 3km 반경 설정 가능)에서 자신의 신용·체크카드 중 가장 큰 할인 혜택을 챙길 수 있는 결제 카드를 추천한다. 봉신3사 멤버십, 해피포인트, CJ, 롯데멤버십, GS, CU편의점, 항공멤버십, 정유멤버십, 현대백화점, 여행사멤버십 등 약 70개의 멤버십을 제공한다.

클립은 My Shop 기능을 제공하는데 주로 찾는 가맹점들을 미리 등록해 놓으면 사용 가능한 카드, 멤버십, 쿠폰 등을 간편하게 확인하고 사용할 수 있다. 혜택 캘린더를 통해 주요 카드사의 카드 이벤트를 날짜별, 요일별로 모아 제공하기도 한다.

SK텔레콤이 출시한 'T페이'는 오프라인 가맹점에서 멤버십 할인과 결제를 결합한 서비스로 인기를 끌고 있다. 출시 3개월만에 가입자 50만명을 돌파했다. 편의점 레스토랑 등 2만3000여 개 매장에서 이용할 수 있다.

'T페이'는 블루투스 기술을 활용한 '렌즈프리 결제'와 T멤버십 또는 전용 앱의 '바코드 스캔' 등 두 가지 방식으로 이용할 수 있다. 렌즈프리 결제는 계산대에서 사용자의 스마트폰과 매장 단말기(POS)가 근접무선통신으로 인증 및 결제 정보를 자동 교환하는 방식이다. 접원이 본인 확인(전화번호 뒤 4자리) 후 사용자가 사인패드에 비밀번호를 입력하면 결제가 완료된다. 앱에 탑재된 바코드를 스캔하는 방식으로 T페이가 이용 가능하다. SK텔레콤은 T페이에 3분마다 갱신되는 일회용 바코드 기술을 적용해 보안성을 높였다.

2014년 9월 출시한 카카오페이는 출시 1년 9개월 만

에 가입자가 1,000만명을 돌파했다. 순수 핀테크 서비스로는 최초다. 오프라인에서 사용할 수 있는 제휴카드 역시 총 85만장 이상 발급했다. 특히 공인인증서 없이 큰 금액의 결제를 할 수 있고 플랫폼 내에 멤버십, 청구서, 송금 서비스를 추가해 종합적인 핀테크 서비스가 가능한 장점이 있다.

### ◇ 시장선점 누구?

현재 국내에 서비스 중인 페이 종류만 수십가지에 달한다. 한 사람이 이들 서비스를 모두 사용하는 것은 불편하고 비효율적이다. 결국 소비자들에게 선택 받은 소수 페이들이 중심으로 서비스가 통합될 것이라는 업계의 판단이다.

국내 간편결제 서비스들의 기능은 큰 차이가 없다. 공인인증서 없이 간편하게 비밀번호나 패턴만으로 결제가 가능하다는 틀은 같다. 최근 일부 페이들이 간편 송금과 공과금 납부 서비스 등을 추가하고 있지만 이 역시 간편결제 시장에서 유행처럼 번지고 있다.

온·오프라인에서 각각 강세를 보였던 서비스들은 이미 다른 영역으로 발을 넓히고 있다. 삼성페이는 주요 카드사들과 제휴를 늘리며 온라인 결제를 확대하고 있다. 현재 삼성페이의 온라인 결제 서비스는 롯데, KB국민하나카드도 이용할 수 있으며 향후 더 많은 카드사로 확대한다는 방침이다. 네이버는 실물 체크카드와 연계한 포인트 적립 기능을 선보이며 오프라인에서도 영향력을 넓히고 있다.

사용자 세대층을 넓히는 것도 속제다. 현재 간편결제 서비스 사용자는 20~30대 젊은층에 집중돼 있다. 40대 이상 고객들을 끌어들이기 위한 고민이 필요한 시점이다.

IT업계 관계자는 "기존 신용카드와 은행 등 금융기관이 담당하던 결제 서비스의 무게중심이 모바일 기술 발전으로 IT기업으로 급격히 흘러가고 있다"며 "플랫폼을 선점하기 위한 이들 기업의 경쟁은 당분간 계속될 것"이라고 말했다.

/황애란 기자

**CERTIFIED**

경부조달 우수제품 발명특허 신제품 성능인증 K마크인증

- ISO 9001-2000 우수제품 품질 인증 (CERMET)
- ISO 14001-2004 친환경적 제품 인증 (CERMET)
- 산업통상자원부장관 신제품 인증 (N.E.P)
- 조달청 우수제품 지정 (2015140)
- 선도기업 인증 (2011-IT-12)

**(주)바이콤은 방송/산업용 음향/영상 (A/V) 시스템을 컨설팅/제안/설계/시공합니다.**

- 대형 SR (Sound Reinforcement) 시스템 (스피커, 앰프, DSP, 믹서) 개발 및 제조
- 공연장 / 다목적강당 / 종교시설 / 연수원 / 테마파크 등의 멀티미디어 솔루션 구축
- 교육센터 / 첨단복합빌딩 / 공항 / 항만 / 산업단지 등의 멀티미디어 솔루션 구축
- FULL DIGITAL 전관방송 시스템의 연구/개발 및 제조/수출
- 국내 통합방송 시스템, 통신선로, 통합 송수신기의 연구/개발 및 제조/수출
- 대규모 관공서 및 연수원, 초/중/고/대학교 내 디지털 전관방송 시스템 구축

www.ibicom.net

# 생생한 현장의 음향과 영상 속엔 항상 (주)바이콤이 함께 합니다.

주요 개발/제조/시공 제품군: DSP (Digital Sound Processor), 고출력 파워앰프, 라우드 스피커 등

바이콤 AV 시스템의 특징점 하이엔드 SR품질기준 / 신속 정확한 AS

주요 시공실적: 세종시 정부청사, 한국 가스안전공사, 농촌진흥청, 한국전력기술, 법무연수원, 지방행정연수원, 2012 여수엑스포, 조달청 품질관리관 등 다수 시공

**바이콤 주요 사업분야**

- SR** 전문 SR 시스템의 컨설팅, 설계 및 시공
- PA** 광동합 및 디지털 전관방송 시스템의 설계 및 시공
- R&D** 국산 독자기술 방송장비의 연구 개발 및 제조 수출

문의 **02.336.0336**

서울 영업소: 서울특별시 마포구 건대리길 112 (세교동)  
본사 및 공장: 부산광역시 연제구 과령로 348번길 50 (연산동)

**주식회사 바이콤**  
BICOM