증권방송 비지니스모델 연구
(사례:모니네)

아주대 임재익 (limjay@hanmail.net)
아주대 임채호 (chlim@gold.ne.kr)

1

목 차

1. 서 언 3P
2. 증권정보 서비스 발달과정 4P
3. 증권방송 서비스 현황 5P
4. 증권방송 서비스 업체 6P
5. 증권방송 BM Concept 7P
6. 증권방송 BM 분류 8P~9P
7. Broadcasting 진행업체비교 10P
8. Market Penetration Strategy 11P
9. 증권방송 BM Concept-모니네 12P
10. 증권방송 SWOT 분석 13P
11. CFS: 5C 1D 1S 14P~16P
12. Network Architecture 17P
13. 증권방송 화면구성 18P~19P
14. 증권방송 향후 전망 20P
15. Interactive Broadcasting 응용분야 21P
16. 결 어 22P

2PAGE

서 언

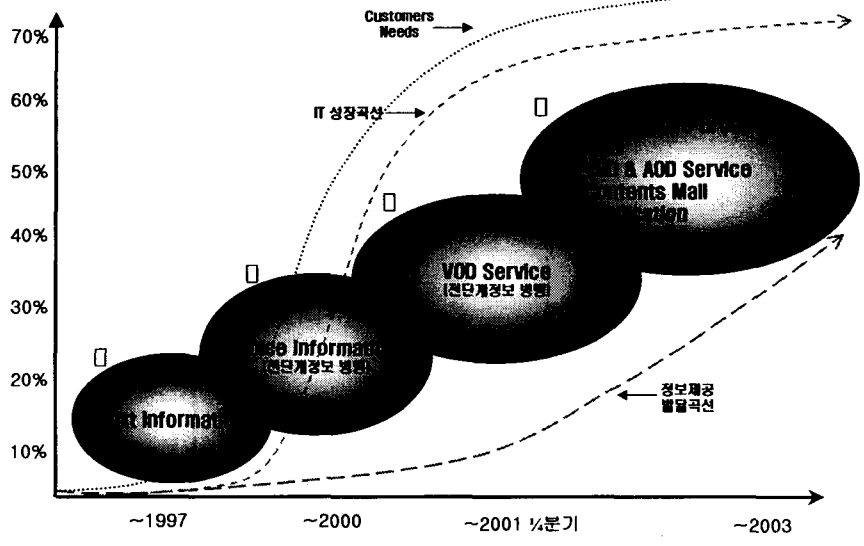
급변하는 주식시장 정보를 인터넷을 통하여 제공하는 증권정보 제공(IP) 사이트들이 치열한 경쟁을 치루면서도 빈약한 수익모델로 향후 기업의 생존여부 조차 불확실할 정도로 어려움에 처해있다.

더욱이 제공하는 정보의 내용이 유사하고, 차별화 전략이 극히 제한적이기 때문에 신규고객 발굴 및 고객유지가 어렵고, 커뮤니티 활성화를 통한 고객 유치도 실질적인 수익으로 만들기 어려운 실정이다.

이에 대한 타결책으로 증권정보제공(IP) 사이트들은 온-오프라인 전문가 영입, 다양한 부가 서비스 개발 등으로 전문화를 꾀하고 있으며, 컨텐츠 고급화를 통한 고객 만족도를 향상시키고, 단계적 유료화 전략으로 수익성을 높이려고 노력하고 있다.

이러한 부가서비스 중에서 가장 먼저 시도된 것이 방송 메커니즘을 기존 제공정보와 접목시키면서 전문가와 일대일 면담, 고객간 토론 등을 구현한 증권방송이다.

본 사례에서는 증권방송 서비스 현황, 비즈니스 모델(BM), 증권방송 시스템 구성, 핵심성공요인, 향후 발전방향 등을 현재 서비스 중인 사이트를 중심으로 비교 분석하였다.

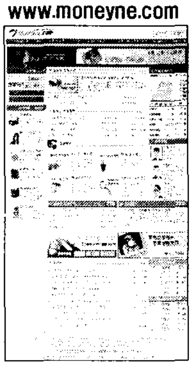


증권방송 서비스 현황

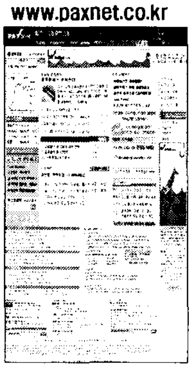
증권사	•자체 애널리스트를 활용한 방송진행-삼성증권, 대우증권 등 •외부 CP를 도입하여 회원들에게 서비스 제공-대신증권, CHB증권 •사이버영업지점을 활용한 커뮤니티기반의 자율방송-리딩증권
사설 증권정보 제공 사이트	•Active-X를 활용한 양방향 증권방송-(주)모니네, (주)팍스넷, ㈜BNB •ADO를 활용한 단방향 증권방송-㈜이토마토 •단방향의 VOD 서비스-포춘 TV, MKS
온라인 신문사 (오프라인 기반)	•자회사 설립을 통한 서비스-매일경제(MBN, MKS): VOD •CP활용을 통한 방송진행- 한경닷컴, 조인스닷컴, 머니투데이 •자체 기자를 통한 방송진행-연합뉴스(VOD)
Cable TV	•Cable TV를 활용한 상업방송 체제: 한경와우 TV, MBN
증권전문 방송 (단일아이템) 및 방송사	•증권방송의 단일 아이템으로 증권컨텐츠 제공: 포춘 TV(부도) •기존 방송사의 증권상담 및 분석 코너 마련: itv 등
해외	•시장을 잡기 위함: 브릭월드증권 등의 업체가 한국으로 진출하여 번역서비스 등 텍스트 및 Real방송을 진행하고 있는 상황임. Bloomberg/CNNfn 등이 VOD로 서비스 제공 중.

증권방송 서비스 업체

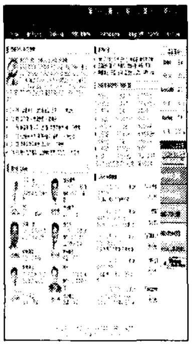
www.moneyne.com



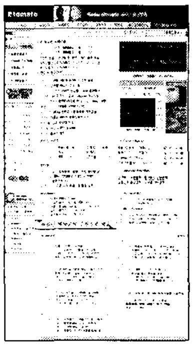
www.paxnet.co.kr



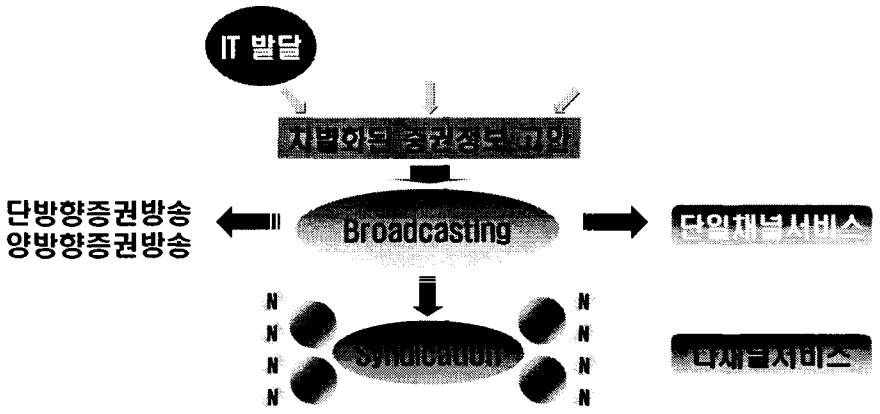
www.bnb.co.kr



www.etomato.co.kr



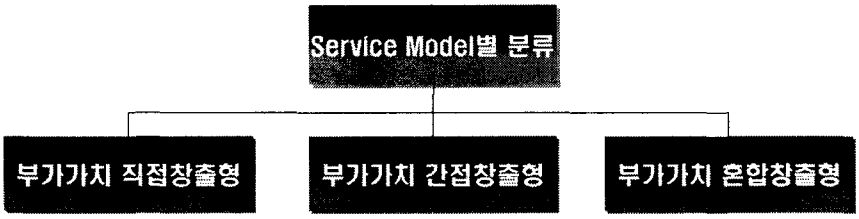
증권방송 BM Concept



증권방송의 BM은 단방향/양방향여부와 단채널/다채널 서비스의 여부에 따라 분기되며, 컨텐츠 유료화에 따라 신디케이션 업종이 대두되면서 컨텐츠 유통이 등장하게 되었고, 다채널서비스가 이루어지게 됨

7PAGE

증권방송 BM 분류-1



-증권방송을 통해 부가가치를 직접 창출 하려는 것으로 수익을 위주로 한 정보제공

-커뮤니티형 모델에서 발전된 유형으로 커뮤니티를 활용한 부가가치 창출형

-커뮤니티 활용 목적으로 부가가치는 커뮤니티 형성 이후 창출하려고 시도 하는 유형

-커뮤니티와 부가가치를 동시에 추진하는 서비스 유형

8PAGE

증권방송 BM 분류-2

Channel별 분류

-Gateway와의 수익배분 프로그램을 기반으로 한 모델(신디케이션)

-단일 사이트를 통한 수익창출형 모델

서비스방식에 따른 분류

-VOD Service or AOD Service

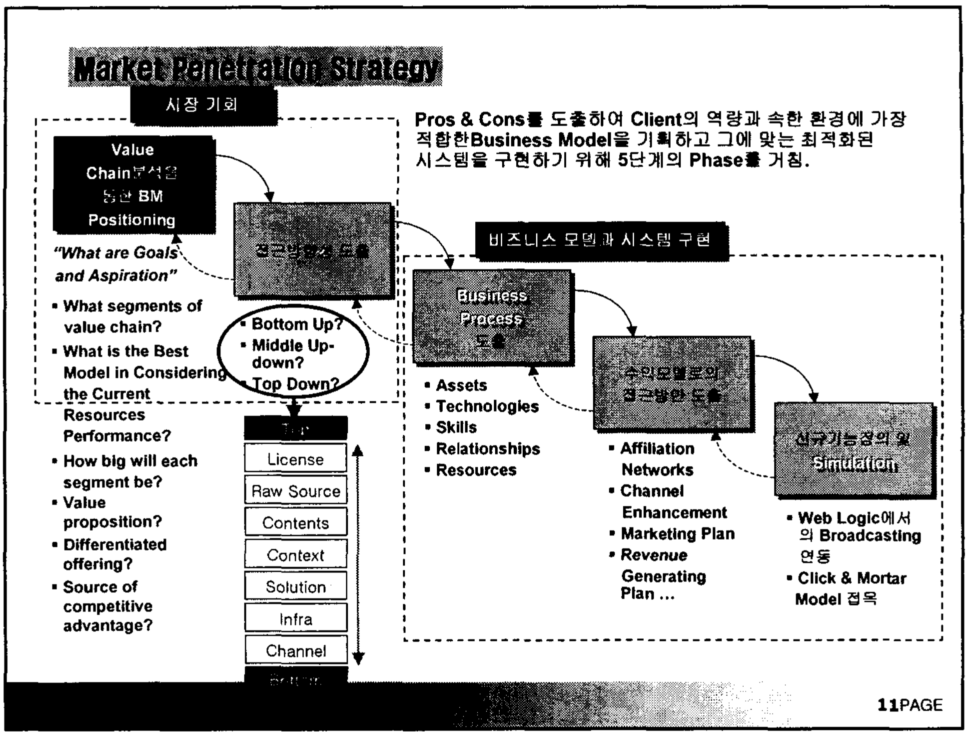
-Interactive Service (교육솔루션의 도입을 통한 방송서비스로 고객과 운영자간에 실시간 커뮤니케이션을 할 수 있는 서비스)

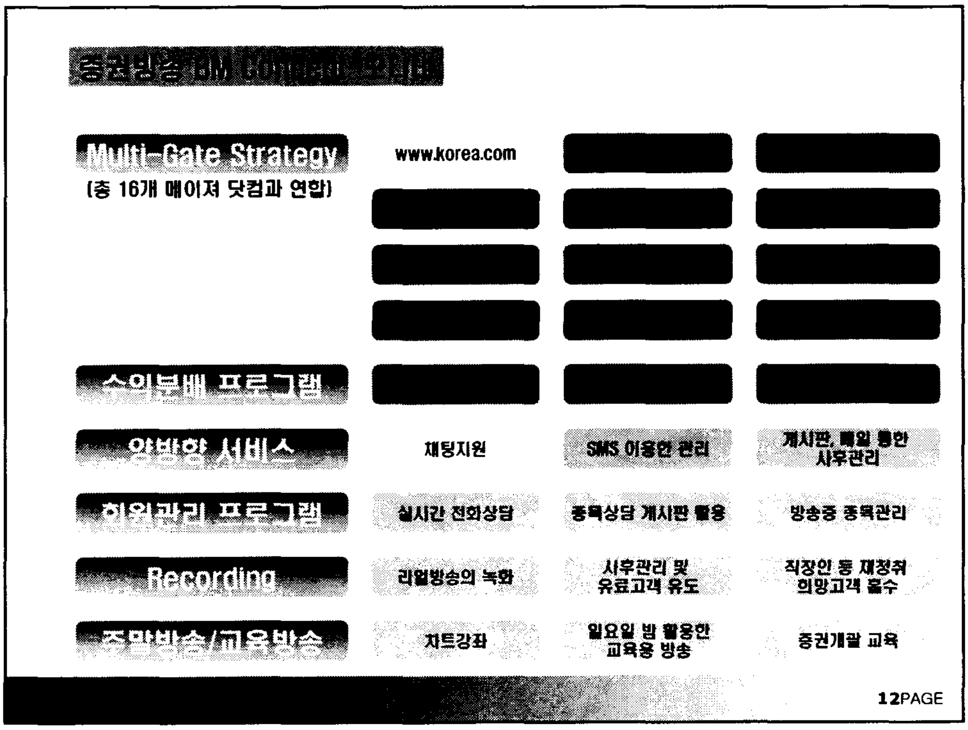
9PAGE

Broadcasting 전문업체비교

	모니네	팍스넷	BNB	이토마토	포춘 TV
Solution	Active-X 기반	Active-X 기반	Active-X 기반	AOD	VOD
Recording	Screen Capture 방식	Screen Capture 방식	Screen Capture 방식	시행	시행
Payment	카드/핸드폰/무통장	카드/무통장	카드/무통장	카드/무통장	카드/무통장
C P	보유	보유	보유	보유	보유
Education	실시	실시	미실시	미실시	실시
Consultant	18	22	21	30	-
Multi-channel	16	2	0	6	3
Interactive	지원	지원	지원	X	X
객단가	2만원~22만원	2천원~11만원	1천원~50만원	2만원	-

10PAGE


Market Penetration Strategy
시장 기회
Value Chain분석을 통한 BM Positioning
"What are Goals and Aspiration"
• What segments of value chain?
• What is the Best Model in Considering the Current Resources Performance?
• How big will each segment be?
• Value proposition?
• Differentiated offering?
• Source of competitive advantage?
• Bottom Up?
• Middle Up-down?
• Top Down?
License
Raw Source
Contents
Context
Solution
Infra
Channel
Pros & Cons를 도출하여 Client의 역량과 속한 환경에 가장 적합한Business Model을 기획하고 그에 맞는 최적화된 시스템을 구현하기 위해 5단계의 Phase를 거침.
비즈니스 모델과 시스템 구현
Business Process 도출
• Assets
• Technologies
• Skills
• Relationships
• Resources
• Affiliation Networks
• Channel Enhancement
• Marketing Plan
• Revenue Generating Plan ...
Simulation
• Web Logic에서의 Broadcasting 연동
• Click & Mortar Model 접목
11PAGE


Multi-Gate Strategy
(총 16개 메이저 닷컴과 연합)
www.korea.com
[redacted]
수익분배 프로그램
[redacted]
양방향 서비스
채팅지원
SMS 이용한 관리
게시판, 메일 통한 사후관리
회원관리 프로그램
실시간 전화상담
종목상담 게시판 활용
방송중 종목관리
Recording
리얼방송의 녹화
사후관리 및 유료고객 유도
직장인 등 재청취 희망고객 흡수
주말방송/교육방송
차트강좌
일요일 밤 활용한 교육용 방송
증권개괄 교육
12PAGE

증권방송 SWOT 분석

CFS: 5C 1D 1S-1

구 분	추 진 전 략	Key Factors
Customer	·Weblog 분석	·Customer-Led ·Target Customer ·Customer Segmentation ·Customization/ Personalization ·Solicitation ·Q&A Service ·Affiliate Program
Commerce	·Contents 판매 ·마케팅/프로모션(온라인 & 오프라인) ·전자상거래 ·주식 : e-Biz모사 성공시 주식가치 상승 (Capital Gain) ·개발 시스템 및 사업모델의 산업재산권 등록 -상업화 & Blocking	·Packaged Model ·Design/Development/ Construction ·E-zine -Mailzine/Webzine ·Banner, Advertising ·Membership Fee ·Subscription Fee ·Sponsorship Fee ·Brokerage ·Consulting Fee ·Affiliate Program

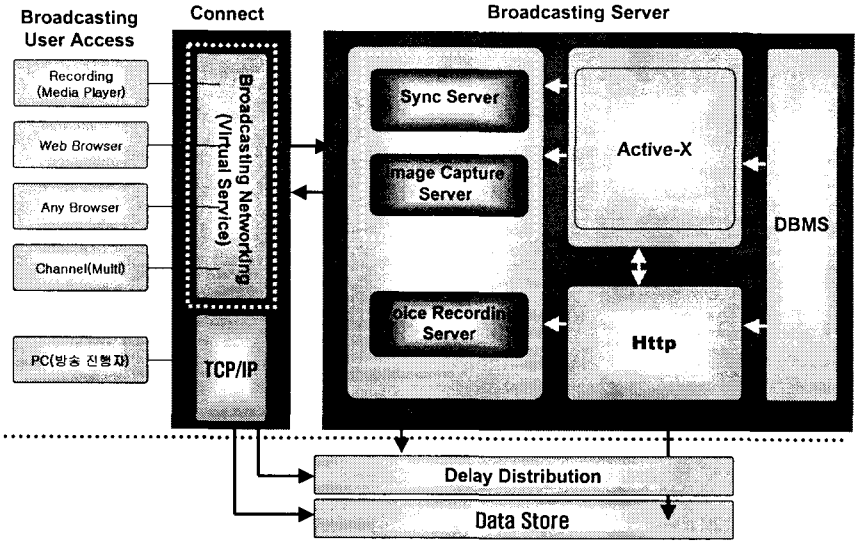
CFS: 5C 1D 1S-2

구 분	추 진 전 략	Key Factors
Contents		•Professional/Quality •Differentiation •Credibility •Diversity •Alignment •Mirroring
Community		•Participation •Fun/Interest/Trust •Instant Messaging •Message Board •Mailzine Service •Text Chat •Member Web Pages •Surveys
Communi-cation		•Speed •Convenience •On-line Chat •Interaction/Two-way Communication •Real Response

CFS: 5C 1D 1S-3

구 분	추 진 전 략	Key Factors
Design		•Art •Color •Page Lay-Out •Font •Animation •Image/Graphics •3D
Safety		•Trust (SSL / SET) •Ordering-Payment-Billing System •Firewall

Network Architecture



17PAGE

증권방송 화면구성-1

-Core Function-

- Screen Capture Mode
- Interactive Chatting
- Real Time
- File Recording Function
- whisper in another's ear
- Raising Hand Function
- AD Window

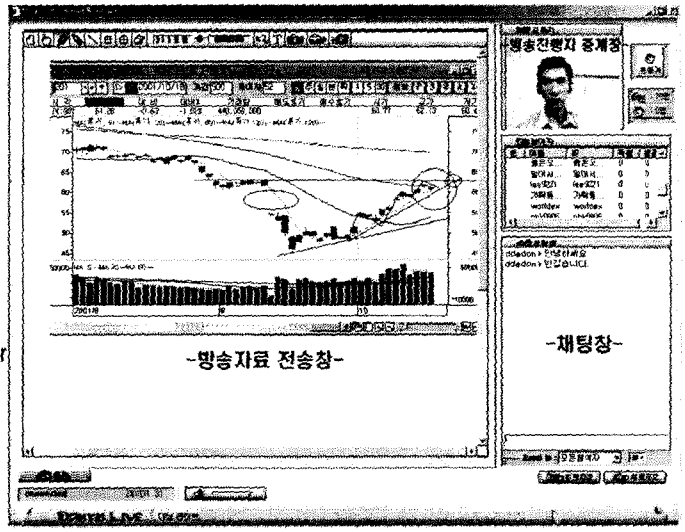
18PAGE

증권방송 화면구성-2

-Core Function-

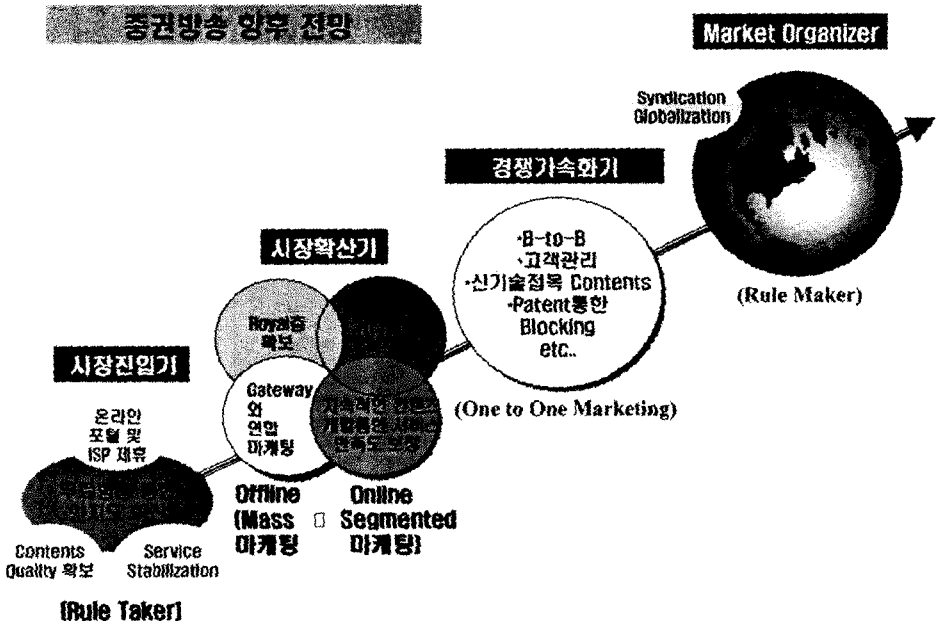
- Client Screen Control
- Screen Capture Mode
- Interactive Chatting
- Real Time
- File Recording Function
- Whisper in another's ear
- Raising Hand Function

·교육용 솔루션을 도입한 방송진행창



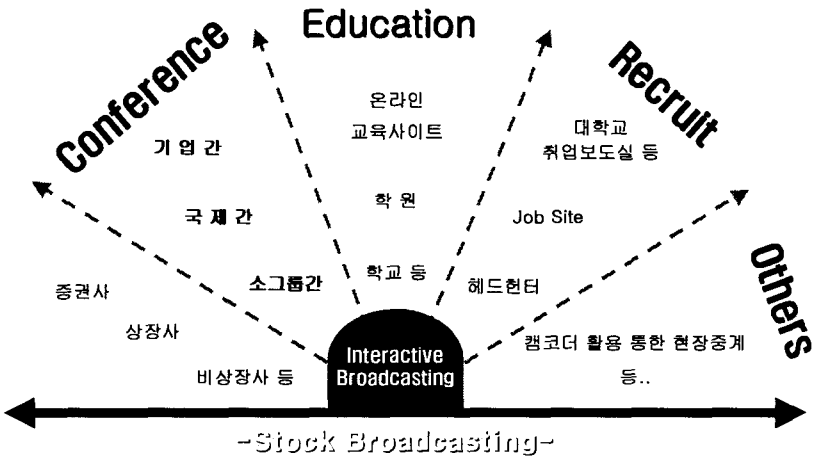
19PAGE

증권방송 향후 전망



20PAGE

Interactive Broadcasting 응용분야



21PAGE

결 어

정보기술의 발전과 함께 한층 가속화된 고객의 다양한 Needs의 직접적 표현에 따라 텍스트 기반의 정보 제공은 이제 동영상(방송)으로의 전환을 재촉하게 되었다. 또한 고객은 One-to-One Management를 희구하고 있고, 기관투자자와 동일한 수준으로 정보를 얻기를 갈망하고 있다.

정보는 시간이 지날 수록 그 가치는 희석됨으로, 개인투자자들은 이러한 정보력에서 기관투자자들보다 정보에 대처하는 능력이 뒤떨어져 시장위험과 기회에 적절히 대응하지 못하고 있는 것이 현실이다. 이러한 상황이 복합적으로 작용하여 기관투자자들에 대한 불신의 벽이 점증하게 되었고, 결국에는 사이버 애널리스트로의 관심전환이 이루어지게 된 것이다.

그러나, 정보제공 및 컨설팅이 텍스트 위주로 진행되어 증권정보를 전달하는데 많은 애로점이 있었고, 다양한 Service를 희망하는 고객들이 많아짐에 따라 기존의 방식을 탈피해야 한다는 CP업체들의 욕구가 증대됨에 따라 등장한 것이 실시간 방송솔루션을 이용한 증권정보 제공이다.

기존엔 하지 못했던 Real방송이라든가, 온라인 차트강좌, 동시호가 중계를 통한 금일의 투자전략수립 등 기존에 기관투자자들만의 전유물이었던 정보들이 증권방송이라는 모멘텀을 도입함으로 인하여 가능하게 된 것이다. 투자자 입장에서는 다양한 정보와 실시간 정보를 쉽게 접할 수 있고, 기관투자자와 비슷한 수준으로까지 정보의 공유시대가 온 것이다.

22PAGE

그러나, 이와 같은 증권방송 솔루션이 성공하기 위해서는 시스템의 기술적 완성도가 더욱 높아져야 하며, 제공정보의 고부가가치화, 고객간 실질적 커뮤니티 활성화, 완벽한 보안 및 장애대책 등을 통한 고객의 만족을 이끌어내야 하며, 니치 마켓에 적합한 마케팅 전략을 구사함으로써 고객확대와 실질적인 수익을 시현하여야 궁극적으로는 윈-윈 전략이 될 수 있을 것이다.