



e-러닝의 평생교육 성공사례 배움닷컴

디지털 지식기반사회의 확산과 함께 e-러닝에 대한 관심이 고조되고 있다. e-러닝은 IT기술과 인터넷의 급속한 발달, 교육 패러다임의 변화, 기존 집합교육이 가지고 있는 구조적 문제와 막대한 교육비용에 따라 그 필요성이 점차 증가하는 추세다.

임춘수 사장 / 배움닷컴

e-러닝은 기존의 오프라인 집합 교육과 비교했을 때, 1) 교육 시간과 장소의 구애를 받지 않고, 2) 반복 학습이 가능하며, 3) 학습자 스스로 학습의 주체가 되고, 4) 학습자의 수준, 필요에 따른 맞춤형 교육이 가능하고, 5) 교육내용도 수시로 업데이트 할 수 있으며, 6) 교육비용도 매우 저렴하고, 7) 교육효과도 기존의 오프라인 교육에 비해 뛰어 나며, 8) 공동의 관심사를 추구하는 학습 커뮤니티의 생성 등 많은 장점이 있다.

e-러닝 시장의 전망과 과제

이러한 시대 조류와 장점을 반영, 향후 e-러닝 시장은 급속도로 성장할 것으로 전망된다. 이비즈 그룹에 따르면, 우리나라의 e-러닝 시장은 기업교육 부분에서만 2000년의 1,150억원 규모에서 2003년 8,000억원 규모로 성장할 것으로 전망된다. 기업교육의 전체 시장 규모가 2001년 3조원 규모이고, 기타 사교육 시장규모는 40조원을 초과함을 고려할 때 사교육 부문에서의 e-러닝 시장규모는 쉽게 수조원대의 시장을 형성할 것으로 기대된다. 이는 광고 대행사인 금강기획의 소비자 조사 자료에도 잘 나타나 있는데, 일반 고객들은 향후 이용하고 싶은

학습수단으로 인터넷을 학원이나 책자, 학습지 등에 우선 하고 있는 것으로 나타났다. 공교육 분야에서도 지난해 정부의 평생교육법의 발효와 함께 이미 9개 사이버 대학이 설립되어 운영 중에 있으며, 추가 설립을 준비하는 학교도 늘고 있다. 미국의 경우에도 e-러닝 시장이 급성장하고 있는 것으로 나타났다. 골드만 삭스의 자료에 따르면, 미국의 e-러닝시장규모는 2000년 36억 달러로 추정되었으며 2003년까지 매년 92%씩 성장해 253억 달러규모의 시장을 형성할 것으로 전망된다. 이러한 성장 전망을 반영, 미국 증시에 상장되어 있는 많은 인터넷 관련업체들 중에서도 e-러닝 업체들은 상대적으로 좋은 평가를 받고 있기도 하다.

이에 따라 많은 업체가 e-러닝 분야로 진출하고 있다. 현재 정확한 숫자는 알려져 있지 않으나 국내에는 대략 700개가 넘는 업체가 활동하고 있는 것으로 추정된다. 하지만 대부분이 영세한 소규모 업체이고 수익 창출의 어려움과 자금난으로 퇴출 업체수도 늘어나고 있는 추세이다. 이와 함께 신규 신장 참여자들도 늘고 있다. 최근에는 오프라인에 기반을 둔 많은 교육업체들이 e-러닝 분야로 진출하고 있으며, e-러닝의 수익모델에 관심을 보이는 많은 인터넷 포털 업체, 커뮤

니티 사이트들, 전자상거래 업체들도 e-러닝 서비스를 준비중이거나 이미 시행 중이다.

이러한 밝은 성장 전망과 많은 업체들의 참여에도 불구하고, 아직도 국내의 e-러닝 산업은 극히 초기 단계이며 여러 가지 문제들을 극복해야 할 것으로 보인다. 우선 학습자의 자발적인 동기를 유발할 수 있는 수준 높은 콘텐츠의 제작이 필요하다. 이를 위해서는 학계의 전문가들과 업체들간의 긴밀한 산학 협동이 이뤄져야 할 것으로 보인다. 정부의 지원이 필요한 부분이기도 하다. 또한, 사용자의 편의성에 우선한 강의 저작 도구의 개발이 필요하며, 이들의 표준화도 이루어져 각기 다른 저작도구를 사용한 콘텐츠들이 소비자의 입장에서 아무런 불편 없이 호환되도록 하여야 할 것이다. 유료화에 대한 인터넷 사용자들의 거부감도 많이 개선되어야 할 것으로 보이며, 콘텐츠의 불법 복제에 대한 방지책도 마련되어야 할 것으로 보인다.

배움닷컴의 운영 현황

배움닷컴은 국내 최고, 최대의 e-러닝 업체를 표방하며 2000년 1월 설립되었다. 창립주주로는 영산정보통신, SK텔레콤, NSF(삼성출판사), 엠진섭 전 야후코

리아 사장, 유진기업 등이 참여하였으며 이후 골드만 삭스, 한미 창업투자, IMM 벤처 캐피탈, My Venture 창업투자 등이 추가로 주주로 참여하였다. 2000년 5월 사이트를 오픈하였으며 B2C, B2B, 오프라인 교육의 3분야에 사업을 영위하고 있다. 현재 온라인 사이트를 통해서 9개 분야(키즈, 틴틴, 어학, 정보기술, 자격증, 법학원, 평생교육, 경영교육, 기술교육)에 걸쳐 약200여 CP(Content Provider)와 1000여명의 강사를 통해 1400여 강좌를 서비스하고 있으며, 기타 부가 서비스로 심리상담, 적성검사, 학습자료실, 스터디 그룹 등을 운영하고 있다. 현재 약 70만명의 회원을 보유하고 있으며, 55만여 명의 수강생이 한과목 이상을 신청, 수강 중에 있다. 2000년 11월부터 시작한 기업교육은 기업체의 요구에 맞는 맞춤형 콘텐츠의 제작/판매, 단체수주 교육, 사이버 교육 시스템의 구축 또는 임대 등의 사업을 영위하고 있다. 단체수주 교육으로는 롯데백화점 등 100여개 기업체의 직원교육을 담당하고 있으며, 국민은행, 농협중앙회, SK텔레콤 등에 콘텐츠 제작/판매 등의 실적이 있고, 삼성전자 서비스에 온라인 교육시스템을 납품한 경험 등이 있다.

배움닷컴은 또한 지난해 내외경제와 코리아 헤럴드 선정 교육부문 '베스트 웹 사이트'로 선정되었으며, 일간스포츠 인터넷 히트대상, 조선일보 인터넷 교육부문 우수상 및 사용성 부문 대상, 한국 산업교육 인터넷 교육 대상, 환경 비즈니스 베스트사이트 교육부문 1위 등을 수상하였다. 또한 한국일보와 HUNET이 공동 실시한 기업교육부문 웹사이트 평가에서는 온스터디나 크레듀를 제치고 1위를 차지하였다. 배움닷컴은 또한 국내최초로 정보통신부주관 인터넷교육업체 안전마크(i-safe)를 획득하였다.

배움닷컴의 온라인 교육 시스템은 국내에서 운영되는 교육 시스템 중에서 가장 기능이 다양하고, 가장 많은 사용자들을 수용하며, 가장 안정성이 높은 것으로 자부하고 있다. 이 시스템은 수강생의 입과 등록에서부터, 학습 진도율의 체크, 선행 학습 여부에 따른 수강 허용

여부 선택, 진도 부진자에 대한 자동 독려 이메일, Q&A 관리, 강사와의 개인 상담, 과제물 부여/제출/평가, 평가 시험 수행, 수료증 발급, 강의 만족도 관리, 개인화된 수강 이력 관리, 토론방, 스터디그룹 서비스 등에 이르기까지 모든 과정을 온라인 상에서 해결할 수 있도록 하고 있다. 또한 모든 형태의 강의(WBT, LOD, 플래쉬, 동영상 등)를 수용하며 각기 다른 형태의 콘텐츠가 현재 서비스 중에 있다.

배움닷컴의 콘텐츠는 여러 가지 경로를 통해 조달된다. 우선 B2C용 콘텐츠는 상당 부분 외부 각 분야의 전문가나 전문업체를 통해서 제작이 되며, 일부는 공동 제작하기도 한다. B2C 부분에서 배움닷컴이 지향하는 바는 시중에 나와 있는 수없이 많은 교육관련 콘텐츠 중에서 배움닷컴의 콘텐츠 전문가들의 평가를 통해 엄선된 콘텐츠들만을 서비스함으로써, 고객의 입장에서 콘텐츠를 찾아다니는 수고를 줄여 주는 것이다. 기업교육용 콘텐츠는 주로 자체제작이나 외부 업체를 통해 제작하며 기업체의 교육 니즈 파악, 교육과정 기획에서부터 내용 전문가의 참여에 의한 교육내용 분석, 교안작성, 교육공학 전문가들의 스토리보드 작성, 멀티미디어 제작, 시범운영, 전문가의 의견 청취, 수정/보완 등의 과정을 거친다. 향후 e-러닝 업체의 경쟁력을 결정하는 가장 중요한 요소는 콘텐츠의 질일 것이다. 배움닷컴도 콘텐츠의 질을 개선하기 위해 외부 전문가의 자문을 구하고, 각종 최신 저작도구들의 시험운영, 콘텐츠 개발인력의 교육을 통한 자질 향상, 고객으로부터의 의견 청취 등 등 많은 노력을 기울이고 있다.

배움닷컴의 향후 계획으로는 다음의 몇가지를 들 수 있다. 우선 B2C 사업의 역량을 강화하기 위해 야후 코리아와 공동으로 "야후 배움터"를 야후 코리아 사이트내에 오픈할 계획이다. 이는 야후 코리아의 교육 부문을 배움닷컴이 전적으로 맡아서 운영하는 형태로 양사의 수익 증대에 기여할 것으로 기대하고 있다.



임준수 사장
배움닷컴

각기 다른 저작도구를 사용한 콘텐츠들이 소비자의 입장에서 아무런 불편 없이 호환되도록 하여야 할 것이다.

유료화에 대한인터넷 사용자들의 거부감도 많이 개선되어야 할 것으로 보이며, 콘텐츠의 불법 복제에 대한 방지책도 마련되어야 할 것으로 보인다.

B2B 사업만을 위하여 별도의 사이트를 구축하는 것도 고려 중에 있다. 또한, 콘텐츠의 질적 개선을 위한 콘텐츠 개발 연구소의 설립, 보다 밀접한 산학 협동을 통한 명품 강좌의 개발, 해외 교육업체들과의 교류 증대 등을 계획하고 있다. **ICRA**

문의) sapark@baeoom.com (02)6248-2114

