



# 민영KT, 인터넷 비즈니스 구심점 역할 자임

### Let's KT 사업 통해 다양한 서비스 제공 ... 업계 자생력 약화 등 우려



KT가 민영 KT의 역점사업으로 인터넷 서비스 사업자들을 위한 'Let's KT' 사업을 본격적으로 추진하면서 업계의 관심을 끌고 있다. KT의 이번 Let's KT 사업은 포탈사업자, 콘텐츠사업자, 솔루션사업자 등을 대상으로 가입자 관리와 인증, 결제 과정을 KT의 Let's KT 홈페이지를 통해 별도의 가입절차 없이 한번의 로그인으로 손쉽게 이용할 수 있도록 지원하는 것이 골자다. 업계에서는 KT가 '새로운 KT 만들기'의 일환으로 Let's KT 사업을 통해 국내 인터넷 비즈니스의 구심점으로 나서고자 하고 있으며 이를 통해 새롭게 KT의 위상을 확립하려 하는 것으로 평가하고 있다.

취재 신중훈 기자



지난달 14일 KT e-Biz사업본부 이행우 Let's KT사업부장과 이명수 IP응용사업팀장 등이 인터넷사업자들을 대상으로 Let's KT 사업설명회를 진행하고 있다.

지난해부터 시작된 인터넷 서비스 및 콘텐츠의 유료화 바람은 인터넷 사업자들에게 또다른 숙제를 안겨줬다. 그간 무료 서비스를 제공할 때와는 달리 회원에 대한 철저한 관리체계와 인증 및 빌링시스템을 갖춰야만 했던 것. 하지만 회원 인증 및 빌링시스템의 구축은 인터넷 업체들에게는 적지 않은 비용 및 업무 부담을 안겨줬고 이를 해결하지 못해 유료화의 시기를 늦추는 업체들도 적지 않았다.

이러한 업체들에게 최근 희소식이 전해졌다. 국내 최대 규모의 가입자 기반을 확보하고 있는 KT가 유료 콘텐츠 및 서비스를 제공하는 기업들을 대상으로 인증 및 빌링 업무를 대신해 주는 Let's KT 사업을 본격 추진하고 나선 것.

### 한번의 로그인으로 모든 제휴사이트 이용 가능

KT의 이번 Let's KT 사업은 지난 9월부터 서비스되기 시작했다. 현재까지 제휴사는 96개사. 여기에 포함돼 있는 업체들은 엔씨소프트, 넥슨, 위자드소프트 등 게임업체들을 비롯해 한아름닷컴, 디지털싸이버 등 엔터테인먼트업체, 넥시즈, 바이엔조이, 롯데닷컴 등 쇼핑업체들에 이르기까지 매우 다양하다.

Let's KT 사업의 골자는 고객들의 경우 Let's KT 사이트에 방문해 한번만 로그인 하면 사이트 내에 올라와 있는 모든 제휴사들의 사이트를 별도의 로그인 없이 방문해 이용할 수 있도록 하는 것으로 콘텐츠를 구매할 때도 KT 전화요금 등에 합산해서 결제

하는 서비스를 제공한다. 때문에 인터넷 사업자들은 KT의 제휴사로 등록될 경우 별도의 인증 및 결제 시스템을 갖추지 않아도 되며 KT의 고객기반도 활용할 수 있는 기회를 제공받게 된다. 이 서비스를 위해 KT는 그동안 KT그룹 내에 있는 개인 대상 인터넷 서비스 고객의 DB 통합을 지속적으로 추진해 왔으며 현재 2000만에 이르는 ID를 내년까지는 제휴사 포함, 5000만 ID에 대한 통합인증을 완료한다는 계획이다.

즉 이용자에게는 한번의 로그인으로 다양한 서비스를 이용할 수 있는 편리함을 제공하고 제휴사들에게는 대규모 고객기반과 다양한 고객관리 기능을 제공한다는 것이다. 이렇게 될 경우 제휴사들은 적은 비용으로 손쉽게 인터넷 사업에 뛰어 들 수 있으며 광대한 고객 기반을 확보할 수 있게 된다.

이번 Let's KT 사업을 위한 KT의 단계별 계획을 살펴보면 우선 올해 4/4분기를 1단계 제휴사 채널 확보 기간으로 설정해 MCP를 중심으로 유무선 제휴사 확보에 나서고, 2단계로 내년 상반기까지는 Let's KT 및 KT마케팅 직영 채널을 통해 유무선 온라인

제휴사를 확보한다는 계획이다. 그리고 내년 하반기에는 직영 채널을 통해 오프라인 제휴사까지 확보해 나간다는 계획이다.

이들 제휴 채널을 확보하기 위한 전략으로는 포탈의 경우 전략적 제휴를 추진하고 서로 윈윈할 수 있는 모델을 개발하는 한편, KT의 네트워크와 인터넷 기반시설을 공유한다는 전략이다. 솔루션업체나 콘텐츠 프로바이더의 경우에는 통합인증과 지불결제 서비스를 통해 제휴사를 확보하는 한편, KT의 고객기반을 제공하고 사이트 홍보 및 광고, 이벤트 등을 지원하는 전략을 추진할 계획이다.

### 통합인증서비스 등 다양한 서비스 제공

Let's KT에서 제공하는 주요 서비스를 항목별로 살펴보면 먼저 e-디렉토리 서비스를 들 수 있다. 이 서비스는 Let's KT 제휴사들이 기존의 사업정책과 서비스를 그대로 유지하면서 KT가 확보한 가입자 풀(Pool)을 기반으로 새로운 수익을 창출할 수 있는 기회를 제공하는 것으로 Let's KT와 제휴를 맺은 모든 업체들이 하나의 인증 서버를 통해 가입자를 인식하기 때문에 모든 KT의 유저들이 자사의 사이트를 방문할 수 있는 기회를 제공받을 수 있다는 것이다.

두 번째 서비스는 통합인증서비스로 고객들은 한번의 로그인으로 KT 및 제휴사의 인터넷 서비스를 별도의 인증절차 없이 이용할 수 있다. 즉 KT의 통합인증센터를 통해 로그인을 한 회원들은 단 한번의 로그인으로 한미르와 메가패스, KTH(하이텔), 네스팟, 빌플라자, 매직엔 등 KT의 패밀리서비스 뿐만 아니라 채팅, 유무선 게임, 쇼핑물 등 다양한 엔터테인먼트 서비스까지 편리하게 이용할 수 있는 것이다.

세 번째 서비스는 통합지불결제서비스로 통합인증을 기반으로 KT 및 제휴사의 유료 콘텐츠에 대한 다양한 과금 및 결제서비스와 결제내역 통합조회서비스를 제공하는 것이다. 각종 핸드폰 요금과 전화요금 및 가스 요금 등 공과금에서부터 카드대금에 각종

서비스 이용대금까지 각 계좌 정보와 결제 대금을 한번에 조회할 수 있고, 자동공시 서비스와 자동결제 서비스 등 다양하고 편리한 서비스를 제공하는 것이다.

네 번째 서비스는 무선인터넷서비스로 이는 분당에 위치한 KT-IDC 내에 게이트웨이와 각종 서버, 프로토콜의 변환을 위한 컨버팅 솔루션 등을 구축해 인터넷 사업자들에게 이동통신사에 종속되지 않는 개방형의 무선인터넷 사업에 필요한 기반을 종합적으로 제공하는 서비스이다.

### 업계 '기대반 우려반'


KT의 이번 Let's KT 사업에 대해 업계 관계자들이 바라보는 시각은 '기대반 우려반'이다.

우선 인터넷 이용자의 입장에서는 한번의 로그인으로 다양한 서비스를 이용할 수 있고 통합결제서비스를 통해 매월 지출되는 결제비용을 손쉽게 관리할 수 있다는 점에서 충분한 매력을 갖고 있다. 하지만 이들 이용자들이 걱정하는 것은 개인정보의 유출이다. 하나의 통합인증서버를 이용하기 때문에 KT에 등록된 자신의 개인정보가 자신도 모르는 사이에 수많은 인터넷 업체들에게 유출될 수 있다는 걱정이 앞서서, 실제로 KT는 제휴사들에 자사의 고객 풀에 들어있는 고객의 실명과 주민번호, 주소, 직

업, 전화번호 등을 공개할 예정이라고 밝힌 바 있다.

이에 대해 KT측은 "제휴 사이트와의 정보 공유 여부는 전적으로 고객의 선택에 달려 있다"며 "회원 가입시 고객이 공유할 정보를 직접 선택하는 방식을 채택하고 또한 공유 정보 내용은 회원 등록 후에도 수시로 회원 정보 변경란에서 수정할 수 있기 때문에 걱정하지 않아도 될 것"이라고 설명했다.

인터넷 사업자 측면에서도 역시 이번 Let's KT 사업은 매력적인 요소를 상당부분 갖고 있다. 무엇보다 시스템 구축에 따른 비용 및 업무 부담을 덜 수 있고 KT가 확보하고 있는 방대한 고객 풀을 이용할 수 있다는 점에서 반가운 일이 아닐 수 없다. 하지만 향후 사업 자체가 KT에 의해 좌우될 수 있고 문제 발생시 스스로 해결할 수 있는 자생력이 약화될 수도 있다는 점은 걱정거리 가운데 하나다.

KT는 이러한 업계의 우려에 대해 "Let's KT 사업의 목표 자체가 제휴사들과 상호 윈윈할 수 있는 모델을 이끌어내는 것에 있기 때문에 제휴사들은 이번 사업으로 인해 손해를 보는 일은 없을 것"이라며 "사업자들의 독립성을 최대한 보장할 뿐만 아니라 입점업체의 UI 정책을 최대한 존중하는 방식으로 사업을 추진해 나갈 계획"이라고 설명했다. 

## KT가 말하는 "Let's KT를 이용하면 이런 점이 좋다!"

### ■ 인터넷 이용자

- 하나의 ID와 패스워드로 다양한 콘텐츠 및 인터넷 서비스 이용
- 다양한 단말환경에서 Let's KT 인증을 사용함에 따른 접속 범위의 확대
- 안전하고 신뢰할 수 있는 편리한 결제수단 및 게이트웨이 서비스 제공에 따른 부가적 인센티브
- 종합 마일리지 서비스 제공

### ■ 제휴사

- KT의 자원 활용을 통해 비용을 절감하고 서비스에만 역량을 집중할 수 있음
- 국내 최대 규모 고객 기반을 갖춘 KT와의 제휴와 협력을 통한 브랜드 가치 향상
- KT의 통합 고객기반을 활용한 신규수익 창출 및 획기적 매출증대 기회 제공
- 다양한 홍보·광고 및 이벤트 등 지원책 제공