

변화하는 학습환경 'e러닝 우리가 책임진다'



에듀스파(www.eduspa.co.kr)

콘텐츠로 승부한다! 지식사회의 전문인 육성 기업 에듀스파

최 근 정부가 청년실업 해소 방안의 하나로 공무원 채용 규모를 대폭 확대한다고 발표함에 따라 공무원이나 고시 준비생을 대상으로 하는 온·오프라인 학원가가 성황을 이루고 있다. 여기에 불안정한 고용 구조로 자격증을 따려는 직장인도 가세해 그 열기는 더해가고 있다.

이와 같은 고시·자격증 관련 온라인 e러닝 시장에서 선두를 달리고 있는 기업 중의 하나가 에듀스파(www.eduspa.co.kr, 대표 박용우)다.

에듀스파는 공무원시험, 교원임용고시, 부동산 관련 자격시험, 각종 승진이나 의학교육입문검사시험(MEET: Medical Education Eligibility Test)·치의학교육입문검사시험(DEET: Dental Education Eligibility Test: DEET) 등의 전문분야별로 사이트를 운영하며, 사용자가 원하는 장소에서 학습할 수 있는 원격강의와 위성 강의 시스템을 비롯해, 모바일 학습 강의 시스템을 기반으로 개인 능력에 따른 일대일 맞춤 교육을 제공하고 있다.



에듀스파의 신찬섭 사업총괄본부장에 따르면, 2004년 에듀스파의 총 매출액은 90억원으로 공무원 시험과 자격증 e러닝 시장의 30%를 점유하는 규모이며, 특히 교원임용고시와 MEET/DEET 분야에서는 업계

OnExp는 2,000여개에 이르는 국내 디지털콘텐츠 기업 정보를 온라인상에 연중무휴로 상시 제공하며, 전시 기업들의 국내외 홍보와 마케팅을 지원하는 국내 최대 규모의 디지털콘텐츠 가상 전시장이다. 특히 OnExp는 3월 새 학기를 맞아, 국내 e러닝 온라인 콘텐츠와 솔루션을 한자리에서 소개하는 '2005 e러닝 OnExp'를 개최한다. 이에 디지털콘텐츠 사이버전시장 OnExp(www.onexpo.or.kr) 입점을 소개하는 'OnExp Hot & Cool'을 연재한다. 그 첫 번째로, '2005 e러닝 OnExp' 참가 기업 중 업계에서 두각을 나타내고 있는 기업을 탐방해, e러닝 시장의 현황과 사업전략 그리고 앞으로의 계획에 대해 들어봤다.

글_오숙현 한국데이터베이스진흥센터 연구원



1, 2위를 달리고 있다.

신 본부장은 “에듀스파의 경쟁력은 지난 30년간 오프라인 학원을 운영하며 축적한 노하우가 e러닝 콘텐츠에 그대로 반영돼 양과 질이 매우 우수하다는데 있다”고 말하며, “콘텐츠에 대한 수험생들의 만족도가 높아 별다른 홍보 없이도 입소문을 통해 이용자들이 찾아올 정도”라고 자랑한다. 에듀스파는 현재 20여곳의 전국 대학과 자산관리공사, 한국토지공사, SH공사를 비롯해 서울시 공무원 e교육원, 그리고 서울신문, 동아일보 등의 언론기관에도 콘텐츠를 제공하고 있다.

그러나 다른 디지털콘텐츠 업체와 마찬가지로 에듀스파도 콘텐츠 불법 복제나 ID 공유 등으로 골머리를 앓고 있다고 한다. 더욱이 P2P 공유 프로그램이 범람하다 보니 개인들 간에 이뤄지는 불법 복제는 찾아내기도 힘든 상황. 그러나 신 본부장은 이보다 더 큰 문제는, 최근 고시·자격증 콘텐츠 시장이 확대되면서 우후죽순처럼 생겨난 유사 사이트간의 과다 경쟁으로 시장의 질서가 흐트러지고 이로 인해 소비자들에게 혼란을 초래한다는 점이라고 지적했다.

신 본부장은 인터뷰를 마치며 e러닝 시장은 앞으로도 무궁무진하게 발전 가능한 시장이라며, “에듀스파는 앞으로 다가올 새로운 시장에 보다 발 빠르게 대응하기 위해, 현재 PDA, 스마트폰을 이용한 m러닝 시장과 기업체 사이버 연수원, 원격교사 연수원, 사립 교원 임용과정 그리고 law school 과정 등의 신규 사업을 계획하고 있으며, 향후 3년 이내에 디지털콘텐츠 시장에서 최고 기업이 될 것”이라고 포부를 밝혔다.

interview

신찬섭_에듀스파 사업총괄본부장

“30년간 축적된 수험시장 노하우 승부”



동종업계에서 최고의 자리를 지키는 비결이라면, 30여년간 축적된 수험 시장의 노하우가 집약된 콘텐츠이다. 수험관련 최고의 명강사들이 강의하고 오프라인 학원 강점을 충분히 활용해 온라인에 맞게 적용해 수험생들 사이에 학습 만족도가 높다. 시장 상황에 한발 앞서 생각하고 행동하는 점도 최고의 자리를 지키는 비결이라 할 수 있다.

에듀스파의 콘텐츠 활용 노하우는, 온라인 반복학습이 가장 중요하다. 구간 반복 및 교수와 직접 교류할 수 있는 질문방을 잘 활용해야 한다. 언제 어디서나 접속할 수 있다는 장점이 오히려 단점이 될 수 있기에 사용 횟수, 기간에 따라 콘텐츠 가격 정책을 달리해 학습 효율을 높이고 있다.

2005년도 사업 추진 방향은, PDA, 모바일 등을 이용한 m러닝시장과 e북, 기업체 사이버연수원, 원격 교사 연수원, 사립교원 임용과정, 로스쿨 등을 신규 사업으로 추진할 예정이다.

비타에듀(www.vitaedu.co.kr)

스스로 즐겁게 학습할 수 있는 콘텐츠 수능 입시 전문가 그룹 비타에듀



새 학기를 맞아 온라인 교육 사이트에 대입 수험생들이 몰리면서 관련 업체간에 희비가 엇갈리고 있는 가운데, 2006학년도 입시에 대비한 신규 강좌를 개설하고 수험생 유지를 위해 분주하게 움직이고 있는 기업 중의 하나가 비타에듀(www.vitaedu.com, 대표 문상주)다.

비타에듀는 부문별 최고 강사의 온라인 강의와 고려학력 평가연구소의 학력평가 시스템, 그리고 고려e스쿨 지역 네트워크를 유기적으로 연계한 종합 학습 서비스(TES)를 기반으로, 중·고교생과 학부모를 대상으로 온라인교육 유무선 포털 서비스를 제공하는 수능 전문 e러닝업체다.

2004년 말 수능 업계는 군소 신생 기업이 사업을 접거나 다른 기업으로 흡수되는 한 차례의 구조 조정을 거치면서 주요 온라인 교육 3사를 중심으로 재편됐는데, 2003년 설립된 신생 업체 비타에듀도 그중에 포

아이티고(www.itgo.co.kr)

칠판 없는 강의실 꿈꾼다 온오프라인 통합 교육 기업 아이티고



아 이티고는 온오프라인 교육사업과 교육용 프로그램 개발 사업(www.teacherboard.co.kr)을 추진하는 교육전문회사다. 아이티고가 제공하는 OA, OS, 그래픽 등 컴퓨터 관련 온라인 학습 콘텐츠는 그 품질을 인정받아 현재 한글HP, 한글과컴퓨터, 다우데이터시스템, 인터파크 등에 서비스되고 있다. 콘텐츠 사업은 최근까지 B2B에 주력했는데, 앞으로는 B2C로 영역을 확대할 것이라고 한다. 또 온라인 교육의 한계를 극복하기 위해 지역의 컴퓨터 학원과 연계해 실시하고 오프라인 학원 프랜차이즈도 그 규모가 제법 크며, 교육용 프로그램 티치보드는 일종의 전자칠판으로 사용의 편의성이 매우 우수하다는 평이다.

아이티고의 심영기 대표이사는 이중 2005년도 회사의 주력 사업으로 티치보드를 꼽았다. 티치보드는 빔프로젝트나 대형 TV, 컴퓨터와 같은 고가의 하드웨어를 120% 활용할 수 있도록 지원하며 칠판 없는 교실을 추구하는 교단선진화사업의 핵심 소프트웨어다.

함된다.

최인호 전무이사는 비타에듀가 e러닝 수능 업계에서 선두를 차지하고 있었던 가장 큰 이유로, 계열사인 국내 최대의 대형 단과 입시학원을 기반으로 유명 강사진이 만들어 내는 우수한 콘텐츠를 저렴한 가격에 제공하는 점을 들고 있다. 이것은 비타에듀가 사이트 오픈 1년만인 2004년에 유료회원 5만 명에 29억원의 매출을 올렸다는 점으로도 알 수 있다.

비타에듀는 여기에 만족하지 않고, “온라인 수능 시장에서의 리더가 되기 위해 현재 서비스되고 있는 학습관리 시스템, 지원가능 대학·내신산출·채점 등의 서비스 기능을 더욱 강화할 것”이라고 한다. 또 변화무쌍한 입시제도에 발빠르게 대응하기 위해 2008년부터는 내신과 대학별 본고사가 특히 부각될 것으로 내다보고 본고사 형태의 논구술 상품 개발에도 힘써, 내신·수능·논구술을 유기적으로 학습할 수 있는 맞춤형 수능 서비스를 제공할 계획도 갖고 있다.

최 이사는 “비타에듀는 사교육의 본질에 충실해 스스로 즐겁게 학습할 수 있는 교육을 모토로, 비타에듀의 강점인 오프라인 학원 노하우를 십분 살려 온라인 교육시장의 특성에 맞는 새로운 교육 방법을 제시함으로써, 입시 전문가 강사진단의 대표 브랜드, 메이저 기업으로 도약할 것”이라고 강한 포부를 밝혔다.

interview

최인호_비타에듀 전무이사

“양질의 콘텐츠 저렴하게 제공”



비타에듀 서비스만의 경쟁력은 무엇인가.
국내 최대 대형 단과입시학원을 기반으로 우수 강사진과 저렴한 강의를 꼽을 수 있다. 학습·평가·출판·지역의 종합 수능서비스가 가능한 국내 유일의 토털 기업으로, 양질의 콘텐츠를 가장 저렴하게 제공할 수 있는 유일한 기업이다.

2004년 말 e러닝 업계에 구조조정이 있었다던데, 비슷한 시기에 사업을 시작한 기업 중 대부분이 사업을 접거나 통폐합되는 구조 조정 과정을 거친 결과 비타에듀를 포함한 주요 온라인 교육 기업을 중심으로 재편됐다. 일부 업체의 외형 불리기에 맞서 최상의 서비스로 온라인 중·고교 교육의 메이저 기업으로 도약하는 기회로 삼을 것이다.

사업 추진시 가장 어려운 점은 무엇인가.
어느 기업이나 고민하겠지만 ID 공유, 콘텐츠 무단 복제 문제가 심각하다. 소중한 기업 자산인 콘텐츠 도용을 막기 위해 ‘사이버 패트롤’이라는 제도를 통해 불법 행위 규제가 들어갔지만, 사회 전반적인 의식이 바뀌어야 할 것이다.

티처보드를 사용하면 교사나 강사는 칠판으로 이동하지 않고도 컴퓨터 화면에서 교안이나 인터넷 자료를 보면서 판서를 할 수 있다. 또, 설치나 사용 방법도 간단하며 기존의 고가 전자칠판과 비교할 때 가격대 비성능도 경쟁력이 있다고 한다.

그러나 심 대표는 “티처보드는 그동안 주로 개발에만 치중해 홍보를 제대로 하지 못했다”며, “올해부터 본격적인 홍보·마케팅 활동을 벌이기 위해 조달청에 물품등록도 하고 디지털콘텐츠 사이버 전시장 OnExpo에도 입점했으며, 이밖에 각종 매체를 활용하여 공격적인 마케팅 활동을 펼칠 예정”이라고 한다.

또 작년 소프트웨어엑스포에 참가해 태국, 말레이시아, 일본 등지의 해외 바이어와의 상담을 벌였는데 반응이 매우 좋아, 조심스럽게 해외 시장 개척도 추진할 계획이다.

교육 사업은 단순히 수익 사업으로만 생각해서는 안 되며 개인과 국가의 미래를 책임진다는 사명감을 갖고 추진해야한다고 강조하는 심 대표의 경영철학이, 아이티고가 온라인 교육, 오프라인 학원 운영 그리고 교육용 소프트웨어 개발이라는 3가지 분야를 지속적으로 발전시키게 하는 원동력이 아닐까 생각한다.

현재 티처보드의 업그레이드 버전(ver.3)이 개발·완료돼 4월 출시될 예정이며, 지속적인 제품 개발을 위해 소규모 교육기관이나 개인용 LMS 시스템을 탑재한 티처보드 버전 4를 기획 중이라는 한다. 2005년 아이티고의 선전을 기대해 본다. ●

interview

심영기_아이티고 대표이사

“해외 진출 원년의 해 만들겠다”



티처보드만의 장점은 무엇인가.
기존 고가 패키지 제품에 비해 티처보드는 소프트웨어 단품 구매 및 또 '외컴 테이블'과 패키지로 구성해 가격대비 성능이 높은 제품으로, 별도의 교육 없이 바로 설치 및 활용이 가능하다. 웹사이트 내에 티처보드 활용 교육 콘텐츠를 서비스함으로써 제품 활용도를 높이고 있다.

제품의 우수성에 비해 홍보가 미비한 것 같다.
제품 개발에 집중하다보니 홍보가 부진한 것이 사실이다. 티처보드는 조달청 물품 등록 후 본격적인 판매에 들어갔으며, 총판을 활용해 전국적인 판매망을 확보할 예정이다. 또한 각종 매체 및 홍보·마케팅 지원 활동을 통해 공격적인 마케팅을 진행할 계획이다.

해외 진출 계획은 있나.
전시회 참가시 해외 바이어들에게 좋은 반응을 얻었지만 영문 버전 부재로 실질적인 매출로 이어지진 못했다. 3월 티처보드 업그레이드 버전(ver.3) 출시 후 영문 작업을 통해 2005년을 해외 진출의 원년으로 만들겠다.