

자~ 싱싱한 정보 있습니다! 다들 구경하세요!



정보 · 지식거래의 옥션을 만들어 나가는 '위드유'

모든 정보와 지식이 한곳에 모여 있어서 그것을 안심하고 거래할 수 있다면 얼마나 편리할까. 울산대학교 대학생창업기업 'AIA광고'에서 더욱 높은 비상을 위해 사명을 바꾼 '위드유(대표 김남훈)'는 온라인 정보거래시장의 중심으로 우뚝 서고자 불철주야 힘을 쏟고 있다.

▲ 온라인 정보거래의 중심이 될 '위드유' 멤버들. (왼쪽부터) 박순우 대리, 김남훈 대표, 노보리 사원

Q 'AIA광고'에서 '위드유'로 다시 창업을 했는데, 그 과정을 말씀해 주십시오.

A 1999년도부터 앞으로 정보를 사고파는 시대가 올 거라는 확신을 가지고 사업을 구상하고 계획했습니다. 그러나 그 당시에는 정보거래에 대한 인식 부족과 온라인 결제에 대한 불신으로 마켓의 수요가 부족하고 시장성이 떨어졌었습니다. 하지만 이제는 레포트 시장을 위시한 정보거래시장 진입에 성공하여 확실한 사업 아이템으로 자리를 잡았습니다. 게다가 포털 사이트의 지식 검색 등이 생겨나면서 정보거래에 대한 사람들의 인식도 많이 바뀌었습니다. 또한 주5일 근무제가 확대되어 여가 시간이 늘어남에 따라 투잡스를 지향하는 사람들도 늘어나고 있죠. 저희는 여기에 주목하고 사명을 '위드유'로 바꾸고 제2의 창업을 한 것입니다.

현재 개발 중인 사업은 'C2C 방식의 정보 판매 시스템'으로서 프리랜서 통합 운영 관리를 통한 온라인 정보 제공사업이라고 할 수 있습니다. 현재 한창 개발이 진행되고 있고 곧 특허를 등록해 본격적으로 사업화할 예정입니다.

Q 두 번째 창업을 하면서 힘들었던 점은 무엇인가요?

A 창업에서 어려운 점을 말한다면 역시나 자금과 인력이라고 말할 수 있겠죠. 제가 개발자 출신이 아니기 때문에 실력이 있는 개발자를

구하기 위해서 자금이 필요했습니다. 그리고 자금이 부족한 저의 비전만 보고 함계할 사람들을 찾는 것은 더욱 힘들었습니다. 하지만 '뜻이 있는 곳에 길은 반드시 있다'란 말처럼 저를 알아주는 사람들을 만나게 되었고 그 사람들이 지금 위드유의 창업멤버입니다. 이 팀원들은 탁월한 능력을 가지고 있는 인재들입니다. 이런 사람들이 저와 비전을 공유하고 열정을 나눌 수 있어 힘이 납니다.

Q 위드유의 계획과 비전은 무엇입니까?

A 저희는 앞으로 Free Information Marketplace를 구축하여 정보를 제공하는 프리랜서들을 통합할 것입니다. 말하자면, '정보시장의 옥션'이 되는 것이죠. 또한 저희의 모든 회원은 온라인 상의 영업사원으로서 모든 국민이 위드유 직원이 되도록 유도해 info 마니아를 만들 것입니다. 또한 '정보' 하면 '위드유'라는 회사가 바로 연상이 되도록 '정보'라는 키워드에 있어서는 최고가 되는 것이 저희의 목표입니다. 장기적으로는 세계 정보의 이동 및 흐름에 제약이 되고 있는 언어의 장벽을 넘어서 해외로 진출하여 튼튼한 글로벌 기업이 되는 것 또한 저희의 가장 큰 목표입니다. 위드유는 5년여의 기간 동안 구상하고 준비해서 창업한 회사입니다. 저희의 아이템이 시대의 흐름을 타기까지 오랜 시간을 기다린 만큼 지금까지의 경험을 바탕으로 내실 있는 기업으로 외적인 성공을 이루어낼 것입니다.