

“내 맘대로 만드는 온라인 상점,
함께 만드는 오프라인 문화”

코리아센터닷컴 김기록 대표

가산디지털단지에 위치한 코리아센터닷컴 입구엔 ‘따뜻한 디지털세상’ 이라고 적힌 패널이 걸려있다. 패널 양쪽으로 나 있는 문은 각각 사무실과 갤러리로 통한다. 갤러리가 있는 IT회사. 2000년 1월 자본금 5,000만 원으로 시작하여 임대형 쇼핑몰 서비스인 ‘메이크샵’ 을 이용해 국내 최대 인터넷 쇼핑몰 구축 실적을 세운 코리아센터닷컴. 끈기와 열정으로 온라인을 향해하는 CEO 김기록 대표를 만나 그가 그리는 따뜻한 디지털 세상을 살짝 들여다본다.

“사장실이 따로 없습니다”라며 회의실로 안내하는 김기록 대표의 말처럼 창사 때부터 지금까지 김 대표의 자리는 늘 직원과 함께였다.

코리아센터닷컴은 전자상거래 관련 교육 기관인 ‘샵인사이드’, 오프라인 상점을 위한 온라인 가게 홍보 서비스를 제공하는 ‘피알샵’, 국내 최저가 수준의 가격으로 도메인 등록을 할 수 있는 ‘싼도메인’, 쇼핑몰 운영자들이 다양한 동영상 통해 자신의 쇼핑몰을 노출시킬 수 있도록 하는 ‘멀티비닷컴’으로 영역을 확장해 왔다. 그는 이제 중국시장 진출을 위한 커뮤니티 사이트인 ‘상하이엔’, 한일번역 쇼핑몰인 ‘메이크트렌스’로 세계시장 진출을 준비 중이다.

‘기다리는 방법’을 가르쳐 준 사업

코리아센터닷컴이 국내 최초로 선보인 임대형 쇼핑몰 서비스 ‘메이크샵’은 누구나 쉽고 편리하게 인터넷 쇼핑몰을 구축할 수 있도록 솔루션을 제공하는 회사다. 메이크샵이 여느 곳과 구별되는 점은 쇼핑몰 구축에 머무는 것이 아니라 쇼핑몰 운영을 위한 토털 서비스를 제공하고 있다는 점이다. 그리고 오픈마켓, 카드사, 통신사들과의 제휴를 통해 보다 편리하고 효과적으로 온라인 상점을 운영할 수 있도록 한다. 이제까지 메이크샵을 경영하는 데 있어 가장 주요했던 건 ‘기다림’이었다고 말하는 김 대표. “‘기다림’은 당장 눈앞에 보이는 것에 연연하지 않고 끈기를 갖고 노력하는 것입니다”라며 “국내 최초로 만든 ‘메이크트렌스’, ‘피알샵’ 등의 서비스는 새로운 시도였기 때문에 당장 결과로 나타나지 않지만 끈기를 갖고 지속적으로 시도하는 일이 중요했습니다”라고 말한다. 또한 온라인 사업을 시작하려는 고객에 대한 생각을 놓지 않고 있다.

“대부분 온라인 상점을 구축하는 것에만 너무 많은 시간과 비용을 사용합니다. 100을 기준으로 할 때 30%는 온라인 상점을 구축하는 것으로, 70%는 홍보 및 프로모션을 위해 사용하리라 말씀 드리고 싶습니다.” 여러 사례를 통해 그가 전하는 한마디다.

메이크샵의 특징은 고객을 사업 파트너로 생각한다는 것이다. 그래서 단순히 온라인 쇼핑몰 구축에서 끝나지 않고 실제로 쇼핑몰을 성공적으로 운영할 수 있도록 전자상거래 관련 교육을 비롯한 다양한 서비스를 제공하고 있다.

온라인샵의 새 문화 창조

“사업 시작 전 카드회사에 근무하면서 무역업에 관심을 가졌습니다. 무역업에 필요한 자본과 인적 네트워크 형성을 위해 임대형 쇼핑몰인 메이크샵 서비스를 시작했고, 쇼핑몰 구축 솔루션과 다양한 마케팅 및 교육을 지원하는 서비스를 제공 했습니다.” 사업을 시작하게 된 계기를 이야기하던 김 대표의 말은 벤처를 준비하는 이에게 전하는 당부로 이어진다. “철저한 준비를 가장 처음으로 놓고 싶습니다.

MakeShop®



그리고 창업을 할 생각이 있다면 마음에만 두지 말고 작은 것부터 행동하는 것이 중요합니다. 그리고 하고 있던 일을 무작정 그만 두려 하지 말고 퇴근 후나 주말을 이용하여 운영해 봄으로써 시행착오도 겪고 이를 통해 아이템을 찾아 보는 것도 좋을 듯 합니다”라고 꼼꼼한 조언을 하였다.

현재 코리아센터닷컴은 직원 수 90여 명 규모의 증권벤처지만 2000년 지하 사무실에서 5,000만 원으로 사업을 시작했을 때는 자본조달에 어려움이 많았다. 이때 벤처기업을 위한 국가자본금을 이용했고 삼성카드에 제시한 비즈니스 모델이 선정되어 투자를 받게 되었다. 이후 회사는 기세 좋게 성장, 요즘 그는 조직확대에 따른 인력관리에 중점을 두고 있다. 김 대표는 가능하면 팀별 자유에 맡겨 자유로운 분위기를 조성하려고 하고 있다. 신속하고 자유로운 의사결정이 중요한 벤처기업의 특성을 염두에 둔 판단이다.

인터넷 쇼핑몰 대중화 선도

그는 경영에 있어 ‘사람’을 가장 우선순위에 놓는 사람으로도 유명하다. 모든 중요한 아이디어는 사람에게서 나오기 때문. 따라서 인재양성을 위한 외국어 교육과 자기개발 프로그램을 실시하고 있고, 앞으로 보다 다양한 부분에 있어 지도 및 교육을 실시할 예정이다.

‘메이크샵’을 통해 인터넷쇼핑몰 창업을 원하는 남녀노소 누구나 쉽게, 저렴한 비용으로 구축할 수 있도록 하여 인터넷 쇼핑몰의 대중화 시대를 열었다는 것이 가장 큰 보람이라는 김기록 대표. 국내에 그치지 않고, 이미 일본에 진출해 있는 ‘메이크트렌스’의 경험을 바탕으로 올 하반기 메이크샵의 미국진출을 계획하고 있다. 앞으로 온라인 무역을 선도하는 국제기업으로 성장할 코리아센터닷컴. 여름의 한복판, 뜨거운 온라인 세상이 가능할 수 없는 크기로 김 대표의 앞에 펼쳐져 있다.

Venture portfolio

■ (주)코리아센터닷컴의 서비스

■ 메이크샵 www.makeshop.co.kr

MakeShop® 메이크샵은 별도의 호스팅이나 프로그램이 없이 운영되는 웹기반의 쇼핑몰 ASP 서비스로 2000년 첫 선을 보였다. 당시만 하더라도 개인이 직접 쇼핑몰을 만들고 운영한다는 것은 많은 비용과 전문 인력을 요하는 작업이었다. 하지만 메이크샵을 이용하면 쇼핑몰 운영에 필요한 솔루션은 물론 쇼핑몰 운영에 필요한 다양한 판매 채널과 부가서비스도 제공 받게 된다.

메이크샵을 통해 인터넷 쇼핑몰을 구축한 실적만도 9만 6천여 개, 안정적인 트래픽 처리 능력과 다양한 마케팅 지원 서비스를 인정받아 임대형 쇼핑몰 구축 분야를 선도해 나가고 있다.



■ 몰티비닷컴 www.malltb.com

MallTB 

쇼핑 UCC의 선구자 몰티비닷컴. 몰티비닷컴은 인터넷 쇼핑몰 운영자들이 촬영한 쇼핑 동영상 한데 모아둔 동영상 플랫폼으로 소비자는 동영상을 시청하다가 관련 상품을 즉시 구입할 수 있다는 게 가장 큰 특징이다.

몰티비닷컴에는 인터넷쇼핑몰을 홍보하기 위한 상품 광고용 동영상은 물론 별도의 책 구입이나 투자 없이 DIY를 따라 배울 수 있게 한 DIY 동영상과 인터넷 쇼핑몰을 운영 중인 연예인들의 일상이나 동료 연예인들의 축하 메시지 등 다양한 쇼핑 UCC를 무료로 볼 수 있다.



■ 샵인사이드 www.shopinside.net

Shopinside

샵인사이드는 전자상거래 관련 IT교육, 전자상거래 마케팅 프로모션, 제품 사진 촬영, 세무 강좌 등 인터넷 쇼핑몰 운영에 관련된 모든 강좌를 개설하여 쇼핑몰 운영자와 예비 창업자에게 필요한 강좌를 분야별, 단계별로 세분화해 제공하는 서비스다.

샵인사이드는 2003년 4월 정통부 '여성 e-비즈니스 교육사업' 솔루션 기술지원기관으로 지정되바 있고, 2005년에는 한양대학교와 산학협력 협정을 체결하고 매년 쇼핑몰 구축 경연대회를 개최하고 있다. 또 상업계 고등학교의 전자상거래 실무과목에 메이크샵 솔루션이 교육 및 실습용으로 채택되어 활용되고 있다.



■ 피알샵 www.prshop.com

prshop®  **쇼핑전단지**

오프라인 상점을 위한 홈페이지 빌더 서비스 피알샵. 피알샵은 홈페이지 프로그램+호스팅+유지 인력을 모두 제공하므로 별도의 유지 보수 비용 없이 간단한 조작만으로 쉽게 홈페이지를 만들고 관리할 수 있다. 온라인 쿠폰, 핸드폰 문자 서비스, 고객 예약 및 신규 가입

등을 실시간으로 알려주는 알리미 서비스 기능을 추가 제공하여 완벽한 고객 관리 및 온라인 홍보가 가능하게 했다. 병원, 학원, 식당, 의류 및 의류 대여점, 자동차 튜닝 전문업체, 보드 카페, 디자인 업체, 사진관, 펜션, 웨딩 하객 도우미 서비스 업체 등 다양한 업종에서 활용하고 있다.



■ 상하이엔 www.shanghai.com

Shanghai 

중국시장 진출을 위한 전초기지로 상해에 지사를 설립하고 유학생과 무역업체를 위한 커뮤니티 사이트인 '상하이엔(www.shanghai.com)'을 오픈, 운영하고 있다.

상하이엔은 한국에서 활발하게 활동 중인 온라인 쇼핑몰업체와 일본, 중국, 미국 등 해외에서 활동하는 기업은 물론 유학생들에게 중국의 각종 정보를 잘 빠르게 전달하고 있다.



■ **메이크트랜스** www.maketrans.com

MakeTrans

국내 쇼핑몰 운영자들이 일본 고객을 대상으로 직접 판매를 할 수 있도록 '한일 실시간 자동 번역시스템'을 탑재한 쇼핑몰 솔루션인 '메이크 트랜스'를 오픈, 국내 인터넷 쇼핑몰 운영자들의 일본 진출을 위한 교두보가 되고 있다.

특히 메이크트랜스는 쇼핑몰 솔루션 뿐만 아니라 쇼핑몰 운영에 부가적으로 필요한 배송, 결제 등의 문제까지 모두 해결해 판매 할 아이템만 있다면 누구나 일본에 인터넷 쇼핑몰을 열 수 있게 했다.



■ **싼도메인** www.ssandomain.com

SSandomain

2006년 1월 NIDA 공인 국내 kr 도메인 공식 등록사업자로서 선정된 싘도메인은 인터넷과 가장 밀접한 도메인을 저렴한 가격에 쉽게 관리할 수

있는 톨과 함께 제공하고 있다. 포워딩, 파킹, 네임서버 등 부가 서비스를 무료로 지원하며 도메인 구입시 오프라인 상점 및 학원, 병원 등을 위한 홈페이지 빌더 솔루션인 피알샵 EZ도 무료로 공급한다.



Mini Interview

궁금하다! (주)코리아센터닷컴 브레인

메이크샵 개발 1팀 안채준 팀장



Q 담당하고 계신 업무는?

A 메이크샵 쇼핑몰 프로그램 개발을 담당하고 있습니다.

Q 회사에 어떤 경로로 합류하게 되었는지

A 학교에서 친했던 선배가 코리아센터닷컴에 재직 중이어서 회사에 대해 알고 있던 중, 동문게시판에 구직 공고를 보고 지원, 입사하게 되었습니다.

Q 최근 주목하고 있는 신규 분야 혹은 서비스에 대해 설명해주세요.

A 최근 모바일샵과 보안서비스에 주목하고 있습니다. 모바일이 한국에서는 미 성숙 단계이긴 하지만, 앞으로 가능성이 지속적으로 열려있는 상황이기 때문에 지금 진입을 시작한다면 좋은 결과가 있을 것이라 생각합니다. 메이크샵 또한 SKT와 함께 업계 최초로 모바일 쇼핑몰을 제공하기 위해 개발에 박차를 가하고 있습니다. 6월 말이면 서비스를 오픈할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 또한 보안 관련 부분에 많은 관심을 가지고 있습니다.

Q 특별한 부하직원관리 방법이 있다면?

A 열심히 할 수 있도록 해주는 게 가장 중요합니다. 개발이라는 분야는 오랫동안 책상에 앉아있다고 많은 일을 하는 게 아니다 보니, 그 일에만 집중할 수 있는 인적·물적 환경을 조성해 주는 것이 관건이라고 생각합니다.

Q 메이크샵만의 문화가 있다면?

A 직책에 관계없이 허물없이 지내는 것을 들고 싶습니다. 회사의 평균 연령대도

20대 후반이고, 회사의 허리 역할을 담당하는 인력들도 20대 후반의 젊은 인재들입니다. 코리아센터닷컴의 주 사업이 인터넷에 기반을 두고 있다 보니, 젊은이들의 열정과 에너지가 무엇보다 힘이 됩니다. 그리고 우리 회사 직원들을 보면 자신의 일에 대한 목표와 열정이 정말 뜨겁습니다. 서로 선의의 경쟁을 하며 노력하는 속에 오늘의 메이크샵을 만들었고, 또 앞으로 더 큰 발전을 해 나갈 것으로 기대하고 있습니다.

그래서 회사 차원에서도 1년에 한 번은 해외 워크샵을 실시해 직원들에게 견문을 넓힐 수 있는 기회를 제공하고, 사내에 영어·일어·중국어 등의 어학강좌를 개설해 꾸준히 자기 계발을 할 수 있도록 지원하고 있습니다. 코리아센터닷컴의 가장 큰 재산은 사원들이며, 사원의 발전이 회사의 발전을 가져온다고 확신합니다.

Q 일을 하면서 힘들다거나 혹은 보람을 느낄 때는?

A 글썄요. 우선 보람을 느낄 때는 내가 만든 프로그램을 사용하고 고맙다고 말해주는 사용자가 있다는 거겠죠. 또한 잘 해결이 안 되던 부분이 갑자기 해결되거나, 어렵다고 생각했던 부분이 생각의 전환으로 해결 되었을 때... 반대는 아마도 정말 어렵게 만들고 나름대로 최선을 다했는데, 인터넷 쇼핑몰 운영자들이 사용을 안 하거나 불편해졌다고 이야기 할 때입니다.

Q 올해 사업팀의 계획과 개인적인 계획 및 포부를 말씀해주세요.

A 사업팀으로써는 메이크샵 쇼핑몰을 좀더 발전시키고 모든 팀원들이 같은 생각을 공유하게 만드는 겁니다. 또한 팀원들과 함께 훗카이도에 여행가는 것도 목표의 하나입니다. 열심히 일하면 회사에서 지원해주기로 약속 받았거든요. 그리고 개인적으로는 지금 하고 있는 업무를 좀 줄이고 직원관리부분이나 제가 아직 안 해본 부분을 공부하거나 개발해보고 싶습니다.