

모바일 성공의 핵심 요인과 향후 전망

- 2006년 2월 오픈 이후 2년2개월 만에 가입자 1,000만 명 시대를 맞이한 모바일은 당초 게임과 SNS 중심 사이트로 출발하였으나 가입자 수의 증가와 함께 '포털사이트'로의 진화를 계속하고 있음. 모바일상의 Google을 꿈꾸는 모바일은 회원 이외의 일반 유저가 이용할 수 있는 콘텐츠 확충을 검토하는 외에 PC로의 외연 확대도 구상 중인 것으로 알려지고 있음

포털로의 진화

- '게임&SNS' 중심의 모바일 사이트에서 시작된 모바일은 무료 게임 제공과 SNS를 통해 페이지뷰를 높이는 전략을 통해 1차적으로 대규모 가입자를 끌어들이는데 성공
- 가입자 수 증가와 함께 뉴스, 환승안내, 일기예보 등 사이트 콘텐츠 보강에 치중하는 전략을 구사하며 종합털 사이트로의 진화를 계속 하고 있음
- 유저가 검색한 키워드를 토대로 인기 검색어를 미리 검색창에 입력해 두는 등 검색창 이용을 촉진하는 전략이 주효하면서 게임과 커뮤니티에서 탈피한 포털로의 진화가 가능했음

비즈모델 개발

- 기본적으로 게임을 무료로 이용할 수 있도록 하되, 아이템 구입시 유료 과금 체제로 운영되는 새로운 게임 포털을 개설
- 여기서 아이템 과금에는 '모바일코인'이라는 가상통화를 사용하고 그 수익은 콘텐츠를 제공하는 게임업체와 분배하는 새로운 비즈 모델을 도입함
- 이번 모바일의 시도는 이통사 공식사이트 외에 과금을 기반으로 한 게임 포털 사이트의 등장임과 동시에 새로운 과금 방식을 의미하는 것이어서 관심을 끌고 있음



사이트건전화

- 유해물로부터 사이트와 청소년 가입자들을 보호하기 위해 '사이트 내의 주의환기 강화', '이메일 규제', '감시체제 강화' 등 일련의 대책을 내놓고 있음
- 모바일은 사이트 출범시부터 24시간 365일 감시체제를 가동시켜왔으며 4월에는 니가타에 고객지원센터를 개설하여 고객 지원은 물론 사이트 보호체제를 구축한다는 구상임

청소년 보호

- 모바일은 규제 강화를 통해 어린이를 지키는 것은 물론 모바일을 청소년 육성의 장으로 키우겠다는 복안도 가지고 있음.
- 지난 4월 21일 발족된 '모바일 110번'이 대표적인 사례로서 '24시간 집단따돌림상담전화의' 위탁업체인 Dial Service와 제휴하여, 모바일에 고민상담 신청이 들어오면 전문가와 연결해주는 제도를 시행 중임
- 최근 발족한 '모바일 콘텐츠 심사·운용감시기구 (EMA)'와 함께 콘텐츠 필터링 원칙화에도 적극 동참한다는 방침임