

# CASE STUDY

\*  
YTN



ICE의 어드민 관리 기능으로 마케터와 MD가 직접 상품 등록을 할 수 있게 되어 개발자들의 업무 비중이 기존보다 70%~80% 감소했으며 쿠폰 발행 및 멤버십 운영이 가능해졌습니다.

## YTN 복지몰(폐쇄몰) 구축 프로젝트

### 기업정보

기관명: YTN

설립일: 1993년 9월 14일

주소지: 서울특별시 마포구 상암산로 76

YTN 미디어 센터

사업분야: 방송 프로그램 제작, 공급업

소개글: 1995년 한국 최초의

뉴스 전문 TV 채널로 개국한 YTN은 현재 케이블과 위성, 그리고 IPTV 등을 통해 보는 시청자들이 2,478만 가구를 넘어선 한국을 대표하는 뉴스채널이다.

종종 인터넷에서 기존 온라인 판매업체에서 볼 수 없는 파격적인 가격의 상품을 볼 때가 있습니다. 하지만 이런 상품들은 누구나 다 구매할 수 있는 게 아니라 특정 기관 소속 또는 교육기관의 재학생이어야 하는 경우처럼 특정 대상으로 한정되는 경우가 많습니다.

이러한 특정 조건을 충족하는 고객에게 보다 좋은 구매 기회를 제공하는 온라인 쇼핑몰을 '폐쇄몰' 또는 구성원의 복지를 위한 쇼핑몰이라 하여, '복지몰' 이라고 부릅니다.

'복지몰'의 서비스는 특정 고객들과 소속기관에게만 제공되는 특화된 서비스와 독립적인 관리 체계를 필요로 하기 때문에 일반 온라인 쇼핑몰 보다 더 많은 기능들이 요구됩니다.

복지몰(YGOON Mall)을 운영해오던 YTN은 이런 복지몰만의 특화 서비스 강화와 향상을 위해 아이온커뮤니케이션즈의 ICE2.0을 적용한 리뉴얼 프로젝트를 진행했다고 합니다.

지금부터 자세한 프로젝트 이야기를 들어보고자 합니다.

01

YTN에서 운영하고 있는 복지몰인 YGOON Mall에 대한 소개 부탁드립니다.

저희 YGOON Mall은 뉴스채널 YTN에서 운영하고 있는 온라인 쇼핑물 플랫폼입니다. 특히 특정 대상 즉, 대학생이나 임직원들을 대상으로 할인된 금액에 공급하고 있습니다.

특히, 대학생의 경우 교육 할인 스토어를 통해 물품을 할인받을 수 있는데요. 주 할인 대상 용품은 노트북이며 대학생들이 문화생활을 즐길 수 있도록 티켓 할인 업체나 공연사와 제휴를 통해 영화와 연극 등도 할인가로 즐길 수 있습니다.

제품과 시기마다 다르지만, 할인율은 최소 3~ 최대 80% 정도입니다. 대기업(엘지, 삼성 등) 전자제품의 충판을 겸하고 있기 때문에 타 업체들에 대비해서 좀 더 높은 할인율을 적용할 수 있는 차별점이 있습니다.

02

이번 복지몰 구축 프로젝트를 진행하게 된 계기는 무엇인가요?

과거 시스템은 낮은 예산으로 짧은 기간에 구축된 프로젝트였기 때문에, 기본적인 프로세스 이외에는 부가 기능들이 없었습니다. 그래서 재구축을 통한 고도화가 필요했습니다.

특히 마케팅 관련된 부가 요소나 관리 요소 측면에서 부족한 기능들이 많았습니다.

사이트 방문자 분석이나 소비자 유입 유도를 늘리기 위한 쿠폰 발행, 소비자 적립 포인트 관리, 앱 전용 쿠폰 발행 등 커머스 운영에 필요한 다양한 마케팅 도구에 대한 보완이 필요하여 프로젝트를 진행하게 되었습니다.

더불어 기존에는 기업마다 독립적인 웹사이트 레이아웃이나 디자인 등이 필요했는데, 하나의 템플릿을 여러 기업이 공유하는 구조로 많은 제약을 가지고 있었습니다. 또한 기획전을 진행하더라도 기업마다 차별적으로 노출되는 기능에 대한 요구 등이 있었으며, 이런 것들은 기존 시스템으로 소화하기에 무리가 있었기 때문에 개선이 필요하다는 의견이 많았습니다.

03

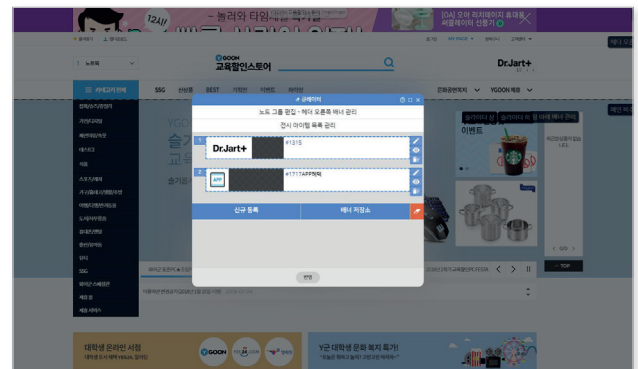
기존의 복지몰과 비교하여 홈페이지 구축 이후 변화된 점은 무엇인가요?

우선, 기존의 제약사항들을 해소했습니다.

기존 운영되던 복지몰의 경우 기업마다 다른 UI로 보이도록 제작은 불가했습니다.

때문에 모든 입점 기업들은 동일한 UI에서 서비스를 위한 URL만 다르고, 로고만 다를 뿐 동일한 템플릿을 통해서 서비스를 운영할 수밖에 없었습니다. 구축 이후에는 기업마다 다르게 UI를 커스터마이징 할 수 있도록 변경되었습니다.

다른 제약 사항으로는 소비자의 유입을 촉진시킬 수 있는 쿠폰 발행이 불가능했던 점, 사이트마다 콘텐츠를 다르게 보여줘야 하는데 같은 콘텐츠로 보였던 점이 있습니다. 아이온커뮤니케이션즈의 ICE 2.0 도입 이후에는 이러한 문제들이 해결되어 소비자에 할인 쿠폰 발행 및 멤버십을 운영할 수 있으며, 입점 기업의 사이트마다 상품을 차별화하여 콘텐츠를 노출할 수 있도록 변화되었습니다.



또 다른 변화로는 어드민관리를 위한 '서비스 빌더'의 적용입니다.

이전에는 사이트별 관리나 상품 등록을 개발자들에게 요청해야 가능했습니다. 이제는 개발자를 통하지 않고도 ICE 2.0의 어드민관리 기능으로 마케터와 MD가 직접 상품 등록을 진행할 수 있게 되어, 개발자들의 업무 비중이 기존 운영 시보다 70~80% 정도 감소되었습니다.

더불어 ICE2.0에서 제공되는 서비스 빌더를 통해 전체적인 레이아웃을 수정할 수 있게 되었습니다. WYSIWYG 기반의 에디터로 개발자가 아니더라도 페이지를 수정하거나, 서비스 빌더의 큐레이션 기능을 통해 원하는 상품을 전략적으로 배치할 수 있게 되어 운영 관리의 편의성이 향상되었습니다.

## 04

## 이번 프로젝트를 통해서 기대하시는 효과는 무엇인지요?

커머스의 궁극의 목표는 매출 신장 아닐까요?

개편 후 서비스를 시작 중인 단계에서 목표한 매출까지 달성하지는 못했지만, 기존 매출 대비 증가가 됐고 향후 운영 및 안정화를 통해 좀 더 신장될 것으로 기대합니다.

특히 제휴 강화를 기대합니다.

YGOON Mall과 같은 커머스는 제휴를 통해서 서비스를 강화하고, 결국 판매를 늘리는 것을 목표로 합니다. 좀 더 많은 서비스 제휴가 이루어짐으로써 더 많은 소비자들과의 접점이 생기를 원합니다. 이를 통해서 전략적인 판매 증진이 될 수 있을 것으로 봅니다.

제휴 서비스를 확장하기 위해서는 제휴 기업 간 연동 개발에서 발생하는 업무들을 단순화할 필요가 있습니다. 커스터마이징이 용이하도록 하거나, 여러 케이스에 맞는 맞춤형 API 개발이 필요하여 이 부분에 대해서는 다음 속제로 남겨놓고 있습니다.

## 05

## 이번 진행된 프로젝트에 대해 의견 부탁드립니다.

이번 프로젝트는 아이온커뮤니케이션즈와 저희의 도전이었습니다.

프로젝트 초반에는 시행착오도 몇 번 있었으나 현재는 타기업과는 차별화된 서비스 빌더와 큐레이션에 대해 특별히 만족하고 있습니다.

앞으로도 ICE 2.0을 통해 사이트 큐레이션과 제휴물 확장에 중점을 두며 운영해 나갈 예정입니다.

