



# 알뜰폰 내년 열쇠는 LTE

반값 요금제를 내세운 알뜰폰이 대형 이동통신 3사가 장악한 4세대 이동통신 통털에블루선(LTE) 시장에서도 존재감을 과시할 수 있을까. 그동안 알뜰폰업체가 주력해온 2G·3G 시장이 사실상 포화상태에 이르면서 LTE가 알뜰폰의 새로운 승부처로 부상하고 있다.

## 주력 2G·3G 사실상 포화상태...사업자들 LTE로 무게중심

## CJ헬로비전 등 비중 확대...사업자 재편 등 구조조정 불가피

지난달 말 기준 전체 알뜰폰 가입자 수는 450만명인데 가운데 LTE 가입자는 8%인 36만명에 불과하다. 기존 이동통신 3사를 포함한 전체 LTE 이용자가 3464만명이라는 점을 고려하면 알뜰폰 LTE의 존재가치는 더욱 미미하다. 그만큼 성장잠재력이 높다는 뜻으로도 해석할 수 있다.

이에 따라 LTE를 중심으로 사업을 재편하려는 업계의 움직임도 가시화하고 있다. 일부는 이미 LTE쪽으로 무게중심을 옮기기 시작했고, 일부는 시장 상황을 모니터링하며 진입 시기를 저울질하고 있다.

현재 알뜰폰 LTE를 선도하는 곳은 시장점유

율 1위 업체인 CJ헬로비전. 이 회사는 2012년 9월 업계 최초로 LTE 요금제를 출시한 이래 LTE 비중을 꾸준히 높여왔다. 현재까지 출시한 요금제의 절반인 33개가 LTE 요금제다.

이 회사 관계자는 "가입자 네 명 가운데 한 명이 LTE 고객으로 요금제 수에 비하면 비중이 그리 높지 않지만 약정기간이 끝난 3G 고객이 대부분 LTE로 전환하고 있어 내년에는 LTE 고객 비중이 꽤 높아질 것으로 예상된다"고 말했다.

CJ헬로비전은 LTE 고객 확보를 위해 중저가에서부터 프리미엄 단말기까지 LTE 라인업을 확대하고 '헬로LTE 29'와 같은 저렴한 요금제 추가 출시를 검토하고 있다. 최근 일본 소니의 엑스페리아 Z3 100대를 시험적으로 들여와 출시한 것도 LTE 영업 확대 전략의 하나로 보는 시각이 우세하다.

이동통신 3사 계열 사업자들도 LTE에서 내년도 사업 성패가 갈릴 것으로 보고 마케팅 전략에 골몰하고 있다. LG유플러스 계열 미디어로그가 LTE 쪽에 사활을 건 가운데 CJ헬로비전에 이어 알뜰폰 시장점유율 2위 업체인 SK텔레콤도 시장 변화를 예의주시하며 LTE 고객 유치전에 본격적으로 뛰어든 채비를 하고 있다.

일각에서는 LTE 고객 유치 여부에 따라 시장 점유율 순위가 뒤바뀔 수 있다는 전망도 나온다. 지난달 기준으로 CJ헬로비전의 점유율은 18.18%(가입자 81만4800여명), SK텔레콤은 16.23%(72만7600여명)다.

그외 중소 사업자 중에서는 업계 3위인 유니콤

즈와 6위인 에넥스텔레콤이 LTE 고객 유치에 적극적인 행보를 보이고 있다. 이미 LTE 유심요금제를 내놓고 사업을 하는 두 업체는 내년 상반기 중 외국산 저가 LTE 단말기를 들여와 합리적인 성향의 고객을 공략한다는 전략이다.

업계에서는 알뜰폰이 LTE 중심으로 재편될 것이라는 데에는 대체로 공감하면서도 재편 속도에는 여러 시각이 존재한다.

우선 대기업 계열 사업자들이 풍부한 자금력을 무기로 부가 혜택 제공 등 마케팅 공세를 펼 경우 당장 내년 알뜰폰 시장의 LTE 비중이 20% 선에 근접, 알뜰폰 LTE 시대의 서막이 열릴 수 있다는 전망이 있다.

업계 관계자는 "점유율 20%는 알뜰폰 시장에서 LTE의 시장지배력이 '퀀텀 점프'하는 발판이 될 수 있다"며 "단말기유통구조개선법 시행으로 중저가 시장의 저변이 확대된 만큼 전혀 현실과 동떨어진 전망은 아니다"고 말했다.

반면에 이동 3사에 가입한 LTE 고객의 브랜드 충성도가 높고 이동사의 '집토끼 지키기' 전략도 강화되는 만큼 이들 고객을 빼앗아오는데 상당한 시간이 걸릴 것이라는 의견도 만만치 않다. 일각에서는 고가의 단말기를 들여야 하는 LTE 사업 특성상 30여개 사업자가 난립할 알뜰폰 시장의 구조조정이 빨라질 수 있다는 분석도 내놓는다. /연합뉴스



금주의 추천앱

연말이 되면서 크리스마스 관련 앱들이 인기를 끌고 있다. 친구, 가족 연인과 함께 따뜻한 성탄절 분위기를 느낄 수 있는 앱을 소개한다.

크리스마스 라이브 눈 배경 화면/제작: orchi/안드로이드  
눈이 오는 5개의 크리스마스 배경 이미지를 스마트폰의 배경화면으로 선택할 수 있는 앱이다. 훑날리는 눈을 통해 동적인 효과를 구현했으며 눈송이 양을 설정할 수도 있다.



어린이 및 유아 캐럴 모음/제작: UANGEL/안드로이드  
크리스마스 캐럴은 한글과 영어로 구성된 크리스마스 캐럴을 들을 수 있다. 귀여운 캐릭터들이 나오는 애니메이션과 함께 나오는 캐럴을 통해 영어 학습까지 할 수 있다.



크리스마스 사진 구조/제작: tndev/안드로이드  
100개 이상의 크리스마스 사진 프레임을 제공하는 앱이다. 새로 찍은 사진이나 저장되어 있는 사진을 프레임으로 가져오거나 꾸며서 액자 형식으로 만들고 카드로 만들어 보낼 수도 있다.



DESIGN ZOOOS 제공: 디자인주스 (대표 정우주 tiger@designzoos.com)

## 단통법에도 기기변경은 여전히 '호갱'

### 고가요금제 사용 요구

### 이용자 차별 '여전'

### 방통위 "단속 강화하겠다"

아이폰5S를 쓰는 홍씨씨는 휴대전화 고장나 최근에 나온 아이폰6로 기기변경을 하고자 단말기 판매점을 찾았다. 예전 같으면 단말기를 장만할 때 보조금을 많이 주는 신규가입이나 번호이동을 고려했겠지만 단말기유통구조개선법(단통법) 시행으로 가입 유형에 따른 보조금 차별이 없어져 기기변경이 가장 합리적인 선택이라 생각했다.

하지만 홍씨의 기대는 유통점에서 바로 무너졌다. 홍씨가 들은 말은 "기기변경용 아이폰은 없다"는 것이었다. 유통점원은 기기변경 말고 차라리 신규가입을 하라고 권했다. 홍씨로서는 도저히 이해할 수 없는 상황이었지만 일단 발길을 돌릴 수밖에 없었다. 김모씨 역시 기기변경을 하려고 이동통신사 대리점을 찾았으나 6만원 이상의 고가요금제를 6

개월 이상 써야 한다는 말을 듣고 포기했다. 이 대리점은 저가요금제로 기기변경을 해주면 이동사에서 받는 리베이트가 너무 적다고 솔직하게 털어놓았다.

이용자 차별을 없앤다는 취지로 지난 10월 단통법이 시행됐지만, 기기변경은 여전히 '호갱'(호구+고객) 신세를 면하지 못하고 있다는 민원이 많다.

홍씨와 김씨의 사례에서 본 대리·유통점의 영업행태는 엄연히 불법이다. 단통법은 어떤 형태로든 가입을 거부하거나 고가요금제를 강요할 수 없도록 못박았기 때문이다.

시장조사·처벌 권한을 가진 방송통신위원회(방통위)가 거의 매일 현장을 돌며 단속을 벌이고 있지만 이러한 불법 영업행태는 사라지지 않고 있다.

이동사는 가입자 한 명당 일정 수준의 리베이트를 지급하는데 상대적으로 수익성이 떨어지는 기기변경에는 상당히 박한 리베이트를 책정한다. 업계에서는 신규가입·번호이동과 기기변경 간 리베이트 격차가 5배 이상이라는 말도 나온다. 이렇다 보니 당연히 유통·대리점에서는 기기변경 고객을 환영하지 않는다.

문제는 이런 잘못된 관행을 바로잡을 규제 수단이 마땅치 않다는 것이다. 이동사의 리베이트는 기업 마케팅 영역이라 법의 잣대를 들이밀 수 없는 한계가 있다.

기기변경 차별에 대한 민원이 늘어나자 방통위는 단통법 상 가입 거부 금지 규정을 좀 더 폭넓게 적용해 엄하게 처벌한다는 내부 방침을 세운 것으로 알려졌다. /연합뉴스



# 아이디어 이 피었습니다!

## ● 홍보지 및 판촉물

● 전단지

● 현수막

● 상패

● 상패

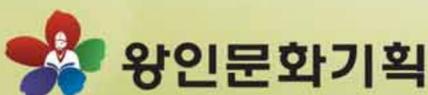
● 전단지

● 각종 인쇄물

● 현수막

● 각종 인쇄물

● 홍보지 및 판촉물



왕인문화기획

Tel. (061)471-1717~1718  
Fax. (061)471-1719  
E-mail. ansqudtjs12@hanmail.net

