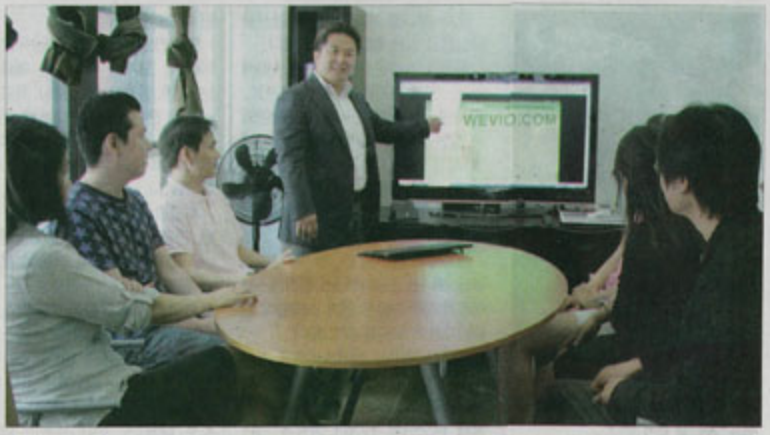
중앙경제
Business

SECTION C 2008년 7월7일 월요일

미국내 일본계 기업 공략 나섰다

위기는 기회다
(5) 웨비오

일본인 엔지니어 채용해 눈높이 마케팅
영어·중국어도 지원…연 매출 250만불



자체 개발 웹솔루션으로 일본계와 미국 시장 공략을 강화하고 있는 웨비오의 이승원 사장(서있는 이)이 마케팅 전략을 설명하고 있다.

팰리세이즈파크에 있는 웨비오(대표 이승원)는 미국내 일본계 시장을 공략해 성공을 거두고 있는 한인 웹솔루션 개발업체다.

웨비오는 지난해 10월부터 일본계 시장 공략을 시작해 좋은 반응을 얻고 있다. 500여 고객 가운데 일본계가 차지하는 비율은 30% 정도로 타민족 고객 가운데 가장 빠른 속도로 증가하고 있다.

웨비오는 일본계 시장 공략을 위해 일본 통신업체인 NTT에서 근무하던 엔지니어를 채용, 일본 기업들의 취향에 맞도록 웹솔루션을 손질했다. 또 기획과 영업팀에도 일본인 직원을 고용하는 등 철저하게 고객 눈높이에 맞춘 마케팅을 강화하고 있다.

일본계 시장을 공략한 이유에 대해 이승원 웨비오 대표는 "한인기업보다 웹에 대한 관심도가 높고 일본계 경쟁업체가 없기 때문"이라고 설명했다.

그는 "까다로운 일본계 고객을 만족시킨다면 미국 시장 공략도 문제가 없을 것"이라며 "앞으로는 미국 시장 공략에 주력할 계획"이라고 말했다.

일본계 기업을 상대로 적극적인 마케팅을 벌인 결과 기타노호텔과 스시덴, 다이치부동산 등 대형 업체를 비롯해 게이오대학 부설 교육기관과 사카구라 식당, 카페 자이아 등을 고객으로 확보했다. 뉴욕지역 일본계 일간지인 데일리선도 현재 웨비오의 웹솔루션을 사용하고 있다.

웨비오가 개발한 웹솔루션은 ▶온라인 쇼핑몰 ▶온라인 카탈로그 ▶온라인 예약 ▶웹사이트 구축 ▶온라인 홈세일 등을 통합한 제품이다. 이외에도 음악 다운로드 사이트나 여행사에 특화된 웹솔루션도 제공하고 있다. 웨비오의 제품은 사용이 간단하고 영어와 일본어, 중국어 등을 문제없이 지원한다.

1990년 미국으로 온 이 사장은 1993년부터 MCI와 글로벌 프론티어 등 대형 통신업체에서 근무했다. 1996년 선불 전화카드사업 등에 뛰어든 이 사장은 1998년 웨비오를 설립했다.

웨비오는 2004년 자체적으로 웹솔루션을 개발했다. 지난해 250만달러의 매출을 올렸으며 3년내 2500만달러로 매출을 향상시킬 계획이다. 고객 어카운트는 현재의 20배인 1만개로 늘어날 것으로 기대하고 있다.

이 대표는 "60대 여성도 쉽게 사용할 수 있어야 한다는 개념으로 제품을 개발한다"며 "한다하면 자동차, 삼성하면 반도체가 떠오르듯 웹솔루션은 웨비오가 연상되도록 브랜드 이미지를 강화해 나가겠다"고 강조했다.

웨비오는 앞으로 한국의 우수한 소프트웨어를 직각적으로 미국 시장에 소개하는 역할도 담을 계획이다.

한국 중소기업이 개발된 제품 가운데 우수한 성능을 갖고 있음에도 미국 시장을 개척하지 못해 사장되는 경우가 많기 때문이다. 이를 제품을 미국 시장에 맞도록 개선을 유도해 나갈 예정이다. 최은우 기자

emchol@koreadaily.com