

모바일 플랫폼(SNS)

목차

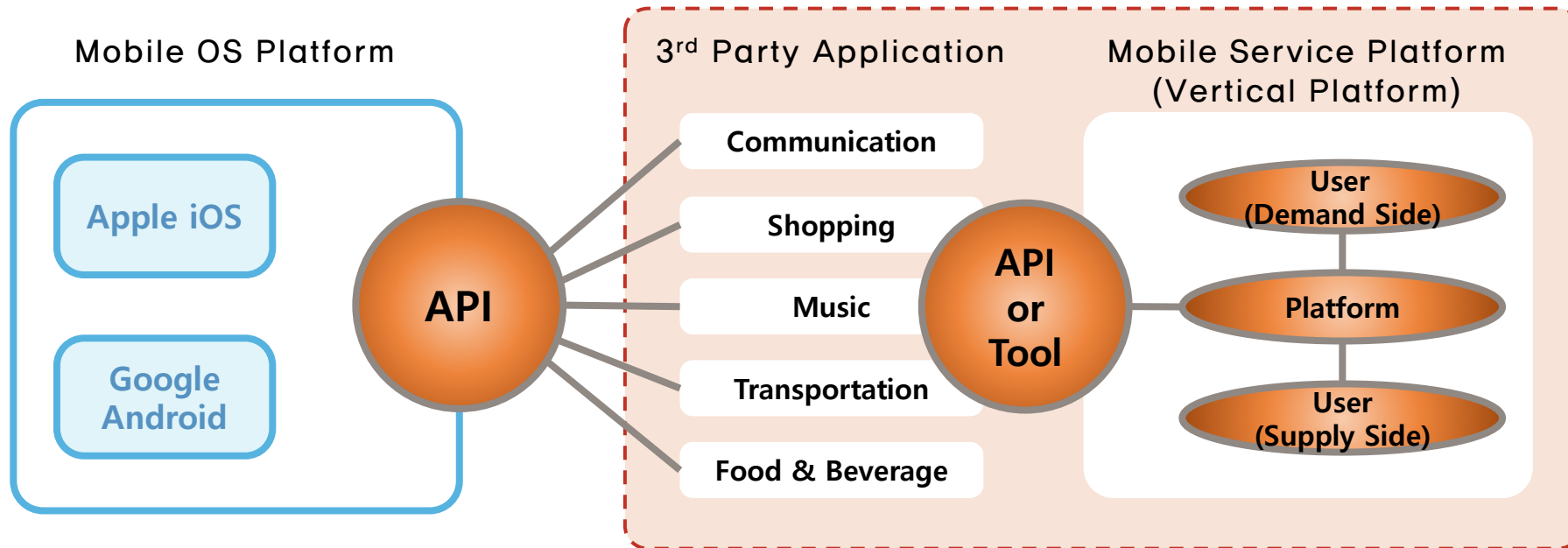
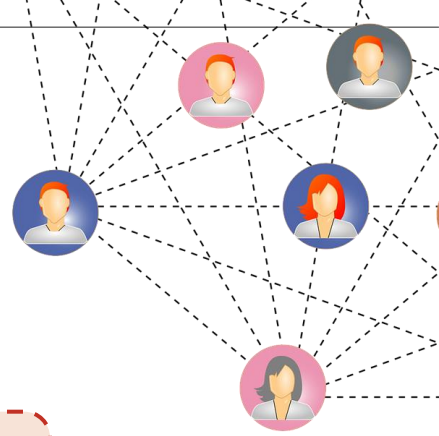
- 01 모바일 플랫폼이란?
- 02 SNS 주제 선정 배경 및 소개
- 03 [5 Forces 분석]
 - ① 현존하는 경쟁의 정도
 - ② 공급자의 협상력
 - ③ 구매자의 협상력
 - ④ 잠재적 진입기업으로부터의 위협
 - ⑤ 대체재의 위협
- 04 분석 종합 및 기업들을 위한 결론 및 제언



PART 1

모바일 플랫폼이란?

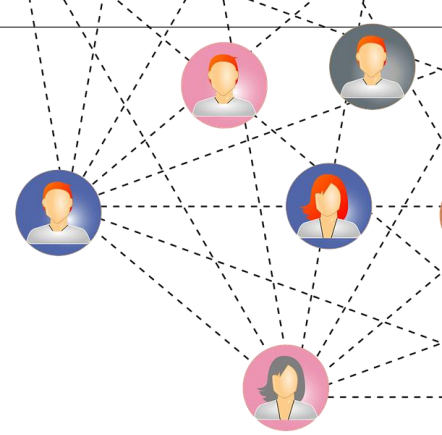
모바일 플랫폼 → OS 플랫폼 / 서비스 플랫폼



PART 2

SNS 주제 선정 배경 및 소개

SNS 주제 선정 배경



이상영

4월 1일 오후 8:37 · 3명 읽음



모바일 플랫폼_세부 분야 선정

복수선택 · 익명투표

2023년 4월 1일 (토) 오후 8:38 종료

✓ 배달 3명

✓ SNS(메신저) 4명

음악 0명

영상 1명

앱 스토어 0명

참여 4

1차 회의(04월 01일)에서

각자가 선호하는 분야를 위주로 조사한

‘현존하는 경쟁의 정도’에 대해

토의한 뒤 ‘투표’ 를 통해 최종 주제를 선정함.

SNS의 정의

Social Network Service



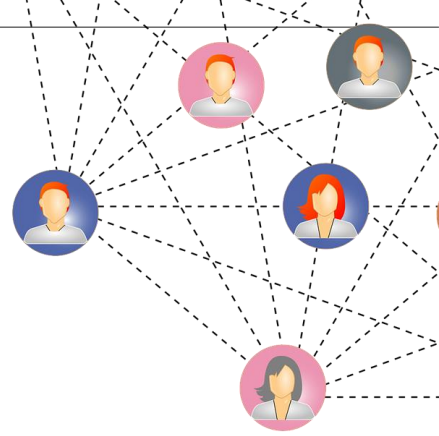
온라인 환경을 통해

언제, 어디서든

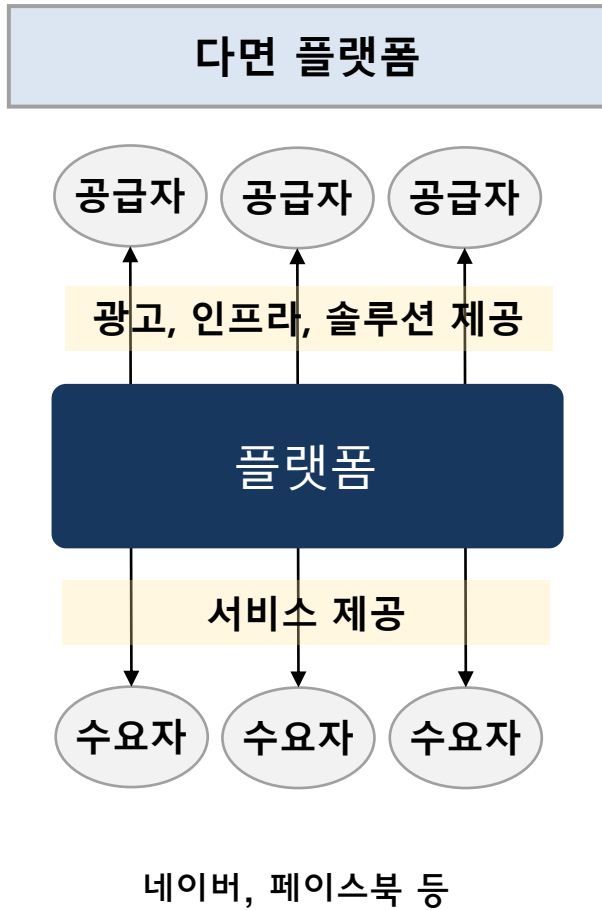
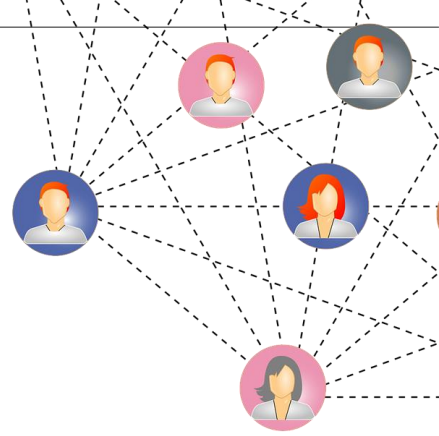
자유로운 의사소통/정보 공유를 통해

사회적 관계를 생성하고 강화해주는

온라인 플랫폼



SNS의 특징



SNS는 양면시장으로서

공급자이면서 구매자인 특성을 지니고 있음.

하지만, 양면시장 이론은 학부생 수준에서 다루기에는 한계가 있어 아래와 같이 분류하여 조사함.

공급자: 모바일 OS 플랫폼 기업

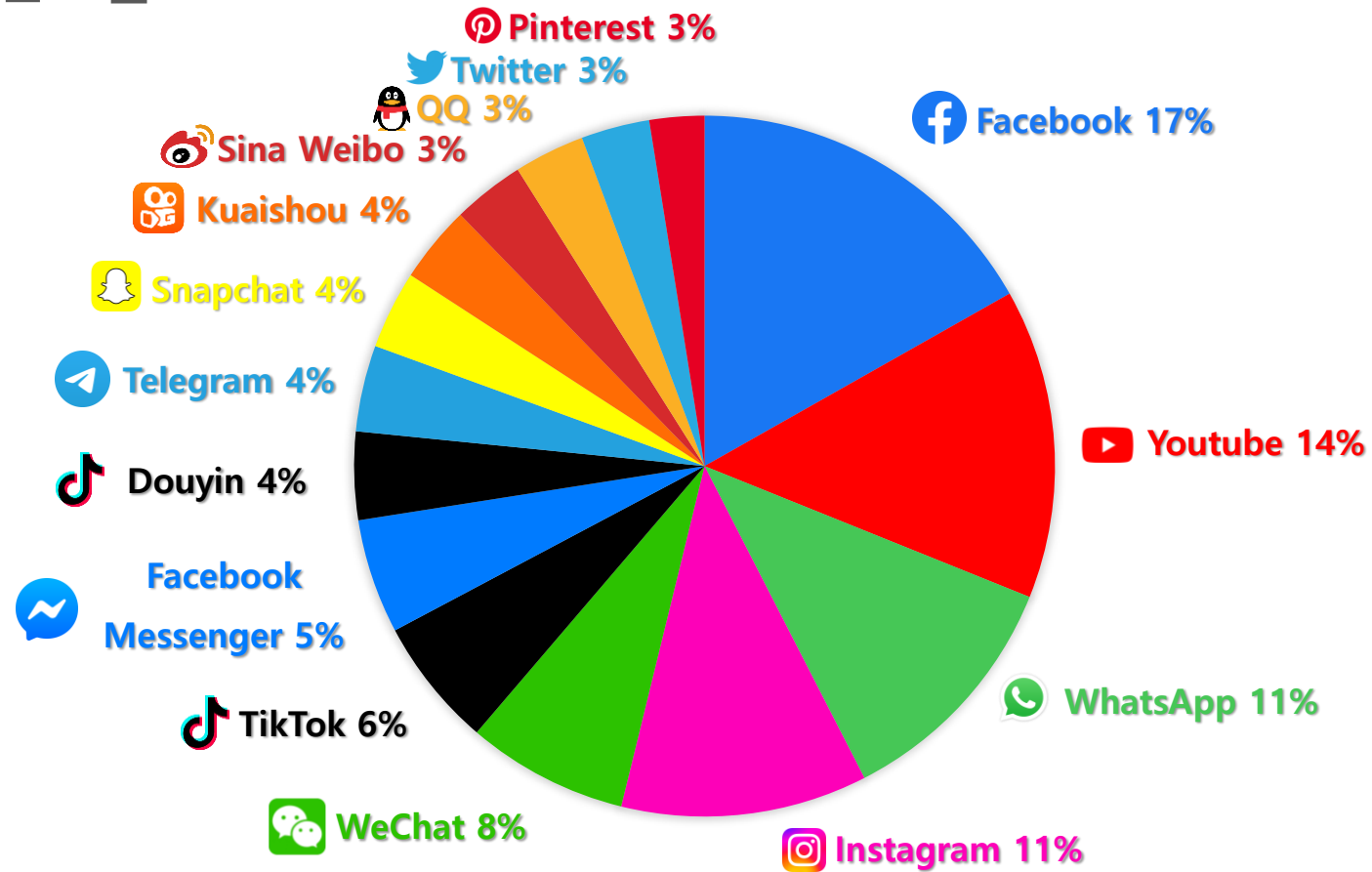
구매자: 광고주, 마케터, 일반 사용자

PART 3

[5 Forces 분석]

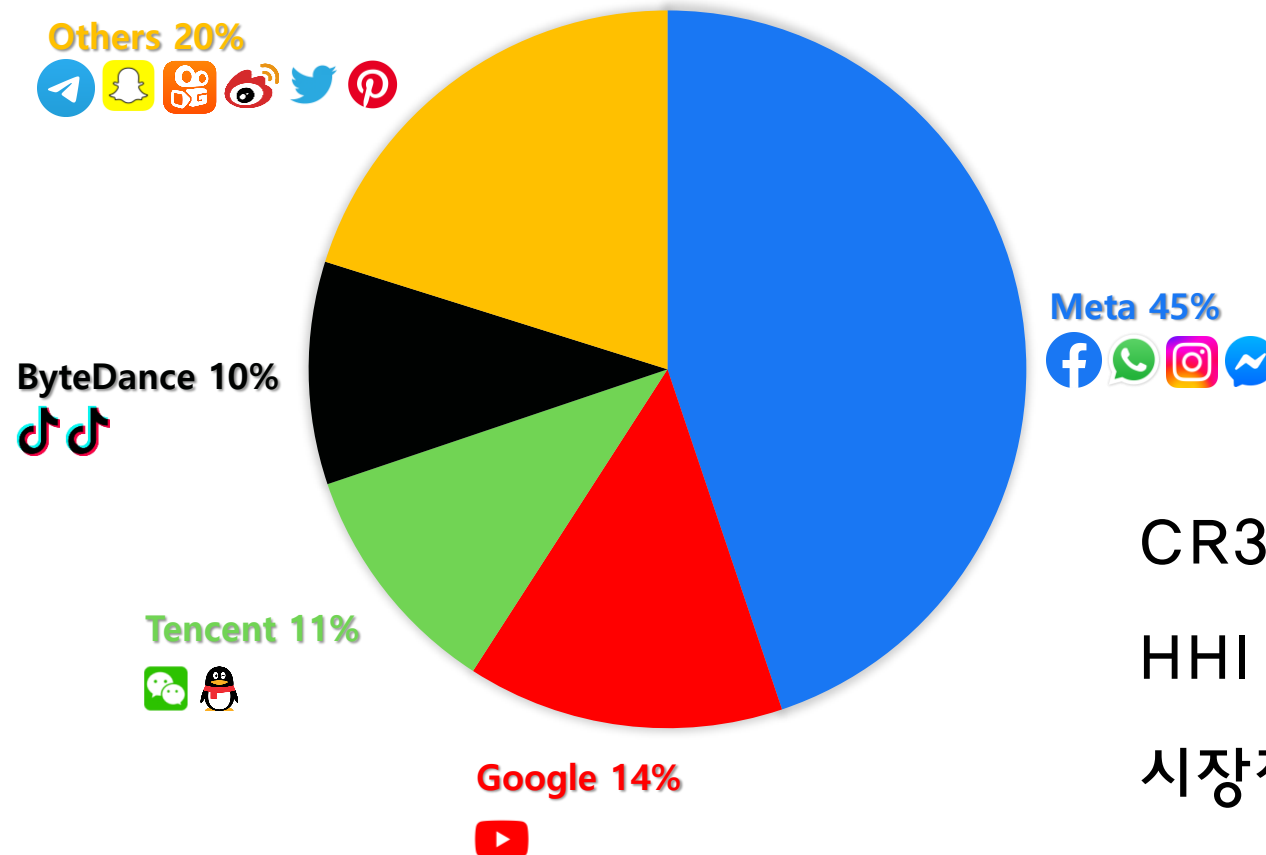
① 현존하는 경쟁의 정도_MAU(앱)

2023년 1월



① 현존하는 경쟁의 정도_MAU(기업)

2023년 1월

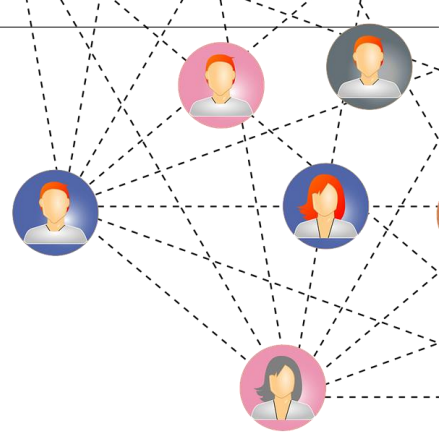


CR3 = 70%

HHI = 2600

시장집중도가 높은 독점시장

① 현존하는 경쟁의 정도



SNS 서비스는 매우 다양함

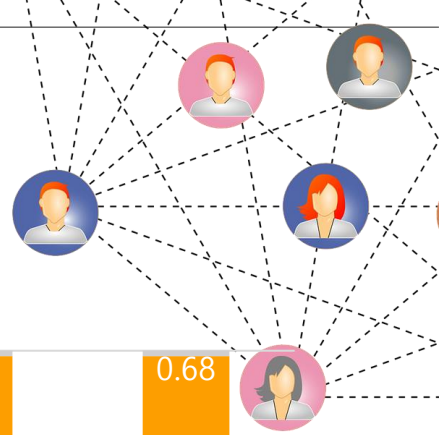
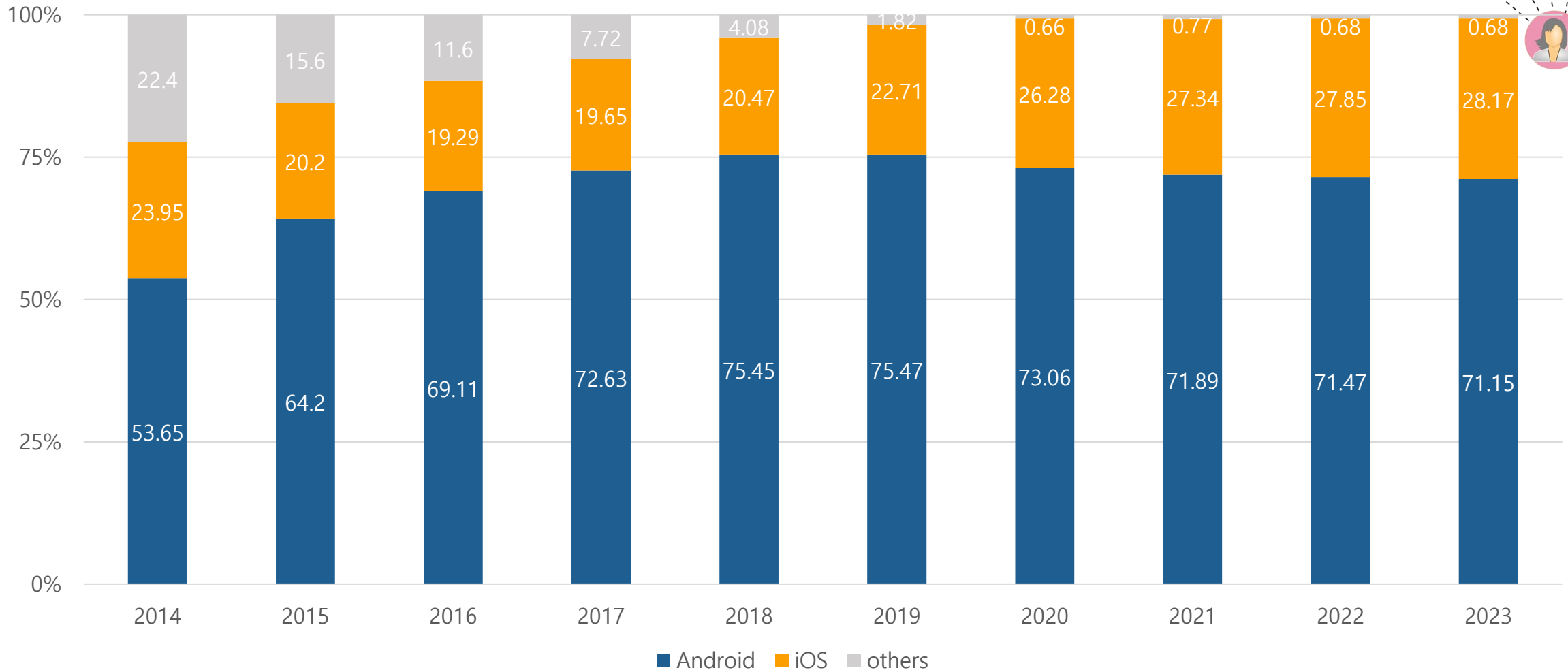
But, Meta와 Google과 같은 다국적 기업이 대부분 인수합병 진행(독과점)

So, 소규모 기업들이 살아남기 어려움

SNS 시장의 경쟁 강도: ‘중간’ 혹은 ‘다소 높음’

② 공급자들의 협상력 공급자: 모바일 OS 플랫폼 기업

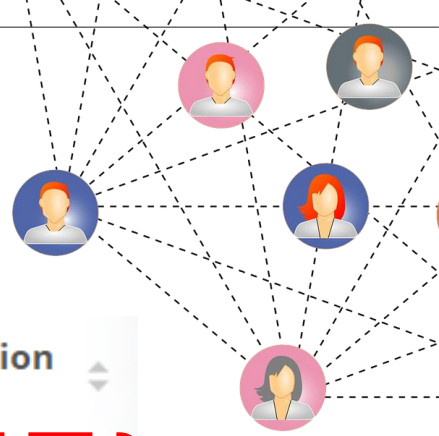
모바일 OS 플랫폼 점유율[2014~2023]



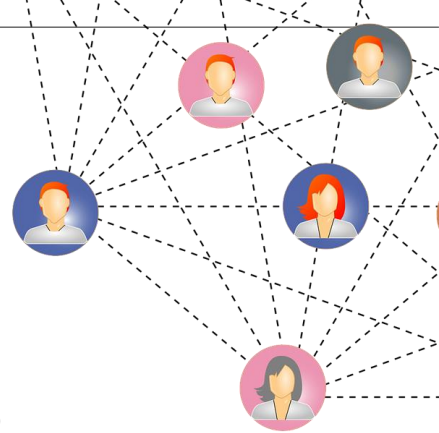
② 공급자들의 협상력 공급자: 모바일 OS 플랫폼 기업

Commission rates for leading app stores worldwide as of July 2022

Characteristic	Commission rate
Apple App Store (standard)	30%
Apple App Store (subscriptions) ¹	30%
Apple App Store (subscriptions - after subscriber first year) ¹	15%
Apple App Store (Small Business Program) ²	15%
Apple App Store (Small Business Program - subscriptions) ¹	15%
Apple App Store (News Partner Program - in-app subscriptions) ³	15%
Apple App Store Netherlands (dating apps) ⁴	27%
Google Play (standard) ⁵	30%
Google Play (subscriptions) ⁵	15%



② 공급자들의 협상력 공급자: 모바일 OS 플랫폼 기업



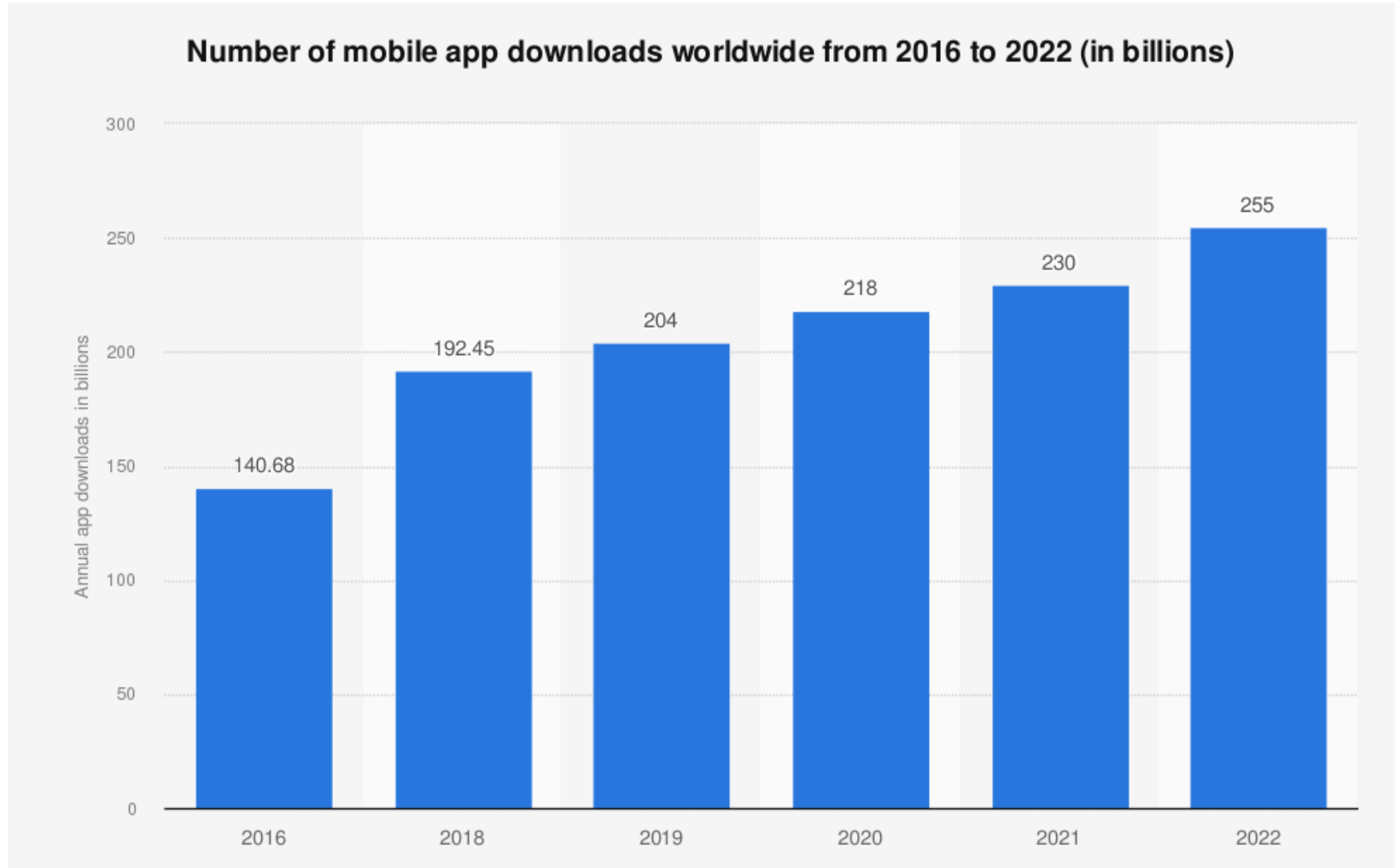
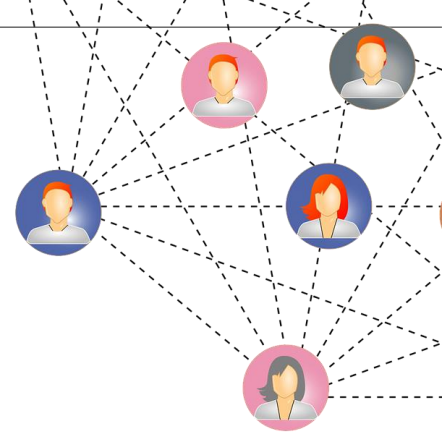
2019년 이후 모바일 OS 플랫폼 시장은 Android와 iOS가 거의 장악(소수)

Google play store(Android) 혹은 Apple App store(iOS)를
이용해야 다수의 사용자를 확보할 수 있음

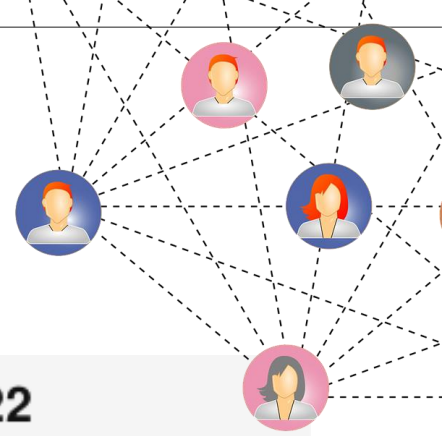
Google과 Apple은 수수료를 부과하여 수익 창출
수수료를 인상하더라도 사용자는 마땅한 대안이 없어 수긍함

공급자들의 협상력: '높음'

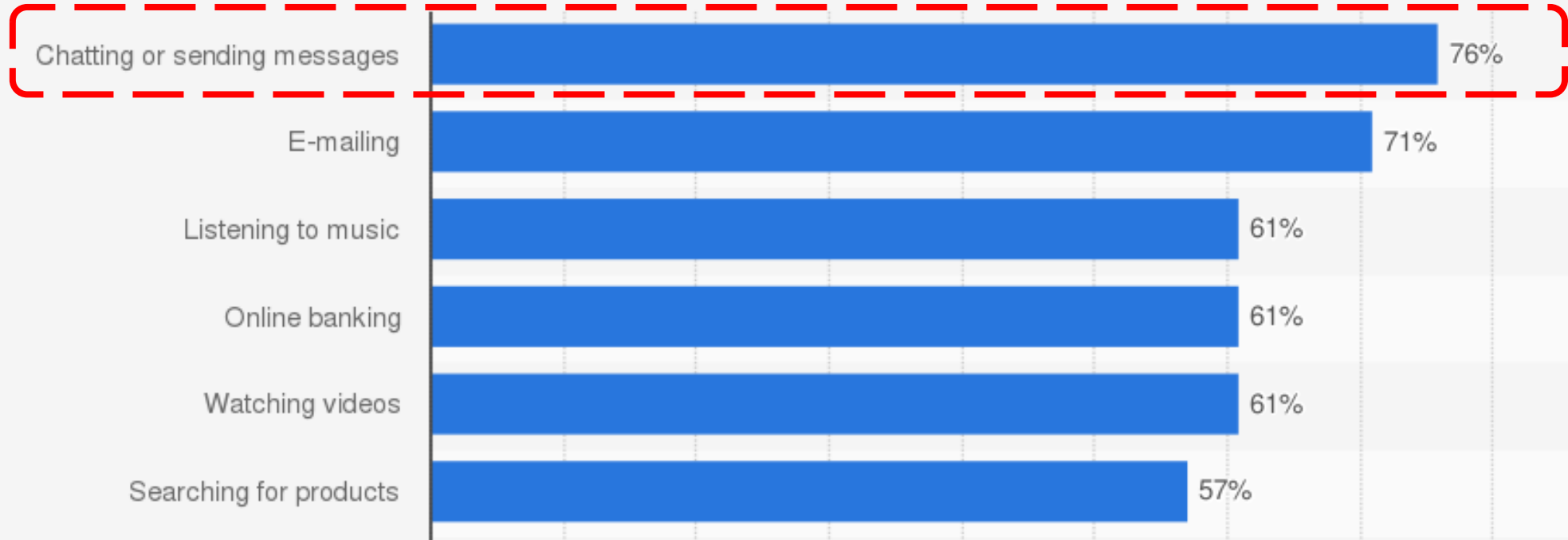
③ 구매자들의 협상력 구매자: 광고주, 마케터, 일반 사용자



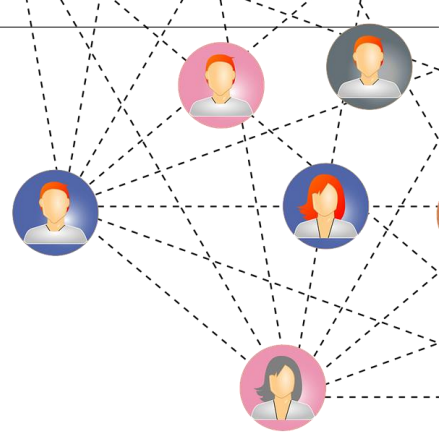
③ 구매자들의 협상력 구매자: 광고주, 마케터, 일반 사용자



Leading smartphone users activities worldwide from July 2021 to June 2022



③ 구매자들의 협상력 구매자: 광고주, 마케터, 일반 사용자



모바일 사용자가 지속적으로 유입(다운로드 수: 2,550억 돌파)

채팅과 문자 활동이 가장 빈번하게 발생(76%)

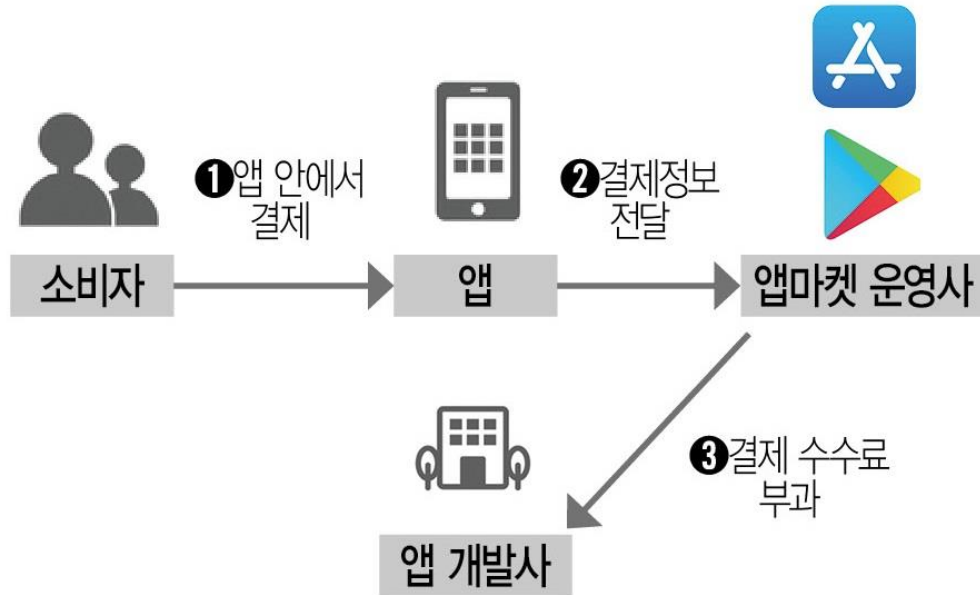
모바일 사용자가 계속 증가하고 있으며,
SNS 활동(채팅, 문자 등)이 가장 활발함

구매자들의 협상력: '낮음'

④ 잠재적 진입기업으로부터의 위협

신규 진입을 막아낼 수 있는 진입장벽

■인앱 결제 방식



출처: <https://www.thescoop.co.kr/news/articleView.html?idxno=54557>

(1) 수수료

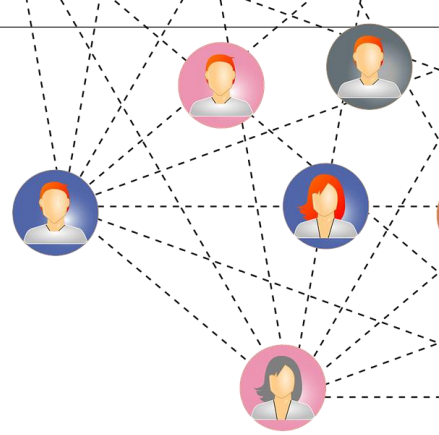
- In-app 결제에 최대 30% 부과
- 광고 매출에 대한 수익에는 부과 X(출구 전략)

(2) 개인정보 문제

- 모바일 플랫폼(SNS)의 주요 매출은 광고와 마케팅
- 해외시장에서는 GDPR 등과 같은 법적규제의 대상

(3) 법률 문제

- 국가별 서비스 제공을 위한 법률 검토 필요
- 외주를 통한 앱 개발 시 사업 기밀 유출 혹은 소유권 문제로 인한 법적 다툼 발생 우려(ex. 페이스북 법적 소송)



④ 잠재적 진입기업으로부터의 위협

신규 진입을 막아낼 수 있는 진입장벽

메타, GDPR 위반 혐의로 1,860억 달러 벌금

Jon Gold | CSO © 2022.03.17

아일랜드 데이터보호위원회(DPC)가 페이스북 모기업 메타에 1,860억 달러에 달하는 과징금을 부과했다. 2018년 하반기에 발생한 12건의 데이터 유출 및 침해와 관련해 GDPR 조항 여러 개를 위반한 혐의에서다.

GDPR은 2018년부터 유효한 데이터 관리, 처리, 보호를 엄격하게 규제하는 유럽 연합 규정을 말한다. 특히 아일랜드 DPC는 메타가 5조(2)와 24조(1)에서 규정한 GDPR 준수 입증 조치를 취하지 않았다고 구체적으로 밝혔다.



© Getty Images Bank

출처: <https://www.itworld.co.kr/news/229209>

(1) 수수료

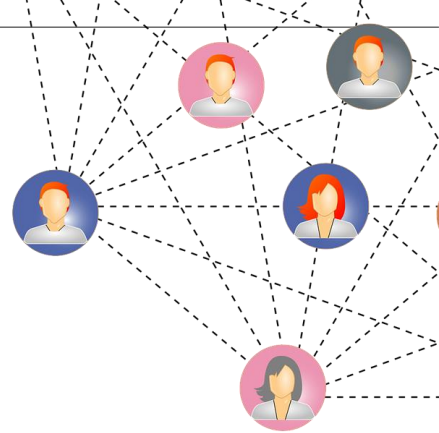
- In-app 결제에 최대 30% 부과
- 광고 매출에 대한 수익에는 부과 X(출구 전략)

(2) 개인정보 문제

- 모바일 플랫폼(SNS)의 주요 매출은 광고와 마케팅
- 해외시장에서는 GDPR 등과 같은 법적규제의 대상

(3) 법률 문제

- 국가별 서비스 제공을 위한 법률 검토 필요
- 외주를 통한 앱 개발 시 사업 기밀 유출 혹은 소유권 문제로 인한 법적 다툼 발생 우려(ex. 페이스북 법적 소송)



④ 잠재적 진입기업으로부터의 위협

신규 진입을 막아낼 수 있는 진입장벽

Facebook gana a los gemelos Winklevoss

Publicado el 12 abril, 2011 por Elisabeth Rojas



Mark Zuckerberg se apunta un tanto frente a sus antiguos socios, los gemelos Winklevoss. Según cuentan en [El Mundo](#), el tribunal de apelaciones de Estados Unidos respaldó la decisión que ya tomara otro tribunal inferior, por el que obliga a los gemelos a **atajar el acuerdo** que firmaran en su día con la red social.

Concretamente, los hermanos, junto con su socio Divya Narendra, acusaron a Zuckerberg de robarles la idea de la creación de la red social. Aunque llegaron a un acuerdo por el que abandonaban esta disputa, **a cambio de recibir 65 millones de dólares**, [decidieron después](#)

(1) 수수료

- In-app 결제에 최대 30% 부과
- 광고 매출에 대한 수익에는 부과 X(출구 전략)

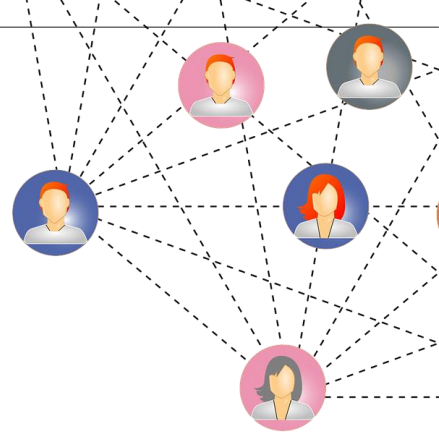
(2) 개인정보 문제

- 모바일 플랫폼(SNS)의 주요 매출은 광고와 마케팅
- 해외시장에서는 GDPR 등과 같은 법적규제의 대상

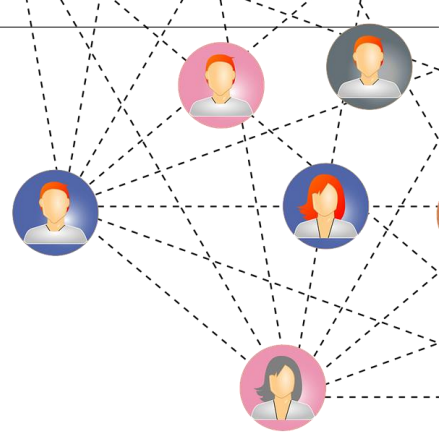
(3) 법률 문제

- 국가별 서비스 제공을 위한 법률 검토 필요
- 외주를 통한 앱 개발 시 사업 기밀 유출 혹은 소유권 문제로 인한 법적 다툼 발생 우려(ex. 페이스북 법적 소송)

출처: <https://www.muycomputerpro.com/2011/04/12/facebook-gemelos-winklevoss>



④ 잠재적 진입기업으로부터의 위협

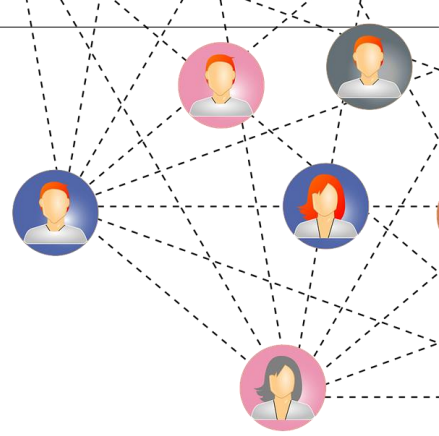


수수료 부과, 개인정보, 법률 문제 등의 진입 장벽이 존재

신규 기업이 진입하기 어려움

잠재적 진입기업으로부터의 위협: ‘낮음’

⑤ 대체재의 위협



WEB 1.0

소통방식

읽기만 가능

운영주체

회사·개인

인프라

개인컴퓨터

운영권한

탈중앙화



WEB 2.0

읽기·쓰기

거대 플랫폼

클라우드·모바일

중앙화



WEB 3.0

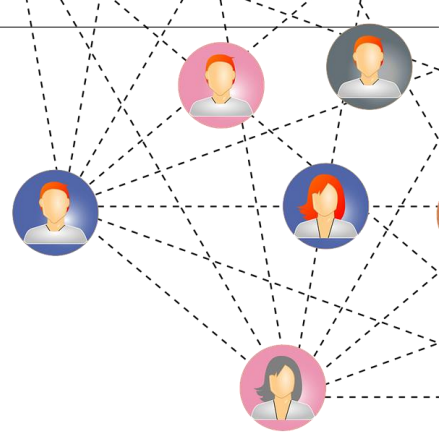
읽기·쓰기·소유

네트워크

블록체인·메타버스

탈중앙화

⑤ 대체재의 위협



WEB 2.0 APPS



WEB 3.0 DAPPS



OPERATING
SYSTEM



Essentia.one



SOCIAL
NETWORK



Steemit



Akasha



MESSAGING



Status

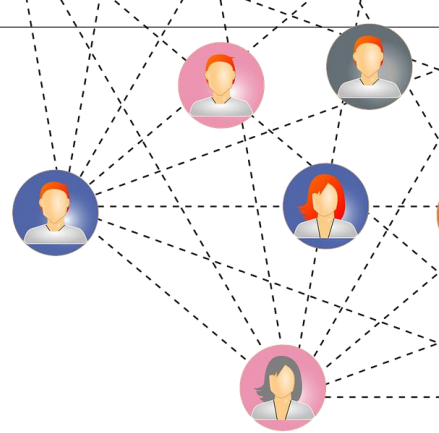
⑤ 대체재의 위협

WEB 3.0의 등장으로 DApp(탈중앙화 어플리케이션)으로 대체 가능
But, 대부분의 모바일 플랫폼(SNS)는 사용자 기반에 큰 영향을 받음

광고주들은 모바일 플랫폼(SNS) 대신 TV와 라디오, 인쇄 광고로 대체 가능
But, 모바일 플랫폼(SNS)만큼의 광고 효과를 얻기에는 어려울 수 있음

대체재가 존재하나 기존 사용자들이 이동하기에는
시간이 다소 소요될 것으로 예상됨

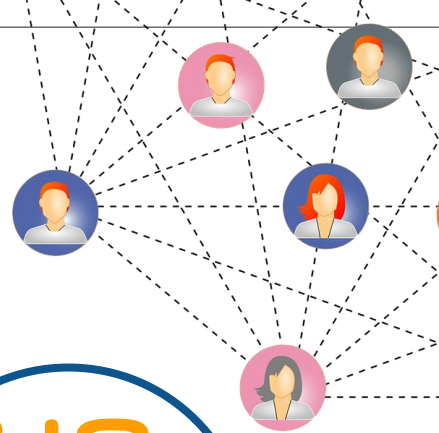
대체재의 위협: ‘낮음’ 혹은 ‘중간’



PART 4

분석 종합 및 기업들을 위한 결론 및 제언

[5 Forces] 분석 종합



현존하는
경쟁의 정도



공급자의 협상력



구매자의 협상력



잠재 진입기업
으로부터의 위협



대체재의 위협

모바일 플랫폼(SNS) 시장은 범국가적으로 이용자가 많고 성장성이 높은 산업
But, 동시에 경쟁자가 많고 경쟁 강도가 높기 때문에 신규 진입 시 주의가 요구됨

[5 Forces] 기업들을 위한 결론 및 제언

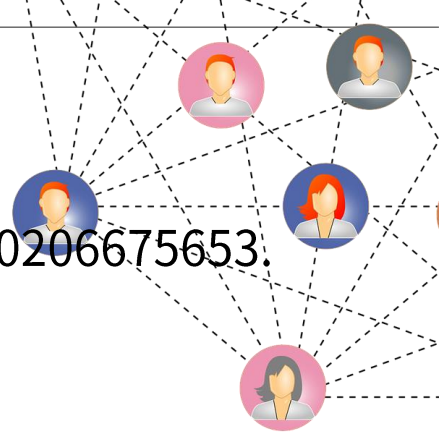
- ① 자신의 플랫폼에서 주력으로 공략할 사용자 집단 정하기
- ② 서비스를 출시할 때 진입장벽을 최대한 낮추어 이용자 수를 최대한 확보하기
- ③ 해당 집단 사용자들이 선호할 만한 차별화된 기술과 서비스를 접목시키기

모바일 플랫폼(SNS) 시장에서 경쟁력을 확보하여 성공

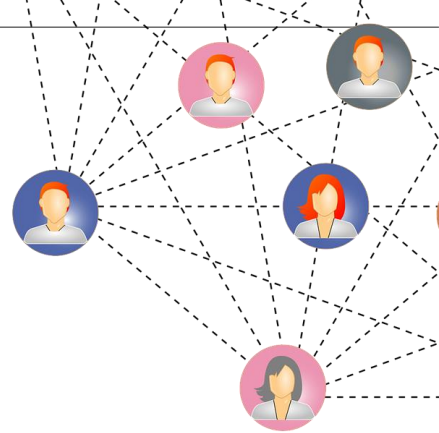


참고자료

1. [FEATURE] 모바일 플랫폼 비즈니스란? . (2015). <https://m.blog.naver.com/mtmag/220206675653>.
2. 1부 플랫폼이란 무엇이고, 플랫폼 비즈니스와 그 유형에 대해 알아보자 . (2020). <https://mbanote2.tistory.com/entry/1%EB%B6%80-%ED%94%8C%EB%9E%AB%ED%8F%BC%EC%9D%B4%EB%9E%80-%EB%AC%B4%EC%97%87%EC%9D%B4%EA%B3%A0-%ED%94%8C%EB%9E%AB%ED%8F%BC-%EB%B9%84%EC%A6%88%EB%8B%88%EC%8A%A4%EC%99%80-%EA%B7%B8-%EC%9C%A0%ED%98%95%EC%97%90-%EB%8C%80%ED%95%B4-%EC%95%8C%EC%95%84%EB%B3%B4%EC%9E%90>.
3. [비즈편] 플랫폼이란 무엇인가? . (2021). <https://brunch.co.kr/@mobility/62>.
4. 플랫폼과 생태계로의 진화 . (2012). <http://swprocess.egloos.com/v/2906784>.
5. [경제기사야 놀~자] 플랫폼과 양면시장은 무엇이고 어떤 역할을 하나요? . (2012). https://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2012/10/25/2012102502952.html.
6. [이해하기] 양면시장(Two Sided Market)과 플랫폼(Platform) . (2020). <https://www.stevenjee.net/2020/04/01/%EC%9D%B4%ED%95%B4%ED%95%98%EA%B8%B0-%EC%96%91%EB%A9%B4%EC%8B%9C%EC%9E%A5-two-sided-market-%EA%B3%BC-%ED%94%8C%EB%9E%AB%ED%8F%BC-platform/>.

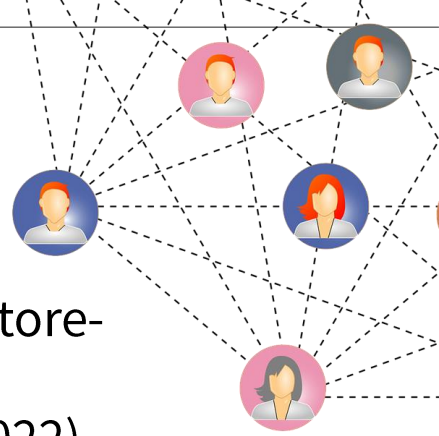


참고자료



7. [IT 트렌드 바로읽기] 플랫폼 Biz의 판이 바뀐다 . (2022).
<https://www.mobiinside.co.kr/2022/03/30/platform-biz/>.
8. 맞춤형 서비스의 양면성: ① 플랫폼 비즈니스 생태계 이해하기 . (2022).
<https://yozm.wishket.com/magazine/detail/1757/>.
9. 플랫폼 비즈니스는 뭐예요? . (2020). <https://brunch.co.kr/@taekyungkim/249>.
10. Most popular social networks worldwide as of January 2023, ranked by number of monthly active users . (2023). <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.
11. Social Networking - Worldwide . (2023).
<https://www.statista.com/outlook/dmo/app/social-networking/worldwide>.
12. SNS 앱 트렌드 리포트, 다들 페이스북 하세요? . (2023). <https://mobileindex.com/insight-report?pid=233>.
13. Mobile Operating System Market Share Worldwide . (2023).
<https://gs.statcounter.com/os-market-share/mobile/worldwide/>.
14. Commission rates for leading app stores worldwide as of July 2022 . (2022).
<https://www.statista.com/statistics/975776/revenue-split-leading-digital-content-store-worldwide/>.

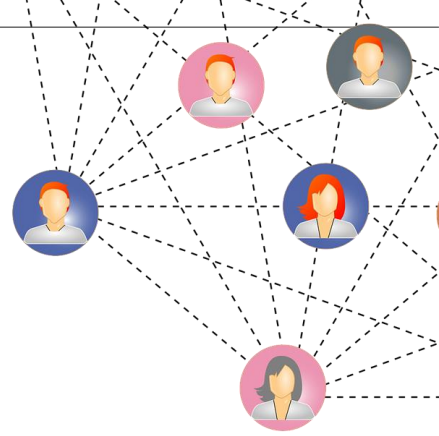
참고자료



15. Number of mobile app downloads worldwide from 2016 to 2022 . (2022).
<https://www.statista.com/statistics/271644/worldwide-free-and-paid-mobile-app-store-downloads/>.
16. Leading smartphone users activities worldwide from July 2021 to June 2022 . (2022).
<https://www.statista.com/statistics/1337895/top-smartphone-activities/>.
17. [SCOOP 질문] 소비자만 또 봉 만든 ‘인앱 결제’가 뭐기에... . (2022).
<https://www.thescoop.co.kr/news/articleView.html?idxno=54557>.
18. [카드뉴스] GDPR 규정 위반! 과징금 폭탄 맞은 글로벌 기업들 . (2019).
<https://www.boannews.com/media/view.asp?idx=82003>.
19. GDPR 시행 3년, 부과된 누적 과징금 3628억원...한국기업 있을까 . (2021).
<https://byline.network/2021/04/25-134/>.
20. 메타, GDPR 위반 혐의로 1,860억 달러 벌금 . (2022). <https://www.itworld.co.kr/news/229209>.
21. Facebook gana a los gemelos Winklevoss . (2011).
<https://www.muycomputerpro.com/2011/04/12/facebook-gemelos-winklevoss>.
22. 웹 3.0, 무엇을 바꿀 것인가? . (2022). <https://newsroom.koscom.co.kr/32136>.

참고자료

23. [커넥팅랩] 블록체인과 새로운 시대의 웹 패러다임, WEB 3.0 -1편 . (2022).
<https://upbitcare.com/academy/education/blockchain/292>.
24. 모바일 앱 비즈니스에서 고려해야 할 7가지 법적 이슈 . (2020).
<https://brunch.co.kr/@nexdigm01/23>.



감사합니다

[기술과경제]_모바일 플랫폼(SNS)_K조