

[비교분석] 혁신적 제품의 시장진입전략 관점에서 스마트폰이 시장표준으로 선택될 수 있었던 이유

이름	안용상
학번	2019101074
학과	화학공학과

때는 2007년, PDA와 스마트폰의 치열한 경쟁시기에 그 경쟁에서 중심에 있었던 두 기업이 있었다. PDA폰의 블랙베리와 스마트폰의 애플이다. 이때 PDA폰과 스마트폰은 기술은 비슷한 듯하지만, 다른 점들이 많았다. 기술만이 아니라 각 기업의 입장에서 취했던 시장 장악을 위한 전략 역시 달랐기에 큰 전환을 맞이할 수 있었다.

PDA와 스마트폰을 대표할 수 있는 기업은 아주 많다 하지만 두 기술이 가장 크게 전환되던 시기에 그 급격한 변화의 중심에 있던 기업들이 애플과 블랙베리이기 때문에, 앞으로의 비교 분석에서 두 기업을 각 기술의 대표로 두고 진행하려고 한다.

애플의 스마트폰은 그 당시 시장진입 단계에 있던 기술이었다. 그리고 그 스마트폰을 시장에 진입시키고, 시장을 장악하기 위해 새로운 시장진입 전략을 채택했다.

반면, 블랙베리의 대응은 어땠을까?

두 기업의 전략을 비교 분석해보면서, 스마트폰이라는 새로운 기술이 기존 기술을 이기고 시장 점유를 독점하는 이유를 분석해보겠다.

블랙베리와 애플의 대응 전략 비교 분석

두 회사의 당시 대응 전략을 비교 분석 해보자.

- 두 회사의 대응 전략 살펴보기

먼저 블랙베리는 PDA 시장에서의 성공을 바탕으로 PDA폰을 지속적으로 발전시켜 나가면서 스마트폰 시장에서 경쟁하려 했다. 그러나 이는 PDA와 통화기능을 합친 것에 불과하며, 블랙베리는 스마트폰 시장에서 새로운 기술을 도입하려는 노력을 하지 않았다. 따라서 스마트폰 시장에서 블랙베리의 대응 전략은 상대적으로 수동적인 전략이었다고 할 수 있다.

반면 애플은 새로운 시장에 도전하기 위해 전략적인 변화를 주었다. 새로운 기술과 높은 디자인 가치를 결합한 iPhone을 출시하면서 새로운 스마트폰 시장을 개척하였다. 애플은 자사 제품에 대한 애호도를 높이기 위해 자사 소프트웨어와 하드웨어를 통합한 에코 시스템을 구축하였다.

또한, 앱스토어를 개설하여 타사 개발자가 애플 플랫폼에서 앱을 판매할 수 있도록 지원하여 더 많은 소비자들이 애플 제품을 구매하게 되었다.

- 두 회사의 대응 전략의 차이점

두 회사의 대응 전략의 차이점은 새로운 시장에 대한 접근 방식에 있다.

블랙베리는 PDA 기술을 기반으로 하고 있어서 스마트폰 시장에서는 자연스럽게 선발적인 입지를 가졌지만, 애플은 새로운 기술을 도입하여 시장을 개척하고, 자사 제품에 대한 애호도를 높이기 위해 노력하였다.

반면, 애플은 앱스토어를 통해 다양한 콘텐츠와 서비스를 제공하여 비즈니스와 개인용 수요시장을 모두 장악할 수 있었다. 이는 애플이 시장의 빈틈을 적절하게 파악하고, 그에 맞는 전략을 세워 성공적으로 시장을 선도하였음을 보여준다.

블랙베리와 같은 기업들은 자사의 기술과 제품에 대한 애착과 성공적인 경험으로 인해 새로운 기술과 시장을 탐험하는 노력을 피하고자 했으나,

애플은 그것을 도전으로 받아들이고 적극적인 변화를 주어 성공한 사례로 평가받고 있다.

최종적인 결론

결국 최종적으로 시장에 진입하는 기술인 스마트폰 기술이 어떻게 시장을 장악할 수 있었는지에 대한 이유를

스마트폰을 이끌고 시장에 진입하는 초기 진입 기업이 새로운 기술과 시장을 탐험하는 노력을 아끼지 않았고, 빈틈을 찾아 수요층의 요구를 사로잡을 수 있는 새로운 서비스를 제공했기 때문이다

라고 결론지을 수 있다.