


<p>헤드라인 (요약과 압축)</p>	<p>11번가, 세계최대 회원 '아마존멤버십' 도입</p>
<p>기사링크</p>	<p>https://www.mk.co.kr/today-paper/view/2020/4688226/</p>
<p>본문 (본문 내용 복사)</p>	<p>[SKT 시너지효과 극대화 1억5000만명 회원 연계해 국내 e커머스시장 장악 노려]</p> <p>◆ 전자상거래시장 빅뱅 (上) ◆</p> <p>SK텔레콤과 세계 최대 전자상거래 업체 아마존이 이르면 내년 7월부터 구독 서비스를 시작한다. 양사 플랫폼 파워가 멤버십에서도 성공할지 벌써부터 시장에서 관심을 모으고 있다.</p> <p>16일 유통업계에 따르면 SK텔레콤은 아마존과 온라인 쇼핑물 11번가 혁신을 위해 협력을 추진하면서 새 유료 멤버십을 출시할 예정이다. 유료 멤버십은 온라인 유통업계에서 충성 고객을 확보하기 위한 '필수템'으로 꼽힌다. SK텔레콤은 아마존과 함께 유료 멤버십을 도입하기 위해 자사의 기존 구독형 멤버십 '울프라이프'를 이달 말 종료하기로 했다.</p> <p>유료 멤버십은 일정 금액을 회비로 내는 회원에게만 특별가로 제공하거나 결제액 일부를 포인트로 적립해주는 등 다양한 혜택을 주는 서비스다. 가장 성공적인 유료 멤버십 모델은 아마존의 '아마존 프라임'이다. 매달 12.99달러(약 1만4000원)를 내면 배송비 무료, 빠른 배송 같은 편리한 배송 서비스를 누린다. 30분 먼저 할인 품목을 구매할 수 있고, 기저귀나 영·유아 상품도 최대 20% 싸게 살 수 있다. 아마존 프라임 비디오에서 드라마나 영화 오리지널 콘텐츠를 무제한 시청할 수 있으며 아마존 뮤직에서 200만곡을 광고 없이 감상할 수 있다. 최근 아마존은 클라우드 게임을 출시하면서 각종 게임뿐 아니라 세계 최대 게임 스트리밍 플랫폼인 '트위치'도 마음껏 즐길 수 있게 했다. 아마존 프라임은 라이프스타일</p>


전반을 아우르는 데다 가격 경쟁력까지 갖췄다는 평가를 받는다. 실제로 아마존은 2004년 이 멤버십을 출시해 현재 전 세계 17개국에서 가입자를 1억5000만명 이상 확보하고 있다. 현재 가입자 수와 연회비를 계산해보면 아마존은 매년 약 21조원을 버는 것으로 추산된다.

업계에선 SK텔레콤이 자사 디지털 콘텐츠와 아마존 프라임을 일부 연계하는 방식으로 유료 멤버십을 내놓을 것으로 보고 있다. SK텔레콤은 온라인동영상서비스(OTT) '웨이브'를 비롯해 음악 스트리밍 서비스 '플로', 전자책 서비스 '원스토어 북스', ADT캡스의 보안 서비스 등 다양한 플랫폼을 보유하고 있다. 아마존 프라임이 역대급 가성비를 자랑하는 멤버십인 만큼 아마존과 연계한 SK텔레콤의 새 멤버십은 가격 메리트 등에서 상당한 경쟁력을 갖출 것이란 관측이 나온다. 11번가 관계자는 "방향을 바꿔 보기 위해 종료했다"며 "새로운 서비스를 만들어 고객에게 차별화된 혜택을 제공하기 위해 노력하겠다"고 말했다. 업계 관계자는 "아마존이 통신사를 통해 해외 시장에 진출한 것은 한국이 처음"이라며 "(아마존이) SK텔레콤의 디지털 콘텐츠 플랫폼 가치도 높게 평가한 것으로 안다"고 말했다. 국내 온라인 유통업계에서 멤버십 경쟁은 치열하다. 이베이가 2017년 국내에서 유료 멤버십을 처음 도입한 데 이어 네이버, 쿠팡, 티몬 등이 합류했다

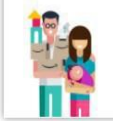
Shopping




Fast, FREE Delivery
Enjoy all the fast, convenient delivery options Prime offers.



Exclusive Deals Just for you
Get exclusive access to deals and discounts before anyone else with 30-minute early access to Lightning Deals




Savings for the Family
Prime members save up to 20% on diapers and baby food subscription




Save big on Groceries
Exclusive deals at Whole Foods Market and 5% back with the Amazon Prime Rewards Visa Card.


Entertainment




Award-winning movies & TV shows
Watch what you love with award-winning Amazon Originals, movies and TV shows, included in your membership.



Over two million songs, ad free
Get access to an exclusive library of songs from Amazon Music without any ads.



Free games and loot with Prime Gaming
Gamers can get free games, in-game items, a free Twitch channel subscription every month and more with Prime Gaming.

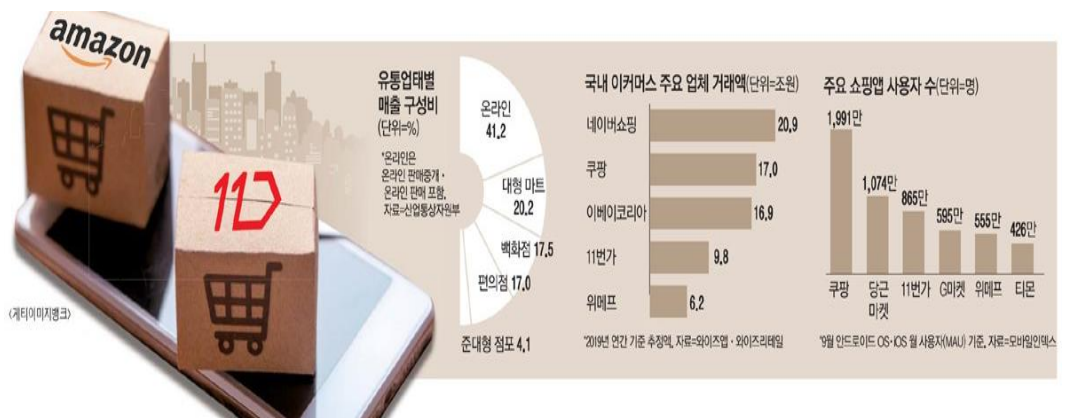


Prime members read FREE
Prime members can now read as much as they want from over a thousand books, magazines, comics, Kindle Singles, and more

본문의 근거 (객관적인 수치)

- ✓ SK텔레콤과 아마존이 내년 7월부터 구독 서비스를 시작
- ✓ 아마존과 온라인 쇼핑몰 11번가 혁신을 위해 협력을 추진하면서 새 유료 멤버십을 출시할 예정
 - ➔ 일정 금액을 회비로 내는 회원에게만 특별가로 제공하거나 결제액 일부를 포인트로 적립해주는 등 다양한 혜택 줌

[타 e-commerce그룹의 사업 현황]



추가조사할 내용 또는결과 (기사의 근거를 통해 바뀐 수치는 무엇인가?)

1.네이버 + CJ연합

- ✓ CJ대한통운의 풀필먼트 서비스를 네이버의 오픈마켓 서비스인 스마트스토어와 연계
 - ➔ CJ대한통운과 협업체 24시간 당일배송 체계를 구축하고, 스마트스토어 판매자들에게 편의성 높은 물류 배송을 제공

- ✓ 이커머스 시장에서 핵심이 되는 소비·물류 데이터의 통합 분석이 가능
 - ➔ 네이버가 가진 쇼핑 데이터와 대한통운의 물류 데이터가 결합한다면 배송혁신을 시도
- * 풀필먼트 : 온라인에서 상품을 주문한 뒤 배송할 때까지 모든 물류 과정을 대행

2. 쿠팡

- ✓ 분야를 가리지 않는 다방면에서의 신사업 진출
- ✓ 소비자의 실생활 전반을 사업 영역에 두는 종합 플랫폼으로의 도약
- ✓ 풀필먼트 사업: 오픈마켓 사업자를 위한 로켓 제휴 서비스
- ✓ 온라인 동영상 서비스(OTT) 사업: '후디지털'을 인수 & '쿠팡 스트리밍' '쿠팡 플레이' 등 비디오 서비스 관련 상표권 출원
- ✓ 중고차 사업을 위해 상표권 '쿠릉'을 등록

3. 카카오 (카카오커머스)

- ✓ 카카오톡이라는 강력한 플랫폼을 기반
- ✓ '선물하기' 로만 지난해 연 3조원의 거래액 올림
- ✓ 톡스토어, 메이커스 등 다양한 이커머스 서비스 덕택에 거래액 68% 급증

4. 이베이코리아

- ✓ 네이버쇼핑과 쿠팡에 밀려 거래액 기준 3위로 밀려남
- ✓ 스마일클럽, 스마일페이 등 자체 유료 멤버십과 결제 서비스를 무기로 충성 고객을 확보

적용할점 (현직자에게 할 질문)

- ✓ 타사와 비교되는 독특한 플랫폼이 있지 않다면 경쟁에서 이길 수 있을 것 같지 않다. 그렇다면 00회사가 어떤 전략을 짜고 있는지?

연관기사 링크

아마존 공습에...네이버·쿠팡 "이러다 다 뺏긴다" 전략 대수술
<https://www.mk.co.kr/today-paper/view/2020/4688225/>

롯데·신세계 "집토끼마저 놓칠라"
<https://www.mk.co.kr/today-paper/view/2020/4688227/>