

서비스 플랫폼, 오비(Ovi)



평가표(5점 만점)	
수익성	5
차별성	4
충성도	4
진입장벽	3
리스크	2

- ❖ 노키아는 인터넷포털인 오비(Ovi)를 통해 서비스 사업자로 변신을 시도함
- ❖ 콘텐츠와 단말의 수직통합형 비즈니스 모델로 수익기반을 확대하고 있음
- ❖ 제휴 업체의 확대로 서비스 활성화를 꾀하고 이를 통해 우호 세력을 확보함

서비스 업체로의 변신

- ### 서비스 특징
- **콘텐츠와 단말의 결합** : 노키아의 인터넷포털 오비(Ovi)는 애플식 단말과 콘텐츠의 수직통합형 모델을 도입한 것임
 ⇒ 단말기 위주의 매출구조에서 벗어나 폭넓은 수익기반의 토대를 마련할 수 있음
 - **포털 서비스** : 노키아는 인터넷과 모바일을 연동시키는 포털 서비스를 구현해 인터넷, 음악, 지도, 게임, 사진, 비디오 등의 서비스를 제공함
 ⇒ 유선과 무선을 아우르는 생태계를 구축하고 여기에 콘텐츠 유통과 신규 비즈니스 모델을 접목함
 - **이통사와 제휴 마케팅** : 노키아는 이통사와의 제휴 마케팅을 통해 이통사의 적극적인 서비스 지원을 유도하고 있음. 또한 오비를 서비스 브랜드로 내세워 서비스 회사의 이미지를 구축해 나감

- ### 시장 상황
- **2009년 휴대폰 시장 정체** : 2009년 휴대폰 시장은 2008년에 비해 약 4% 감소한 11억대 규모를 형성하게 될 전망이다, 반면 인도와 중국, 아프리카 등 신흥시장의 성장세는 지속될 가능성이 높음
 - **모바일 플랫폼 경쟁 가열** : 휴대폰 시장의 주도권을 좌우할 모바일 플랫폼 경쟁이 한층 치열해질 전망이다 애플은 아이폰의 인기덕분에 MS를 제치고 3위로 등극했으며, 노키아 심비안은 49.8%로 1위를 차지했으나 점유율은 13.3% 감소함
 ⇒ 노키아는 아이폰 대항마인 N97로 2009년 시장을 주도하고 서비스 시장의 활성화를 꾀할 예정
 - **비용절감과 점유율 확대** : 단말기 업체의 경영이슈는 단말생산 비용의 절감과 점유율 확대에 맞춰져 있음 노키아도 매출원가율을 낮춰 신흥시장을 집중 공략할 방침임.

- ### 경쟁 포인트
- **개방성** : 노키아는 최근 심비안의 지분을 모두 인수하고, 심비안을 써드파티 업체에 개방함으로써 다양한 SW 개발을 유도함. 수익분배를 낮게 가져가도 규모의 경제로 매출확대를 꾀할 수 있음
 - **제휴 정책** : 노키아는 서비스 활성화의 관건을 제휴업체의 확대로 보고 다양한 콘텐츠 및 솔루션 업체들과 제휴를 맺고 있음. 지도와 음악, 게임, 메일, TV, 사진 분야의 업체와 제휴 관계를 체결함



서비스 플랫폼, 오비(Ovi)

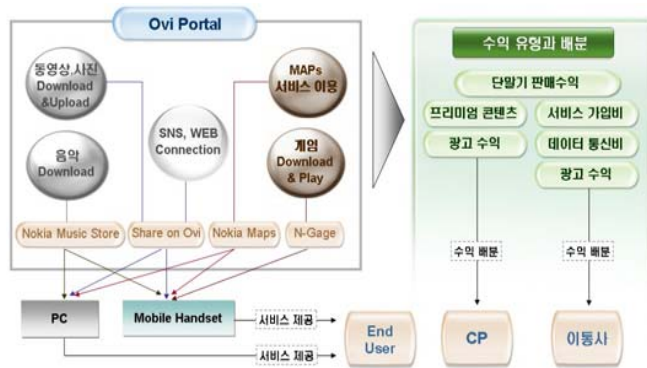


평가표(5점 만점)	
수익성	5
차별성	4
충성도	4
진입장벽	3
리스크	2

비즈니스 모델

- 단말기 판매와 콘텐츠 이용료로 수익창출
- 단말기 판매 : 오비 서비스로 노키아 휴대폰의 판매를 촉진 시킴으로써 매출 확대를 꾀할 수 있음. 단말기 판매수익이 노키아의 주 수입원임
- 콘텐츠 이용료 : 오비 포털에 제공되는 지도, 음악, 게임, 파일공유 등의 서비스를 제공하면서 발생하는 프리미엄 콘텐츠 이용료, 서비스 가입비, 광고수익, 데이터 통신비 등이 신규 매출로 부상되고 있음
 ⇒ 콘텐츠 제공업체나 이통사와 수익을 분배함

[오비의 수익모델]



시사점

- 오비를 중심으로 한 서비스 사업을 강화해 단말 업체에서 서비스 사업자로 변신하는 계기를 마련함
- 휴대폰 시장의 치열한 경쟁구도 속에서 단말기와 콘텐츠의 결합으로 차별화를 꾀하고 경쟁력을 높이려 함
- 심비안 개방으로 생태계를 구축해 노키아의 우호 진영을 확보하려 함

서비스 전략

- 인터넷 사업 확대 : 노키아는 2009년에 오비를 중심으로 인터넷 사업을 확대해 나갈 방침이며, 스마트폰 제품라인도 함께 보강할 계획임. 노키아는 핵심 서비스를 단계별로 추진해왔음
 노키아는 Nokia Music, Comes With Music, Nokia Maps3, Maps on Ovi, Share on Ovi, Nokia Messaging 등 서비스 확대를 강력하게 추진 중
 ⇒ 아이폰 대항마인 N97을 2009년 선보여 단말과 서비스를 함께 가져가는 애플식 서비스 전략을 병행할 방침임

[서비스 사업 추진 일정]

