

# RealNetworks, 월별 콘텐츠 유료서비스 시작

오 정 속\*

## News

지난 8월 RealNetworks가 콘텐츠 유료 서비스인 GoldPass를 개시하면서 콘텐츠업체로서의 면모를 더욱 다지고 있다.

## Plus

### 1. 월별 콘텐츠 유료서비스인 GoldPass

GoldPass는 RealNetworks사의 콘텐츠 포털사이트인 real.com(realguide.real.com)에 개설된 월별 유료 회원사이트로 HOB의 on-demand 콘서트, Sports Illustrated의 스포츠 비디오를 비롯하여 UFO 관련 비디오 클립, Valve의 포트리스게임, 유명한 인터뷰, ABCNews.com의 다큐멘터리 등 다양한 동영상 엔터테인먼트 콘텐츠를 매월 9.85달러에 제공한다. 유료 회원제 외에도 GoldPass의 특징은 서비스를 이용하기 위해서는 RealNetworks의 전용 미디어 플레이어기인 RealPlayer Plus 8을 29.99달러에 구비해야 한다는 점이다. 즉, GoldPass서비스를 통해 RealNetworks는 콘텐츠 판매와 아울러 콘텐츠 전용 솔루션도 함께 판매하는 전략을 구사하고 있다.

GoldPass 실시에 대해 시장의 반응은 8월 15일 기준으로 주가가 전달보다 5.72%나 오른 \$43.87에 마감한 것에도 알 수 있듯이 일단은 환영하는 분위기인 반면, 전문가들의 의견은 회의적이다. 그 근거로 전세계 약 1억4천만명이 RealNetworks의 RealPlayer로 등록되어있을 정도로 미디어 플레이어분야에서 가장 높은 시장 점유율을 자랑하고 있으나, RealPlayer, RealJukebox, RealDownload 등 플레이어 유료 버전 구매자는 전체 사용자의 1~2% 정도인 2백만명에 불과한 점을 지적하고 있다.

### 2. 스트리밍 솔루션업체에서 콘텐츠업체로 변모하려는 노력의 연장선

최근 1~2년 사이 RealNetworks는 MS의 전통적인 OS 번들링 전략<sup>1)</sup>으로 스트리밍서버 소프트웨어

\*정보통신산업연구실 연구원 · Email : redrock5@sunset.kisdi.re.kr

1) ※ 스트리밍서버 소프트웨어 번들링전략의 경우, RealNetworks는 동시 접속자 100명 이 후 부터 추가로 비용을 지

어 및 플레이어 분야 등 스트리밍 솔루션시장을 잠식당하고 있어(『별첨』 참조). 아직은 MS와 정면대결을 벌이는 않는 콘텐츠 분야로 사업을 확대하고 있다. 콘텐츠 관련 사업을 살펴보면, Real Broadcast Network를 통해 콘텐츠 전송서비스를 하고 있으며, Real.com의 RealGuide를 통해 contents aggregator로서의 미디어와 유사하게 제휴사의 음악, 라디오/TV 방송국, 라이브, 엔터테인먼트, 뉴스, 스포츠 등의 분야의 콘텐츠를 제공하고 있다.

## Analysis

### 1. GoldPass의 성공가능성은 희박하며, 단지 향후 콘텐츠사업을 위한 포석으로서만 의미

유료회원제, pay per view 등 유료 콘텐츠제를 실시하는 인터넷업체가 드문 상황에서 이번 구독료 실시 결정은 콘텐츠 유료화 추진에 기폭제 역할을 할 것으로 보이나, 사업성과는 의문스럽다.

성인용 콘텐츠와 더불어 콘텐츠유료화의 가능성이 높다는 경제정보를 주로 다루는 theStreet.com조차 유료화실시 실패 후 무료화로 다시 전환한 것에서 알 수 있듯이, 인터넷상에서 콘텐츠 유료화는 어려운 상황이다. 더욱이, 엔터테인먼트를 주로 다루는 GoldPass의 성공은 여러 여건을 감안했을 때 더욱 쉽지 않을 것으로 보인다. 우선, 15달러만 더 지불하면 케이블TV를 통해 다양한 엔터테인먼트 콘텐츠를 즐길 수 있는데 굳이 좁은 화면과 불안한 전송 상황을 감수하면서 GoldPass를 이용하기에는, 일부 콘텐츠가 회원에게만 독점적으로 제공되지만 다른 경로를 통해서도 얼마든지 볼 수 있을 만큼 콘텐츠의 희소성이 떨어진다.

또한, 음성과 화질면에서 비슷한 수준을 보이는 미디어플레이어를 MS가 무료로 배포하고 있는 상황에서 유료로 RealNetworks사의 미디어플레이어를 구매해야하는 점도 부담으로 작용하고 있다. 따라서, GoldPass를 통해 RealNetworks가 단기간내에 가시적인 성과를 올릴 것으로 기대하기 보다는, 향후 콘텐츠사업을 더욱 강화하기 포석 수준으로 이해해야 할 것으로 보인다.

## References

- "Swimming with Sharks", Cnet, 2000. 4. 13.
- "RealNetworks Dips Into Subscriptions", TheStandard.com., 2000. 8. 15.
- "RealNetworks Launches Subscription Service", Streamingmedia.com, 2000. 8. 15.

불해야하는데 반해, 예를 들어 추가로 2,000여 네티즌이 동시에 스트리밍 서비스를 받을 수 있는 RealServer Professional은 79,995달러, MS는 윈도우 2000 OS (4천달러)를 구매하면 번들로 서버 프로그램을 제공

※ 플레이어 번들링 : 가정용 Windows ME에 번들로 WMP(7.0)제공

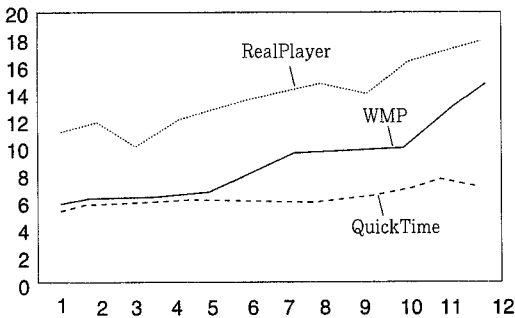
- "RealNetworks Turns on Subscription Service", Cnet, 2000. 8. 15.
- "Web Freebies Give Way To Fees", Forbes.com, , 2000. 8. 16.
- "Window ME: Microsoft's Streaming Trump Card?", Streamingmedia.com, 2000. 8. 22.

별첨자료

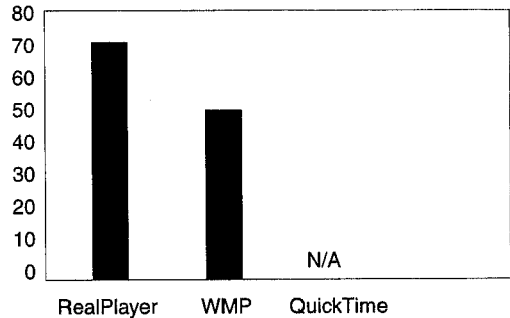
○ RealNetworks와 MS의 미디어플레이어 현황

전반적으로 RealNetworks사가 앞서고 있는 가운데 MS의 추격이 전개되고 있으나(그림 1, 2 참조), 가정과 업체별로 우위의 차이를 드러내고 있다. Media Metrix에 따르면, 지난 3월 기준으로 미국내에서 RealNetworks사의 RealPlayer 사용자는 2,970만명으로 America Online과 Netscape 등에 이어 가장 많이 상용하는 가정용 컴퓨터 애플리케이션 중 4위를 기록한 반면, 동일 조사에서 MS의 Windows Media Player는 RealNetworks에 훨씬 뒤진 1,820만 나타냈다. 이와 달리 Market Decisions가 1,200개의 큰 규모의 업체를 대상으로 실시한 조사에서는 Windows Media Player가 46%를 기록하며, 43%를 나타낸 RealNetworks를 앞질렀다.

〈그림 1〉 99년도 플레이어 이용자추이



〈그림 2〉 2000년도 1월 플레이어 채택율



자료 : Cnet(2000)