



전화영어 화상영어 창업 가이드 6

GOECA 대표 이제홍

소개글

블로깅 기간: 2010년 02월 23일 ~ 2010년 11월 15일

세계한인 온라인 교육 콜센터 협회에서는 창업자 및 현직 재외 원격 학습 콜센터, 원격 학습 업체, 관계업체등과 함께 "재외 원격 학습"의 표준과 기준을 만들기 위해 노력하고 있습니다.

창업/컨설팅 상담

홈페이지 www.gkoeca.org

창업상담 : 070-7678-6664

이메일 : gkoeca@gkoeca.org

감사합니다.

목차

• 어느 피노이의 PLDT DSL, Bayantel DSL, Destiny DSL 비교	13
• 게임 작업장에서 사용하는 인터넷???	16
• 화상영어의 필수 조건인 필리핀의 인터넷을 해부하다.	18
• 인터넷전용선과 DSL의 차이	21
• 화상영어, 전화영어 소액 창업자들의 창업전략은 ?	22
• 이램프의 브로우셔입니다.	24
• 2010년 9월 15일 콜센터 협회 회원사 분포도입니다.	25
• 중국의 콜센터에서 캐나다와 미국의 콜센터 제휴 희망	26
• [COEX] 영어 교육 박람회 조기신청 마감 안내	27
• 한국 자치단체에서 화상영어센터 모집	30
• G-KOECA, 세계한인 온라인 교육 콜센터협회 회원사 분포	32

• 실패하는 창업, 독단적인 호구형 창업이란?	34
• G-KOECA, 세계한인 온라인 교육 콜센터 협회 소개합니다.	36
• [급매]IBT 시험센터 콜센터 매매	37
• 2010년 8월 28일 G-KOECA 온라인 전화영어 화상영어 창업설명회 자료	39
• [토론 요청]온라인 학원의 경쟁력은 가격 뿐인던가?	42
• [문광부 보도자료]이러닝 시대에 대응한 저작권 제도 개선 필요	45
• 필리핀 중국인 버스 사망자 발생 사건....	47
• 2010년 코엑스 박람회 안내	48
• 2010년 8월 22일 G-KOECA 협회 회원사 분포도	50
• 오르티가스에 콜센터 매물 안내	51
• G-KOECA, 협회 운영의 기본 철학	52

• 필리핀 새정부의 콜센터에 대한 검열이 시작되었습니다.	54
• 제 1 회 화상영어, 전화영어 창업설명회 참가 신청 안내	55
• 필리핀 인터넷 Wi-Tribe 독점 서비스. 초고속 무선 인터넷	58
• 화상솔루션 란스미디어의 음성조정 방법	59
• 시스템 점검을 성공리에 마쳤습니다.	60
• 원산지표시대상품품 표시내용 정정	61
• [세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회]화상영어,전화영어 창업 설명회 안내	62
• [무료체험 이벤트 안내] 콜센터 협회에서 초경량 웹 화상솔루션의 무료체험	64
• 인글리쉬 주니어, ESL특별과정 온라인 영어캠프 실시	66
• PTE 아카데미, 유학 준비생 독려를 위한 ‘썸머 이벤트’ 실시	68
• 화상영어를 시작하시는 학원장님들께...	70

• 전화영어 수익 vs. 화상영어 수익 비교하기	73
• 위즈잉글리쉬 블로그는 창업자들을 위해서 운영됩니다.	75
• [1차 교육센터 프로젝트 회원사 모집 안내]	76
• 화상영어, 온라인 영어의 시장	77
• 하루 종일 영어만...건국대 영어 몰입교육 개강	78
• 태글리시, 영어 교육의 진화일까요? 변칙일까요?	79
• 변리사를 준비하는 수강생들에게 권할 수 있는 영어시험과정	80
• 2010년 교과서 교과 검정 결과	81
• 콜센터 20개 회원사와 함께 공동 프로젝트를 진행하겠습니다.	82
• 온라인 교육 콜센터들의 공동마케팅 추진 제안을 받습니다.	83
• 세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회의 주의 강사 리스트 업데이트	84

• 필리핀 인터넷 현황 및 개요	86
• 온,오프라인 교육을 연계한 하이브리드 방식의 영어 공교육의 실현	90
• K12, 왜 필리핀에서는 화상영어 커리큘럼으로 사용하기 어려울까?	93
• [커리큘럼]K12 home schooling, 화상영어에서 가능할까요?	96
• 2010년 한국의 유치원, 초등학교 실태	98
• 필리핀 100%외국계 독립법인들의 위험 도래	108
• 불법이다, 아니다 스카이프 공짜통화 '공방'	109
• 화상영어 광고만 잘하면 회원이 모집되고 재수강율이 늘어날까?	113
• 화상영어의 방과후 수업 및 정규 수업으로의 적용 등에 대하여	115
• 2008년 학교 현황	117
• 화상영어 마케팅 매칭구조를 고민해 봅니다.	119

• 온라인 영어학원 광고전략 수립 등에 대하여	122
• 위즈잉글리쉬 약도입니다.	125
• TaLK과 EPIK을 통해 본 원어민 수급 정책과 효과는?	128
• 온라인 영어학원으로 가는 길, 우리학원의 시스템은 화상영어에 적합한가?	130
• 필리핀 콜센터와 캐나다 콜센터의 차이	132
• 캐나다 화상영어 무료체험	134
• 연필영어 이미지 쇄신 성공, 아직도 홈베이스 창업을 꿈꾸나요?	135
• 화상영어 창업의 단계별 준비사항	137
• 2009년 대한민국 학교 통계	140
• 화상영어 시장은 언제 즈음이나 성장기를 맞이할까?	145
• 캐나다 북미권 화상영어의 시장 적용 그리고 화상영어 시장의 비전	148

• 필리핀 대통령 노이노이 아키노 당선 유력	152
• 이러닝? 화상영어? 뭐가 다르다는 거지?	153
• 스카이프와 화상솔루션 비교	156
• 오랜만에 전화영어 이야기를 해볼까 합니다.	180
• SKY CABLE을 설치했습니다^^	182
• [헬리우스]홍콩에 Pop을 둔 ISP업체입니다.	189
• 5월10일 필리핀 National Election!!!	190
• [한국근무]Native Speaking Korean Customer Support Representative	192
• [GAMELOFT]SENIOR 2D PIXEL ARTIST	194
• Sr. Sales Engineer – Pyungtek, Gyeonggi-do	197
• [네이버 키워드] 직접운영광고주 광고비 적립 혜택 안내	200

• [QIOPTIO]Specialist/Senior Engineer (Ultra Precision Machining)	203
• [능률교육 콜센터 직원 모집]	205
• 필리핀 화상영어 사업의 변화가 필요한 시점입니다.	207
• 아웃소싱의 장단점 분석	209
• [위즈잉글리쉬 인큐베이팅 콜센터]	211
• [주의 요망]필리핀 콜센터 창업, 주의 하세요	222
• 한 컴퓨터에서 두개의 스카이프 아이디 사용하는 법	223
• 통계청 2009년 사교육시장자료 조사	226
• 온라인 화상영어 창업열기는 끝이 없는데 끝까지 살아남는자 몇명이나 될까	228
• [텀글]전화영어 사업 매각	230
• 온라인 영어의 나아갈 길을 묻습니다....	231

• EBS 방송의 70%가 시험에 나온다??	234
• 필카페24 폐쇄 예정	235
• Mastereign Holdings Pte Ltd	236
• [해외취업]Berkley Recruitment Group (Asia) 한국 근무자	238
• 우부, 청각장애우 여러분들이 즐겨 사용하고 계십니다.	240
• [해외취업]JC Howe International Pte Ltd [일본에서 근무할 분]	241
• [해외취업]싱가포르 울트라테크	243
• 학원,공부방 화상영어 창업지원 서비스_제안서첨부	245
• 온라인 영어 학원, 아직도 가격경쟁에만 몰두하십니까?	247
• TAW의 커스터마이징 전략	249
• 학원,공부방 화상영어 창업지원 서비스_제안서첨부	251

- 애플의 공습... 무엇을 배워야 하는가?

어느 피노이의 PLDT DSL, Bayantel DSL, Destiny DSL 비교

2010.11.15 19:43

번역은 하지 않았습니다. 그냥 심심풀이로 피노이가 평가한 각 DSL의 비교를 보시죠^^ 그리고 출처로 가셔서 댓글을 보시는 것도 도움이되실 겁니다.

Comparing PLDT DSL, Bayantel DSL, and Destiny Cable Internet

I was able to try out three broadband Internet Service Providers this year alone. Two of them I tried out just last month. Anyways, here's my take on the above mentioned internet service providers.

PRICE

PLDT. The first plan I have subscribed to at PLDT DSL was their plan 999. Back then, speed for this plan is at 384Kbps. This has now increased to 1 Mbps. I don't know whether they still have a lower plan as the lowest one advertised on their website is 1 Mbps.

Bayantel. Bayantel's lowest subscription plan is 899. The subscribed speed is 768 Kbps but it is "burstable" up to 1 Mbps when surfing at off-peak hours, between 10 pm and 6 am.

Destiny. The lowest subscription for Destiny Cable Internet is also 999. However, if you ask their customer service representative, speed is from 256 kbps □ 1 Mbps and I quote, "depending on your area" .

In terms of pricing and cheapest subscription plan, Bayantel beats the other two by P100.

SPEED

PLDT. Like I said, PLDT's advertised speed is 1 Mbps. There are times when I actually feel like their speed is 1 Mbps but most of the times, it's actually just 384-768 kbps. The week before I completely lost connection, it was around 76 kbps. I'm not kidding you. I use www.testmy.net and CNET's broadband speed test and both of them says my connection is 28-76kbps. Before PLDT increased the speed of their 999 subscribers, I even rarely get to have a 384 kbps speed. There was a time that for a whole month, I barely reach 50% of my subscribed speed.

Bayantel. I was only able to test Bayantel's service for two weeks. There was a problem with my connection and when I called their hotline their "technical team" said that there was a legal issue with the facilities where my line is connected so they can't give a definite time as to when they can fix it. I was able to make use of Bayantel's money-back guarantee so I never paid them anything. For the time that I've used Bayantel, my speed did reach 1 Mbps during off peak hours and 768 during regular hours. Compared with PLDT DSL, I was rarely disconnected nor did

I experience “intermittent” connection.

Destiny. I’ve only been using Destiny Cable Internet for a week. So far, the speed I’m getting during regular hours is 256 kbps. However, speed varies when downloading or browsing. I feel like my browsing speed is much faster than my downloading speed. 256 kbps is nothing compared with Bayantel, but then again, it’s better than 76 kbps or no internet at all.

Bayantel gets my vote for speed. 768 kbps compared with 1 Mbps seems like a no-brainer, but then again, PLDT’s connection is so unreliable that I’m thinking of suing them for false advertisement.

SERVICE

PLDT. When you call PLDT’s helpline, someone for sure will answer you on the fourth to sixth ring. You don’t wait for more than 30 minutes redialing or waiting for someone to answer. However, when someone does answer you and your problem isn’t resolved with the usual, “turn off your modem, reset your pc, etc” troubleshooting, they will say that they will forward your concern with their “technical department” and then someone would contact you. You wait for 24 hours but no technical team contacts you. You follow up your concern and then CSR will just apologize and say something that your request is still in the works. One week after, their technical person shows up on your front door.

Honestly, the reason I left PLDT is their service. I hate the fact that you have to talk to a CSR instead of a person with the actual technical knowledge of their system, plus the fact that their system is so full of subscribers that they probably can’t attend to the needs of each and everyone. Hands down, PLDT’s service is the crappiest service EVER. Whether it be with their sister company like Smart or Smart Bro, it’s all the same: sucks, sucks, sucks! I am SO glad that I wasn’t swayed when one of their marketing people called up our house and offered us 1 month free service in exchange that we are locked in again for another year.

Bayantel. When you call up Bayantel’s helpline, you have to wait for someone to pick up. You’re one lucky person if you are able to get hold of a CSR during your first call. Most of the times, you have to redial the number ten to twenty times before someone picks up. However, the good news is, you’re directed to their “technical team”. Their troubleshooting doesn’t only involve resetting your modem and the one answering actually has access to their network. If you’re experiencing no connection, they would troubleshoot it right away on their system to see whether the problem is on their part or on your part.

Another good thing about Bayantel is their money-back guarantee and their rebate. With their money-back guarantee, if you are not satisfied with their service, within 15 days after your first down payment, you can ask for a refund. Of course, the reason should not be whimsical, you should have an actual problem that they can’t solve. On my part, it was a legal issue and they have admitted that they cannot give me a time frame on when my connection would be fixed so I was able to get my money back. With their rebate program, if you have a problem with your connection that they can’t solve within 24 hours, you will get a 500 peso rebate. If you are subscribed to plan 899, their lowest plan, you have to give them two days to resolve your problem, otherwise, you will get a rebate for your whole month’s subscription.

Destiny. With Destiny cable, if you are able to get a hold of their CSR within your first call, then rejoice because you are the luckiest person on Earth. There was only one time that I was able to get through their number, 841-93-93 and that was the time when I was just going to ask about their rates. Fortunately, I was able to get hold of the number for their branch office near my area. That number was not busy and they were able to send over their technical team within the day. Now THAT' s fast service. However, I' m only a subscriber for a few days so I' m still reserving my judgment and will be updating this post from time to time.

In terms of service, again, Bayantel gets my vote. However, if I' m able to reach the Destiny Branch whenever I have connection problems and if they are able to send in their technical team within the day, then I' ll update my post and give my vote to Destiny.

Conclusion

I really have high hopes for Bayantel. I wish that they are able to resolve whatever legal issues they have so that when my lock-in period expires with Destiny Cable (BTW, lock-in period for Destiny is only ten months), I would be able to subscribe with them again. From what I see, if Bayantel' s rebate program is regular, then you really can' t lose. You won' t have to pay for anything if you don' t have internet connection for more than two days, granted of course that you' re able to reach their CSR in the first place in order to report your problem.

I' m still in the middle with Destiny as I can' t really make fast judgment in only five days or so, but so far so good. I know I' ve heard people complain about Bayantel, especially in Bayantel' s forums but I bet if they tried PLDT' s service they would think differently.

출처 : <http://www.pinoy-reviews.com/2008/04/comparing-pldt-dsl-bayantel-dsl-and.html>

게임 작업장에서 사용하는 인터넷???

2010.11.15 17:52

필리핀에서 사업하시는 분들 중에는 저렴한 인건비를 활용해서 이른바 게임장, 혹은 작업장을 하시는 분들이 많이 있습니다. 대부분 비공식적으로 운영되기 때문에, 일반적인 교육콜센터와는 다소 운영이나 여러가지 측면에서 차이가 있을 수 있습니다. 게임머니 시장이 2조원에 육박한다고 하니, 그 시장규모가 커지는 건 어찌보면 당연한 일인지 모르겠습니다.

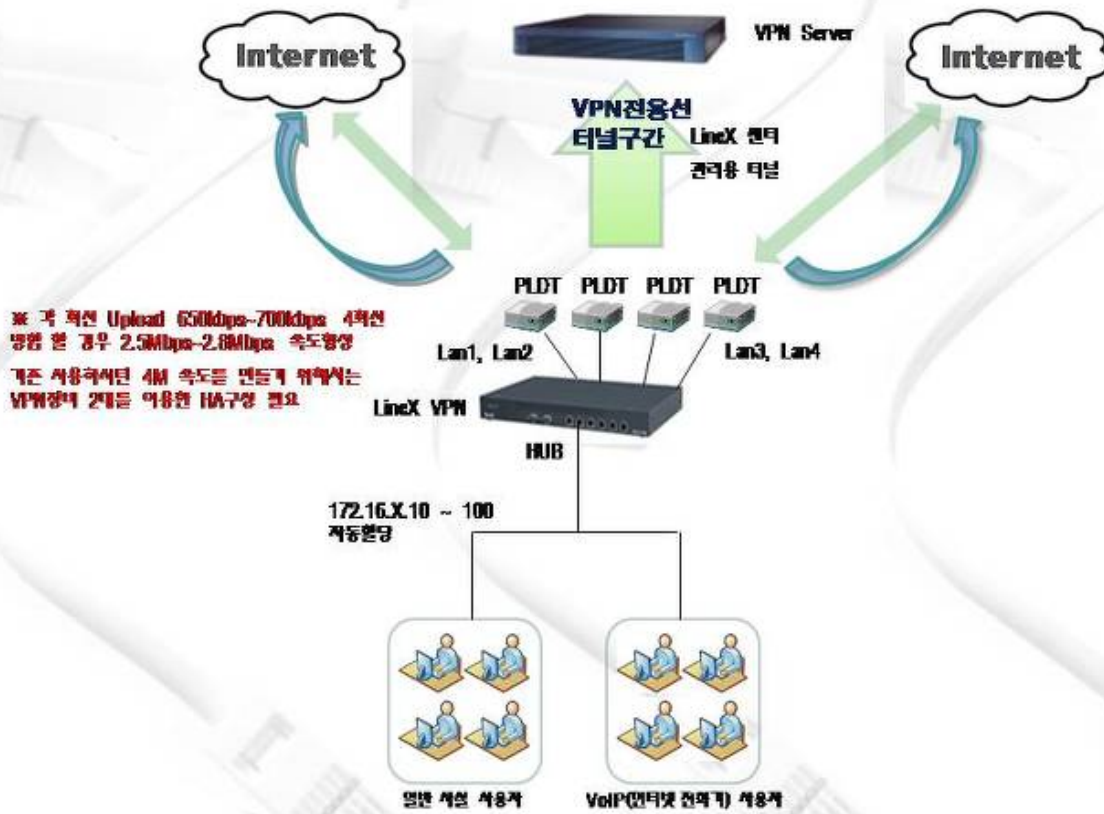
필리핀에는 비공식적으로 이야기하는 작업장 규모는 약 20군데 이상이라고 추정되고 있습니다. 그런데 이 작업장에서 이용하는 인터넷같은 경우는 일반 DSL이 아니라 여기서도 전용선을 사용하지만, 필리핀에서 인터넷 전용선을 사용하기가 여간 어려운데 아니고 무엇보다 작업장이 대부분 일반 가정집에서 이뤄지는 경우가 많아서 실제로 전용선을 사용하지 못하는 경우가 많이 있습니다.

이렇다보니, 게임장에서 사용하는 인터넷은 VPN이라는 DSL을 이용한 전용선 서비스를 이용하는 사례가 늘고 있습니다. 이 경우는 해외 IP차단 등에 대한 문제를 한국 IP를 할당받아서 수비게 해결할 수 있다는 장점과 장소에 가림없이 빠른 인터넷 서비스를 이용할 수 있고 일반 전용선에 비해 상대적으로 저렴한 비용이라는 장점이 있습니다.

현재 필리핀에서는 2개의 업체가 이러한 VPN 서비스를 하고 있으며, 이러한 서비스를 하는 본사는 한국에 있습니다. 이 두 업체는 처음 한 업체에서 분산되어 나와 사실, 큰차이가 없습니다. 다만, 초기에 시작한 업체에서 직원이 나와서 동일한 서비스로 다시 런칭하다보니, 업체간 미묘한 감정이 있죠...

이에 대한 자세한상담을 원하시는 분은 070-7678-6564 번이나 스카이프 whizenglish로 연락주시면 상담해드리겠습니다. 필리핀에 계시는 분들의 성공적인 사업을 기원합니다.

LineX 서비스 구성도



화상영어의 필수 조건인 필리핀의 인터넷을 해부하다.

2010.11.10 19:07

필리핀의 인터넷을 모르면 화상영어든, 전화영어든 어떤것도 해낼 수가 없습니다.

이미 전용선과 가정용 인터넷인 DSL의 차이를 알았다면, 이제 필리핀의 인터넷 환경에 대한 부분을 기초적인 것을 알려드리죠

" 로컬루프 Local loop "라는 말을 들어보셨나요?

로컬루프란 말 그대로 지역내 인터넷 망사업자를 의미합니다.

필리핀 전국적으로 필리핀의 KT라고 불리는 PLDT이외에도 여러 로컬루프들이 있어서 지역 혹은 빌딩별로 인터넷을 서비스하고 있습니다. 가장 일반적인 로컬루프는 PLDT를 비롯해서 Bayantel, Digitel, Eastern Telecommunications, e-Meralco 등등 수많은 로컬루프들이 있습니다.

지역적으로도 세부나 일로일로 지역에는 PLDT와 Bayantel이 서비스를 하고 있죠.

그런데 간과하고 넘어가면 안될 것이 지역에서 서비스하고 있다고 지역내의 모든 빌딩에서 그들의 서비스가 안정적일거라는 생각은 버려야 합니다.

필리핀은 크게보면 지역적인 특성이 있고, 세부적으로는 각 빌딩별로 인터넷을 서비스하는 로컬루프의 퀄리티가 모두 다르다는 거죠... 이러다보니, 같은 인터넷 전용선 서비스를 받더라도 지역 혹은 빌딩에 따라서 그 퀄리티에 대한 평판이 모두 다르게 마련입니다. ISP업체들조차도 각 빌딩별로 어떤 로컬루프가 좋은지 상세한 시장조사가 되어 있지 않아서 인터넷 주문이 들어 와야 그 빌딩, 사무실에 라인을 연결하면서 모두 테스트를 하고 그중에서 가장 안정적인 로컬루프를 선택해서 전용선 서비스를 하게 됩니다.

예를 들어 국제적인 인터넷 서비스 업체인 PACNET의 리셀링을 하는 Fiber city의 경우도 이런 평판이 다릅니다.

제 경험상 마카티의 시티랜드 헤레라 빌딩같은 경우는 Fiber city가 안정적이었으나,

오르티가스의 빌딩에서는 이런 평판이 빌딩마다 천차만별의 평판이 있고 대부분 긍정적인 평판 보다는 부정적인 평판이 많은 편이죠.

즉, 필리핀의 콜센터들은 지역과 빌딩 선택이 중요한 이유가 바로 이것입니다.

그럼 전용선들은 다 좋은가?

그러면 가장 좋은 로컬루프를 선택했다고 해도 필리핀의 전용선에서도 문제가 발생합니다. 이런!!!

무슨 말이고 하면... 전용선에 대한 개념을 말씀드린 것처럼 나혼자만 사용해야하는 인터넷 속도를 인터넷 전용선을 판매하는 ISP에서 정해진 Bandwidth보다 더많은 인터넷을 조금 더 싸게 판매하는 경우가 있기 때문입니다.

즉, 사용자가 적은 DSL이라는 얘기죠^^

그 대표적인 전용선을 빙자한 인터넷이 필리핀에서 가장 오래된 전용선 망사업자인 이스턴Eastern 입니다.

비용적인 부분에서도 다른 업체들보다 나름대로 10%~20%가량이 저렴합니다만, 그 이유가 바로 정해진 bandwidth를 넘어서 판매에있다는 걸 아는 사람은 많지 않습니다.

제 경험상으로도 이스턴은 결코 권하고 싶지 않은 인터넷이구요. 이런 이스턴은 오래된 역사 만큼 많은 로컬루프망을 가지고 있습니다.

그래서 한국의 기업들이 직접 해저 광케이블을 필리핀으로 직접 가지고와서 판매를 하기도 합니다.

하지만 이 경우는 로컬루프의 선택에 따라서 비용이나 퀄리티가 달라져서 역시 빌딩선택을 잘 해야 합니다.

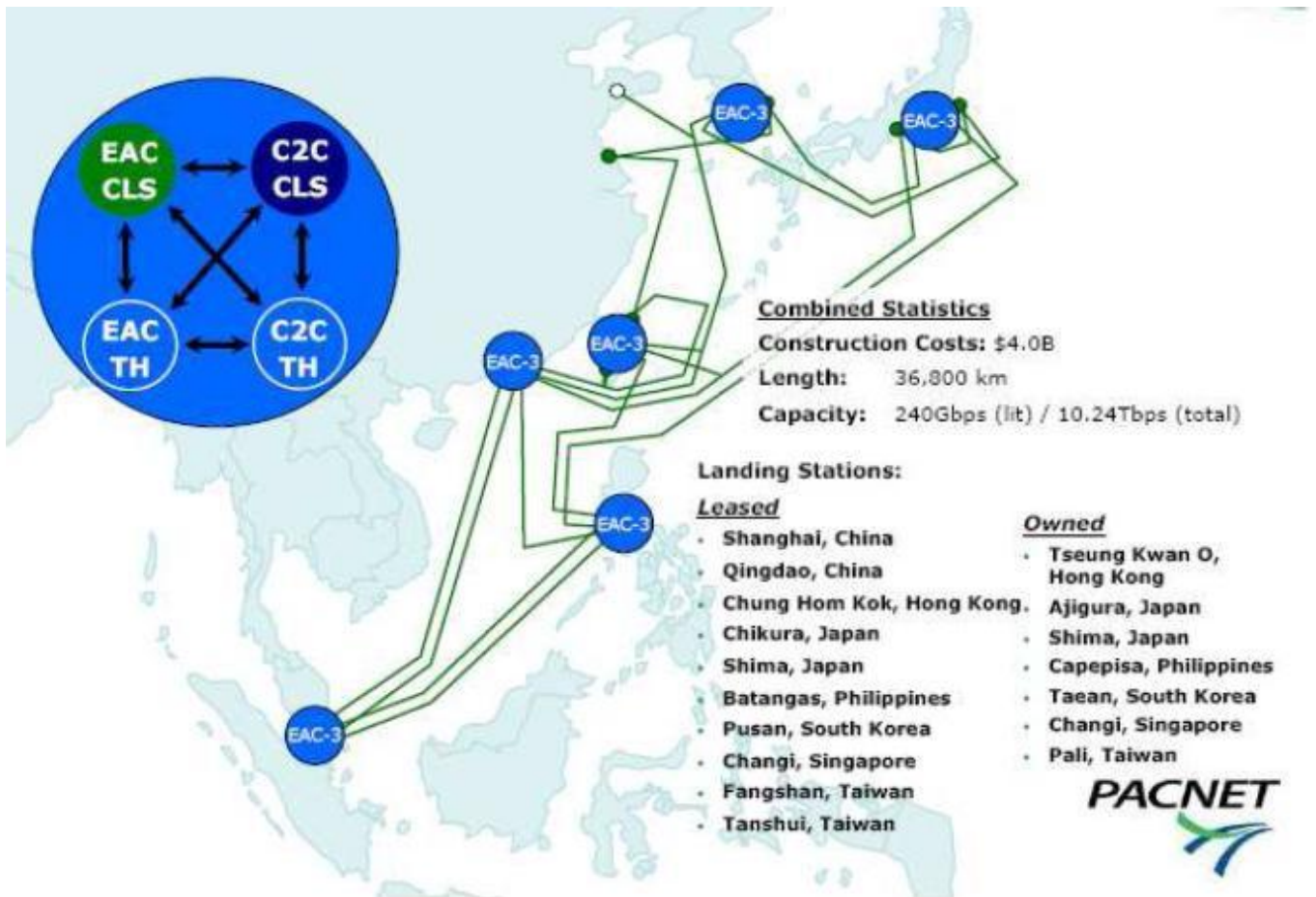
혹은 빌딩에 인터넷 전용 서비스를 위한 광케이블이 설치된 빌딩과 그렇지 않은 빌딩이 있어서 그렇지 않은 빌딩에는 설치비가 들어가고 또 빌딩 주인에 따라서 로컬루프를 선택적으로 받기도 합니다.

즉, 빌딩마다 서비스 되는 로컬루프가 따로 있다는 것이고, 또 이에 따라서 인터넷의 퀄리티가 달라진다는 말이지요.

사실, 인터넷 전용선을 신청할 때, 담당자들이 가장 먼저 물어보는게 인터넷 속도와 인터넷이 설치될 빌딩을 물어보는 이유가 바로 이런 상황 때문입니다. 또 필리핀의 한국 잡지에 광고를 하는 ISP업체들은 리셀러가 많이 있습니다.

즉, 리셀러는 필리핀의 인터넷을 자신들의 브랜드로 재판매하는 것이죠. ISP들은 한국 잡지에 광고를 잘 하지 않습니다.

필리핀 인터넷에 대한 간략한 개요를 알려드렸습니다.



위즈잉글리쉬는 필리핀ISP 및 한국의 ISP에 대한 에이전트 권한으로 소개를 해드리고 있습니다.

궁금하신 사항은 언제든지 070-7678-6564 번이나 스카이프 아이디 whizenglish ,

필리핀에 계시는 분들은 필리핀 휴대폰 0927-794-5174 번으로 연락주시면 상담해드립니다.

감사합니다.

인터넷전용선과 DSL의 차이

2010.11.10 16:17

우선 인터넷 전용선에 대한 정의부터 시작해야겠습니다.

인터넷 전용선이라고 하는 건 Dedicate Internet service cable 이라는 의미구요.

Dedicate라는 말의 뜻처럼 신청한 업체만 사용할 수 있는, 즉 일반 가정용 DSL처럼 사용자 수에 따라서(혹은 트래픽이 몰리는 시간에 따라서) 인터넷 속도가 빨라지거나 느려지는 형태가 아니라 신청한 업체만 사용하기 때문에 인터넷을 안정적으로 사용할 수 있는 인터넷 서비스를 이야기 합니다.

그러면 인터넷 전용선 비용이 비싼 이유도 명쾌하게 알 수 있습니다.

DSL은 같은 라인은 인터넷 속도가 불안정한 이유는 위에 이야기한 것처럼 많은 사람들이 인터넷을 나눠서 사용하다보니 많은 사람들이 동시에 인터넷을 사용할 경우, 기존 인터넷 속도보다 더 많은 사용자들이 인터넷을 사용하기 위해 접속하다보면 나중에 접속한 사람들이나 혹은 기존에 사용하고 있던 사람들라고해도 다른 사람들에게 인터넷 트래픽을 빼앗기면서 인터넷 속도에 대한 불만이 생기는 겁니다.

업체 입장에서는 45mbps라인을 여러명에게 판매를 해서 충분한 수익을 가져가려면 많은 사용자를 모집해야하니 당연한 결과라고 하겠습니다.

이제 일반가정용 인터넷과 전용선의 차이를 분명히 아실 것입니다.

다음에는 필리핀의 인터넷 사업자들에 대한 이야기를 하겠습니다.

화상영어, 전화영어 소액 창업자들의 창업전략은 ?

2010.11.10 00:54

화상영어 시장에 대해서 많은 분들이 문의를 하고 계십니다만, 가장 중요한 건 늘 하는 말이지만, 역시 마케팅이라고 하겠습니다. 하지만 온라인 화상영어를 처음 시작하는 창업자의 입장에서 처음 생각하는 마케팅은 역시 온라인 광고죠...

하지만 온라인 광고를 시작하기 전에 몇가지 반드시 고려해야될 부분이 있습니다. 그건 바로 온라인광고의 특성을 잘 파악하고 있어야한다는 거죠... 쉽게 그냥 " 검색어 광고 "라고만 생각하고 있다면 조금 더 깊게 고민해봐야 합니다.

온라인 광고의 배경에 있는 것들을 이야기해보면 모든 업체들의 웹사이트가 오픈되어져 있다는것을 알수있죠. 이 말은 즉, 수강료와 브랜드 전쟁에 뛰어들게 된다는 것을 의미하고 그냥 표면에 드러나는 수강료 노출에 인해서 수강료 경쟁을 가져가야 한다는 것 이상을 의미합니다.

조금 더 구체적인 이야기길 해보면 수강료 경쟁을 가져가려면, 우선 콜센터를 구축한 경우 수강료 경쟁에 한계가 발생합니다. 즉, 고정비 때문에 수강료 경쟁을 하다간 오히려 적자가 발생하기 쉽다는 거죠. 무엇보다 광고비또한 무시 못할 부분입니다.

또는 홈페이지를 하겠다고 하시는 분들은 홈페이지 관리의 한계 때문에 수강료 경쟁에서는 우위를 가져갈 수 있을지 모르겠지만 광고비 대비한 재수강률에서는 참패를 면할 수 없게 됩니다.

재수강률이 떨어진다는 얘기는 그만큼 광고비 지출은 계속되어야 하고, 신규 회원 모집에만 집중하게되면서 수입과 지출, 그리고 강사 관리의 어려움이 부딪치게 됩니다.

성장의 한계가 발생하고 그래서 대부분 홈페이지로 싹가한 업체들은 얼마지나지 않아 모두 콜센터 구축으로 방향을 선회하게 됩니다. 하지만 콜센터를 구축하게되면 고정비로 인해 어쩔 수 없이 수강료를 올려야하는 데, 이것도 큰 문제일 수 밖에 없죠. 기존에 수강료 경쟁에 몰입하다보니, 가장 중요한 수업 퀄리티에 대한 새로운 문제에 봉착하게 됩니다.

그래서 저는 상담할 때, 늘 마케팅과 창업비용에 대해서 이야기하곤합니다.

하지만 창업비용이 3천만원 미만인 경우에는 콜센터 구축 보다는 차라리 아웃소싱을 권하고 있습니다. 이 말은 신뢰할 수 있는 콜센터에게 아웃소싱을 하게되면 수익은 줄어들지 모르겠지만, 적어도 과다한 지출로 인한 위험은 피할 수 있고, 많은 비용을 회원 모집 마케팅에 사용할 수 있게 됩니다. 회원 모집에 집중하면서 회원 인프라를 만들라는 이야기입니다.

온라인 화상영어나 전화영어 등의 사업의 핵심은 결국 회원 인프라를 구축하는 사업입니다. 회원 인프라를 구축하기 위해서는 안정적인 온라인 교육서비스와 온라인 회원 관리 시스템이 있어야하고 또한 회원들의 관리를 통해서 꾸준한 재수강률을 유지해야합니다. 그래야 지출은 줄어 들고 수익이 늘어나게 되는 거죠.

그런데 초보 창업자가 무턱대고 콜센터만 구축하면 모든게 다 해결될 거라는 착각을 하기 쉽니다.
그 이유는 자신이 잘 모르는 부분이기 때문인데요...
이게 함정이라는 겁니다.

잘 모르는 부분 것에 대해서 집중하다보면, 오히려 가장 중용나 회원 모집에 대해서 소홀해질 수 밖에 없고, 그러다보면
계속 직접 회원을 유치할 생각보다는 손쉬운 마케팅을 생각하게 됩니다.
이런 흐름의결과는 결국 사업중단이라는 극단적인 결과를 가져가게 됩니다.

어떤 것도 손쉬운 일은 없습니다.
충분한 노력없이 가져갈 수 있는 사업은 없을 것입니다.
온라인 학원이든, 온라인 교육사업이든 간에... 남들처럼만 하다가는 투자금액도 찾지 못하는 일이 생긴다는 겁니다.
소중한 돈을 사용하기 전에 반드시 여러가지 고민을 하시기 바랍니다.

그 중 첫번째는 역시 마케팅입니다.
모두의 안전한 시장런칭을 기원하겠습니다.

성공하세요

이램프의 브라우저입니다.

2010.11.06 01:22

이램프의 브라우저입니다.

이램프의 프랜차이즈 시스템을 통해서 오프라인 학원사업으로의 진출에 대한 진지한 재검토를 해볼 수 있을 것입니다.
이미 아이보린도 오프라인 학원으로 진출했지만 그 실효를 거두지 못하고 있고 여러 콜센터에서도 오프라인 학원 사업으로
사업 확장을 계획하고 있지만 그 진입방법이 쉽지는 않을 것입니다
나름대로 필리핀에서 최대 규모의 콜센터라는 이램프의 오프라인 프랜차이즈 시스템을 벤치마크하면서
콜센터 대표분들의 사업계획에 참고자료가 되길 바랍니다.

G-KOECA의 이램프 자료 다운받으러 가기 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/166>

이램프 1:1 영어전문학원 홍보, 마케팅 본사가 함께합니다.

신문광고
옥외광고
협찬광고 등

영어캠프
영어말하기대회
해외연수

인터넷 각종
이벤트

유명경사
강연회



온라인 스피치 대회

Online Speech Contest

화상영어 No.1 CNS01램프에서는 국내최초로 온라인 스피치대회를 개최하였습니다.
매월 대회신청자들 중 우수자를 선발하여 6월 전국 3개 지역에서 스피치대회 결선을 진행하여 입상자들에게는 3박4일간의 어학연수 및 필리핀 교육센터 탐방의 시간을 가졌습니다.
앞으로 이램프1:1영어전문학원에서 동일한 방식의 온/오프라인 연계 스피치대회를 진행하여 우리 학생들에게 보다 큰 동기부여와 많은 즐거움을 안겨 줄 것입니다.

수상자 필리핀 연수



[예상수익]

단위:천원

가동율	100%	60%
총 학생수	180명	108명
수강료	18,900	11,340
관리교사 급여	3,900	2,600
임대료 및 기타 비용	3,800	3,400
영업이익	11,200	5,340

2010년 9월 15일 콜센터 협회 회원사 분포도입니다.

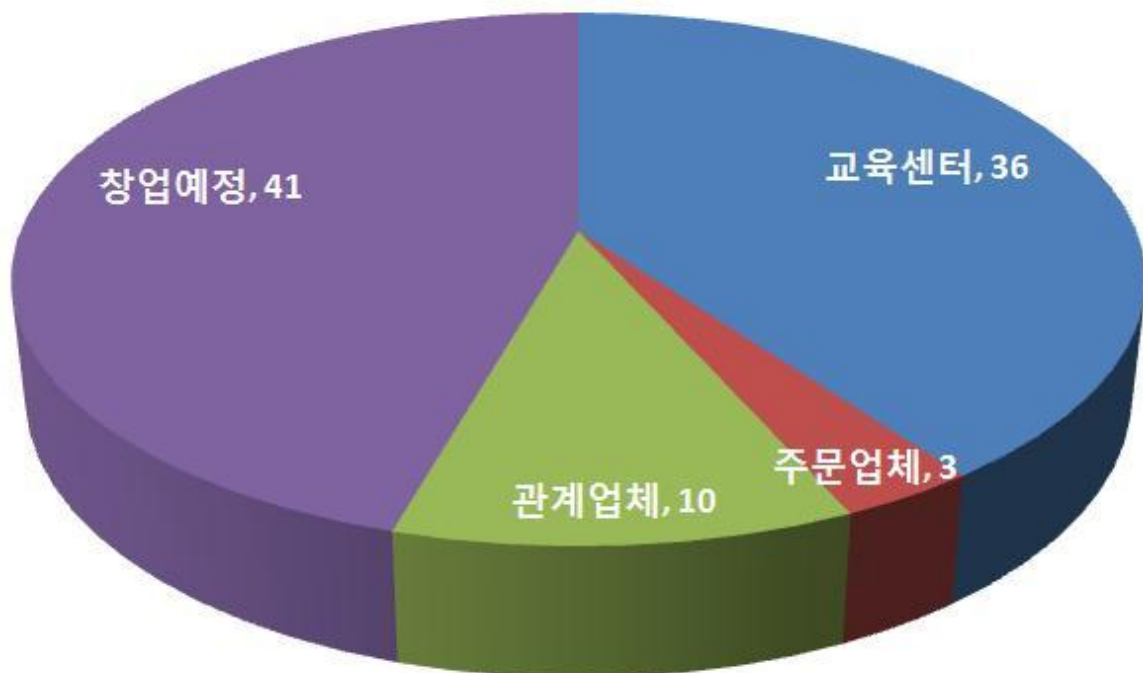
2010.10.17 12:13

2010년 9월 15일 회원 분포도입니다.

창업예정자들이 많이 증가하였습니다.

안정적인 온라인 교육 창업의 올바른 길잡이가 되도록 최선을 다하겠습니다.

감사합니다



중국의 콜센터에서 캐나다와 미국의 콜센터 제휴 희망

2010.10.08 00:03

사업제휴 요청

필리핀의 콜센터 및 한국의 대형 업체들에게 온라인 중국어 교육 서비스를 제공하고 있는 중국의 중국어 콜센터에서 캐나다와 미국의 콜센터와 사업제휴를 요청해 왔습니다. 이에 관심있으신 업체 담당자 및 대표께서는 회사소개서를 whizenglish@naver.com 으로 보내주시기 바랍니다.

이메일 필수 기재 사항

1. 담당자의 연락처 필수
2. 통화 가능 시간대
3. 국가명, 도시명(시차 확인)
4. 회사소개서(필수)

많은 분들의 성공적인 제휴를 기대하겠습니다.

감사합니다.

[COEX] 영어 교육 박람회 조기신청 마감 안내

2010.09.28 09:44

영어 박람회에 참가하실 콜센터 및 업체는협회 이메일 whizenglish@naver.com 으로 참가의사를 보내주세요
협회 회원사들에게는 개별적으로 신청하는것보다 할인혜택이 있으므로 참가하시는데 도움이 되실 겁니다.

협회 회원사들의 조기마감은 10월까지이며,
이메일에는 업체명, 대표자 이름, 연락처를 알려주셔야 합니다.

보내주신 이메일은 수렴하여 담당자에게 전달하도록 하겠습니다.

많은 분들의 참여 바랍니다.

영어 및 외국어교육박람회 참가업체 모집중 조기 할인부스 신청 마감임박!!

☐ 공지사항

1. 주요 참가업체 소개

☐ ETS (www.ets.org)

- TOEFL, TOEIC, GRE, 그리고 미국교사자격시험(Praxis Series)을 포함해 다양한 시험을 개발, 시행하며 성적을 산출
- 교육 관련 조사, 분석 및 정책 연구진행
- 교사 임용이나 영어학습, 초 중 고등 교육에 있어 맞춤형 솔루션 제공

☐ 에스엠잉글리쉬 (www.smenglish.co.kr)

- 영어 교육 시장에서 검증받은 다양한 교재들을 온라인에서 학습할 수 있도록 구현한 온라인 영어 교육 프로그램을 제공
- 영어의 시작인 Phonics 부터 JET, TOEIC, TOEFL, TEPS, TOSEL, ESPT 등의 공인시험 대비를 위한 영역별 학습 가능
- 영어 학습 프로그램과 다양한 심화학습 툴 (전화/화상영어, 에세이 첨삭지도, 영어 게임 등) 을 이용하여 반복학습을 통한 학습효과 극대화

2. 조기 할인부스 신청 마감 임박

☐ 조기신청 기한 : 2010년 9월 30일까지

※ 조기 신청시, 다양한 혜택을 드립니다.

- 혜택1. 참가비 할인 - 참가비 일부를 할인해드립니다.
- 혜택2. 홍보 - 블로그/뉴스레터 등을 통해 미리미리 홍보해드립니다.
- 혜택3. 부스배치 선점 - 부스배치는 참가신청 순서와 참가규모에 따라 이루어집니다.

※ 조기 신청을 완료하신 참가업체는 language@coex.co.kr 로 해당업체의 보도자료 및 제품홍보자료 등을 보내주시면 노출시켜 드립니다.

□ 일반신청 : 2010년 10월 1일 ~ 2010년 12월 17일 (*부스 소진 시 조기 마감)

□ 전시회 개요

□ 행사명

국문 : 2011 영어 및 외국어교육 박람회

영문 : English & World Language Education Expo 2011

□ 기간 : 2011. 1. 19 - 21

□ 장소 : Coex, Hall A, B (동시개최행사 포함)

□ 주최 : 코엑스, 엑스포럼

□ 후원

(확정)러시아문화원, 미국상공회의소, 영국대사관, 중국대사관 교육처

(예정)국가별 대사관/문화원/관광청/상공회의소, 국내외 영어 및 외국어교육 관련협회/학회

□ 홈페이지 : www.languageexpo.co.kr

□ 전시품목

- 교육기관 및 학습서적관 : 어학원, 전화/화상교육, 출판사, 온오프라인 서점, 외국어서적 및 교재(학습지), 영어도서관, 영어유치원, 영어뮤지컬 등 체험 프로그램
- 이러닝관 : 온라인 학습 사이트, 교육용 멀티미디어 소프트웨어, 교육용 게임
- 교육프랜차이즈관 : 프랜차이즈 교육기관, 교육콘텐츠 가맹업체
- 평가테스트관 : 영어 및 외국어, 한자 시험 주관기관 및 교육업체, 교육전문가 양성과정(TESOL 등)
- 어학기자재관 : 어학기, 전자수첩, 단어암기 기기 등
- 유학, 어학연수관 : 연수, 캠프, 및 해외체험 프로그램, 국제학교
- 지자체 홍보관 : 외국어교육 특성화 지자체

□ 주요 참관객/바이어군

참관객군	초중등교장단	공교육 및 사교육 교사,강사	학부형 및 학생
부대행사 및 홍보방안 (예정)	- (사)한국중등교육협의회 동계연수 - (사)한국초등교장협의회 초청강연 - 온오프라인광고	- 후원을 통한 참관 유치 - 교육관련 학술 심포지움 - 무료초대권 발송 - 온오프라인광고	- ENE/NE특강 - 각종 세미나 및 부대행사 - 온오프라인광고
참관객군	대, 중 소기업 교육담당자	창업희망자	기타 일반인
부대행사 및 홍보방안 (예정)	- 기업관련기관 통한 참관유도 - 무료초대권 발송 - 온오프라인광고	- 창업 관련 기관 홍보 협조 - 유관전시회 참관객 대상 홍보 - 온오프라인광고	- 온오프라인광고

한국 자치단체에서 화상영어센터 모집

2010.09.13 21:56

한국에 있는 지방자치단체에서 (서류심사통과 업체에는 지방자치단체 알려드립니다)
본 지방자치단체의 화상영어교육 위탁업체를 선정하고자
다음조건외 화상영어교육업체를 모집합니다.

===== 학생위탁교육 조건 =====

- 1) 교육인원 : 2,000명
- 2) 교육대상 : 본 자치단체의 초 / 중 / 고 / 일반인
- 3) 교육형태 : 1 : 1 // 1 : 2 // 1 : 4 (1 : 4 수업이 대부분)
- 4) 학생모집및 지원 : 교육청과 수시 협의로 수강학생 모집 지원
학생 월 5000원부담 // 나머지 지방자치단체 지원
- 5) 모범연구사례 : 노원구청(현재 노원구청에서 실시하는 교육을 벤치마킹 했음)
노원구청 // 현재 4000명 학생 교육
- 6) 10월2일 업체 현장실사 및 직접방문 면접 예정

***** 모집업체 자격 *****

- 1) 필리핀에 설립된 운영하고 있는 업체중 설립서류 완벽히 갖춘 화상영어업체
- 2) 인터넷 라인이 안정되었고 파티션등의 시설이 완벽한 업체
- 3) 기존 한국의 지방자치단체의 학생 위탁교육 실적 있는 업체 (실사 함)
- 4) 업체 홈페이지 운영시 홈페이지 주소
- 5) 교육용 솔루션을 갖춘 업체

위 조건에 화상영어교육을 위탁 받아 교육할 수있는 업체는
ykej3345@ hanmail.net // 유 은종 과장 앞으로

- 1) 화상영어회사 소개서
- 2) 교육비 (주 5회 / 1회 25분기준) // 매일 2,000명기준
- 3) 시설현황(회사위치// 상세설명)
- 4) 지방자치단체 위탁교육 실적표 (위탁 시군 , 명기 // 확인 함) 를 보내주세요

**** 9월20일까지 업체 모집 후 서류심사를 거쳐 9월27일까지 3개 업체 선정후 개별 통지 //
10월2일 본 자치단체관계자가 서류심사통과 업체 3곳에 대해 필리핀 현지에 가서 현장 실사 ****

필카페에 올라온 자료를공유합니다.

출처 : [http://philcafe24.com/zeroboard/zboard.php?](http://philcafe24.com/zeroboard/zboard.php?id=ad3&page=3&sn1=&divpage=11&sn=off&ss=on&sc=on&select_arrange=headnum&desc=asc&no=)

[id=ad3&page=3&sn1=&divpage=11&sn=off&ss=on&sc=on&select_arrange=headnum&desc=asc&no=](http://philcafe24.com/zeroboard/zboard.php?id=ad3&page=3&sn1=&divpage=11&sn=off&ss=on&sc=on&select_arrange=headnum&desc=asc&no=)

G-KOECA, 세계한인 온라인 교육 콜센터협회 회원사 분포

2010.09.13 17:06

2010년 6월1일부터 네이버에 작은 카페로 시작한 G-KOECA가 중소 콜센터들의 참여로 점점 안정적인 규모를 갖추어 나가고 있습니다. 그만큼 공동의 필요가 필요한 것도 사실이고, 중소 콜센터이룩록 정보의 부족으로 많은 어려움을 겪고 있는 것 또한 사실입니다.

G-KOECA는 앞으로 필리핀 현지 오프라인 미팅 및 세미나를 개최하면서 상호간의 친목과 함께 올바른 정보공유와 서로에게 피해를주는 수강료 낮추기 등의 수강료 경쟁 등에 대해서는 단호하게 대처해 나갈 것입니다.

수강생들에게 최고의 퀄리티있는 교육서비스를 제공하기 위해서는 콜센터가 그만큼 재투자되어야만 합니다.

그러기 위해서는 적정 수강료를 받아야하구요... 수강생들조차도 무조건 수강료만 보고 수강해서는 안될 것입니다.

좋은 쿠러리티의 교육 서비스를 받기 위해서는 그에 합당한 비용을 지불해야한다는 상식적인 수준에서의 인식이 있어야 할 것입니다.

G-KOECA는 이미 온라인을 통한 창업설명회를 개최하는 등 상생을 위한 실험적인 퍼포먼스를 진행하면서 한국에서는 창업세미나 등을 통한 창업자들에게 더욱 친근히 다가갈 수 있도록 할 것입니다.

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 G-KOECA

<http://cafe.naver.com/oneduassociation>



실패하는 창업, 독단적인 호구형 창업이란?

2010.09.02 08:41

실패하는 창업, 독단적인 호구형 창업이란?

** 호구[Pushover , doddle] : 어수룩하여 이용하기 좋은 사람을 비유적으로 이르는 말. **

창업자들 뿐만 아니라 많은 사람들이 자아도취에 빠지는 경우가 많습니다.

즉, 아무도 못믿고 자신의 느낌이나 생각만이 절대적이라는거죠...

이러다보니, 주위의 주의나 경고는 귀에 들어오지 않고 종종 자신의 Feel이 꽃인 선택을 하게 됩니다.

그런데 기경험자들이나 현직에 있는 사람들의 눈에는 그 선택이 가장 어리석은 선택이 되는 경우가 많습니다.

오늘도 새벽에 예전부터 상담해 오던 한 분과 스카이프를 이야길 했습니다만, 이 분이 "호구형 창업"을 선택하셨습니다.

주의와 경고를 했는데도, 수익율이 저조한 콜센터를 매입하고나서 돈이 부족해서 투자를 요청해 왔습니다.

개인적으로도 컨설팅비용 한푼 내지 않고 상담받은 것도 모자라서, 그동안의 상담을 무시하고 독단적인 결정을 내리고 그리고 예상했던 잉여 자금 부족을 다시금 저를 통해서 도움을 받하려는 것이었습니다.

또 이 분은 스스로 이 콜센터의 수익을 올릴 수 있다고 믿고 계신다는 겁니다. 오로지 콜센터를 잘~ 관리해서요....

필리핀에 수년 혹은 수년동안 살고 있으면서 고생한 기 경험자들보다는 그 분 스스로의 능력이 더 뛰어나다고 생각하시는 것 같았습니다.

이런 분의 결과는 사실, 눈에 뻔히 보이게 됩니다.

더군다나 이 분의 선택은 직접 회원 모집에 대한 것은 없고, 온라인 영어 교육에서 회원모집이 얼마나 어려운지도 모른 채 창업자들을 모아서 창업을 지원하겠다는 것이었습니다.

자신도 창업자면서, 아무런 콜센터 운영에 대한 노하우도 없고, 무엇보다 필리핀 현지에 대한 특성도 파악하지 못했으면서 누가 누구 창업지원하겠다는건지... 참 답답한 노릇입니다...

많은 사람들이 필리핀 현지에 대한 파악을 못해서 망하는 경우가 다반사인데도 말이죠.

또, 콜센터를 매입할 때 반드시 알아야 할 것은 수익성이 좋은 콜센터는 매물로 나오지 않는다는 것입니다.

수익성이 떨어져서 콜센터를 운영해도 몸만 힘들기 때문에 콜센터가 매물로 나오는 것이죠...

이런 기본적인 상식적인 수준에서의 이해도 없이 단순히 매출만 보고 콜센터 매입을 결정했다가는 큰 낭패를 보게 됩니다.

결국 자아도취에 빠진 창업은 결국 "호구"가 될 수 밖에 없고, 스스로 자신이 필리핀에 몇 개월 있어봐서.. 필리핀을 안다고 생각할지 모르겠지만, 눈에 보이는 필리핀과 이들의 문화적 특성과 기본적인 준비없이는 큰 어려움을 겪게될 수 밖에 없다는 것입니다.

창업자 여러분들 중에는 혹시 이런 "호구형 창업자"가 있다면 창업을 하지 말고 현재 하고 계시는 일에 집중하시길 권해드립니다.

창업은, 특히 자신이 모르는 분야에 있어서의 창업은 전문가의 의견을 구해야하고, 그 의견을 충분히 받아들이고 그에 대한 준비를 해야만 실패하는 창업을 피할 수 있을 것입니다.

G-KOECA, 세계한인 온라인 교육 콜센터 협회 소개합니다.

2010.08.30 20:38

온라인 화상영어, 전화영어를 창업하시고자하는 분들과 미국, 캐나다 현지 콜센터 대표분들과 함께 협회를 운영하여 상생을 목적으로 협회를 운영하고 있습니다.

아직은 커뮤니티만을 목적으로 네이버에 카페를 운영해 나가고 있습니다.

콜센터매매 부터 창업, 인터넷, 각 시설 및 법률관련 정보를 공유해 나가고 있으며 8월 28일 "초보자를 위한 화상영어, 전화영어 창업설명회를 마쳤습니다.

온라인 화상영어 및 전화영어에 관심있으신 분들의 참여와 관심바랍니다.

[G-KOECA 바로가기](#)

연락처

필리핀 휴대폰 0927-794-5174

인터넷폰 070-7678-6564

스카이프 [whizenglish](#)

[급매]IBT 시험센터 콜센터 매매

2010.08.30 18:58

출처 카페 > [화상영어, 전화영어 세계 한.](#) | [위즈잉글리쉬](#)

원문 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/127>

[급매]

개요

급매로 나왔습니다. 초기 투자비용도 적고, 기존 회원들을 아웃소싱으로 공급하길 희망하고 계십니다.

또한 IBT 시험센터로 IBT시험센터를 통한 다양한 사업확장이 가능합니다.

관심있으신 분들의 연락바랍니다.

연락처 : 070-7678-6564

필리핀 : 0927-794-5174

스카이프 : whizenglish

이제홍

----- 개 요 -----

매매가 : 1800만원

PASIG 2층 전층 사용(약 200평)

- * 시설 에어컨 5대 - 2.5마력 2개, 5마력 3대/ 컴퓨터 40대
- * 부스 : 130석(우드로 제작, 7년 전에 학원 및 온라인 영어교육 사업 시작 했음)
- * 사업자 : 신규 등록 요망
- * 현재 1:1 수업 진행
- * 회원수 : 80명
- * 자체 화상솔루션 : 그룹수업 가능(무료 제공) 1억 소요
- * IBT토플 시험센터(월 2회 ~ 4회) ; 노하우 인수 - 월간 수수료(600 ~ 1200불)
- IBT토플 시험센터 인수 지원

임대료

- * 월임대표 : 2층 전층 75,000페소(현재기준이며, 다른 층의 임대료 상향 조정되어 상향 가능)

스케줄

- * 10월 7일까지 매매 하고 이후에는 폐쇄 예정.

인터넷

* 온세텔레콤 2MB 광케이블 ; 1100불, 전용선이 아니라 광케이블
; 온세텔레콤 정보 공유

강사

* 테슬 자격증 2명 포함 총 13명 / 급여 14,000페소

2010년 8월 28일 G-KOECA 온라인 전화영어 화상영어 창업설명회 자료

2010.08.28 17:19

출처 카페 > [화상영어, 전화영어 세계 한.](#) | 위즈잉글리쉬

원문 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/125>

2010년 8월 28일 오후 2시에 G-KOECA, 협회의 온라인 회의실에서 진행된 화상영어, 전화영어 창업 설명회에 발표된 자료입니다.

The screenshot displays a video conference interface. On the left, a vertical grid shows three participants: a man with glasses and a headset (labeled '위즈잉글리쉬'), a man in a suit (labeled 'AEC'), and another man with glasses and a headset (labeled '클릭'). Below the grid is a chat window with the following messages:

- kevin : 재접속할게요
- 위즈잉글리쉬: 예
- 위즈잉글리쉬: 재접속하셔서
- 위즈잉글리쉬: 클릭은누르지 말고보시면 됩니다.

The main part of the screen shows a presentation slide titled '세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회' (Global Korean Online Education Center Association). The slide includes the following text:

- 전 세계에 흩어져 있는 한인 교육 관련 업체를 하나로 묶어주는 협회
- http://cafe.naver.com/oneduassociation
- 한국 대표번호 070-7678-5554, 미국 대표번호 +631927-794-5174, 콜센터 전화번호 +63-45-477-2870
- Logos for 'ABC Web SCHOOL' and 'rainbow center'.
- Main title: '콜센터 소개 및 창업 (유지비용/수익)' (Call Center Introduction and Business (Maintenance Cost/Revenue))
- Subtitle: '1. ABCWEB ENGLISH'.
- Presenter: '대표 김 성 현' (Representative Kim Seung-hyun).
- Footer: '세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 Global Korean Online Education Center Association'.

The interface also shows a 'LINE' status bar at the top left, a 'Success' message, and a 'HELP' button. The presentation window has a toolbar with 'UPLOAD', 'PAGE', 'PEN', 'THICK', 'ERASE', and 'logout' options.

LINE LAN Success HELP

UPLOAD

PAGE PEN THICK ERASE logout

위즈잉글리쉬

카메라 연결을 확인하세요

ABC

CLICK

문스미디어

Messages

kevin : 재접속할게요

위즈잉글리쉬: 예

위즈잉글리쉬: 재접속하셔서

위즈잉글리쉬: 클릭은누르지 말고보시면 됩니다

Send

© 2009 LamsMedia.com

OMCKOREA 수업지원 시스템 2

듣기 평가 시험

오직 영어로만 진행되는 듣기 평가

Listening Test System

영어 말하기와 마찬가지로 듣기 평가 역시
 벉락치기 공부로 실력을 향상시킬 수 없습니다.
 Hello English는 매일 1회 영어로만 진행되는
 듣기 평가를 실시하여 듣기 능력을 탄탄하게 합니다.

7

LINE LAN Success HELP

UPLOAD

PAGE PEN THICK ERASE logout

위즈잉글리쉬

카메라 연결을 확인하세요

ABC

CLICK

문스미디어

Messages

kevin : 재접속할게요

위즈잉글리쉬: 예

위즈잉글리쉬: 재접속하셔서

위즈잉글리쉬: 클릭은누르지 말고보시면 됩니다

Send

© 2009 LamsMedia.com

전화영어 타겟

주요공략 타겟 : 직장인(영업자)

서브 타겟 : 초,중,고,대학생

연결 타겟 : 홈스쿨링하는 주부

3

LINE DSL Success HELP

UPLOAD

PAGE PEN THICK ERASE logout

위즈잉글리쉬

카메라 연결을 확인하세요

CLICK

Messages

kevin : 재접속할게요

위즈잉글리쉬: 예

위즈잉글리쉬: 재접속하셔서

위즈잉글리쉬: 클릭은누르지 말고보시면 됩니다.

Send

© 2009 SansMedia.com

LIGHT 특징

(간단하고, 편리하게, 언제 어디서나)

PC와 스마트폰 동시 지원

단말 PC에 별도의 프로그램을 설치할 필요 없음

사용하기 쉽고 편리함

낮은 대역폭에서 화상 송출 가능

사용자 단말의 대역폭에 맞게 동영상 전송

대규모 접속 처리 및 시스템 부하 분산 기술

스마트폰 지원 예정 (안드로이드 2.2 프로요 지원)

2010년 8월 28일 G-KOECA 온라인 전화영어 화상영어 창업설명회 자료 · 40

[토론 요청] 온라인 학원의 경쟁력은 가격 뿐인건가?

2010.08.28 01:01

관련 글 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/124>

온라인 학원의 경쟁력은 가격 뿐인가? 라는 질문을 던져 놓고 수강생 관리에 대한 이야기부터 풀어보겠습니다.

수강생 관리 어떻게 하고 계시나요?

혹, 수강생을 방치하고 회원 모집에만 몰입하고 계시지는 않아요?

전화영어든, 화상영어든 온라인으로 학생(수강생)을 교육시키는 학원이라고 생각합니다.

이른바 온라인 학원이라는 것이죠.

오프라인 학원에서는 학생들과 상담하고 또 학부모들과 상담하면서 수강생을 유치하고

수강생들의 수준에 맞게 교육을 시키고 또 동기를 부여해 가면서 학습 효율, 능력을 올리려고 다양한 노력을 하고 있습니다.

상담 교사가 바로 그런 역할을 하는 분들이죠.

그러면 온라인 학원이라고 할 수 있는 화상영어, 전화영어 콜센터 혹은 업체들은 어떨까요?

기본적인 관리 시스템은 LMS에서부터 시작되겠지만 지금 이야기하려고하는건 시스템적인 부분이 아니라

아날로그에 가까운 관심과 정성에 대한 부분이므로 LMS같은 시스템에 대한 부분은 빼고 이야기해보겠습니다.

많은 중소 콜센터들은 모두 회원 모집에만 집중하고 있습니다.

그만큼 가장 빠르게 수입이 생긴다는 것이기도 하고, 확장에만 골몰하기 때문입니다.

그래서 광고와 회원 모집을 위한 낚시질같은 수강료 정책을 만들어 내기도 하죠.

이를테면 모 업체와 같이 처음에 수강할때는 파격적인 원가수준에서 학생을 모집합니다.

또 어떤 업체는 차별화된 경쟁력을 가져가기 위해서 커리큘럼부터 수강료, 강사에 이르기까지 차별화를 가져가기도 합니다.

그런데 어떤 업체도 관리에 대한 차별화를 이야기하는 업체는 없습니다.

즉, 관리가 뭐 대단한 일이라고... 감사하고 매일 대화하면 당연히 실력이 느는걸...이라고 생각할지도 모를 일이지만...

그런 당연한 실력향상을 이야기하는 게 아닙니다.

수강생들과 얼마나 자주 이야기하고, 수강생들이 잊지 않고 수업에 참여할 수 있도록 얼마나 정성과 관심을 기울이고 있으며

또 수강생들에게 필요한 수업이 어떤것인지...

아무래 레벨테스트를 했다고 해도... 그 결과만을 가지고 학생의 수준을 일괄적용하고 강사에게 방치하고 있지는 않은지...

결국 살기 위해서 서로 낮은 가격을 제시하지만... 수강료가 싸다고 회원이 많이 모이고 가치있는 브랜드를 만들어 가는 것은

아니라고 생각합니다.

낮은 가격을 원하는 소비자도 있고,

퀄리티를 원하는 소비자도 있고,

브랜드를 원하는 소비자도 있고,

관심과 정성을 원하는 소비자들도 있습니다.

하지만 무엇보다 화상영어나 전화영어를 수강하는 수강생/학생들이 바라는 건 관심과 배려라고 생각합니다.

온라인의 특징은 오프라인같은 스킨쉽없이 원격으로 수업이 진행되기 때문에, 오프라인과는

다른 차별화된 관리시스템이 필요하게 됩니다.

그 차별화된 시스템이라는건 강사의 이벤트라든지, 콜센터나 회사의 작은 정성이 담긴 선물 등도 될 수 있을 것이고

또 수업내용 청취 속에서 수강생/학생이 부족한 것을 강사와 함께 상담하면서 감동을 주는 방법을 연구하는 것도 될 수 있습니다.

싼 가격에 방치되는 것보다는 조금 비싸더라도 자신에게 관심과 정성을 보여주는 콜센터, 회사에서

계속 수강을 하고 싶어하는 건 인지상정이라고 할 것입니다.

이렇듯 온라인 교육이지만 오프라인과 연동하는 하이브리드 관리가 필요합니다.

만약 지금 수강생이나 학생이 정체되거나 감소하고 있다면 그원인을 마케팅, 신규회원 모집에서 찾을 게 아니라

이제는 수강생이나 학생들에 대한 관심과 정성이 부족하지는 않았는지 고민해 봐야 할 것입니다.

이에 대한 여러분들의 관리 전략이나 시스템에 대한 이야기를 글로 올려주세요...

여러가지좋은 관리 방법을 올려주시는 회원사님에게는 회원관리에대한 설명회를 가질 기회를 드리겠습니다.

모두가 상생하는 온라인 교육이 될 수 있도록 많은 관심과 참여 부탁드립니다.

감사합니다.

[문광부 보도자료]이러닝 시대에 대응한 저작권 제도 개선 필요

2010.08.28 00:02

이번에 문광부에서 온라인 교육, 이러닝에 대한 저작권 제도 개선을 이야기했습니다.
보기에는 저작권에 대한 완화에 대한 내용같지만, 그뒤에는 [비영리 교육 업체]라는 전제가 있습니다.
앞으로 저작권에 대한 부분이 얼마나 오나화될지는 두고봐야하겠지만
정부에 당근을 주고 언제 채찍을 언제 들고 나올지는 모를 일입니다.

(서울=뉴스와이어) 2010년 08월 25일 -- 문화체육관광부(장관 : 유인촌)는 8월 25일(수) 여의도 CCMM 빌딩 1층(국민일보 사옥)에서 ‘이러닝(e-learning)과 저작권’이라는 주제로 제5회 저작권 포럼(주관 : 한국저작권위원회)을 개최하였다.

다양한 지식 콘텐츠를 기반으로 삼아야 하는 이러닝 산업은 그 본질상 저작권 문제와 밀접한 관련을 갖는다. 이번 포럼은 정보사회로 대변되는 디지털 시대에서 이러닝사업자 및 소비자의 교육 만족도 향상과 저작권 보호측면을 고려, 이러닝 산업의 활성화 도모와 함께 효율적인 저작권 보호 방안을 모색하기 위해 마련되었다.

[디지털교과서, 저작권면책범위에 포함되어야]

포럼의 발제에 나선 최진원 박사는 디지털교과서와 인터넷강의, 사이버 가정학습으로 대표되는 이러닝 산업의 주요 이슈를 중심으로 저작권법적 쟁점에 대한 해결방안을 제시하였다.

먼저 현행 저작권법은 교과서의 ‘게재’에만 면책규정을 두고 있는 현실에서는 디지털교과서의 효율적인 활용이 어렵다고 밝히고 대안으로 ‘전송’도 가능하도록 법을 개정할 필요가 있다고 주장했다. 다만 현행 교과서 보상금 규정상의 저작권 요율이 지나치게 낮은 점은 저작권자와 갈등을 유발할 우려가 있으므로, 이를 디지털콘텐츠 유통현실에 맞게 조정할 필요가 있음을 강조했다.

한편 원격교육과 관련하여서는 현재 국가나 지방자치단체의 소속된 기관으로 한정된 교육지원기관을 확대하되 보상금을 지급하도록 하는 방안에 대해 공감을 표시하였다. 최진원 박사는 우리 저작권법의 원격교육관련 조항이 다른 나라에 비해 보호에 치우친 것은 아니지만 디지털 시대의 교육사업에 있어서 권리자와 이용자간의 이해관계가 조정된 저작권법 개정이 필요함을 강조했다.

비영리 교육목적 저작물 이용에 대한 면책 확대 필요

한편 문무상 책임연구원은 디지털시대에서는 효율적인 정보 자원의 활용을 통한 교육이 중요함을 강조하고, 향후 인터넷 기반의 교육 수업이 점차 활성화 될 것을 대비하여 기존 서책형 교과서 기준의 저작물 보호·관리로는 한계가 있다고 지적하였다.

또한 문 연구원은 국내 교육현장에서 정규 수업 이외의 다양한 교수학습 활동을 하고 있기 때문에 비영리 교육 목적에 부합된다면 저작물을 이용할 수 있도록 하는 저작권법 개정이 필요하다고 주장하였다.

토론에 나선 김형렬 박사도 이러닝 산업의 활성화와 저작권 보호의 문제는 저작권법의 목적과 저작권 제한 규정의 입법 취지를 비롯해 ‘교

육을 받을 권리’ 라는 헌법상의 기본권 차원에서도 살펴보아야 한다고 언급하면서, 저작권재산을 제한하는 일반조항인 공정이용 규정의 도입과 이해관계자간의 상생방안으로 이러닝 공정이용 가이드라인이 제정되어야 한다고 밝혔다.

[온라인상 교육콘텐츠 유통에 맞는 보상체계 강화해야]

복사전송권협회 송재학 과장은 최진원 박사가 보상금의 현실화를 언급한 것에 대해 공감을 표했다. 송 과장은 최근 교과서가 서책형에서 멀티미디어형으로 전환되는 상황에서 교과서에서 저작물이 이용되는 범위가 지나치게 넓어지고 있음을 강조하고, 현재 고등학교 이하의 교육기관에서 이용되는 저작물에 대해서도 별도의 보상을 하지 않도록 되어 있는 저작권법 규정을 개정하여 보상금 지급범위에 포함되어야 한다고 강조했다.

이러닝콘텐츠 개발사에 부담을 전가하는 관행 시정 필요

이규하 위두커뮤니케이션 대표는 이러닝 산업은 교육 차별 및 격차를 해소하는 면이 강하기 때문에 저작권자가 과도한 보상금을 요구할 경우 저작권자와 관련 산업이 모두 패배하는 결과를 초래할 것이라고 하면서 현실적이고 지금 가능한 수준의 보상금 결정 기준이 필요하다고 하였다. 또한 이러닝 콘텐츠를 보급하는 사업자가 수익권을 가지면서도 저작권책임은 콘텐츠를 개발한 개발사에 모두 지우는 불공정한 계약관행이 시정되어야 함을 강조하였다.

문화체육관광부는 오늘 포럼과 현재 운영중인 ‘디지털환경에서의 저작권법 개선방안 마련을 위한 TF’ 에서의 논의를 바탕으로 디지털 시대에 맞는 교육 콘텐츠 수요와 국제적 수준의 저작권 보호를 고려하여 조화롭고 균형 있는 저작권 정책을 수립할 계획이다.

문화체육관광부 소개: 문화관광부는 문화예술의 창달, 전통문화의 보존, 전승 발전과 문화관광산업의 육성, 관광 및 체육 진흥을 통하여 국민의 삶의 질을 높이고 21세기에 대비한 국가 경쟁력 강화를 목표로 관련정책과 시책을 수립, 추진하는 일을 한다.

출처: 문화체육관광부

홈페이지: <http://www.mct.go.kr>

필리핀 중국인 버스 사망자 발생 사건....

2010.08.24 02:40

필리핀 ABSCBN에서는 이번 퀘존에서 8명의 사상자를 낸 홍콩 관광객 버스 납치 사건에 대해서 SWAT의 잘못이라는 평가를 냈습니다.

사건의 주모자는 알려진대로 전직 경찰 간부였으며, 해임된 이후에 항의를 하기 위해서 버스를 납치한 거라고 합니다. 그런데 WSAT에서는 선부르게 총질을 해댔고, 당황한 주모자는 탑승객을 향해 총질을 했다는 겁니다.

처음부터 인명을 살상할 의도는 없었는데...
SWAT의 잘못으로 이런 일이 발생했다고 하네요...

안타까운 일입니다...

또 이번에 한국인 선교사도 1명이 살해당한 사건이 있었는데... 리잘공원근처라고 합니다.
역시 강도사건이라고 하구요...

안타까운 일들이 너무 많이 발생해서 안타깝습니다.

필리핀에서는 있는 척하면 하면 낭패당하기 쉽습니다.
늘 조심하시길 바랍니다.

모두의 안전과 행복을 기원합니다.

2010년 코엑스 박람회 안내

2010.08.23 22:29

 [final_Brochure_Piece_Eng\(EduWeek\)0809.PDF](#)

 [최종_국문브로셔날장\(EduWeek\)0809.PDF](#)

 [최종_참가안내,신청서\(영박\).PDF](#)

회원님 중에서 코엑스 박람회에 근무하시는 분이 계셔서 가장 빨리 관련 정보를 받았습니다.

박람회는 이미 예전부터 많은 업체들이 참여했으나 사실, 개인회원 모집에는 그리 효율적이지 못하다는 것으로 평판이 나 있습니다.

하지만 B2C가 아니라 B2B로 2010년 1학기를 대비하여 참여하시면 학교나 학원, 기업체 등의 B2B 영업에 도움이 되실 거라 생각합니다.

현재 코엑스 영어박람회와 협회의 회원사들에게는 더 효율적인 참가비용으로 많은 회원사들이 참여할 수 있도록 조율 중에 있습니다.

또한 참가비용의 네고가격이 발표되면 해당 콜센터 회원님들에게 쪽지를 통한 공지 및 게시판 안내를 통해 공지하도록 하겠습니다.

앞으로 G-KOECA는 회원사 여러분들의 이익과 상생을 위한 마케팅으로 함께 해 나가겠습니다.

감사합니다.



|대|한|민|국| 교|육|주|간|

EDUCATION
WEEK

WEEK 2011

2011.1.19-21, Coex

교육박람회 Korea Int'l Education Fair

영어 및 외국어교육 박람회 English & World Language Education Expo

자격증 및 평생교육 박람회 Career & Lifelong Education Expo

맛있는공부 교육대전 Study Fair Korea

2010년 8월 22일 G-KOECA 협회 회원사 분포도

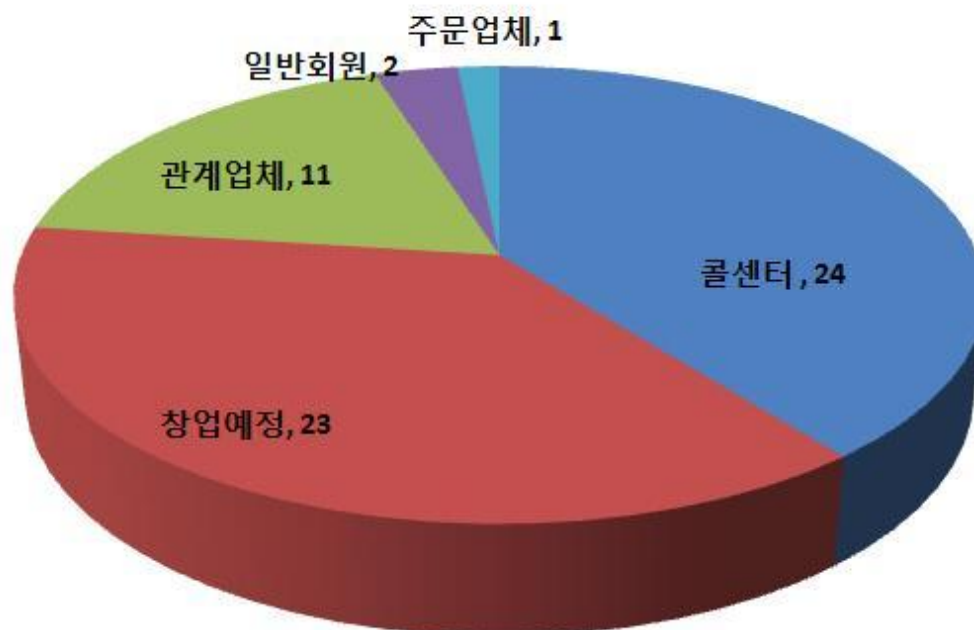
2010.08.23 03:16

총 가입자 (운영자 포함) 62명 중에서 회원 분포도를 정리해 보았습니다.

아직 갈 길은 멀지만 중간에 현재 회원님들의 분포를 보면,
협회가 불과 2개월만에 얼마나 성장해 나가고 있는지 알 수 있을 듯 합니다.

모든 회원 여러분들께 감사와 상생을 도모할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.
많은 분들의 적극적인 참여 부탁드립니다.

더욱 많은 분들의 참여로 협회과 활성화되고, 또 회원사 여러분들의 상생을 위한 협업이 이뤄지길 바랍니다.
감사합니다



오르티가스에 콜센터 매물 안내

2010.08.20 01:34

오르티가스에 매물이 나왔습니다.

회비 주 5회 25분에 15만원 ~ 18만원, 주 5회 50분에 25만원을 받는 콜센터이며,
회원수는 약 80여명 이상 월 매출은 1천만원, 전용 솔루션을 사용하고 있습니다.

판매가는 필 사업자,콜센터 시설(컴 15대)좌석 45개 입니다.

회원 포함 4,000만원입니다.

시설만 필요하신 분은 1천만원입니다.

사세 확장이나 관심있으신 분은 아래로 연락바랍니다.

다만 찢러보기, 시장조사하는 식의 문의는 받지 않습니다.

인터넷폰 070-7678-6564

필 휴대폰 0927-794-5174

이메일 whizenglish@naver.com

아래 사진은 매물의 사진이 아닙니다.(오해 없으시길 바랍니다.)



〈 위 사진은 매물의 사무실 사진이 아닙니다. 〉

G-KOECA, 협회 운영의 기본 철학

2010.08.15 17:50

출처 카페 > 화상영어, 전화영어 세계 한. | 위즈잉글리쉬

복사 <http://blog.naver.com/whizenglish/130092078985>

원문 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/104>

본 G-KOECA, 협회는 지금까지의 지나친 가격 경쟁으로 온라인 전화, 화상영어 교육 서비스가 하향 평준화되는 것을 방지하기 위해서 업체 간 가격경쟁이 아니라 상생을 위해서 발족되었습니다.

이에 반하는 행위를 하거나 서로간의 가격경쟁으로 온라인 교육의 품질을 저하시키는 행위 등에 대해서는 그에 대한 위반사실이 적발되는 즉시 전체 공지 등을 통해서 모든 콜센터들의힘을 모아 대처할 계획입니다.

싸구려 전화영어, 화상영어 혹은 오프라인 교육의 부가 서비스가 아니라 오프라인 교육서비스와 대등한 퀄리티를 가진 효율적인 교육 서비스의 하나로 인정받기 위해서 각 콜센터의 노력이 필요할 것입니다.

G-KOECA는 앞으로 이러한 상생을 위한 발전을 위해 다양한 노력을 해 나갈 것입니다.

그 시작이 이번 제 1회 화상영어, 전화영어 창업설명회가 될 것입니다.

이번 첫번째 온라인 창업설명회는 처음의 리스크를 감안하여 많은 홍보를 하고 있지는 않습니다.

또한 앞으로 더 많은 화상솔루션과 각 콜센터들의 참여로 모두의 고품질, 고효율의 서비스와 그에 응당한 수강료 책정으로 모두가 상생할 수 있도록 최선을 다할 것입니다.

관계업체는 각 콜센터의 회원들이 최고의 퀄리티를 사용할 수 있는 최적의 환경과 시스템을 제공하고, 콜센터들은 커리큘럼과 강사들의 지속적인 교육과 관리를 통한 최고의 퀄리티를 회원들에게 제공하여 온라인 교육 서비스를 이용하는 수강생들이 원하는 최고의 온라인 교육 서비스를 실현해 나갈 수 있도록 콜센터 대표 여러분들과 함께 협회를 이끌어 나가겠습니다.

이에 따라 협회에서는 앞으로 진행해 나가야할 여러가지 사업안에 대해서 고민하고 준비 중에 있습니다.

그것은 인터넷 및 최고의 시설 확보와 필리핀 정부의 승인을 받은 일, 가장 빠른 정보를 제공하는 일, 한국인의 온라인 교육 콜센터들이 한국 시장 뿐만 아니라 세계 시장을 향해서 나아가는 일들이 그러한 사업들에 속합니다.

또한 창업자들 역시 마찬가지로 최저의 위험으로 안정적으로 사업에 런칭할 수 있도록 지원하는 일 또한

경쟁자를 만들어내는 것이 아니라 상생하는 동반자를 찾아내는 것으로 온라인 교육 콜센터 및 관계 업체 여러분의 지속적인 관심과 지원, 협조 속에서 이러한 일들이 현실이 될 것입니다.

아פשר 많은 조언과 지원, 격려와 협조를 간곡히 부탁드립니다.

감사합니다.

필리핀 새정부의 콜센터에 대한 검열이 시작되었습니다.

2010.08.12 22:42

이미 알려드린 것처럼 필리핀 현지 콜센터들에 대한 아키노 정부의 검열이 시작되었다는 소식을 전해드립니다.

관련 소식은 [세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회] 이하 "G-KOECA"의 게시판에 게재되었습니다.

관련 페이지 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/102>

필리핀 현지 콜센터 대표분들의 참여와 새로운 소식을 공유해 주시면 감사하겠습니다.

제1 회 화상영어, 전화영어 창업설명회 참가 신청 안내

2010.08.10 22:28

제 1 회 화상영어, 전화영어 창업설명회 식순 및 내용 변경 안내

관련 사이트 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/101>

**** 참가비 10,000원 [참가자 전원] ****

순서	식순	담당	소요시간/분
1	협회장 인사말	위즈잉글리쉬	4
2	창업순서	위즈잉글리쉬	
3	콜센터 아웃소싱의 조건	위즈잉글리쉬	15
발표자 변경 시간			1
4	아웃소싱 콜센터 소개와 창업, 유지비용, 수익, 마케팅	[화상영어]ABCWebEnglish	25
발표자 변경 시간			1
4	아웃소싱 콜센터 소개와 창업, 유지비용, 수익	[전화영어]OMCKOREA	25
발표자 변경 시간			1
5	화상 솔루션 소개	란스미디어	25
발표자 변경 시간			1
6	컴퓨터의 유지보수, 관리, 가격, 응급상황 대처 방법	KP networks	10
발표자 변경 시간			1
7	질문과 답변	일반 참가자들	60
8	맺는말	위즈잉글리쉬	1
총 소요시간			170

**** 질문과 답변의 진행에 대한 안내 ****

**** 질문과 답변은 모든 참가자들이 채팅창에 질문을 하게 됩니다. ****

질문 방식 : 채팅창을 통한 질문 방법

[대상 > 내용] 예제) 화상영어 콜센터 > 회원모집의 경험담을 알려주세요

답변 선택 : 질문을 받은 순서대로 답변하며답변 시간은 5분을 넘지 않습니다.

제 1 회 화상영어, 전화영어 창업설명회 참가 신청 안내

1. 개요

창업자들에게 리스크없는 안정적인 창업을 지원하기 위해 현직의 교육 콜센터 대표들이 창업과 마케팅에 대한 내용을 설명하고 문답을 통해서 안정적인 창업을 지원합니다.

2. 참가업체

화상영어 교육 콜센터 : ABC WEB ENGLISH

전화영어 교육 콜센터 : OMC KOREA

화상솔루션 파트 : 란스미디어

필리핀 컴퓨터 및 시설 관련 : KP네트워크

개요 및 운영 : 위즈잉글리쉬

3. 일정

2010년 8월 28일 (토) 오후 2시 ~ 4시 G-KOECA 온라인 회의실

4. 참가신청방법

4-1. 참가신청자 기재 사항

참가 신청자 이름 :

참가업체명 : [회사 용]참가업체 상호 및 업종, 사용솔루션 기재 (ex.) 화상영어_네오텍_콜센터

휴대폰 :

일반전화 :

이메일 :

거주지/회사소재지 : 창업예정자는 개인 거주지, 회사는 회사 소재지(필리핀인 경우 지역까지표기)

ex) 오르티가스, 필리핀 / 밴쿠버 캐나다

4-2. 참가신청 : whizenglish@naver.com 으로 4-1항을 기재하셔서 보내주시기 바랍니다.

4-3. 참가비 : 10,000원

4-4. 참가자 인원 제한 : 25명 까지 신청을 받습니다. 이후 신청해주시는 초과 인원은 제 2회 창업설명회에 무료 참가하실 수 있도록 하겠습니다. [초과 신청자들은 반송메일, 휴대폰을 통해서 안내해 드립니다.]

4-5. 참가비 입금 기간

2010년 8월 13일 ~ 8월 20일 (이후에 입금하게되면 환불 되지않으며 참가할 수도 없게 됩니다)

4-6. 참가비 입금 계좌

입금 계좌 : 농협 100122-56-127218 예금주 : 이제홍

5. 기타

* 입금 후에는 환불이 되지않습니다.

* 입금한 이름과 참가자 이름이 동일해야 합니다.

(입금자와 이름이 다를 경우 입장할 수 있는 ID와 비밀번호가 발송되지 않을수 있습니다.)

* 모든 참가자들에게 창업설명회 자료가 이메일로 발송됩니다.

* 추가 상담이 필요하신 분은 창업설명회 이후 070-7678-6564 번으로 연락하시면 추가상담을 진행해드립니다.

** 창업설명회 시작 30분전에 입장하셔서 반드시 시스템 점검을 하셔야 하며, 시스템 점검 시 참가자의 시스템 문제로 전체 창업설명회에 영향이 있으면 창업설명회에 참가할 수 없습니다.

** 기타문의는 070-7678-6564 위즈잉글리쉬 대표 이제홍에게 연락주시기 바랍니다.

필리핀 인터넷 Wi-Tribe 독점 서비스, 초고속 무선 인터넷

2010.08.08 01:44

필리핀에서 한국 사람들이 살기 어려운 것 중에 하나가 바로 인터넷입니다.

위즈잉글리쉬에서 이러한 문제를 해결하기 위해 필리핀의 여러 인터넷 업체들과

제휴를 통해서 지원을 하려고 여러가지 노력을 기울인 가운데

한국인에게 초고속 인터넷을 손쉽게 이용할 수 있도록 한국인대상 무선 인터넷 제공 등에 대한 독점권을 획득하였습니다.

Wi-tribe은 누구나 쉽게 초고속 인터넷을 사용할 수 있는 4G 인터넷으로 현재는 마닐라 지역에만 서비스 가능합니다.

물론, 카비테 지역도 일부 가능하지만 개런티하는 부분에 대해서는 아직 미정이고요

올 하반기 약 10월 이후에는 카비테에서도 본격적인 서비스 시행에 들어갈 예정입니다.

기존 PLDT나 SMART, GLOBE 등 필리핀 로컬DSL를 사용하기 위해 기다렸던 시간들이나

서비스 품질에 대한 불만을 없앨 수 있고, 정액제로 서비스를 제공하므로 마닐라에서는 어디에서든지 누구나 쉽게 사용할 수 있습니다.

또한 무선 인터넷으로 복잡한 와이어설치가 필요없으므로, 누구나 쉽게 USB형태로 꽂아서 쉽게 사용할 수 있습니다.

9월부터 본격적으로 필리핀 한인 잡지에 광고가 게재될 예정입니다.

위즈잉글리쉬에서 한국인 독점으로 서비스를 제공하므로, 타사에서는 위즈잉글리쉬의 승인이나 허락없이 서비스를

제공할 수 없게 되었습니다.

필리핀에서 한국과 더욱 가깝게 지내시기 바랍니다.

많은 이용바랍니다.

감사합니다.

** Wi-tribe에 대한 상세한 서비스 및 가격 등의 개요는 추후 다시 알려드리겠습니다. **

화상솔루션 란스미디어의 음성조정 방법

2010.08.06 18:56

란스미디어의 사운드를 조정하는 방법 등에 대해서 알려드립니다.

하울링(자기 음성이 되돌아 오는 현상)이 들리거나 음성이 잘안들리는 경우,
아래 출처를 참고하셔서 진행하시면 됩니다.

출처 : <http://cafe.naver.com/oneduassociation/97>

또한 사용 설명서를 첨부하였습니다.

 [화상교육 사용설명서.ppt](#)

 [0-화상교육솔루션.ppt](#)

자료를 다운받아 검토하시기 바랍니다.

시스템 점검을 성공리에 마쳤습니다.

2010.08.05 22:42

오늘 바쁘신 와중에도 시스템 점검에 협조해주신 회원사 여러분들께 감사드립니다.

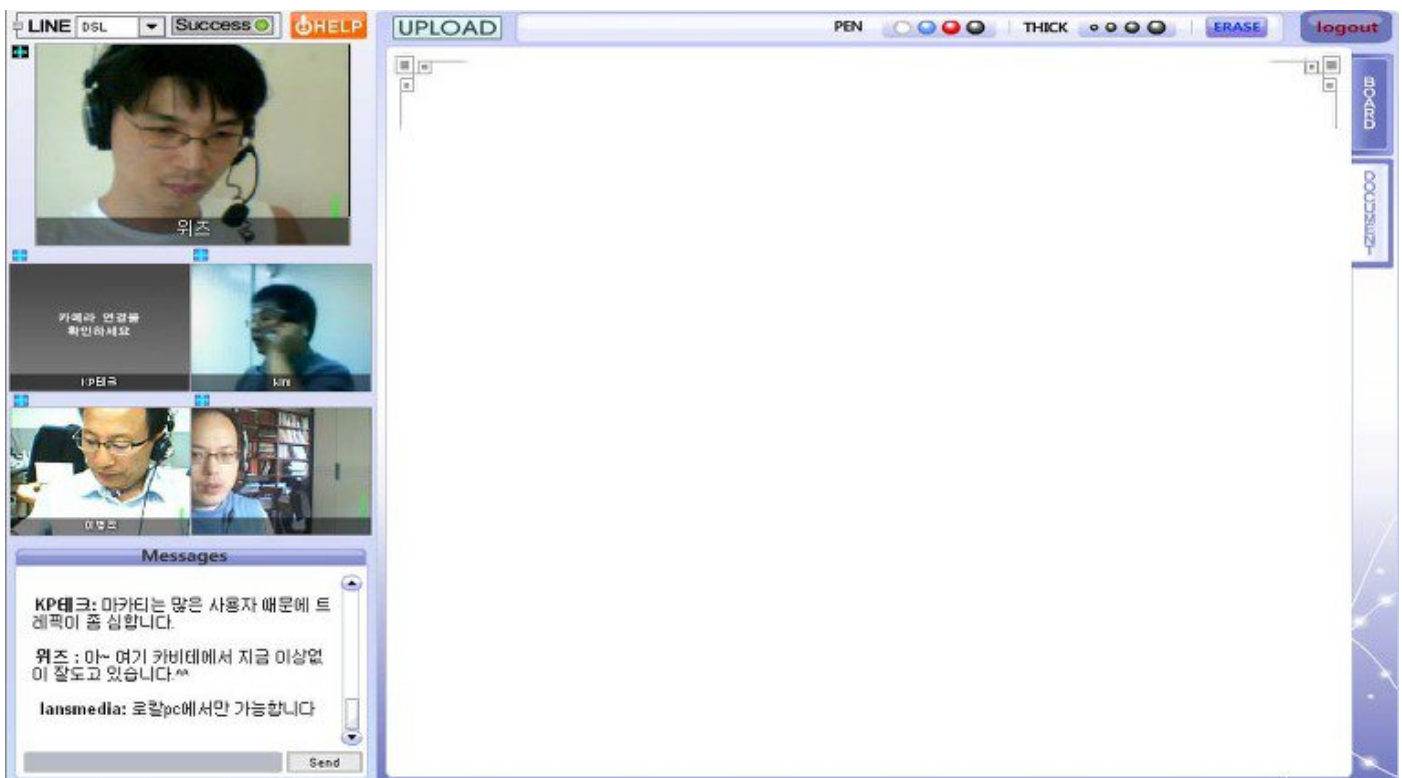
KP테크 사장님께서서는 사무실에 웹캠이 마련되지 않아서 화면이 없었습니다.

란스미디어 5인실에서 진행한 시스템 점검은 음성 및 이미지 파일 점검을 마쳤습니다.

8월 21일 2시부터, 실전과같은 리허설을 진행할 예정입니다.

리허설에 참가하고 싶으신 회원님들께서는 이번주 일요일까지 리허설 참가 신청을 해주시기 바랍니다.

감사합니다.



<출처 : 세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 G-KOECA : <http://cafe.naver.com/oneduassociation/95> >

원산지표시대상품품 표시내용 정정

2010.08.04 19:16

원산지표시대상품품 표시내용 정정

지난 원산지표시대상 신규지정물품에 관한 내용 중 일부 정정된 사항이 있어 아래와 같이 정리하여
전송해드리오니, 무역 업무 진행과 관련하여 참고하시기 바랍니다.

1. 정정 사항

- (1) 세번부호 : HS6802
- (2) 품 명 : 가공한 비석용 또는 건축용 석재
- (3) 개정내용
 - 1) 현품 및 최소포장에 원산지표시 허용
 - 2) HS6단위 : 6802.21- , 29- , 91- , 92-
 - 3) 건축용 석재로 30cm * 30cm 미만
- (4) 밑면(바닥)에 표시 허용 - 장묘용, 석공예품

2. 정정 사유

=> 대리석(marble), 트래버틴(travertine), 앨러바스터(alabaster) 및 기타 석회질 암석은 현품에 원산지표시가 어렵고,
날인(stamping)으로 표시하더라도 잉크가 번져 제품이 훼손됨에 따라 기존 원산지표시 규정을 보완함

3. 원산지표시 경과규정

=> 대외무역관리규정 개정(2010. 6. 3)에 따라 원산지표시대상 물품으로 신규 지정된 물품 시행일은 2010년 8월 4일 선택일
부터 적용됨

귀사와 귀하의 무궁한 발전을 기원합니다.

-- 관세사 서 판 수 드림
[M.010-5497-0504]

YEOMYUNG CUSTOMS AGENCY [www.ymct.co.kr]
7F, KEB Bldg, 89-1, Jungang-Dong 4-ga, Jung-Gu, Busan, Korea
Tel. + 82 51-466-2208 (Ref.) / Fax. + 82 51-466-2209 (Ref.)
Mobile. + 82-10-5497-0504 / I. P : 0707-098-3315 (Direct)
E-mail. ymct@ymct.co.kr(rep.) mjsps7287@paran.com(priv.)

[세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회]화상영어,전화영어 창업 설명회 안내

2010.08.03 12:03

그동안 네이버 카페에서 6월 1일에 콜센터 커뮤니티 구축을 목표로 만들어진 협회에서 불과 2개월 만에 인터넷을 통한 창업설명회를 진행하게 되었습니다. 업체에서 진행하는 프랜차이즈 모집 형태의 창업설명회가 아니라 현직 콜센터 대표들과 관련업체들과 함께 안정적인 창업을 위한 설명회를 개최하게 되었습니다.

업체들에게는 새로운 홍보의 기회로, 창업자들에게는 현장의 이야기를 직접 들을 수 있는 기회로 많은 분들의 참여 바랍니다.

참가비 안내

1. 화상 Q&A 신청자 : 5만원

화상 Q&A 신청자는 1인으로만 한정합니다. 서로 화상을 통해서 질문 시간이 주어지며, 30분간 문답을 진행 할 수 있습니다. 궁금하신 사항을 해당 콜센터 대표 및 관련업체 담당자와 문답을 진행할 수 있습니다.

2. 일반 참가자 : 5천원

일반 참가자는 창업설명회를 참관할 수 있고, 채팅을 통해서 궁금한 점이나 의문점을 이야기할 수 있습니다만, 시간 제한으로 인해 문답이 이뤄지지 않을 수 있습니다. [발언권이 없습니다.]

참가 신청은 우선 신청서를 작성하신 후에 해당 계좌로 입금하셔야하며, 입금된 금액은 환불되지 않습니다.

화상 Q&A 신청자는 1인으로 제한하므로 선착순으로 개별 통지가 나갑니다.

개별 통지 없이 입금한 금액도 환불되지 않으니, 입금 전에 반드시 신청서를 작성하시고 신청 확인 메시지를 받으신 후에 입금을 해주시기 바랍니다.

신청서 공지일 : 2010년 8월 8일(일요일)

신청 및 입금 마감 : 2010년 8월 20일(금요일)

리허설 예정일 : 2010년 21일(토요일) 오후 2시 부터 ~ (5명의 창업 설명회 화상 참가자들만 리허설을 합니다)

** 온라인 회의실 사용법은 신청자 확정자 정우너에게 이메일로 발송되며, 협회에 제공지할 예정입니다. **

창업설명회 일시 : 2010년 8월 28일(토요일) 오후 2시 ~ 4시 6분

사용 솔루션/장소 : 란스미디어 5인실(네이버 카페 세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 "온라인 회의실")

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation>

순서	식순	담당	시간	소요시간/분
1	협회장 인사말	위즈잉글리쉬	14:00 ~ 14:01	4
2	창업순서	위즈잉글리쉬	14:01 ~ 14:04	
3	콜센터 아웃소싱의 조건	위즈잉글리쉬	14:04 ~ 14:19	15

발표자 변경 시간			14:19 ~ 14:20	1
4	아웃소싱 콜센터 소개와 창업, 유지비용, 수익	[화상영어]ABCWebEnglish	14:20 ~ 14:45	25
발표자 변경 시간			14:45 ~ 14:46	1
4	아웃소싱 콜센터 소개와 창업, 유지비용, 수익	[전화영어]OMCKOREA	14:46 ~ 15:11	25
발표자 변경 시간			15:11 ~ 15:12	1
5	화상 솔루션 소개	란스미디어	15:12 ~ 15:37	25
발표자 변경 시간			15:37 ~ 15:38	1
6	필리핀의 컴퓨터와 VPN 인터넷	KP networks	15:38 ~ 15:03	25
발표자 변경 시간			15:03 ~ 15:04	1
7	회원 모집 마케팅	ABC WebEnglish	15:04 ~ 15:34	30
발표자 변경 시간			15:34 ~ 15:35	1
8	질문과 답변	창업자(Q&A 1인 제한)	15:35 ~ 16:05	30
9	맺는말	위즈잉글리쉬	16:05 ~ 16:06	1
총 소요시간				186

[무료체험 이벤트 안내] 콜센터 협회에서 초경량 웹 화상솔루션의 무료체험

2010.07.22 18:30

이번에 세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회에서 회원사인 란스미디어의 협조로 스카이프를 사용하는 업체에서도 적용이 가능한 초경량 웹 화상전용솔루션 무료 체험이벤트를진행하게 되었습니다.

본 이벤트 기간중에 란스미디어 초경량 웹 화상솔루션 서비스를 신청하시는 회원님들께는 설치비 30만원을 무료로 지원해주기로하셨습니다.

2mb 이상의 PLDT를 사용 환경에서도 화상이나 음성이 끊기지 않고 화이트보드기능이 자연스럽게 작동하였습니다.

또한 프로그램 설치가 필요없이 웹상에서 바로 사용이 가능해서 기존솔루션과 같은 설치 등에 대한 관리가 전혀 필요없고, 핵심기능만을 탑재하여 누구나 손쉽게 이용할 수 있다는 장점이 있습니다.

현재 스마트폰을 이용해서 서비스하고 있어서 앞으로 스마트 폰의활성화에 다른 새로운 화상영어의 대안으로 적용이 가능합니다.

회원님들의 많은 참여하시기 바랍니다.

란스미디어 무료체험 일정안내

7월 22일 부터

초경량 화상교육 솔루션 란스미디어 체험 신청 시작

무료 체험 지원 내용 및 순서

1. 신청방법 : 신청업체는 협회 대표 메일(whizenglish@naver.com)로 신청 내용 발송
 - 이메일 제목 : [란스미디어 무료 체험 신청]
 - 이메일 내용 : 업체명(구분;콜센터, 학원, 개인)/업체전화/휴대전화/이메일/참여일자
2. 체험룸 : 2인실 1개룸, 5인실 1개룸 개설(택일 혹은 중복 가능) : 전용룸 개설 1일
3. 체험실 사용기간 : 기본 7일간, 24시간, 사정에 따라 연장 가능
4. 접속방법 : 해당 웹주소를 통해 Class room 접속함
5. 협회 공동프로젝트 게시판을 통해 업무진행 등을 안내.

7월 26일 부터

1. 신청자들의 신청 내용에 따라 체험시작
2. 사용 신청자 모집 체험 후기를 작성한 업체 중에 사용 신청 업체에게 혜택
 - 구축비용 30만원 → 무료
 - 고객 홈페이지에 회원 상담용 화상 상담실 1년간 무상 지원
3. 체험자들의 체험후기 등록.(체험을 종료한 뒤에 후기를 써주세요)

8월 2일

1차 체험 이벤트 신청 마감

기타사항은 첨부한 란스미디어 솔루션 소개 및 화상교육설명서를 참조바랍니다.

관련 페이지 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/82>

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회
<http://Cafe.naver.com/oneduassociation>
대표전화 070-7678-6564

인글리쉬 주니어, ESL특별과정 온라인 영어캠프 실시

2010.07.19 20:10

‘신나는 여름 방학, 집에서 ‘해외 영어캠프’ 떠난다’

학생들의 여름방학을 맞아 국내는 물론 해외 현지까지 찾아가는 각종 영어캠프가 활발하다. 그러나 캠프를 보내자니 비용이 만만치 않고, 애써 해외 현지로 영어캠프를 보내도 다른 학원 활동이나 방학 숙제 등을 해결하기가 어려운 것이 사실이다. 만약 ‘현지로 캠프를 보내지 않고도 영어를 익힐 수 있는 방법은 없을까’라는 고민을 하고 있는 가정이라면 교육전문기업 더존 E&H가 실시하는 인글리쉬 주니어 온라인 영어 캠프에 주목하는 것도 좋을 듯하다.

인글리쉬 주니어에서는 7월 19일부터 8월 24일까지 여름방학을 맞아 ESL특별과정 온라인 영어캠프를 진행한다. 참가인원엔 제한이 없으며 초등학교 1학년부터 중학교 2학년까지의 학생이라면 누구나 참여할 수 있는 이번 온라인영어캠프는 여름방학 기간 4주 동안 하루에 2시간씩 집중적으로 원어민 강사와 1:1로 영어학습을 할 수 있다는 점에서 매력적이다.

특히 이번 온라인 영어캠프에서 진행할 인글리쉬 주니어 ESL 특별 과정은 영어권 학교 입학 준비생을 위한 ESL(English as a Second language)과정으로 개발된 학습프로그램으로, 미국 초등학교 교재를 사용하여 언어의 4대 영역(말하기, 읽기, 듣기, 쓰기)을 체계적으로 배울 수 있으며 단기간에 집중적으로 학습할 수 있는 최적의 프로그램으로 인정받고 있다.

또한 이번 온라인 영어캠프의 학습을 통해 자녀들이 해외연수나 캠프를 다녀오지 않고도 그 이상의 학습 효과를 얻을 수 있다는 점도 강점이다. 특히, 기존 영어캠프에서의 주된 학습 방법인 일 대 다 수업이 아닌 강사와 1:1 수업을 통해 영어말하기를 체계적으로 집중 학습할 수 있어 이번 방학을 통해 학생들의 영어 실력을 대폭 향상시킬 수 있다는 것이 인글리쉬 주니어 관계자의 설명이다.

이번 인글리쉬 주니어 온라인 영어캠프는 수업 시작 전 강사가 직접 실시하는 학력테스트(Placement Test)를 통해 개인 별, 수준 별 수업이 진행될 예정이다. 수업 구성은 1일 3교시 수업으로 진행되며 1교시는 30분 수업에 10분 휴식으로 구성되어 학습의 집중도를 높일 수 있다. 특히, 기존 인글리쉬 주니어 수강 시 총 80분 수업에 58만원의 수업료를 받았던 것에 비해 이번 온라인영어캠프는 10분 더 수업을 들을 수 있으며 기존 정가의 10% 할인된 가격인 52만 2천원에 들을 수 있다. 또한 여름 방학을 맞아 수업 교재 및 고급 헤드셋도 특별 지급되어 다양한 혜택을 누릴 수 있다.

한편, 이번 온라인 영어캠프를 개최하는 영어전문 교육기업 더존 E&H의 인글리쉬는 1:1 온라인 비주얼 영어교육 전문 브랜드로써 현지에서 직영 중인 대규모 티칭센터를 통해 최대 10,000명까지 동시에 교육할 수 있는 체계적인 관리 시스템을 갖추고 있다. 또한 동종업계 최대 회원 수를 보유하고 있으며 교사 채용시 TESOL, LET자격증 및 TBLT교육을 이수한 원어민 만을 대상으로 까다롭게 선발한다. 특히, 현지 영역으로 선발된 원어민 강사가 아닌, 인글리쉬 강의를 위한 실력 있는 정규직 강사만을 채용하는 것으로 유명하다.

한편, 더존 E&H의 최성길 대표는 “여름방학을 맞아 학원 및 방학 숙제로 인해 영어캠프를 가고 싶어도 가지 못하는 학생들을 위해 이번 온라인캠프를 진행하게 됐다”며 “인글리쉬 주니어만의 체계적인 교육을 통해 이번 여름방학 기간 동안 영어와 더욱 친해질 수 있기를 바란다”고 밝혔다.

이번 인글리쉬 주니어 온라인 영어캠프는 7월 19일부터 7월 28일까지 캠프신청을 받고 있으며, 수업은 레벨테스트 및 교재 배송 기간을 제외한 8월 24일까지 4주간 진행될 예정이다. 수업 참여방법은 인터넷이 연결된 컴퓨터와 헤드셋만 있으면 언제든지 참여가 가능하다. 수업 시간

은 아침 9시부터 저녁 9시까지이며, 주 5회씩 4주 동안 진행된다. 캠프신청은 인글리쉬 홈페이지 내에서 가능하다. 온라인 영어캠프에 대한 자세한 안내는 인글리쉬 홈페이지(www.inglish.co.kr)를 통해 확인할 수 있다.

PTE 아카데미, 유학 준비생 독려를 위한 ‘썸머 이벤트’ 실시

2010.07.13 13:54

컨텐츠 개발에 참고 될만한 자료가 있어서 공유합니다

PTE 아카데미, 유학 준비생 독려를 위한 ‘썸머 이벤트’ 실시

2010년 07월 13일 -- 세계 최대의 교육 기업인 핏 피어슨의 분과, 피어슨어학시험(Pearson Language Tests: PLT, 한국지사장 서정미)은 지난 해 개발된 국제공인영어시험 PTE 아카데미 (PTE Academic: Person Test of English Academic)의 한국어 홈페이지(www.ptecademic.co.kr)를 최근 공식 오픈 한데 이어, PTE 아카데미 (PTE Academic) 응시자 및 일반 유학준비생들을 대상으로 오는 8월말까지 ‘PTE 아카데미 (PTE Academic) 썸머 이벤트’ 를 실시한다고 밝혔다.

PTE아카데미(PTE Academic)은 현행 국제공인영어시험 중 시험을 치른 후 가장 빠르게 성적을 제공하는 시험으로, 시험을 치르고 성적을 확인하는 데 걸리는 시간은 평균적으로 하루 반나절 정도가 걸린다. 결과가 만족스럽지 않을 경우 곧바로 원하는 날짜에 재응시 할 수 있다. 이번 ‘PTE 아카데미 (PTE Academic) 썸머 이벤트’ 는 PTE 아카데미(PTE Academic)의 이 같은 장점을 집중 홍보하기 위해 마련되었으며, 누구나 참여가 가능하지만 특히 해외 소재 대학의 가을 학기 입학에 위해 시급히 영어 성적을 제출해야 하는 유학 준비생이 주요 대상이다.

이벤트 참여시 제공되는 특전은 다음과 같다. 첫째, 이벤트 기간 내 시험 응시자 중 재신청자 10명을 추첨하여 무료 응시 쿠폰을 증정하며, 둘째, 응시자 중 본인이 지원한 학교나 기관으로부터 최종 합격통보를 받은 학생 10명을 추첨하여 1회 시험 비용을 환급해 준다. 이 밖에도, PTE 아카데미(PTE Academic) 홈페이지(www.ptecademic.co.kr)를 방문하여 해당 이벤트 내용을 확인한 후 이를 자신의 블로그에 올리면 추첨을 통해 아이패드, 백화점 상품권, PTE 아카데미(PTE Academic) 가이드책자 등 다양한 경품을 제공할 예정이다. 이벤트 기간은 7월 19일부터 8월 30일까지이다.

피어슨어학시험(PLT)의 서정미 한국 지사장은 “PTE 아카데미(PTE Academic)은 신속하고 정확하게 성적을 제공할 뿐만 아니라, 입학 지원시 온라인 상에서 무료 및 무제한으로 성적 제출이 가능한 획기적인 국제공인영어시험” 이라며, “특히 영어 성적이 나오지 않아 유학을 포기할 처지에 놓인 학생들이 이번 ‘PTE 아카데미(PTE Academic) 썸머 이벤트’ 를 통해 원하는 날짜에 성적도 얻고, 이벤트의 혜택도 누릴 수 있기를 기대한다” 고 말했다.

한편, PTE 아카데미(PTE Academic)은 기존의 대표적인 국제영어시험인 토플이나 아이엘츠의 특징점을 살리면서도 실제 영어 환경을 정확하게 반영하여 개발되었기 때문에, 시험을 위한 시험이 아닌 실제적 언어 향상을 위한 시험이라는 평가를 받고 있다. 현재 인증 기관으로 미국의 코넬, 예일, 하버드, 스탠포드, 시카고, 듀크 등의 명문 대학교를 비롯하여 영국의 런던비즈니스스쿨, 런던예술대학교, 에딘버러대학교, 런던대학교 등 세계 유수의 대학이 대부분 포함되어 있다.

또한 영국 소재 학교로 유학을 준비하는 학생들에게 무척 유리하다. 조건부 입학 허가(Conditional Offer)를 받고 입학 전까지 영어 성적을 제출해야 하는 학생들은 응시 및 재응시에 소요되는 시간이 타 시험에 비해 획기적으로 짧은 PTE 아카데미(PTE Academic)이 좋은 선택이 될 수 있다. 비자 신청을 위해 영국이민관리국(UK Border Agency)으로 영어 시험의 원본 성적표를 제출해야 하는 번거로움 없이, 온

라인 상에서 성적표를 전송만 하면 되기 때문에 무척 편리하다.

읽기, 쓰기, 말하기, 듣기 등 4개 영역으로 구성된 PTE 아카데미(PTE Academic)은 총 3시간 이내에 모든 영역을 한번에 치를 수 있어 편리하며, 국내에서 시험을 치를 경우 \$160(미국달러)이다. 보다 자세한 정보는 www.pteacademic.co.kr에서 확인 가능하다. (피어슨어학시험 고객센터 02-2014-8848~9)

PTE 아카데미(PTE Academic)이란?

PTE 아카데미(Pearson Test of English Academic)은 컴퓨터 응시를 기반으로 하는 새로운 국제 영어 능력 평가 시험이다. 이 시험은 고급 영어를 사용할 수 있는 표준적인 기준을 요구하는 교육기관, 기업 및 정부 기관에 응시자의 실제적인 언어 능력을 측정한다. 교육 및 관련 분야에서 세계적인 선도 기업인 피어슨사가 개발하였다. 특히, 본 시험은 GMAT 시험을 주관하는 GMAC(Graduate Management Admission Council)이 공식 인증하고 추천하는 영어시험이다. / 국내 시험장소는 서울시 중구 무교동 45, 코오롱 빌딩 6층 / (02)755-7801

출처: PLT 피어슨 영어시험

홈페이지: <http://www.pteacademic.co.kr>

화상영어를 시작하시는 학원장님들께...

2010.07.13 01:35

학원장님들의 문의와 일반 창업자들의 창업문의가 지속적으로 들어오고 있어서 몇가지를 다시 이야기하고자 합니다.

지금까지 창업의 순서라든지, 시장조사, 전반적인 시장 추세, 필요한 시스템 등등 기타 여러가지 사항들에 대해서 이야기했지만

학원장님들이 가지고 있는 장점 중의 하나가 바로 이미 회원 인프라가 구축되어 있다는 것입니다.

그러한 인프라라고 하는 것 중의 하나는 바로 콘텐츠라는 것이죠.

일반적으로 이미 학원생들이 있기 때문에 회원모집이 쉬울 거라는 생각만 합니다. 물론 맞는 이야기지만

점차적으로 학교에서도 학원의 기능을 많이 차지하고 있는 상황에서는 이제 차별화된 학습 콘텐츠 전략이 필요한 때라고 생각합니다.

학교에서도 방과 후 수업이라든지, 내년부터는 정규수업으로까지 화상영어가 보급될 예정인데,

이 때 학교와 똑같은 화상영어 서비스를 하면서 차별화를 가져간다는 것은 무리가 있습니다.

그것은 수강료 경쟁력 측면에서도 정부나 지자체의 지원을 받는 학교와 가격경쟁을 하기가 그만큼 어려워진다는 것을 의미합니다.

학교에서도 조자도 자기주도학습을 진행하고 있구요.

이러한 와중에 학교와 차별화된 학습컨텐츠를 개발하지않는다면 학원이 학교와 경쟁하는데 큰 어려움이 있을 것입니다.

학습컨텐츠에는 기본적인 교재가 다를 수도 있지만, 그보다는 먼저 학생입장에서의 효율성을 고려해보지 않을 수 없겠죠.

학교의 화상수업은 1:1보다는 1:N, 그룹수업이 더 많을 것이고... 그렇다면 학원에서의 화상영어는 intensive 학습 전략이

필수적이라 하겠습니다. 즉, 학생들의 학습효과가 가시적으로 드러나는 것을 의미합니다.

즉, 학교보다 더 체계화된 학습 콘텐츠로 외국 현지의 콜센터들과 Intensive 학습에 대한 방안을 연구해 나가야한다는 것이죠.

무조건 콜센터에만 의지하는 것보다는 학원의 학습방법과 화상영어를 병행하는, 이른바 하이브리드 방식의 수업이 더효고적이라는 것입니다.

또한 학교보다 더 체계화된 관리 시스템도 관리 시스템과 원생 관리가 더욱 중요하다는것이죠.

그래서 예전에 학원의 LMS는 온라인 화상영어만을 진행하는 온라인 업체들과는 달라야 한다고 했던것입니다.

이러한 모든 학습관리시스템과 오프라인의 관리가 잘 연동되어야만 하기 때문입니다.

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에 가입하시면

아웃소싱이 필요하신 학원장님들에게 적합한 콜센터를 소개해드리고 창업상담까지 해드립니다.

모두의 성공을 기원합니다.

전화영어 수익 vs. 화상영어 수익 비교하기

2010.07.06 00:24

콜센터를 하면 수익이 얼마나 될까? 많은 분들이 궁금해하는것이죠.
이른바 손익분기점을 달성하려면 도대체 회원을 얼마나 모아야하는지...

그런데 사실, 참 막연한 이야기입니다.

무슨 이야기냐하면, 기본적으로 창업자가 알아야 할 것은, 화상영어든, 전화영어든 간에
기본적인 수익의 기본은 강사 1인이 발생시킬 수 있는 매출부터 시작해야합니다.

즉, 강사 1인이 발생시킬 수 있는 매출을 알아야 강사의 급여를 제외하고 남는 금액을 기준으로 고정비용을 제외하고 영업이익, 수익을 추정
할 수 있습니다.

이를테면,
전화영어의 경우, 강사가 하루 8시간을 근무하게되면 주 5회 10분 수강료 10만원의 수업을 약 24 ~ 25클래스 가량을 할 수 있게 됩니다. 스
케줄을 어떻게 잘 조정하느냐에 따라서 강사 1인의 클래스를 조절해서 수익성을 극대화할 수 있습니다.

이 경우, 강사 1인이 발생시키는 매출을 약 240만원 ~ 250만원 가량됩니다.

반면에 화상영어의 경우, 강사가 전화영어와 똑같이 하루 8시간을 근무하고 주 5회 25분 15만원의 수업을 하게되면 약 12클래스 가량을 하게
됩니다. 역시 마찬가지로 스케줄 조절에 따라서 다소 차이가 있을 수는 있지만 180만원 가량이 됩니다.

그러면 여기서 강사의 인건비를 제외하고 나면 고정비(임대료, 전기세, 인터넷, 기타)가 남게되고 이 고정비를 줄이면 수익이 되는 것입니다.
물론 마케팅 비용에 대한 부분이 추가되어야겠지만 콜센터만을 기준으로 마케팅 부분은 제외하겠습니다.

그러면 우선 같은 임대료, 같은 인건비, 같은 전기세라고 가정하게되면 차이가 나는건 인터넷입니다.
화상영어는 수익도 전화영어에 비해서 낮은 편이지만 반대로 고정비용은 오히려 더 많이 나가게 됩니다. 바로 인터넷 때문에 그렇죠.

물론 화상영어에서도 이야기하는건 스카이프 화상영어가 아니라 일반 솔루션을 이용한 화상영어를 이야기합니다. 사실 스카이프 화상영어라
고해도 전화영어보다는 더 많은 비용이 들어가는 건 사실입니다.

그만큼 화상영어는 전화영어보다 상대적으로 수익성이 떨어지긴 합니다만, 시장의 트렌드는 화상영어로 가고 있기 때문에 전화영어보다는 화
상영어를 많이 선호하고 있습니다.

하지만 요즘, 전반적으로 전화영어나 화상영어의 수강료가 하향 평준화되면서 업체들의 수익 계산에는 고정비용을 줄이기 위한 많은 노력들
을 하고 있습니다.

투자대비 수익성을 충분히 고려하지않고 "해볼까?"라고 덤벼들었다간 그마나 밀전을 날리게 되기 쉽니다.

수익 계산은 사업의 기본입니다.

모두의 성공을 기원합니다.

위즈잉글리쉬 블로그는 창업자들을 위해서 운영됩니다.

2010.07.02 21:24

안녕하세요

요즘 제가 "세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회"를 발족하고 불과 한달 사이에 십여명이 넘는 콜센터 대표분들께서 참여해주시고 계십니다. 그래서 본 블로그는 처음부터 그랬던 것처럼 신규 창업자들을 위한 공간으로 계속 관련정보를 올리고 상담을 받겠습니다.

하지만 현직 전화영어, 화상영어 콜센터 대표 및 담당자께서는 네이버에서 자리잡은 카페 " 세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation>"를 이용해 주시면 감사하겠습니다.

카페에서는 창업자보다는 현직의 관계업체들과 함께 상생을 위한 프로젝트 등을 진행하면서 현직의 콜센터 운영에 도움이 되고자 합니다.

이번에 시작하는 [1차 프로젝트]는 기업간 제휴를 통한 회원 모집을 여러 콜센터 회원님들과 함께 진행할 예정입니다. 현재 "협회"의 회원사 중에는 필리핀 뿐만 아니라 캐나다의 콜센터들까지 합류하고 있습니다.

모쪼록 많은 분들의 참여와 상생의 프로젝트에 적극적인 참여 부탁드립니다.

감사합니다.

창업상담 : 070-7678-6564

이메일 : whizenglish@naver.com

스카이프 whizenglish

[1차 교육센터 프로젝트 회원사 모집 안내]

2010.07.02 03:27

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에서
회원 모집을 위한 1차 프로젝트 회원사 모집이 시작되었습니다.

시작은 미미할지라도 많은 회원사 여러분의 참여로 회원사 여러분의
성공을 기원하겠습니다.

많은 회원사 여러분의 참여를 바랍니다.

감사합니다.

화상영어, 온라인 영어의 시장

2010.06.29 19:58

학교 시장이 2011년 1학기 때면 이제 본격적으로 학교, 지자체를 대상으로 한 화상영어 시장이 열리게 될 것입니다.

이미 지자체 시장에서 빼놓을 수 없는 대표 사례를 보자면 노원구청을 빼 놓을 수 없을 것입니다. 이미 노원구청은 전남 보성, 경북 경주시와 시스템 지원에 대한 MOU를 맺을 정도로 국내외 온라인 영어의 성공사례로 꼽히고 있습니다.

사실, 이러한 노원구청의 성공 뒤에는 필리핀 현지의 콜센터들이 있다는 것을 간과할 수는 없을 것입니다. 즉, 비용 대비 효율성이라는 측면에서의 필리핀 화상영어가 공공 서비스를 주도하는 지자체의 교육서비스에 큰 몫을 하고 있다는 거죠.

그리고 이러한 지자체 시장에는 이미 많은 업체 및 콜센터들이 대쉬하고 있습니다.

2008년에 이미 스피크ENG에서 연평도의 초5, 6학년과 중 1~3학년을 대상으로 화상영어를 진행했었습니다. 뿐만 아니라 이를 계기로 인천 국제학교 등, 인천 소재의 학교들과 좋은 인연을 이어가고 있습니다.

뿐만 아니라 이런 지자체를 대상으로 대한 영업은 지속적으로 진행되고 있습니다.

우선 화상영어 콜센터 및 각 화상영어 서비스 업체들이 대상으로 해야할 타겟은 학교(초등학생만 300만명이 넘는 거대한 시장입니다)부터 시작해야할 것입니다.

그리고 지자체를 대상으로 영업을 함께 진행되어야 할 것입니다.

중요한 것은 이후의 온라인 영어 교육시장에서는 결국 차별화된 콘텐츠로 세계로 나아가야 한다는 것이구요.

화상영어의 시장규모는 오프라인 영어교육 시장과 견줄만큼 성장하게 될 것입니다. 그 가운데에 여러분들이 계십니다.

모두의 성공을 기원합니다.

하루 종일 영어만...건국대 영어 몰입교육 개강

2010.06.28 18:58

“수업료 교재비 전액 지원은 물론, 최고급 기숙사에서 먹고 자고, 심지어 청소까지 다 해드립니다. 오로지 영어공부만 하십시오.”

건국대(총장 오 명)가 방학을 맞아 재학생들의 외국어 능력 향상을 위해 방학기간 기숙사 무료 이용과 수업료, 교재비, 식비 등을 전액 장학금으로 지원하는 2010학년도 하계 ‘몰입형 외국어 능력 향상 프로그램’을 28일부터 개강해 4주간 실시한다.

건국대가 일정 학점(전 학년 평점평균 2.7이상) 이상 재학생 가운데 100명을 선발한 이번 몰입형 외국어 능력 향상 프로그램에는 500명의 학생이 지원해 평균 5대1의 경쟁률을 보였다.

이들은 이일부터 4주간 건국대의 최고급 기숙사 쿨하우스(KU:L House) 2인1실에서 무료 합숙하며 영어로만 생활하고 아침 9시부터 저녁 6시까지 하루 9시간 회화, 청취, 독해 및 작문 같은 기본 과목과 토익이나 토플 등 영어 능력을 끌어올리는 집중 교육을 받고 있다.

학생들은 토익 초중급반과 고급반(토익 스피킹 포함), 토플 중고급반 등 3개 그룹으로 나뉘 일과 시간 동안의 집중 강의 후 오후 7시부터 9시까지 2시간의 별도 그룹스터디를 의무적으로 진행 한다. 건국대는 특히 이들 학생들을 위해 기숙사인 쿨 하우스의 2개 층을 ‘영어전용 층(English Floor)’으로 지정해 합숙 기간 동안 일상생활과 개별 의사소통 자체를 영어로만 사용하도록 하고 있다.

건국대는 또 수강 학생들을 대상으로 한 설문조사를 통해 학생들이 초빙을 원하는 외부 토플, 토익 전문 강사진과 영어 전문가들도 대거 초빙하고 특강도 신설해 실질적인 영어능력 향상 강의를 되도록 했다.

건국대는 학생들의 수업 충실도 향상을 위해 참여 신청 때 10만원의 기본 접수비를 내게 하고 교육 프로그램을 마친 후 모의 토익시험을 치러 프로그램 시작 전 수준 테스트 성적보다 100점 이상 향상되는 경우 전액 환불해 줄 예정이다.

건국대 이우광 학사관리팀장은 “대학의 외국인 교수 채용 확대와 영어 원어강의 비율 증가, 외국인 유학생 증가 등으로 갈수록 영어 구사 능력이 중요해지고 있다”며 “학교가 전액 지원하는 단기 집중 영어체험 학습을 통해 취업을 위한 영어 실력 향상은 물론 글로벌 커뮤니케이션을 위한 전반적인 어학 능력을 높일 계획”이라고 말했다.

태글리시, 영어 교육의 진화일까요? 변칙일까요?

2010.06.25 19:02

협회에 올린 글입니다.

태글리시는 예전부터 눈여겨 보고 있는 업체 중의 하나입니다.

태권도와 영어 교육을 합친 것으로 두마리 토끼를 한 번에 잡을 수 있는 영어 교육의 대안책으로 나 온 것이구요...

이런 태글리시의 영업방법을 보면 기존 학원이나 도장 형태의 영업 행태를 크게 벗어나지 않고 +@ 형태의 영업을 하고 있습니다.

온라인 학원, 즉 현재 온라인 교육 콜센터들도 결국 오프라인으로 시장을 확대해 나가야 할 것이구요.

하이브리드 교육이라고 하지만 결국 학원 혹은 학교 교육과 온라인 교육이 병행되어야 한다는 것입니다.

이즈음에서 현재 화상영어나 전화영어 업체들이 눈여겨 볼 점은 영어 교육 방식이 온라인 교육만으로도 충분하겠지만, 경쟁이 치열해질 수록, 가격경쟁에 몰입하게 되는 것이 사실입니다.

그래서 협회를 통해서 상호간의 피해를 막고 서비스 퀄리티를 높이기 위한 방안을 고민 중이구요..

이는 많은 업체 대표님들의 장점을 모아서 서로의 장점을 모두와 공유해야만 가능한 일일 것입니다.

사실 지금까지 창업자들이나 현직 콜센터 대표분들도 마찬가지로 시장성 확보를 위한 마케팅과 시설비용 등에 대한 부담이 되고 있는 것이 사실입니다.

뿐만 아니라 필리핀을 비롯한 각 국가별 환경에 적합한 온라인 교육의 필수적인 인터넷이라든지, 기타 비용 및 법적인 허가 및 관리 운영 등에 대한 문제도 그 중 하나가 될 것입니다.

이외에도 협회라는 이름으로 풀어나갈 숙제들이 산재해 있구요...

이제 작게 네이버의 카페로 시작한 "협회"이지만 모두의 힘을 모아서 경쟁이 아니라 상생이 되도록 더욱 노력하겠습니다.

변리사를 준비하는 수강생들에게 권할 수 있는 영어시험과정

2010.06.22 23:49

오늘 영어 시험과정 등에 대한 공부를 하다가 재미있는 지식인을 발견하고 글을 올립니다.

내용은 변리사 시험에서 인정되는 영어능력검정시험에는 어떤 시험과 기준점수에 대한 것인데요
특허청에서 직접 답변을 한 것이기 때문에 신뢰할 만한 자료입니다.

이미 자료가 있으신 분들이라면 문제없겠지만 현재 토플이나 토익 과정을 가지고 계시는 업체들에게는 이를 활용하여 홍보할 때 도움이 될
듯 합니다.

결국 온라인 교육 콜센터나 온라인 영어 업체에서는 자신들이 가지고 있는 장점을 부각하는 방법에 대해서 더 많은 공부를 해야할 것입니다.

현재 인정되고 있는 영어시험은 토플(TOEFL), 토익(TOEIC), 지텔프(G-TELP),
테프스(TEPS) 및 플렉스(FLEX) 5가지이며 기준점수는 아래와 같습니다.

해당 검정시험기관의 정기시험 성적만 인정하고, 수시 또는 특별시험 성적은 인정하지 않고 있습니다.
국외에서 취득한 영어성적표도 인정하나, TOEIC 시험에 한해서는 대한민국과 일본에서
시행하는 시험의 성적만 인정되고 있습니다.

o 토플(TOEFL)

- PBT 560점 이상
- CBT 220점 이상
- IBT 83점 이상

o 토익(TOEIC)

- 775점 이상

o 지텔프(G-TELP)

- Level 2의 77점 이상

o 테프스(TEPS)

- 700점 이상

o 플렉스(FLEX)

- 700점 이상

2010년 교과서 교과 검정 결과

2010.06.21 00:07

이번 2010년 교과서 검정 시험에 합격한 업체들 리스트와 교과목 리스트입니다.

출처는 교육과정 평가원이구요...

이러한 교과서 검정에 합격한 업체들의 교과서가 현재 전국 초등학교 및 중학교에서 학생들이

사용하고 있습니다.

그만큼 해당업체들의 학교에 대한 영향력도 가능할 수 있을 것 입니다.

참고바랍니다.

 [2010년 교과서 검정 본 심사 결과\(세부\)-평가.pdf](#)

 [2010년 교과서 검정 본 심사 결과\(종합\)-평가.pdf](#)

콜센터 20개 회원사와 함께 공동 프로젝트를 진행하겠습니다.

2010.06.19 01:29

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회를 통해서 20개 회원사가 모이면 의견을 수렴하여 공동 프로젝트를 진행할 예정입니다.

참고 : <http://cafe.naver.com/oneduassociation/20>

이러한 공동 프로젝트는 다음과 같이 진행됩니다.

1) 회원사들을 통한 의견수렴

의견 수렴은 회원사들에게 가장 필요한 브랜드 구축 전략이나 홍보, 마케팅 등의 공동진행 등에 대한 전략 수립 및 공동구매라면 신청 콜센터들을 모으는 것을 의미합니다.

2) 해당업체와의 협상 진행

우선 협회를 통해서 구매 규모가 커지면 협상에도 유리하게 협상을 진행할 수 있습니다.

인터넷이든, 화상솔루션이든, 마케팅이든 콜센터들의 "규모의 경제"를 완성하는 것을 우선으로 합니다.

3) 계약 및 설치, 업무 진행

계약은 해당 콜센터들과의 개별 계약으로 진행하거나 혹은 협회에서 일괄 계약으로 진행합니다.

이러한 계약은 회원사들과 협의를 통해서 진행될 것입니다.

4) 결과보고

진행된 공동구매 및 기타 프로젝트 진행 등에 대해서는 회원사들에게 전체 보고하게 됩니다.

즉, 이러한 전체 보고를 통해서 협회의 원활한 운영과 회원사들의 혜택을 널리 알리고 협회를 통한 업체들의 직접 거래를 활성화 시키게 됩니다.

감사합니다.

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation>

온라인 교육 콜센터들의 공동마케팅 추진 제안을 받습니다.

2010.06.18 19:01

온라인 교육 콜센터 협회를 통해서 공동마케팅에 대한 제안을 받고 합니다.

이제 시작하는 단계이지만, 곧 작은 힘들을 모아 큰 힘으로 일어서기 위한

1차 마케팅 전략으로 공동의 마케팅을 진행할 예정입니다.

언론사들과 함께 진행할 예정이구요

함께 진행할 콜센터 대표 및 담당자분들의 참여 바랍니다.

신청은 우선 네이버 카페 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에 가입하시기 바랍니다.

해당 게시판은 <http://cafe.naver.com/oneduassociation/20> 입니다.

감사합니다.

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회의 주의 강사 리스트 업데이트

2010.06.17 18:37

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회에 주의 강사 리스트가 업데이트되고 있습니다

작은 콜센터들의 힘을모아서 더 큰 힘을 발휘하고자 구축한 세계 한인 온라인 콜센터 협회에 필리핀에서 조심해야할 강사들 리스트와 회계사 등의 자료가 업데이트되고 있습니다.

이러한 사항들은 현직에 계시는 분들이 참고하셔야할 사항으로 본 블로그 성격과는 달라 굳이 카페에 글을 올렸습니다.

참고 바랍니다.

세계 한인 온라인 교육 콜센터협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation>

필리핀 인터넷 현황 및 개요

2010.06.14 20:27

필리핀에는 여러가지 ISP(Internet Service Provider)가 있습니다.

필리핀 현지에서 가장 대중적인 인터넷은 아무래도 필리핀의 KT격인 PLDT(Philippine Long Distance Telephone Company)를 빼놓을 수 없겠죠. 그리고 전국적인 인터넷 망을 서비스하는 GLOBE, SMART 그외에도 여러 지역별로 인터넷을 서비스하는 로컬루프들이 있습니다.

일반적인 필리핀 인터넷의 인식은 "불안정"이라고 할 수 있습니다. 그만큼 인터넷 속도가 느리고 자주 끊김현상이 나타나기 때문이죠. 예전보다는 훨씬 좋아진 건 사실입니다만, 아직도 일부 섬지역이나 발전이 더딘 지역의 로컬루프가 노후해서 발생하는 현상이라든지, 혹은 전화라인을 이용하는 인터넷 접속방식(DSL, Digital Subscriber Loop)은 어쩔 수 없는 것 같습니다.

그리고 최근들어 많은 인터넷들이 도입되고 있습니다. 필리핀에도 미국, 홍콩 등에서 라인을 사용하는 업체들이 있고, 또 한국 라이선스 이용하는 업체들도 있습니다. 하지만 기본적인 로컬루프를 사용한다는 점에서 로컬루프의 중요선은 빼놓을 수가 없겠죠. 미국라인은 Heliussk beltell 정도가 될 것이고, 홍콩에서 들어오는 라인은 pacnet 정도가 될 것입니다.

이외에도 Fiber city, E-cube, eastern, KISS, EASTERN, DIGITEL, BAYANTEL 등등의 업체들이 있지만 이들의 대부분은 메인 라인을 재판매(re-salling)하는 업체들입니다.

결국 이들은 다른 상호를 사용하고 있지만 기본적으로 사용하는 ISP의 영향을 받을 수 밖에 없다는거죠. 거기다가 로컬루프에 대한 부분은 필수적이라고 하겠습니다.

물론 fiber optic을 통해서 인터넷이 연결된다고 하는 업체도 있습니다만, 개인적으로는 Fiber optic(이른바 광랜^^)을 사용한다는 업체도 실제로는 일반 전화연결망(PSTN, public switched telephone network)과 큰 차이를 느끼지 못합니다. 왜냐하면 말만 Fiber optic이고 실제연결은 PSTN을 통해서 연결하는 경우가 많기 때문입니다.

무엇보다 필리핀 전국에 깔려져 있는 라인, PLDT(SMART bro, Globe) 라인을 통하지 않고 바로 연결하는 인터넷은 없다고 생각 됩니다.

이를 쉽게 알 수 있는 방법이 우선 도스 창에서 Tracert를 치고 목적 사이트를 입력하면 인터넷이 연결되는 접속 경로를 확인할 수 있습니다. 그러면 거기에 나온 IP들을 www.utrace.de에 들어가서 IP를 입력하면 그 IP가 어느나라 어느 도시에 있는 서버인지를 알 수 있고, 인터넷 경로를 통해서 인터넷 속도가 얼마나 영향을 받는지 알 수 있습니다.

즉, 많은 서버를 경유할 수록 인터넷 연결이나 속도가 불안정하다는 것을 알 수 있죠.

많은 경로를 거치게 되므로 다 나쁘다라고는 할 수 없습니다만, 적어도 화상영어, 그것도 솔루션을 사용하는 업체라면 이에 대한 부분은 반드시 점검하셔야 합니다.

제가 사용하는 PLDT DSL라인의 경로를 아래에 예제로 보여드립니다.

```

명령 프롬프트

C:\Documents and Settings\Administrator>tracert google.com

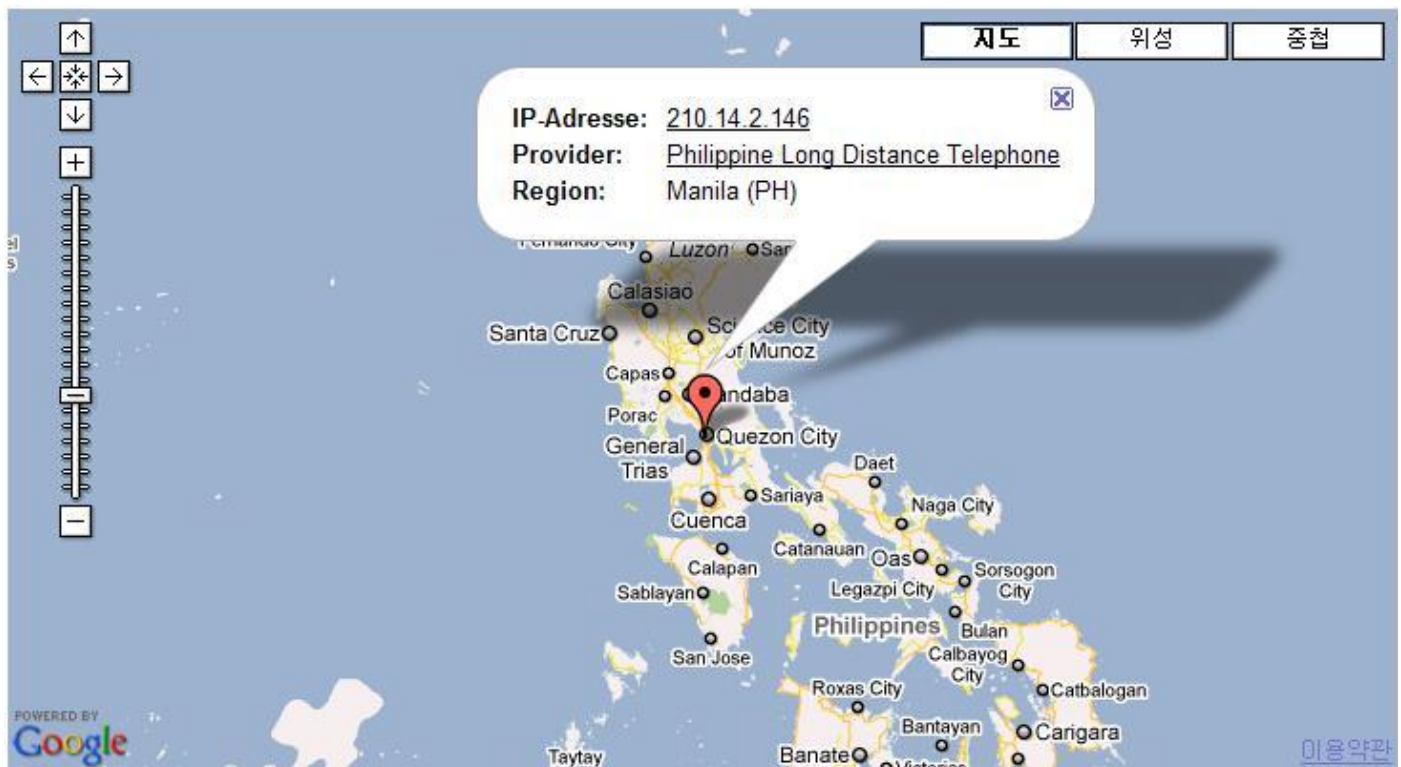
Tracing route to google.com [66.102.7.104]
over a maximum of 30 hops:

  1  22 ms    1 ms     1 ms   192.168.0.1
  2  343 ms   319 ms   909 ms  124.105.144.1.pldt.net [124.105.144.1]
  3  559 ms   427 ms   488 ms  124.107.254.6.pldt.net [124.107.254.6]
  4  389 ms   483 ms   183 ms  124.83.5.153.pldt.net [124.83.5.153]
  5  500 ms   579 ms   355 ms  58.71.0.93
  6  297 ms   544 ms   422 ms  210.14.2.146
  7  561 ms   449 ms   615 ms  209.85.254.168
  8  695 ms   499 ms   760 ms  209.85.254.155
  9  943 ms   601 ms   382 ms  209.85.242.251
 10 802 ms   742 ms   830 ms  72.14.232.84
 11 763 ms   288 ms   304 ms  209.85.249.188
 12 635 ms   379 ms   680 ms  72.14.239.246
 13 738 ms   507 ms   663 ms  lax04s01-in-f104.1e100.net [66.102.7.104]

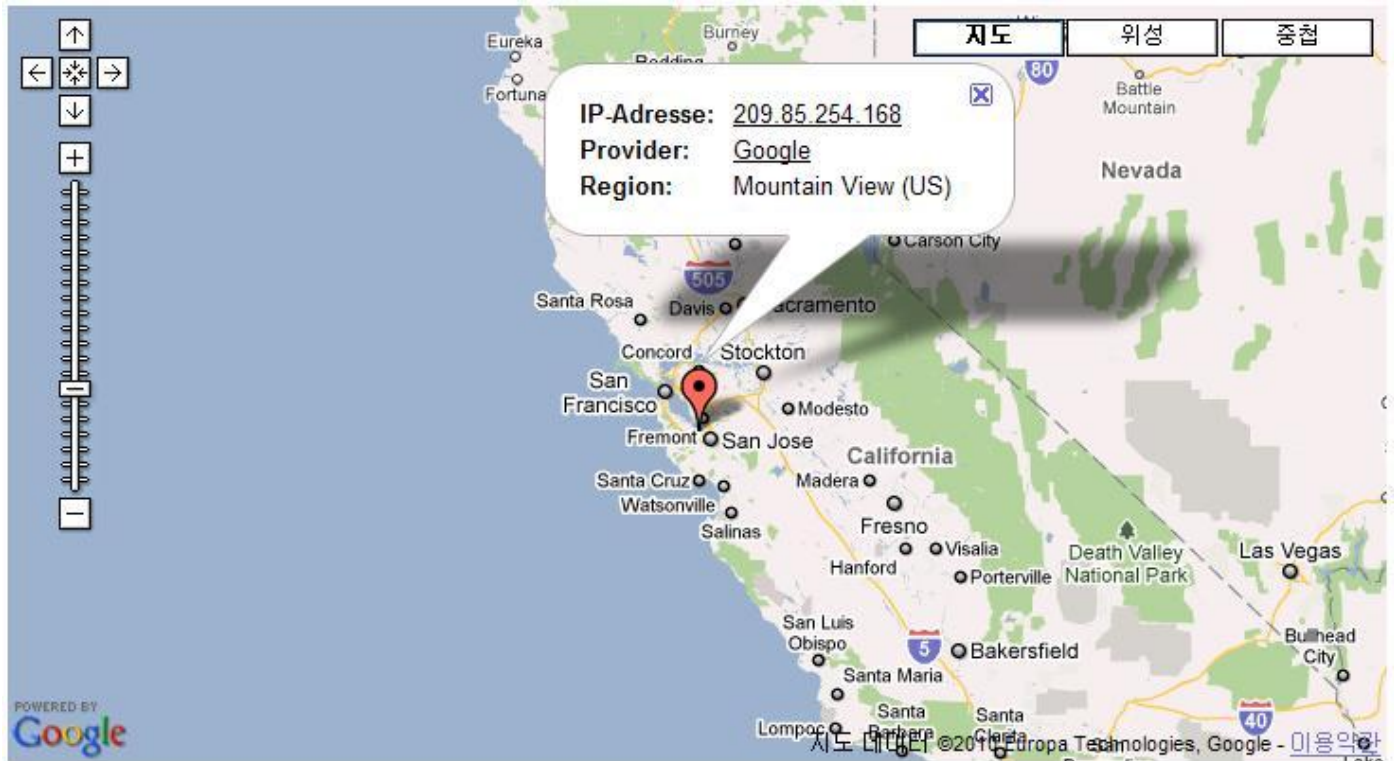
Trace complete.

C:\Documents and Settings\Administrator>

```



[[Startseite](#) | [Alle IP-Adressen](#) | [Ihre IP-Adresse](#) | [Whois](#) | [Statistik](#) | [Widget](#) | [API](#) | [Impressum](#)]



위에 그림을 보시면 제가사용하고 있는 PLDT가 미국 google.com까지 도착하는 서버의 수(hop)가 나와있습니다.

192.168.0.1이라는 IP는 제가 사용하는 네트워크 장비의 IP이구요^^

이후에는 마닐라에 있는 PLDT에서의경로가 나와 있습니다.

또 IP 210.14.2.146까지가 필리핀 PLDT의 연결 서버 경로이구요.

이후에는 바로 미국의 구글 서버에 접속됩니다. 그게 바로 209.85.254.168이라는 IP를 가진 서버가 미국의 구글 본사로 연결되는걸 알 수 있습니다. 그리고 그 안에서도 여러 서버를 거치면서 비로소 제가 google.com이라는 주소를 입력했을 때 보이는 화면이 나타나게 되는 것이죠.

이제 이해가 되셨을 겁니다.

PLDT는 해외망에 바로 연결되기 때문에 바로 미국과 연결됩니다만, 한국과 연결을 했을때는 정말 다른 결과를 알 수 있습니다.

왜냐하면 한국의 인터넷은 아무래도 한국 안에서 사용하는 인터넷 양이 많다보니, 해외망에는 다소 취약한 게 사실이기 때문이죠. 거기다가 해외망에 접속되는것도 대부분 KT, 하나로텔레콤 라인을 통해서 접속되기 때문이고, 해외망 접속이 취약한 까닭에 필리핀이나 외국에서의 인터넷 라인이 안정적이고 빨라야한다는 것입니다.

위에서 이야기한 업체들 이외에서 필리핀의 한국 인터넷 카페(PC방)에서 사용하는 TCC등, 많은 인터넷 업체도 있고, 최근들어 마닐라 쪽에서만 제한적인 무선인터넷 4G서비스를 wi-tribe라는 업체도 있습니다.

이렇게 많은 필리핀 인터넷 업체들 중에서 가장 효율적인 인터넷이라는건 결국 가격대비 효율성이라는 부분에서 만족스러운 인터넷일 겁니다.

그리고 필리핀의 인터넷도 점점 가격은 낮아지고, 서비스를 올리기위한 여러가지방안들이 나오고 있습니다.

모두의 현명한 판단을 바랍니다.

온,오프라인 교육을 연계한 하이브리드 방식의 영어 공교육의 실현

2010.06.11 20:24

한국교육 학술정보원(KERIS)의 2008년도 이슈리포트 자료 중에 [온 오프라인 연계 하이브리드 방식의 영어 공교육 실천 사례\(연구자료 RM 2008-5\)](#)를 보면 지금 각 업체들의 화상영어의 학교 시장진입에 대한 또다른 효율성을 입증할 만한 자료가 있습니다.

온,오프라인 연계 하이브리드 방식 영어교육의 개념을

[온라인 콘텐츠 학습 + 오프라인 교실 수업 + 온라인 원어민 화상 수업]을 연계한 다면적 학습 환경을 제공한다는 것인데요.

지금까지 화상영어를 통해서 접근되어 온 온라인 만을 통한 온라인 교육의 한계를 오프라인 수업과 연계하여 하이브리드 방식으로 수업을 진행하면 "전통적 오프라인 교육에 비해 단기간 내에 높은 영어 교육효과를 확인"했다는 내용이 있습니다.

" 영어 능력 향상 : 말하기(29.61점 → 32.72점), 쓰기 능력(44.06점 → 51.67점)

영어에 대한 태도변화 : 자신감(56.52 → 63.62점), 흥미 (55.4 → 60.13점)

하이브리드 영어교육 실험 학교 운영 사례 : 2008년 3월 ~ 6월(3개월)

참여자학생 수 : 초등학교 6학년과 중학교 1학년 학생 총 150명

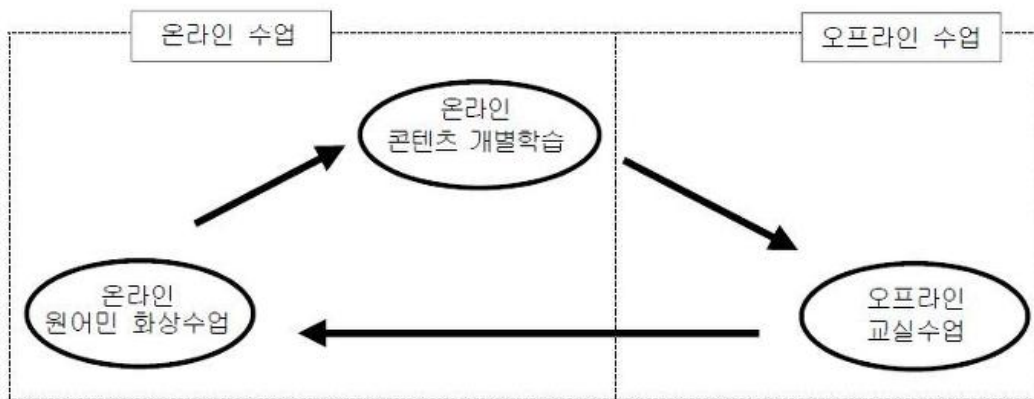
내용적인 면에서는 크게 관심을 끌만한 부분은 없었지만 다만, 화상영어를 통해서 학습능력이 부족한 학생들에게 효과가 실험 전후에 큰 차이를 보였다고 리포트에서 이야기하고 있습니다.

또한 하이브리드라고 이야기했지만 제가그동안 이야기 해 온 것 중에 온라인과 오프라인이 연계되어야 한다고 했던 내용과 크게 다르지 않는 것을 알 수 있습니다.

다만, 이 리포트에서는 구체적인 실험을 통해서 그 성과를 확인하였지만, 실제 학원이나 학교, 온라인 교육 업체에서는 조금 더 진지한 고민을 할 필요가 있을 것입니다.



[그림 20] 정규 수업 및 화상 수업 흐름도



[그림 1] 온·오프라인 연계의 하이브리드 학습 환경

그것은 바로 하이브리드 방식의 운영도 그렇거니와 콘텐츠에 대한 부분이 바로 그것입니다.

학교의 온라인 영어 교육의 채용이 점차 가시화되면서 올 2학기 를 시작으로 내년 1학기 때에는 더 많은 학교들이 예산 책정과함께 화상영어 교육을 정규 수업과정 및 방과 후 수업 등으로 채용하게 될 것입니다.

지금은 그 때를 준비하기 위한 영업이 본격적으로 이뤄져야할 시점이구요.

2008년도의 이 리포트는 이제 곧 화상영어 업계의 현실이 될 것입니다.

학교, 학원 시장이 화상영어 콜센터들에게 오픈되고나면 역시 2만개가 넘는 학교 시장을 향한 여러 업체들의 노크가 시작될 것이고, 지금 준비된 대기업들이나 중소 콜센터들의 움직임도 더 빨라질 것입니다.

그러나 간과하지 말아야 할 것은 명확한 타겟팅과 마케팅 예산 집행이라는 것입니다.

절대 무리하지 마시고, 시장이 원하는 서비스를 제공하려면 무엇을 어떻게 준비해야하는지
고민하시길 바랍니다.

-- 안내 --

세계 한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에서는 콜센터 대표분들의 참여로 작은 힘을 모아 큰목소리를 내려고 합니다.

많은 참여 바랍니다.

K12, 왜 필리핀에서는 화상영어 커리큘럼으로 사용하기 어려울까?

2010.06.11 14:47

K12에 대해서 어제 글을 올린 것 처럼, K12의 커리큘럼은 그 양이나 범위가 광대하고, 현재 화상영어의 포지션이 영어 학습의 보조 형태를 취하고 있는 까닭에 재미있게 학교나 학원에서 배운 영어를 필리핀 강사들과 복습 및 반복하는, "즐겁고 유쾌한 영어수다"에 그치고 있기 때문입니다.

무엇보다 필리핀 강사들이 K12를 가르치기 위해서는 강사들도 K12에 대한 재교육이 필요한데, 이에 대한 방안이 현재 고려되고 있지 않는 이유도 있습니다.

우선 K-8과정만 보더라도 미국의 초등학생을 위한 커리큘럼이지만 사실, 현지의 원어민이 아니면 가르치기 어려운 부분들이 상당수 있습니다.

K-8의 커리큘럼은 Language Arts/English, Math, Science, History, World Languages, Art, Music 등으로 구분되어 있는데, 이 중에서 수학, 과학, 역사(미국역사와 세계역사), 세계언어, 예술, 음악 등이 그 대표적인 교과목들이구요. 그리고 쉽게 접근 할 수 있다고 생각되는 Language Arts / English 조차도 over view나 Teaching material 등을 보면 기본적인 vocabulary, grammar는 물론이고 문학, 글쓰기 등등 학생의 논리력까지 고려한 커리큘럼이 있습니다. [아래 그림 참조]

Language Arts / English : K12 Language Arts/English helps students develop important reading and writing skills, while also inspiring a love of literature. Combining phonics, literature, language skills, and spelling lessons, the Language Arts/English program emphasizes classic works, teaches writing as a process, and prepares students for standardized tests in the areas of language skills and reading comprehension. Younger children learn the basics of phonics and grammar and prepare for reading through systematic, multi-sensory activities, while older students develop literary analysis and comprehension skills by reading novels and nonfiction works.	Language Arts K	PHONICS	PhonicsWorks prepares your student to become an independent reader through systematic, multisensory instruction in phonemic awareness and decoding skills, using a kit of magnetized letter tiles and a variety of games and activities. Handwriting Without Tears provides gentle instruction to help your student print letters correctly.
		LITERATURE	Plenty of read-aloud literature kindles the imagination while building comprehension and vocabulary. The emphasis is on classic literature — fairy tales, fables, folktales, poems—including many works that embody exemplary virtues, such as "The Frog Prince," "Beauty and the Beast," "The Ugly Duckling," and "The Little Red Riding Hood." Other titles include "The Frog Prince," "Beauty and the Beast," "The Ugly Duckling," and "The Little Red Riding Hood."
	Language Arts 1	PHONICS	Using magnetized letter tiles and multisensory activities, the advanced PhonicsWorks program builds decoding skills and helps students become confident, independent readers. Handwriting Without Tears focuses on careful practice at a pace that matches your student's development of fine motor skills.
		LANGUAGE SKILLS	Composition — Students progress from writing words and sentences to writing a paragraph. Grammar, Usage, and Mechanics — Students learn basic rules of usage, as well as sentence structure and types, parts of speech, punctuation, and capitalization. Primary Analogies — Students develop test-taking and critical thinking skills as they connect words and ideas. Public Speaking — Reciting a poem or reading a literary passage helps students learn to address a group confidently.
	Language Arts 2	LANGUAGE SKILLS	Composition — Students practice writing as a process: prewriting, writing a draft, revising, proofreading, and publishing (sharing finished work with others). Grammar, Usage, and Mechanics — Students learn basic rules of usage (such as "may" vs. "can," or "lie" vs. "lay"), synonyms, antonyms, and homonyms, parts of speech, punctuation, and more. Vocabulary — Wordly Wise provides practice in word study skills, reading comprehension, and word analysis. Primary Analogies — Students develop test-taking and critical thinking skills as they connect words and ideas. Handwriting — Handwriting Without Tears helps students develop printing skills and, if appropriate, begin cursive handwriting. Public Speaking — Reciting a poem or reading a literary passage helps students address a group confidently. Spelling — Students learn to understand sound-symbol relationships and patterns.
			Guided reading lessons offer new challenges: greater length, more complex content, and new vocabulary. The emphasis is on classic literature that embodies exemplary virtues, including Aesop's fables, "The Starfish and the Little Boy," and "The Pied Piper of Hamelin." Readings also include nonfiction works, as well as selections from Junior Great Books.
		LITERATURE	Guided reading lessons offer new challenges: greater length, more complex content, and new vocabulary. The emphasis is on classic literature that embodies exemplary virtues, including Aesop's fables, "The Starfish and the Little Boy," and "The Pied Piper of Hamelin." Readings also include nonfiction works, as well as selections from Junior Great Books.
	Language Arts 3	LANGUAGE SKILLS	Composition — Students practice writing as a process, as they write a narrative, a report, letters, poetry, and more. Grammar, Usage, and Mechanics — Students learn about sentence structure, parts of speech, research skills, and more. Vocabulary — Wordly Wise provides practice in word study skills, word analysis, and reading comprehension. Primary Analogies — Students develop test-taking and critical thinking skills as they connect words and ideas. Spelling — Through weekly word lists, students learn relationships between sounds and spellings. Handwriting — Handwriting Without Tears helps students develop their cursive handwriting skills. Public Speaking — Students learn and use techniques for effective oral presentations.
		LITERATURE	Students develop literary analysis and comprehension skills. The emphasis is on works that embody exemplary virtues, including Greek and Norse myths, "William Tell," and episodes from Black Beauty. Students read works of nonfiction, as well as four novels (selected from a long list of such classics as Charlotte's Web, Little House on the Prairie, and Henry Muggins). A test preparation program prepares students for standardized tests.
	Language Arts 4	LANGUAGE SKILLS	Composition — Students practice writing as a process (from planning to proofreading), as they write a report, a book review, a persuasive essay, poetry, a news article, and more. Grammar, Usage, and Mechanics — Students learn more about sentence structure, parts of speech, punctuation, capitalization, and usage. They begin sentence analysis and diagramming. Vocabulary — The Vocabulary Workshop program helps enrich students' vocabulary, develop word analysis skills, and prepare for standardized tests. Spelling — Students understand sound-symbol relationships and spelling patterns, and recognize base words and roots in related words.
		LITERATURE	Students learn to identify and analyze literary elements such as character, plot, theme, and setting. The emphasis is on classic literature, including episodes from Robinson Crusoe, Gulliver's Travels, and Pollyanna; legends of King Arthur; and folktales from many lands. Students read works of nonfiction, as well as four novels (selected from a long list of such classics as The Cricket in Times Square, My Side of the Mountain, and Sarah, Plain and Tall). A test preparation program prepares students for standardized tests.
	Language Arts 5	LANGUAGE SKILLS	Composition — Students practice writing, from planning to proofreading, as they write a memoir, an editorial, a research paper, a business letter, and more. Grammar, Usage, and Mechanics — Students learn about parts of speech, punctuation, and research skills. They continue sentence analysis and diagramming. Vocabulary — The Vocabulary Workshop helps students enrich their vocabulary, develop word analysis skills, and prepare for standardized tests. Spelling — Students learn sound-symbol relationships and spelling patterns, identify affixes and how they affect the meaning of words, and recognize base words and roots in related words.
		LITERATURE	Students analyze, compare, and creatively respond to a variety of works. The emphasis is on classic works, including tales of Robin Hood and St. George; selections from Don Quixote and Shakespeare's The Tempest and A Midsummer Night's Dream; "Rip Van Winkle" and "The Legend of Sleepy Hollow"; and Sherlock Holmes mysteries. Students read works of nonfiction, as well as four novels (selected from a long list of such classics as Pippi Longstocking, Call It Courage, and The Lion, the Witch, and the Wardrobe).
	Intermediate English A	over view	This course offers a systematic approach to the development of written and oral communication skills, and is designed to give students the essential building blocks for expressing their own ideas in standard (or formal) English.
	Intermediate English B	over view	This course builds on the skills introduced in Intermediate English A, offering a systematic approach to the development of written and oral communication skills, designed to give students the essential building blocks for expressing their own ideas in standard (or formal) English.
	Literary Analysis and Composition	over view	Literary Analysis and Composition is a course designed for students at the end of the middle grades and the beginning of high school (grades 8-9). Throughout this course, students will engage in literary analysis of short stories, poetry, drama, novels, and nonfiction. The course focuses on the interpretation of literary works and the development of oral and written communication skills in standard (formal) English. The program is organized in four strands: Literature, Composition, Grammar, Usage and Mechanics (GUM), and Vocabulary.
		LANGUAGE SKILLS	In this writing program, students continue to sharpen their composition skills through writing essays in various genres and increasingly focus on model essays from noteworthy authors. Many units use the literature lessons as a springboard and thereby reinforce the connection between reading for meaning and writing to communicate one's own ideas. In writing each essay, students go through a process of planning, organizing, structure, style, and correctness. In grammar, usage, and mechanics lessons, students analyze syntax and diagram sentences in order to understand how words, phrases, and clauses function in relation to each other. K12's Vocabulary program builds knowledge of Greek and Latin words that form the roots of many English words. The purpose of the program is to help students unlock the meanings of words from classical roots, not necessarily to memorize lists of difficult or obscure vocabulary words.
		LITERATURE	Designed to encourage the appreciation of classic literature, this strand exposes students to both canonical works and less familiar texts and offers a variety of literature to suit diverse tastes. In this literature program, students read "what's between the lines" to interpret literature and they go beyond the book to discover how the culture in which a work of literature was created contributes to the themes and ideas it conveys.

이렇다보니, 필리핀의 일반 화상영어 강사들이 이러한 커리큘럼을 한국의 학생들 대상으로 가르치기엔 상당한 노력과 투자가 필요하지만 그만큼 학생 모집에 대한 효과 등은 확인 되지 않은 까닭에 어떤 콜센터도 감히 도전을 하지 못하고 있는 실정입니다.

제가 늘 이야기하는 서비스의 차별화전략이라는 것은 다양한 콘텐츠의 개발로 타사와의 차별화를 가져가야 한다는 것과 차별화된 서비스를 제공해야한다는 것인데, 이러한 K12과정에 대한 진지한 고민은 이러한 해답을 어느정도 열어줄 수 있을지도 모른다는 생각이 들었습니다.

K12 전체를 가르칠 필요는 없습니다.

학원에서조차도 K12의방대한 커리큘럼을 전부 가르치진 못하고 오히려 한국에서 이를 요약한 책자들이 많이 나와있어서 이것들을 활용하고 있습니다.

그렇다면 화상영어 콜센터에서도 K12를 요약한 책자를 이용한다면 충분한 가능성은 타진해 볼 수 있을 것입니다. 물론 전체적이고 디테일한 교육보다는 K12의 핵심 요약사항을 검토하고 학생들에게 "즐거운 영어수다"에서 벗어나 효율적인 방안으로 제시될 수도 있을 것이라고 생각 됩니다.

또한 이러한 커리큘럼을 도입하기 위해서는 학습관리 시스템을 강화해서 학원에 가지 않아도 그 효과를 입증할 수 있어야 할 것이고, 이러한 역할은 중소 콜센터에서 직접 하기보다는 작은 힘을 모은 협회등을 통해서 온라인 오프라인 관리시스템을 강화해야할 것입니다.

즉, 학부모들에게 확신을 주지 않는다면, 학부모들은 선불리 학원을 포기하고 온라인 교육에 몰입하지는 않을 거라는 거죠. 비록 사회적으로 어린이 성폭력 등이 문제화되면서 홈스쿨링 시장이 점점커지긴 하겠지만, 그 안에 지금의 화상영어 업체들이 함께할 것이라는 막연한 기대는 하지 않는 것처럼, 조금 더 학생들, 학부모의 입장에서 그들이 필요로 하는 니즈를 찾아내고 계발해서 화상영어, 온라인 교육의 효율성을 입증하는 방안이 충분히 고려되어야 할 것입니다.

단순한 커리큘럼 채움에 대한 문제에서 이제는 관리적인 부분까지도 커리큘럼과 연결되어서 사업계획이 진행되어야 할 것입니다.

전세계 콜센터 대표분들의 진지한 검토와 성공을 기원하겠습니다.

세계한인 온라인 교육 콜센터 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에서는 전세계의 한국인 콜센터 대표들과 함께 작은 힘을 모아 아성을 이루고자합니다.

많은 참여 바랍니다.

[커리큘럼]K12 home schooling, 화상영어에서 가능할까요?

2010.06.10 23:20

K12는 학원장님들은 다들 아시겠지만 미국 사립학교에서 사용하는 미국인 교과 커리큘럼 중의 하나입니다.



본래 미국은 각 주별로 다양한 교과목을 선정하여 운영 중인데, 그 중 대표적인 커리큘럼이 바로 이 K12라는 사립학교 교육과정입니다.

K12는 온라인 학습 과정이 이미 미국의 23개주와 DC, 그리고 36개 국가에서 채용하여 사용하고 있습니다.

그만큼 공신력있고 한국에서도 이미 수년 전부터 각 학원에서 K12 교재들을 가지고 수업을 해오고 있습니다.

그리고 K12에서도 온라인 웹사이트를 통해서 온라인 교육을 서비스하고 있습니다. [옆 그림 클릭하면 무료로 배포하는 DVD 신청 페이지로 이동합니다.]

K12의 온라인 학습 시스템은 교재에서 온라인 오프라인 통합적인 교재 운영으로 온라인 학습으로도 충분한 홈 스쿨링을 가능하도록 하였습니다. [첨부문서 참조]

자, 이제 제가 하고자하는 이야기의 본론을 이야기하자면, 이미미국의 온라인 학습은 대표적인 사립학교 교재인 K12에서도 홈스쿨링으로 교육을 해왔습니다.

홈스쿨링은 최근들어 한국에서도 홈스쿨링이 관심을 끌고 있습니다.

어린이대상 성폭력 등에 대한 어린이 안전문제가 사회적 이슈로 등장하고 있는 까닭도 있지만 기존 방문학습 형태가 하나의 홈스쿨링의 기반을 구축해 놓은 까닭도 있습니다.

다른 과목은 기존 학습지 형태의 업체에서 1:1로 수업을 진행할 수 있는데, 영어에 대한 부분은 원어민 강사의 직접 수업이 불가피하게 됩니다. 그래서 더욱 화상영어의 필요성이 대두되고 있습니다.

하지만 화상영어 업계의 움직임은 Phonics 교재를 사용하고 있는 정도에 그치고 있습니다.

영어 수업은 영어로 이뤄지고, 또한 한국의 어린 학생들의 수준에 맞는, 체계화된 교육 커리큘럼이 필요한 때입니다. 즉, K12를 채용하더라도, K12의 교과목 중에서는 한국의 어린이들에게 불필요한 부분도 있습니다. 미국의 역사라든지, 혹은 제 2외국어등이 그러한 것 중에 하나이구요.

앞으로 학교 시장이 열리면 각 서비스 업체들은 차별화된 콘텐츠를 이용하여 타사와의 경쟁력을가져가야 할 것입니다.

 [K12_courses.xlsx](#)

관련 사이트 <http://www.k12.com>

** 첨부문서에는 K12과정 중에서 High School courses는 제외한 K8 코스만 정리하였습니다.

2010년 한국의유치원, 초등학교 실태

2010.06.09 23:13

2009년 12월에 발표된 한국의 유치원 실태조사입니다.

출처는 교육통계연구센터입니다.

첨부파일에는 내용을 포함한 유초등학교 및 원생 등에 대한 자료를 엑셀파일로 정리했습니다.

아래 그래프들은 유치원생관련 수치를 간략히 그래프로 정리한 것입니다.

그래프에 있는 내용은 각 지자체별 유치원 학생수에 대한 내용들로 [지역, 원생수]로

정리되어 있습니다.

유치원/초등학교 대상으로 영업하시는 분들에게 도움이 되길 바랍니다.

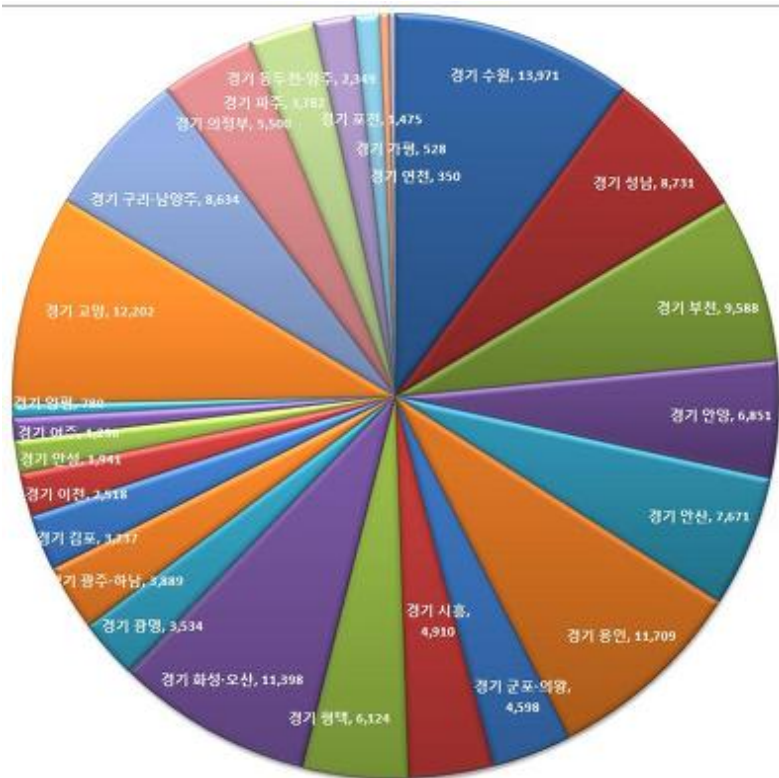
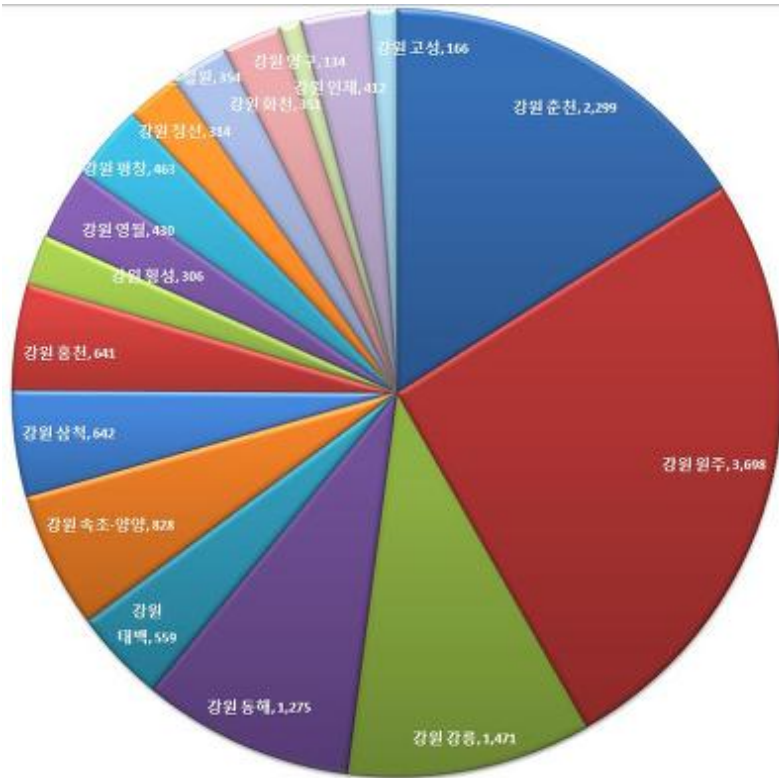
내용의 대강은 다음과 같습니다.[자세한 사항은 첨부문서 참조]

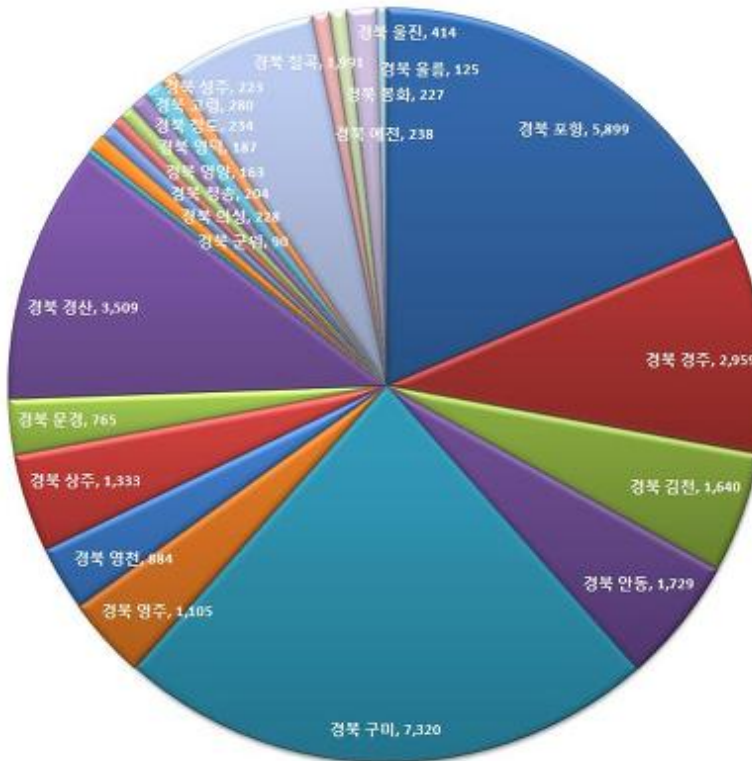
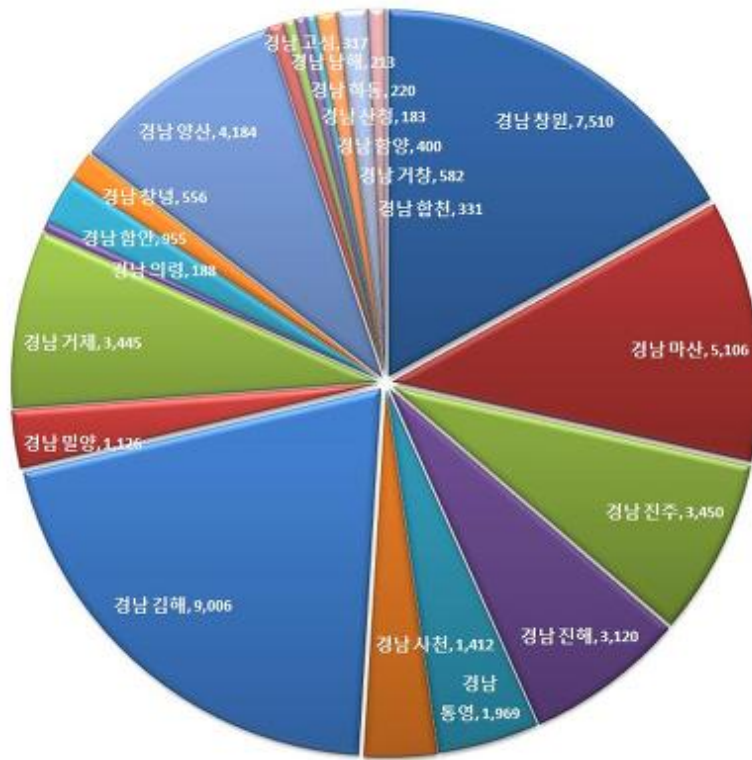
유치원수 : 공립 4,490개원 / 사립 3,880개원 합 8,373개원

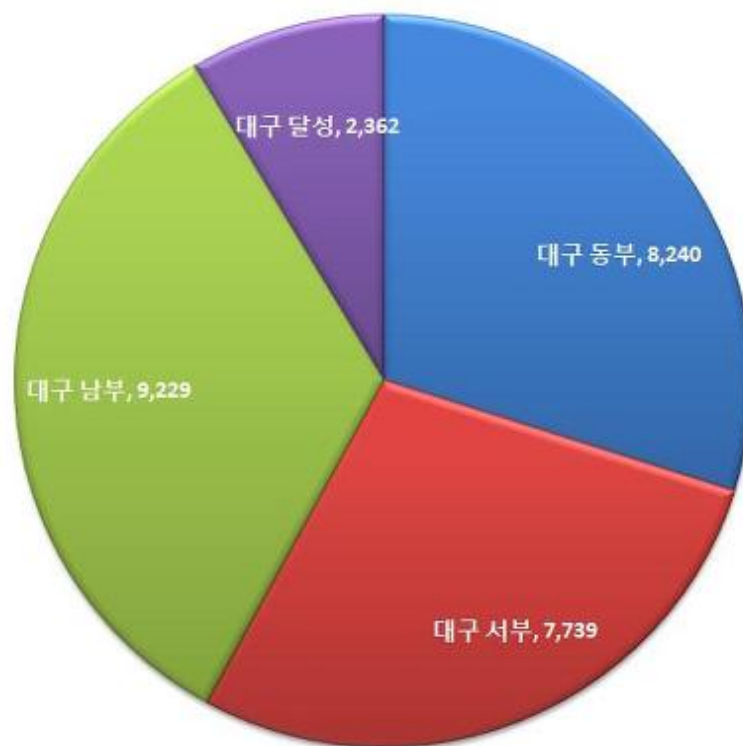
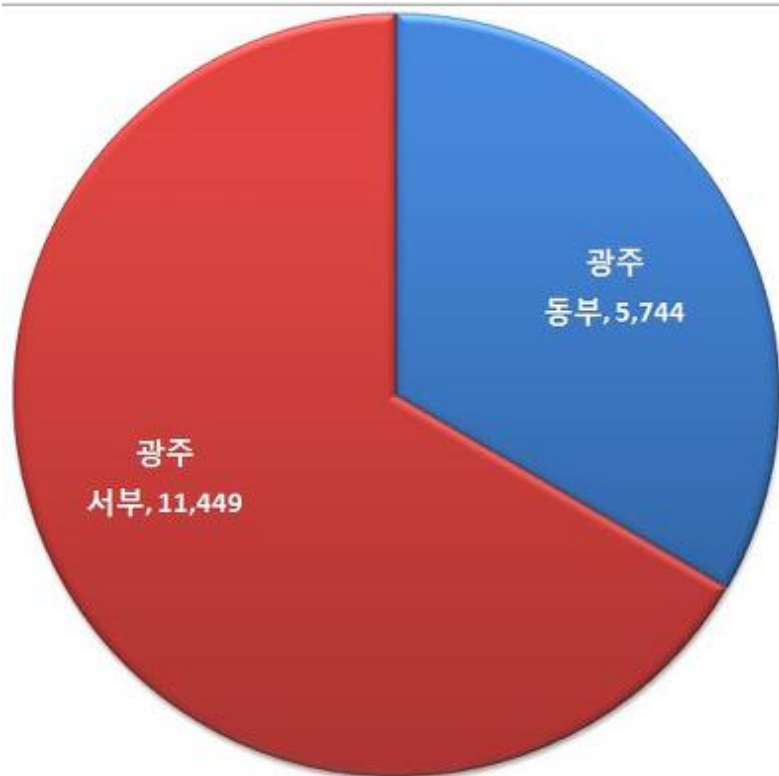
유치원생 : 공립 125,305명 / 사립 411,825명 합 537,361명

초등학생 : 공립 5,737개교 / 사립 75개교 합 5,829개교

초등학교 : 공립 3,419,336명 / 사립 44,392명 합 3,474,395명

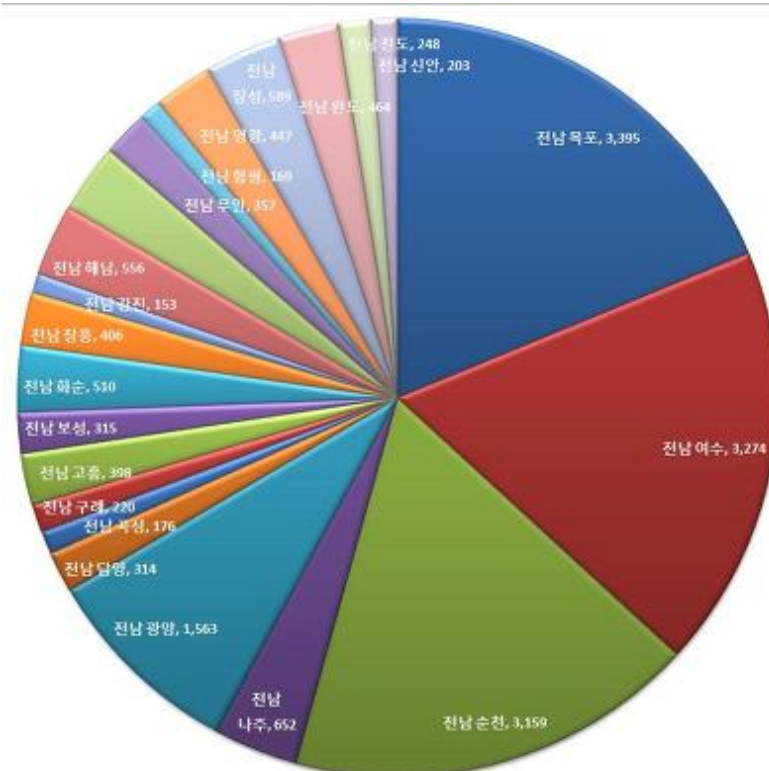


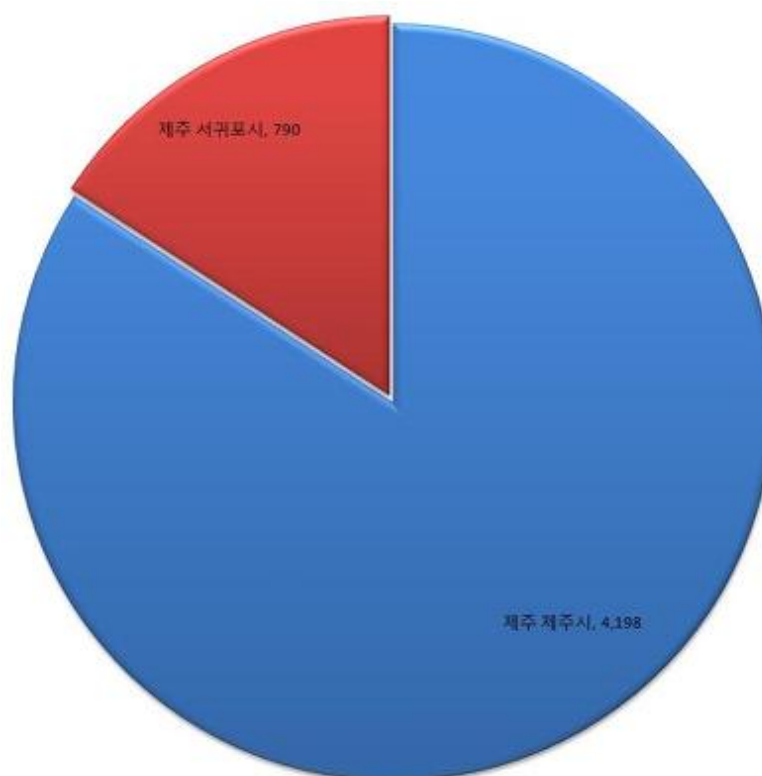
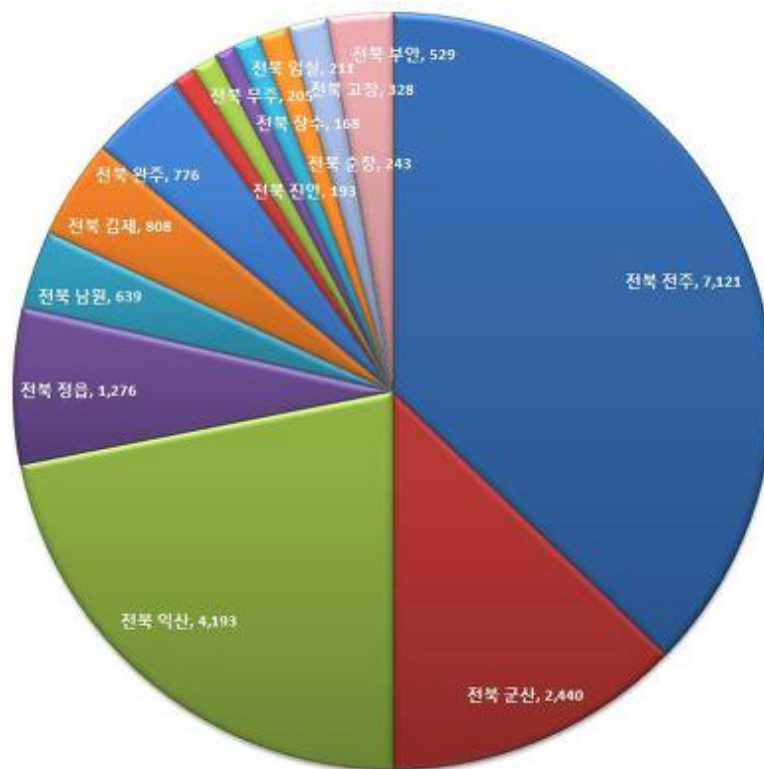


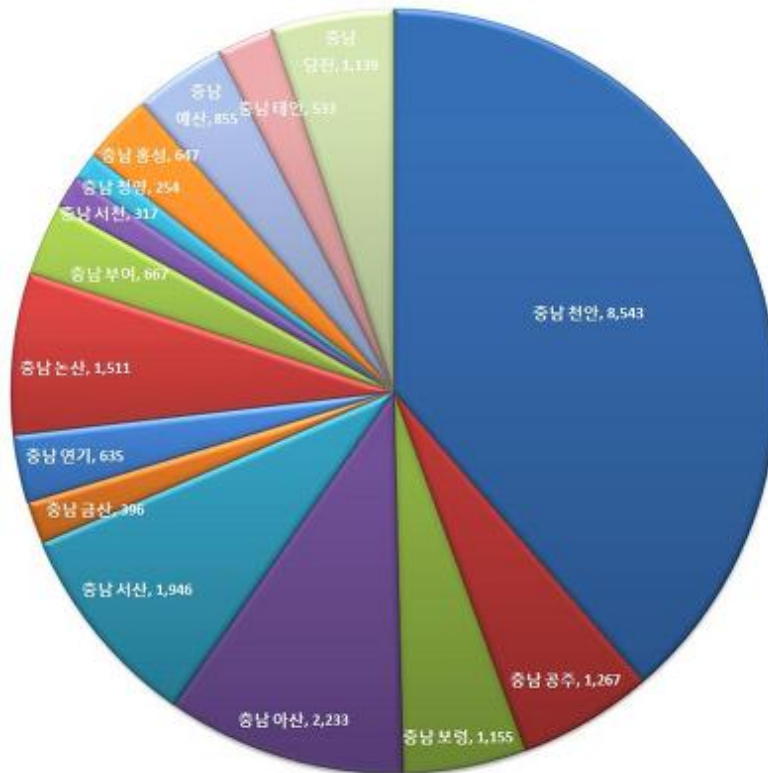












 2009시도별유치원_초교_원생통계.xlsx

세계 한인 온라인 교육 협회 <http://cafe.naver.com/oneduassociation> 에서는 각 콜센터 대표분들과 관련 업체들과

대한민국의 온라인 교육의 발전을 함께 만들어가고자 합니다.

많은 참여 바랍니다.

필리핀 100%외국계 독립법인들의 위험 도래

2010.06.07 00:00

필리핀 정부에서 지금까지 100%(99%)등 외국 자본으로 등록된 법인 등에 대한 순찰에 나섰다고 합니다.

무슨 이야기냐하면, 지금까지 100%라고 이야기하는 99%의 외국 자본은 본래 20만불 이상 자본이 필리핀에 입금된 통장이 있어야만 가능했었습니다. (사실, 이부분은 저역시도 최근에 알게된 사실입니다.)

하지만 지금까지 현지 컨설팅 업체들이 이야기하는 99%의 외국자본이라는 건 20만불에 대한 자본금을 대납해주는 자본금 대납(추후에 자기들이 자본금을 다시 회수합니다)해주고 진행해 왔었습니다.

이것이 지금까지 100% 외국자본으로 업체 설립이 가능한 뒷 이야기였습니다.

하지만 100%외국자본금으로 법인을 설립하는건 필리핀 법규정에는 없다고 합니다.

다만, 투자청등을 통해서 99%의 외국자본과 1%의 피노이 자본이 있어야 법인 설립이 가능한 거였죠.

그나마 1%의 피노이 자본은 권한 행사 및 자본금에 대한 포기 각서를 받아내면서 100% 진행을 해왔었습니다.

그런데 최근들어 이러한 외국법인 설립에 대한 규제와 감시가 강화되었다는 이야기죠.

지금까지 100%법인을 설립했었던 업체들은 정부의 감시(seek)를 받아야 하고 만약 적발시 문제가 생길 수 있다고 합니다.

이에 대한 사항은 다시 재확인하여 알려드리겠습니다.

현재 필리핀에서 20만 페소로 법인을 설립한 업체들의 주의가 필요하다고 하겠습니다.

또한 앞으로 위즈잉글리쉬도 이러한 법적인 부분에 대해서는 2가지 라인을 통해서 사실 여부를 확인하도록 하겠습니다.

하나는 Government Agent와 또 하나는 필리핀 현지에 Government Lawyer를 담당하고 있는 라인입니다.

이를 통해서 가장 정확하고 빠르게 사실 확인을 해서 이에 대한 처리를 도와드리도록 하겠습니다.

저도 좀 더 정확한 소식을 전해드리도록 최선을 다하겠습니다.

모쪼록 많은 분들의 안정적인 콜센터 운영이 되시길 바랍니다.

감사합니다.

"불법이다, 아니다" 스카이프 공짜통화 '공방'

2010.06.03 00:02

오늘 IT뉴스를 보다가 스카이프의 '망중립성'에 대한 논란이 있다는 기사를 보았습니다.

그런데... 정말 재밌죠...

한국에서 스마트 폰이 SK를 긴장하게 만들었다는 이야기를 듣고
화상영어 업계에도 곧 스카이프를 이용한 1:1 이동형 화상영어도 뜨겠구나...라는 생각이 들었습니다.

제가 한국에 있지 못해서 스마트폰의 무선인터넷 성능이 어떤지는 테스트 해보지 못했지만

아마한국에 계신 분들이라면 한번 즈음에 테스트 해보시는 것도 좋을 듯 합니다.

이제 화상영어 업체들도 이러한 시대적 변화에 따르는 새로운 서비스로 새로운 서비스를

연구해야할 때인 듯 합니다.

늘 그랬듯이 말입니다.

아래 기사 참조

--> -->

-->

"불법이다, 아니다" 스카이프 공짜통화 '공방'

[망중립성 긴급진단-상]현행법으로 판단 애매...관련 법 '계류중'

2010년 06월 02일 오후 18:53

김현아기자 chaos@inews24.com ⇐

해묵은 망중립성 논쟁이 또 다시 달아올랐다. 스카이프가 아이폰에서 3G 이동통신망을 이용해 인터넷전화를 쓸 수 있는 앱을 내놓은 때문이다. '아이폰용 스카이프 2.0버전'을 놓고 국내 지사격인 옥션스카이프와 아이폰 이용자

들은 '환영' 입장인 반면, 아이폰을 파는 KT는 '차단을 검토'하고 있다. 아이뉴스24는 '망중립성 긴급 진단'을 통해 뜨거운 감자로 급부상한 망중립성 논쟁을 살펴본다. [편집자 주]

글로벌 인터넷 전화업체인 스카이프가 이동통신 시장에 태풍을 몰고 왔다. 아이폰에서 3G 이동통신망을 이용해 인터넷전화를 쓸 수 있는 앱(아이폰용 스카이프 2.0버전)을 출시하면서 관련업체들을 긴장시키고 있다.

애플 앱스토어에서 무료로 다운받을 수 있는 '아이폰용 스카이프 2.0버전'을 이용할 경우 와이파이 지역에 있는 스카이프 사용자들은 완전 무료로 통화할 수 있기 때문. 또 3G 지역에서도 기존 이동전화 통화료보다 30% 정도 저렴한 가격으로 통화할 수 있다.

국내 아이폰 사용자(3G, 3Gs)가 3G 이동망을 통해 스카이프 가입자간 통화할 경우 통화비는 무료이며, 데이터 사용량만 차감된다. 이 때 차감되는 데이터량은 일반 웹페이지를 다운로드하는 용량과 비슷하다. 1분 정도 통화하면 100KB 정도가 빠지는데, 이를 10초 단위로 보면 12.6원 정도 돼 국내 이동전화 요금(10초당 18원)보다 저렴하다.

주의할 점은 상대방이 아이폰에서 스카이프 앱을 실행한 상태여야 데이터용량만으로 통화할 수 있다는 점이다.

하지만, 곧 출시될 아이폰4에서는 여러 프로그램을 동시에 실행할 수 있는 '멀티태스킹'이 지원돼 스카이프를 항상 실행상태로 둘 수 있어 영향력이 훨씬 커질 것으로 보인다.

게다가 스카이프는 2010년 말까지 3G망을 이용한 스카이프 통화 기능을 무료로 제공하겠다고 밝혀, 별도의 통화 연결비용도 당분간 내지 않아도 될 전망이다.

◆망중립성이란?

망중립성이란 "망사업자는 모든 인터넷 애플리케이션 및 서비스, 콘텐츠를 똑같이 취급해야 한다"는 게 기본 골자다.

망중립성은 인터넷 기업이나 이용자 입장에서 보면 "망에 관계없이 합법적인 콘텐츠에 접근할 권리"가 되지만, 통신회사 입장에서는 "망 매출 감소나 비용을 부담하지 않는 프리라이딩"이 될 수 있다.

현재 미국에서는 연방통신위원회(FCC)와 의회가 망중립성 원칙 도입을 놓고 치열한 공방을 벌이고 있다.

◆수익 배분 논란...해외 업체로 대부분의 수익 이전

3G 스카이프가 소비자들에게는 많은 혜택을 주는 게 분명하다. 하지만 수익배분 문제를 살펴보면 논란거리가 적지 않다. 통신사들 입장에선 상당한 타격이 불가피할 전망이다.

스카이프로 전화를 걸면 대부분의 수익은 스카이프가 가고, 국내 이동통신 회사들은 아주 적은 데이터통화료 수익만 가져가기 때문이다.

스카이프는 아이폰 이용자가 유선전화에 걸 경우 1분에 22원(주요 42개국), 통화연결료 49원을 책정할 수 있다. 여기에 2011년부터 3G망 통화료까지 유료화할 경우 더 많은 수익을 챙길 수 있다.

반면 KT 등 국내 이통사들은 한 통화당 일반 웹페이지를 다운로드하는 용량의 데이터통화료인 1분당 3~5원 정도만 수익으로 들어온다.

KT가 얼마전 데이터통화료 패킷(1KB)당 요금을 2.01원에서 0.25원으로 크게 내리는 등 이통사들이 정부의 무선인터넷 활성화 방침에 따라 앞다퉈 데이터통화료를 인하해 왔다는 점을 감안했을 때 국내 이통사들의 수익 감소분은 더 늘어날 것으로 보인다.

◆아이폰용 스카이프, 현행 통신법으로 불법여부 못가려

□

당장 3G망에서도 인터넷전화 스카이프를 쓸 수 있는 휴대폰은 아이폰(아이폰용 스카이프)과 노키아폰(심비안용 스카이프)이다. 아이폰 가입자가 현재 73만 여명이라는 점을 감안하면 상당한 잠재력이 있어 보인다.

아이폰 사용자라면 누구나 앱스토어에서 '아이폰용 스카이프 2.0 버전'을 무료로 다운로드할 수 있고, 이미 스카이프 설치했다면 앱스토어 업데이트를 통해 버전 업그레이드를 하면 되기 때문이다.

물론 KT가 아이폰용 3G 스카이프에 대해 애플 측과 협의해서 서비스를 차단할 수도 있지만, 가능성은 낮아 보인다. 현행 전기통신사업법상 스카이프를 '불법(역무침해 등)'으로 확정하기에 논란이 있기 때문이다.

KT가 방송통신위원회에 아이폰용 3G 스카이프의 불법 여부에 대해 질의할 가능성은 있지만, 방통위의 판단이 나오기까지는 상당한 시간이 걸릴 전망이다.

지난 2008년 SK텔레콤은 방통위에 소프트웨어 다운로드만으로 통화료를 20~30%정도 줄일 수 있는 삼성네트웍스의 '갭'서비스에 대해 역무침해 및 약관위반 가능성을 제기하면서 유권해석을 의뢰했지만, 결론을 보지 못했기 때문이다.

다만, 당시 공정거래위원회는 '갭'과 비슷한 서비스를 편법이라고 보고 SK텔레콤이 접속을 차단해도 공정거래법상 보호를 받을 수 없다고 판결한 바 있다.

◆아이폰용 스카이프 무단강행 제어법 발의...통신사 투자유인 보호

이런 가운데 현재 국회 법사위 법안심사2소위에 새로운 전기통신사업법 개정안이 계류돼 있어 주목된다. 이 법안은 지난 4월 국회 문방위를 통과해 법사위에서 자구 수정 등을 거치면 본회의에서 통과될 가능성이 크다.

법안의 핵심 내용은 ▲별정통신사업자가 기간통신서비스를 제공할 경우 해당 설비를 보유한 통신사업자와 '계약'을 체결토록 했고 ▲계약을 체결하지 않고 서비스를 제공해 부당하게 이득을 취하는 행위를 금지행위로 규정했다.

또한 ▲별정통신사업자(A)가 기간통신사(C)와 계약 맺은 다른 통신사업자(B)와 계약을 체결한 경우, 이 계약이 C의 의사에 반하지 않아야 계약의 효력을 인정토록 했다.

주목되는 점은 옥션스카이프(별정통신사업자)가 3G망을 이용한 인터넷전화(mVoIP)를 서비스할 때 해당 설비를 보유한 통신사업자(KT 등)와 계약을 체결해야 한다는 점과, 계약없이 서비스를 제공해 부당하게 이득을 취하는 걸 금지행위로 규정한 점이다.

국내에서 아직 mVoIP는 서비스되고 있지 않지만 이동전화와 인터넷전화(VoIP)가 기간통신역무로 돼 있는 만큼, 옥션스카이프가 제공하는 3G인터넷전화는 기간통신역무로 해석될 가능성이 커 보인다.

이럴 경우 옥션스카이프가 KT와 계약을 체결하지 않고 아이폰용 스카이프 서비스를 강행했을 때 부당 이득으로 금지행위 위반이 될 수 있는 것이다.

물론 이 때 방통위가 아이폰용 스카이프를 부당 이득이 아닌 선량한 서비스로 판단할 여지는 있지만, 국내 전기통신사업법에서 통신사들의 차세대 통신망 투자 유인을 강조하는 취지로 이같은 조문이 법에 담긴 것은 이번이 처음이다.

또한 우리나라 통신법에 이같은 조항이 담길 경우 3G 스카이프 사용에 있어 '망중립성' 주장도 불가능해 질 전망이다.

미국 연방통신위원회(FCC)가 밝힌 망중립성 원칙에도 "이용자는 '법이 허용하는 범위' 내에서 원하는 인터넷 애플리케이션 및 서비스를 선택해 사용할 수 있다"고 돼 있기 때문이다.

통신업계 관계자는 "이 법이 통과되면 KT나 SK텔레콤, LG텔레콤의 망에 무단으로 접속해 유령콜 사기 행각을 벌이거나 프리라이딩해서 수익을 얻는 게 불가능해질 것"이라고 환영했다.

또 다른 관계자는 "법의 취지는 공감하지만, 통신사들이 스카이프의 공포에 떨지 않으려면 속히 4G 같은 인터넷 기반망(올IP)으로 설비투자를 더 하고, 생태계에 기반한 다양한 인터넷 기반 혁신서비스를 만들면서 모바일인터넷 전화(mVoIP)에 직접 나서야 할 것"이라고 말했다.

IT는 아이뉴스24, 연예스포츠는 조이뉴스24 <Copyright © 아이뉴스24. 무단전재 및 재배포 금지>
본 기사는 저작권법의 보호를 받으며 기사의 원형을 변형하거나 훼손하는 것을 금지합니다

화상영어 광고만 잘하면 회원이 모집되고 재수강율이 늘어날까?

2010.05.31 18:11

제가 링크나우에 올려진 이슈와 뉴스의 윤재남 마케팅 실장님의 글을보고 창업자들에게 도움이 될 것 같아서 간단한 글을 올려봅니다.

" 광고는 잘 팔리고 나서 남는 돈으로 하는 게 광고다. 처음부터 대대적인 광고를 한다고 해서 광고로 인해 매출이 발생하지는 않는다. 즉, 광고를 해야 매출이 나는 게 아니라 잘 팔려야 광고를 하고 그 광고로 인해 더욱 잘 팔린다는 것이다." 출처

http://www.linknow.kr/index.php?c=user_wall&m=other_wall_list&uid=35609

새삼스럽다고 하실 분들이 계실지 모르겠지만, 가만히 보면 많이 간과되고 있는 것 중에 하나입니다.

저 역시도 창업자거나 현직에 계시는 분들께 가격경쟁이 아니라 서비스로 타사와의 차별화 전략을 가져가야 했던 것처럼 다른 업종의 많은 전문가들이 이구동성으로 하는 말의 요점은 광고만한다고 수익이 늘어나는 건 아니라는 거죠.

온라인 쇼핑몰은 물론이고, 화상영어나 전화영어도 마찬가지입니다.

즉, 이를테면 홈베이스의 재수강율과 일반 콜센터의 재수강율이 다른 이유는 바로 온라인 영어 서비스를 얼마나 안정적으로 제공하느냐의 차이라는거죠.

이런 측면에서도 창업자거나 기존 콜센터 혹은 각 화상영어, 전화영어 업체 대표분들도 이미 고민하고 계시는 안정적인 서비스라는 것에 대한 명확한 정의가 있어야 할 것입니다.

우선은 가격에 예민하게 반응하지말고 타사와의 차별화된 경쟁력있는 서비스를 개발해야한다는 것이고 이러한 서비스를 안정적으로 제공하기 위해서는 아웃소싱이든, 직영 콜센터든 간에 안정적인 콜센터 기반이 마련되어야 한다는 것입니다.

물론 홈베이스도 신뢰할 수 있는 강사들로만 구성된다면야 콜센터에 버금가는 장점이 있겠지만, 이러한 강사진을 구성하기가 여간 어려운 게 아니기 때문에, 이에 대한 부분은 제외하는 겁니다. 또 이런 퀄리티 있는 강사들은 스스로 회원을 모집해서 영어교육 서비스를 하고 있습니다.

광고에만 몰입하지 말고 내실있는 온라인 영어 서비스를 가져가는 것이 선행되어야만 어렵게 모집된 회원들이 단 한달만에 이탈하는 것을 방지할 수 있고 이러한 재수강율의 증가가 곧 안정적인 수입구조를 만들어 낼 수 있는 것입니다.

창업자들은 재수강율에 대한 고민을 해야하고, 이에 대해선 후캠틀을 벤치마크해서 재수강율을 높이는 방법을 고민하시기 바랍니다.

후캠틀은 지난 링글리쉬 때의 단점을 보완하기 위해 자체 콜센터를 구축해서 영업중이고 이들의 영업전략은 참으로 바람직하다고 보고 있습니다. 즉, 1개월 단기 과정보다는 3개월 이상의 장기과정을 중심으로 수업을 하나의 과정으로 오픈해서 회원들의 1개월 단위의 이탈을 막고 있고, 또 여러 콘텐츠를 개발해서 타사보다 높은 수강료를 서비스로 채워가고 있습니다.

수강료에 대한 부분은 제외하더라도 타사와 차별화된 콘텐츠의 개발은 필수요소이며, 이러한 콘텐츠의 개발없이 무조건 남들 따라가기 식의 수강료 책정이나 영업은 장기적인 관점에서 바람직하지 않습니다.

즉, 아무리 광고를 많이 해도 수강생이 늘지 않는다면, 그건 스스로 자신의 온라인 영어교육 서비스에 대한 진지한 고민이 필요한 것입니다. 그 원인은 결국 차별화된 서비스의 부재와 안정적인 서비스의 부재, 관리능력의 부족에서 찾아 볼 수 있습니다.

혹시 아직도 가격경쟁만 고민하고 계세요?

화상영어의 방과후 수업 및 정규 수업으로의 적용 등에 대하여

2010.05.28 20:54

화상영어 시장이 커진다고 하니까.. 방과 후 수업만으로 가능하냐..라고 물으실지 모르겠습니다만, 단지 방과 후 수업 뿐만 아니라 사실은 일반 정규 수업에도 화상영어가 적용 될 것입니다.

이는 학년에 따라 영어 보조교사가 참관하거나 수업 지도를 진행하기도 할 것입니다.

자, 이정도 되면 화상영어 시장에 대한 비전이 조금 더 명확해 졌을 거라 생각합니다.

그러면, 이제부터는 실제 정규수업이나 방과 후 수업에 화상영어적용도나면 어떻게 어떤 방식으로 적용될지 이야기해 보겠습니다.

기본적인 조건은 다음과 같습니다.

1. 화상솔루션을 이용해야 한다.

첫번째 조건에서 이미 많은 업체들이 기권표를 던질지 모르겠습니다.

즉, 홈베이스 그리고 스카이프를 사용하는 업체들로 그동안 가격 경쟁에 몰입했던 업체들은 일단 탈락되겠죠...

2. 강사퀄리티와 좌석 확보

강사들에 대한 퀄리티는 지금까지 필리핀에서도 훌륭한 강사들이 많이 있지만 중요한건 이들모두 1:1 수업에 적응해 왔다는 것입니다. 즉, 그룹수업에는 경험이 만히 부족하다는 것이죠. 그것도 온라인에서 하는 화상영어에는더더욱 그렇습니다.

즉, 그룹 화상영어를 진행할 수 있는 SOP(Standard Operating Procedure)가 없다면 더더욱 문제가 생길 것입니다. 이미 여러차례 오프라인 수업과 온라인 수업이 다르다는 것을 강조해 왔기 때문에 이에 대한 이해가 되실 거라고 믿습니다^^;;(단골 방문자님들 만세^^)

그러면 SOP를 어떻게 만들어야하는가?에 대한 문제가 생깁니다.

또한 좌석 확보는 필수죠^^ 왜? 클래스마다 구성을 어떻게하느냐에 따라서 강사1인이 과연몇명이나 동시에 수업할 수 있을지 달라집니다. 역시 SOP가 중요해지는 이유 중의 하나입니다.

이를테면 여러명의 학생들을 한 영상에서 보면서 수업하게 되면, 참 난감한 일이 발생하기 쉽습니다.

다행인지 불행인지, 요즘 초등학교 한 학급의 정원이 많이 줄어서 조금은 안심이긴 합니다만, 학교 측과 수업을 정의하는데있어 그 효율성은 달라질 것이고, 그 효율성에 따라 이란 정규수업이나 방과 후 수업에 참여하더라도 퇴출될 수 있는 위기에 처할 수 있다는 것입니다.

3. 직영 콜센터와 아웃소싱 업체의 경쟁?

이를테면 학교의 방과 후 수업이나 정규수업에 참여하려면 아무래도 공급가격에 영향이 없다고할 수 없을 것입니다. 즉, 여기서도 가격경쟁이 된다는 것이죠.

똑같은 서비스를 제공하는 업체가 더 저렴하게 학교 시장에 들어가게 된다면 역시 그 답은 더저렴한 공급가격을 제시하는 쪽으로 움직이게

될 것이기 때문입니다.

이러한 까닭에 학교 측과 원만한 관계를 유지하고 있더라도 결국 그 답은 가격에서 정해지기 쉽다는 거시고, 그렇다면 아무래도직영 콜센터와 아웃소싱과의 가격 경쟁이 되면 그 답은 쉽게 찾을 수 있을 것입니다. 이러한 이유로 이미 아웃소싱의 장단점을 이야기한바 있습니다.

아웃소싱의가격 경쟁은 아웃소싱 원가에 따라 달라지게 될 것이고, 콜센터에서는 손해를 보면서까지 아웃소싱을 하지않기 때문에, 현지에 직영 콜센터가 유리한 입지를 차지하는 것은 당연합니다.

학교의 방과 후 수업이나 정규수업으로 사세 확장을 준비하는 업체들에게는 위의 3가지 정도를 감안한다면 그 다음은 인맥이나 치열한 영업 전쟁이 될 것입니다.

2008년도 기준으로 전국의 유치원과 사이버 대학을 포함한 학교는 2,163개(분교 제외).

2만개가넘는 학교 중에서는 이미 화상영어를 채용한 초등학교가 여럿있습니다.

자, 이제부터 준비한다면 어떨까요? 많은 업체 담당자 및 대표분들의 투자가 필요한 시기라고 하겠습니다. 더 빨리 준비하는 자가 승리하게 될 것입니다.

단 몇 개의 학교만이라도 거래를 해보겠다는 생각만으로는 분명 실패할 수 있습니다.

단 몇개의학교가 아니라 스스로 수익성을 분석해서 자신이 공급할 수 있는 공급가와 어떻게해야 그들의 영어 학습효율성을 극대화 할 수 있을지 고민해야 합니다.

이제 카운트다운은 이미 시작되었습니다.

여러분들의 성공을 기원하겠습니다.

2008년 학교 현황

2010.05.28 20:11

화상영어 시장이 2010년 9월 이후에 급작스럽게 확대될거라는 이야길 했었습니다.

그리고 이와 관련해서 링크나우에 글을 올린 내용을 올려드립니다.

지금까지 전화영어를 거쳐 화상영어 시장이 새로운 영어 사교육시장으로 자리매김하기에 여러가지 부족한 점이 많았으나 점점 화상교육이 오프라인 학원수업의 보조수단에서 그 중심으로 자리 이동을 하고 있습니다.

이러한 현상은 방과 후 학교 시장이 열리면서 오프라인 학원들의 생존에 대한 문제까지 거론되고 있는 가운데, 학원들의 화상영어 채용이 점차 증가하는 동시에 여러 업체들이 학교 쪽으로 진출하고 있습니다.

그러면 분명한 시장성은 보여집니다만, 분교를 제외한, 유치원과 사내대학 및 사이버 대학등 전국 2,163개의 국공립 및 사립 학교

 [2008년학교현황.xls](#)

의 방과 후 시장이 열리게 되면 이미 진출한 대기업 및 진출을 예정 중인 대기업체들의 참여로 시장은 한순간에 성장기에 돌입하게 될 것입니다.

이렇게 시장이 열리게 되면 이미 준비된 대기업들은 곧 시장 런칭을 하면서 시장확장에 나서게 될 것이고, 학교 시장이 장악되고 나면 한국의 온라인 영어 시장은 60%이상은 그들에 의해서 선점될 것입니다.

이 때, 창업자들은 무엇을 어떻게 준비해야할까요?

온라인 영어시장의 가운데에 있는 필리핀 현지에서 콜센터의 구축 및 대기업의 에이전트를 한 위즈잉글리쉬가 여러분들에게 생존가능한 창업의 방법을 알려드립니다.

위즈잉글리쉬 대표 이재홍 프로필

1999년 ~ 2000년 파워1973 및 도래커뮤니이션 마케팅 팀장

2002년 BTO 마케팅 기획

2003년 HK,International 마케팅 영업,기획

2005년 필리핀 현지 콜센터 위즈잉글리쉬 구축

2007년 전화영어 위즈잉글리쉬 확장 및 사업자 등록

2008년 필리핀 마카티 콜센터 이전

2009년

필리핀 카비테 콜센터 이전, 캐나다 CnTalk 컨설팅, OMC코리아 콜센터 구축 및 관리 대행, 필리핀 퀘존 어학 연수원 콜센터 시스템 구축, 온튜닷컴 센터프로젝트 창업 상담사, 아이엠어보이 컨설팅, 기타 다수의 개인 창업자 및 학원 창업컨설팅

2010년

대구G&B어학원 컨설팅, 두산동아 필리핀 현지 에이전트, 레드애플 필리핀 현지 에이전트, 호주 캔거루잉글리쉬 콜센터 구축 및 관리 대행, 중국 newlife 콜센터 구축(일방적 계약파기), 현대건설 출강 업체 에이전트, 통큰영어 아웃소싱 컨설팅, 토크빈 필리핀 현지 콜센터 구축 상

담, 제주도 해리스어학원 아웃소싱 에이전트, 인도의 창업상담, 중국의 어학원 창업상담, 우즈베키스탄 온라인화상영어 창업 상담, 영국의 창업상담, 필리핀 레인보우 비즈니스 센터 컨설팅 및 지원, 필리핀 및 캐나다 현지 콜센터들과 에이전트 담당.

기타 주간 3건 이상의 창업 상담 진행 중

블로그

네이버 블로그 <http://blog.naver.com/whizenglish>

다음 블로그 <http://blog.daum.net/whizenglish>

연락처

필리핀 0927-794-5174 (국가번호 +63)

필리핀 046-477-2870 (국가번호 +63)

한국 070-7678-6564 (국가 번호 +82)

화상영어 마케팅 매칭구조를 고민해 봅니다.

2010.05.25 17:55

이게 무슨 뜬금없는 이야기냐고 하실 분이 계실지 모르겠습니다만, 여러 화상영어 업체들의 영업활동을 보면 그 특색을 알 수 있습니다.

콜센터 규모에 따라 타겟이 다르다는 이야기는 화상전용 솔루션을 사용하는 대형 콜센터들과 스카이프를 사용하는 중소 콜센터, 그리고 홈베이스를 이용하는 준 콜센터형 화상영어 업체들의 각각 시스템에 맞는 타겟이 다르다는 것입니다.

아래 그림을 보시면 이해가 빠르실 겁니다.



즉, 각 화상영어 서비스를 제공하는 콜센터라든지 홈베이스등의 고정비용 및 각 장단점에 따라 수강료가 책정되고, 그만큼 규모에 따르는 수강 가능한 허용인원 및 서비스 퀄리티에 따라 영업의 규모와 대상 타겟이 달라진다는 겁니다.

이렇게하면 중대형 콜센터의 주요 대상은 대기업, 일반기업 및 학원, 학교 등의 B2B 영업과 일반 회원유치 등입니다. 사실은 거의 모든 카펫을 영업대상으로 영업과 마케팅을 할 수 있습니다.

반면 중소형 콜센터의 경우는 브랜드와 콜센터의 안정성을 선호하는 대기업이나 일반 중소기업 보다는 학원이나 개인기업 등이 주요타겟이

됩니다. 그만큼 중대형 콜센터보다는 브랜드 인지도가 약한 까닭이죠.

한편, 홈베이스 및 일반 가정에서 운영되는 콜센터는 사실 B2B영업은 불가능하고, 대부분 가격경쟁에 몰입하는 커뮤니티 카페나 온라인 가격검색을 하는 화상영어 유경험자들이 주요 타겟이 됩니다.

이러다보니, 화상영어 시장이 포화라고 이야기하는 건, 이러한 유경험자들의 입장에서 바라보는 시장은 포화시장일 수 밖에 없습니다. 그만큼 화상영어 유경험자들은 다른업체들의가격비교를 하면서 좀 더 낮은 수강료로 화상영어 서비스를 받으려고 하고, 비용에 부합하지 않은 최고의 교육서비스와 통신 퀄리티를 요구합니다. 이에 회원들의 불만은 곧 "역시 싼게 비지떡"이라고 이야기합니다.

어차피 선택은 회원들의 몫이지만 그들은 언제나 더 저렴한 가격에 최고의 서비스를 찾아내려고 합니다만 화상영어 업체들은 이들의 더 좋은 서비스에 대한 욕구를 충족시킬 수 있는 방안을 찾아내야 합니다. 결국 화상영어가 싸구려 온라인 영어교육이 아니라 더 좋은 학습효과를 가져갈 수 있는 효율적인 온라인 영어 학습이 되어야한다는 거죠.

일반적인 마케팅 이론상으로보면 새로운 상품이나 서비스 등의 런칭시기나 활성화 단계에 따르는 소비자의 시장 진입 단계를 보면, 선지적 시장 참여자와 브랜드를 선호하는 일반 시장 참여자로 크게 나뉘볼 수 있습니다.

이러다보니, 온라인 화상영어에도 점점 브랜드를 구축하려는 마케팅 전쟁이 생기고 있죠.

그 온라인 화상영어 업체들의 마케팅이란 현재까지는 지극히제한적인 마케팅을 해왔습니다.

그만큼 브랜드 마케팅이 큰 비용이 들어가야하는 작업이기 때문입니다.

결국 소액창업자들의 틈새시장은 점점 좁아지고 있기 때문입니다.

즉, 대다수의 일반시장 참여자들이 화상영어 시장에 진입하게 되면 그들은 강한 브랜드 선호 경향을 가지고 화상영어를 선택하게 될 것이기 때문입니다.

더군다나, 그 활성화 시기는 이미 이야기한 바와 같이 2010년 2학기 때부터 본격적으로 학원가를 비롯한 사립 학교를 중심으로 더 확장될 것입니다. 학교에서 방과 후 수업을 경험한 학생들은 원어민과 화상영어 수업을 하게 될것이고, 그 화상영어는 즐겁고 유쾌한 영어 표현력을 키우는 것으로 학습과 커리큘럼이 집중되어야 할 것입니다.

한편, 2010년 2학기 이후에는 온라인 영어시장도 양극화로 나뉘지고 그에 따르는 회원층들도 양분될 것입니다. 오프라인 학원들이 이미 방과 후 수업 등의 견제와 정부의 학원에 대한 견제 등으로 화상영어를 도입하고 있고, 학교에서도 방과 후 수업을 확대시키기 위해서 다양한 방법으로 학생들을 학교에 남기려고 하고 있습니다. 즉, 학원에서 공부할 수 있는 시간을 학교가 차지하게 되는 것이죠.

사정이 이러다보니 점점 주말에도 수업을 하는 학원들이 증가하고 있고, 학생들의 공부에 대한 부담은 가중되고 있습니다. 여기에서 화상영어의 LMS가 차별화를 가져가야하는 이유가 생깁니다.

즉, 학원용 LMS와 일반 화상영어용 LMS가 달라야한다는 것이죠.

온라인 영어학원 광고전략 수립 등에 대하여

2010.05.24 21:14

여러분들의 차별화된 경쟁력은 무엇입니까?

수많은 온라인 영어학원들과 어떤 경쟁력을 가지고 계십니까?

가격? 더 저렴하다고요?

그리고요?

그러면 시스템이나, 강사 퀄리티는 어떤가요? 강사들의 SOP는 있나요?

여러분들의 LMS는 단순한 회원출결 관리기능 뿐인가요?

가격 경쟁을 하는 업체들의 강사 개인당 수익성의 대부분 상당히 부족합니다.

즉, 수강료가 저렴하기 때문에 수강생이 몰릴 지는 몰라도, 강사들에게 인건비를 주고 시스템을 관리하고, 콜센터 임대료 및 유지관리비로서는 상당히 부족한 것이라는 이야기입니다.

다들 아는 이야기라고 치부할지는 모르겠습니다만, 중요한 건 온라인 영어학원이든, 그냥 화상영어사업이든 간에 어떤 이름을 갖다 붙여도 한국이 아닌 외국의 강사들이 온라인으로 수업하는 형태가 동일하다면 여러분들은 수익성을 고민해야 합니다.

물론 고민할 것들은 더 많지만, 적어도 기본적인 수익(=수강료)을 배제해서는 이 사업 뿐만 아니라 어떤 사업도 할 이유가 없다는거죠.

흔히들 타사 이야기 합니다. 제가 시장분석을 이야기했더니, 저알 타사 시장분석을 하는데, 중요한건 가격에만 집중한다는거죠.

제가 이야기하는 건 가격이 아니라 차별화되는 서비스를 이야기하는 건데도 말입니다.

그럼 차별화된 서비스라는 건 뭘까요?

여기서부터는 아이디어 싸움입니다. 타사의 LMS라든지, 제공되는 서비스 대비 수강료에 대한 분석없이 무조건 가격만 보고 경쟁하려한다면 백전백패입니다.

타사와의 차별화된 경쟁력을 이야기하면서 저는 아래에 광고통의 웹사이트에 있는 견본을 링크했습니다. 아래 페이지를 보시면 아! 하면서번뜩이는 아이디어가 있으신 분들은 성공 확률이 높아질것입니다. 타사와의 차별화된 경쟁력은 즉, 서비스 경쟁입니다. 홍보 경쟁이라는 이야기입니다.

동일한 서비스, 동일한 LMS, 동일한 강사퀄리티로 동일한 가격을 가져간다면 아마도 본전을 건질지 모르겠습니다만, 그 동일하다는 것의 기준도 모호한데다가 사업을 어떻게 해야할지조차도 모른다면 참 안타깝지만 사업을 하기보단, 다른 일을 찾아보시는 것도 좋을 겁니다.

누구도 이렇게 해야 성공한다고 알려주는 사람은 없습니다.

저 역시 기본적인 정보를 제공해드리면서 컨설팅을 하고 있지만, 실제 최종 결정은 역시 자기 몫인 것입니다. 즉, 자기의 주관, 신념, 사업에 대한 확신과 전략없이는 실패하기 쉽다는 것이죠.

제가 사업의 기초를 이야기하면서 신뢰를 이야기하는 건 그러한 신뢰를 바탕으로 사업계획이 나올 수 있기 때문입니다.

오프라인 학원들의 홍보 전략에 대해서 많은 카페에서 많은 교육과 훈련을 진행합니다.

저 역시 이러한 훈련 및 교육과정을 준비 중에 있긴하지만요^^

중요한 건 여러분들이 과연 어떻게 사업을 결정하고 진행할 것인가?라는 부분입니다.

소액창업자들에게는 더더욱 그렇습니다.

초보 창업자라면 더더욱 철저하게 기본에 충실한 순서를 밟아가면서 창업을 해야합니다.

그래서 고민하다가 저도 교육과정을 개설하려고 하는겁니다.

지금까지 제 블로그를 통해서 이야기했던 것들보다 더 심도있게 이야기하고 싶어서 입니다.

제발 실패하는 창업을 하지 말라고 이야기하고 싶어서 입니다.

저처럼 고생하지 말라고요^^

예전에 어떤 광고에서 "집 떠나면 개고생"이라는 광고 카피가 세인들의 이목을 끈 적이 있습니다.

그만큼 광고 카피가 중요하다는 반증이기도 합니다. 물론 업체의 규모등은 차치하고서라도 말이죠.

모쪼록 아래의 상품 견본을 보면서 여러분들은 어떤 영업전략을 세울 수 있는지 고민해보시기 바랍니다.

73



영어 특강 안내

BEST
최고급 지능화된 최선물 다하는 학습 못하기 조성
말장적인 교사의 맞춤형 학습제공

EFFTIVE
연말에 맞는 학습법을 제공하여 개별 효율적인 영어 구사 능력훈련
자연스러운 발음 훈련과 생활영어로 실용, 살아있는 영어훈련

SPECIAL
최고의 교육환경에서 즐기는 영어학습제형 (회화중심)
소수정원제 및 1:1 맞춤수업으로 최상의 컨디션과 진정성 향상

TRUSTFUL
간단한 테스트를 통해 단계별 발전성
단계별 특화된 교재와 구성으로 학습을 수 있는 실력향상 중점

광고통영어교실은
아는 영어가 아닌, 말하는 영어를 지향합니다.



☎ 상담문의 0212269-1100 / 2269-0655

74

Classroom using sentences (교실 용어)

Hi! Good to see you! (반가워요)
How are you doing? (잘 지내요?)
What are you doing? (지금 뭐하고 있어요?)
Let's get everything ready for class. (수업에 필요한 것을 다 준비합시다)
Are we all here? (다들 있어요?)
He is sick. (그는 아파요)
He is not here today. (그는 오늘 결석이에요)
I'm sorry I'm late. (늦어서 죄송해요)
I have a question. (질문있어요)
How do you spell _____? (_____ 어떻게 씁니까?)
How do you say _____? (_____ 어떻게 말하니까?)
What's the homework? (숙제가 뭐예요?)
It's today's homework. Can you do this? (이것이 숙제예요, 할 수 있겠지요?)
Don't forget the homework / today's new words.
(숙제 / 오늘 새로 배운 단어를 잘 기억하세요)
Can we leave the classroom now? (지금 가도 되요?)
See you tomorrow, Good-bye everyone! (내일 봐요, 안녕)
Have a nice weekend / holiday. (주말 / 휴가 잘 보내세요.)
I won't be here next week / tomorrow. (다음주 / 내일 결석해요.)

Classroom rules(교실 규칙)

1. Raise your hand. (손들어요)
2. Be polite and quiet. (예의 바르게 그리고 조용히)
3. Come to class prepared. (수업준비하고 들어오세요)
4. No Korean. (한국말 하지마세요)
5. Turn off your cell phone. (휴대폰 꺼주세요)
6. Give homework in time. (숙제 제시시간 제출)

위즈잉글리쉬 약도입니다.

2010.05.23 17:06

위즈잉글리쉬 약도를 만들어 보았습니다.

방문하시는 분들께 도움이 되었으면 합니다.

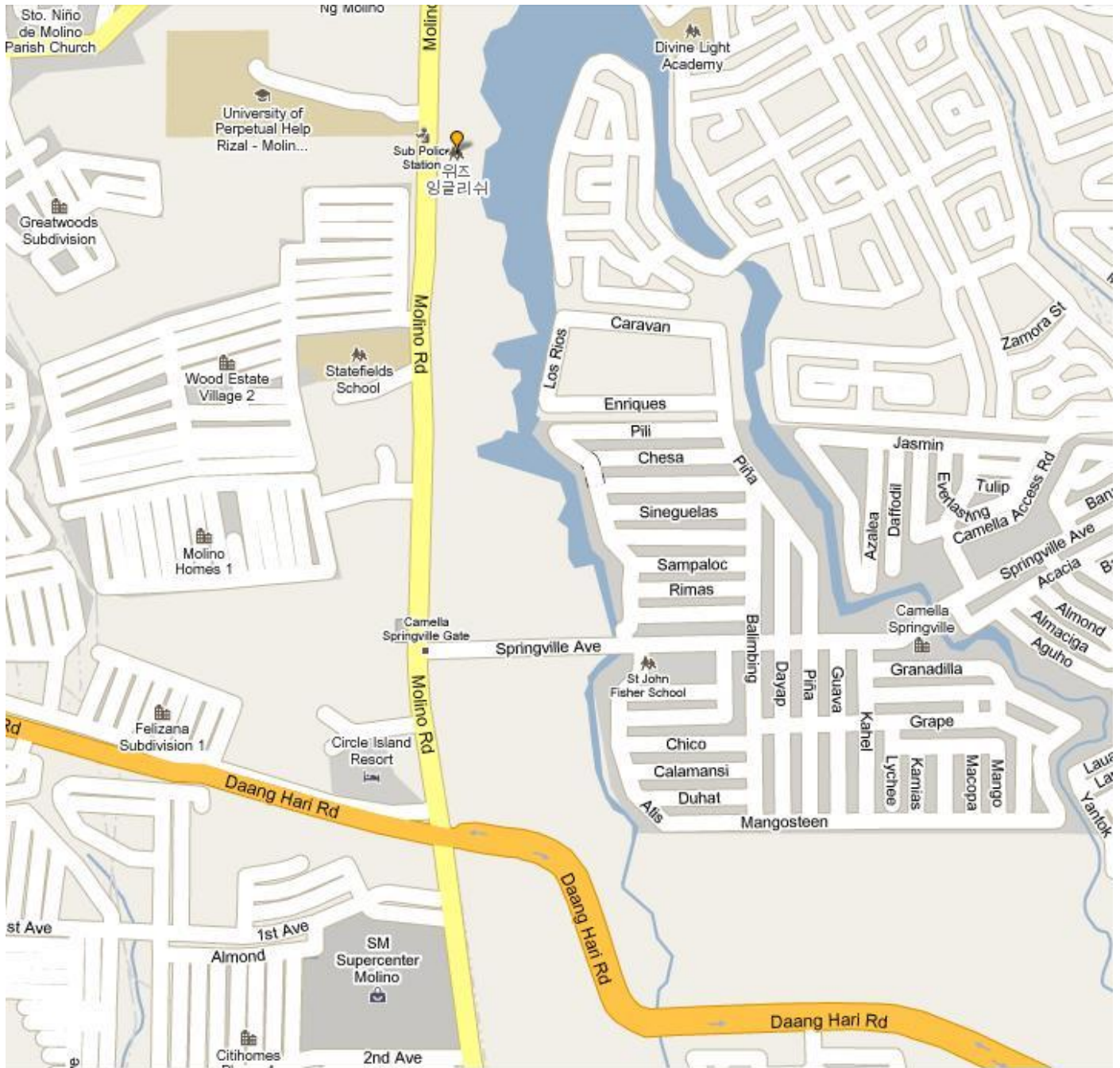
하단에 SM Molino를 보시면 찾아보시기 쉽습니다.

그리고 건너편의 학교와 Emilus를 보시면 쉽게 찾아 오실 수 있습니다.

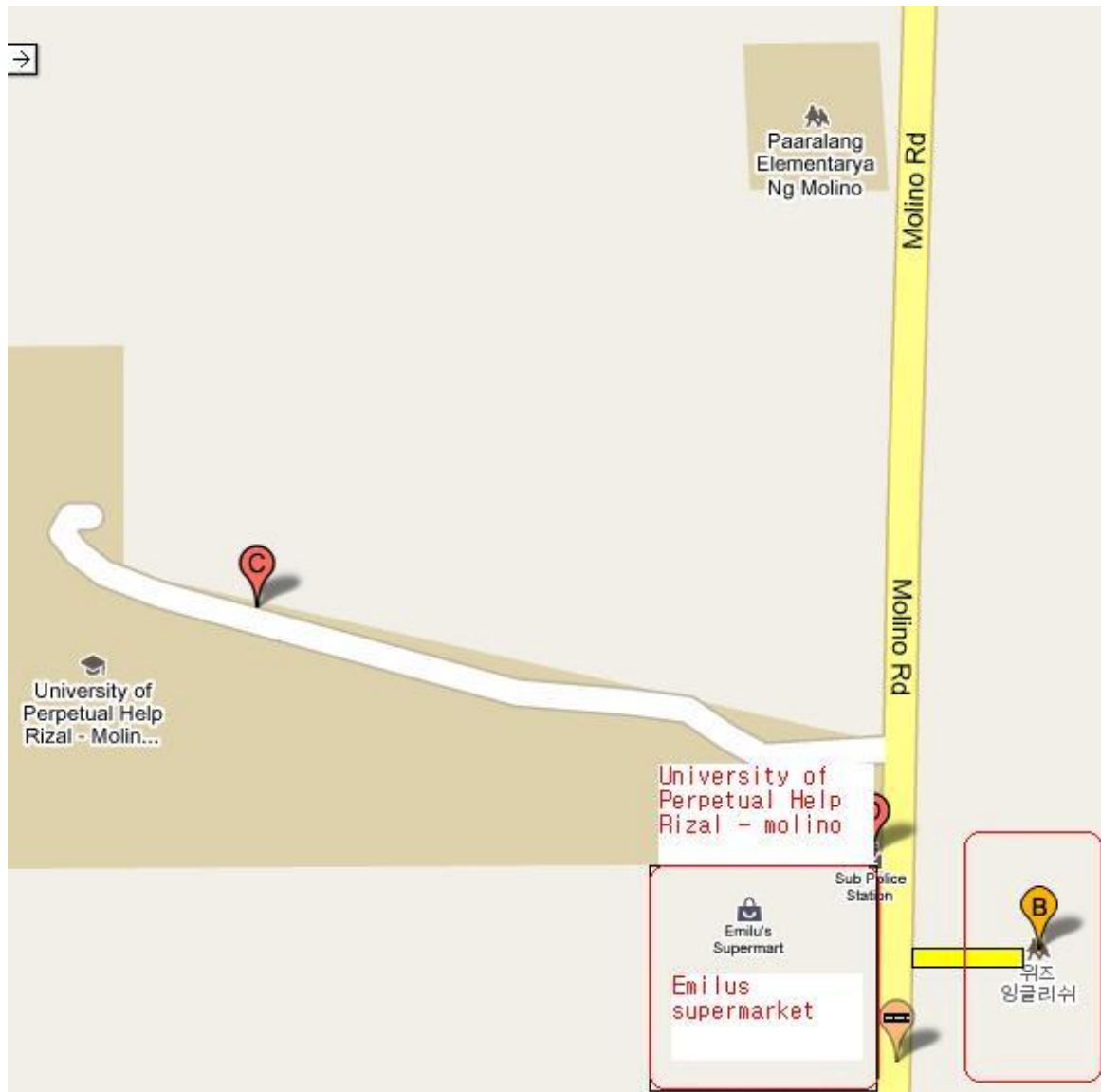
연락처는 아래와 같습니다.

필리핀 일반전화 +63) 46-477-2870 휴대폰 +63) 927-794-5174

한국 인터넷 전화)+82) 070-7678-6564



아래는 근처에 오시면 쉽게 찾아오실 수 있도록 조금 자세한 약도를 올립니다.

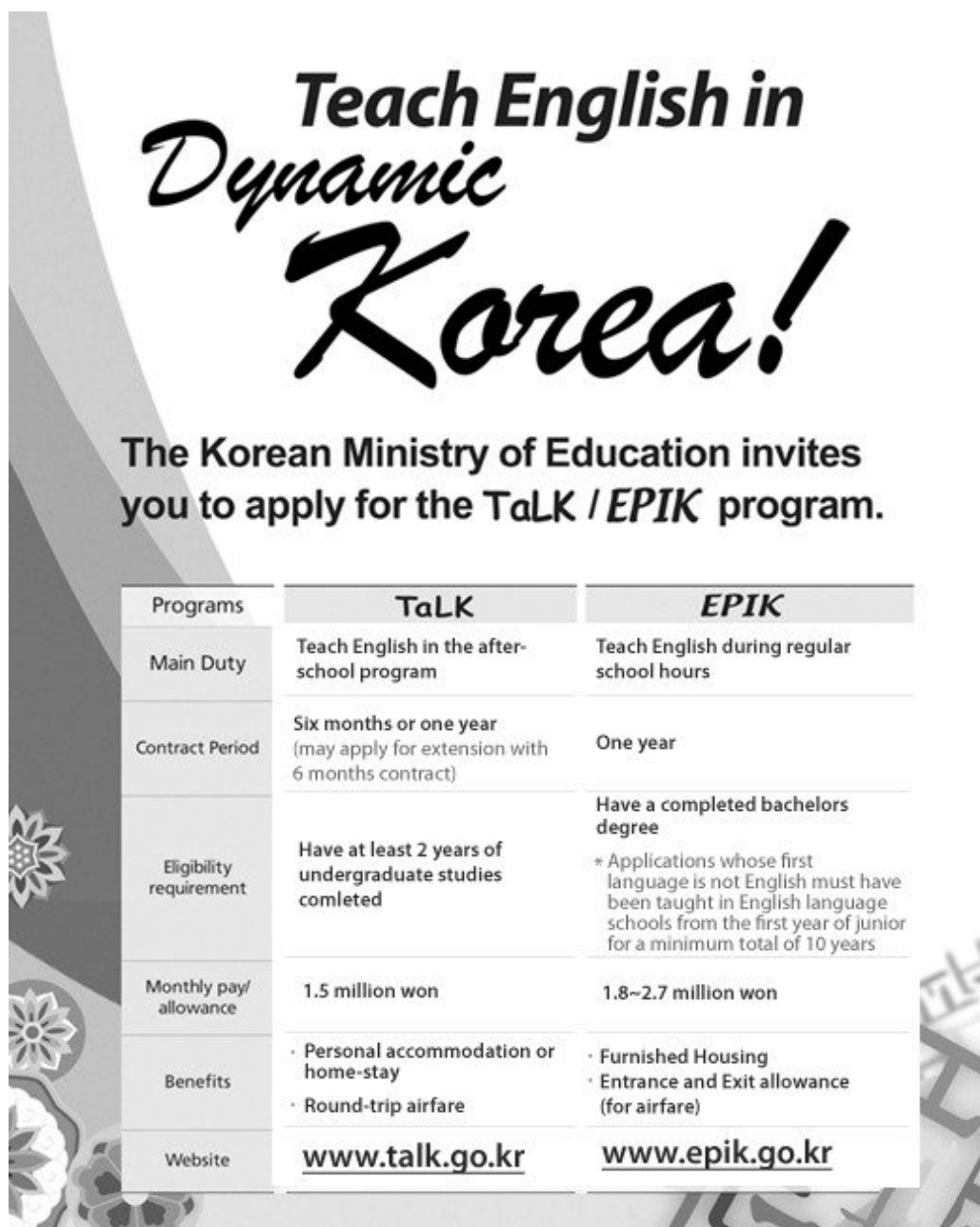


TaLK과 EPIK을 통해 본 원어민 수급 정책과 효과는?

2010.05.21 20:41

며칠 전에 TaLK에 대해서 간단하게 언급하긴 했습니다만, 이번엔 EPIK와 비교해서 한구구 정부의 원어민 수급 전략과 함께 이러한 원어민 수급 전략이 학원이나 학교 측에 얼마나 영향이 있을지, 또 화상영어 업계에는 어떤 영향이 미칠지 고민해보겠습니다.

우선 TaLK와 EPIK을 비교해보면 아래 그림과 같습니다(Talk.go.kr에서 발췌)



Programs	TaLK	EPIK
Main Duty	Teach English in the after-school program	Teach English during regular school hours
Contract Period	Six months or one year (may apply for extension with 6 months contract)	One year
Eligibility requirement	Have at least 2 years of undergraduate studies completed	Have a completed bachelors degree * Applications whose first language is not English must have been taught in English language schools from the first year of junior for a minimum total of 10 years
Monthly pay/ allowance	1.5 million won	1.8~2.7 million won
Benefits	· Personal accommodation or home-stay · Round-trip airfare	· Furnished Housing · Entrance and Exit allowance (for airfare)
Website	www.talk.go.kr	www.epik.go.kr

핵심 내용을 살펴보면 방과 후 학교와 원어민 보조 강사를 모집하는 것으로 구분할 수 있고, 학교 졸업자와 재학생들 대상임을 알 수 있습니다. 근무 개월도 TaLK는 6개월 혹은 12개월이고, EPIK는 1년 기준입니다.

이 두가지 과정 모두 영어를 모국어로 사용하는 7개국(미국, 영국, 아일랜드, 호주, 캐나다, 뉴질랜드, 남아공)에만 국한됩니다.

일반 학원에서 제공하는 왕복항공권 뿐만 아니라 숙박까지 지원하고 있습니다.

예전에 학원관련 모 업체의 에이전트를 하면서 들은 이야기 속에서도 이와 유사한 이야길 들은 적이 있습니다. 즉, 학원에서 근무하면 12시간 근무하는데, 학교에서는 불과 4시간만 근무하고 150만원 이상의 급여를 받아가서 학원측에서는 원어민 강사 수급조차도 쉽지 않다고 푸념 하였던 것입니다.

즉, 일반적으로 정부 차원에서 원어민 강사를 수급하기 위해 현지의 학생들이나 졸업생들을 단기간 고용하여 학교에 지원하려는 시스템은 벌써 3년째에 접어들고 있습니다. 그래서 전국의 각 지자체에서도 이러한 시스템을 이용있습니다.

아직 외국인들에게는 많이 알려져있지 않지만 1개월간 한국어 및 문화교육을 받은, 한국에 대한 호기심만 가지고 있는 외국인들이 이른바 워킹홀리데이식의 유료 여행을 즐긴다는 측면에서는 긍정적이기도 하겠지만 반대로 학원 및 업체들에게는 상당한 위협이 되는 것은 사실입니다.

하지만 학생들입장에서는 원어민 보조강사 혹은 방과 후 수업에 원어민 강사와 수업을 하지만 중요한 것은 영어가 학습 커리큘럼이기 전에 하나의 언어라는 것입니다. 그래서 지속적인 말하기, 듣기 연습을 해야한다는 것이고, 이러다보니, 많은 학원들이 점점 화상영어 도입에 속도를 내고 있습니다.

앞으로 삼육어학원 같은 경우처럼 원어민 강사 공급보다는 화상영어로의 수업전환이 필수적으로 바뀌어야 할 것입니다. 학원이 생존해 나갈면 적어도 지출을 줄이고, 관리 효율성을 가져가는 화상영어를 학원 정규 수업에 런칭할 수 밖에 없다는 거죠.

제가 계속 학원 상담을 하고 있는 것 중에 하나가 바로 이러한 까닭인 듯 합니다.

모두의 성공을 기원하겠습니다.

온라인 영어학원으로 가는 길, 우리학원의 시스템은 화상영어에 적합한가?

2010.05.19 15:08

중소형 학원에서는 일반 가정용 인터넷으로 학원의 인터넷을 사용하는 경우가 많이 있습니다.

이런 경우, 화상영어를 채용하지 않을 거라면 간단한 인터넷 서핑을 하는데는 큰 문제가 없는데 화상영어를 사용하게되면 가정용 인터넷 하나에 여러개의 컴퓨터를 공유기로 연결해서 사용하다보면 인터넷 속도가 현격하게 저하됩니다.

결국 이 상태에서 화상영어를 한다고하면 아무리 스카이프수업을 한다고 해도 끊김현상이 나타날 수 밖에 없게 됩니다.

화상영어는 상대의 화면을 보는 다운로드와 상대에게 자신의 영상을 보내주는 업로드 속도에 따라서 퀄리티가 달라지게 마련이고 거기에 음성 데이터까지 오가게 되면 그 퀄리티는 점점 떨어질 수 밖에 없죠.

또 컴퓨터의 자체적인 소프트웨어나 하드웨어적인 문제도 발생합니다.

하드웨어야, 워낙에 컴퓨터사양이 좋아져서 큰문제는 없겠지만, 소프트웨어의 문제는 바이러스나 기타 프로그램 충돌 등으로 인해서 프로그램이 가동되지 않거나 아예 컴퓨터가 중간에 갑자기 멈춰버리기도 합니다.

온라인 영어교육을 하기 위해서는 콜센터는 물론이고, 학원이나 가정내에서도 컴퓨터와 인터넷에 대한 부분을 잘 정리해놔야 원활한 화상수업을 할 수 있게 됩니다.

오늘 온라인 기사를 보다가 한국의 인터넷 속도가 느리다는 기사를 보고 글을 올려봅니다.

특히 해외서버와 연결될 때의 속도는 한국내의 인터넷 속도와는 다르게 더 느려집니다.

그렇다면 한국에서의 해외 인터넷과의 연결 속도가 느려짐에 따라 화상영어 서비스하는 콜센터와 사전 테스트가 중요합니다.

필리핀에서도 마찬가지로 콜센터들이 점점 안정적인 전용선을 구축하려는 이유가 바로 한국과의 원활하고 안정적인 인터넷 속도를 확보하기 위해서입니다.

이러한 상황을 잘 모르고 콜센터에게 불만을 이야기하다가 어느 업체와 서비스 계약을 하더라도 자체적인 라인 변경이나 시스템 업그레이드를 하지 않으면 학원의 화상영어 서비스 퀄리티는 좋아지지 않을 겁니다.

온라인 영어학원, 오프라인의 네트워크 및 하드웨어 시스템이 중요합니다.

참고 사이트 : http://www.zdnet.co.kr/ArticleSaveText.asp?article_id=20100518162247

필리핀 콜센터와 캐나다 콜센터의 차이

2010.05.18 22:05

출처 카페 > 화상영어,온라인 영어교육 위.. | 위즈잉글리쉬

원문 <http://cafe.naver.com/whizenglish/415>

요즘들어 북미권 캐나다 화상영어가 조금씩 꿈틀거리고 있습니다.

한국정부에서는 부족한 영어 보조강사 수급을 위해 해외의 한국인 교포와 원어민 대학생들을 대상으로 YTN international등을 통해 TaLK(Teach and Learn in Korea) 프로그램을 홍보하고 있습니다. (제가 직접 YTN에서 광고를 보고 많은 관심을 가지게 되었죠^^)

대상국가도 미국, 캐나다를 비롯한 영어를 모국어로 사용하는 원어민 국가들만 대상으로 하고 있고, 이들에게는 월 150만원의 급여와 왕복항공권 등이 제공됩니다.

1년, 6개월 과정 두개가 있고요. 이 과정에 참여하기 전에 1개월간 훈련을 거치게 됩니다.(어쩐지 TaLK홍보하는 느낌이^^;;)

본론으로 가서 TaLK프로그램을 이야기하고자하는 건아니구요

이처럼 한국정부에서도 많은 원어민 보조교사를 모집하기위해 해외 인력을 구하고 있습니다

이미 여러 학교에서 방과후 수업으로 진행하고 있구요

자~ 이즈음 되면 서서히 본론이 나옵니다^^

이러다보니 학교는 대부분 원어민 강사들을 필요로하게 되는거죠.

필리핀 강사들이 학교에서 환영받지 못하는 이유가 바로 이러한 정책 배경이 있기 때문입니다.

물론 이외에 발음이나기타 일반 인식들의문제가 있기는 하지만 이 부분은 제외하구요^^

그런데 화상영어의 경우, 캐나다 콜센터는 한두군데 밖에 없다는 게 정답입니다.

저와 친분이 있는 캐나다 화상영어 업체의 이야기를 통해서 캐나다 화상영어의 이야기를 들어보면

대부분 캐나다 홈베이스 강사들이라는거죠.

그도 그럴 것이 제가 예전에 북미권 화상영어의 문제로 거론했던것 처럼 시차 등에 대한 문제 때문에 그렇습니다.

한국과 평균 13~12시간(한국은 GMT+8/캐나다는 지역마다 차이가 있긴 하지만 GMT -7, -8) 가량이 차이가 나다보니, 밤낮이 바뀌는 상황에서 수업을 하기가 쉽지 않다는 거죠.

이러다보니 사실, 캐나다 강사들이 수업을 하기에는 집에서 수업을하는게 정상이라는 겁니다.

여기에 당연한 문제가 발생하는데 그건, 근태 불량이라는거죠.

놀랄실 분들이 계실지 모르겠지만, 복지가잘되어 있는 캐나다의 경우는 사실, 더 심합니다.

또 시간당 급여도 필리핀에 비교할 바가 아니죠^^ 이러다보니, 수강료가 비쌀 수 밖에 없죠^^

그래서 다양한 방안으로 수강료를 필리핀과 비교해서 적절한 경쟁구조를 가져가려고 노력하고 있습니다.

저는 6~8월 사이에 잠깐 캐나다에 다녀 올 예정입니다. 그 때, 현지 콜센터들 대표 및 담당자들과 미팅 할 예정이구요.

다음은 필리핀 콜센터입니다.

필리핀콜센터야 이미 제가 많은 이야길 해서 복잡하지 않을것입니다.

한국과 시차는 불과 1시간, 그러다보니 콜센터를 구축해서 수업을 하기에 적당한 시차를 가지고 있고,

또한 오랫동안 한국사람들과 영어수업을 해 온 오랜 학습 노하우로 캐나다 영어와 경쟁을 할 수 있습니다.

저렴한 인건비로 상대적으로 적절한 수강료만 책정하면 충분한 수익을 가져갈 수도 있습니다.

더군다나 요즘들어 인터넷도 발달되어서 안정적인 속도를 가져갈 수 있습니다

그럼 문제점은 없을 까요? 당연히 다들 알고 계시는 것처럼 영어를 따갈로그와 공용어로 사용하다보니,

일부 업체에서 발음이안좋은 강사들로 수업을 진행하게되는 경우가 있습니다.

특히 사투리(필리핀에서 약 7가지의 지방사투리가 있습니다)로 영어를 하는 강사들은 그 문제가 심각하죠^^

하지만 사실, 이런 업체들은 많지 않습니다.

자.. 기본적인 필리핀 콜센터와 캐나다 콜센터에 대한 차이를 정리해 보았습니다.

참고 :

GMT (Greenwich Mean Time)는 영국 런던을 기준으로 하는 세계 표준시간을 이야기합니다. 즉, 영국 런던은 0, 그리고 한국은 +8, 즉 한국이 영국런던보다 8시간이 빠르다는거죠. 그러면 캐나다는 8시간이 느리다는거구요^^

캐나다 화상영어 무료체험

2010.05.18 19:19

일반적으로 캐나다 화상영어가 비싸다는 인식 속에서 복미권 화상영어를 무료로 체험해 볼 수 있게되었습니다.

제휴사인 <http://eduskan.com>에 서 매주 토요일 오후 4시 ~ 6시 사이에 사이트에 회원 가입한 분들을 대상으로 무료 체험을 할 수 있는 기회를 제공하고 있습니다.

수강료는 주 3회 20분에 198,000원입니다.

주 3회 20분 커리큘럼만 서비스하고 있습니다.

캐나다 화상영어에 대해서 궁금하신분은 070-7678-6564번으로 연락주시면 담당자와 직접 상담하실 수 있도록 해드립니다.

많은 분들의 참여 바랍니다.

연락처 및 창업상담 070-7678-6564

스 카이프 whizenglish

감사합니다.

연필영어 이미지 쇠신 성공, 아직도 홈베이스 창업을 꿈꾸나요?

2010.05.17 01:07

추가글 2011년 5월 27일

연필영어의 근황을 보면 요즘 여러 교육 콜센터들이 스카이프가 MS에 인수된지 며칠만에 발생한 문제 때문에 골치 아픈 가운데에서 화상전용 솔루션을 사용하고 있다며 수업에 영향이 전혀 없다고 합니다.

아래 게시물이 작성된 시점으로부터 벌써 1년이 넘었습니다.

연필영어는 초기의 어려움이나 회원들의 불만을 잠재우고 더이상은 제 블로그에도 불만의 원성은 들리지 않네요^^
점차 안정적으로 관리와 시스템을 구축해 나가고 있는 듯 합니다.

초기 홈베이스 창업에 대한 방법론에서 저 역시도홈베이스 해보는 것도 도움이 되겠구나라고 생각한 적이 있었습니다.
하지만 교육 콜센터들의 변화를 관찰하면서 이러한 생각은 다시금 초심으로 돌아가고 있습니다.

전화영어든, 화상영어든 온라인 교육 사업은 "교육사업"이다! 라는 것이죠...

교육은 단지 장사속만으로 덤벼들어서는 안될 것입니다. 홈베이스로 사업을 시작한다는건 시스템도 없고 커리큘럼도 없고, 수업 효율성에 대한 배려와 연구없이 무작정 외국인 강사들의 개인 능력에 의존하는 것으로, 그 강사들이 다시 회원들을 빼돌리고 자신이 열심히 모집한 회원과 또다른 홈베이스 창업을 도와주는 것 밖에 되지 않습니다.

이미 홈베이스로 어려움을 겪고 있는 창업자들의 공통된 의견이 이런 것들입니다.

그리고 교육콜센터로 진화하려고 해도 초기 세팅비에 대한 어려움과 기존 최저가 자랑하던 사업성없는 수업료가 스스로를 움아매게 되기 때문이죠

부디 필리핀 재택강사들과 창업을 고민하시는 분들에게 부탁드립니다.

지금 알고 있는 한두 명의 강사들과 함께 안정적인 창업은 절대 이뤄지지 않습니다.

필리핀을 모르고 원격에서 사업을 영위한다는 건, 단순히 영어로 의사소통이 된다고 해서 할 수 있는 것이 아닙니다.

물론 요즘 필리핀의 전력사정이라든지, DSL 라인들이 상당히 안정화되고 있는 것은 사실입니다.

하지만 사업적으로 접근하는 것과 장사속으로 그저 열댓명 회원 모아서 해보겠다는 것과는 분명히 출발시점부터 다른 접근법으로 1년뒤에는 정말 눈에 띄는 차이가 보이게 됩니다.

1년이 지나도록 계속 홈베이스에 강사들의 근태와 인터넷, 수업태도 등등으로 시달리고 고생하면서도 최저가 수강료를 자랑하면서 노력하는 만큼의 수익을 가져가지 못하던지...

혹은 안정적인 콜센터 운영이나 아웃소싱으로 시작해서 강력한 영업망을 구축해서 독자적인 콜센터를 구축하고 B2B 사업을 진행하면서 안정적인 사업을 영위해 나가던지...

선택은 지금 창업자들의 몫입니다.

----- 여기부터는 2010년 5월 17일에 작성된 글입니다. -----

요즘 연필영어 회원들의 컴플레인(불만)이 심해져 제 블로그에 까지 항의성 댓글이 올라오고 있습니다.

참고 페이지 <http://blog.naver.com/whizenglish/130085409375>

물론 전부는 아닐테지만 일부 회원들의 반응이 이정도로 극심하다면 이는 분명 관리의 책임일 것입니다.
홈베이스 강사들 관리의 어려움을 간과하고 지나친 가격 경쟁에만 몰입한 결과겠지요.

창업자 여러분들에게 이미 가격경쟁에만 몰입하지 말라고 이야기했던 것이 기억납니다.
마케팅은 훌륭했지만 어쩔 수 없는 홈베이스 관리의 어려움의 장벽을넘지 못한 것 같습니다.

많은 아쉬움이 있고, 이 파장이 다른 업체들의 회원 모집에 영향이 없기를 바랍니다.
또한 연필영어의 철저한 사후처리로 연필영어의 성공적인 재기를 바랍니다.

한 번의 실패는 더 나은 성공을 만들 수 있을 것입니다.
연필영어 입장에서는 관리의 단점을 보완하여 더욱 철저한 관리시스템을 만들 수 있는 기회가 되길 바랍니다.

지금도 그렇거니와 앞으로도 화상영어의 성공은 수강료가 아니라 커리큘럼과 철저한 강사 관리,
서비스 퀄리티에서 경쟁이 이뤄져야 합니다.

타사와 다른 차별화된 경쟁력을 낮은 가격으로만 가져가려 한다면 결국 자승자박하는 결과를 초래할 수 밖에 없을 것입니다.

이미 홈베이스의 장단점에 대해서 저 역시 몇차례에 걸쳐서 거론한바 있습니다만,
그 단점에 대한 준비 없이무작정 장점만 보고 달려선 안될 것입니다.

다시 한번 연필영어의 이미지 쇄신을 기대해 보겠습니다.

화상영어 창업의 단계별 준비사항

2010.05.16 21:23

화상영어 혹은 전화영어를 창업하시려는분들께 창업에 필요한 순서를 간략히 정리해 드립니다.

아래의 순서대로 진행하신다면 창업하실 때 어려움은 많이 줄어들것입니다.

화상영어 창업 전 필요 사항

1. 신뢰 :

신뢰라고 하는것은 자신에 대한 믿음, 그리고 자신의 결정에 대한 확신이 있어야 하고, 화상영어에 대한 비전을 포함합니다.

2. 사업계획서작성 :

사실 여기서부터가 막히는 부분입니다. 사업계획서를 어떻게 만들어야 할지 막막하기 때문이죠.

그 순서는 아래와 같습니다.

정의 : 사업계획서는 자신의 계획을 체계적으로정리하는 것을 말합니다. 이에 따라 일반적인 사업계획서에서 이야기하는 일반적인 내용에서 상당한 부분은 필요없게 됩니다.

2-1-1. 자기성찰

자신의 마케팅/영업력에 대한 자기 성찰이 필요합니다. 이 때, 기본적인 인적 네트워크, 지역 영향력, 홍보력 등을 세세히 기술하여 추후에 마케팅 계획에 참고하도록 합니다.

2-1-2. 자본분석

창업에 사용가능한 금액을 정리합니다. 이때, 무리하게 투자금액을 책정하지 말고, 현재 가용가능한 금액을 정리하는게 좋습니다. 화상영어 사업은 주식투자가아니라 장기적인 노력과 투자가 있어야 가능한 것이기 때문에, 무리하게 대출을 받아서한다거나 다른 이의 도움으로투자금액을 만들어서는 안됩니다.

2-1-3. 시장분석

시장분석의 기초는 오픈되어 있는 정보, 즉, "화상영어", "혹은 "전화영어"를 서비스하는 업체들의 [수강료, 커리큘럼, 수업시간, 솔루션] 등을 기초로만들면 효과적입니다. 이때, 지나치게 가격이 저렴한 업체는 제외하시기 바랍니다. 왜냐하면 이 런 업체는 대부분 강사들이 집에서 수업하는 홈베이스 강사들을 채용하기 때문이고, 혹은 광고성 수강료인 경우가 많습니다. 즉, 홈베이스 강사들을 채용하는 시스템은 수업안정성 및 강사 퀄리티 가 담보되지 못하고, 또한 강사근태가 관리되지 못하기 때문에 여러가지 문제점이 발생할 수 있습니다.(물론 예외적인 경우도 많이 있습니다만, 사업초보자들이 이를 목표로하기에는 어려움이 많이 이는 제외합니다)

2-1-4. 타겟 선정

위 2-1-1.항에서 분석한 자기의 영업력에 기준한 타겟을 선정하시길 바랍니다. 또한 선정한 타겟의 성격에 따라 직접 회원을 모을것인지, 기업체 제휴를 할 것인지 등에 대한 것을 정의해야 합니다.

2-1-5. 솔루션 선정

상기 2-1-4.목의 타겟의 성격에 따라 전화영어인지, 화상영어인지, 화상영어라면 화상전용 솔루션이 필요한 지, 아니면 스카이프나 우부로 수업이 가능한지 등을 정의해야합니다.

2-1-5. 직영콜센터 구축 혹은 아웃소싱

위에서 솔루션 선정이 되었다면 상기 2-1-4.목의 결과와 2-1-5.항의 결과에 따라 직접 콜센터를 구축해야할 것인지, 아웃소싱을 할 것인지를 결정할 수 있습니다.

아웃소싱의 경우, 기업체간 제휴를 통한 영업은 사실 어렵기 때문입니다. 왜냐하면 아웃소싱은 2차 판매를 하기에는 아웃소싱 원가등에 대한 부담 때문에 타사와의 가격 경쟁력에서 뒤질 수 밖에 없기 때문입니다. 물론 사업계획을 어떻게 하느냐에 따라서 초기 전략이 우선 인프라 확보라면 아웃소싱 후에 자체 콜센터를 구축하면서 추후에 수익을 강화할 수는 있겠지만, 대부분의 창업자들에게는 지속적인 투자와 상당한 시간이 소요되므로 권장하지는 않습니다.

2-1-6. 사업스케줄

위의 기본적인 사항들이 정리가 되었다면 사업의 시작과 서장기 때의 사업전략을 짜야합니다. 즉, 시기별 사업전략이 구성되어 있어야 하고 그만큼 많이 시간과노력이 필요합니다. 사업전략에는 앞으로의 트렌드에 대한 고민도 필요합니다. 이때, 충분한 고민과 사업전략이 없다면 추후에 사업진행에 있어 어려움이있을 때, 결정의 시기르 ㄹ놓쳐서 후회할 수도 있습니다.

2-1-7. LMS의 정의

LMS라고하는 수업관리시스템은 회원관리와 콘텐츠 공급 등의 포괄적인 기획안이 LMS에 적용되어져야 하기 때문에, 일반적인 LMS를 가지고 사업을 운영한다는 것은 LMS에서 제공하는 기본적인 기능이외에는 서비스를 추가하기에 큰 어려움이 있습니다. 또한 LMS는 사업 스케줄에 따라 제작되어야 합니다.

2-1-8. 자금 계획

자금계획은 사실, 사업의 핵심이자 모든 것이라고 할 만큼 중요합니다. 이 자금 계획이 잘 나오려면 그만큼 사전 조사가 치밀하게 이뤄져야하고, 이 자금계획이 잘 짜여져야 사업진행 도중에 난관에 부딪치지 않을 것입니다.

시기별도 투자가능한 금액을 세부항목까지 모두다 기재해야하며 사업운영에 소요되는 금액은 일반 생활비와 구분되어야합니다. 즉, 생활비와 사업자금이 함께 지출되게 되면 생활비가 고다하게 사용되면 이는 곧 사업 운영에 치명적인 영향을 미칠 수 있기 때문입니다. 그래서 흔히들 공과 사를 구분하라는 이야기는 여기에서 비롯됩니다.

이를테면 웹사이트 제작에 따르는 비용은, 디자인 비용을 간과하면 안됩니다. 디자인에 대한 부분은 충분히 디자이너와 이야기하면서 진행되겠지만, 디자이너들의 디자인이 아무리 좋다고해도 책정된 금액을 넘어서게 되면 전횡거인 사업운영에 영향을 미치게 됩니다.

주의사항 > 철저한 조사를 하시되, 찔러보기식의 조사는 하지 마시기 바랍니다. 마치 당장할 것처럼 이야기하면서 결국 자료만 가져가고 연락을 끊어버리는 것이 찔러보기의 하나이고, 또한 확실하지 않은 비전을 가지고 업체에게 문의하는 경우도 이에 해당합니다. 이 온라인 교육시장은 상당히 좁습니다. 만약 런칭한다고해도 얼마 지나지 않아 온라인이든, 오프라인이든 그 사람들과 다시 상면하게 됩니다. 그 때 서로 얼굴 붉히는 일이 없도록 기본적인 예의는 지켜주시기 바랍니다.

3. 투자

이미 위의 사업계획서에서 정의되고 조사한 내용에 따라 자금을 체계적으로 투자해야 추가 지출을 막을 수 있습니다. 사전에 철저한 조사없이 무작정 자금을 사용하다가 투자금액이 적을 수록 중간에 사업을시작하기도 전에 큰 어려움을 겪을 수 있습니다.

대충대충하지 말고 사전에 지출되어야하는 비용 등에 대한 조사와 시간 소요 등에 대한 부분에 집중하셔서 사업계획을 짜시고 자금을 꼼꼼히 투자하시기 바랍니다.

사실, 대략적인 사업계획 방법을 위에서 알려드리긴 했지만 가장 중요한 건, 실행력입니다.

아무리 좋은 사업계획이라도 투자가 선행되지 않으면 아무것도 이룰 수 없습니다.

행동하지 않는 꿈은 몽상에 불과하기 때문입니다.

여러분의 철저한 준비와 실천이 꿈을 현실로 만들 것입니다.

모두의 성공을 기원합니다.

2009년 대한민국 학교 통계

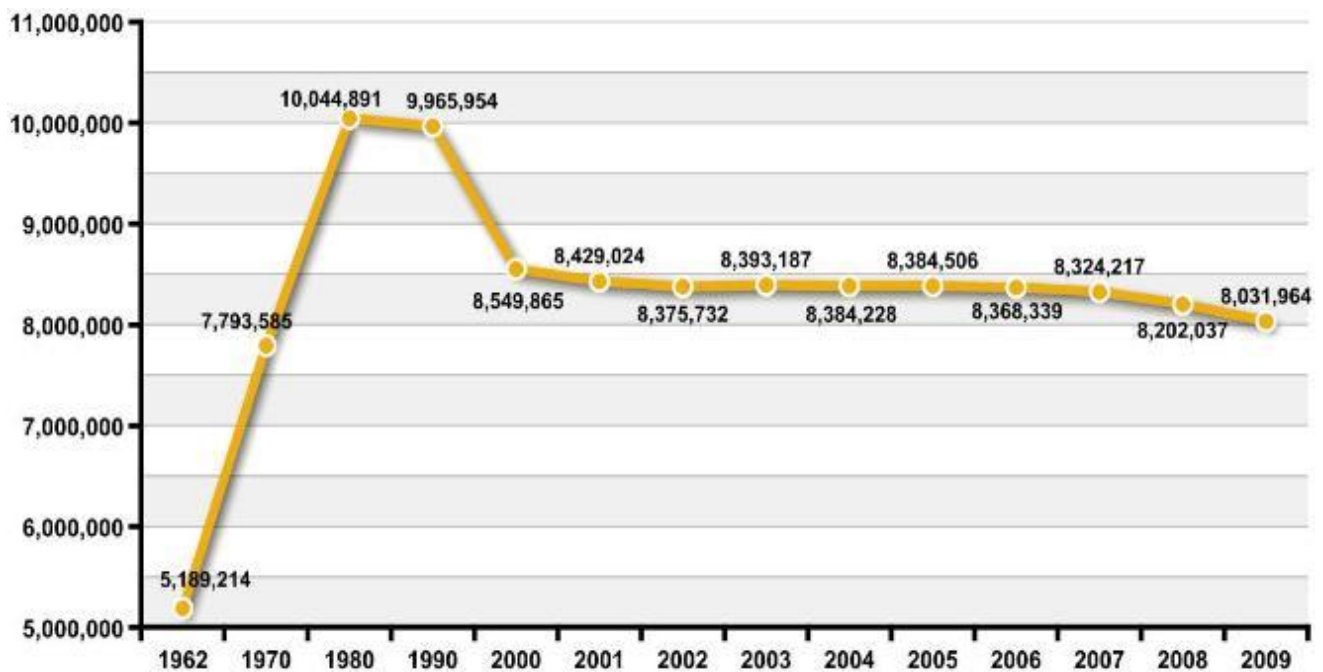
2010.05.14 20:36

한국 교육개발원 교육통계연구센터에서 발표한 2009년 9월 29일에 발표된 2009년 학교 통계 보도 자료입니다.

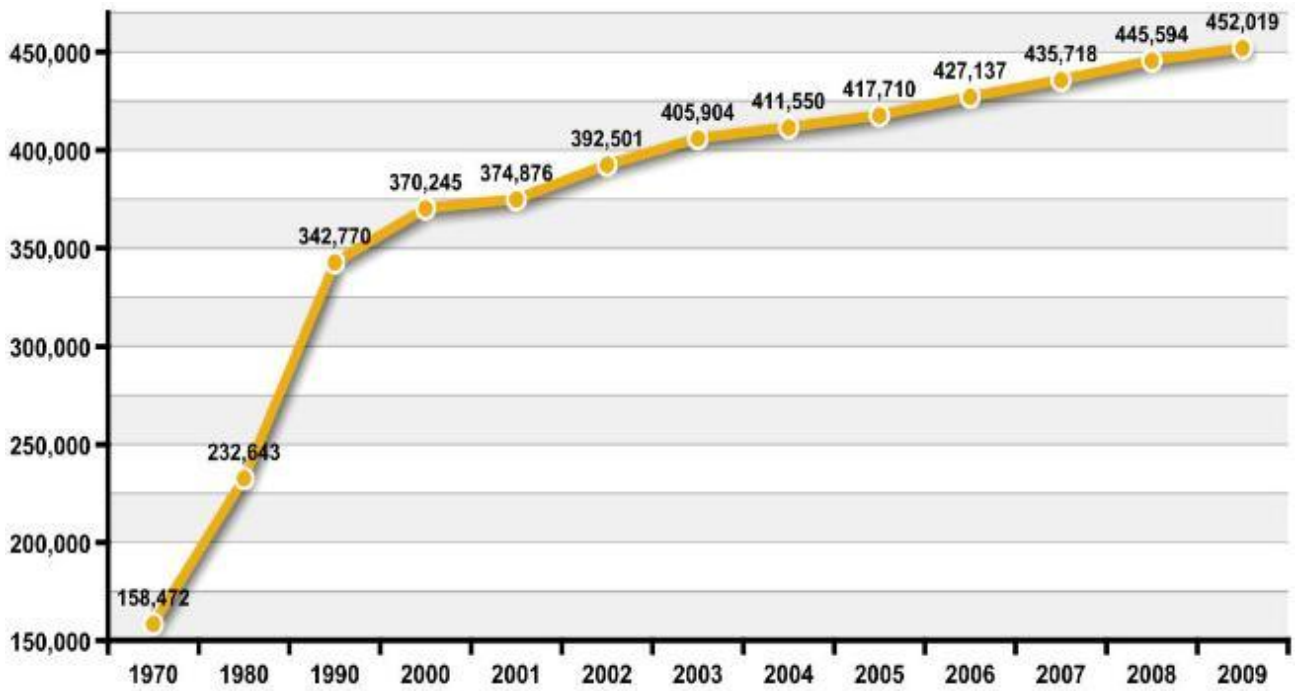
원문 다운받기

[다운되지 않을 경우 : 익스플로러 도구 > 인터넷옵션 > 고급 탭에서 탐색부분의 [URL을 항상 UTF-8로 보냄]이 선택되어 있는 경우, 한글로 된 첨부파일이 다운로드 되지 않을 수 있으므로, 이 부분을 선택해제하시기 바랍니다]

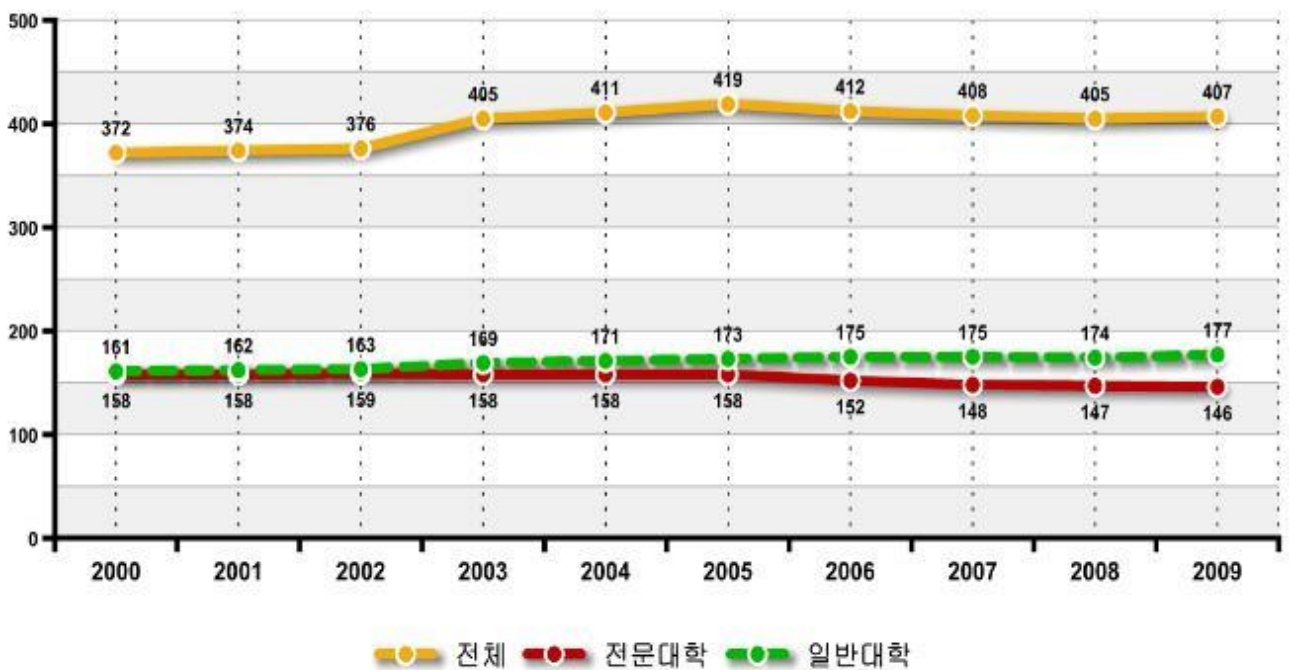
내용을 간략히 정리해보면, 매년 학교,학생수는 줄어들고 있다는 얘기인데요. 2009년 전체 유,초,중의 전체 학생 수는 8,031,964명으로 전년도 대비 17만명 가량이 줄었다고 합니다.



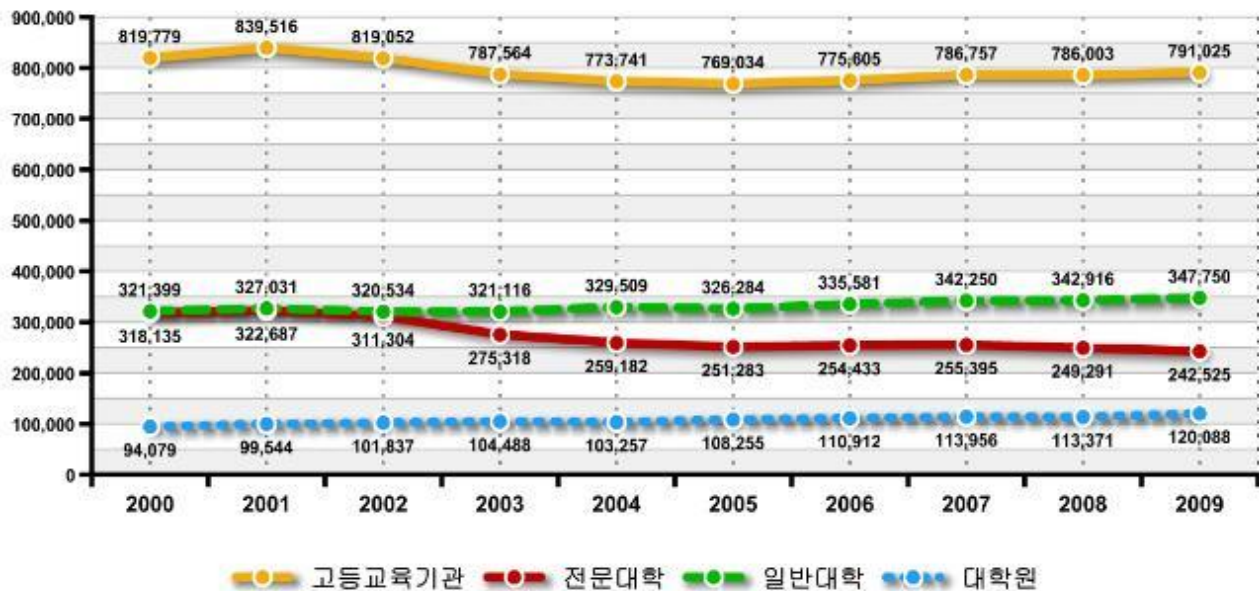
〈그림1.2009년 유.초.중학생 수 추이〉



〈그림2. 2009년 유초중 교원 추이〉



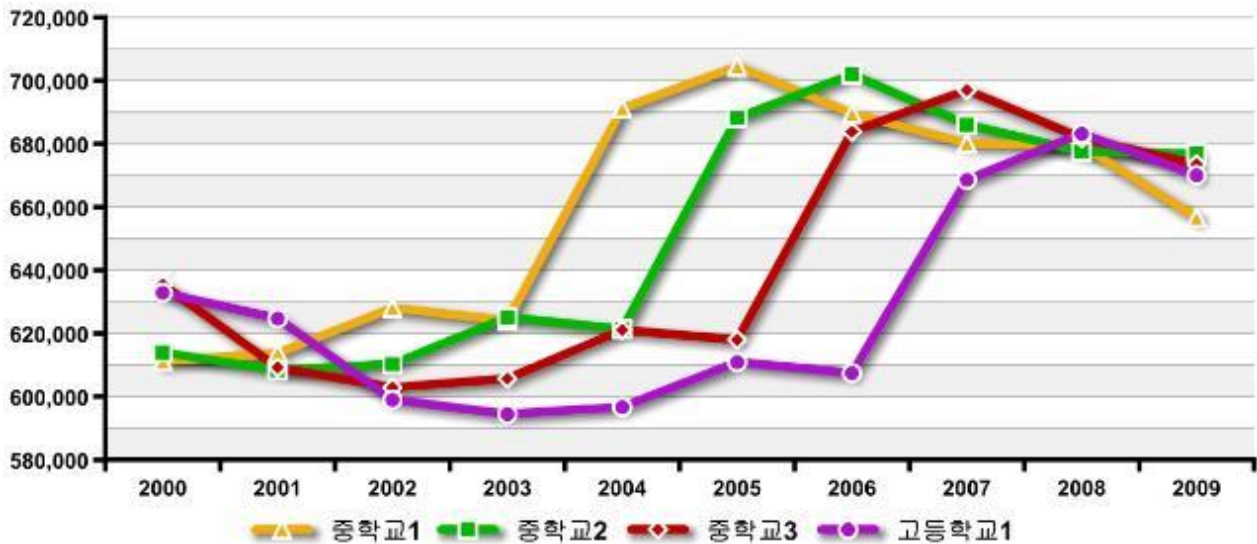
〈그림3. 2009년 대학교 수 추이〉



〈 그림4. 2009년 대학교, 대학원 입학자 추이〉



〈 그림5. 2009년 대학교, 대학원 졸업자 추이〉



〈 그림6. 2009 중고 학년별 학생 수 추이 〉



〈 그림7. 2009 대학 외국인 교원 추이〉

위의 그림들을 보면 현재 년도별 학교수와 학생수의 증감을 알 수 있으며 또한 대학교의 외국인 교원들의 증가세를 파악할 수 있습니다. 즉, 간단한 도표들만으로도 현재 한국의 학교들이 어떻게 변해가는지 쉽게 알 수 있다는 거죠.

또한 화상영어의 주요 타겟인 유치원생들은 2009년에 537,361명, 초등학생 3,474,395명, 중학생 2,006,972명 등으로 초등학생을 타겟으로 하는 화상영어 업계에서는 눈여겨 볼만 합니다.

즉, 올 하반기부터 화상영어가 붐업된다는 이야길 한 것은 이러한 학교 시장에서 열리게 될 것이라는 겁니다.

그리고 첨부한 교육통계연구센터의 2009년 사설학원 개황을 보면, 전체 72,242개의 사설학원의 수강생이 4,844,194명이라는 수치가 나옵니다. 즉, 전체 학생 803만명의 학생들 중에서 484만명(약 60%)의 학생들이 학원에 나가고 있다는 것입니다.

학생수는 줄어들면서, 학원은 과포화상태에서 서로 다른 경쟁력을 가져가지 못하면 학원을 달아야만 하는 사태가 오고 있다는 것이죠.

이러다보니, 차별화된 경쟁력을 가져가기 위해 수많은 학원들이 화상영어 시장에 노크를 하고 있는 것입니다. 또한 이들의 공통된 시장은 역시 학교와 지역 학생들이구요.

우선은 통계자료를 면밀히 살펴보신 후에 화상영어의 타게팅에 대한 도움이 되시길 바랍니다.

화상영어 시장은 언제 즈음이나 성장기를 맞이할까?

2010.05.13 17:37

지금 화상영어 시장은 다이나마이트 심지에 불을 당긴 것 같은 추세입니다. 무슨 이야기냐하면, 이제 2010년 3/4분기, 2학기 시즌부터 본격적으로 학생들에게 많이 알려질 것입니다. 이미 대기업들이 2학기를 런칭시점으로 준비하고 있고, 이미 많은 콜센터들도 학교, 학원대상으로 사업을 확장해나가고 있기 때문입니다.

학원들의 갈 곳은 어디로?

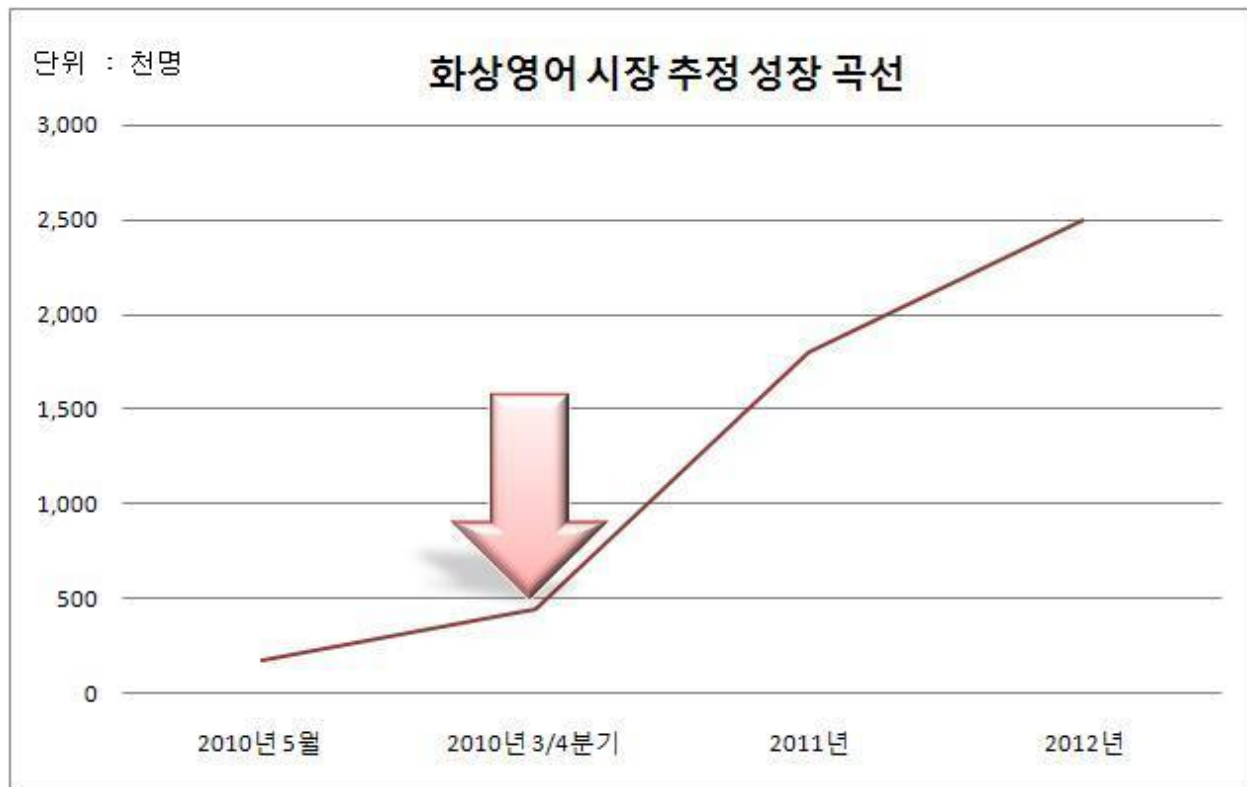
학 원은 일반 보습학원은 물론이고, 여타 다른 과목의 전문학원들은 수강생이 줄어들고 있고, 학교에서의 방과후 수업이나 기타 원어민 보조강사 채용 등으로 학원들의 설자리는 점점 줄어들고 있습니다. 여기에 나름대로 경쟁력을 갖추지 못한 일반 학원들은 두말할 것도 없구요.

지금 노원구청의 화상영어 뿐만 아니라 강남구청에서는 이미 학원들의 인기 강사들이 구청에 동영상 강좌를 열어서 학원들의 입장에서는 계속 차별화된 경쟁력을 찾아야하는 긴박한 상황에 있습니다.

여기에 대기업들의 참여가 이어지게되면, 그 다음부터는 이제 누구나 다 영어공부는 화상영어를 통해서 공부하는 기존의 화상영어 포지션닝이 학원 수업의 보조였다면 이제는 그 가운데에서 핵심적인 수업방법으로 진행이 될 것입니다.

이 와중에 화상영어는 이미 오래전부터 장기간에 걸쳐 기술적인 부분이라든지, 시스템 등의 상황이 예전과는 다르게 엄청난 발전을 해왔고, 더군다나 업체들의 실패와 성공 속에서 필리핀 영어교육시장은 나름대로 잘 성장해 왔습니다.

발빠른 대형 학원이나 사교육관련 업체들은 벌써 화상영어 콜센터를 필리핀현지에 구축했거나 이에 대한 준비를 하고 있으며, 아직도 많은 학원들이 원생들이 줄어들면서 많은 위협을 느끼고 있습니다. 저 역시도 하루에 두 건 이상의 학원에서 상담 받기도 하고, 일주일에 3 ~ 5개 이상의 학원과 상담을 하고 있습니다.



위즈잉글리쉬 070-7678-6564
 다음 블로그 <http://blog.daum.net/whizenglish>
 네이버 블로그 <http://blog.naver.com/whizenglish>
 스카이프 상담 whizenglish

화상영어 시장 2010년 2학기부터 성장기에 진입할 것

올해는 년 초부터 대기업이나 또 규모있는 업체들의 상담이나 에이전트 등의 역할도 진행했었습니다.

지금까지는 모두 개별 형태의 진행이었다면 이제는 이러한 개별의 힘이 한 곳(학교, 학원)에 집중되면서 화상영어 시장은 성장기가 도래하게 될 것입니다.

일반인들이 느끼는 화상영어는 조금 더 늦어질수도 있겠지만 얼마전 통계청에서 발표한 03.%의 전국의 학생들만이 온라인 유료 교육을받았다고 하는건 신뢰하기는 어려운 통계이긴 하지만, 어찌되었든 그만큼 아직도 일반인들에게 화상영어 교육은 낯설게 다가오고 있는 것이 사실입니다.

그만큼 그 낯설음은 바로, 잠재 시장이 되는 것입니다. 초기 때의 기술부족은 이미 뛰어넘었고 세계최고의 IT기술로 한국의 온라인 교육은 한국을 뛰어넘어 세계로 향하고 있습니다.

하지만 일반 적인 창업자들에게 절대적인 한국 화상영어 내수 시장은 학교가 열리게 되면 곧 이어서 모든 학원이나 일반인들에게까지 모두 열리게 되기 때문입니다.

또 학교들도 마찬가지로 다른 학교들과의 차별화와 학생들의 경쟁력을 가져가기 위해서는 더 좋은 교육 서비스를 제공하기 위해 화상영어 도입할 것입니다. 물론 공립과 사립이 다르긴 하지만 사립학교의 화상영어 도입은 곧, 학원으로 또 나아가 공립학교로 확장되어 나갈 것입니다. 그러면! 또다른 문제는 결국 온라인에서도 검증받은 강사의 채용이 될 것입니다.

이러한 상황은 결국 오프라인과 유사한 형태로 화상영어가 발전되어 간다는 것을 의미합니다.

즉, 오프라인 원어민 강사교육을 화상영어 교육으로 대체한다는 것을 의미하죠.

그 시기가 도래하고 있습니다.

캐나다 북미권 화상영어의 시장 적용 그리고 화상영어 시장의 비전

2010.05.12 01:21

미국을 비롯한 캐나다 등지의 화상영어가 점점 온라인 영어 시장을 확대해 나가고 있습니다.

예전이나 지금이나 현지의 화상영어 운영에 가장 큰 어려움이었던 시차 문제들이 아직도 큰 숙제로 남아있긴 하지만 현지의 인건비 상승과 함께 "영어만" 잘하는 원어민강사 수준에서 점점 강사들의 수준도 나날이 고급화로 바뀌어가고 있는 추세입니다.

기초적이고 원론적인 이야기길 하자면 캐나다 강사들의 예를 들면 최저임금은 시간당 14불 정도입니다.

하지만 실제로는 14불 정도로는 정말 현지에서 살고 있는 아무나 데려다 쓰는 정도에 불과하죠. 사실은 거의 강사 고용이 어려운 금액입니다.

그래서 예전에도 대부분 강사라는 이름을 갖추려면 적어도 20불 이상의 시간당 급여를 주고 시간당으로 고용해야하는 바람에 강사의 안정성에 대한 문제도 비밀비재했습니다.

또 가장 큰 문제는 한국의 정서와는 다르게 이들에게는 책임감이라는 부분도 강사의 시간당 임금에 맞게 책임감이 부여되었습니다. 즉, 비싸게 주는 강사들은 그만큼 자기 몸값만큼 일을 하고 덜 받는 강사들은 그만큼 소홀하기 쉽다는 얘기죠.

어차피 인지상정이니까... 당연한 논리입니다.

더군다나 캐나다 같은 경우는 선진 복지국가답게 일을 하지 않아도 정부에서 보조금이 나와서 한국처럼 몸바쳐서 일하는 경우는 많지 않습니다. 거기다가 시간당 급여를 조금주면... 하하하 더이상은 이야기길 하지 않아도 강사들의 근태가 눈에 보이죠^^

그렇다고 무작정 강사들의 급여를 올리게 되면, 수강료가 상승하게 되므로 필리핀의 화상영어와 수강료경쟁에서 밀리게 되고... 아무리 좋은 서비스라고 해도 일반인들에게 수강료는 무시할 수 없는 경쟁력이기 때문에 현지의 콜센터들은 수업시간을 줄이면서 나름대로 수강료를 낮추려는 노력을 하고 있습니다.

그러다보니, 제가 이야기하는 그룹수업을 하지않으면 최고의 퀄리티를 가진 강사들을 쉽게 찾아 볼 수가 없죠. 그렇다고 일반 오프라인 수업과같은 일반적인 수업방식으로는 학습 효율성을 올릴 수도 없습니다. 온라인에는 온라인에 맞는 학습 방법이 있어야 한다는 거죠.

이와같은 맥락에서 보자면 캐나다 화상영어는 온라인에 맞는 온라인 학습방법이 있어야 하고 또 거기다가 그룹수업을 해야만 업체의 수익성이 담보될 수 있다는 겁니다.

그런데 사실, 개인 회원을 유치하는데 그룹수업을 진행한다는 건 상당한 어려움과 노력이 필요합니다.

한국의 정서상 자신의 부족한 실력을 처음보는 사람들에게 보여주기 싫어하기 때문에 예전의 전화영어의 1:1 학습방법을 고수하려는 회원들의 경향이 강하고요.

이 쯤되면 문제들은 나와있지만 해결방안이 뚜렷하게보이지 않아 보입니다..

그래서 제가 권해드리는 것이 개인과 기업 혹은 단체를 구분해야한다는 겁니다.

현존하는 B2B의 개념은 단순히 수량 중심의 1:1 수업이 전부였습니다만, 앞으로는 그룹수업은 이미 그룹되어진 학교나 학원 혹은 기업을 대상으로해서 진행해야한다는겁니다.

이미 오프라인에서 서로에대해서 잘알고 친숙한 사람들과의 수업이므로 오히려 강사들이 수업을 재미있게 진행한다면 그룹수업의 벽을 뛰어

념을 수 있고, 이 것은 곧 업체의 안정적인 수입과 회원들의 수강료 부담을 줄이는 두마리 토끼를 한번에 잡는 효과를 가져갈 수 있습니다.

필리핀 화상영어 또한 마찬가지입니다만 사실 필리핀에 대한 그룹수업은 이미 몇몇 학교와 업체에서 초기에진행하다가 실패한 경험이 있습니다. 이를테면 보임영어같은 경우가 그런 경우죠.

최근들어 보임영어는 웹사이트 개편작업을 하고 있습니다. 콜센터확장과 함께 2010년 5월 10일 부터 KT ARS시스템을 IPPBX를 도입해서 상담원 없이 바로 고객상담원에게 연결되는 전문 콜센터 시스템을 도입했습니다. 이렇게 잘나가는 보임영어도 학교 영업에 실패를 했습니다. 이유는 초기 그룹수업에 대한 접근 방법이 지나치게 단순했다는 거죠.

제가 이야기한 그룹수업 진행 방법에 대해서 오프라인의 수업방식을 그대로 답습한 결과 실패를 한 것입니다. 온라인 환경에 맞는 수업방식을 개발하지 않고 오프라인의 수업을 답습하다보니 수업 효율성이 떨어졌고, 강사 또한 마찬가지로 좁은 화면에 수십명의 학생들에게 한방향 수업을 진행하다보니, 1:1 수업에 능숙하젠 강사들에게도 여간 쉬운 일은 아니었을 겁니다.

더군다나 필리핀 강사가 나와서 수업을 진행하니 그 어려움은 두 말할 필요도 없었겠죠.

또 가장 중요한 건 정부에서 주도하는 원어민 강사는 복미권 강사들을 이야기한다는 겁니다.

물론 뉴질랜드나 호주 등의 원어민강사들도 화상영어 시장에 조금씩 그 마켓 셰어를 넓혀가고 있습니다.

그것은 그만큼 학교,학원 시장이 성장하고 있다는 이야기이기도 합니다만, 중요한건 창업자들이나 현직 콜센터 및 업체 대표님들께서도 이제는 다양한 화상영어 서비스를 준비하셔야한다는 겁니다.

보임영어의 실패는 단순한 보임영어의 마케팅 전략의 실패로 간과할 것이 아니라 이를 타산지석으로 삼아 앞으로 화상영어 시장이 어떻게 확대되어 나갈지에 대한 고민과 함께 차별화된 서비스 및 시스템 개발에 더욱 노력을 해야한다는 겁니다.

즉, 지금까지 화상영어나 전화영어가 기존 오프라인 학원, 학교의 학습보조의 개념이었다면 조금 더적극적으로 오프라인 영어 교육의 대안으로 진보해나가고 있는 삼육어학원과 같이 인증받지못한 무자격 영어 강사로 부터 안전하고 효율적인 학습 시스템으로 발전해 나가야 한다는 겁니다.

이미 화상영어나 전화영어의 학습 효율성은 입증되었고, 이제 남은 건 이러한 학습 효율성을 얼마나잘 이용해서 수익성을 만들어 내는 것인가에 달려있습니다.

이러한 학습효율성은 기존 LMS의변화에도 큰 영향을 미칠것입니다.

단 순하게 기존 학습관리 시스템(LMS)를 답습하는게 아니라 차별화된 학습관리시스템의 개발이 앞으로 복미권 화상영어나 필리핀 화상영어의 화두가 될 것입니다.

자, 이제부터 귀사의 경쟁력은 가격이 아니라 학습 효율성이 되어야 장기적인 경쟁력을 가져갈 것입니다. 아직도 홈베이스강사들과 가격경쟁에 몰두해 계십니까?

<관련 링크 자료 <http://www.voim.co.kr/Media/VoimMediaView.asp?>

SearchItem=&SearchString=&SettingCode=47&pageNum=1&BoardCode=164 >

제목

고객센터 전화 시스템 개선 (IP PBX 시스템 도입)

첨부파일 : 없음

작성일자 : 2010-05-07

안녕하세요 보임영어입니다.

항상 보임영어를 애용해 주시는 많은 고객님들께 깊은 감사의 말씀 드립니다.

보임영어에서는 다음과 같이 고객센터의 전화 시스템을 변경하게 되었습니다.

----- 다 음 -----

변경 전 : KT ARS시스템 (상담 번호 선택 후 상담원)

변경 후 : 전문 콜센터 장비 IP PBX 도입 (상담원 바로 연결)

적용 일시 : 2010년 5월 10일(월) 12시

콜 센터 장비 도입으로 상담번호 선택 없이 상담원과 직접 연결되어 신속한 연결이 가능하며, 통화 품질 관리가 가능하여 통화품질의 지속적인 관리와 개선이 가능하게 되었습니다.

고객이 만족하는 고객센터를 만들기 위해 최선을 다하고, 고객의 일을 자신의 일처럼 처리하여 고객으로부터 신뢰를 받는 보임영어가 되도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

필리핀 대통령 노이노이 아키노 당선 유력

2010.05.11 21:13

필리핀 대중의 힘이 노이노이 아키노를 대통령에 당선 시켰습니다.

하루 종일 방송에서는 노이노이 아키노에 대한 당선 유력 소식에 분주하네요...

필리핀 현지 시간으로 오전 6시 15분 기준, 모친인 코리 아퀴노의 사망과 함께 대선주자로 급부상한 노이노이 아키노는 12,233,002(40.19%)의 득표로

전직 대통령인 에스트라다 7,749,597 (25.46%),

마니빌라 4,329,215 (14.22%),

테오도로3,243,688 (10.65%)

에디916,543 (3.01%)를 제치고 필리핀 대통령으로 당선되었습니다.(집사람이 응원했었던 고던은 순위에조차 끼지 못했네요 ㅎㅎㅎ)

이미 이야기한 것 처럼 노이노이 아키노의 대통령은 선친과 모친인 코리 아퀴노의 힘에 의지해서 대통령에 당선된 것은 분명합니다. 이제 아퀴노는 또 많은 숙제들을 가지고 필리핀을 이끌게 될 것입니다.

새로운 피리리핀 대통령 노이노이 아퀴노의 대통령직 인수는 6월 13일 경이라고 합니다.

미국은 바락 오바마가 새로운 서민 중심의 미국의 탄생을 주도하고 있으며,필리핀은 국민을 사랑했던 전직 대통령의 아들이자, 온 필리핀이 사랑했던 정치인의 아들이 대통령에 당선되었습니다.

한국은... 곧 더 좋아지겠죠^^ 제발 강만수가 다시 경제 관련 부처에서 일만 안하면 됩니다.(아직도 경제 관련부처에서 일하고 있습니다만^^)

필리핀도 서민이 잘사는 나라가 되길 바랍니다.

이러닝? 화상영어? 뭐가 다르다는 거지?

2010.05.04 22:24

화상영어가 등장하기 전부터 온라인 교육 혹은 이러닝(e-learning)이 사실은 화두가 되었습니다.

온라인 교육의 역사를 이야기하는 건 아니구요^^

그런데 사실 이러닝(e-learning)이라는 건 대단히 학술적이라는 생각에 참 어렵게 느낀 적이 있었습니다. 물론 아직도 그렇지만요^^

제가 워낙에 복잡한 것들을 잘 못해내고, 거의 단무지에 가까운 성격인지라...

복잡한 건 별로 좋아하지 않습니다.

이러닝이 소프트웨어라면, 아마 제가 이야기하는 콜센터나 화상영어,전화영어등은 이러닝의 일부 혹은 하드웨어 정도가 될 것 같습니다. 또 이러닝은 단순한 영어 교육이 아니라 좀 더 포괄적인 의미에서의 교육컨텐츠, 컨텐츠 개발, 학습 효율성 등에 대한 연구 등등이거나 혹은 그에 준하는 시스템을 총체적으로 이야기하는 것 같습니다.

물론 이러닝에서도 하드웨어적인 시스템 LMS를 이야기 합니다.

그 LMS는 화상영어나 전화영어 사이트에서 이야기하는 것보다는 조금 더 학술적인 의미가 있는 것 같습니다.

사실 이러닝에 대해서 좀 더 자세히 구체적으로 알고싶으신 분들은 <http://www.hrder.com/4> 에 링크된 사이트 등을 참고하시면 큰 도움이 되실 겁니다. 저 역시도 이 사이트를 통해서 링크된 여러 사이트를 통해서 이러닝에 대한 간단한 개념을 잡았으니까요.

사실, 이러한 이러닝의 학습시스템을 화상영어에서 도입하기엔 사실, 업체들의 규모가 미미하고 또 제 개인적인 생각으로는 아직 표준화된 화상영어에 적합한 이러닝 시스템이 개발되지는 않은 것 같습니다.

결국 이러한 이러닝 시스템의 화상/전화영어로의 적용은 아마 해당 업체의 대표들께서 고민하셔야할 부분일지도모르겠구요.

목적은 모두 같다고 보여집니다.

어떻게 온라인에 맞는 학습방법을 찾아낼 것인가? 또 그렇게 하기 위한 방법과 시스템은 무엇인가? ..

그쵸. 오프라인 뿐만 아니라 온라인에서도 학원등을 중심으로 예복습 시스템이라든지, 학습효과를 높이기 위한 다양한 방안들이 나오고 있습니다만, 그 대답은 결국 커리큘럼, 온라인환경에 맞는 효율적인 학습방법이 아닐까 합니다.

사실, 화상영어의 효율성은 이미 입증되어서 큰인기를 누리고 있는 건 사실이지만, 현재 운영되고 있는 화상영어 시스템은 모두 강사의 개인적인 자질에 준한 화상영어 시스템이 대부분이라고 하겠습니다. 물론 각 업체별로 다양한 교재(커리큘럼이라고 하지만 사실은 다 교재 리스트에 불과하다라고 전문가는 이야기 합니다.)들로 학습효과를 증진시키기 위해서 노력하고 있지만, 역대 비용이 들어가는 커리큘럼 개발은 어떤 화상영어 업체도 쉽게 접근하지 못한 분야입니다.

또 그러한 커리큘럼을 개발한 뒤에는 다시 그 커리큘럼을 판매하려면 또 많은 비용이 재투자되어야하고... 우리가 일반적으로 이야기하는 교재 안에는 사실 그에 준하는 강사의 교육지도 방법과 학습효율성을 높이기 위한 교육 방법론 등등이 있어야합니다.

다들 아시는 이야기겠지만, 교재들 중에는 단순한 교재만 있는게 아니라 이른바 워크북이라는 것이 있고 또 학생용 교재가 따로 있고 강사용 교재가 따로 있습니다. 이 모든 게 하나의 커리큘럼이라는 거죠. 이러한 각 교재들이 정확하게 사용되었을 때, 그 커리큘럼의 효율성이 나타난다는 건데요..(이를테면, LET'S GO 교재를 생각해 보시면 이해가 빠르실 듯^^)

현재의 LMS라든지, 온라인 교육 시스템에서 이러한 여러가지 교재들은 가지고 수업을 진행하기는 사실 그리 쉬운 문제가 아닙니다.

왜냐하면.

아직까지 전화영어 전용, 화상영어 전용 교재가 만들어지지 않았기 때문이기도 하고, 일반적으로 그냥 필리핀이든 북미 강사든 간에 학생들과 하나의 교재에 대한 일반적인 설명과 대화로도 충분한 효과를 보고 있기 때문이죠.

그래서 제가 이야기하는 것 중에 하나가 좀 더 온라인 교육에 맞는 교재나 학습방법이 만들어지고 고민되어야한다는 겁니다. 이게 이러닝의 한가지일지는 모르겠으나 복잡하게 생각하지 말고, 우리가 분명 알고 있는 건 화상영어, 전화영어가 분명 효과적이라는 것입니다.

그런데 온라인 교육업체들이 사용하고 있는 교재는 오프라인 교재들이라는 거죠.

물론 외국, 한국의 사이버 대학들은 그에 맞는 학습시스템을 가지고 있습니다.(이게 아마 이러닝이 아닐까 합니다^^) 과목도 영어 뿐만 아니라 여러가지 과목들을 가지고 수업을 진행하고 있고 효율성이 입증되어 학점제로 국가에서도 사이버 대학의 학점제를 인정하고 있습니다.

화상영어나 전화영어도 이러한 시스템의 일부로 들어가야한다는 게 제 생각인 거죠^^

지금은 누구나 시장조사와 사업계획 그리고 투자금액만으로도 사업을 할 수 있는 아직은 미완의 교육시스템이지만, 화상영어 전화영어가 각 대학이나 학교에서 정규 과목으로 채택되어서 그 효율성을 입증받고 학교측의 적극적인 참여가 생긴다면 분명 화상영어나 전화영어 등의 온라인 교육에도 새로운 바람이 불거라는 겁니다. 사실 이미 그러한 바람은 불고 있습니다.(그 내막은 아직 비밀^^)

이야길 한참 하다보니...

어떠세요? 참 간단할 것 같은 화상영어가 만만치않다라는 게 느껴지시나요? ㅎㅎㅎ

하지만 저는 일반적인 이야기길 하고 싶습니다.

기본적으로 콜센터를 어떻게 구축하고 어떻게 운영해야 안정적인 수익과 함께 중장기적인 사업 운영이 가능할까?라는 것만으로도 이미 충분히 머리가 아픈 이야기니까요.

이미 제가 말씀드린 것처럼, 제가 너무 단순하기 때문에 복잡하고 계산적인 건 별로 안좋아합니다.

화상영어나 전화영어도 이러닝의 학습방법이라든지 시스템을 연구해볼 필요는 있지만 지금의 창업자 여러분들에게는 너무 큰 짐이 될 것입니다.

우선은 이것만 기억하세요

1. 시장조사
2. 사업계획
3. 투자자금

그리고 위의 3단계를 시작하기 전에 기본적인 자기신뢰와 협조자에 대한 신뢰 그리고 신용을 지켜나가시길 바랍니다. 이 쪽 필리핀이나 캐나다 등 어느나라이든간에 한국인들이 하는 온라인 교육사업시장은 그리 크지 않다는 걸 분명히 아셔야 합니다.

즉, 언제든지 다시 만날 수 있는 사람들이고 그들에 대한 신뢰와 신용을 구축하지 않으면 언젠가 그들의 도움이 필요할 때, 도움을 받지 못하고 업계에서 신뢰를 잃으면 결국 도태될 수 밖에 없다고 생각합니다.

저도 이러한 신뢰와 신용을 쌓아가도록 더욱 정진하겠습니다.

모두의 성공을 기원합니다.

스카이프와 화상솔루션 비교

2010.05.04 21:33

화상영어 창업을 고민하시는 학원장님들에게 가장 기본적인 솔루션에 대한 부분을 알려드릴까 합니다.

요즘들어 전국 학원장님들의 창업문의가 늘어나고 있습니다만, 아직 화상솔루션과 스카이프의 차이점을 잘 인식하지 못하시는 분들이 있기에 간단한 정보를 공유하고자 합니다.

[화상솔루션은 나라 소프트의 설명서를 기준으로 만들었기 때문에 타사의 솔루션들과는 다소 차이가 있을 수 있습니다. 참고 바랍니다.]

이미 화상영어를 운용하고 계시는 분들은 척보면 아~ 하고 아실만한 내용들이겠지만, 제가 만들 서류는 지극히 단순한 기능에 중심을 둔 몇 가지 사례일 뿐입니다.

검토하시고, 화상영어 접근에 대해서 진지한 검토를 부탁드립니다.

화상영어는 분명 장단점을 다 가진 양날의 칼이라고 하겠습니다.

즉, 무엇을 어떻게 준비해야하는지 모르는 분들에게는 더욱더 조심스럽게 접근하시라고 부탁드립니다.

그래서 본 자료를 만든거기도 하구요^^

스카이프와 화상솔루션 비교

스카이프와 화상솔루션의 비교 안내

화상솔루션이란?

[장점]

화상솔루션은 화상영어 수업을 위해 전용으로 개발된 프로그램으로서 이 솔루션을 이용하여 화상영어 수업을 진행하여 효율성을 극대화 하는 것을 목표로 합니다.

대부분 동시접속자(이하 ‘동접자’) 기준으로 솔루션 임대료를 매월 지불하게 되며 동접자 기준이므로 수강생의 스케줄 조정애 따라 솔루션 임대 비용을 절감할 수 있습니다.

[업체수]

한국에는 약 70여 개 이상의 화상솔루션 업체들이 있으며 대부분 공통된 기능들을 가지고 있으며, 업체마다 기술력에 따라 솔루션의 안정성에 대한 평가가 다릅니다.

[비용]

솔루션 임대 비용은 동접자 10인 기준으로 책정되며, 최대 30만원(1인당 3만원)부터 10만원(1인당 1만원)에 이르기까지 다양하고 임대료가 낮을 수록 안정성에 대한 부분이 담보되지 못하는 경우가 많습니다.

[단점]

또한 콜센터 입장에서 화상솔루션은 업체의 서버를 통한 프로그램 이용으로 인터넷 속도가 안정적이어야 하는 까닭에 고속도의 인터넷 전용선 사용에 대한 비용 부담이 증가합니다. 동접자가 많을 경우, 솔루션의 안정성에 문제가 생길 수 있습니다.

화상솔루션 안내

기본 기능



- ◆ 웹공유
- ◆ 화면공유
- ◆ 화이트보드
- ◆ 강사풀화상공유
- ◆ 녹화, 녹취기능
- ◆ FTP파일매니저
- ◆ 룸목록보기
- ◆ 소프트폰(VOIP)
- ◆ 속도테스트
- ◆ 장비테스트
- ◆ 네트워크조절
- ◆ 발언권판서권부여
- ◆ 언어변환
- ◆ 호출용 액티브엑스

화상솔루션_웹공유

1. 웹사이트를 참여자와함께 공유하는 기능
2. 방장이 특정 사이트를 열면 참여자도 자동 전환
3. 웹사이트의 링크를 클릭시 참여자에게 해당 링크가 전송되어 URL이 공유됨
4. 이미지를 열어 이미지 위에 판서하는 기능
5. 창 사이즈 동기화기능 : 방장이 사이즈를 키우면 참여자들도 모두 같은사이즈로 동기화됨
6. 이미지와 판서내용을 그림 파일로 저장 기능

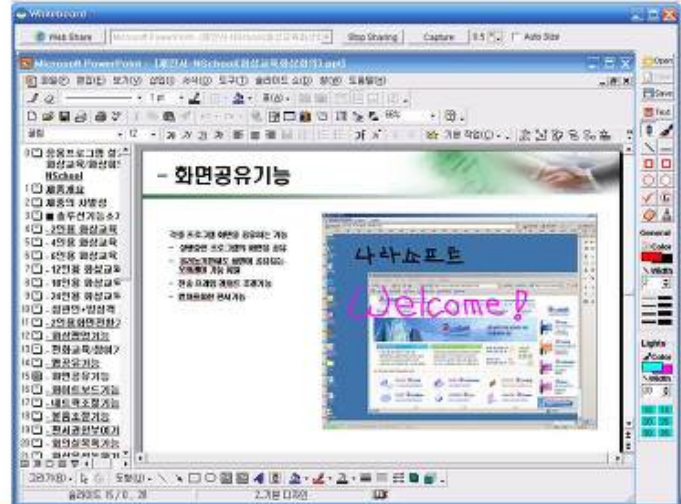


활용안

웹 콘텐츠를 이용한 화상수업으로 다양한 이학컨텐츠 및 외국 방송 웹사이트를 통한 현장감있는 영어교육 지원.

화상솔루션_화면공유

1. 공유도중 화면의 일부만을 영역으로 전송하는 부분공유 기능
2. 각종 실행된 프로그램의 화면을 공유하는 기능
3. 실행중인 프로그램의 화면을 공유 올려놓기만해도 화면이 공유되는 오버레이 기능
4. 전송 프레임 레이트 조절기능
5. 캡처를통한 판서기능
6. 프레임 전송속도 조절 기능

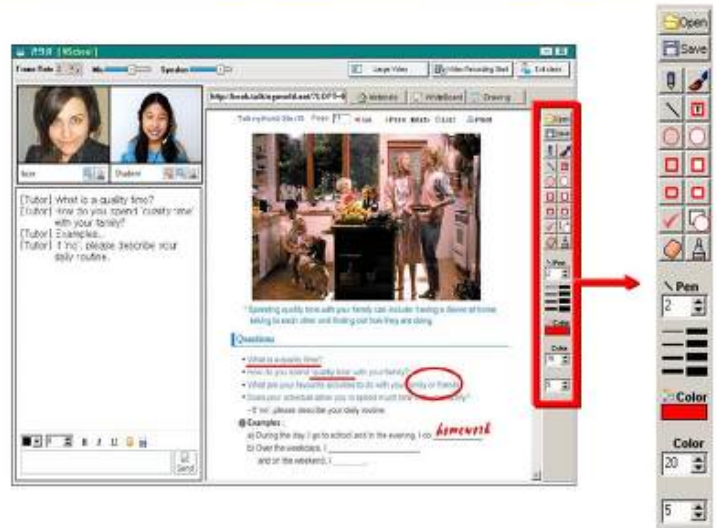


활용안

강사의 화면 공유를 통한 다양한 교육 콘텐츠의 공유

화상솔루션_화이트보드

1. 편리하고 다양한 판서 툴 제공 이미지 불러오기
2. 별도의 화이트보드 기능
3. 저장하기 기능
4. 웹사이트를 판서하는 기능
5. 펜 드로잉 기능
6. 형광펜 드로잉 기능
7. 저장하기 기능
8. 체크기능
9. 다각형 그리기 기능
10. 투명 다각형 그리기 기능
11. 지우개 기능
12. 텍스트 입력 기능
13. 컬러 선택 기능



활용안

실제 화상교육에서 활용되는 기본 기능들로, 다양한 판서 기능을 통한 효율적인 학습커뮤니케이션 제공.

화상솔루션_녹화녹취기능

1. 자신의 PC에 회의내용을 음성과 함께 녹화
2. 전용 플레이어를 통한 플레이 지원
3. 서버기반 자동녹취 지원
4. 화면에 자신의 음성을 가미시켜 표준화된 화상음성코덱을 활용한 동영상 제작 기능
5. 부분화면을 공유시 부분만 녹화하는 표준으로 부분만 녹화하는 기능



활용안

화상수업을 하면서 학생이 원하는 부분을 스스로 녹화하거나 강사가 녹화하여 효율적인 복습 기능 제공

화상솔루션_룸목록/회의예약기능

1. 화상회의실 룸목록
2. 라이브강의실 룸목록
3. 고화질 생방송 목록
4. 화상룸 예약 생성 기능

The screenshot shows a web browser window titled 'Talking World Browser [NSchool]'. The main content area displays a table with room reservation information. The table has columns for 'No.' (Number), 'Room Name', 'Room', 'Status', and 'Action'. The table lists 15 items, each with a room name, a room identifier, a status of '2/2', and a 'Double Click' action link.

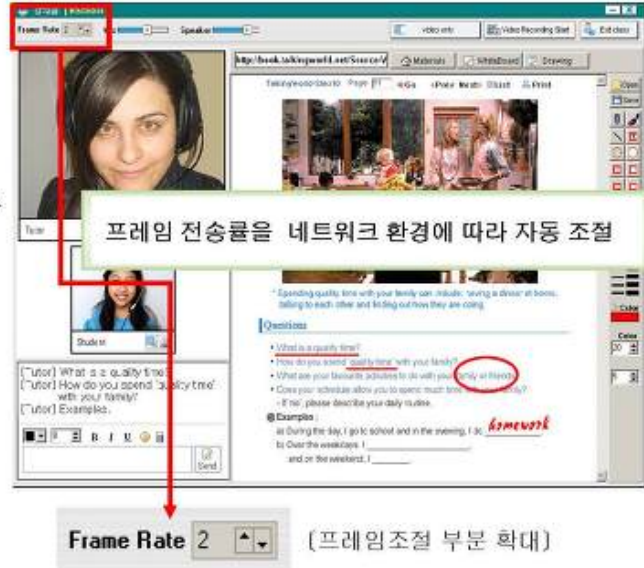
No.	Room Name	Room	Status	Action
1	공통강의실	Room	2/2	Double Click
2	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
3	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
4	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
5	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
6	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
7	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
8	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
9	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
10	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
11	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
12	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
13	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
14	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click
15	인생의미와 가치 공학 관습관입니다	Room	2/2	Double Click

활용안

동시 수업을 효율적으로 관리하여 그룹수업 및 개인 수업에 학생들이 혼동없이 자신의 클래스를 찾아갈 수 있도록 안내.

화상솔루션_프레임자동조절기능

1. 편리한 화상 프레임 자동조절기술
2. 네트워크 환경에 맞게 프레임수가 자동으로 조절
3. 인터넷 회선상태가 열악한 필리핀이나 북미 지역의 안 좋은 환경에서도 화상수업이 가능
4. 회선 상태가 안 좋을 때 화상 프레임을 낮춤으로서 음성품질을 극대화
5. 호스트는 전체 화상의 프레임수를 제어 가능



활용안

학생의 인터넷 속도에 맞게 프레임을 조절하여 최적의 안정적인 화상클래스를 서비스

화상솔루션_발언권 판서권 부여

1. 방장이 발언이나 판서 권한을 부여하는 기능
2. 기본적으로 12인용 부터는 참여자에게 발언권이나 판서권한을 주지 않고 요청에 의해 수락하여 권한을 부여함



활용안

효율적인 그룹수업을 위한 학생들의 발언권 및 판서권 부여 기능.

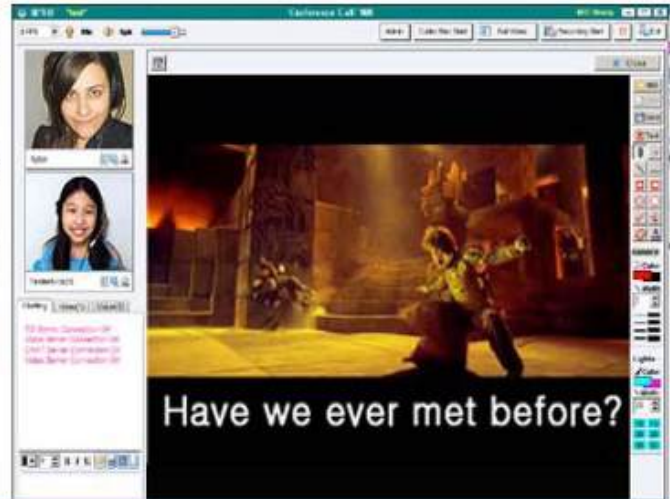
화상솔루션_그룹클래스

1. 강력한 웹공유 및 판서 기능
2. 별도의 공백의 화이트보드 판서 기능
3. 자동 녹취 및 로컬 녹화 및 플레이어 기능
4. 편리한 문자채팅 기능
5. 네트워크 상태에 따른 화상 프레임 수 조절 기능
6. 화상만 보는 모드로 전환기능
7. 선생님이 자신의 화상을 팝업시 학생도 팝업 기능



화상솔루션_고화질스트리밍 모드

1. 고화질 스트리밍 솔루션이 탑재되어 p2p 생방송 혹은 중계서버 스트리밍 가능
2. 회의중에 동영상을 공유하면서 회의나 강의를 진행할수 있는 기능
3. 동영상 플레이, 정지, 순간정지 등을 방장이 컨트롤 할 수 있도록 설계



활용안

집중력이 떨어지는 유,초등생들에게 다양한 멀티미디어 교육 콘텐츠를 제공하여 수업 집중도 강화

화상솔루션_라이브강의 세미나 모드

1. 1:N, 3:N, 5:N 화면공유, 세미나 기능
2. 원어민 강사와 한국인 보조강사 2~4인이 함께 진행하는 그룹수업 가능
3. 방송수준의 생중계 화면강의, 혹은 증권방송 등을 가능케 하는 솔루션
4. 강의 참여를 못할 경우 전화를 걸어서 강의 음성을 들을 수 있는 컨퍼런스 콜 기능 등이 도입된 차세대 라이브 교육 솔루션



활용안

그룹수업진행시 한국인 영어 선생님이 수업에 참여하여 학생들의 수업태도 및 학습 지도하여 원어민강사와 한국인 선생님이 함께 학생들의 영어 수업을 효율적으로 지도.

화상솔루션_속도테스트

1. 속도테스트 : 사용자와 서버간의 네트워크 상태를 파악하기위한 테스트
2. 특정인이 화상 음성 상태가 고르지 않을 경우 그 원인이 네트워크에 있는지를 즉각적으로 파악해볼수 있는 기능



활용안

특정 학생의 화상 및 음성상태가 안정적이지 않을 때, 원인을 즉각 파악하여 안정적인 수업을 진행할 수 있도록 처리.

화상솔루션_장비테스트

1. 마이크 장비 테스트
2. 스피커 장비 테스트
3. 캠 장비 테스트



활용안

학생 스스로 프로그램 설치가 제대로 되었는지 자가 확인하는 시스템

스카이프란?

[장점]

스카이프는 전세계 5억6천 만명이 이용하고 있는 전세계 온라인 통신솔루션입니다.

한국에서는 옥션이 스카이프의 판매권을 가지고 영업하고 있으며 무료로 프로그램을 다운받을 수 있습니다.

[www.skype.co.kr]

스카이프는 5억 명이 넘는 사람들이 사용하고 있을 만큼 안정성에서는 가히 세계 최고이며 1:1 화상영어는 무료로 사용할 수 있어 1:1 화상영어에 많이 사용되고 있습니다.

[[사용안내서 다운로드](#)]

[확장성]

다양한 Extras 채용을 통해서 음성녹취 및 영상 녹취 등 다양한 기능을 사용할 수 있으며 화상솔루션에서 지원하는 화이트보드 기능을 보완하고 있습니다. 한국산으로는 documeeting이 있으며, 가장 많이 사용되는 화이트보드 Extra는 TAW(Talk And Write)로 스카이프 뿐만 아니라 다른 솔루션에서도 사용할 수 있도록 기능 확장을 하고 있습니다.

스카이프에서는 최근 4.2버전 이후에는 바탕화면 공유 기능을 통해서 1:1간에는 무료로 바탕화면 기능을 사용하여, 유료 프로그램인 TAW 및 다른 프로그램들이나 웹페이지 등을 공유하여 다양한 콘텐츠를 사용할 수 있습니다.

유료로 크래딧을 구입하면 전세계 휴대폰이나 유선전화 등으로 통화할 수 있습니다.

[단점]

하지만 화상영어 전용으로 만들어진 솔루션이 아니고 무료로 다운로드 받을 수 있으며, 많은 업체들이 이 스카이프를 통해서 화상영어 수업을 진행하면서 저가의 화상영어 서비스를 진행하고 있어 적정 수강료 책정에 장애가 되기도 합니다.

※ 스카이프 기능에 대한 참고사이트 : <http://www.skype.com/allfeatures/>

음성/화상대화

☎ 통화

📺 영상 통화



회원간 무료통화

📖 사용방법 보기

● 서비스 특징

- 화상의 품질을 자랑하는 회원간 무제한 무료통화
- 국내 뿐 아니라 전세계에 있는 스카이프 회원과 무제한 통화 가능
- 스카이프 프로그램만 설치하면, 쉽게 이용 가능 - [다운로드하기](#)
- 가입비, 설치비 없음

● 사용 방법



통화/영상통화 버튼을 이용하여 화상 통화를 할 수 있음

➔ 웹캠과 헤드셋을 설치해야 하며, 화상솔루션도 동일한 시스템이 있어야 함.

다자간 음성컨퍼런스

컨퍼런스룸

서비스 특징

- 친구가 세계 어디에 있든 상관없이 통화 가능
- 일반전화를 사용하는 사람도 선택 가능
- 최대 24명까지 통화 가능

사용 방법



음성만으로는 최대 24명까지 동시에 컨퍼런스를 열 수 있음.
음성 뿐만 아니라 컨퍼런스 채팅까지 가능.

사용방법 예제

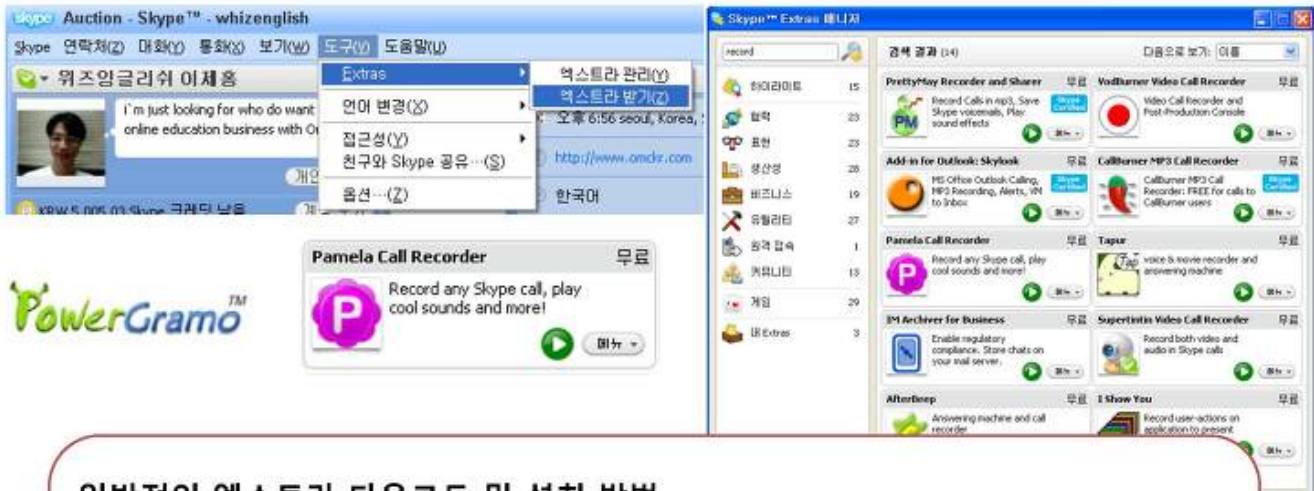


바탕화면공유



바탕화면 전체를 공유하거나 원하는 화면의 일부를 상대방과 공유할 수 있음
 → 강사가 웹사이트의 콘텐츠(음성 제외) 및 강사의 이미지 교재로 수업을 진행
 Skype 4.2버전 이상에서만 가능한 기능임.

EXTRAS_음성녹취



일반적인 엑스트라 다운로드 및 설치 방법

스카이프 메뉴

[도구 > EXTRAS > 엑스트라 받기]에서 원하는 엑스트라 유틸리티 설치하여 사용

대표적인 음성녹취 엑스트라(유료,무료)

파워그라모 / Pamela

EXTRAS_영상녹취



비디오를 녹화하는 유틸리티로 비디오 녹화는 화상영어에서 잘 사용되지 않는 기능
 → 파일 업로드 및 용량 등의 문제로 회원이 스스로 녹화하도록 권유하고 있음(화상
 솔루션 동일)

EXTRAS_화이트보드



화이트보드 기능을 가진 엑스트라는 TAW(Talk And Write) Sketch pad, WhiteBoardMeeting이 가장 널리 사용되고 있는 엑스트라 유틸리티로 유료사용을 유도하고 있으나 바탕화면 공유기능으로 1:1은 무료 사용할 수 있음.

감사합니다.

상담 문의 :

연락처

한국 070-7678-6564

필리핀 휴대폰 +63-927-794-5174

스카이프 whizenglish

위즈잉글리쉬

이제 홍

오랜만에 전화영어 이야기를 해볼까 합니다.

2010.05.03 18:33

사실, 온라인영어교육을 연 것은 다들 아시는 것처럼 전화영어였습니다.

그런데 전화영어의 수익성이 화상영어보다 뛰어나다는 건 많이 간과되고 있는 듯 하구요

무슨 이야기냐하면 온라인 영어 교육이라고 이야기하는 건, 단순히 전화영어 화상영어로 구분해서 이야기하고자하는 것이 아닙니다.

즉, 이러한 전화영어나 화상영어라는 개념을 처음부터 구분짓고 시작하게 되면 그만큼 온라인 교육사업에 한계가 생기기 마련입니다.

또 온라인으로 서비스하는 교육사업이 반드시 영어에만 제한하라는 법은 없습니다.

무슨 이야기신지 이해하시리라 생각됩니다.

즉, 적어도 사업계획에 의거해서 정확한 타겟팅이 되고나면 타겟에게 적합한 서비스를 해야한다는 것입니다. 온라인에서 제공하는 모든 서비스를 모두 타겟 커스터마이징이 되어야한다는 거죠.

그렇지 않고 남들 따라가기식 벤치마크나 혹은 유행에 편승하는 전략은 장기적인 관점에서 안정적인 사업을 운영하기에 큰 무리가 있다는 것입니다.

물론 단기적으로 유리한 전략으로 초기 수익구조를 만드는 방법도 있습니다.

이를테며 홈페이지를 이용한 초기 전략이 그 중에 하나지만, 많은 홈페이지 업체들이 그렇듯이 장기적으로 진행할 만한 사업전략은 아닙니다.

결국 콜센터 기반의 사업전략으로 모두들 사업전략을 바꾸곤 합니다.

이러한 대표적인 기업들이 라보 맨투맨스쿨이나 온투스닷컴, 혹은 최근들어 콜센터를 구축한 연필영어 등등이 그러한 사례 중의 하나입니다. 이러한 업체들은 초기의 고객클래임에서 점차 안정적인 서비스를 제공함으로써, 더욱 견고한 브랜드 구축이나 회원 서비스를 제공하고 있습니다.

그런데 이렇게 되기까지는 또 많은 광고비용이 들어가야 합니다.

즉, 아무나 홈페이지 강사를 고용해서 사업한다고 모두 같은 형태로 안정적인 구조를 가져갈 수 있다는 건 아닙니다. 모두 나름대로의 전략을 가지고 홈페이지 강사들을 채용했기 때문입니다.

즉, 광고에 기반한 광고 중심의 마케팅 전략과 홈페이지를 이용한 저가 전략이라는 거죠.

그런데 이러한 업체들이 할 수 없는 온라인 교육서비스 중의 하나가 바로 전화영어입니다.

이제는 상당히 특화된 사업이 되어버린 듯하지만, 전화영어로 안정적인 사업기반을 마련한업체들은 모두 화상영어로의 전환으로 노력하고 있습니다만 사실 전화영어 만큼의 수익성이 담보되지 않으면 많은 어려움과 고민을 가지게 됩니다.

즉, 전화영어에서 강사 1인의 수익율과 화상영어의 수익율이 큰 차이를 보이기 때문이지.

만약전화영어에서 강사 1인이 24명의 수강생을 가르쳤다면 화상영어는 그 절반 수준에 도 못미치는 경우가 다반사이고, 동시간의 클래스당 매출은 당연히 전화영어보다 못하기 때문입니다.

지금까지 전화를 통해서 ESL만을 수업했다면 다른 커리큘럼이나 다른 수업은 어떨까요?

오로지 ESL 만 가능할까요?

전화영어...전화 중국어, 전화 일본어...

그렇다면 어떻게 전화로 교육서비스를 제공할 수 있을까요?

그 답은 VOIP와 스카이프에 달려있습니다.

스카이프로 전화 교육서비스를? 물론 VOIP보다 비싸긴 합니다. 당연하죠...

휴대폰이 1분당 75원, 그러니까 10초당 12.5원 가량하고 VOIP는 10초당 8원 정도하니까... 비용차이는 10초당 약 4.5원 정도 차이가 발생합니다. 쉽게 비율로 이야기하면 50%이상이 비싸다는 거죠.VOIP폰으로 전화했을 때, 일반전화와 비용차이가 VOIP에서는 1만원 정도 났다면 스카이프에서는 사실 1만분 유선전화를 무료통화가 가능하다는 장점 때문에 엄청난 매력이 될 수도 있습니다.

문제는 과연 누가 이 서비스를 이용할 것인가?입니다.

즉, 처음에 이야기한 고객 커스터마이징이 되어야한다는 것입니다.

이러한 커스터마이징이 되지 않으면 아무리 좋은 솔루션의 장점을 알아도 써먹을 때가 없으면 말짱 도루묵이라는거죠.

전화영어의 매력트는 아직도 저알 매력있는 시장임에는 틀림없습니다만, 과연 누가 나의 이 매력트있는 서비스를 이용할 것인가?에 대한 진지한 고민과 연구가 필요할 것입니다.

SKY CABLE을 설치했습니다^^

2010.05.03 17:45

드디어 집에서도 KBS WORLD를 볼 수 있게 되었습니다.

돈금 없이 무슨 소리냐고 하시는 분들에게 필리핀에서 시청할 수 있는 한국방송에 대한 이야기를 잠깐하겠습니다.

필리핀이나 해외에 계시는 한국인들이라면 누구나 알고 있는 것이지만 사실 외국에서 한국어 방송을 볼 수 있다는 건 한국의 힘^^을 느낄 수 있는 좋은 기회이며, 한국의 방송을 통해 현지인들에게 한국의 자부심을 보여주는 좋은 매체이기도 합니다.

우선 필리핀의 경우, SKY CLBE이라는 케이블 방송을 통해서 KBS GLOBAL, YTN, ARIRANG 방송을 볼 수 있습니다.

아리랑 방송은 본사가 양재동에 있는 한국에서도 유명한 영어방송이죠(작년초에 한국에 잠시 들어갔을 때, 아리랑 방송국에 가서 프로그램에 시청자로 참여해서 4만원 일당을 받은 적이 있습니다. ㅎㅎㅎ)

또 YTN이야 두 말할 필요도 없는 한국의 대표 뉴스 채널이죠.

거기다가 집사람이 제일 좋아하는 KBS WORLD는 KBS의 TV방송 프램들을 해외의 한국인들과 현지인들에게 방송하는 채널입니다.

물론 실시간은 아니고, 약 하루에서 이틀정도 후에 소식을 전하고 있긴하지만 드라마도 예전 드라마를 재방송하기도 하구요^^ 하지만 맨날 영어방송이나 필리핀 파갈로그방송을 보다가 한국어 방송을 보니, 집사람에게 한국어도 가르쳐주고 저 역시도 KBS GLOBAL을 통해서 영어를 배우기도 한답니다.

사실은 제가 VOCABULARY가 많이 약하거든요. 생존영어에만 길들여져있다보니, 아직 배울게 많답니다. ㅎㅎㅎ

예전에 마카티에 있을 때는 매일 KBS WORLD를 보면서 한국 식당에서 배달된 매운 닭발과 한국슈퍼에서 구입한 소주로, 한국에서 가족들과 함께 즐겼던 저녁 만찬^^에 대한 그리움을 달래곤 했는데...

카비테에 와서는 매일 바쁜 일상 속에서 많이 잊고 지냈었습니다.

그런데 SKY Cable을 보면 한국방송 뿐만 아니라 중국어, 일본어, 스페인어, 독일 방송들도 함께 볼 수 있습니다. 사실, 다른 나라 방송은 거의 보지 않지만 그래도 다양한 채널을 즐길 수 있기는 합니다^^

제가 갑자기 무슨 필리핀 케이블 방송을 홍보하는 느낌이 들긴하지만 사실 그동안 많이 보고싶었던 건 사실이거든요^^ KBS GLOBAL을 볼 수 있는 나라는 KBS GLOBAL 사이트에 가면 확인할 수 있습니다. 참고 사이트 (

http://kbsworld.kbs.co.kr/how_to_watch/how_to_watch_asia.html)

Asia Pacific

Country	Service Provider	Platform	Contact
	SkyPerfec TV	DTH	www.skyperfectv.co.jp
	J:COM	Cable	www.jcom.co.jp
	Cablewest	Cable	www.cablewest.co.jp

Japan	Honjo Cable	Cable	
	Opticast	Cable	
	Cable Adachi	Cable	
	Cablenet Saitama	Cable	
	JCN	Cable	
	TDNC	Cable	
	Tepco	Cable	
	Kawagoe Cable	Cable	
	Lucky Town TV	Cable	
	K-CAT	Cable	
	Tokushima Cable	Cable	
	I-Cast	IPTV	
	KDDI	IPTV	
China	SINOSAT	DTH	Available only in Hotels and other designated areas
India	Reliance BIG TV	DTH	www.bigtv.co.in
Bangladesh	Fair Cable	Cable	
Hong Kong	Hong Kong Cable	Cable	www.cabletv.com.hk
Singapore	StarHub	Cable	www.starhub.com
	SingTel	IPTV	
Thailand	TCTA	Cable	TCTA is an association of more than 400 local operators. Check your own local operators for KBS World.
	SCTV	Cable	www.sctv.com.vn
Vietnam	HCTV	Cable	www.hctv.com.vn
	VCTV	Cable/Satellite	www.vctc.com.vn
	HTVC	Cable MMDS	www.htv.com.vn/htvc
Philippines	Skycable	Cable	www.skycable.com
	Indovision	DTH	www.indovision.com

Indonesia	First Media	Cable	
Malaysia	Astro	Satellite	www.astro.com.my
Brunei			
Mongolia	Sansar TV	Cable	www.sansarcav.net
	Khiimore TV	Cable	
		MMDS	
	MegaJet	Cable	
	Suljee CATV	Cable	
	Supervision	Cable	
Cambodia	CCTV	Cable	www.cctv.com.kh
	Sunday Cable	Cable	
	PPCTV	Cable	www.ppctv.com.kh
	Star Cable	Cable	
	RSCTV	Cable	
Australia	AMG	Satellite	www.tvk.com.au (Stand-alone premium service)
New Zealand	WTV	Satellite	www.wtv.co.nz (Premium service)
Guam	KTM	Cable	Premium service
Saipan	KACV	Cable	Premium service

※ The list of local platform operators is not complete and only shows representative operators. Due to dynamic nature of cable and satellite industry, it is practically impossible to provide detailed and updated information of local partners as of now. Please check your local service providers if they carry KBS World.

America

Country	Service Provider	Platform	Contact
	Dish Network	Satellite	www.dishnetwork.com
	Time Warner Cable (NY/NJ)	Cable	
	Cox (DC)	Cable	

USA	Charter (Atlanta)	Cable	
	Time Warner Cable (Hawaii)	Cable	
	Time Warner Cable (So Cal)	Cable	
	WOCH (Chicago)	Terrestrial	
	ASC (American Samoa)	Cable	
Mexico	CableVision	Cable	
Colombia	Telemex TV	Cable	www.cablevision.net.mx
Panama	Cableunion	Cable	www.telmexhogar.com.co/
Costa Rica	CableVision	Cable	www.cablevision.co.cr
	Amnet	Cable	
	Galaxy	Cable	
Guatemala	Claro TV	Cable	
	Convergence	Cable	
Dominican Republic	Cable TV	Cable	
Honduras	Cable Visa	Cable	
	Amnet	Cable	
Argentina	Premium TV	Cable	
Chile	TV cable del Sur	Cable	
	Alfavisión	Cable	
Ecuador	TV Cable	Cable	www.tvcable.com.ec
El Salvador	Cable Metapan	Cable	
	Intercables	Cable	
	Amnet	Cable	
	Claro TV	Cable	
Paraguay	Multicanal	Cable	www.multicanal.tv
	Cable Parana	Cable	

Peru	TELEVISI N POR CABLE	Cable	
	Cable video Peru	Cable	
	Megacable	Cable	www.megacableperu.com
	Telecable	Cable	
Bolivia	Cotas Cable TV	Cable	www.cotascable.tv
	ITS	Cable	www.its.com.bo
Nicaragua	Claro TV	Cable	
	AmeriCable	Cable	
Samoa	Pacific Island Cable	Cable	
Guam	GTA	IPTV	

※ The list of local platform operators is not complete and only shows representative operators. Due to dynamic nature of cable and

satellite industry, it is practically impossible to provide detailed and updated information of local partners as of now. Please check your

local service providers if they carry KBS World.

Europe/CIS/Middle East/Africa/Oceania

Viewers in Europe, Middle East and Northern Africa can watch KBS World either by subscribing to local service providers (cable, satellite or IPTV) or by receiving signal directly from satellite. Service using satellite is for viewers who live in areas where there is no local service provider that carry KBS World.

1. Service via Local Operators

The list of local service providers that carry KBS World signal is provided below. Certain operators may not carry KBS World due to temporary technical reasons or other issues, although we will do our best to provide the most up-to-date information. Please first check your local cable, satellite and IPTV operators if they can carry KBS World as part of their channel packages.

Country		Service Provider	Platform	Contact
Europe	Germany	Kabel BW	Cable	www.kabelbw.de
		NetCologne	Cable	www.netcologne.de
		Martens	Cable	www.martens.tv
	France	Free TV	IPTV	www.free.fr
	Poland	Cyfra+	Satellite	www.cyfraplus.pl
	Bulgaria	Evrotur TV	Cable	www.evrotur.net

	Slovakia	Slovak Telecom	IPTV	www.t-com.sk/
	Romania	UPC	Cable	www.upc.ro
	Greece	On TV	IPTV	www.ontelecoms.com
	Turkey	TurkSat	Satellite	www.turksat.com.tr
CIS	Russia	Comcor TV	Cable	www.tv.akado.ru
		CTS	Cable	
		Kableone	Cable	www.podryadnet.ru
	Kazakhstan	Alma TV	Cable	www.almatv.kz
		Icon	Cable	
	Kirgizstan	Ala TV	Cable	www.alatv.kg
	Uzbekistan	UKS	Cable	
Middle East	BADR-6	Arabsat	DTH	www.orbit.net
Africa	Angola	TV Cabo	Cable	
	Mozambique			
Oceania	Papua New Guinea	Channel 8	Cable	
	Palau	PNCC	Cable	www.palaunet.com

※ The list of local platform operators is not complete and only shows representative operators. Due to dynamic nature of cable and

satellite industry, it is practically impossible to provide detailed and updated information of local partners as of now. Please check your

local service providers if they carry KBS World.

2. Service available directly from Satellite

Viewers who cannot find local operators that carry KBS World may receive KBS World signal directly from Satellite. There are 2 satellites that KBS uses to deliver signal of KBS World: Hotbird 6 and Arabsat 6 (BADR-6).

Hotbird 6 is for viewers in Europe and far western part of Asian continent. It is subscription-based service. Viewers can subscribe to this service by contacting local agencies described in [KBS World DTH](#)

Arabsat 6 is for viewers who live in Middle East and Northern Africa. It free service. Viewers with appropriate equipment and system configuration may watch KBS World free of charge. (Basically, KBS World is not a free channel because we provide KBS World as a basic package in cable or satellite networks in the region. Any subscriber of each cable or satellite is supposed to pay the least amount of monthly subscription fee to watch any channel in the line-up. One exceptional case to the policy is Arabsat in the Middle East. Due to its desert

environment, there is no cable service or paid satellite broadcast in the region, and the only way to broadcast KBS World in Middle East and North Africa is to provide the channel through Arabsat free of charge.)

Below is some of the key information for viewers to receive signal from Satellite.

→ Pre-Check

Viewers need to have appropriate equipments such as satellite antenna, LNB and receiver. The size of antenna may vary according to the relative location of the viewer's home from target satellite. In particular, viewers who want to subscribe to Channel Sun need to have a receiver that is Viaccess-certified. Channel Sun subscribers will also be provided a smart card after the registration process is completed. KBS does not provide any equipment other than smart card for Channel Sun subscribers. Installation and configuration of equipment is totally under viewer's responsibility. Viewers may seek professional assistance from local technical service provider or Channel Sun dealers of which a contact list is presented below.

→ Satellite Parameters

Information below is key to installing satellite equipment. Please give this information to technical expert when you seek assistance from him/her/them.

	Europe	Middle East / North Africa
Satellite	Hotbird6	Arabsat-6 (BADR-6)
Orbital Location	13° EL	26.0° EL
Transponder No.	156 wide beam	8
Downlink Beam	Ku-Band	Ku-Band
Downlink Frequency	11623	11862
Polarization	Vertical	Vertical
Video Standard	PAL	PAL
Symbol Rate	27500	27500
FEC	3/4	3/4
PID Video	229	41
Audio	249	3120
CA	Viaccess 2.5/2.6	Free to Air

[헬리우스]홍콩에 Pop을 둔 ISP업체입니다.

2010.04.30 19:11

홍콩에 pop을 둔 업체로 본사는 미국에 있습니다.

Trcert 결과 한국 KT까지 연결되는 경로가 미국 본사를 거쳐 중국(홍콩)을 경유하여 한국의 KT에 다다른 것을 확인하였습니다.

현재 헬리우스는 알라방에 필리핀 브랜치를 두고 있으며 아직 타사대비 많은 한국 클라이언트는 보유하고 있지는 않습니다.

또 타사와 차별되는 것은 Wireless back up망을 함께 서비스한다는 것입니다.

만약에 지난 해저지진으로 해저 케이블이 끊기면 자기들은 Wireless backup 망으로 인터넷이 끊기지 않고 서비스한다고 합니다.

한국인 직원이 없고, 훗날하게 잘생긴 두 청년이 영업을 담당하고 있습니다. ㅎㅎ

관심있으신 분들은 연락주시면 연결해드리겠습니다.

5월10일 필리핀 National Election!!!

2010.04.28 16:26



〈Dick Gordon〉



〈 Joseph Estrada 〉



〈 Manny Villar 〉



〈 Noyon Aquino 〉

5월 10일 드디어 말도 많고 탈도 많았던 필리핀 대선이 치뤄집니다.

이번 대선은 필리핀 선거 사상 처음으로 전자 시스템을 도입한 선거(Electronic elerection)가 될 것입니다.

한국은 이미 수년전부터 이러한 전자 선거를 치뤄왔지만 필리핀에서는 이번이 처음입니다.

또 선거전에는 작년 10월에 필리핀 마긴다나오의 메이어였던 Ampatuan. jr.가 상대 후보의 일가족 및 언론인을 포함한 52명을 잔혹하게 살해한 사건이 이번 선거일을 앞두고 많은 영향을 끼칠지도 모르겠네요^^;;

아무튼, 필리핀의 Ninoy Aquino the airport의 이름이 noynoy Quino의 부친의 이름에서 비롯되었고(이 이야기는 좀 길어서 필리핀 역사

를 잠깐 공부하시면 쉽게 이해하실 수 있을 겁니다^^ 또 노이노이 아퀴노의 로고가 왜 노란 띠인지를 알게 될 겁니다.) 작년에 아퀴노의 모친인 코리 아퀴노가 사망하면서 아퀴노의 대선 출마설이 나돌다가 저알로 노이노이가 출마하게 된 겁니다.

사실, 출마 직후에는 필리핀의 CAMELA 등의 주택 부동산 재벌인 마니 빌라(manny villar)가 대대적인 TV광고를 통해서 많은 인지도를 쌓아갔으나 현재는 서베이에서 2위를 차지하고 있죠. 제가 있는 카비테는 마니 빌라의 지지층이 많은 것 같습니다. 그도 그럴 것이 여기 카비테의 상당한 당하리를 비롯한 상당한 부동산이 모두 그의 소유이니 그럴 수도있겠네요^^

그리고 에스테라다는 전 대통령으로 이번에 재선에 나서면서 여러 지지층을 확보하고 있고 서베이 3위를 차지하고 있고, 고든은 똑똑하고 인간적으로 호의를 가지고 있는 사람이 많고 개인적으로는 집사람 뿐만 아니라 많은 사람들이 지지하는 후보이긴 합니다만, 사실 정치적 영향력이 크지 않아서 많은 사람들에게 대통령에 당선되기에는 다소 회의적인 의견이 분분합니다.

그리고 이외에도 5명 의 대통령 후보가 있고 이중에는 TOMBOY라고 사람들이 조소하는 단 한명의 여성후보인 Jamby까지 총 9명의 대통령 후보자가 열띤 선거전을 치루고 있습니다.

결과야 물론 시간이 지나면 나오겠지만 GMA7이나 ABSCBN등의 뉴스, 시사 프로그램 등에서는 처음 실시되는 전자선거에 대한 우려와 함께 사실, 이번 대통령 선거는 노이노이 아퀴노 아니면 마니빌라 이 둘 중에 하나라는 의견이 많은 것 같습니다.

하루에도 수십번 선거차량들이 사무실 주위를 오가면서 선거송을 틀어대고 있습니다.

이번 선거는 대선 뿐만 아니라 Vice president, Senator, Congress man 및 지역 선거로는 governor, municipal, barangay Mayor 선거 등에 이르기까지 총체적인 국가 선거일입니다.

이러다보니 온 필리핀이 선거로 몸살을 앓고 있는 듯 합니다.

길거리에는 각 선거용 포스터가 길거이 어딜가나 쉽게 눈에 보이고...

개인적으로 나중에 어떻게 치울까..하는 의문도 생깁니다^^

아무튼 모쪼록 안전하고 공명정대한 선거가 되길 바라는 마음입니다. 사실, 벌써부터 로컬선거에서는 개인 사병들에 대한이야기가 오가고 있고, 지역선거 후보를 살해하는 일들이 방송에서 간간히 나오곤 합니다만... 모쪼록 필리핀이 안정되려면 아무래도 지자체부터 없어져야하지 않을까하는 생각까지 드네요 ㅎㅎㅎ

[한국근무]Native Speaking Korean Customer Support Representative

2010.04.28 13:45



Extron Electronics, Asia

Extron Electronics, headquartered in Anaheim, California, has been a leading developer and manufacturer of professional A/V system products. Extron products are used to integrate video and audio into presentation systems for today's high tech boardrooms, presentation/training centers, university lecture halls, and other applications. Our corporate philosophy is founded on three concepts: Service, Support, and Solutions – S3. By following this standard, Extron has become one of the leading providers of products and training to the professional A/V industry. Our customers are our most important asset, and our employees are essential in maintaining that asset.

We are currently seeking quality individuals who can help us grow, and who desire to achieve a professional and rewarding career opportunity.

Native Speaking Korean Customer Support Representative (Working Location: South Korea)

Responsibilities & Requirements :

- Duties include performing a wide variety of inside sales support activities in the customer service and sales functions.
- Responsible for promoting and maintaining positive customer relations.
- Must be able to respond promptly to customers' inquiries.
- Excellent customer service and communication skills.
- Computer literate.
- At least 1 year customer service experience.
- Must be proficient in both spoken and written English and Korean languages
- Degree in relevant discipline.
- Please do not apply if you are not a native speaking Korean.

Interested applicants, please send your resume together with a recent photo, to:

jobs-sgp@extron.com

Summary

Career Level

Entry Level

Yr(s) of Exp	1 year
Qualification	University Graduate
Industry	Electronics/Electrical Equipment
	Sales, CS & Business Devpt > Customer Service - Supervisor/Officer
Job Function	Sales, CS & Business Devpt > Sales - Sales Management
	Sales, CS & Business Devpt > Others
Location	Others
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent
	Quick Apply Non-member Apply

[GAMELOFT]SENIOR 2D PIXEL ARTIST

2010.04.28 13:41



Gameloft Philippines

GAMELOFT, a leading international publisher and developer of video games for mobile phones and consoles, present in 30 countries in Europe, North America and Asia (4,000 employees) is currently hiring at its MANILA studio, Philippines, a:

SENIOR 2D PIXEL ARTIST

Post description:

As a member of our iPhone creative team in Manila, you will create game art from the initial concept art to animation to the final delivery, always striving to create the best possible video game

Must-haves/ know-how:

- Great visual creativity and passion for video game creation and art; knowledge in specific referents (cinema, painting, sculpture) or artistic schools that allow creating some general stylistic guides.
- 3+ years of experience on creating game graphics (for professionally released game or for leisure)
- Proficient in Photoshop, Promotion and/or other drawing software.

- Strong understanding of the principles of animation
- A solid background in drawing, sketching and/or illustration
- Successfully shipped at least 1 AAA mobile or iPhone title
- Think creatively, work well independently and as a team player

You' ll earn brownie points if you have:

- Knowledge about optimization of computer art
- A love for video games, inside & out
- Sprite/Pixel art experience creating sprite/pixel art for GB, GBA or mobile games for (low-resolution computer graphics: 2D video games, sprites, icons, etc.)
- Fluent in English

>> self-taught candidates are welcome!

Benefits:

- The opportunity to work and learn in a professional environment, creating high-quality video games. We offer a supportive work climate, and are a young and dynamic team with a free communication style.
- Salary to be discussed, permanent contract, full-time job and a merit pay system.

Interested applicants should send their CV and samples or demo reel to recruit.artists-phils@gameloft.com with subject line: "Pixel Art"

Summary

Career Level	Senior
Yr(s) of Exp	3 years
Qualification	University Graduate
Industry	General Business Services Design > Graphics
Job Function	Design > Multi-media Information Technology (I.T.) > Others

Location

Overseas

Salary

Above KRW800K

Employment Type

Full Time(Arbeit)

Quick Apply

Non-member Apply

Sr. Sales Engineer – Pyungtek, Gyeonggi-do

2010.04.28 13:38

Eaton Corporation

At Eaton, our businesses make a difference to the world. And you can make a difference at Eaton.

Eaton is a global, Fortune 500 diversified power management company. And we have been doing business for nearly 100 years. Eaton helps customers manage power, so buildings, airplanes, trucks, cars, machinery and entire businesses can do more while consuming less energy. As an integrated global company, we are unified in our commitment to powering business worldwide.

Eaton products and solutions are critical to industries and businesses. Our technology delivers the power inside hundreds of products and places □ from aircrafts and military jets, manufacturing plants and hospitals, airport terminals, data centers and homes to hybrid trucks, cars, theme parks and oil rigs, and even the Panama Canal. We serve customers in more than 150 countries and do business in five industries: electrical, hydraulics, aerospace, automotive and truck.

At Eaton, we' re committed to "Doing Business Right." And it' s much more than a slogan. It' s an unwavering commitment to the highest ethical practices and standards of behavior. It' s how we conduct ourselves in interactions with each other, our customers and our business partners. It' s how we support our communities and respect the environment. And it' s a reflection of our long-standing core values and beliefs about people. We' re actually calling it "Eaton is sustainable by design"

Sr. Sales Engineer – Pyungtek, Gyeonggi-do

State the primary function or overall purpose of your position.

- Direct and execute the sales activities required for Korean customers from pre-stage of sales promotion till beyond of SOP of customers
- Direct interface with customers for Eaton FEPC system for all issue for sales commercial and all technical issue.

List the essential functions (i.e. key responsibilities with expected end results) which must be accomplished in order to fulfill the purpose of your position as described above.

A. Play a role as company's window for Korean customer' s issues.

- Business contract, New launch product, Product pricing/negotiation), Quality issues, Engineering issues, and Delivery issues.

- Contact Korean customers to get customer's voice and solve customer-related issues.
- Build close relationship with Korean customers.
- Manage and coordinate customer's P.O.(Purchasing Order) and product shipments.
- Search business opportunities and create new business in Korean market.
- Review and set up the product strategy planning and market research/analysis, including competitors' activities.
- Coordinate and manage new launching programs in timely manner.
- Support internal departments of Eaton related to Korean sales of FEPC products.

B Manage and coordinate customer's P.O.(Purchasing Order) and product shipments.

C Search business opportunities and create new business in Korean market.

- Review and set up the product strategy planning and market research/analysis, including competitors' activities

D Acts as liaison between customer and division engineering in planning, design and development of advanced valve train products.

- Provides on site daily support of customer needs and requests.
- Responds to direct or indirect customer inquiry regarding function and design and attends all customer meetings.
- Establishes close working relationships within the customer facility while maintaining focus on Eaton goals and objectives.

E Maintains timely and effective communication with divisional engineering and sales through avenues such as phone calls, conference calls, videoconferences, and email.

F Provides presentations to internal and external customers on programs or product development as required.

G Reviews and reports on significant product developments through written correspondence.

H. Stays abreast of divisional design and testing capabilities by participating in yearly update training at the divisional engineering facility.

I. Responsible for conducting or supporting field failure analysis, developing recommended corrective actions, and providing necessary reports.

K. Provides support for product launches and process improvements. May direct manufacturing through failure analyses and product design changes.

Qualifications:

- Describe any specialized knowledge or skills (e.g., technical, scientific, administrative, managerial) used as guidelines for this position.
- Four-year BSE with around 10 years experience as sales engineer or engineering in automotive industry
- Some experience working Automotive OEM and Global Tier1/2 suppliers with fluent English speaking

Describe all other aspects of your position that you feel are important and which have not been adequately covered (i.e. unique problems encountered, special freedom to take action, critical outside contacts, exceptional working conditions etc.)

- It is the responsibility of sales engineer to maintain and convey a professional image of Eaton Corporation in front of the customer. The sales engineer has daily contact with the customer and their actions are perceived as those of the company and not the individual.
- Need to working cooperatively in company organization is required however should keep in mind keeping Eaton's philosophy and ethic as Eaton employee and representative

To apply for this position, please [CLICK HERE](#)

Summary

Career Level	Middle
Yr(s) of Exp	10 years
Qualification	University Graduate
Industry	Industrial Machinery/Automation Equipment
Job Function	Sales, CS & Business Devpt > Technical Sales / Sales Engineer
Location	Others
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit)

[Quick Apply](#)

[Non-member Apply](#)

[네이버 키워드] 직접운영광고주 광고비 적립 혜택 안내

2010.04.28 13:26

NAVER 키워드광고

직접운영 광고주만을 위한
특별한 혜택을 제공해드립니다.



안녕하세요, 네이버 키워드광고 운영자 입니다.

네이버 키워드광고는, 광고담당자를 통한 광고 대행 서비스를 사용하지 않고 직접 광고를 운영해오신 '직접운영광고주'님들의 광고 운영에 도움을 드리기 위하여 직접운영광고주 대상 혜택 서비스를 제공합니다.

2010년 5월 1일부터 직접운영광고주분들께는, 매월 사용 광고비의 5%를 적립해드립니다.
자세한 내용 확인하시어, 광고 운영에 도움 받으시기 바랍니다.

[직접운영광고주 적립 혜택 안내]

■ 적립대상

광고 담당자 없이 광고주센터 및 키워드광고 고객센터를 통해 직접 광고를 운영하시는 광고주
(적립 대상 확인: 광고주센터 > 계정정보 > 광고주정보 > '광고대행' 란에 '광고주 직접 운영' 으로 표시된 광고주)

계정정보를 조회해 드립니다. 로그인 후 본인 인증을 완료하셔야 합니다.		광고주 정보 사용기간 2009.08.05 ~ 2009.11.11	
광고주 정보		광고대행	
광고주 ID	홍보성 이메일	수신 중	광고주 직접 운영
광고주 이름	정보성 SMS	일부 수신 중	
e-mail	홍보성 SMS	미수신 중	
휴대폰 번호	심야시간 SMS 수신	거부	

■ 적립방법

당월 1일~말일까지 유상 소진액의 5%가 익월 비즈쿠폰으로 적립
- 쿠폰형태 : 무상쿠폰 (CPC, CPT 무상 비즈머니 전환 가능)
- 유효기간 : 발행일로부터 12개월

■ 적립혜택시행일

2010년 5월 1일 (쿠폰 발행일 2010년 6월 10일)

※ **알아두세요 !**

- 유상 소진액은 현금 또는 카드로 충전하신 비즈머니에서 소진된 광고비를 의미합니다.
(프로모션 등의 사유로 발급된 비즈쿠폰이나 보상쿠폰 소진액, 위약금, 환급/환불이 제외된 금액)
- 쿠폰 발행 시 원단위 이하는 절사하여 발행됩니다.
- 최대 적립액은 월 2백만원입니다. (4천만원 이상 소진 시에도 2백만원이 충전됩니다)
- 광고 담당자를 통해 대행 서비스를 받으시다가 직접운영광고주로 변경하신 경우,
직접운영광고주로의 전환이 완료된 당일 소진하신 광고비부터 직접운영광고주 적립쿠폰 발행 대상이 됩니다.
- 광고주 약관에 명시된 광고주 의무를 위반할 경우에는 직접운영광고주 혜택 서비스 내용에 제한이 있을 수 있습니다.

[FAQ 바로가기▶](#)

[**직접 운영 광고주 신청안내**]

현재 광고 담당자를 통해 대행 서비스를 받으시다가 직접운영광고주로 변경을 원하시는 경우,
고객센터로 문의 주시거나 아래 신청하기를 이용해주시기 바랍니다.

■ 신청 방법

신청하기 클릭 > 기본 정보 작성(온라인 1:1 문의) > 신청 접수 결과 이메일 안내 > 직접운영광고주 전환 완료

** 신청에서 최종 전환이 완료되기까지 최대 5일~7일 정도 소요될 수 있습니다.

[직접 운영 광고주 신청하기 ▶](#)

직접운영광고주 혜택 관련 자세한 사항은 [키워드광고 광고주센터>직접운영안내 페이지](#)에서 확인하실 수 있습니다.
기타 관련 문의사항은 온라인 1:1문의 또는 키워드광고 고객센터 (1588-5896)를 이용해 주시기 바랍니다.

광고주 여러분의 성공을 위해 노력하는 네이버 키워드광고가 되겠습니다.
감사합니다.

2010년 4월 21일 네이버 키워드광고 드림

[QIOPTIO]Specialist/Senior Engineer (Ultra Precision Machining)

2010.04.28 13:24



Qioptiq Singapore Pte Ltd

Qioptiq Singapore has an established Optical Coating department. It coats various types of optical coatings on glass substrates (lenses and prisms) to achieve specific optical wave transmission or reflection. In order to meet increasing technology and market demand, we are seeking experienced engineers to join our engineering team in Singapore.

Specialist/Senior Engineer (Ultra Precision Machining)

PRINCIPAL RESPONSIBILITIES

- Responsible for ultra precision machining (single-point diamond turning) of optical lenses (aspheric surface) using various infrared materials such as Germanium, Silicon, ZnS, ZnSe, etc of various sizes up to a diameter of 120mm.
- Responsible for machine setup and process parameters to achieve the desired tolerance and precision requirement.
- Supporting and assisting in quality assurance and inspection of infrared lenses using various types of measuring instruments such as interferometer and profilometer.
- Design customised tooling, jigs and fixtures for specific ultra precision machining processes.
- Responsible for troubleshooting and solving manufacturing problems encountered in the machining of infrared lenses, so as to achieve the desired precision level required by the customers.

Requirements:

- Degree in Mechanical Engineering or equivalent with more than 5 years of relevant experience.

Please send your detailed resume to:

Senior Manager (Human Resource)

Qioptiq Singapore Pte Ltd

No. 8, Tractor Rd

Singapore 627969

Fax : (065) 62662886

Email : susanna.chua@sg.qioptiq.com

Website : www.qioptiq.com.sg

Only short-listed candidates will be notified.

Summary

Career Level	Senior
Yr(s) of Exp	5 years
Qualification	University Graduate
Industry	Chemical/Plastic/Paper/Petrochemical Engineering > Engineering Project Management
Job Function	Engineering > Mechanical Engineering > Others
Location	Seoul
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent

[Quick Apply](#)

[Non-member Apply](#)

[능률교육 콜센터 직원 모집]

2010.04.21 16:02

능률 교육 콜센터에서 필리핀 한인잡지 [주간마닐라 제 365호, 4월10일 2010년]에 광고한 구인광고 내용을 공유합니다.
필리핀 콜센터의 경험이 필요하신 분들은 지원해보시면 좋을 것입니다.

모집부문 : 한국인 직원

주요부문 : 필리핀 직원 관리 및 고객 관리 업무

회사정보 : 러닝센터 : www.hello-et.com / 능률교육 : www.neungyule.com

저희 능률 교육은 (주)한국 야쿠르트의 자회사로써 필리핀 마닐라 현지에 러닝센터를 운영하고 있습니다.

모집인원 : 0명(남/여)

접수기간 : 4월 17일 ~ 채용일

지원방법 :

가. 서류전형 : 이력서 및 자기소개서 발송(한글) 발송 메일 kimsang3848@neungyule.com

나. 면접 : 서류 전형에 이어 1:1 면접 실시.(서류전형 합격자를 기준으로 메일 및 전화로 인터뷰 날짜 조율 합니다.)

다. 결과 안내 : 이메일 및 전화 개별 통지

급여내용 : 급여조율: 면접 후 결정

가. 사내 규정에 따름(교육 관련 업체 근무 및 CS 경력에 따라 결정됨)

나. 3개월 수습 기간 후에 기본월급에 5천 페소 교통비 추가됨

다. 매년 인사고과 반영 월급 인상있음.

라. 장기근속 시 주택 보조금 지급(2년 이상)

공통지원 내용 :

가. 3개월 수습 기간 이후, 워킹비자(9G) (회사 전액 부담)

나. 수습 3개월간 비자 연장 등비용 회사 부담

다. HMO 의료카드_8만페소까지 의료비 지원(회사 전액부담)

라. 주 5일 근무(매주 토,일은 휴무)

자격 조건 :

가. 나이 27세 이상 ~ 35세 미만으로 정규대학 2 ~ 4년제 졸업자

나. 영어로 의사소통이 가능한 자.(모든 업무 미팅은 영어로 진행)

다. CS 및 고객 관리 경험이 있는 자 우대

라. 필리핀 현지에 장기적인 체류 목적으로거주하는 자.

마. 영어 교육관련 사명감 및 성실성을 소유한 자.

바.필리핀 체류 1년 이상인 자.

사. 퀘존 리비스 지역 통근이 가능한 자.

LNAD line : 02-790-0589, 0581, 1527, 1528

위치 : 퀘존 리비스 IBM Plaza 9층

참고로 Hello ET는 YBM시사(직영 콜센터)와 같은 빌딩을 사용하고 있네요^^

지금도 늦지 않았다면 이력서를 보내보세요^^

필리핀 화상영어 사업의 변화가 필요한 시점입니다.

2010.04.21 15:20

요즘 콜센터업체간에도 빈익빈부익부가 필리핀 온라인 영어 교육 시장에도 급격하게 나타나고 있습니다.

이를테면 능률영어의 콜센터 확장이나, 혹은 인글리쉬의 확장 등이 그것일 겁니다.

하지만 반대로 아웃소싱 전문업체는 오히려 원청들의 이탈과 유입이 잦아지고 있는 것도 사실입니다.

또 새롭게 시장진입을 준비하는 통큰영어라든지, 혹은 캐나다 원어민 영어강좌로 새로운 돌파구를 찾으려는 스피쿠스 등의 움직임도 예사롭지는 않습니다.

기존 전화영어에 집중되었던 온라인 영어교육시장이 점차 화상영어, 좀 더 구체화하자면 학교, 학원 대상의 화상영어를 위한 북미권 원어민 영어강사가 수업을 진행하는 화상영어와 온라인 영어시장을 시작한 전통있는 전문강사들이 풍부한 필리핀 강사들로 양분되고 있다는 겁니다.

여기에서 북미권 영어 콜센터들은 학교나 학원대상의 시작개척과 함께 높은 강사 인건비를 통한 수강료 인하에 골머리를 앓아야 할 때가 오고 있고, 필리핀 콜센터들은 가격 경쟁이 아니라 차별화된 서비스와 강사들의 품질로 승부수를 던져야 하는 때가 오고 있습니다.

온라인 영어교육 시장은 분명 성장할 것입니다. 혹자들은 이미 온라인 영어, 화상영어 혹은 전화영어에 노출된 수강생들만을 대상으로 경쟁을 하다보니 아직도 현재 얼마나 많은 잠재 시장이 있는지를 파악하지 못하고 가격경쟁에만 몰두하는 양상들을 보면 참 가슴이 아플 때가 있습니다.

예를들어 이번에 통계청에서 조사된바에도 유료 온라인 교육 서비스를 받은 학생은 전체 사교육시장에서 불과 0.3%라고 합니다.

그만큼 노출되지 않은 온라인 교육의 잠재시장은 아직도 엄청난 가치를 가지고 있다는 것입니다. 물론 아직도 절대적인 사교육이 학원에 집중되고 있는것도 그렇고, EBS에 그 온라인 교육이 집중되고 있는 것도 사실입니다.

하지만 정부의 사교육시장을 잡겠다는 의지일지는 모르겠으나 노원구청과 강남구청 등을 비롯한 각 지자체에서도 사교육을 줄이겠다는 의지로 온라인 교육을 활성화시키려고 다양한 방안을 내놓고 있습니다. 노원구청은 이미 업계에서 뜨거운 감자가 되어버린지 오래된 것처럼 정부 지원금으로보조하여 수강생들은 5만원대의 최저가로 화상영어 수업을 받고 있으며, 강남구청은 강남의 학원가의 인기강사들이 동영상 강좌를 만들어서 온라인 교육을 하고 있습니다.

이 사이에 학원가의 새로운 수익모델이 긴급하게 필요한 시점이며, 또한 학교의 컴퓨터실의 시스템이 강화되면서 학교에서도 방과 후 수업이나 정규 수업으로 화상영어 도입을 준비하거나 이미 실시하고 있는 학교들이 늘고 있습니다.

대원외고, 대일외고 같은 경우는 이미 화상영어를 방과후 수업으로 도입하고 있고 기타 다른 초중고, 유치원들까지도 직접 검증받지 못한 원어민 강사를 채용하기 보다는 안전한 화상영어 시스템을 선호하고, 고려하고 있습니다.

창업자들이나 업계 담당자들에게 이러한 온라인 영어교육시장의 변화를 공유하고자 하는 것은 시장을 바라보는 관점이 우물안 개구리에서 벗어나 더 큰 시장을 보고 미리 준비해야할 때가 도래했다고 여겨지기 때문입니다.

준비하지 못한 사람은 기회가 자신에게 오더라도 그 기회를 잡을 수 없습니다.

시장은 정부가 주도하든 민간이 주도하든 간에 점점 화상영어 시장으로 그 사업 영역은 확장되고 있습니다.

민간시장이든, 공교육 시장이든 " 가격 대비 서비스 품질에 대한 차별화 전략" 없이는 홈페이지 강사들의 불량한 근태에 골머리를 켜면서 사세 확장의 한계를 느끼거나 혹은 시장을 몰라서 여기저기 기웃거리다가 끝내 최악의 선택을 해야하는 어리석은 일을 반복할 수 밖에 없을

것입니다.

온라인 교육시장은 더이상 [원어민 강사],[영어회화]라는 두 단어만 가지고는 경쟁력을 가져가기엔 그 부족함이 커져가고 있습니다. 변화가 필요한 시점에서 살아남는 업체는 자본력으로 충분한 준비를 한 업체거나 혹은 차별화된 콘텐츠와 시스템으로 수강생들의 입장에서 최고의 선택을 할 수 있도록 준비한 업체들일 것입니다.

지금 한국의 온라인 영어교육 시장은 변화를 요구하고 있습니다.

여러분들은 지금 어떤 모습으로 미래를 준비하고 계시나요?

아웃소싱의 장단점 분석

2010.04.19 21:55

필리핀 뿐만 아니라 미국, 캐나다, 뉴질랜드 등등의 여러 국가에서 아웃소싱을 하는 이른바 원청업체들의 특징을 보면 크게 두가지로 분류해 볼 수 있습니다.

먼저, 대규모의 업체로 ROI(Return on Investment)측면에서 접근하는 경우로 이미 많은 업체들이 전문 아웃소싱 콜센터에게 하청을 주고 있습니다. 이 경우, 콜센터에 따라서 하청비용이 모두 제각각이기 마련이죠. 또한 원청의 커스터마이징에 대한 부분도 다양한 시스템으로 지원하고 있습니다.

또 두번째로는 창업자들이 필리핀 및 미국, 캐나다, 뉴질랜드 등지에 직접 콜센터를 구축하지 못해서 현지의 콜센터에게 아웃소싱하는 경우가 이에 속합니다. 이 경우에는 필리핀을 제외한 북미 및 유럽 등지의 국가들은 외국인이 현지에 사업자를 내기가 어려운 까닭이겠지만 대부분은 소액창업자들로 콜센터를 구축할 비용이 없어서 2차 판매를 하는 경우가 이에 속합니다.

이들 모두 겉으로 보기에는 다 같은 아웃소싱일지 모르나 그 후에는 외부적으로 다양한 차별화 전략이 나타납니다. 즉, 전자의 경우는 마케팅에 이미 인프라가 있거나 혹은 그만큼 자본적인 여유가 있는 경우로 아웃소싱을 해도 충분한 수익을 가져갈 수 있다는 것이죠

반면에 소액창업자들은 상대적으로 직접 콜센터를 운영하는 업체들과 경쟁해야하고, 또한 아웃소싱 비용을 최대한 낮추고 중간 수익(마진)을 줄여서라도 회원을 확보하기 위한 수강료 인하에 대한 이중고를 겪게 됩니다.

이때, 대부분의 창업자들은 후자에 속하는 경우가 많죠. 즉, 이중고 속에서 살아나기 위해서는 자기 살을 깎아내면서라도 회원 모집을 해야하고 콜센터와의 원활한 커뮤니케이션이라든지 강사관리 등에 대한 여러가지 복잡한 문제들은 중간에 부담해야하는 부담을 가지게 됩니다.

그렇다고 무조건 콜센터를 구축하라는 이야기는 아닙니다.

무조건 콜센터를 구축한다고해서 회원이 쉽게 모집되는 건 아니니까요.

그래서 제가 늘 당부하고 또 부탁하는 말이 바로 사업계획을 세우라는 것입니다.

이러한 아웃소싱에 대한 문제를 충분히 검토하고 또 시장가격에 대한 분석을 하면서 충분한 수강료 정책과 더불어 타사와의 경쟁력을 재고하기 위한 연구를 해야한다는 겁니다.

이러한 부분에 대한 고민없이 창업하게 되면 오래가지않아서 자본금을 탕진하고 허탈함에 텅빈 사이트만 남게 되기 일쑤입니다. 아웃소싱업체를 찾아도 아웃소싱 업체가 불성실해서 고생하기도 합니다.

네이버에 검색되는 1400여개가 넘는 온라인 전화영어, 화상영어 업체들 중에서 과연 수익을 만들어 내는 업체는 몇군데나 되겠습니까? 가히 "풍요 속의 빈곤"이라는 말이 맞아 떨어지게 되는 겁니다.

이렇다보니, 여러 업체들은 콜센터 구축을 하지 않고 차라리 강사관리가 어려워도 우선 런칭은 홈페이지 강사들로 런칭하고 그리고 충분한 수익이 발생했을 때, 콜센터를 구축하는 경우가 있습니다.

물론 이 것 또한 쉬운 일은 아닙니다.

왜냐하면 그만큼 홈페이지에 대한 콘텐츠 불량과 통화음질 불량, 회원 불만 처리 등등 많은 문제들이 내재되어 있기 때문입니다.

또 중요한 건, 광고나 커뮤니티를 이용해서 회원 확보를 하지 못하면 정말 진퇴양란에 빠지게 되죠.

수익은 줄어 들고, 회원은 늘지 않고...

이렇듯 온라인 영어교육사업은 무작정 쉽게 만만히 보고 시작할 수 있는 사업은 아니라는 겁니다.

다른 사업처럼 충분한 자본규모와 함께 자세한 사업계획이 세워져 있지 않으면 그만큼 개인사업자가 시작하기엔 어려움이 많다는 거죠.

창업자들의 진지한 사업검토와 사업계획이 절대적으로 필요하다라고 하겠습니다.

[위즈잉글리쉬 인큐베이팅 콜센터]

2010.04.16 21:07

위즈잉글리쉬에서 예전의 삼인삼 형태의 콜센터를 각 업체별 유닛으로 확장하여 2층짜리 4개의 유닛이 있는 아파트를 전체 임대하여 초기 콜센터 창업자들에게 콜센터 구축을 지원하게 되었습니다.

지원서비스

1. 콜센터 사무실 임대
2. VPN, ADSL 인터넷 지원(PLDT, GLOBE)
3. 위즈잉글리쉬 필리핀 사업자 이용
4. 강사 고용 대행 : 구인광고 후 이력서를 대표에게 전달하고 대표가 직접 화상으로 인터뷰를 할 수 있도록 지원합니다
5. 강사 교육 및 근태 관리
6. 보안 경비원 지원

세팅비용

좌석 3개 기준 500만원 (컴퓨터 세트 3개 포함)

월간관리비용

강사 3인 좌석 기본 100만원(강사 1인 증원시 30만원 씩 추가되며 강사 10인 이상이 되면 독립 콜센터를 구축하시기 바랍니다)

필독!!

제가 1년 넘게 관리하고 있는 콜센터가 있습니다. 그 업체는 1년 넘게 저에게 콜센터 관리를 맡기면서 서로 많은 어려움을 함께 이겨내 왔습니다. 그만큼 신뢰가 구축되어 있어야하고 서로에 대한 이해와 협조가 필수적이라고 하겠습니다.

그리고 수많은 창업자들이 회원 모집에 대한 진지한 검토없이 시작하기도 합니다.

죄송하지만 그런 분들의 창업문의를 사양합니다.

처음부터 돈을 벌기보다는 저처럼 실패하시는 분들이 생기지않기를 바라는 마음에 시작한 창업컨설팅입니다.

부디 쉽게 결정하지 마시고, 진지한 회원 모집 계획 그리고 타사와의 차별화 되는 경쟁력 등에 대한 고민을 충분히 하신 후에 신청해주시면 감사하겠습니다.

모두의 성공을 기원하겠습니다.

감사합니다.



외부에서본 사진입니다. 총 4개의 유닛이 있고, 그중에 하나는 제가 거주하는 거주용으로 사용하고 있습니다.



옆에서본 사진이죠^^





공실인 상태에서의 1층 입니다(콜센터 좌석이 들어가는 자리입니다)



1층에서 2층으로올라가는 계단입니다. 방이 2개있고, 정면에 보이는 방의 정면에 또다른 방이 있습니다.



위에서 보였던 문의 정면에 있는 방입니다.(1개 유닛을 변형해서 미팅 룸으로 운영합니다)



강사들이 근무할 좌석입니다. 1층 규모가 크지는 않습니다만 철저하게 방음처리하여 외부 잡음이 들리지 않도록 처리하였습니다.



강사들이 근무할 좌석의 다른 그림입니다.



스피로폼이 있는 그림은 원래 창문이 있지만 창문을 통해서 들어오는 소음을 막기 위해 스티로폼으로 방음처리하였습니다.



현재 세팅중인 좌석들의 그림과 전체 그림들이었습니다.

보시고 너무 작다, 보잘것 없다라고 하시는 분들은 직접 콜센터를 구축하시거나 독립 콜센터 구축을 문의주시면 콜센터 구축을 쉽게 하실 수 있도록 사업자들의 문제를 다 처리해드립니다.

감사합니다.

[주의 요망]필리핀 콜센터 창업, 주의 하세요

2010.04.15 17:48

필리핀을 잘 몰라서 필리핀 콜센터 구축등을 돕는 컨설팅 업체들이 많이 있습니다.

사실, 온라인 영어교육 컨설팅은 제 경험에 의하면 단순한 콜센터 구축만을 이야기하지는 않습니다.

일례로, 2008년도에 환율 상승 직전에 제가 만난 하나IT라는 업체는 이미 필리핀에서 평판이 안좋기로 소문이 나 있는 업체였습니다만, 저는 그 사실을 모르고 무작정 컨설팅 확장을 의뢰했고, 또 그 업체를 통해서 인터넷과웹 사이트, 좌석 등을 구축을 부탁했었습니다.

하지만 그 결과 오전에 10번이상 끊기는 전용회선을 감당해야했었고, 여러 수정이 이뤄지지 않는 웹사이트 때문에 또 고생을 했었습니다. 그 사이에 회원들의 이탈은 가속화되었죠.

그런데 이 업체가 필메이트 philmate라는 이름으로 필리핀 한인 잡지에 다시 광고를 하기 시작했습니다. 조금스러운 마음으로 이 글을 씁니다. 제가 이 이야기를 하는 건 요즘들어 온라인 영어교육 창업자들이 많아지면서 컨설팅이라는 이름으로 많이 업체들이 신규 창업자들이 많아지면서 서비스를 시작 하고 있습니다.

몇몇 콜센터는 직접 자사의 회원사를 모집하기 위해서 제한적인 컨설팅을 하고, 또 필메이트같은 업체들은 단순한 콜센터 구축만을 서비스합니다.

어떤 업체를 선택하더라도 중요한 건 창업자가 반드시 숙지하고 있어야하는 사항들입니다.

업체들의 장단점을 이야기하고자하는 것이 아닙니다.

이 수많은 온라인 영어교육 컨설팅 업체들 중에서 어떤 업체를 선택하더라도 반드시 창업자는 자신들 스스로 사업계획을 가지고 있어야한다는 것입니다. 그 창업계획은 타인에게 자신의 소중한 돈을 지불하고 일방적인 서비스를 받기보단 자신의 계획하에 모든 일을 진행해야한다는 것입니다. 어떤 컨설팅 업체도 자신의 마케팅이나 사업을 대신 해주진 않습니다. 즉, 자신 스스로 수익을 만들기 위해 컨설팅의 도움을 구하는 것이라는 겁니다.

사업계획없이 컨설팅업체를 의지해서 창업하다가가는 끝내 실패하는 창업을 할 수 밖에 없다는 것입니다.

또 창업컨설팅 조차도 주위사람들에게 문의해서 업체의 평판을 참고하는 것도 좋을 것입니다.

모쪼록 성공적인 창업하시길 바랍니다.

한 컴퓨터에서 두개의 스카이프 아이디 사용하는 법

2010.04.14 16:34

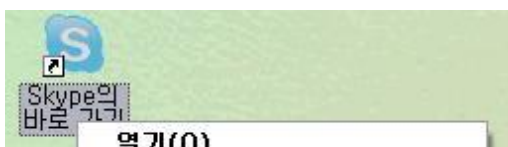
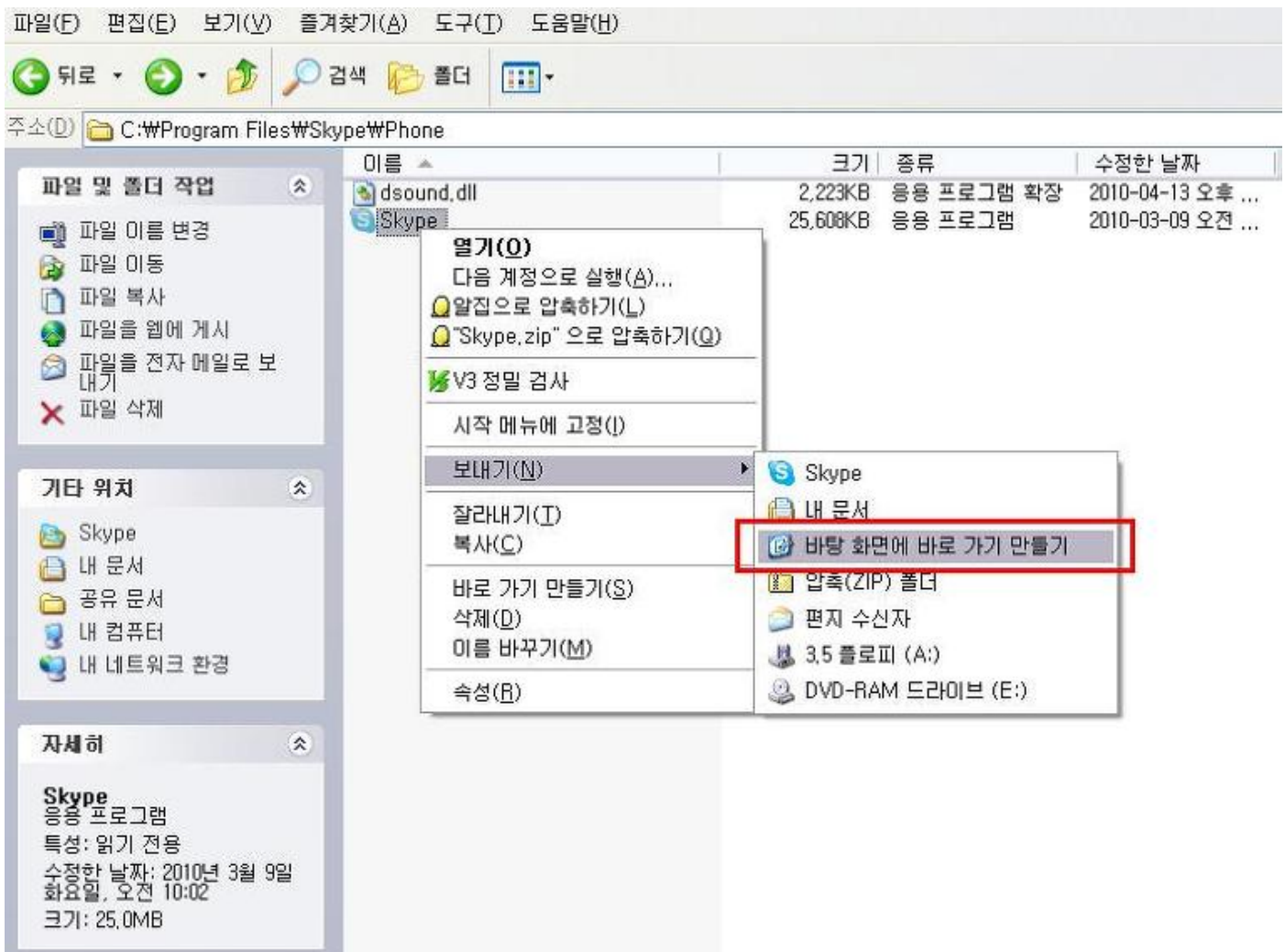
예전에 올렸었던 글이넌, 다시 확인해 보니 이미지 파일이 깨져있어서 다시 올립니다.

또 예전 정보는 너무 어렵게 설명이 되어 있어서 쉽게 이해하지 못할 수 있을 것 같기도 하구요^^

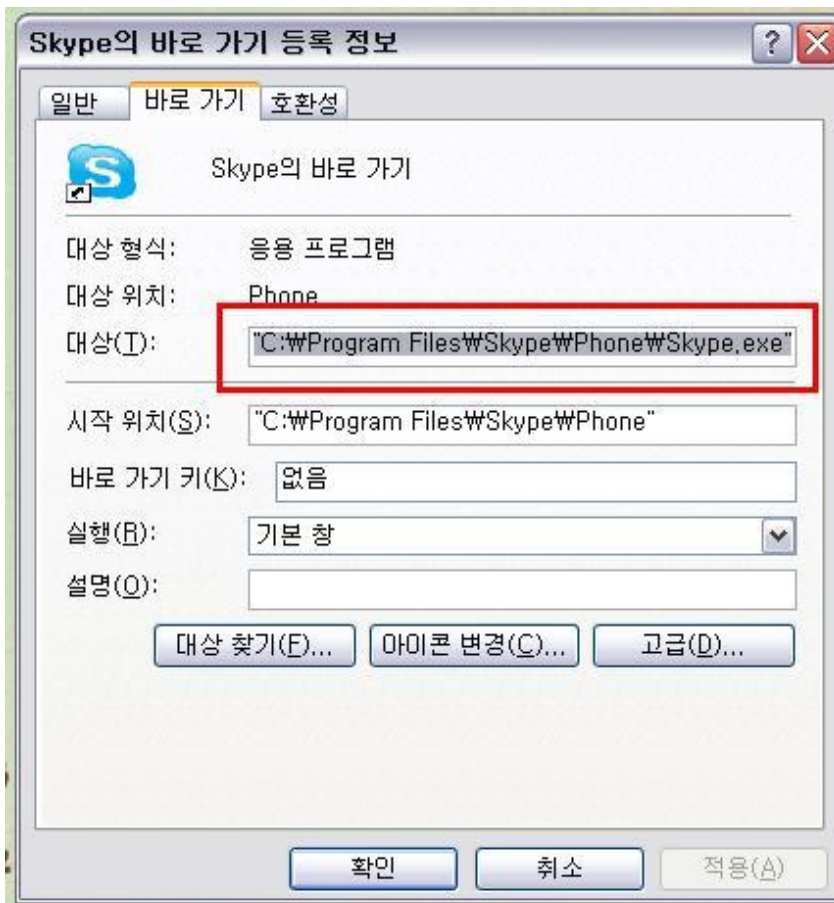
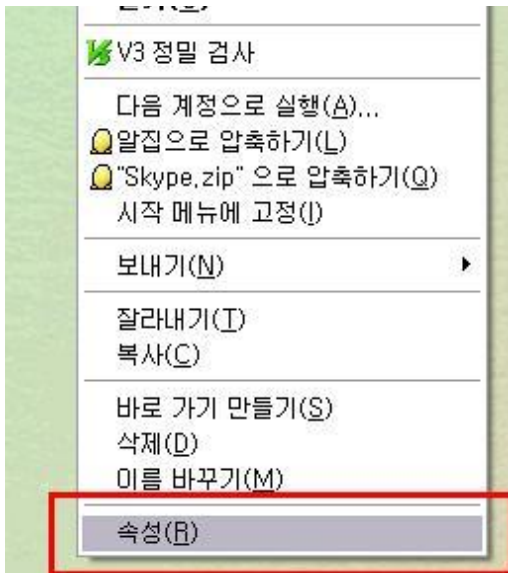
우선 순서를 알려드리면 다음과 같습니다.

1) 컴퓨터의 [C:\Program Files\Skype\Phone]폴더의 스카이프 실행파일의 바탕화면 보내기를 클릭한다.

아래 그림 참조



2) 바탕화면에 스카이프 바로가기(2) 아이콘의 속성을 클릭합니다.



바로가기의 등록정보에서 [대상(T)]를 선택합니다.

선택한 [대상(T)] 항목에서 ["C:\Program Files\Skype\Phone\Skype.exe" /secondary]

즉, [/secondary] 를 추가합니다.

대상 형식:	응용 프로그램
대상 위치:	Phone
대상(I):	1 Files\Skype\Phone\Skype.exe" /secondary
시작 위치(S):	"C:\Program Files\Skype\Phone"
바로 가기 키(K):	없음
실행(R):	기본 창
설명(Q):	

대상 찾기(F)...
아이콘 변경(C)...
고급(D)...

확인
취소
적용(A)

관련 정보 페이지

<https://support.skype.com/faq/FA829/How-can-I-run-two-Skype-accounts-on-the-same-computer>

이렇게 새롭게 만들어진 바탕화면의 스카이프를 아이콘을 클릭해서 사용하게되면 중복 아이디로 스카이프를 사용할 수 있게 됩니다.

특히, 스카이프 수신전용 번호를 구매하신 분들에게는 효과적으로 사용할 수 있을 겁니다.

많은 분들이 스카이프의 다양한 기능을 효과적으로 사용하시길 바랍니다.

통계청 2009년 사교육시장자료 조사

2010.04.09 17:58

2009년 통계청 사교육시장 조사 자료를 올리면서 몇가지를 유추해보았습니다.

통계청자료는 [\[여기\]](#)를 클릭하시면 해당 페이지에서 다운로드 받으시거나 첨부한 파일을 다운로드 받으셔도 됩니다.

 [2009년 사교육 시장 조사.hwp](#)

< 주요결과 >

- '09년 초·중·고등학교 학생 사교육비 총액은 21조 6천억원으로 전년대비 3.4% 증가함
- 학생 1인당 월평균 사교육비는 24만 2천원으로 전년대비 3.9% 증가함
 - 사교육 참여학생의 1인당 월평균 사교육비는 32만 3천원
- 사교육 참여율은 75.0%로 전년대비 0.1%p 감소함
 - 반면, 방과후 학교 참여율은 51.3%로 전년대비 6.2%p 증가함
- 1주당 평균 사교육 참여시간은 7.4시간으로 전년대비 0.2시간 감소함

구 분	2007년	2008년	증감률(차)		
			2009년	증감률(차)	
사교육비 총액(억원, %)	200,400	209,095	4.3	216,259	3.4
1인당 월평균 사교육비(만원, %)	22.2	23.3	5.0	24.2	3.9
사교육 참여학생 기준	28.8	31.0	7.6	32.3	4.2
사교육 참여율(% , %p)	77.0	75.1	-1.9	75.0	-0.1
주 평균 사교육 참여시간(시간)	7.8	7.6	-0.2	7.4	-0.2

우선 개요를 이미지 파일로 올려드렸지만, 사교육 시장은 학원을 중심으로 사교육비용이 증가하고 있습니다.

그런데 본 통계청 자료에서 참고해볼만한 자료는 사실, 어학연수 등에 대한 자료나, 혹은 EBS를 통한 교재구입 비용 등으로 사실, 온라인 영어교육시장과 연관된 부분은 타겟 선정(초,중생) 정도 밖에 되지 않는 것 같습니다.

그래도 전반적인 타겟 선정 등에 대한 감을 가져가실 때에는 참고자료로 활용하실 수 있을 듯 합니다.

결과적으로 본 통계자료를 보면 1인당 사교육비는 10만원 ~ 40만원 미만이 전체 사교육시장에서 46%를 차지하고 있고, 학생들도 상위 60% 이상의 학생들이 전체 사교육 시장참여의 대부분을 참여하고 있습니다.

그리고 EBS를 포함한 인터넷 및 통신 교육 참여율은 3.7% 정도였습니다.

즉, 이 통계자료에는 포함되지 않은 건 온라인 영어교육 시장에 대한 전반적인 내용이 간과되었거나 혹은 아직 그 비중이 미미하다(즉, 참여 시장이 진입단계 정도에 불과하다)라는 것입니다.

지나치게 시장의 비전만을 바라보고 온라인 영어 시장에 참여하는 분들은 없었으면 좋겠습니다.

필리핀 현지에서 망해나가는 많은 분들을 보아왔기 때문입니다.

그 이유는 아무래도 초기부터 사업계획 혹은 수익분석없이 시작하신 분들이 아닐까 합니다.

고정비용 - 매출 = 수익이라는 기본적인 계산없이 시작하다간 큰 낭패를 보기 쉽다는 겁니다.

또 이러한 경우도 지나치게 수익성에만 집중하다가는 타사와의 차별화된 경쟁력은 고사하고

강사관리 조차도 못하게 되면서 회원 모집 마케팅력이 있어도 제대로 활용하지 못하는 악순환 속에서 망해나갈 수 있기 때문입니다.

이러한 통계청의 통계 자료는 그저 사교육 시장의 규모 속에서 온라인 영어 시장의 포지셔닝과 규모에 대한 약간의 감을 가져가시길 바라는 마음에 올려보았습니다.

온라인 화상영어 창업열기는 끝이 없는데 끝까지 살아남는자 몇명이나 될까

2010.04.07 20:19

요즘들어 하루에 적으면 5통, 많으면 10통이상의 창업문의를 받고 있습니다.

온라인 창업열기가 작년과는 다르게 증폭되고 있기는 한데...

컨설팅을 시작하면서 부터 내 욕심보다는 창업자들의 안정적인 창업을 먼저 고려하겠다고 한 결심이 더욱 견고해집니다.

무슨 말이나하면 창업문의를 많아지는데, 진짜 창업을 결심하고 시작하려는 사람들, 즉, 시장분석과 사업계획, 예산까지 마련한 분들은 많이
않다라는 겁니다.

무작정 될만하다...라고 뛰어들거나 문의주시는 분들이 많다는 거죠.

이러다보니 제 상담은 늘 비슷하게 마무리 됩니다.

1. 회원 모집에 대한 마케팅 계획은?
2. 마케팅 비용을 제외한 창업예산은?

대부분 이 두 가지에서 글썽요라는 대답이 나오기 일쑤고, 제 대답은 우선 마케팅계획 사업계획부터 세운 후에 상담하면 더 자세한 상담이
이뤄질거라는 걸로 마무리 됩니다.

물론, 시장 조사나 사업계획에 대한 컨설팅은 별도로 비용을 부담할 용의가 있으면 그 부분에 있어서 충분한 협조는 이뤄지지만, 직접 시장
조사를 하고 사업계획을 짜는 게 더 큰도움이 되기 바련입니다.

사업계획은 자신의 환경과 사정에 맞는 주관적인 사업계획이 되어야하니까요.

마케팅이 그렇습니다.

창업자금도 3천만원 미만인 상태에서 창업은 웹사이트 구축부터 시작해서 콜센터 구축, 마케팅까지 비용을 사용하기에는 너무 부족하기 때문
입니다.

그렇다고 방법이 없는 것은 아닙니다만, 비용이 적으면 그만큼 수익도 적기 마련입니다.

적은 돈으로 대박을 내겠다는 욕심은 접는 것이 좋습니다.

적어도 온라인 교육사업은 도박이 아니라, 자신의 노력으로 회원을 모집해나가는 인터넷 학원이라고보시면 됩니다.

단순한 숫자계산만으로 수익성을 바라볼 것이 아니라 좀 더 냉정하게 자신이 객관적으로 모집할 수 있는 회원수에 대한 면밀한 고민과 더불어
시장조사를 통해서 타사와의 경쟁력을 어떻게 가져갈 것인지 등에 대한 고민이 너무나 절실하게 필요합니다.

이러한 사업계획 타사와의 차별화 전략없이 무작정 시작하다가는 오래 가지 않아서 문을 닫게 될 수 있습니다.

돈을 버리기 위해서 창업하는 사람은 없을 겁니다.

돈을 벌기 위해서 창업을 하려한다면 적어도

1. 시장조사 2. 경쟁력재고 3. 수익성분석 4. 창업예산 사용 등에 대한 계획이 있어야한다는거죠.

늘 하는 이야기가 이런 것들입니다.

창업의 순서는

첫번째, 자기 확신과 신뢰

두번째, 사업계획

세번째, 사업자금

이런 순서가 안정적으로 사업런칭할 수 있는 유일한 방법이라고 저는 믿고 있고, 이렇게 창업컨설팅을 하고 있습니다.

돈만 쫓다보면 돈을 벌지 못할 수도 있습니다.

교육에 대한 성취도만 쫓다보면 마찬가지로 돈을 벌지 못할 수도 있습니다.

그래서 이러한 두가지가 성공하려면 사업계획이 필요하다는 것이고, 사업시작 전에 이러한 사업계획없이 누구도 쉽게 창업에 성공한다고 자신할 수 없습니다. 물론 이런 계획이 있어도 계획대로 안되는 경우도 다반사구요.

하물며 아무런 사업계획없이 시작했다가는 그 끝이 뻔하다는 것입니다.

부디 창업하시려는 열정을 가지신 분들에게 간곡히 부탁드립니다.

여러분들의 소중한 돈을 어떻게 사용할 지 면밀한 검토와 조사, 계획을 세우시기 바랍니다.

모든 분들의 성공적인 창업을 바라는 마음에 또 같은 이야길 해보았습니다.

[펌글]전화영어 사업 매각

2010.03.26 16:26

6년간 성업중인 전화영어사업전체를 매각하고자 합니다.

관심있으신분은 반드시

"회사/연락처/성함"

을 쪽지로 알려주시면.. 문의하시는 내용에 답변해드리도록 하겠습니다.

1. 매각대상

전화영어사업에 관련된 일체(홈페이지+회원+강사+교육센터+사업노하우)

2. 매각 조건

6개월 매출액 + 프리미엄 (1개월 인수 인계 기간 및 2개월 follow up기간 포함)

3. 회원수

등록된 회원수 (10,000이상), 한번이라도 수강한적이 있는 회원수 (5,000명이상)

레벨테스트 진행된 인원 (10,000명 이상)

현재 수강생수 및 현황은 쪽지문의 주시는분께 알려드립니다.

4. 교육센터 위치

필리핀 메트로 마닐라內

5. 교육센터 법인의 특징

안정적/합법적/필리핀 최고수준의 강사.

* 회원은 모두 자체회원입니다.(아웃소싱한적 없음)

따라서, 자체회원에 대한 적극적인 마케팅만으로도 현재 상태를 유지하는데 별 문제가 없을것 같습니다.

(물론..기존에 운영하시거나..국내에서 학원을 운영하시는 분이 인수를 하시면 시너지 효과도 있을듯합니다.)

관심있으신분들은 연락 주세요~

온라인 영어의 나아갈 길을 묻습니다....

2010.03.26 16:14

온라인 영어교육이 평준화되고 있다... ..

무슨 이야기냐하면 그저그런 콘텐츠, 커리큘럼, 그리고 그저그런 강사들...

콜센터를 구축하거나 혹은 온라인 영어교육사업체를 운영하면서 부딪치는 가장 큰 어려움 중의 하나가 바로 이러한 커리큘럼, 콘텐츠의 부재 일 것입니다.

그것도 그럴 것이 시장에 대한 진지한 고민없이 무작정 시작한 경우가 특히이런 문제에 둔감하거나 알아도 해결방안을 찾을 수가 없는거죠 이런 현상들은 굳이, 콜센터들의 규모를 떠나서 모두가 가지고 있는 한계인 것입니다.

그런데 사실, 이런 한계는 눈에 쉽게 드러나지는 않습니다.

모두 차별화, 경쟁력 운운하면서도 그 차별화와 경쟁력을 "수강료"에서만 찾으려고 하기 때문입니다.

즉, 정확한 Core target에 대한 분석이나 준비없이 그냥, 모두가 자기 학생이라고 생각하기 때문입니다.

즉, 시장은 크게 생각했는데, 막상 회원 모집을 하려고하면... 막막하게 됩니다.

어디서 어떻게 회원을 모집해야할지 난관에 부딪치게 됩니다.

그래서검색해보면 모두 가격으로만 승부수를 띄우는 홈페이지 강사들로 수업하는 업체들만 보이고...

비싼 전용선에 좋은 사무실에 매월 엄청난 고정비를 지출하면서 수강료 가격 경쟁은 홈페이지 최저가 강사들과 싸우려고 합니다.

이런 업체들은 곧 문을 닫겠죠. 시장을 모르고 덤벼들었기 때문입니다.

온라인 영어시장에서의 가격형성은 사실, 거의 대동소이합니다. 왜냐하면 고정비용 발생이 대부분 규모에 맞게 비슷하기 때문입니다.

이를테면 화상 솔루션을 사용하는 업체라면 당연히 전용선을 사용할 것입니다. 여기서 일반 전화영어만 하는 업체와 지출되는 비용적인 부분에서 차이가 납니다. 물론 전화영어 업체도 통신비라는 비용이 발생하긴합니다만, 통신비용과 인터넷 비용은 그리 비교 대상이 되지 못합니다. 왜냐하면, 전화비는 사용한 만큼 발생되지만(즉, 수익만큼 지출의 규모가 발생한다는 의미입니다) 인터넷비용은 무조건 지출해야하는 고정비이기 때문입니다. 즉, 수익이 있거나 말거나 무조건 내야한다는거죠.

이야기가 잠시 다른 쪽으로 흘렀는데... 어찌되었든, 전화영어든, 화상영어든 간에 모두 대동소이한 커리큘럼과 서비스로 사업을 운영하고 있습니다. 그 대동소이하다는건, 교재는 대부분 LET'SGO, SIDE BY SIDE 시리즈를 기본으로 Express yourself, Grammar in use 등등 가장 일반적이고 보편적인 교재에 따라서 교육방법도 교재를 가지고 강사가 말하고, 학생은 듣고 따라하고, 일반적인 생황 영어 수준의 수다...

또 뭐가 있나요? 화상영어라고 해봤자, Writing 기능을 이용한 "쓰기" 정도, 이외 추가적으로 에세이 첨삭이라든지..하는 기능들이 전부죠. 여기서 크게 벗어난 업체는 많지 않을 것입니다.

또 혹자는 그러겠죠.. "그럼 이외에 도 뭐가있겠냐?"고... "어차피 영어라는게 지속적인 반복만이 전부인데..."라고 할지도 모르겠습니다.

맞는 이야기입니다. ESL수준의 기본적인 이야기들이죠. 그정도라면 이 사업을 생각하고 있고, 그정도라면 온라인 교육사업을 하고 있다는 얘기입니다.

"그럼 뭔가 대단한게 또있나?"라고 하실지 모르겠습니다만, 이건 가르쳐 줄 수 있는 문제가 아니라 업체 스스로 찾아내거나 별도로 컨설팅을 받아야하는 것입니다. 쉽게 말씀드리면 가치를 창출해서 그 가치만큼의 수강료를 받아야하는 것입니다.

화상영어, 전화영어하며서 가치는 "무슨 가치 타령이냐"라고 할지 모르겠지만... 적어도 자신을 모르면 그만큼 헛다리 짚다가 팍당하고 넘어지 게마련입니다.

여기에서저는 여러분들에게 묻습니다.

"여러분들의 온라인 영어 교육사업은 앞으로 어떻게 진행될 거라고 생각하십니까?"

"향후 5년 뒤의 여러분이 운영하시는 사업의 모습은 어떤 것입니까?"

이제는 사업계획을 고민하시기 바랍니다.

모두의 성공을 기원하겠습니다.

참고로 오늘 조선일보의 기사를 함께 실어봅니다.

조선일보 인터넷 뉴스 [시골 1등 학생, 강남 오면 중위권... 영어 격차, 어찌하오리까]

http://news.chosun.com/site/data/html_dir/2010/03/26/2010032600156.html

EBS 방송의 70%가 시험에 나온다??

2010.03.24 23:52

교과부가 2011년 수능 문제의 70%를 EBS 수능 강의에서 연계해서 출제하겠다고 했습니다.

그런데 학생들은 기존 학원에다가 EBS 수업을 추가하는 꼴이 되어서 죽겠다고 합니다.

연계 문제라는 것도 똑같은 문제를 내겠다는 것이 아니라 형식만 같은 형식을 취하겠다는 것인데...

그것도 교재 중심이라고 합니다.

교재도 115권...

말은 자기능력에 맞는 상/중/하로 분류된 30권만 하면된다고 하지만...

글쎄...고개가 자꾸 가우뚱거립니다...

[중앙일보](#)기사 를 보면

" 이번 29일 올해 수능 기본계획 발표 때 구체적으로 설명하겠다. 6월과 9월 치르는 평가원 주관 모의

고사에서는 수험생이 EBS 교재에서 어떻게 출제되는지 실감할 수 있게 하려 한다."라고 했지만

중요한 건 사교육의 생리를 모르면서 또다른 사교육을 만들어내는 듯 합니다.

EBS 영어 교재를 가지고 새로운 온라인 영어의 틈새시장을 만들어가는 것도 좋은 착안일 수 있겠습니다.

이미, EBS교육 내용을 요약 정리한 새로운 사교육이 시작되었다고 합니다.

정부는 언제 즈음 제대로된 정책을 제시할 수 있을지 ... 학부모들의 사교육 부담은 계속 늘어만 갑니다...

필카페24 폐쇄 예정

2010.03.22 22:53

필카페24(www.philcafe24.com)이라는 필리핀에 거주하는 사람들의 커뮤니티 사이트가 있습니다.

초기에는 한 개인이 운영하던 개인 사이트였고, 지금도 마찬가지지만...

이 필카페에는 여러사람들의 사연과 이야기들이 많이 살아있는 공간이기도 합니다.

그러다보니, 정말 많은 이야기들이 오가고, 서로에 대한 이해(利害)와 사연들이 참 많이 있는 자타공인 필리핀 최대 커뮤니티로 필리핀에 있었던 무고한 조종사 사건, 또 현지인 필노이 강사의 한국인 여아 강간 사건 등 필리핀의 한국인들의 사건사고들에 대한 내용을 공유하고 서로 한국인들끼리 웅집하는 곳이기도 했습니다. 또 한국대사관의 허술한 재외국민에 대한 태도에 대해서 몇몇 분들은 모여서 직접 필리핀 대사관에 가서 조종사 사건 등에 대한 일로 항거 아닌 항거를 하기도 했었습니다.

또 너무나 많은 사연들로 필리핀에 머물다가 한국으로돌아간 사람들의 사연들도 나오고, 필리핀에 대한 부정적인 시각이라든지, 또 댓글에 대한 시시비비로 수많은 다툼이 생겨나기도 합니다.

또 한국인들간의 상거래가 이뤄지기도 하고, 서로 피롱한물건을 저렴하게 구입하기도 하고 어디에있는지 상거래 정보를 구하는 분들에게도 좋은 소식지 같은 역할을 하곤했습니다. 지금도 그 역할을 해내고 있지만요...

이러한 필카페가 2010년까지 제한적으로 운영되고, 그리고 폐쇄할 거라고 합니다.

개인적으로도 좋은 정보를 많이 구했고, 이 오지랖으로 필리핀 화상영어에 대한 견해를 펼치고 많은 현지 대표님들에게 조언을 구하기도 했었습니다.

많은 아쉬움이 남습니다. 이리다보니 많은 분들이 서로 이 필카페에 대한 재건(?)등의 목적으로 여러가지 방안을 가지고 이야기가 오가고 있습니다.

실제, 한국이 아닌 외국에 살면서 한국인들간의 커뮤니티를 구축한다는게 얼마나 어려운 일인지.. 그 소중함을 모르는 사람들은 없을 겁니다. 그만큼 우리들만의 커뮤니티를 서로와 소통하는 큰 힘이 되어주고, 서로에게 힘이 되고주고 받는 정말로 소중한 공간입니다.

개인적으로 모쪼록 한국을 떠나 필리핀이라는 국아에서 정을 붙이며 살아가는 한국인들의 이야기 공간에 대한 아쉬움을... 어떻게 표현해야할지 모르겠습니다....

모두에게 "우리"라는 끈끈한 한국인의 정서를 공유하게 해 준 필카페에 폐쇄에 대해서 깊은 허탈감을 가지며..

짧은 글을 남겨봅니다.



Mastereign Holdings Pte Ltd

Mastereign Enrichment's mission is to work with schools and corporate companies to build a holistic learning environment so that every individual can realize their full potential, use their talents and abilities to benefit the community and nation, and lead a full and satisfying life.

Established in 1997, Mastereign Enrichment Group (www.mastereign.com) is expanding into the Asia-Pacific region. We are looking for a Sales Consultant who has:

Sales Consultant

Responsibilities:

You will report directly to the Business Manager with responsibility for all customers in

- Business Development
- Sales in training programmes for schools:

1. Sports & Adventure
2. Film & Multimedia
3. Performing Arts
4. Life skills

Requirements:

- Experience in business development
- Experience in creative or relevant industry
- Strong networking capabilities

- Strong track record in sales and marketing
- Strong entrepreneurial spirit
- Good Academic Record
- Have an outgoing personality and good communication skills
- Good and trustworthy character above all

If you are a good fit for the above-mentioned criteria, please send your resume to southkorea@mastereign.com

Summary

Career Level	Entry Level
Yr(s) of Exp	0 years
Qualification	(N/A)
Industry	Education
Job Function	Sales, CS & Business Devpt > Business Development Sales, CS & Business Devpt > Customer Service – Supervisor/Officer Education > Others
Location	Others
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent

[Quick Apply](#)

[Non-member Apply](#)

2010.03.11 19:00

Berkley Recruitment Group (Asia) Pte Ltd

Senior Clinical Research Associates/Managers (Korea)

Our client, established Clinical Research Organisation, is currently recruiting a Senior Clinical Research Associate and Clinical Research Managers to join its team based in Korea

This is an excellent opportunity to use your experience and further develop your career with a global clinical research company which provides services to the medical device and biopharmaceutical industries.

Role/Opportunity

- Identification of potential investigational sites
- Coordinates and performs comprehensive site management
- Conduct of pre□study, initiation, interim and close out monitoring visits
- Produces comprehensive visit reports and status reports
- Resolves data issues and audit issues
- Adherence to the study timelines and budget
- Mentors less experienced CRAs
- Within International □ when applicable, the collection of high quality critical documents and completion of ethics committee and regulatory submissions in association with Investigator Services.

Skills/Opportunity

- 5-7 years experience in a similar role
- Extensive knowledge of clinical monitoring and applicable regulatory requirements
- Attention to detail and a methodical approach to work
- Strong interpersonal skills, an ability to communicate at all levels and provide support for less experienced CRAs
- A proven ability to organize, take initiative and follow□up independently
- Computer literate

Candidate with lesser years of experience could be considered for Clinical Research Associate role.

Berkley Pharmaceutical and Life Sciences is a specialist consultancy recruiting Pharmaceutical professionals for Organizations throughout Asia, Ireland, UK and Australia; for more information go to www.berkley.com.sg

If you would like to discuss this vacancy further or to discuss your career options in confidence, please telephone Wendy Cheong on +65 6832 5566 or send your CVs to pharma@berkley.com.sg

Summary

Career Level	Middle
Yr(s) of Exp	5 years
Qualification	University Graduate
Industry	Human Resources Management/Consultancy
Job Function	
Location	Not Specified
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent

[Quick Apply](#)

[Non-member Apply](#)

우부, 청각장애우 여러분들이 즐겨 사용하고 계십니다.

2010.03.08 19:55

우부(ooVoo)를 통한 상담은 청각장애우들이 연락을하실 때가 많습니다.

우부 사용등에 대한 것을 원격으로 확인해드리거나, 사용방법등을 알려드리기도 합니다.

머, 대단한건 아니지만 청각장애우들이 우부로 검색해서 저를 찾고 저에게 문의를 주시는것에 대해서 저는 참 고마울 때가 있습니다.

저는 이런 우부ooVoo가 제가 생각한 학습용도 이외에도 필요한 다른 분들에게도 유용하게 사용된다는 걸 보고

참 이 분들에게 도움이 될 수 있다는 생각이 감사한 생각이 들었습니다.

모두 즐겁게 우부ooVoo를 사용하시기 바랍니다.

2010.03.03 17:56

JC HOWE INTERNATIONAL PTE LTD
Executive Recruitment Services

JC Howe International Pte Ltd

Our client is a world-class systems and solutions provider of indoor comfort systems and comprehensive facility solutions, with annual turnover of US\$5 billion.

This senior management position reports to the Vice President – North Asia.

General Manager (based in Japan)

Role overview

You will be responsible for managing the business unit with full P&L accountability, planning and developing strategic direction to attain business and financial objectives set for the organization.

Key Responsibilities

- Lead and manage the Japan operations which include manufacturing, product development, sales & marketing and corporate functions.
- Develop, define, align and deliver the KPIs with all the business heads in line with business strategy.
- Establish and maintain strong business relationships with key customers.
- Develop clear business strategy in alignment with global and regional corporate objectives.
- Analyze market situation in Japan and develop business development plan for growth objectives.

Requirements

- Possess a Tertiary Degree; an MBA would be an added advantage.
- Possess a minimum of 15 years working experience with proven P&L management experience with leading US and/or European multinational industrial component/equipment manufacturers in Japan
- Strong hands-on management experience in Japan market and preferably with prior/current experience working in Japan
- Possess strong hands-on leadership, with clear strategic vision and excellent team building skills.

- Excellent communication and interpersonal skills.
- Self motivated and committed.

Please send soonest (or Fax to 6532 4050 or E-mail to: ers.jch@jchowe.com) your detailed resume which should include contact telephone numbers (office, home and mobile) and an indication of current and expected salary to:

The Recruitment Manager
 JC Howe International Pte Ltd
 Executive Recruitment Services
 50 Raffles Place
 #25-03, Singapore Land Tower
 Singapore 048623

We regret that only shortlisted candidates will be notified

Summary

Career Level	Top
Yr(s) of Exp	15 years
Qualification	University Graduate
Industry	Engineering – Electrical/Electronic/Mechanical Engineering > Electrical / Electronics
Job Function	Engineering > Mechanical Management > Top Executives (CEO, CFO, CTO, GM, MD etc.)
Location	Overseas
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent

Quick Apply

Non-member Apply

[해외취업]싱가포르 울트라테크

2010.03.02 14:13

Jobsdb에서 연락받은 해외취업정보 하나를 오랜만에 올려봅니다.
해외취업에 관심있으신 분들은 연락해보세요. 번역은생략했습니다. ^^



Ultratech (Singapore) Pte Ltd

Ultratech designs, manufactures and markets photolithography equipment used worldwide in the fabrication of semiconductor and nanotechnology devices, and has pioneered laser processing technology for IC manufacturing. Founded in 1979, Ultratech is a market leader in gold and solder bump lithography. Its products are designed to substantially reduce the cost of ownership for manufacturers in the electronics industry. For additional information, please visit www.ultratech.com.

Technology Transfer Manager (TTM)

Responsibilities:

- Provide both on-site and remote applications support to customers.
- Demonstrate machines to customers and provide customer training to ensure equipment is used effectively.
- Assist customer to solve problems related to application of the product to customer' s manufacturing process.
- Evaluate engineering upgrades and other product proposals submitted by development Engineering to determine practicality and usefulness of the application by customers.
- Assist Sales Staff is assessing potential application of company products to meet customer needs and preparing detailed product specifications.
- Provides list of self generated application projects centering on process improvement.
- Represent the customer' s interest at technical meeting within the company.
- Establish specification on equipment to be used by the customers.
- Up to 75% travel is required including extended stay at customer locations.
- Up to 4-6 months of initial training may be required.

Education:

- Strong analytical skills.
- Strong written and verbal communication skills.
- Strong presentation and trouble shooting skills.
- Ability to work in a team environment.
- MS in Chemical; Electrical or Mechanical Engineering. MS in Physics, material Science or related technical discipline/ Ph.D. preferred.
- 3-5 years of Front end semiconductor experience.
- Process engineering experience in a development of manufacturing environment is preferred.
- Must be proficient in English.

Interested applicants, please email your full resume stating current and expected salaries to: slim@ultratech.com

Summary

Career Level	Middle
Yr(s) of Exp	3 years
Qualification	College Graduate
Industry	Industrial Machinery/Automation Equipment Engineering > Electrical / Electronics
Job Function	Engineering > Mechanical Engineering > Others
Location	Not Specified
Salary	Not Specified / Negotiable
Employment Type	Full Time(Arbeit), Permanent

[Quick Apply](#)

[Non-member Apply](#)

학원,공부방 화상영어 창업지원 서비스_제안서첨부

2010.03.01 20:46

 [Whizenglish학원제안서.ppt](#)

필리핀 현지에서 온라인 화상영어 창업컨설팅을 하고 있는 위즈잉글리쉬입니다.

온라인 화상영어를 창업하시고자하는 분들에게 최소의 위험과 최대의 효과를 가져가실 수 있도록 창업 상담해드리고 있습니다.

이번에도 필리핀의 콜센터와 함께 공동으로 최저의 비용으로 창업할 수 있는 프로젝트를 만들어서 진행하게 되었습니다.

하지만 아무나 하시라고 권해드리지는 않습니다. 제가 컨설팅을 진행하다보니,

창업의 시작부터 실패하는 창업을 하시는 분들을 보고 많이 안타까웠습니다.

이번에 진행하는 화상영어 창업 프로젝트는 공부방, 학원장님들께 최소비용으로 최고의 서비스를 이용하실 수 있는 시스템으로 우선 회원 인프라를 가지신 분들에게 제안드립니다.

1. 콜센터 구축할 필요가 없습니다.
2. 전용솔루션 구입할 필요가 없습니다.
3. 최저 웹사이트 세팅비용
4. 커리큘럼 개발 [기존 커리큘럼 제공 가능합니다]

등과 같이 학원장, 공부방 원장님들께서 초기 세팅비용 부담없이 최고의 전용 솔루션으로 원생들에게 서비스할 수 있습니다.

관심있으신 원장님들은 아래 신청서를 클릭해주시거나 혹은 whizenglish@naver.com으로 성함과

연락처, 등을 알려주시면 연락드리겠습니다.

회원 인프라가 없는 소액 창업자들께서는 별도의 상담을 해주시기 바랍니다.

감사합니다.

신청상담 [아래 파란 사과를 클릭해주세요]



온라인 영어 학원, 아직도 가격경쟁에만 몰두하십니까?

2010.02.27 17:16

소형 콜센터나 업체들의 타사에 대한 경쟁력 확보를 수강료에서만 찾으려고 한다면 결국 박리다매가 아니라 박리소매, 이익 감소 등의 악순환을 거듭할 수 밖에 없을 겁니다. 더군다나 기본적인 마케팅 전략이나 비용 조차도 없다면 차라리 영업대행을 하라고 이야기하는 것입니다.

거대 브랜드나, 타사와의 경쟁력은 수강료가 아니라 차별화된 서비스, 커리큘럼에서 만들어 나가야 합니다. 가격경쟁을 하면서 저가를 자랑하기보단 수강생들이 원하는 커리큘럼과 차별화된 관리시스템 등이 오히려 수강생들을 모집하는 더 효과적일 것입니다.

" 남들은 더싸게 공급한다고 자랑하지만 우리는 더 좋은 효과를 위해 관리와 수강생 맞춤형 커리큘럼을 제공합니다."

사실, 온라인 교육의 뜨거운 감자인 예복습 시스템도 그중에 하나일 수 있습니다. 결국 온라인 영어교육 사이트를 오픈하고, 좋은 콜센터와 아웃소싱을 하거나 콜센터를 직접 구축한다면, 가장 염려해야하는건 두말할 것없이 마케팅이고 회원 유치를위한 영업전략이 될 것입니다.

영업전략이나 마케팅 전략을 어떻게 펼치느냐에 따라서 정말 최단기간 내에 안정적인 수익 모델을 구축할 수 있습니다. 그럴려면 기본적인 사업계획이 있어야 합니다.

즉, 사업계획에 따르는 마케팅, 영업전략이 나와야 하고 그에 맞는 자금 계획도 나와야합니다.

그런데 대부분의 영세 사업자들의 경우에는 이러한 사업중심의 계획보다는 자금 중심의 계획이 세워질 수 밖에 없습니다. 그런데도 무조건 웹사이트나 콜센터에만 집중하지, 어떻게 사업을 영위할 것인가에 대한 관심은 많이 부족합니다. 이런 창업자들은 경쟁력 이야기를 하면서 가격만 이야기 합니다.

다른 형태의 경쟁력에 대해서는 생각하지도 않습니다.

물론 가격경쟁력이 중요한 건 사실입니다만, 가격만 가지고 싸워서선 결국 고정비용이 적게 들어가는 업체만 살아남게 됩니다.

사실, 영세한 업체들의 경우는 나름대로 아웃소싱이라는 비싼 비용을 치르면서 안정적인 콜센터 서비스를 받게 됩니다.

이런 업체들이 집에서 수업하는 홈베이스 수강료와 경쟁을 하려고한다면 결국 실패하는 건 눈에 뵈히 보이는 것이죠.

경쟁력을 가져가려고 한다면 신중하게 수강생의 입장에서 고민해야합니다.

- 1) 강사 근태가 엉망인 홈베이스로 싸게 할 것이냐?
- 2) 아니면 좋은 시스템을 가진 사이트에서할 것인가?

위의 조건에서 (2)번이라면 동일한 조건의 여러 업체들 중에서 과연 어떤 업체를 선택할 것인가?

- 1) 일반적인 커리큘럼들, 일반적인 수강료를 가진 그저그런 업체..
- 2) 유명 브랜드를 가지고가는 다소 비싼 수강료를 가진 업체

3) 차별화된 특색있는 관리시스템과 커리큘럼을 가진 업체...

여러 선택의 기준은있겠지만 적어도 (1)번을 선택하는 사람은 많지 않을 것입니다.

타겟을 명확히 하라는 이야기는 타겟 선정에 따라서 마케팅과 영업전략이 달라지기 때문입니다.

자신이 선정한 타겟에 대해서 충분히 고민하고 그들을 연구해야합니다.

그들의 선택을 받으려면 어떤 조건이 필요한 지 알아야 합니다.

타사와의 경쟁력은 당신의 톡톡 튀는 아이디어에서 나옵니다.

-



-

TAW의 커스터마이징 전략

2010.02.27 16:48



TAW에서 받은 이메일입니다.

예전에는 화이트보드 기능 (collaborative meetings)에만 집중했었던 TAW에서, 요즘엔 디자인과 Customizing에 더 많은 신경을 쓰고 있다는 생각이 들었습니다.

아래 그림을 보시면 업체별 로고를 등록할 수 있도록하고 있다는 내용인데요..

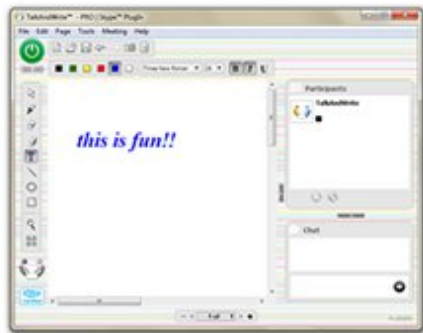
이런 기능은 ooVoo뿐만 아니라 Twiddla, 그리고 협업(Collaboration) 기능을 서비스하는 많은 프로그램들이 개별 기업들의 니즈를 충족시키기 위한 커스터마이징 기능을 많이 부여하고 있습니다.

여러분들이 소형 콜센터, 온라인 업체를 운영하거나 홈페이지 기반의 콜센터를 운영하고 있다면 이러한 기능을 도입해서 더 효율적인 회사의 정체성(Identification)과 웹사이트를 통한 홍보 전략이 도움이되시리라 생각합니다.

Customize the screen of your TAW for Skype new!

Attending to several requests, we have created a selection of themes for your TAW for Skype. By clicking on menu Help > Options > General you can choose the theme of your preference.

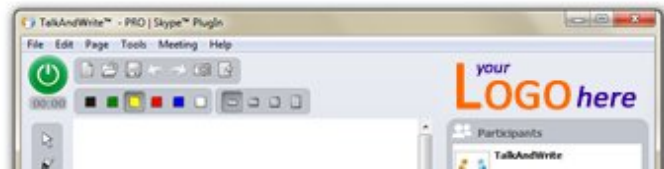
Have fun!



Do you know that you can place your company logo on TAW for Skype screen?

That is right! Use TAW screen to show your company logo. This way, your guests will see your logo every time you invite them for a session.

* All you have to do is: click on menu Help > Options > Personalization. You must type down the URL where the company logo is hosted. And then, click on "Save". Next time you invite your contacts for a meeting, they will be able to see your logo!



Let' s communicate! Follow us on [Twitter](#)

Best Wishes,
TalkAndWrite Team
www.talkandwrite.com

학원,공부방 화상영어 창업지원 서비스_제안서첨부

2010.02.24 18:41

안녕하세요

화상영어 서비스를 진행하시고자 하시는 공부방, 학원장님들께 최소비용으로 최고의 서비스를 이용하실 수 있는 시스템을 제안드립니다.

1. 콜센터 구축할 필요가 없습니다.
2. 전용솔루션 구입할 필요가 없습니다.
3. 최저 웹사이트 세팅비용 350만원
4. 커리큘럼 개발 [기존 커리큘럼 제공 가능합니다]

등과 같이 학원장, 공부방 원장님들께서 초기 세팅비용 부담없이 최고의 전용 솔루션으로 원생들에게 서비스할 수 있습니다.

자세한 사항은 첨부한 제안서를 검토바랍니다.

관심있으신 원장님들은 아래 신청서를 클릭해주시거나 혹은 whizenglish@naver.com으로 성함과 연락처, 등을 알려주시면 연락드리겠습니다.

감사합니다.

신청상담 [아래 위즈잉글리쉬 파란 사과를 클릭해주세요]



애플의 공습... 무엇을 배워야 하는가?

2010.02.23 21:10

MBC "뉴스 후"에서 방영된 [애플의 공습]입니다.

유튜브로 보긴했지만, 개인적으로는 많은 것을 생각하게 해 주었습니다.

애플의 전략과 한국의 이동통신사의 전략, 그리고 이들의 전략 속에서 배우는 교훈이라면... " 고인 물은 썩는다..." "소비자 중심의 오픈 마인드" 등등으로 정리할 수 있지만, 이러한 개념이 온라인 영어시장에 어떻게 접목되어야할지... IT와 연결할 수 있다면... 사실, 가장 큰문제는 역시 오프라인의 고정비용이라는 장벽은 어쩔 수 없는 건지... 비용과 수익의 장벽을 어떻게 넘을 수 있을지...

저는 오늘 또 하나의 숙제를 받은 듯 합니다.

여러분들의 생각은 어떠신지 궁금하네요...

전화영어 화상영어 창업 가이드 6

블로그

화상영어 전화영어 온라인 교육 창업컨설팅

<http://blog.daum.net/whizenglish>

저자

GOECA 대표 이제홍

발행일

2013.09.29 15:42:31

 블로그