

### 영화·식당·무상점검... 멤버십 서비스 확대



기아레드멤버스(KIA RED MEMBERS)는 기아자동차의 멤버십 서비스다. 기존 멤버십 브랜드인 Q멤버스의 혜택을 확대해 올해 1월 출시했다.

기아차를 사는 사람은 구매한 차종과 신차 구매 횟수에 따라 최소 5만 포인트에서 최대 100만 포인트까지 적립 받을 수 있는데, 차를 구매할 때는 물론 영화관, 식당, 놀이공원 등 다양한 제휴처에서 포인트를 현금처럼 사용할 수 있다. 차량 구입 후 8년 간 8번의 정기 점검을 무상으로 받을 수 있다. 기아레드멤버스 홈페이지(red.kia.com)

의 차량 케어 서비스 물에서는 멤버십 포인트로 유리막 코팅, 세차 및 실내 클리닝 등 차량 관련 서비스 및 상품을 할인 가격으로 이용할 수 있다. 여성 특화 및 법인 전용물 등 고객특성에 따라 별도 구성된 맞춤형 상품도 있다. 처음으로 기아차를 산 초보 운전자를 대상으로 진행 중인 '드라이빙 클래스'와 고객이 보유한 기아차를 리모델링을 통해 새 차처럼 만들어주는 '카 리모델링' 등 색다른 캠페인을 정기적으로 시행하고 있다. 기존 Q멤버스를 이용하고 있는 고객들도 회원 카드와 포인트를 그대로 사용할 수 있다. 이현승 조선비즈 기자

### 1만원 패키지·캠핑 투어 등 차별화된 여행상품



롯데제이티비는 일본의 세계적인 여행기업 JTB와 협력하는 롯데기업의 여행기업이다. 롯데제이티비가 가지고 있는 해외여행 브랜드가 작년 2월 출시한 '롯데 홀리데이'.

롯데제이티비의 강점은 JTB의 여행 노하우를 활용, 이전의 다른 패키지 여행과는 다른 특이한 상품을 기획해 출시하고 있다는 점이다.

국내 여행의 경우 1만원에 패키지 여행을 갈 수 있는 '만원의 행복'을 비롯해 캠핑여행에도 패키지 상품을 도입한 '롯데캠핑투어', 자신만의 독특한 여행을 원하는 사람들을 위한 맞춤형 상품 '사뭇데 로일' 등 여러가지 독창적인 상품을 내놓았다.

해외여행의 경우 '롯데홀리데이' 브랜드를 출시했고, 지난해 6월에는 여성

전문 여행브랜드 '레이디스 홀리데이'를 출시해 여행에 테마를 접목하는 상품을 점점 늘려가고 있다.

롯데백화점, 롯데마트, 하이마트 등에 입점된 롯데제이티비 매장은 2013년 말 200여개 매장에서 1년간 총 300개 매장으로 증가했다.

한류 팬미팅과 콘서트 상품도 기획하고 있다.

한류를 알리는 작업의 의미가 있는데 서울가요대상, 드림콘서트 등 국내 주요 한류 행사에 특별협찬사로 참여해, 외국인 관광객 유치에도 성과를 올리고 있다. 이재은 조선비즈 기자

### 헬스케어·데이터 시각화 등 진출 위해 기술 개발



티모넷은 핀테크(fintech) 전문 기업이다. 지난 2007년 10월 한국스마트카드 사내 벤처에서 독립했다.

모바일 티머니 충전·결제 서비스에 시작해 사물인터넷(IoT) 기술 기반의 카셰어링 시스템 분야까지 사업 범위를 넓혔다. 향후 헬스케어, 데이터 시각화, 보안기술 분야에 진출하기 위해 기술 개발을 하고 있다.

지난 2일 스페인 바르셀로나에서 열린 '모바일 월드 포그레스(MWC) 2015'에 참여해 모바일 교통카드 충전·결제 서비스, NFC(근거리무선통신) 기술 기반 선불카드 충전, 광고 리워드 서비스 등을 시연했다.

이후 유럽 일부 국가의 금융회사·이동통신회사들과 서비스 제휴 협상을 하고 있다.

티모넷은 지난달 핀테크 사업 분야 진출을 노리는 NHN엔터테인먼트로부터 투자를 받았다. 티모넷은 모바일 결제 분야에서 쌓은 노하우를 공유하고 NHN엔터테인먼트는 기술력과 인프라를 제공해 간편결제 시장에 도전할 계획이다.

박진우 티모넷 사장은 "회사 설립 초기부터 모바일 결제 기술을 중점 개발했다"면서 "앞으로도 끊임없는 연구개발(R&D)과 신사업 발굴을 통해 내실있는 기업으로 성장할 것"이라고 말했다. 윤성환 조선비즈 기자

### 집안 구석구석 살균 청소... 친환경 방식 활용



'환경희 홈케어 서비스'는 환경희생활과학(www.haancare.com)이 출시한 살균 청소 서비스다. 환경희생활과학은 건강생활 가전 전문 기업으로 스팀청소기, 침구킬러 등 살균 청소 가전을 연구개발해온 기업이다.

'환경희 홈케어 서비스'는 이사하거나 대청소할 때 가스레인지 후드(달걀)와 환풍기, 방충망 등 집안 모든 공간의 오염 물질과 미세먼지를 제거한 뒤 스팀으로 살균 소독해주는 '홈클리닝', 에어컨·세탁기·냉장고·비데 등 11개 가전을 세척하고 건조해주는 '가전클리닝', 새집증후군을 방지하고 매트리스에 있는 집먼지진드기를 제거하는 '스페셜클리닝'으로 구성됐다. 집안의 모든 공간과 가전을 살균 청소해주는 서비스인 셈인데, 황사, 미세먼지의 위

협 등이 강해지면서 수요도 늘어나고 있다.

베이킹 소다를 이용해 싱크대와 레인지후드의 묵은 때를 벗기고 식초를 사용해 살균하는 등 친환경 방식이 강점이다. 클리너와 살균·항균제 등 모든 제품을 식물성 계면활성제로 만들었고

한국화학융합시험연구원(KTR)과 한국의류시험연구원(KATRI)의 피부 무자극 테스트를 거쳤다.

청소 이후 달라진 에어컨 바람 세기, 침구 청소기에 모인 먼지 등을 통해 청소 효과를 눈으로 확인할 수 있도록 해 주고 있다. 노자은 조선비즈 기자

### 요리사가 직접 식재료 준비해 요리... 해외서도 호평



엠에프지코리아가 운영하는 '매드포갈릭'은 올해로 설립 15주년을 맞은 이탈리아 요리 전문점이다.

매드포갈릭은 본사에서 공급하는 소스나 식재료를 조리하는 반조리 시스템 대신 각 매장의 요리사들이 직접 식재료를 준비해 요리하는 '쿠킹 온 스팟' 시스템을 유지하며 매년 빠르게 성장해 왔다.

'마늘에 미치다'라는 뜻의 매드포갈릭은 마늘을 주재료로 하는 이탈리아 레스토랑이라는 명확한 브랜드 정체성을 갖고 있다.

2001년 설립 당시부터 마늘을 이용한 독특한 메뉴를 내렸고, 마늘을 모티브로 한 조미료와 각종 조형물 등을 활용해 내부공간도 특색있게 꾸며 눈길을 끌었다.

매드포갈릭은 해외에서도 점차 매장을 확대하고 있다. 지난 2010년 국내 외식 기업 최초로 싱가포르 선택 시티에 매장을 열었고, 인도네시아 등으로 영역을 넓히고 있다. 2009년에는 영국의 록 밴드인 '오아시스'의 리더 노엘 갤러거가 공식 블로그에 매드포갈릭을 소개하는 글을 올려 화제가 되기도 했다.

매장 관리와 위생 관리, 메뉴 품질관리 등 총 11개 클래스로 구성된 '매드포갈릭 비즈니스쿨 트레이닝 프로그램'과 '와인 전문가 과정'을 운영하는 등 외식업 전문 인력 육성 분야에 대한 투자도 늘리고 있다. 진상훈 조선비즈 기자

### 스마트폰으로 ID등록부터 신용대출까지 한번에 OK



대신증권의 온라인 주식거래 브랜드 '크레온(CREON)'은 편리함이 돋보이는 서비스다.

온라인 주식거래 투자자들이 가장 좋아하는 서비스는 당일 매도한 주식 결제대금을 바로 출금할 수 있도록 설계한 원스탑출금서비스다.

이 서비스는 출금할때마다 대출 신청을 해야 하는 기존 매도담보대출의 불편함을 개선하자는 생각에서 마련됐다.

서비스 신청을 한번만 하면 24시간 내내 언제든지 주식 매도 자금을 출금할 수 있다.

스마트폰을 통해 ID등록부터 신용대출 서비스까지 한번에 신청할 수 있다는 점도 크레온의 자랑거리 중 하나다.

크레온의 주식거래 수수료 체계는

'알뜰한 수수료'와 '스마트 수수료' 2가지다. 알뜰한 수수료를 선택한 투자자는 0.011%의 수수료율을 적용받는다. '스마트 수수료'를 선택한 투자자는 월 1만5000원에다가 거래대금의 0.0088%를 적용한 금액을 수수료로 낸다. 한 달 동안 약 7억 원 이상을 거래

하는 투자자라면 '스마트 수수료'를 선택하는 편이 유리하다.

크레온 홈페이지와 크레온 모바일에서 방문계좌 서비스를 신청하면 되고, 대다수 시중은행과 우체국, 새마을금고에서 대신증권 연계계좌를 만들어서 사용할 수도 있다. 연지연 조선비즈 기자

### 다양한 환급제도의 프리미엄 외국어 교육 사이트



EBSlang은 한국교육방송공사(EBS)의 프리미엄 외국어 교육 사이트(www.ebslang.co.kr)이다.

영어, 일본어, 중국어, 프랑스어, 스페인어, 독일어 등 8개교 언어와 관련된 학습 콘텐츠를 서비스하고 있다. 외국인을 위한 한국어 교육 과정도 있다.

일반 기업과 비교하면 70~80% 수준의 가격인데다 뛰어난 강사진도 보유하고 있어 좋은 평가를 받고 있다.

'목표달성 환급 코스'의 경우 공부하는 사람이 스스로 목표에 맞는 강의를 선택하고 이 목표를 달성할 경우 수업료의 일정 부분을 환급받을 수 있어 호응을 얻고 있다.

EBS에 따르면 2009년 이후 약 12만 명이 환급 혜택을 받았다.

2013년부터는 토목달(토의 목표 달성), 킴달(스피킹 목표 달성), 플목달(토표 목표 달성), 초목달(초등 영어 목표 달성), 원목달(원서 읽기 목표 달성) 등 다양한 코스의 새로운 환급제도를 진행하고 있다.

학습 멘토링과 목표달성에 따른 보상을 바탕으로 외국어 학습을 적극 지원하고, 점차 다양한 강좌로 환급제도를 확대할 계획이다.

EBSlang의 환급제도는 교육과학기술부의 평생학습계좌제와 연동돼 수강 인정을 받고 증명서도 발급받을 수 있다. 박원익 조선비즈 기자