

GreenPeak 백서

소비자들은 단순히 연결된 기기가 아니라 서비스를 제공하는 스마트 홈 버틀러를 원합니다 –

스마트 홈과 소비자 사물 인터넷을 마케팅할 더 좋은 방법이 있습니다.

케이스 링크스 Cees Links - GreenPeak Technologies 창업자 겸 회장

www.greenpeak.com

소비자, 상거래, 공학 등의 거의 모든 테크놀로지 관련 매체들은 집과 관련한 기술에 대해 경쟁적으로 기사를 쓰고 있습니다. 최근 들어 집에 관련된 기술들은 차세대 화두입니다. 애널리스트 커뮤니티와 산업 기관들은 앞다투어 믿기 어려운 예측들을 쏟아 내고 있습니다.

디트로이트는 “2014 년에 비해 2015 년에는 무선 사물인터넷(IoT) 장비가 60% 증가한 10 억개가 판매될 것이며 28 억개의 장비가 설치될 것이다.” 라고 예측했습니다.

가트너에 따르면 “2015 년에는 2014 년보다 30% 증가한 49 억개의 연결된 사물이 사용될 것이고 2020 년이 되면 250 억개가 사용될 것이다.” 라고 합니다.

IDC 는 “2015 년에는 매분 4,800 개의 연결 콘센트가 추가될 것이며 이 숫자는 2020 년에는 7,900 개로 늘어날 것이다. IoT 기기가 탑재된 기기는 2014 년 103 억개에서 2020 년에는 295 억개로 늘어날 것이다.” 라고 말했습니다.

세계 경제 포럼(World Economic Forum)에 따르면 “2020 년까지 500 억개의 사물은 말할 것도 없이 50 억명 이상의 사람들과 연결될 것이다.”

시스코는 “IoT 로 인해 2020 년까지 500 억개의 사물 혹은 기기가 인터넷에 연결되는 세상이 될 것이며 이는 지구 상 모든 사람이 일인당 6 개의 기기를 가지는 것을 의미한다.”고 밝혔습니다.

IoT 시장의 미래 성장에 대해 큰 숫자들과 멋진 예측들이 나오고 있습니다. 굉장하죠. 걱정할 필요 없을 것 같지 않습니까?

하지만, IoT 와 스마트 홈 혁명이 생각보다 시간이 많이 걸린다는 불만이 최근 산업계에서 나오고 있어 이 때문에 위의 장미빛 예측들이 현실이 되지 않을 수도 있습니다.

그 이유는 몇 가지 있지만 가장 핵심이 되는 이슈는 가전제품 산업을 주도하는 대기업들이 어떤 프로토콜과 플랫폼을 이 신기술의 기반으로 할 지를 두고 서로 분쟁을 벌이고 있다는 점입니다. 어떻게 이 모든 사물들이 서로 말할 수 있게 할 것인가요? 이미 많은 기업들이 총력전을 펼치고 있고 그와 동시에 새로운 기업들도 생겨나고 있습니다. 이러한 상황은 불확실성과 불신의 분위기를 만들고 있습니다. 그 결과, 기기 제조사와 솔루션 제공사는 혼란을 느끼고 어떤 방향으로 가야 할지를 모르는 상황이 펼쳐지고 있습니다.

제조사들이 어떤 기술 프로토콜을 제품에 반영시켜야 할까요? ZigBee, Apple 의 HomeKit, Allseen Alliance/AllJoyn, 혹은 Intel 의 Open Interconnect Consortium? 또 다른 802.15.4 기술? 서로 경쟁하는 기술들이 너무 많습니다.

ZigBee and Proprietary Frameworks

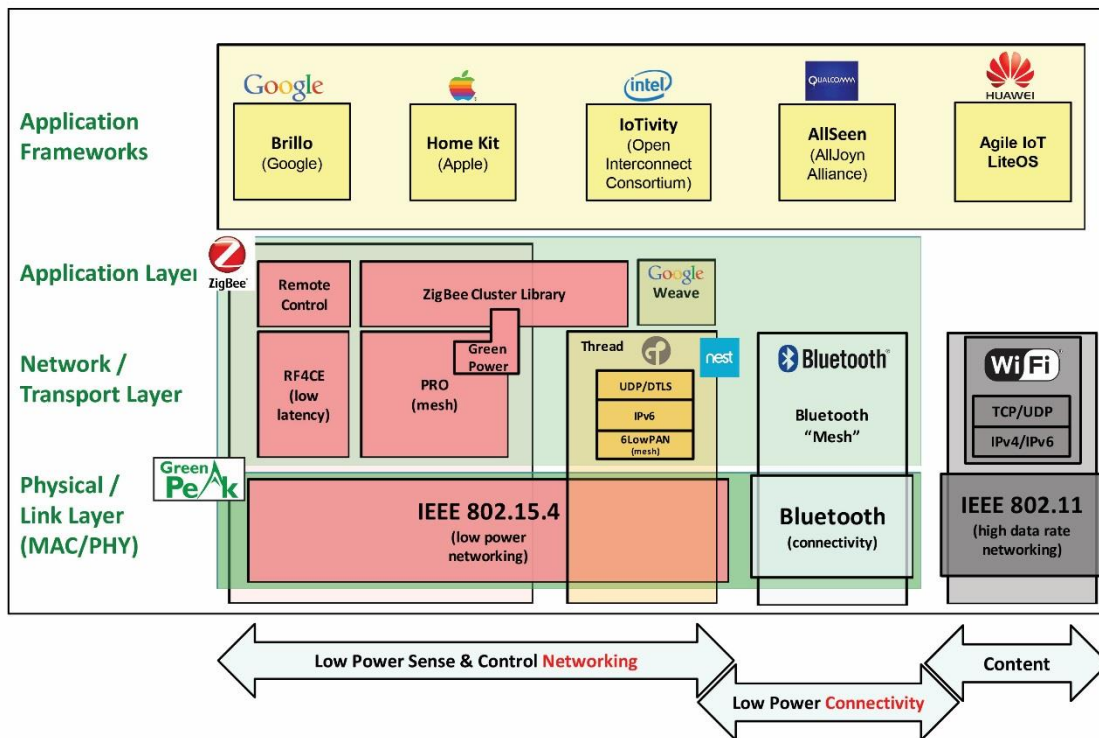


그림 1: 본 그림은 IoT 기기 개발자들이 성공적인 제품 개발을 위해 평가하고 비교해야 하는 서로 경쟁 중인 수많은 표준과 프로토콜을 그린 차트입니다..

아니면 미래 기술 변화에 대해 대응하기 위해 기기 제조사들이 다양한 프로토콜을 지원할 수 있는 무선 연결 칩이나 소프트웨어를 디자인해서 제품에 미리 적용해야 할까요? 이는 매우 복잡하고 많은 비용이 소요되는 작업입니다.

또한 만일 기기, 가전제품, 시스템 개발자들이 미래의 방향에 대해 혼란을 느낀다면 실제 최종 사용자와 애플리케이션 디자이너들은 더 큰 혼란을 느끼게 될 것입니다.

IoT의 적용을 늦어지게 하고 있는 이러한 시장에서의 전쟁은 신흥 시장을 담당하는 수많은 전문가와 애널리스트들에 의해 언급되었습니다.

소비자가 정말 IoT를 원하는가

스마트 홈 혁명이 시간이 훨씬 더 걸리는 또 다른 이유는 스마트 홈과 IoT라는 용어 자체가 잘못 이해 되어지고 있으며 실제 적절하지도 않기 때문입니다.

산업계 리더, 언론, 애널리스트, 최종 사용자에게 이르기까지 너무나 많은 사람들이 “스마트”의 개념을 “연결”과 혼동시키고 있습니다. 실제로 “IoT”나 “스마트”라고 라벨이 붙어 시중에 나와 있는 대부분의 기기들은 단지 연결된 기기들일 뿐입니다. 그러나 단지 기기를 인터넷으로 연결해서 그 기기를 웹 상에서 스마트폰을 통해 모니터링 하거나 통제하는 것은 진정한 의미의 스마트한 것이 아닙니다. 물론 나름대로 편리하고 시간을 절약할 수는 있는 장점이 있기는 하지만 “스마트”한 것은 아닙니다.

스마트란 지능을 의미합니다. 스마트란 기기와 솔루션이 유입되는 데이터를 분석해서 가정이나 시설물 안에 있는 기기를 스스로 통제하거나 작동시키는 등의 결정을 내리는 것을 의미합니다. 이런 경우 사람이 온/오프 버튼을 누를 필요가 없습니다. 오늘날 대부분의 스마트 기기는 인터넷을 활용한 리모콘에 불과한 경우가 많습니다.

가정에서의 “스마트”의 의미는 센서의 네트워크로 환경을 측정하고 모니터링하는 것입니다. 단지 “온도가 몇 도인가”를 측정하는 것 이상의 기능을 의미합니다. 이는 누가 집 안에 있는지, 집 안 어디에 있는지, 특정한 날짜와 시간에 “정상적” 활동이 무엇인지 등을 포함합니다. 그리고 그 다음에 지능과 시스템이 거주자에 대해 모은 정보를 활용하여 창문을 열지 말지, 난방, 에어컨, 전등, 엔터테인먼트 시스템을 켜지 말지, 혹은 보안 시스템 등을 작동할 지 등의 결정을 내립니다. 만일 수도 시스템에 물이 새면 물을 차단하고 수리공을 부릅니다.

소위 말하는 웨어러블은 어떨까요? 요즘 많은 사람들이 스마트 밴드를 팔에 붙이고 그들의 건강과 상태를 모니터링합니다. 그렇지만 이러한 것들이 스마트한 것은 아닙니다. 만일 진정으로

스마트하기를 원한다면 그 밴드가 데이터를 개인 온라인 코치에게 보내고 그 코치가 데이터를 해석하고 더 건강한 삶을 살기 위해 습관을 바꾸도록 방향을 제시하고 동기를 부여할 수 있어야 합니다.

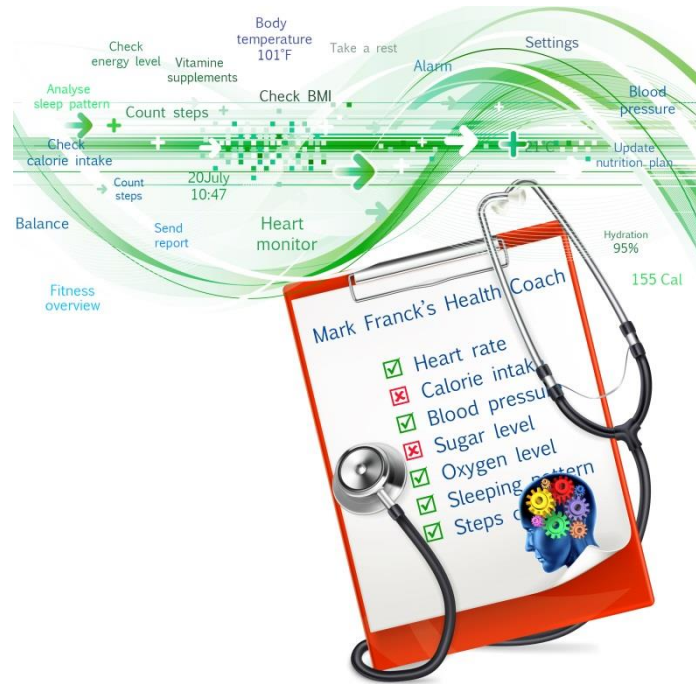


그림 2: “개인 온라인 코치”는 건강용 웨어러블 기기가 착용자에게 실질적인 이득을 줄 수 있도록 스마트 솔루션으로 변환하는데 필요한 것입니다. 건강 상태를 아는 것도 좋긴 하지만 어떻게 건강을 개선할지 피드백과 코칭을 받을 수 있는지 알게 되면 훨씬 더 좋을 것입니다.

연결된 사물이 아닌 서비스를 판매

집사의 개념에 대해 생각해 보겠습니다. 부자들이 집사 같은 사람을 고용하는 이유는 서비스 전문가들이 집에서 일어나는 일을 파악하고 적절한 서비스를 제공하도록 교육을 받았기 때문입니다. 그들은 문을 열거나 전등을 켜는 등의 일을 하도록 프로그램될 필요가 없습니다.

마찬가지로 산업도 IoT 를 사물 인터넷(Internet of Things)보다는 서비스 인터넷(Internet of Services)으로 마케팅해야 할 필요가 있습니다. 스마트 문 자물쇠, 스마트 창문 센서, IoT 허브, 혹은 게이트웨이 등에 집중하는 대신 더 큰 그림으로 마케팅할 필요가 있습니다. 스마트 홈 버틀러가 우리들의 삶을 더 안전하게, 쉽게, 더 효율적으로 만들기 위해 무엇을 해 줄 수 있을까요?

신제품이 나오면 비용이 높고 작동하기가 힘들어도 구입해서 설치하는 초창기 혁신가들을 제외하고는 대다수의 소비자들은 소위 말하는 스마트 기기를 사서 설치하고 작동시키기 위해 프로그램하고 문제점을 찾아내는 번거로운 과정을 원하지 않습니다. 대부분의 소비자들은 지속적으로 모니터링하고 관리해야 하는 제품을 원하지 않습니다. 대신에 소비자들은 위에 기술한 모든 것을 스마트 서비스가 자동적으로 그리고 자율적으로 처리해주길 원합니다.

스마트 기기는 주택 보안, 개인화된 전등 및 환경 통제, 가정용 필요 물품과 식료품에 대한 자동 주문과 구매 등을 수행할 수 있습니다. 스마트 의료 기기 서비스가 사람들이 집에서 언제 어떻게 약을 복용했는지 알 뿐만 아니라 약 잔량이 다 되어가면 자동으로 주문을 내는 것을 상상해 보십시오. 심지어, 스마트 의료 처방 서비스가 환자가 먹는 약의 조합을 분석하고, 이를 부작용 데이터베이스와 비교할 수도 있습니다. 또한 의료 서비스는 부정적이거나 위험한 상황이 발생하면 생명관련 사인을 모니터링할 수도 있습니다.

이미 시장에 나와 있는 또 다른 서비스는 시니어 라이프스타일 솔루션이라 불립니다. 시니어 라이프 솔루션은 노인들이 가정에서 어떻게 지내는지 파악하고 집 안에서 뭔가 변화가 일어나면, 즉, 노인이 침대 밖으로 나오지 않는다면 평소와는 달리 아침 식사를 만들지 않는 일이 발생하면 가족이나 도우미에게 경고 메시지를 보냅니다

우리가 집을 관리하고 생활 방식을 개선하기 위해서는 수많은 소소하고 귀찮은 일들이 필요하며 이는 “개인 스마트 홈 버틀러”에게 아웃소싱할 수 있습니다.

스마트 홈 버틀러와 서비스 제공자

연결된 사물이 아닌 서비스를 마케팅함으로써 서비스에 특화된 회사가 시장에 참여할 수 있는 기회를 제공할 수 있게 되었습니다. 기술, 환경, 연결성에 전문역량을 가진 서비스 기업들이 이 시장에 진출해 이러한 서비스를 관리할 수 있습니다. 본인이 직접 설치하고 유지 보수하는 대신 많은 소비자들이 소액의 경비를 내고 기기와 네트워크 설치 및 관리를 서비스 제공사에게 위탁하는 것을 선호하게 될 것입니다.

The Smart Home Butler

The real Smart IoT

A collection of services

- Automated temperature control
- Open/close doors and windows
- Turn on/off lights
- Detect leaks and turn off water
- Automated grocery service
- Smart medical service
- Turn on/off entertainment system
- Control home appliances

GreenPeak

스마트 서비스 묶음이라고 할 수 있는 스마트 홈 버틀러는 *Sentrollers* 네트워크 및 클라우드 인텔리전스를 활용하여 우리의 삶을 보다 안전하고 쉽게, 그리고 더 효율적으로 관리합니다.

현재의 스마트 홈 산업은 거주자들이 다양한 기술을 찾아 보고, 본인에 맞는 선택을 하고, 가격을 협상하고, 집에 가져와서 시스템을 설치해야 합니다. 설치가 끝나면 시스템을 프로그램 해야하고 관리하고 모니터링하여야 합니다. 그러나 대부분의 거주자들은 이러한 복잡한 일들을 하지 않기 위해 월별 소액의 비용을 지불하는 것을 선호할 것입니다.

소비자들이 지불해야 하는 서비스 경비를 어떻게 줄일 수 있을까요? 서비스 제공자가 시스템을 무료나 저렴한 비용으로 설치하고 관리할 수 있을 것입니다. 기기 및 클라우드 인텔리전스나 전체 서비스의 경비를 절감하기 위해서 서비스 제공자가 엔드 유저의 생활 방식에 대한 데이터를 수집할 수 있습니다. 예를 들어 거주자가 어떻게 삶을 사는지, 스케줄은 어떤지, 무엇을 구매하는지, 언제 가장 많은 에너지를 소비하는지 등의 데이터를 수집해 판매할 수 있습니다. 이 비즈니스 개념은 이미 많은 웹 기반 비즈니스에서 성공적으로 사용되고 있습니다. 스마트 홈 서비스에도 적용해 보면 어떨까요?

지금은 기술 산업이 어떻게 스마트 홈 혹은 스마트 IoT 에 접근하여 그 잠재력을 마케팅하는 지에 대해 새로운 시각이 필요한 때입니다. 소비자, 비즈니스, 정부, 그리고 기업들에게 그들이 원하는 것, 즉 DIY(Do It Yourself)가 아닌 완전히 관리되는 솔루션 뿐만 아니라 효과적인 서비스 애플리케이션 을 제공함으로써 우리 기술 산업은 “스마트”한 세상이 더욱 빨리 도래할 수 있게 하고, 더 적은 비용으로 우리 삶을 더욱 안전하게 더 효과적으로 보다 편안하게 만들 수 있을 것입니다.

GreenPeak Technologies 소개

GreenPeak Technologies 는 팹리스 반도체 회사로 스마트 홈과 IoT 에 대한 IEEE 802.15.4/ZigBee 실리콘 솔루션 분야의 선두주자이다. GreenPeak 는 민간 자금으로 구성되어 있다. 본사는 네덜란드 Utrecht 에 위치하고 있으며 미국, 벨기에, 중국, 프랑스, 인도, 한국에 사무실을 두고 있다. GreenPeak 는 권위 있는 2014 Deloitte Fast50 Award 를 수상한 바 있다. Green Peak 는 가전 제품과 스마트 홈 애플리케이션 관련 무선 기술 개발 분야의 선두 주자로 알려져 있으며 많은 고객층을 확보하고 급성장하고 있다.

더 자세한 정보를 원하시면 www.greenpeak.com 에 방문하십시오.

추가적으로 백서를 보시려면 greenpeak.com>whitepapers 에 방문하십시오.