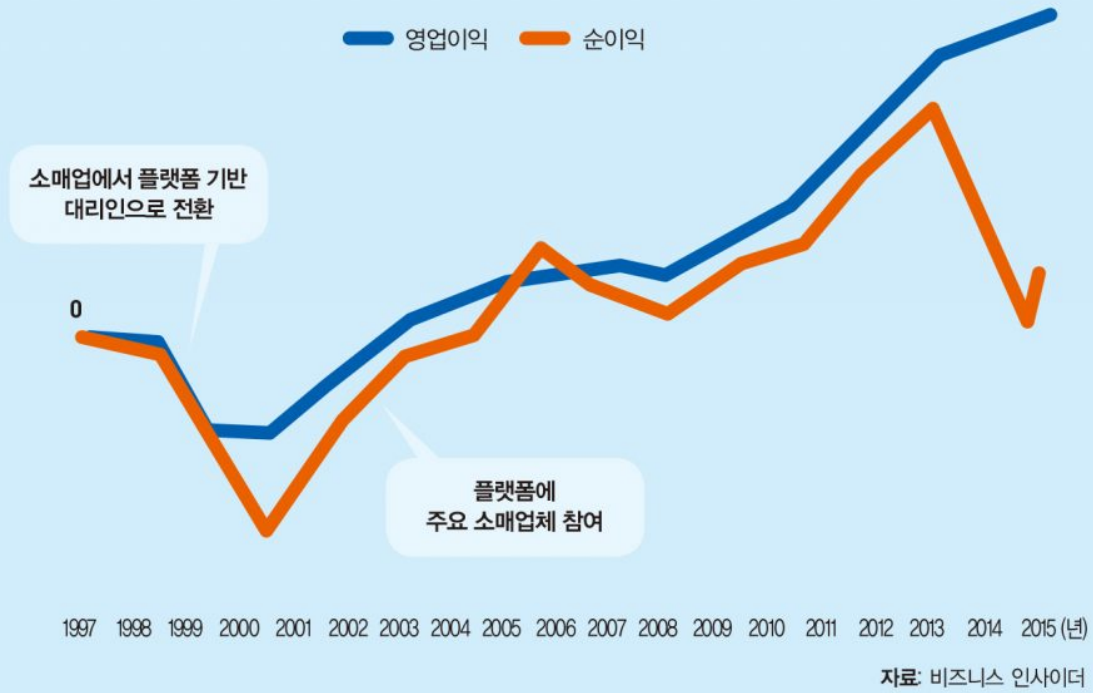


## 플랫폼 전쟁 고객이 모이면 비즈니스는 저절로 생긴다



페이스북, 구글, 애플 등이 주도하는 플랫폼 전쟁이 한층 치열해지고 있다. 사용자들이 자신의 ‘울타리’에서 머무는 시간(share of customer time)을 늘리기 위해서다. 소셜, 검색 등 하나의 사업에서 승자가 된 후 플랫폼 기반 하에서 여러 가지 다른 사업으로 확장해 나가는 것이 플랫폼 비즈니스다. 국내에서는 네이버, 카카오 등이 대표적이다. 플랫폼에 들어온 고객은 이것저것 하면서 머무는 시간이 길어지고, 이에 따라 저절로 사업 기반이 구축된다. 이제는 통신과 금융 기업도 플랫폼 사업에 뛰어들고 있다. 플랫폼 비즈니스의 매력은 무엇일까.

## 아마존의 성장 곡선



\* 저작권법에 의하여 해당 콘텐츠는 코스콤 홈페이지에 저작권이 있습니다.

\* 따라서, 해당 콘텐츠는 사전 동의없이 2차 가공 및 영리적인 이용을 금합니다.