

디지털 사이니지 산업의 거물 - Simon Sugar, Amscreen, CEO

디지털 사이니지 산업의 거물, 그 첫 회에 오신 것을 환영합니다. 이 새 시리즈에서는 디지털 사이니지의 가장 영향력 있는 사람을 인터뷰하고 혁신, 업계의 미래 및 경험에 대한 생각을 알아봅니다.

여기서는 Amscreen의 CEO Simon Sugar와 이야기합니다. [Amscreen](#)은 세계 12개 시장에서 운영되는 옥외 광고 시장을 위한 디지털 사이니지 솔루션 분야의 선두 기업입니다. 이 회사는 디지털 옥외(DOOH) 시장에 햇빛 아래에서도 가독성이 좋은 대형 LCD 광고 디스플레이 솔루션을 공급하는 데 중점을 두고 있습니다.



Simon Sugar는 Amscreen의 비전, 운영 및 파트너십의 모든 영역을 이끌고 감독합니다. 우수 디지털 솔루션 제공업체라는 명성의 중심에 서 있는 그의 업적과 업계에 대한 폭넓은 생각을 듣게 되어 영광이었습니다.

현재 디지털 사이니지 산업에 대해 어떤 점이 흥미롭다고 생각하세요?

전반적인 현재 시장 상황이 아주 흥미롭다고 생각합니다.

우리가 속한 분야에서는 영국뿐만 아니라 유럽에서도 디지털 실외 배치가 크게 확장되고 있습니다. 여기까지 오는 데 오랜 시간이 걸렸지만 현재 시장과 그 잠재력에 대해 매우 기대하고 있습니다.

미디어 소유주 비율이 증가하고 지역 의회 및 지방 자치 단체의 수용도 늘어나는 추세입니다. 우리가 제공할 수 있는 기술과 유연성의 방대한 경험을 통해 디지털 사이니지가 가져올 수 있는 이점이 분명해졌고, 고객 및 지방 자치 단체들의 사고방식이 명확하게 변화하고 있음을 확신할 수 있습니다. 그러나 가장 중요한 것은 전통적인 고정된 종이 광고보다 디지털 미디어의 여러 가지 유리한 측면을 통해 이익을 얻는 것은 브랜드/광고주라는 것입니다.



최근에 시행한 가장 좋아하는 사이니지 프로젝트 또는 응용 분야는 무엇인가요?

Amscreen의 최근 출시는 모나코의 Clear Channel France와 함께 가장 아름다운 배경을 중심으로 매우 환상적인 배치가 이루어져 흥미로웠습니다. 영국에서 Clear Channel의 대담한 Adshel Live가 전국적으로 확대된 것이 놀라웠습니다. 이 네트워크는 영국에서 가장 큰 네트워크로 자리 잡았고, 각종 브랜드와 광고주들에게 규모에 맞게 디지털 서비스를 제공하고 있습니다.



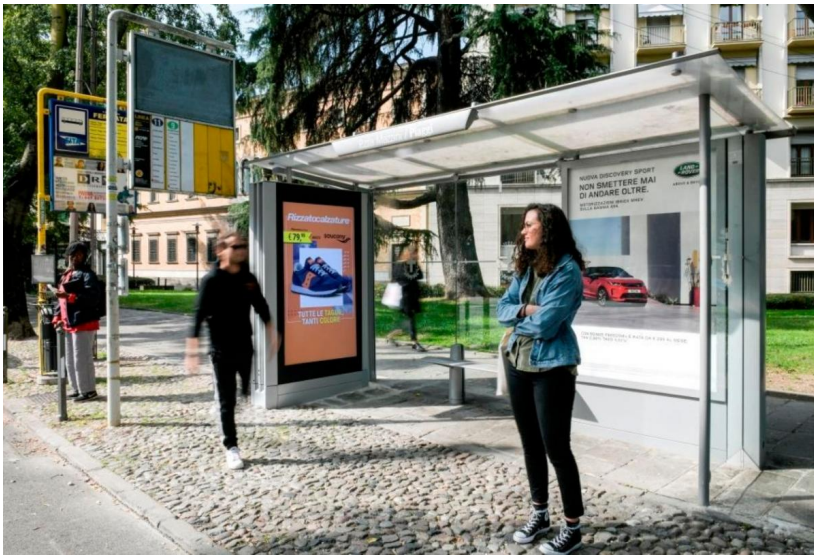
다른 최근 사이니지 제품 관점에서 새롭게 배치된 LED 간판이 많이 보입니다. 특히 디지털 명판과 맞춤형 조명을 사용하고 총 72m 길이에 이르는 6개의 대형 스크린으로 구성된 런던의 Cromwell Road에 위치한 Storm Cromination이 마음에 듭니다. 제법 볼 만하고 브랜드에서도 많이 사용하는 것 같습니다.

5년 후 디지털 사이니지를 어떻게 전망하시나요?

시장이 가속화되는 현재 분위기를 볼 때 5년 뒤에는 스크린의 숫자와 스크린 종류가 늘어날 것이라고 보고 있고, 더 다양한 환경과 응용 분야를 경험할 수 있다고 조심스럽게 예상합니다. 여러분의 집에 있는 스크린을 통해, 광고로 사용하는 스크린 이상의 것을 상상할 수 있습니다. 매우 흥미로운 경험이 될 것입니다.

대량 출시가 가능한 가격으로 맞추기 위해 기술 분야와 긴밀한 관계를 유지하고 있습니다. 현재로서는 양질의 사이니지 제품을 출시하는데 여전히 비용이 많이 들지만 향후 5년 동안 가격이 내려갈 것으로 예상됩니다. 또한 기술이 훨씬 더 유연해져 빠른 출시가 가능할 것으로 생각합니다.

제조 공정이 개선됨에 따라 더 적은 전력을 소비하면서도 환경에는 훨씬 더 나은 스크린이 개발되기를 바랍니다. 5년 전과 오늘날의 스크린을 비교해보면 지금의 에너지 사용량이 훨씬 줄어들었기 때문에 계속 더 친환경적으로 발전할 것이라고 예상합니다. 저는 또한 기술이 발전함에 따라 전자 잉크가 미래 시장에 미칠 영향에 관심이 많습니다.



Amscreen을 다른 업체와 차별화하는 요소는 무엇인가요?

Amscreen은 처음부터 기술 업체였습니다. 그 배경은 무선 통신에 있습니다.

시작부터 목적에 맞는 사이니지 제품을 설계할 수 있는 자체 엔지니어와 소프트웨어 인력을 보유하고 있습니다.

많은 경쟁업체가 소규모의 배치를 주문 제작 수준에서 더 많이 처리하는 통합업체와 유사하게 사업을 벌이고 있습니다. 현재는 대량 출시에 중점을 두고 있지만, 여전히 현지 시장과 지방 자치 단체들에 어느 정도 맞춤형 주문 제작을 허용하고 있습니다. 회사의 입장에서는 품질과 서비스 가능성만 향상시키는 단순성을 유지하는 것이 중요합니다.

사이니지 분야에는 모니터링, 컴퓨터, 광고를 보여 주는 판매 소프트웨어, 그리고 물론 스크린 그 자체 등 다양한 응용 분야가 있다는 것을 이미 경험했습니다. Amscreen은 이러한 모든 요소를 더 간단하게 표준화하기 위해 노력하고 있습니다.

그것이 바로 다른 업체와 차별화하고 지방 자치제의 허가가 필요한 까다로운 야외 장소에 자사의 파트너들과 3,500개 이상의 스크린을 짧은 시간 안에 출시할 수 있게 해 준 원동력이라고 생각합니다.

기술적 배경을 고려할 때, 저희 회사는 특히 스크린 간 모니터링 및 통신에 관한 많은 특허를 보유하고 있습니다. 모니터링 측면은 미디어 소유주들에게 매우 중요합니다. 스크린이 켜져 있고 고객, 광고주 및 에이전시를 위해 광고가 재생되고 있다는 것을 인지할 필요가 있습니다. 확실히 이 모니터링 분야 시장의 선도자이며 여전히 상시로 개선하기 위해 노력하고 있습니다.

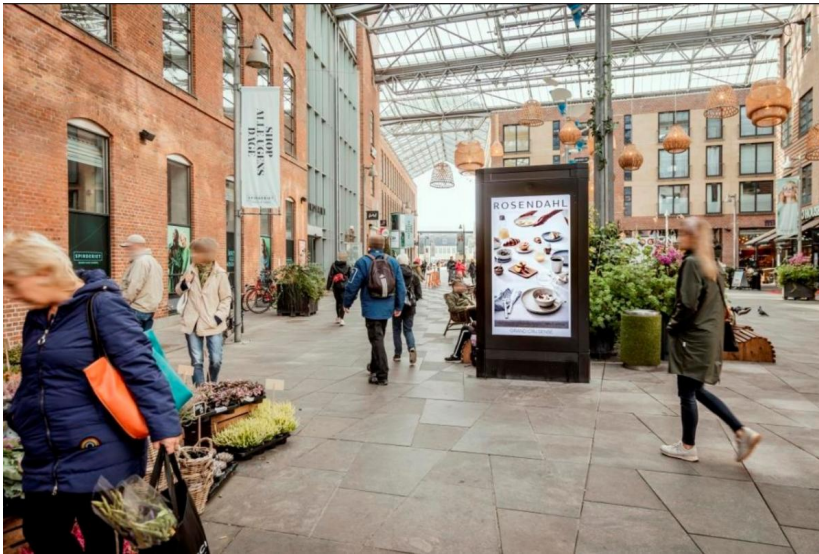


디지털 사이니지 비즈니스에 뛰어든 생각을 하는 누군가에게 한 가지 조언을 해 줄 수 있다면 어떤 것이 있나요?

집중이 요구됩니다.

디지털 사이니지로 할 수 있는 일은 너무나도 많습니다. 비즈니스를 시작하기 전에 목표가 무엇인지 알고 있어야 합니다. 목표가 확립하고 나면 그 목표에 전념하고 집중해야 합니다.

이미 말씀드렸듯이 이 시장에는 이미 많은 통합업체가 있습니다. 그중 눈부신 성적을 내는 업체도 있습니다. 반면에 사이니지 시장의 평판을 떨어뜨리는 그저 그런 통합업체도 존재합니다. 지나가다 마주친 스크린이 꺼져 있거나 반만 작동한다면 분명히 문제가 됩니다. 이 시장에 새로 진입하려면 걸음마를 배우기도 전에 뛰려 해서는 안 된다는 것을 알아야 합니다.



가장 즐겨 찾는 사이니지 뉴스 또는 업데이트의 출처는 어디인가요?

저는 소셜 미디어를 많이 사용합니다. 저는 Twitter나 LinkedIn에서 많은 정보와 뉴스를 얻습니다. 무엇보다 Amscreen이 신기술 혹은 이제 막 주목받기 시작한 기술을 주도하는 역할을 수행할 수 있어야 합니다.

정말로 원하는 디지털 사이니지 이벤트는 무엇인가요?

저의 경우 주로 사람들을 만나기 위해 전시회에 갑니다 - 방문 전시회는 한 장소에서 많은 사람을 만날 좋은 기회입니다.

경험에 비추어 볼 때, 기존 회사 환경에서만 전시하는 경우 회사가 얻을 수 있는 이점은 거의 없습니다. 스크린 공급 업체 입장에서 보면 시장은 매우 제한적입니다. 우리는 삼성과 오랫동안 유익한 관계를 유지해 왔습니다. 해당 품질이 유지되고 제품 범위가 우리 비즈니스의 요구에 맞게 계속 발전해 나간다는 전제하에 우리는 장기적인 파트너로 남을 것입니다.

Simon Sugar 및 Amscreen이 삼성 PID와 어떻게 협업하고 있는지에 대한 자세한 내용은 [삼성의 DOOH 솔루션에 대한 사례 연구](#)를 참조하세요.