POSTECH CEO REVIEW



2015

MAY

목차

교육생 소식		3
5월 온라인 교육 소개		4
우리가 배운 한 가지		5
이 달의 추천	기본과정 3D 온라인 교육 추천	6
	기본과정 1D 온라인 교육 추천	10
PCEO Insight		16

교육생 소식

1기 민덕연 수료생이 교육원에서 지원을 받아 대표적인 스타트업 컨퍼런스인 '비글로벌 서울 2015(BeGlobal Seoul 2015)'에 참여한 후기를 남겨주었습니다. 특히 오프라인 강사이신 정철현 선생님이 마커(Marker, 문서 중 중요한 부분만 하이라이트 해주는 기술)라는 아이템으로 스타트업 배틀에 참가하고 있어 더욱 의미가 있었습니다. 아래에 덕연 학생이 작성한 후기의 일부를 공개합니다.

"드디어 기다렸던 BeGlobal 2015의 현장으로 진입! 들어서자 보이는 것은 수많은 부스들이었다. 다양한 스타트업들과 기업들이 이 행사에 참여하고 있었다. 빈스브라더스가 지원하는 커피 부스에서 처음으로 비트코인을 체험해 보았다. 비트코인이란 말은 자주 들었어도 이것으로 스타트업을 생각해 본적은 없었는데, 예상외로 비트코인과 관련한 스타트업이 꽤 있었다. 우리가 일상생활에서 자주 보는 ATM기와 유사하게 생긴 비트코인 전용 ATM기도 보았다. 이를 시작으로 부스를 하나씩 돌기 시작했다. 내가 지금 생각하고 있는 서비스가 체육과 관련한 것인데, 처음 본 부스가 전 세계 프로 구단의 경기 정보와 그에 관한 통계를 제공하는 서비스였다. 깔끔한 인터페이스가 돋보였는데 신기하게도 개발자로만 이루어진 스타트업이었다. 이 외에 기억에 남는 부스는 스쿨릿이라고 학생을 위한 소셜 네트워킹 서비스를 제공하는 스타트업이 있었는데, 사용자를 끌어들일 수만 있다면 괜찮은 아이디어라는 생각이 들었다."

다른 학생들도 관심 분야의 다양한 포럼과 컨퍼런스, 대회 등에 참여하여 다양한 기회와 경험을 쌓아 갔으면 좋겠습니다.



교육생 소식

▶ 2015년도 모교방문 홍보대사 활동이 시작되었습니다. 지난해에 이어 이번에도 경화여자 중학교에서 스타트를 끊었는데요. 발명 영재 학급 학생들을 찾아가 교육원에 대해 소개하고, 예비 지원자 제도에 대해서도 적극 홍보하였다고 하네요. 더욱이 학생들이 집중있게 경청해 주어 더욱 보람을 느끼는 시간이었다고 합니다.이제 본격적으로 홍보대사 활동이 시작됩니다. 모교 후배들에게 자랑스러운 선배가 될 수 있는 기회, 교육원에 대해 궁금했던 점을 즉각 해결할 수 있는 기회, 새로운 선후배 관계를 형성할 수 있는 기회, 이 모든 것들이 모교방문 홍보대사에 있으니 놓치지 마세요!



포럼, 컨퍼런스 참여를 지원해 드립니다.

혹 참여하고 싶은 포럼, 컨퍼런스가 있는데 비용이 망설여 지나요? 교육원에서 여러분이 다양한 경험, 기회를 갖을 수 있도록 도와드리겠습니다.

참가하고 싶은 포럼, 컨퍼런스에 대해 먼저 교육원으로 알려주시고, 참여 후 참가 보고서를 작성해 주시면 참가비를 지원 받을 수 있습니다.

[대상] 수료생 중 대학생
[문의] 054-279-8253, postechceo@gmail.com

PCEO REVIEW 1주년 이벤트

POSTECH CEO REVIEW의 1주년을 함께 축하해 주세요! 이벤트에 참여하신 분 중 당첨자를 선정하여 소정의 선물(PCEO 텀블러 등)을 드립니다. 선정된 글은 PCEO REVIEW 6월호 교육생 소식란에 실을 예정입니다. 이벤트 참여 방법은 아래와 같습니다.

“PCEO REVIEW는 _____이다.”의 빈칸을 자유롭게 채워주시고, 그 이유를 함께 작성해서 보내주세요.

*이벤트 참여기한은 6/17까지입니다.

보낼 곳: postechceo@gmail.com

5월 온라인 교육

5월 온라인 교육에서는 5기 교육생을 대상으로 '고객의 소리' 프로그램이 진행됩니다. 앞서 고객 훔쳐보기에서 발견한 고객의 불편함과 개선사항을 업체에게 편지로 건의하는 프로젝트 입니다. 불편함에 대해서 정중하면서도 적극적으로 이야기 할 수 있는 모습을 기대 합니다. 또한 기업으로부터 어떤 답장이 올지도 기대되네요!

6기 교육생은 '존재의 이유'에서 주변에 있는 제품의 가장 최신 모습을 살펴보고, 그 제품이 하는 일과 무엇을 위해 존재하는지 생각해 보는 시간을 갖습니다. 경험 프로젝트의 의미는 여름 오프라인 교육에서 알게 되니, 스스로 이 프로젝트의 의미를 고민해 보고 오면 얻는 바가 더 클것 같네요. 또한 학기초에 지식지도를 통해 세웠던 나의 목표와 계획들이 얼마나 잘 지켜지고 있는지 중간 점검 해보는 시간을 가져보기 바랍니다.

과정	기수	분류	프로그램	과제기한
기본	5기	필수	고객의 소리	5월 24일 (일)
			창업가 마인드2: 미래선견	
		선택	지식 지도 점검	
	6기	필수	존재의 이유	
		선택	지식 지도 점검	

이 달의 추천

창업가 마인드2

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 박단비, 이원재, 이지원, 정희찬

오픈톡

5기 박단비

트렌드, 기술 이 모든 것들은 변화에 대응하여 빠르게 변화하고 새로운 시대를 만들어나간다. 새로운 시대에 미리 준비하고 적응해나가지 못하였을 경우 어떻게 될까? 자연의 생태계와 같이 더 강한자, 미리 준비한 자들에게 잡아 먹히고 만다. 기업의 세계 또한 똑같다고 보는 바이다. 기업가가 이러한 사회변화와 사업환경에 대한 통찰력을 갖추기 못하였을 경우 현실에 안도하고 그 상태 그대로 멈춰버릴 것이다. 앞으로 기업의 방향과는 엇나가고, 엉뚱한 새로운 사업들만 하게 될 확률이 매우 크다. 또한 지금 당장 현실에서는 자신의 기업이 별 문제가 없기에, 자꾸만 새로운 걸 준비하려고 하지 않는다. 다 같이 달리기를 하는데 자신이 달리기 1등을 하고 있다고, 잠시 쉬면서 잔다는 게 일어나보니 꼴찌가 되어있는 상황과 같다고 볼 수 있다. 하지만 자신이 지금 당장 통찰력이 없다고 하더라고, 가지려고 노력하면 가지게 될 수 있을 거라 본다. 끈임 없는 노력 후, 진정 통찰력을 갖추고 있을 때에는 그 기업의 사업 성공의 확률은 높아질 것이고 앞으로 변화에 대응하여 준비도 빨라져, 기업이 죽을 확률은 낮아질 것 이다. 또한 통찰력을 가진 기업가 들은 자신의 의견을 한 발 물러설 줄 알고, 유동성 있게 사업환경과 그 변화에 맞게 해나가기 때문에 자꾸만 새로워 질 것이라 생각한다. 변화에 가장 예민하고, 빠르게 반응하여 판단을 올바르게 내린다면 그 기업은 성공할 것이라 생각한다.

5기 이원재

일단 나의 관심분야와 미래 사업분야는 '의학'과 '공학' '인터페이스' 그리고 '디자인'등에 큰 관련이 있다. 특히 IFR 처럼 '언제 어디서나'를 만족시키기 위해서 의료체계를 변화시킬 나는 메가 트렌드의 변화를 특히 예의주시해야 할 필요가 더욱 더 크다. 예를 들어 내가 계발하려고 하는 센서기기가 메가 트렌드라서 다른 기업들이 참여를 한다면, 테라노스 같은 기업이, 잭 안드라카 같은 사람들이 핼스케어 분야에 더욱 더 많이 뛰어들어서 경쟁자들이 생길 가능성이 높다. 그러나 다른 관점에서 보자면 지금 계발되고 있는 기술들이 모두 '센서'부분임을 파악할 수 있고, 먼저 혁신적인 기술계발을 통해 미리 시장을 '독점'할 수도 있다. 그리고 '고령화'라는 트렌드는 점점 IT기술과 의학을 접목시킬 것이다. 최근 삼성과 애플 같은 기업들이 '스마트 워치'로 심박수 검사, 칼로리 소비계산등의 기능을 할 수 있도록 만들어 헬스케어 분야와 IT분야를 접목중이다. 이러한 트렌드는 헬스케어에만 집중되어 있지만 만약 나의 기업이 스마트폰을 산소포화도 측정기와 같은 센서기능을 할 수 있도록 해 항상 노인들을 실시간으로 체크가 가능하다면 '고령화'에 대한 트렌드를 따라갈 수도 있고 성공적인 사업을 진행할 수 있을 것이며, 독점도 가능할 것이다.

메가 트렌드의 중요성은 메가 트렌드 자체보다는 그 의미를 해석하는 것이 더욱 중요하다. 즉, 이슈와 관점에 따라서 트렌드는 얼마든지 바뀔 수 있다. 기업가는 이 메가트렌드를 통해서 새로운 시장을 볼 수 있고, 미래의 고객과 사람들의 비전을 볼 수 있다. 예를 들어 '핵가족'이 메가 트렌드라면 이를 통해서 기업가는 '개인용 냉장고'나 1인가구를 위한 제품들의 수요를 예상할 수 있다. 특히 우리 영재기업인 교육생에 있어서 메가 트렌드는 우리의 미래의 비전과 관심분야에서의 사업환경 등을 바꿀 수 있기에 더욱 더 세심한 관찰과 이해가 필요하다. 만약 기업가가 이러한 통찰력을 가지고 있지 못하다면 변화의 흐름을 따라가지 못해서 그 기업가의 사업은 도태될 가능성이 높아지고, 앞에서 배운 '사업환경 분석'에서 배운 '거시환경'등의 다양한 변수들을 확인할 수 있어야 기업을 성공적으로 이끄는 길을 만들 수 있다. 뛰어난 기술과 기업가의 자질보다 트렌드가 기업의 운명을 좌우할 수도 있는 것을 명심해야 된다.

5기 이지원

점점 짧아지고 있는 혁신의 사이클로 인해 급격한 변화를 맞게 된 21세기에 부상하게 될 3대 메가 트렌드 중 가장 중요하다고 생각된 것은 '기후변화와 신재생에너지 사업'이었다. 기본적으로 인간이 살 수 있는 환경을 제공하는 지구가 오염된다는 것은 우리가 살 수 있는 터전도 잃는 것이나 다름없다. 실제로 지구온난화는 가속 중이며 기후난민들도 증가하고 있다. 나의 꿈 또한 신재생에너지, 친환경 신소재와 밀접한 관련이 있기에 기후변화에 따른 메가 트렌드의 영향을 다뤄보고자 한다. 먼저 국가들의 지형이나 환경에 맞추어 다른 종류의 에너지 산업이 발전하게 될 것이다. 이는 사막이나 황무지 같은 지역을 효율적으로 사용할 수 있는 해결책이 되어줄 것이다. 하지만 더 나아가서 예측하자면 에너지 발전을 위해 별도로 부지를 사용하기보다는 건물이나 도로 등이 자가발전 하는 날이 올 것이라 생각한다. 마치 사물인터넷이 생활 곳곳에 깊숙이 자리 잡고 있듯이 개인도 자신의 주거환경에 맞추어 남는 실내의 에너지들을 활용할 수 있는 능력을 가지게 될 것이라고 예측한다. 현재는 대부분의 신재생에너지 발전이 오로지 정부나 기업의 몫으로 돌아가고 있지만 미래에는 누구나 에너지를 만들어 사용하고 남은 양은 되팔아 에너지산업이 경제적인 활기를 띠게 될 것이다.

변화하는 이 시대를 살아가는 기업가에게 중요한 소양이 되어야할 것은 통찰력과 사회를 면밀히 분석하는 관찰력이라고 생각한다. 대부분의 기업가들이 유행을 좇아 아이템을 개발할 때 자신만의 주관을 갖고 미래예측을 하는 기업가는 새로운 시장의 선두주자가 될 수 있다. 이 책에서는 너무 앞선 예측으로 사람들의 필요와 공감을 채우지 못한 사례도 볼 수 있었다. 만약 이런 경우라면 미리 특허등록을 해서 먼 미래에 다가올 변화를 준비할 수도 있다. 반면에 통찰력을 갖추지 못했을 때는 현재의 동향만을 파악하고 이미 형성된 시장에 늦게 뛰어들게 된다. 물론 지금의 많은 세계적 기업들은 대부분 후발주자로 시작한 경우가 많다. 그러나 이들이 조금만 더 일찍 연구, 개발을 시작했더라면 더 오랫동안 시장을 독점할 기회가 있었을 것이다. 앞으로 더 먼저, 더 깊게 새로운 사업의 흐름을 불러오는 열쇠는 사업가의 미래예측능력, 즉 통찰력에 따라 좌우될 것이다.

오픈마인드

5기 정희찬

제가 생각하는 기업가가 갖추어야 할 사회변화와 사업환경에 대한 통찰력은 VAR에 따라야 합니다. 첫째, 정보의 변화의 주기를 체크하여 변화를 읽고 예측해야 합니다. 정보가 정보로서의 가치를 갖는것은 요즘같은 스마트폰과 인터넷이 발달한 시대에는 생명력이 짧고 정보를 접하는 유저들에 의해 정보는 계속 변합니다. 변화를 분석해야 다음 변화를 예측할 수 있습니다. 둘째, 정보의 홍수시대에 필터링이 필요합니다. 쏟아지는 정보 속에서 정보와 쓰레기냐를 판단하는 기업가적 스피디한 판단력이 필요 합니다. 셋째, 정보의 분류를 통해 넘치는 것과 모자라는 것을 찾아야 합니다. 모자라는 것은 반드시 필요로 하는 사람이 많아질 것이기 때문에 블루오션이 되는 것입니다. 이것은 또한 인구의변화와 매칭이 되어야 합니다. 정보의 분류와 분석은 인구 구조의 변화와 맞물렸을 때 비로서 시장에서 필요한 아이템이 나오기 때문입니다.기업가가 갖추어야 하는 것은 바로 정보의 분석 기술 데이터 마이닝과 함께 사회변화가 가져오는 시장의 변화를 읽어내는 힘이라고 생각합니다.

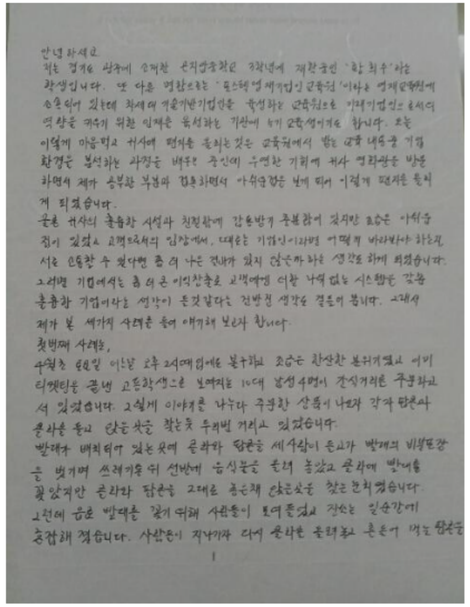
이 달의 추천

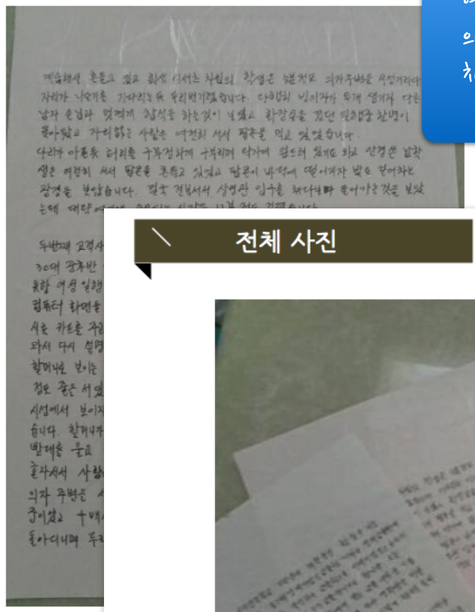
고객의 소리

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 황희수

5기 황희수

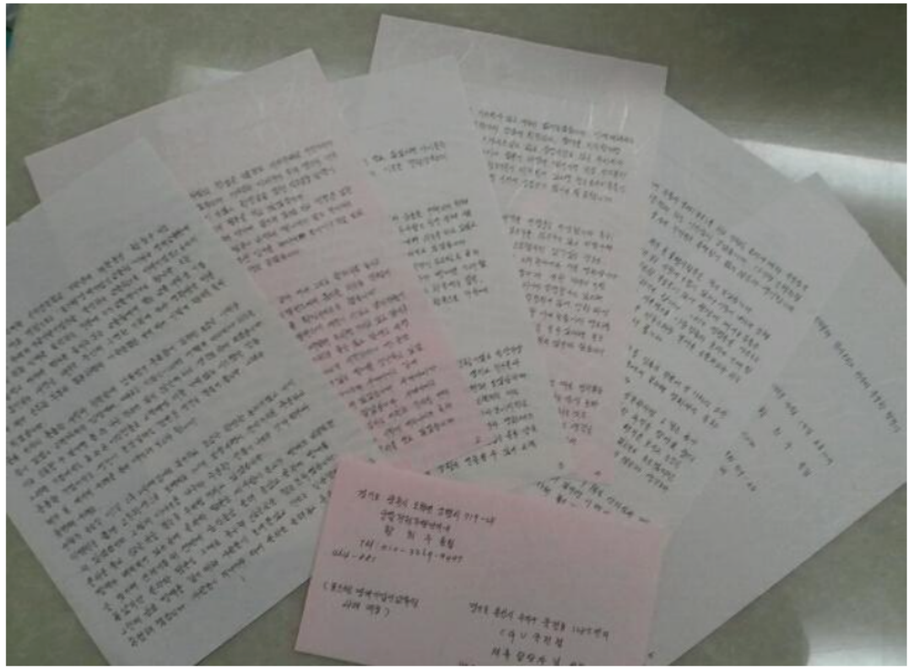
자필편지





이 학생은 고객 휴게보기에서 서비스가 일어나는 장소로 영화관을 선정하여 다양한 연령, 직업의 대상을 관찰하였습니다. 관찰한 정황과 고객의 반응을 꼼꼼하고 생생하게 전달하였고, 각 문제에 대한 적절한 해결책을 제시하여 훌륭한 '고객의 소리'를 완성해 주었습니다.

전체 사진

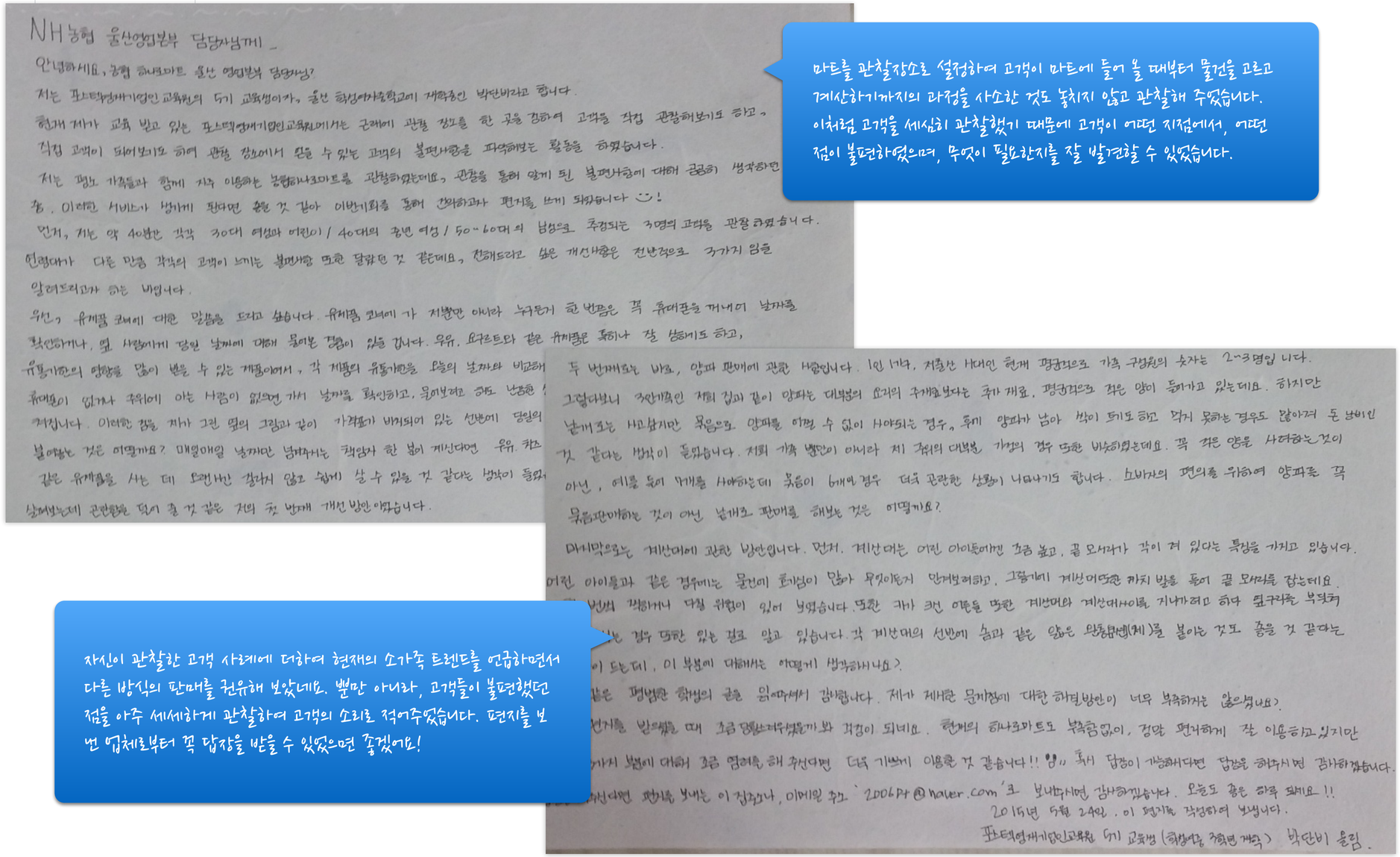


총 6장이 되는 장문의 편지에 당시 각 고객의 상황과 불편한 점, 그리고 자신이 생각하는 개선사항을 자세하게 적어 주었습니다. 특히 자기소개와 편지를 보내는 이유로 서문을 시작하여 정중하지만 날카롭게 문제점과 제안사항을 이야기한 점이 인상깊었습니다.

이 달의 추천
고객의 소리

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 박단비

5기 박단비



NH농협 울산영업본부 담당자님께 -

안녕하세요, 농협 하나로마트 울산 영업본부 담당자님?

저는 포스텍경제기업인교육원의 5기 교육생이자, 울산 학성여자중학교에 재학중인 박단비라고 합니다.

현재 제가 교육 받고 있는 포스텍경제기업인교육원에서는 근래에 관찰 장소를 한 곳을 정하여 고객을 직접 관찰해보기도 하고, 직접 고객이 되어보기도 하여 관찰 장소에서 얻을 수 있는 고객의 불편사항을 파악해보는 활동을 하였습니다.

저는 평소 가족들과 함께 자주 이용하는 농협하나로마트를 관찰하였는데요, 관찰을 통해 알게 된 불편사항에 대해 공공히 생각하면 좋을 것 같아 이번기회를 통해 건의하고자 편지를 쓰게 되었습니다 ㅎㅎ!

먼저, 저는 약 40분간 각각 30대 여성과 어린이 / 40대의 중년 여성 / 50~60대의 남성으로 추정되는 3명의 고객을 관찰하였습니다. 연령대가 다른 만큼 각각의 고객이 느끼는 불편사항 또한 달랐던 것 같은데요, 전해드리고 싶은 개선사항은 전반적으로 3가지 임을 알려드리고자 합니다.

우선, 유제품 코너에 대한 말씀을 드리고 싶습니다. 유제품 코너에 가 저뿐만 아니라 누구든지 한 번쯤은 꼭 휴대폰을 꺼내어 날짜를 확인하거나, 옆 사람에게 당일 날짜에 대해 물어본 경험이 있을 것입니다. 우유, 요구르트와 같은 유제품은 독하나 잘 상하기도 하고, 유통기한의 영향을 많이 받을 수 있는 제품이어서, 각 제품의 유통기한을 오늘의 날짜와 비교하여 휴대폰이 없거나 주위에 아는 사람이 없으면 가서 날짜를 확인하고, 물어보려고 하는 번거로움이 있습니다. 이러한 점을 저나 그런 엄의 그림과 같이 가격표가 바치되어 있는 선반에 당일의 날짜를 붙여놓는 것은 어떨까요? 매일매일 날짜만 넘겨주는 책임자 한 분이 계신다면 우유, 치즈 같은 유제품을 사는 데 오랜시간 걸리지 않고 쉽게 살 수 있을 것 같다는 생각이 들었습니다. 실제로는 관리하는 데 좀 더 힘들 것 같은 저의 첫 번째 개선 방안 이었습니다.

두 번째로는 마트, 양파 판매에 관한 사항입니다. 1인 가구, 저출산 시대인 현재 평균적으로 가족 구성원의 숫자는 2~3명입니다. 그렇다보니 3kg인 적은 양과 같이 양파는 대부분의 요리의 주재료보다는 추가 재료, 평균적으로 적은 양이 들어가고 있는데요. 하지만 낱개로는 사고싶지만 묶음으로 양파를 이길 수 없이 사야되는 경우, 혹시 양파가 남아 싹이 트기도 하고 먹지 못하는 경우도 많아져 돈 낭비인 것 같다는 생각이 들었습니다. 저희 가족 뿐만이 아니라 제 주위의 대부분 가정의 경우 또한 비슷하였는데요. 꼭 적은 양을 사려하는것이 아닌, 여러 등이 무게를 사야하는데 부족이 bad일 경우 더욱 곤란한 상황이 나타나기도 합니다. 소비자의 편의를 위하여 양파또 꼭 묶음판매하는 것이 아닌 낱개로 판매를 해보는 것은 어떨까요?

마지막으로는 계산대에 관한 방안입니다. 먼저, 계산대는 어린 아이들에겐 조금 높고, 골 모서리가 각이 져 있다는 특징을 가지고 있습니다. 어린 아이들과 같은 경우에는 물건에 흥미가 많아 무엇이든지 만져보려하고, 그렇게 계산대또한 카치 발을 올려 골 모서리를 잡는데요. [illegible] 계산하거나 다칠 위험이 있어 보였습니다. 또한 카 크인 이동을 할 때 계산대와 계산대사이를 지나가려고 하다 뒷구리를 부딪쳐 [illegible] 경우 또한 있는 걸로 알고 있습니다. 각 계산대의 선반에 술과 같은 알콜 음료(맥주)를 붙이는 것도 좋을 것 같다는 [illegible] 이 되는데, 이 부분에 대해서는 어떻게 생각하시나요?

[illegible] 평범한 학생의 글을 읽어주셔서 감사합니다. 제가 제시한 문제점에 대한 해결방안이 너무 부족하지는 않으셨나요? [illegible] 발표할 때 조금 당황스러우셨을까와 걱정이 되네요. 현재의 하나로마트도 부족함없이, 정말 편리하게 잘 이용하고있지만 [illegible] 가지 부분에 대해 조금 염려를 해 주신다면 더욱 기쁘게 이용할 것 같습니다!! 혹시 추가 답장이 가능하시다면 답장을 해주시면 감사하겠습니다. [illegible] 주신다면 편지를 보내는 이 저희나, 이메일 주소 `2006pt@naver.com`로 보내주시면 감사하겠습니다. 오늘도 좋은 하루 되세요 !!

2015년 5월 24일 . 이 편지를 작성하여 보냅니다.

포스텍경제기업인교육원 5기 교육생 (학생부문 3학년 재학) 박단비 올림.

마트를 관찰장소로 설정하여 고객이 마트에 들어 올 때부터 물건을 고르고 계산하기까지의 과정을 사소한 것도 놓치지 않고 관찰해 주었습니다. 이처럼 고객을 세심히 관찰했기 때문에 고객이 어떤 지점에서, 어떤 점이 불편하였으며, 무엇이 필요한지를 잘 발견할 수 있었습니다.

자신이 관찰한 고객 사례에 더하여 현재의 소가족 트렌드를 언급하면서 다른 방식의 판매를 권유해 보았네요. 뿐만 아니라, 고객들이 불편했던 점을 아주 세세하게 관찰하여 고객의 소리로 적어주었습니다. 편지를 보면 업체로부터 꼭 답장을 받을 수 있었으면 좋겠어요!

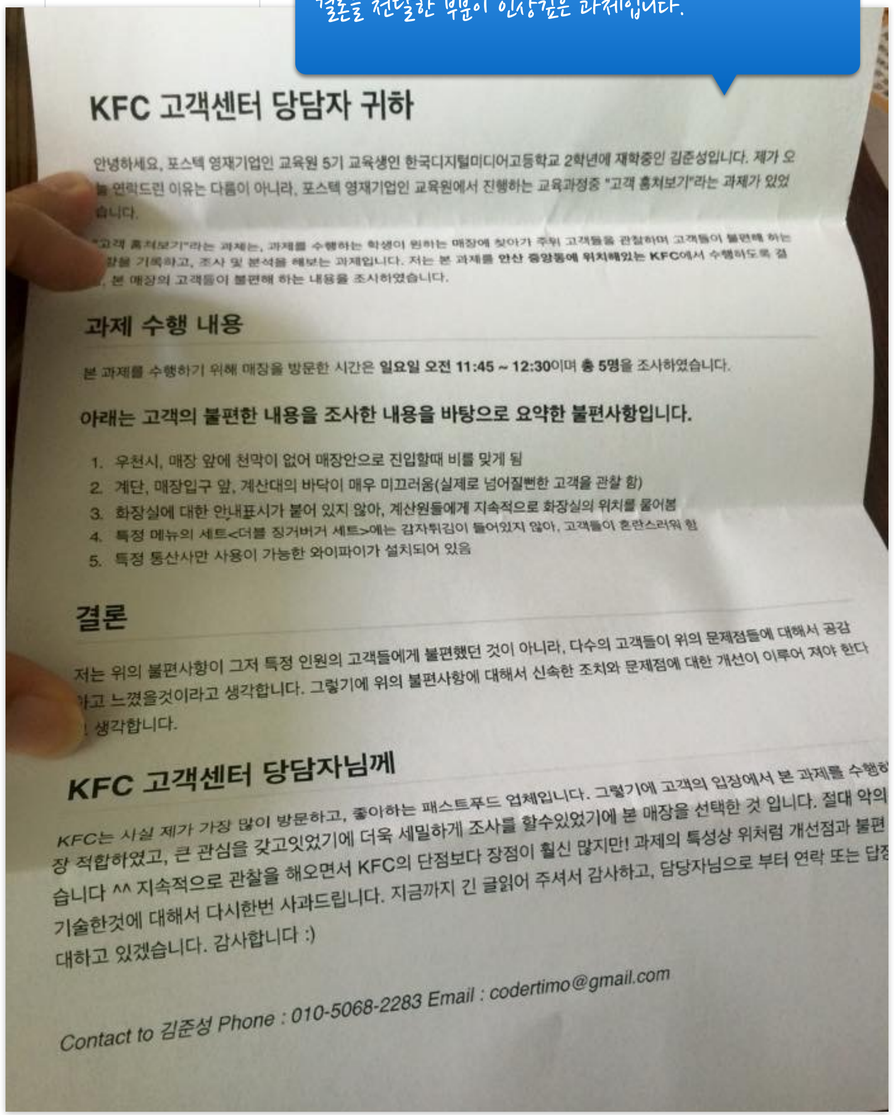
이 달의 추천

고객의 소리

과정	기본과정
교육	3D: Develop the Future
선정자	5기 김준성, 양준형

과제수행내용, 결론, 편지내용을 명확하게 작성하여 전달하였네요. 편지의 의도를 잘 밝히고, 명확하게 불편사항과 결론을 전달한 부분이 인상깊은 과제입니다.

5기 김준성



KFC 고객센터 당담자 귀하

안녕하세요, 포스텍 영재기업인 교육원 5기 교육생인 한국디지털미디어고등학교 2학년에 재학중인 김준성입니다. 제가 오늘 연락드린 이유는 다름이 아니라, 포스텍 영재기업인 교육원에서 진행하는 교육과정중 "고객 훔쳐보기"라는 과제가 있었습니다.

"고객 훔쳐보기"라는 과제는, 과제를 수행하는 학생이 원하는 매장에 찾아가 주위 고객들을 관찰하며 고객들이 불편해 하는 점을 기록하고, 조사 및 분석을 해보는 과제입니다. 저는 본 과제를 안산 중앙동에 위치해있는 KFC에서 수행하도록 결정, 본 매장의 고객들이 불편해 하는 내용을 조사하였습니다.

과제 수행 내용

본 과제를 수행하기 위해 매장을 방문한 시간은 **일요일 오전 11:45 ~ 12:30**이며 **총 5명**을 조사하였습니다.

아래는 고객의 불편한 내용을 조사한 내용을 바탕으로 요약한 불편사항입니다.

1. 우천시, 매장 앞에 천막이 없어 매장안으로 진입할때 비를 맞게 됨
2. 계단, 매장입구 앞, 계산대의 바닥이 매우 미끄러움(실제로 넘어질뻔한 고객을 관찰 함)
3. 화장실에 대한 안내표시가 붙어 있지 않아, 계산원들에게 지속적으로 화장실의 위치를 물어봄
4. 특정 메뉴의 세트<더블 징거버거 세트>에는 감자튀김이 들어있지 않아, 고객들이 혼란스러워 함
5. 특정 통산사만 사용이 가능한 와이파이가 설치되어 있음

결론

저는 위의 불편사항이 그저 특정 인원의 고객들에게 불편했던 것이 아니라, 다수의 고객들이 위의 문제점들에 대해서 공감하고 느꼈을것이라고 생각합니다. 그렇기에 위의 불편사항에 대해서 신속한 조치와 문제점에 대한 개선이 이루어 져야 한다고 생각합니다.

KFC 고객센터 당담자님께

KFC는 사실 제가 가장 많이 방문하고, 좋아하는 패스트푸드 업체입니다. 그렇기에 고객의 입장에서 본 과제를 수행하기 *장 적합하였고*, 큰 관심을 갖고있었기에 더욱 세밀하게 조사를 할수있었기에 본 매장을 선택한 것 입니다. 절대 악의적 습니다 ^^ 지속적으로 관찰을 해오면서 KFC의 단점보다 장점이 훨신 많지만! 과제의 특성상 위처럼 개선점과 불편 기술한것에 대해서 다시한번 사과드립니다. 지금까지 긴 글읽어 주셔서 감사하고, 담당자님으로 부터 연락 또는 답장 대하고 있겠습니다. 감사합니다 :)

Contact to 김준성 Phone : 010-5068-2283 Email : codertimo@gmail.com

공손하면서도 개선방향들이 체계적으로 정리되어 있는 편지입니다. 상품의 분류, 도난 등 고객을 잘 관찰하고 고민한 흔적이 느껴집니다. 대견함과 고마움이 동시에 느껴지는 아주머니의 답장도 인상깊었습니다.

5기 양준형

안녕하세요?

저는 하남시에 사는 '포스텍영재교육원'이라는 교육원 교육생 5기 양준형이라고 합니다. 다름이 아니라 제가 교육원 교육의 일환으로 진행되고 있는 지역의 특정 상점(가게)을 대상으로 한 불편 사항을 조사하여 해당 상점 사장님께 편지를 전달한 후 답장을 받아야 하는 교육을 진행중 입니다.
이에 알파 문구점에서 있었던 불편한 점 몇 가지를 말씀드리려 하오니 기분이 상하지 않으셨으면 좋겠습니다.
우선, 출입구 부분에 상품이 많이 진열되어 있어 도난의 위험이 있는 것 같습니다.
또한 출입구 부분에 상품이 있다보니 물건을 찾을때도 안으로 들어가서 물어본 후 다시 나와서 상품을 찾아야 하는 번거로움이 많이 있습니다.
물론 상품의 종류가 많은 것도 있으나 출입구가 좁아져 출입하기 불편했습니다.
도난 방지 및 출입이 용이하도록 상품을 정리하여 입구를 조금 넓히는 것은 어떨까요?
두번째로, 상품의 분류를 해놓는 표지판의 위치 및 표기방법이 바뀌었으면 좋겠습니다. 기존의 표지판은 모두 카운터를 향해있고 숫자로만 되어있어 어떤 상품이 어디 있는지도 구분이 어렵고 따라서 출입구에서 들어온 손님들이 직접 표지판 쪽으로 와서 봐야 합니다. 표지판을 출입문쪽을 향하고 숫자밑에 간략한 상품의 종류구분을 표시한다면 손님들이 훨씬 쉽게 상품을 찾을 수 있을 것 같습니다.
저희 동네에서 가장크고 저렴하며 다양한 상품을 보유하고 있는 문구점 이기 때문에 많은 사람들이 이용을 합니다. 그렇게 되다 보니 손님들이 질문사항이 많아지고 간혹 난처한 손님들로 인해 곤혹을 당하실때도 있으시겠지만 조금더 친절하게 고객들을대해 주신다면 지금보다 훨씬더 좋을 것 같습니다.
제가 몇 가지 불편사항을 말씀드렸는데요.. 어디까지나 제 개인의 의견입니다.
이 의견을 보시고 사장님께서 생각하시는 바를 간단히 적어 답장을 적어주시기를 부탁드립니다.

포스텍영재기업인교육원 5기

이 달의 추천

존재의 이유

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 강민주

6기 강민주

존재의 이유-(1)

쇼핑을 한다.

교육,학습자료를 시청한다.

녹음을 한다.

통화 및 문자를 한다.

SNS를 한다.

사람들 간의 소통을 가능하게 한다.

전 세계적인 네트워크를 형성한다.

전자사전을 찾아본다.

음악을 듣는다.



알람을 맞춘다.

구부릴 수 있거나 방수 기능이 있다.

메모를 한다.

그림을 그

게임을 한다.

책(텍스트)를 읽는다.

공부를 한다.

인터넷을 검색한다.

휴대폰의 존재의 이유에 대해서 생각해 보았네요. 휴대폰으로 어떤 일을 위해 할 수 있는지, 무엇을 위해 존재하는지 정말 많이 고민하고 다양한 생각들을 전개해 주었습니다. '통화 및 문자를 한다' '음악을 듣는다' '사진을 찍는다'를 휴대폰의 존재의 이유 중 가장 중요하고 핵심되는 일로 선정해 주었습니다.

존재의 이유-(2)

3D 프린터



최신형 일반 프린터



건물 재료를 만든다.

종이에 잉크를 묻힌다.

인공 피부를 만들어 낸다.

그림과 사진을 프린트한다.

음식을 만든다.

열을 가해 필라멘트를 녹인다.

종이나 사진을 스캔한다.

신체의 일부를 프린트해 실제 몸처럼 사용한다.

종이를 빨아들인다.

필라멘트(재료)를 한 겹씩 쌓는다.

팩스를 보낸다.

프린터의 존재의 이유에 대해서 적어 주었는데요, 3D 프린터와 일반 프린터를 나누어 생각해 본 점이 좋습니다. 같은 프린터이긴 하나, 3D 프린터로 할 수 있는 일이 확연히 다르다는 것을 발견하고 두 가지를 구분하여 작성해 준 것 같네요.
다만 조금 아쉬운 부분이 있다면 '필라멘트를 한 겹씩 쌓는다'나 '종이를 빨아드린다'라는 내용은 존재의 이유라기 보다 방법에 가깝다는 것이 느껴지나요? 사람들이 프린터를 사용하는 이유가 종이를 빨아들이기 위해서가 아니라는 점을 꼭 짚고 넘어가야 합니다!

이 달의 추천
존재의 이유

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 박규리

6기 박규리

내부를 직접 살균한다

음식의 온도를 낮춘다



물을 정제한다

음식을 보관한다

[LG DIOS 얼음정수기냉장고

음식을 얼린다

내부를

냉장고를 관찰제품으로 선정해 주셨네요. 냉장고의 다양한 기능 중에서 음식의 온도를 낮춘다, 음식을 보관한다, 음식을 얼린다 3가지를 가장 중요한 일로 선정해 주셨습니다. 냉장고가 존재하는 이유를 이해하고 핵심 기능들을 잘 선정해 준 것 같네요!

외부의 위험으로부터 보호해준다
(옷을 입으므로 몸에 상처가 나는 것을 방지해준다)

바람을 막아준다



몸을 따뜻하게 한다

텍스 기술로
배출을 용이하게 해준다

방수 기능으로
몸이 젖지 않게 한다

개인의 개성을 표현해준다

옷을 제품으로 선정하여 옷의 다양한 기능들을 작성해 주셨는데요, '외부의 위험으로부터 보호해준다'와 같이 옷의 핵심적인 존재의 이유부터 최신제품에서 찾을 수 있는 특수한 기능(땀 배출을 용이하게 해준다, 방수기능으로 몸이 젖지 않게 한다)을 혼합해서 적어 준 점이 좋습니다.

이 달의 추천

존재의 이유

과정	기본과정
교육	1D: Dream the Future
선정자	6기 유승연, 이상명, 박나경

6기 유승연

밥솥을 제품으로 선정하여 다양한 기능을 살펴보고, 중요하다고 생각되는 일을 선정해 주셨습니다. 맛과 시간, 세척 기능 등 다양한 관점에서 고려해 본 점이 좋습니다.



[전기 압력 밥솥]

- 밥을 빠른 시간 안에 한다
- 시간 예약의 기능이 있다
- 보온기능이 있다
- 밥의 맛을 조절한다
- 자동으로 살균 세척을 한다
- 자동으로 밥을 짓는다
- 죽, 삶은 계란, 밥, 떡, 누룽지 등 다양한 요리가 가능하다

6기 박나경

휴대폰은 다양한 기능이 있는 만큼 휴대폰으로 할 수 있는 일을 다양하게 적어 주셨네요. 음악듣기, 게임, 전화, 문자, 인터넷, 사진 등 무수한 기능 중에서 본인이 생각하는 가장 중요한 일을 선정해 주셨습니다.



- 멀리 떨어져 있는 사람들과 연락(전화 또는 문자)을 한다.
- 간단한 게임들을 즐길 수 있다.
- 인터넷에 접속하여 여러 가지 정보를 얻을 수 있다.
- 사진을 찍고, 저장하여 볼 수 있다.
- 음악을 다운받고, 들을 수 있다.
- 알람을 설정할 수 있다.
- 다른 사람의 전화 번호등 정보를 저장할 수 있다.
- 위성방송 수신이 되어 텔레비전을 볼 수 있다.
- 중요일정을 메모하고 확인 할 수 있다.

6기 이상명

우리가 흔히 신는 신발에 대해서 많은 생각을 해본 것 같네요. 신발의 가장 중요한 일을 발을 보호한다, 청결하게 유지한다, 따뜻하게 한다로 어느 시대에나 변함없는 것들을 선정해 주셨습니다.

신

- **발을 외부의 충격으로부터 보호한다.**
- 여러 가지 종류의 신발에 따라 편리한 생활을 할 수 있게 해준다. (축구화, 슬리퍼 등이 대표적인 예이다.)
- 굽이나 깔창의 높이에 따라 키를 커 보이게 해줄 수 있다.



- **발을 청결하게 유지하도록 도와준다.**

<올스타 컨버스화>

- **발을 따뜻하게 해준다** (제시한 컨버스화의 경우는 발 부분을 완전히 감싸 따뜻하게 할 수 있다.)

POSTECH CEO REVIEW 인사이트













구성: 1기 김병헌, 2기 정수빈

1 **무선충전**
집에만 들어오면 충전이 시작된다! Cota

2 **속독**
다재다능 속독프로그램, Spritz

3 **사물인터넷**
약 먹을 시간을 알려주는 약통, GlowCap

4 **로봇**
헤라클레스 로봇, MicroTug

5 **사물인터넷**
버튼 하나로 모든 일을 해결한다! Flic

6 **사물인터넷**
습관을 바꾸고 싶어? Moti해!

7 **사물인터넷**
음식의 상태를 말해주는 기기, Food Sniffer

8 **자기부상**
자기부상 전구, Flyte



집에만 들어오면 충전이 시작된다! Cota

무선충전

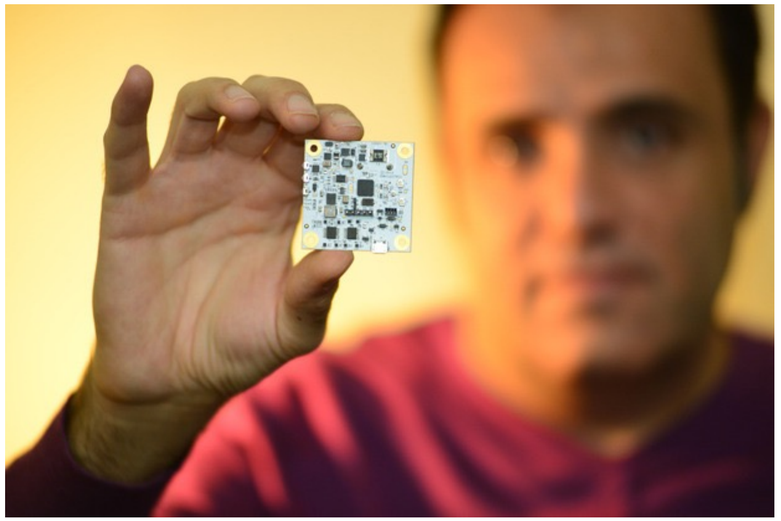
배터리는 모바일 기기를 구매하려는 소비자가 가장 중요하게 검토하는 요소 중 하나이다. 최근 휴대폰, 태블릿 PC 등의 모바일 기기에 고사양의 게임, 영화 등 많은 에너지를 필요로 하는 콘텐츠들이 탑재되기 시작하면서 대요량 배터리의 수요는 점점 더 늘어나고 있다. 하지만 기존 배터리 용량의 한계탓에 선 없이도 충전이 되는 '무선충전' 기술이 큰 주목을 받고 있다.

최근 갤럭시 S6가 출시되면서 소개되어 화제가 되었던 무선 충전 기능은 선이 없단 점에서 획기적이나, 여전히 충전판 위에 올려둬야 한다는 불편함이 있었다.

오늘 소개할 Cota 기술은 충전판이 필요없을 뿐 아니라, 와이파이(wifi)를 사용하는 것처럼 전파가 닿는 공간 즉, 실내에만 있으면 충전이 가능하다. 플러그도 필요없고 케이블도 필요 없다. Cota만 있다면 집, 카페, 학교 등 어디에서든지 충전기를 연결하지 않아도 스마트폰, 카메라 등 모든 전자기기를 충전할 수 있다는 것이다.

그렇다면 이 신기한 충전 기술의 작동 원리는 무엇일까? Ossia사가 개발한 자그마한 칩에 그 비밀이 담겨있다. 동전크기만한 이 칩은 무선랜과 블루투스 신호로부터 전력을 '수집'한다. 이렇게 모은 전력으로 전자기기를 충전시키는 것이다.

혹 전력을 사용하기 때문에 다른 전자기기들을 망가뜨리지 않을까라는 의문을 가질 수 있다. 하지만 Cota는 와이파이와 블루투스와 동일한 주파수 대역을 사용하기 때문에 전혀 그러한 걱정을 할 필요가 없다. 물론 와이파이와 블루투스 모두 Cota의 범위 안에서도 사용이 가능하다.





더욱이 Cota는 기기가 완전히 충전되었다면 자동으로 더 이상 충전하지 않도록 하여, 계속된 충전으로 전기가 낭비되지 않도록 막아준다.

텔레비전, 컴퓨터, 냉장고 등 집 안의 가전 제품들이 무선으로 전기를 공급받아 작동되는 그날이 과연 올 수 있는 걸까. Cota 기술을 보면 그러한 미래가 곧 실현 될 수 있을 것으로 기대된다.

홈페이지 / http://www.ossiainc.com

기사 / http://tcrn.ch/1AIkTFv

Spritz

다재다능 속독 프로그램, Spritz!

속독 적용기술

'빠르게 읽고 정확히 이해하기'라는 책에선 속독이 초 집중력과 이해력을 월등히 높일 수 있는 독서의 한 방법이라고 말한다. 이런 속독 능력은 중요한 시험에서도 크게 작용하기 때문에 속독 능력을 길러주는 학원도 여럿 존재한다.

속독의 원리는 글자를 읽는 원리에서 비롯한다. 우리의 뇌는 글자의 발음기호를 먼저 떠올려 글자의 속 발음을 한 뒤 속 발음의 자극이 뇌에 전달되면 그때야 단어의 의미를 파악한다. 이렇게 파악한 단어를 재조합하여 문장의 의미를 파악하기에 이른다. 이 과정에서 크게 작용하는 주요 글자를 이용해 속독을 더욱 효율적으로 할 수 있도록 'Spritz'가 등장했다.

Spritz는 사각형의 상자 안에 한 단어씩 출력한다. 그리고 위에서 말했던 원리처럼 주요 발음기호를 빨갛게 표시해 뇌에서 단어를 인식하는 데 걸리는 시간을 단축하게 한다. 그리고 사용자가 설정한 분당 단어 수(Word per Minute)에 따른 속도로 단어를 교체한다. 또한, 글을 읽을 때 눈의 움직임으로 인한 피로를 덜기 위해 각 글자의 위치를 재조정해주기도 한다.

Spritz를 단순한 속독 프로그램으로 보면 안된다. Spritz는 엄지손가락만한 작은 화면 속에서도 A4 정도의 줄글을 단 5분 만에 읽을 수 있도록 도와준다. 화면이 점점 작아지는 시대 속에서 꼭 필요한 존재라고 인정받은 Spritz는 2014년에만 350만 달러를 투자 유치하는 데 성공했다.

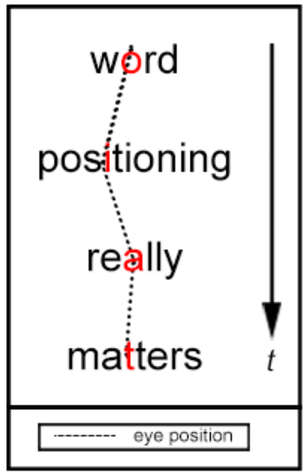


Figure 1. RSVP alignment of words

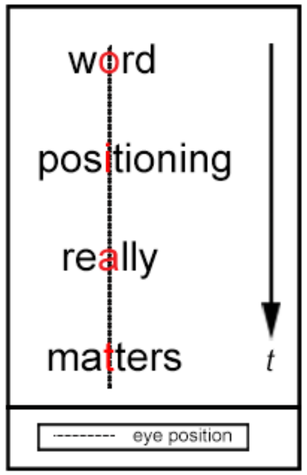
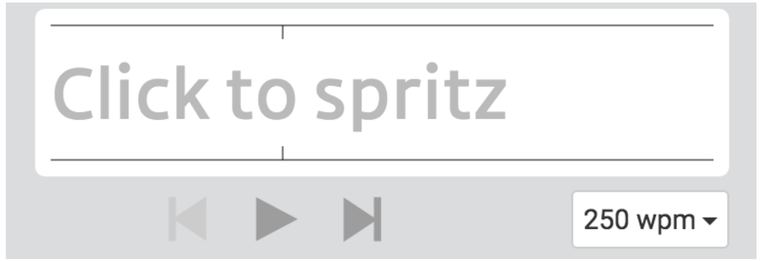


Figure 2. Spritz alignment of words



현재는 '우노 노트밴드(Uno Noteband)'라는 피트니스 밴드에서 이 기술을 탑재해 작은 화면속에 문자나 장문의 메일을 띄워주는데, Spritz덕에 우노 노트밴드는 많은 사용자들의 호평을 받고 있다.

기사만을 통해 Spritz를 이해하려고 한다면 큰 오산이다. 아래 이미지를 클릭하여 Spritz를 직접 체험해보길 바란다.



홈페이지 / http://www.spritzinc.com



약 먹을 시간을 알려주는 약통, GlowCap

사물인터넷

'식전 또는 식후 30분'은 우리나라에서 주로 약을 먹을 시간을 알리는 구절로 쓰인다. 하지만 환자가 하루 일과를 수행하면서 약 복용 시간을 기억하기는 쉽지 않은데, IoT를 이용해 약 복용을 돕는 약 보관통이 등장했다.

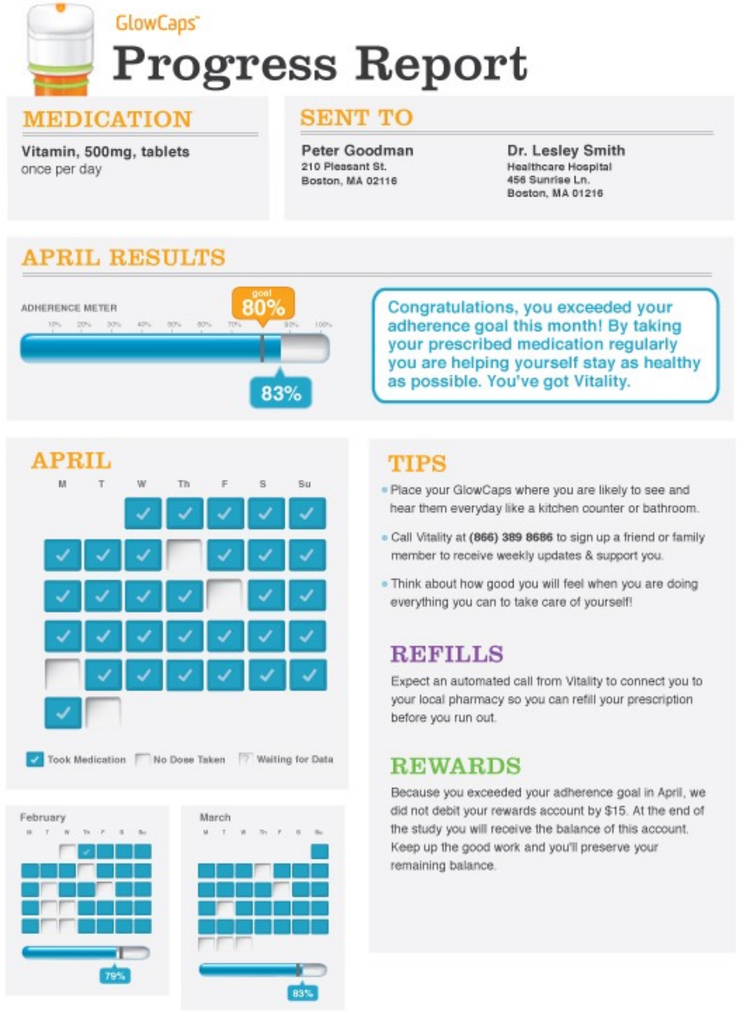
미국의 바이탈리티 사가 개발한 '글로우 캡'(Glow Cap)은 환자가 약을 복용할 시간을 알려주는 약병이다. 어떻게 약병이 복용 시간을 알려주냐고? 약을 먹을 시간이 되면 약병 뚜껑의 램프가 켜지고 소리도 난다. 뿐만 아니라 환자가 약병을 열면 센서가 감지해 인터넷으로 환자가 약을 복용했다는 정보를 병원에 보낸다. 만약 복용 시간이 지났음에도 뚜껑이 열리지 않으면 병원 시스템이 자동으로 환자에게 SMS나 알림을 보내기도 한다.

간단한 과정을 통해 환자의 약 복용을 돕는 글로우 캡을 사용하면 절반 정도이던 복약 이행률이 98% 이상으로 치솟는다고 한다. 또한 약의 종류에 따라 의사가 정해준 약 복용 시간을 별도로 설정할 수도 있어 환자의 빠른 치료가 가능하다.

그 뿐만 아니라, 글로우 캡의 어플리케이션을 통해 다양한 환자들의 복약 행동 패턴을 수집하여 이것을 의약계에서 의미있는 데이터로 사용할 수 있다고 하니 과연 환자도 좋고 의사도 좋은 제품이라 할 수 있다.

최근 떠오르는 IoT의 좋은 사례로 평가받는 글로우 캡은 우리에게 중요하지만 자주 잊는 약 복용 시간을 알려주어 생활에 편리함을 더해주고 있다. 과연 당신에겐 약 복용 시간만큼 중요하지만 잘 잊는 일과는 무엇인가? 그것이 사물인터넷과 결합한다면 큰 변화를 주도할지도 모른다.





홈페이지/ http://www.glowcaps.com/

기사 / http://bit.ly/1AIpnvH



헤라클레스 로봇 MicroTug

로봇 생체모방

생체모방은 오래전부터 큰 발전을 이룩하는 데 일조해왔다. 날아다니는 새를 본뜬 비행기, 매끈하지 않은 접촉면에 닿기만 해도 쉽게 붙는 식물 씨앗을 보고 발명한 찍찍이(벨크로), 수직의 벽을 자유자재로 오르내릴 수 있는 도마뱀의 접착력을 본떠 개발한 게코 테이프 등 생체모방의 사례는 무궁무진하다. 모두 자연상태의 생물로부터 해결책을 발견하여 더욱 혁신적인 해결책을 도출해낸 것이다.

오늘 소개할 사례는 일명 헤라클레스 로봇으로 불리는 마이크로터그(MicroTug)이다. 마이크로터그는 미국 스탠포드 대학에서 자기 몸무게의 3~40배에 달하는 물체도 들어 올리는 개미를 본떠 발명했는데, 자신의 몸무게보다 2,000배에 달하는 중량을 끌 수 있는 경이로운 성과를 들고 등장했다.

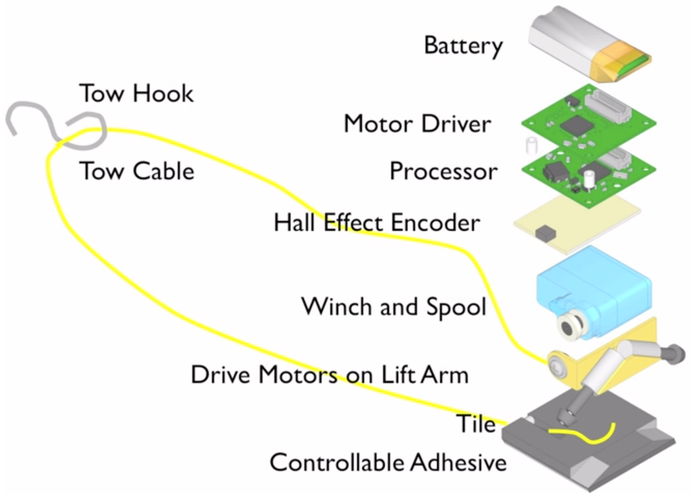
마이크로터그는 초소형 로봇으로 무게도 12g에 불과하지만, 몸무게보다 약 2,000배가 더 무거운 2.5kg의 물체를 끌 수 있다. 사람과 비교해보면, 마치 성인 남성이 큰 고래를 혼자서 끄는 것과 같다.

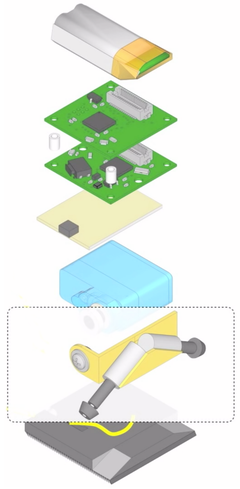
그렇다면 이 헤라클레스 로봇은 어떻게 작동할까? 마이크로터그는 두 바퀴로 움직이지만 물건을 당길 때는 제어할 수 있는 수십만 개의 미세한 빨판을 바닥과 밀착시킨 다음, 물체와 이어진 줄을 감아서 물체를 자신의 쪽으로 끌어당긴다. 빨판의 마찰력과 줄의 탄성력을 이용해서 위의 과정을 반복하여 작은 로봇으로도 큰 중량의 물체를 이동시킬 수 있도록 만들었다.

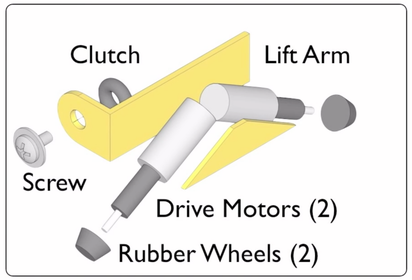
마이크로터그의 목표는 물체를 빼내기 어려운 환경에서 물체를 당길 수 있는 로봇을 만드는 것이라고 한다. 개미가 그 모델로 가장 적합했지만, 개미처럼 턱관절의 힘을 최대화하기보단 목표에 더 알맞은 접근방식을 찾아 색다른 방향으로 문제를 해결해나가고 있는 마이크로터그, 과연 미래에 어떤 모습으로 우리를 마주할 것인지 기대가 된다.



접착면을 이용하여 몸무게에 2000배에 달하는 무게를 끌 수 있다







기사 / http://bit.ly/1d9akQY

영상 / http://bit.ly/1d9afgb



버튼 하나로 모든 일을 해결한다! Flic

사물인터넷

PCEO 4월 호 insight에서 버튼만 누르면 자동으로 배달이 되는 아마존(Amazon)의 아마존 대시버튼(Dash button)을 소개한 적이 있다. 이번 Flic 버튼은 단지 배달만 되는 것이 아니다. 이 버튼을 누르기만 하면 카메라 셔터를 누르지 않아도 사진을 찍을 수 있고, 휴대폰을 만지지 않았도 알람을 끌 수도 있으며, 택시를 부를 수도 있다.

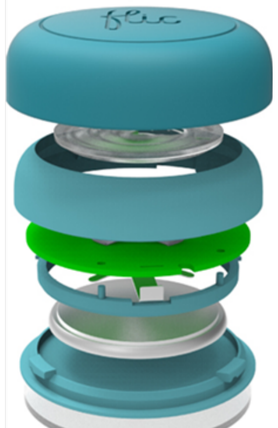
Flic은 해외에서는 이미 유명인사다. 포브스와 같은 유명 언론에 소개가 되었고 미국의 대표적인 IT 전문 잡지 WIRED는 '모든 UI(User Interface) 중 베스트'라고 극찬한 바 있다.

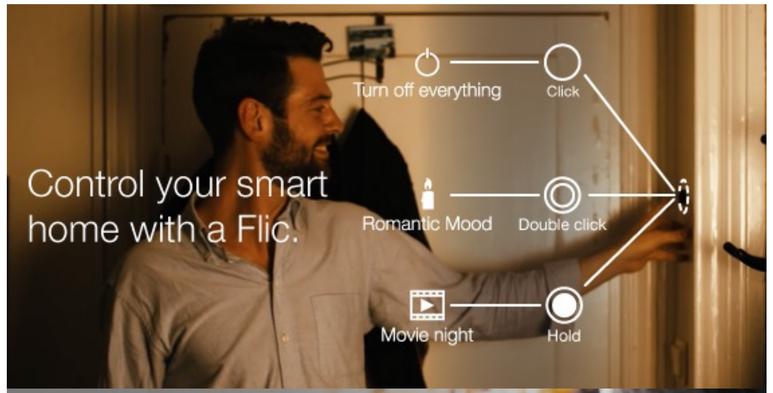
우리의 일상에서 반복적인 행동이 차지하는 비중은 꽤 크다. 집에서 불을 켜고 끄기, 가족에게 전화 걸기, 음악 재생 등과 같이 늘상 하는 행동들을 생각해보라. Flic은 이런 행동을 간단하게 압축시켜준다. 다시 말해 Flic의 핵심은 모든 반복되는 번거로운 행동을 원터치의 간단한 행동으로 만들어 주는 것이다.

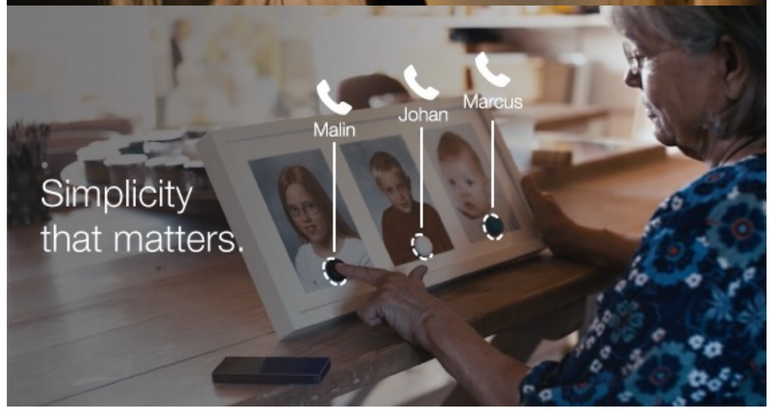
Flic의 사용방법은 일반 버튼과 동일하고 3가지 동작이 있다. 한번 누르기(click), 빠르게 두 번 누르기(double click), 꾹 누르고 있기(hold). 예를 들면 한번 누르면 전등이 꺼지고 두 번 누르면 켜지고 꾹 누르면 영화가 켜진다. Flic은 알람, 보안, 전화, 전등, 내비게이션, 사진 찍기 등 총 9가지 기능을 제공하지만 용도에 따라 무수히 많은 응용이 가능하다. 이런 기능 외에도 Flic은 가전 기기와 연동하는 서비스를 제공하여 버튼만 누르면 기기가 작동이 되게 할 수 있다.

Flic의 세팅방법은 사용방법과 마찬가지로 매우 간단하다. Flic 앱을 설치한 후 내가 사용할 기능과 버튼을 앱을 통해 등록한다. 그리고 누르기만 하면 곧바로 작동한다. Flic은 저전력 블루투스를 사용하여 한 번 충전되면 5년간 배터리를 걱정할 필요가 없다.

최근 나오는 스마트 제품들은 바쁜 현대인들의 시간이 낭비되는 것을 막는데 일조한다. Flic과 같은 스마트 제품들이 우리에게 주는 의미는 이러한 불필요하고 반복적인 행동을 줄여줌으로서 우리가 좀 더 의미 있는 일에 집중하라는 것을 알려주는 것이 아닐까?







출처 / 인디고고 http://bit.ly/1d9aBDn



습관을 바꾸고 싶어? Moti 해!

사물인터넷

세살 버릇 여든까지 간다는 말이 있다. 어릴때 잘못 형성된 습관은 커서도 고치기 어렵다는 말이다. 잘 생각해보라. 고쳐야 하는 것을 알면서도 여전히 손톱을 물어뜯고, 등록은 했지만 오늘도 등록한 헬스장에 가지 못하고, 목표했던 컴퓨터 사용 시간을 훌쩍 넘겨 버리지는 않았는가? 과연 우리는 어떻게 습관을 지배할 수 있을까?

뉴욕의 한 스타트업이 이러한 묵은 습관을 바로잡을 해결책을 내 놓았다. Moti는 사용자가 자신이 바꾸고 싶거나 새롭게 형성하고 싶은 습관을 설정하면 설정한 습관을 몸에 들일 수 있도록 도움을 준다.

동작 방식은 굉장히 간단하다. 예를 들어, 매일 8잔의 물을 마시는 것을 설정했다면, 물을 한 잔 마실 때 마다 Moti의 버튼을 눌러 Moti에게 물을 마셨다고 알려주고, Moti에게 소리와 LED빛으로 칭찬을 받는다. 그리고 Moti는 사용자가 목표한 습관에 얼만큼 다가갔는지를 알려주며, 물을 마시지 않으면 빨간 LED빛을 깜빡여 물을 마시라고 알려준다.

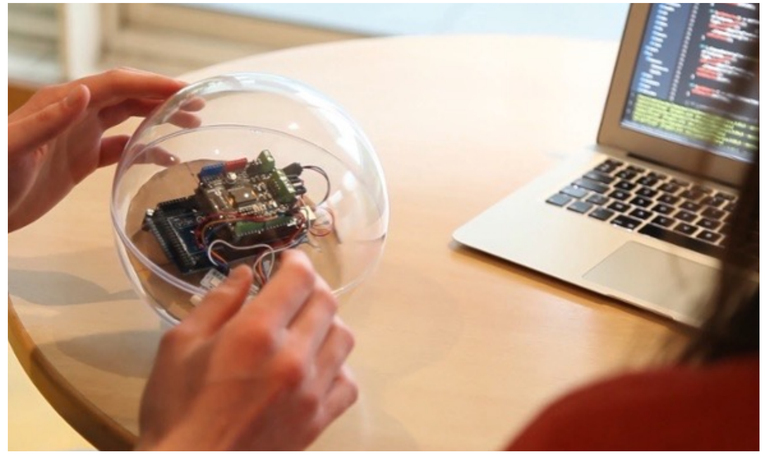
이런 기능을 수행하는 Moti는 사용자의 눈에 띄는 곳에 항상 있으며 사용자가 습관을 고쳐 나가는 정도에 따라 칭찬과 꾸짖는 액션을 취하기 때문에 감정적인 관계 형성도 가능하다. 몇몇 사용자들은 Moti가 미래 가정용 로봇의 시작점이라고 말하기도 한다.

사실 Moti의 동작방식만 놓고 본다면 기존의 단순한 알람 어플리케이션과 거의 비슷한 기능들을 수행하고 있다. 사용자가 직접 목표를 설정하고, 사용자가 목표까지의 도달률을 기록하고, 만약 목표를 잊었다고 판단되는 경우 경고 알림을 주는 이 세가지 기능은 기존의 스마트기기 어플리케이션에서 셀 수 없이 많이 다루었다.

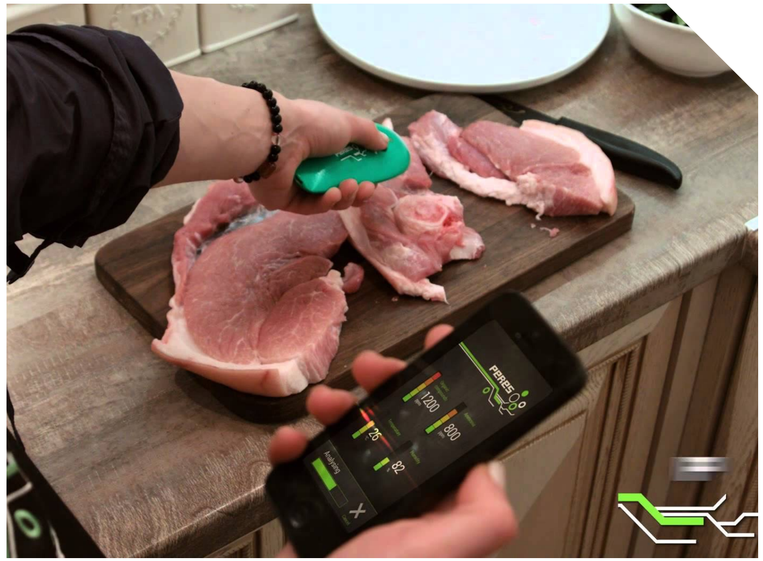
그러나 알람 어플리케이션의 일부로 취급될 수도 있었던 Moti는 물리적으로 사용자와 상호작용을 할 수 있도록 구성해 '단순한 알람 서비스'를 Moti라는 '습관 형성 제품'으로 이끌어내면서 작은 혁신을 이룩해냈다.

모든 것을 스마트 기기에 담으려는 트렌드 안에서 다시 스마트기기 밖으로 끄집어내는 발상이 또 어떻게 색다른 혁신을 주도할지 기대된다.





홈페이지 / http://www.moti.io/



음식의 상태를 말해주는 기기, Food Sniffer

사물인터넷

우리는 보통 음식이 오래 되었다 싶으면 먼저 음식의 냄새를 맡아본다. 음식에서 시큼한 냄새가 난다면 이것은 먹으면 안 된다는 신호이다. 하지만 냄새에 둔감하거나 아주 미미한 냄새만 나서 음식이 상한 걸 알 수 없다면 낭패일 것이다. 상한 음식을 먹고 배탈이 날 수도 있고 식중독에 걸릴 수도 있다. 혹은 상하지도 않은 음식을 조금 오래되었다는 생각에 버리는 낭비가 있을 수도 있다. 이러한 고민을 해결해 줄 세계 최초의 전자코 Food Sniffer Peres가 나왔다.

Peres가 있다면 쉽게 음식이 신선한지, 음식이 건강에 위험하지는 않은지, 식중독의 위험이 있는지를 확인할 수 있다. 음식은 소고기, 돼지고기, 생선, 닭 등 육류를 타깃으로 한다. Peres에는 4개의 센서가 있는데 각각의 센서들은 음식이 상하는 데 밀접한 관계가 있는 수분, 온도, 암모니아, 휘발성 유기 화합물을 측정한다.

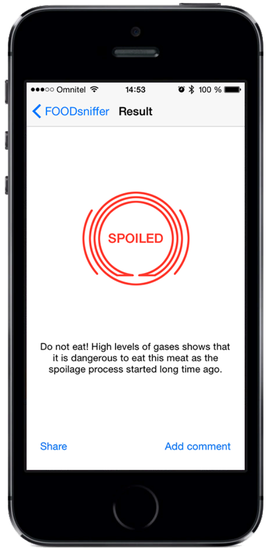
측정된 정보를 갖고 분석을 하여 음식의 상태를 알 수 있는 것이다. 작동방법은 간단하다. 기기를 음식에 가까이에 대고 가리키기만 하면 된다. 기기에서 측정된 정보는 블루투스를 이용해서 스마트폰에 전달된다. 정보가 잘 전달되었다면 분석이 나오기를 기다리기만 하면 된다.



WHO(World Health Organization)에 따르면 상한 음식을 먹어서 생기는 병이 약 200가지가 넘는다고 한다. 또한 우리나라 식중독 환자 수는 연간 5천 명이 넘는다.

먹어서 탈나는 경우도 많지만 반대로 멀쩡한 음식이 버려지는 경우도 많다. 우리나라 연간 음식물 처리비용은 약 8천억 원대라고 한다. 음식물 때문에 생기는 환자, 사회적인 비용을 생각하면 이 제품은 꽤나 유용한 제품인 것이 분명하다.





홈페이지 / http://www.myfoodsniffer.com/

출처 / 인디고고 http://bit.ly/1d9b5cN

자기부상 전구, Flyte



자기부상 무선충전

다들 자기부상 열차에 대해서 한 번쯤 들어본 적이 있을 것이다. 레일에 살짝 떠서 가는 열차, 이름에서 알 수 있듯이 자기 부상(magnetic levitation, maglev)은 자기장만으로 물체를 띄우는 방법을 말한다. 이번에 소개할 제품은 자기부상 열차만큼 신기한 자기부상 전구이다.

스웨덴의 디자이너 시몬 모리스(Simon Morris)는 어릴 적부터 자기부상에 관심이 많았고 자기부상을 계속 연구하여 다양한 물체를 띄울 수 있는 기술을 개발하였다고 한다. 그런 그가 이번에 내놓은 제품이 바로 자기부상 전구 Flyte이다. 자기부상 전구는 이름에서 상상할 수 있듯 공중에 떠 있는 전구이다.

Flyte는 자기부상과 무선전력송신, 두 가지 기술을 합쳤다. 자기부상기술을 통해 조그마한 판 위에 선이 없는 전구를 놓으면 그 판 위에 전구가 살짝 뜬 채로 느리게 회전하여 부드러운 자기장의 힘을 느낄 수 있다. 판 위에 전구가 벗어나지 않아 판과 전구를 거꾸로 해서 사용할 수도 있다.

또한 무선전력송신기술을 통해 판에 손을 대면 불을 끄거나 켤 수 있다. 전구를 사용하지 않을 때에는 무선 충전기처럼 스마트폰도 충전할 수 있다. Flyte는 제품에 따라 전구뿐만이 아니라 다른 것도 올려놓을 수 있어 다양한 응용이 가능하다. 또한 이 조명은 에너지 효율과 지속시간을 위해 LED 램프를 사용하는데 무려 50,000시간 동안 사용이 가능하다고 한다. 자기 부상을 적용한 이 신선한 램프는 Flyte는 킥스타터에서 목표금액인 8만 달러를 훨씬 넘어선 56만 달러를 펀딩 받았다.

출처 / 킥스타터 http://kck.st/1d9awQ9

POSTECH

YOUR DREAM IS OUR FUTURE

CREATIVE ENTREPRENEUR OMPHALOS