LG전자 '올레드 TV' 더 선명하고 똑똑해졌다

2018년 LG TV 신제품 발표회

인공지능 화질엔진 '알파9' 장착 '딥씽큐' 적용한 TV로 시장 선도

LG전자가 더욱 완벽해진 화질과 인공지능으로 한 차원 더 높인 '올레드(OLED) TV'를 출시했다.

LG전자는 5일 한국영업본부장 최상규 사장과 HE(홈엔터테인먼트)사업본부장 권봉석 사장 등 최고 경영진이 참석한 가운데 서울 서초 연구개발(R&D)캠퍼스에서 '2018년 LG TV 신제품 발표회'를 열었다.

권봉석 사장은 "올레드 TV의 대중화, 대형화로 소비자의 선택의 폭을 넓혀 '프리미엄 TV는 올레드'라는 인식을 더욱 공고히 할 계획"이라며 "인공지능으로 한 차원 더 높인 올레드 TV로 또 한번 앞서가겠다"고 강조했다.

LG전자는 올해 올레드 TV 주요모델에 독자 개발한 인공지능 화질엔진인 '알파9'을 장착해 보다 완벽한 올레드 화질을 제공한다.

LG전자가 5일 오전 서울 서초구 양재동 서초R&D캠퍼스에서 한국영업본부장 최상규 사장(왼쪽)과 HE사업본부장 권봉석 사장이 참석한 가운데 '2018년 LG TV 신제품 발표회'를 열고 '올레드 TV'를 선보이고 있다. /손진영 기자 son@

알파9은 영상을 분석해 4단계로 노이즈를 제거한다. 1, 2단계에서 영상의 깨진 부분이나 잡티를 제거하고 3, 4단계에서 영상에 줄이 생기는 밴딩 노이즈나 색상의 뭉개짐을 완화시킨다.

또한 사물과 배경을 분리한 후 최적의 명암비와 채도를 찾아 값을 조정해 더 깊고 풍부한 입체감을 제공하고 기존 TV보다 7배 더 정교해진 색 좌표로 정확한 컬러 구현한다.

한편 LG전자는 독자 인공지능 플랫폼인 '딥씽큐(DeepThinQ)'를적용한 'LG 올레드 TV AI 씽큐'와 'LG 슈퍼 울트라 HD TV AI 씽큐'로 인공지능 TV에서 도시장을 선도할 계획이다.

LG전자의 인공지능 TV는 사용자의 말 한 마디로 '맞춤검색', 'TV제어', '영상·사운드 모드' 조정을 수행한다.

맞춤검색에서는 채널검색과 추천을 비롯해 다양한 정보검색이 가능하고, TV제어에서는 볼륨·채널변경 등 다양한 기능을 편리하게 이용할 수 있다.

예를 들어 TV를 보던 시청자가 "요가 영상 틀어줘"라고 말하면 TV에서 요가 영상이 재생된다.

이날 발표회에서 권봉석 사장은 "이러한 기능은 기존에도 많이 있어 왔는데 LG만의 차별점이 있는가"라는 질문에 "오늘은 인공지능 기능 중 일부를 보여드렸다. 아직 보여드리지 않은 게 더 있다는 말이다. 앞으로 외부 업체와의 협력을 통해 새로운 인공지능 서비스를 금년 하반기에 적용할 계획"이라고 밝혔다.

LG전자는 '나노셀(Nano Cell)' 기술을 적용한 슈퍼 울트라 HD TV도 선보인다.

패널 위에 극미세 분자를 덧입힌 나노셀 기술은 색의 파장을 나노 단위로 더욱 정교하게 조정해 보다 많은 색을 정확하게 표현한다. 이 기술을 통해 시청자는 어느 위치에서나 색상 차이 없는 화질을 즐길 수 있다.

지난해 올레드 TV에만 적용했던 '돌비 애트모스'와 '갤러리 모드'도 슈퍼 울트라 HD TV까지 확대 적용한다. 돌비 애트모스는 머리 위로 비행기가 지나갈 때 소리가 시청자의 머리 위쪽에서 들리도록 해 더욱 입체적이고 사실적인 느낌을 제공한다.

갤러리 모드는 TV를 액자처럼 사용할 수 있는 기능으로, 좋아하는 사진이나 그림 등을 TV에서 볼 수 있다.

세계 4대 HDR 규격을 지원하는 유일한 TV라는 점도 눈여겨볼만하다.

2018년형 올레드 TV와 슈퍼 울트라HD TV는 '돌비비전 HDR', '테크니컬러 HDR', 'HLG', 'HDR 10' 등 다양한 규격의 HDR 영상을 완벽하게 재생한다.

/구서윤 기자 yuni2514@metroseoul.co.kr

'갤럭시S9' 체험존, 누적방문 160만명 돌파

대대적 체험형 마케팅 전개

삼성전자의 전략 스마트폰 '갤럭시 S9'과 '갤럭시 S9+' 사전체험존 누적 방문객이 운영 5일 만에 160만명을 돌파했다.

삼성전자는 오는 9일 갤럭시 S9과 갤럭시 S9+의 출시에 앞서 지난 28일부터 전국 핫플레이스에 운영 중인 갤럭시 스튜디오의 누적 체험객이 지난 4일까지 160만명을 넘어섰다고 5일 밝혔다.

삼성전자는 서울 삼성동 코엑스, 영등포 타임스퀘어, 강남 파이에스테이션, 부산 센텀시티, 광주 유스퀘어, 울산 업스퀘어 등 전국 핫플레이스에 갤럭시 스튜디오를 운영하고 있다. 또한 삼성전자는 삼성 디지털 프라자, 이동통신사 매장의 S·ZONE등 전국 4000여곳에서도 체험 공간을 마련해 대대적인 갤럭시 SS·S9+ 체험 마케팅을 전개하고 있다.

소비자들은 갤럭시 S9·S9+의 특화 기능별로 최적화된 공간에서 슈퍼 슬로우 모션과 듀얼 조리개 등 카메라 기능과 AR 이모지, 스테레오 스피커 등을 직관적으로 체험해볼 수 있다.

서울 강남 파이에스테이션에 마련된 '갤럭시 스튜디오'에서 '갤럭시 S9·S9+'를 체험하고 있다. /삼성전자

특히 이번 갤럭시 S9·S9+ 체험존에서는 총 100명의 '갤럭시 팬 큐레이터'를 만날 수 있다. 갤럭시 팬 큐레이터는 갤럭시의 사용 문화를 자발적으로 전파하기 위해 모인 소비자 봉사단이다. 전국의 주요 갤럭시 스튜디오에서 방문객들에게 소비자의 입장에서 경험한 진정성 있는 제품 안내를 지원한다.

/정은미 기자 21cindiun@

인공지능 CCTV '클라우드캠 소호' 출시

SK브로드밴드 소상공인 전용 상품

SK브로드밴드는 소상공인들의 매장 운영비용 절감에 도움을 주는 인공지능 CCTV 클라우드 소호 상품을 출시한다고 5일 밝혔다.

클라우드캠 소호 상품은 소상공인이 기존 클라우드캠 상품을 매장에 필요한 기능만을 선택해 저렴하게 이용할 수 있는 상품이다. 별도의 저장장치 없이 클라우드 서버에 영상을 안전하게 보관하고, 실시간으로 스마트 폰이나 PC를 통해 매장을 확인할 수 있다. 또한 매장 내 방문객 수를 시간대, 요일별로 파악해 제공해주는 서비스와 매장 내 혼잡도를 표기해주는 서비스를 통해 매장 방문자 통계 분석뿐만 아니라 고객 동선 분석 정보를 제공해 효과적인 매장운영을 가능하게 한다.

모델들이 클라우드 소호 상품 출시 소식을 알리고 있다. /SK브로드밴드

이 상품은 영상촬영과 저장을 기본으로 제공하고 저장일수(15일·30일), 카메라 화소(100만·200만), 지능형 기능, 도난보험 등은 고객이 필요한 내용만 선택할 수 있다.

/김나인 기자 silkni@

SKT, 無약정 고객에도 포인트 지급

위약금 부담 축소 등 개편 방안 시행

무약정 플랜 신청 시 포인트 제공

SK텔레콤이 약정을 하지 않은 고객에게도 요금이나 단말기대금으로 사용할 수 있는 포인트를 지급하고, 선택약정할인 관련 위약금 부담을 축소하는 등 '약정제도 개편 방안'을 시행하겠다고 5일 밝혔다.

우선 SK텔레콤은 약정을 하지 않아도 요금이나 단말대금 납부에 사용할 수 있는 포인트를 받을 수 있는 '무약정 플랜'을 마련했다. 무약정 플랜은 휴대전화를 새로 구매하지 않는 고객도 가입할 수 있고, 별도 이용료가 없다.

무약정 고객은 무약정 플랜 신청 시 추후 36개월간 납부하는 월정액에 따라 포인트를 월 3000~9000점을 적립받을 수 있다. 예를 들어 월정액을 6만원 이상 내는 고객은 36개월간 총 32만4000점을 적립 받을 수 있는 식이다. 적립된 포인트는 추후 약정을 하지 않아도 할부로 기기변경 시 요금 또는 단말 할부원금(최대 5만원) 납부에 사용할 수 있다.

약정 시에도 동일하게 사용 가능하다. 만약 약정과 기기변경을 모두 하지 않을 경우 무약정 플랜 신청 후 1년 경과 시부터 요금납부에 사용할 수 있다.

포인트 유효기간은 적립 후 36개월까지다. 유효기간이 만료되거나 휴대전화를 해지나 명의변경 시엔 포인트가 자동 소멸된다. 포인트 적립을 원하는 무약정 고객은 T월드 홈페이지나 SK텔레콤 지점·대리점·고객센터를 통해 신청하면 된다.

모델들이 SK텔레콤의 약정제도 전면 개편 소식을 알리고 있다. /SK텔레콤

SK텔레콤은 이와 함께 국내 이동통신사 중 최초로 선택약정 할인반환금 구조를 전면 개편했다. 그동안은 약정 기간을 채우지 못한 고객의 경우 약정 만료에 근접할수록 누적 할인액이 증가하는 탓에 할인반환금을 부담해야 했다. 이에 SK텔레콤은 약정 기간 절반을 채운 시점부터는 할인반환금을 대폭 감소해 약정 만료 시점에 0원이 되도록 구조를 개선했다. 예를 들어 '밴드 데이터퍼펙트'(월 6만5890원) 요금제로 24개월 선택약정을 한 고객이 약정 만료를 한 달 앞둔 23개월 차에 해지를 하면 15만1800원의 할인반환금이 발생했지만, 앞으로는 2만1083원의 할인반환금이 발생한다.

선택약정 요금할인 재약정에 따른 할인반환금도 유예했다. 기존에는 약정이 6개월 이상 남은 상태에서 재약정을 하게 되면 할인반환금이 부과됐으나 이제부터는 잔여기간에 상관없이 할인반환금이 유예된다.

예를 들어 '밴드데이터퍼펙트'(월 6만5890원) 요금제로 24개월 선택약정을 한 고객이 잔여기간 중 분실·파손 등으로 12개월 후 재약정을 하면 15만8400원의 할인반환금이 발생했지만, 앞으로 재약정을 하면 이런 할인반환금이 유예된다. 단, 재약정을 한 고객이 기존 약정 기간이 끝나기 전에 해지하면 기존 약정의 할인반환금과 재약정에 따른 할인반환금이 합산 청구된다.

이번 조치는 기기변경 없이 재약정만 할 경우에도 적용된다. 재약정 기간은 기존 약정의 잔여기간과 관계없이 12개월 또는 24개월 중 선택할 수 있다. 회사 측은 이로 인해 기존 20% 요금할인에 가입 중인 SK텔레콤 고객 약 520만명은 할인반환금 부담없이 25% 요금할인으로 전환할 수 있게 됐다고 설명했다.

SK텔레콤은 지난 2월부터 T월드 전 매장에 고가 요금제 유도를 시스템을 통해 방지하고, 고객 데이터 분석 결과를 토대로 실제 고객에게 적합한 요금제를 추천하는 '최적 요금제 제안 시스템'을 도입한 바 있다. 회사 측에 따르면 지난 한 달간 '최적 요금제 제안 시스템'을 통해 요금제를 제안 받은 기기변경 고객의 약 77%가 제안 받은 요금제를 선택한 것으로 나타났다.

/김나인 기자 silkni@