

온택트 시대의 학습 허브 지향

# ‘CLASS’와 ‘FORUM’의 케미스트리

클\_HRD 편집부      사진 제공: 클라썸



▲ 클라썸은 온·오프라인을 넘나드는 소통 활성화를 통해 실감 나는 하이브리드 교육을 지원한다. 사진은 최유진 부대표(좌측)와 이채린 대표(우측)의 모습이다.

“우리의 슬로건은 ‘Spark the power of learning together’, 지향점은 ‘Unleash the full potential’입니다.”

클라썸(CLASSUM)은 ‘CLASS’와 ‘FORUM’의 합성어로 서로 질문하고 토론하며 함께 배우는 플랫폼이 되겠다는 바람을 담았다. 클라썸은 현재 24개국 4,000여 학교·기업·교육기관의 선택을 받았고, 줌(Zoom)의 공식 파트너 자격을 얻으며 경쟁력을 입증했다. 이처럼 괄목할만한 성장세를 보이고 있는 클라썸은 슬로건과 지향점을 견지하며 더욱 개선된 서비스 제공과 내부 역량 결집을 통해 에듀테크 유니콘을 향한 스케일업(Scale Up)에 박차를 가하고 있다.

‘어떻게 하면 학습자들의 교육 몰입도를 높일 수 있을까?’ 교육업계 종사자라면 누구나 한 번쯤은 진지하게 던져봤을 질문이다. 인터뷰에 나선 이채린 대표와 최유진 부대표는 질문에 대한 해답으로 ‘소통’을 떠올렸다. 소통은 협력과 경쟁을 통해 발휘되는 집단지성 발현과 유대감 형성의 시작인 까닭이다. 이 대표와 최 부대표는 입을 모아 “소통을 중심으로 교육의 공급자들과 수요자들이 온·오프라인에 구애받지 않고 쉽고 빠르게 모여서 자유롭게 질문하고, 답변하며, 토론했을 때야말로 진정한 성장과 변화가 일어난다고 믿고 있습니다.”라고 설명했다. 이들의 교육과 학습의 본질을 관통하는 생각이 ‘CLASS’와 ‘FORUM’을 합성한 플랫폼인 클라썸(CLASSUM)의 탄생으로 이어졌다.

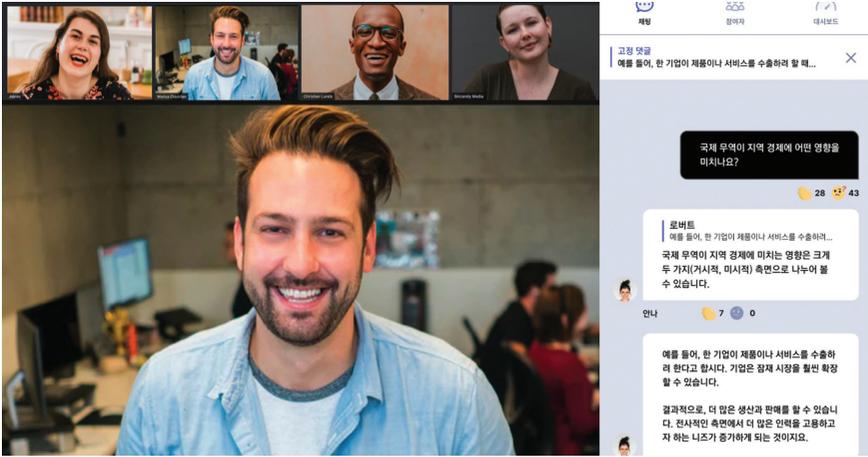
클라썸은 지난 2018년 설립 이후 에듀테크 시장에서 빠르게 성장했다. 누적 투자유치금만 74억 원이 넘고, 24개국에 걸쳐 4,000여 학교·기업·교육기관의 선택을 받았으며, 줌(Zoom)의 공식 파트너 자격도 얻었다. 이는 온라인 강의, 소통, 데이터 분석, 맞춤 설정이라는 기능에서 경쟁력을 입증했기 때문이다. 각각의 기능은 한 곳에서 가능한 학습자 관리와 교육, SNS처럼 쉽고 익숙한 소통, 간편한 데이터 축적을 통한 인사이트 도출, 맞춤형 강의 커리큘럼 개발·수정·관리를 지원한다. 또한, 클라썸은 창업부터 지금에 이르기까지 ‘고객의 목소리가 가장 중요하다’라는 신념을 견지하며 교수자, 관리자, 학습자의 여러 의



▲ 클라썸은 줌(Zoom)의 공식 파트너로서 할인 혜택을 비롯해 쉽고 빠른 구매 상담과 회계처리를 지원한다.

견을 경청하고, 이를 빠르게 반영하고 있다. 그래서 클라썸을 이용하고 있는 수많은 개인·기업 고객은 ‘처음부터 끝까지 원활한 교육 진행을 돕는 허브’, ‘몇 일 전에 제시한 의견도 빠르게 서비스에 반영해주는 플랫폼’, ‘교육 몰입도와 만족도 제고 달성을 돕는 파트너’라는 피드백을 보내고 있다. 이 대표와 최 부대표는 다음의 설명을 덧붙이며 클라썸의 경쟁력을 풀어냈다.

“사용자들은 클라썸 플랫폼 하나에서 교육 공지, 학습자 일괄 초대, 사전 학습 자료 공유, 교육 진행, 과제와 퀴즈 제공, 질의응답 등이 가능합니다. 기업의 HRD 담당자들은 참여자 확인, 미참여 자 출석체크, 강사들과의 소통, 교육 만족도 설문조사 등을 쉽고 빠르게 진행할 수 있습니다. 학습자들 개인의 데이터도 일목요연하게 확인할 수 있어요. 그래서 신입사원교육, 리더십교육, 진급자교육, 계층별교육을 비롯해서 조별 프로젝트



▲ 클라썸이 올해 새롭게 출시한 기능인 '라이브 강의'가 진행되는 모습이다.

에 클라썸을 활용하는 기업이 많습니다. 아울러 멘토링이나 고객에게 제품을 어떻게 사용하면 좋은지 교육할 때 클라썸을 사용하는 기업들도 있습니다. 특히, 클라썸의 고객성공담이 어떤 형태의 교육을 어떻게 진행하고 싶은지 세세하게 확인하고, 'pain point'를 정확하게 짚어 주며, 처음부터 끝까지 성공적인 교육을 돕는 컨설팅 서비스는 반응이 매우 좋습니다.”

이 대표와 최 부대표를 비롯해 클라썸의 모든 구성원은 '클라썸을 쓰면서 그간의 해묵은 과제였던 양방향 교육 실현을 이뤄낼 수 있었다'라는 평을 들을 때 자부심, 보람, 사명감을 느끼며 더욱 수준 높은 서비스 제공을 위해 전력을 다하고 있다. 그것은 바로 일을 위한 일을 줄여 주는 AI 조교 서비스다. 출시 예정인 AI 조교는 사내교육이 진행될 때 반복되는 강의들의 경우 질의응답을 대신해주고,

학습자 1 on 1 맞춤형 케어도 지원하며 교육의 효율성을 상당 부분 높여줄 것으로 기대를 모으고 있다.

이처럼 클라썸은 팬데믹 이후로 급격하게 확장되고 있는 교육 플랫폼 시장에서 경쟁력을 더욱 공고히 하는 동시에 내부 역량 결집에도 집중하며 유니콘 기업을 향한 스케일업(Scale Up)에 박차를 가하고 있다. 그런 측면에서 이 대표와 최 부대표는 '회사와 조직이 어떻게 하면 함께 성장할 수 있을까?'를 고민하며 HR 관련 여러 제도와 프로그램 운영에도 관심을 기울이고 있다. 실로 상생의 가치를 인지하며 내·외부 고객에게 성장과 변화의 모멘텀을 제시하고자 하는 클라썸이 앞으로도 슬로건인 'Spark the power of learning together', 지향점인 'Unleash the full potential'을 견지하며 인재육성의 글로벌 표준 플랫폼으로 자리하길 응원한다. **HRD**