

## 환류 관광 활성화를 위한 외국인-내국인 매칭 서비스 플랫폼 개발 연구

김주빈(상명대학교)

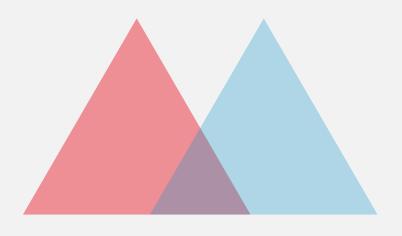
구주희(상명대학교)

송지우(상명대학교)

이지은(상명대학교)

이소은(상명대학교)

# 팬과 팬이 만나, Together



#### **Contents**

#### 00 사업 개요

- 사업 동기
- Together 소개

01 시장현황

- 외부환경분석
- 정책
  - 시장 및 고객
  - 경쟁사

02 사업소개

- 고객획득모델
- 서비스 프로세스

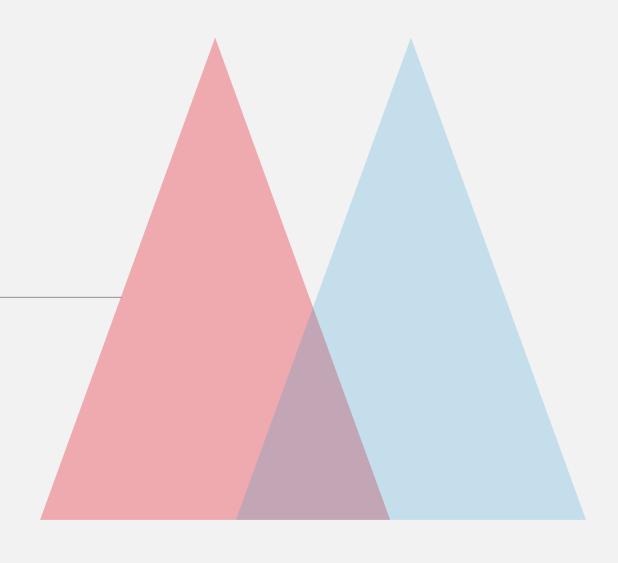
#### 03 사업추진전략

- 마케팅전략
- 수익성모델
- 사업화 계획
- 기대 효과

## 00 사업개요

사업 동기

Together 소개



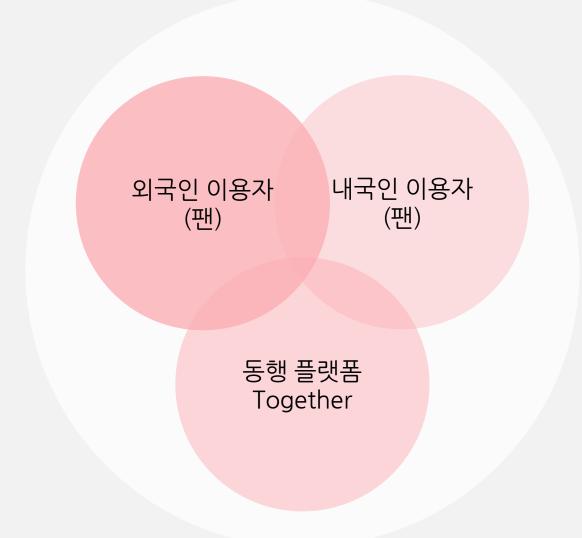
## <sup>00 사업 개요</sup> 사업 동기





00 사업 개요

## Together 소개

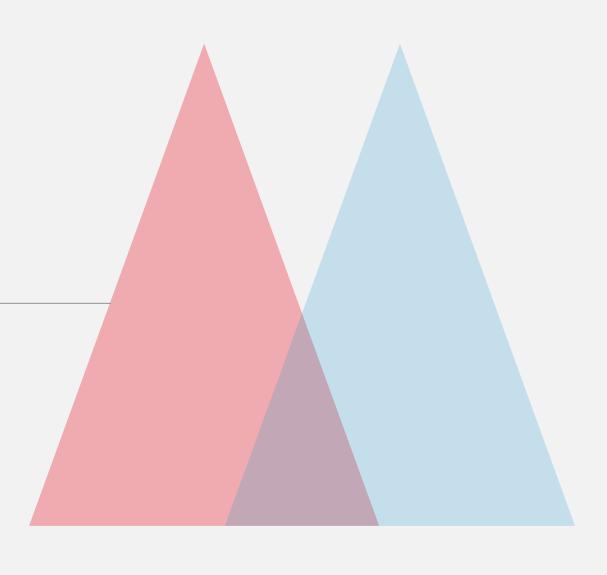


## Together

한류 콘텐츠 (k-pop, k-drama, k-star) 외국인 팬과 한국인 팬의 매칭 시스템

외부환경분석

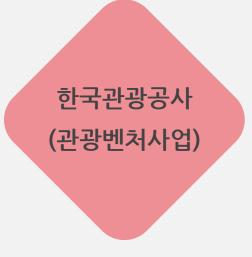
- 정책
- 시장 및 고객
- 경쟁사



### 외부환경분석 - 정책



- 케이팝,한류를 활용한 관광콘텐츠 혁신 추진
- 연 2회 정기적인 대규모 케이팝축제 개최
- 한류 드라마 관광 활성화 사업



- 성장단계별 맞춤형 지원 (홍보,컨설팅,사업 자금)
- 관광 벤처 사업 공모전
- 사업화자금지원 확대

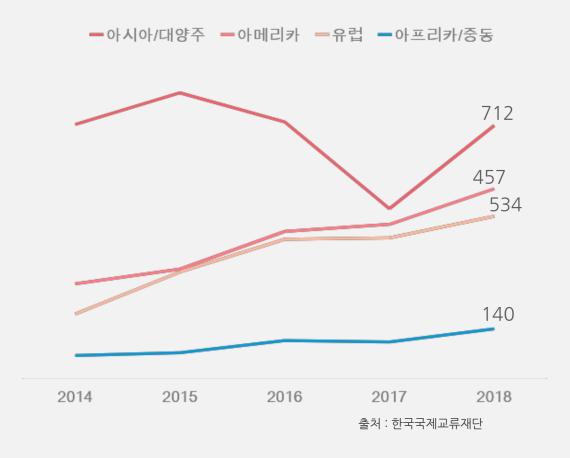


- '예비 창업 패키지 사업' '도전 K-Start-Up' 관광분야 신설
- 민간 투자연계형전문 보육 지원 서비스
- 관광기업육성 펀드 확대('19년 ~'22년 최대 2천억원 규모)

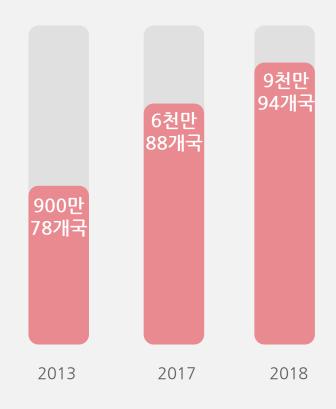


정부의 외국인 관광객 적극 유치 의지와 관광 기업 육성 노력

## 외부환경분석 - 시장 및 고객



지역별 한류 동호회



전세계 한류팬 수

## 외부환경분석 - 시장 및 고객

	2015	2016	2017	2018e	2018년 증가율(%)
총 관광객수 (천명)	13,232	17,242	13,336	15,342	15.1
한류 관광객 비중(%)	7.7	7.9	10.7	9.6	-
한류 관광객수 (천명)	1,019	1,362	1,427	1,473	3.2
관광객 1인당 지출액(달러)	1,141	998	999	1,029	3.0
한류로 인한 관광객 지출액 (백만 달러)	1,162	1,350	1,425	1,516	6.4

K-Pop, 한류스타 팬미팅 등을 경험하고 싶어서 한국에 방문했어요



외국인 한류 관광객 주요 방문 이유

출처: 2018외래관광객실태조사

#### 외부환경분석 - 경쟁사

1. 아이돌 순위 애플리케이션 '최애돌'



온라인 커뮤니티 서비스만 제공

- 음원차트에 반영되는 투표시스템
- 아이돌 일정 공지(팬 자체적으로)
- 사진 공유

2. 자유여행 플랫폼 '마이 리얼 트립'

myreáltrip

광범위한 고객층

3. 콘서트와 숙박을 연계한 'K-POP 투어 상품'

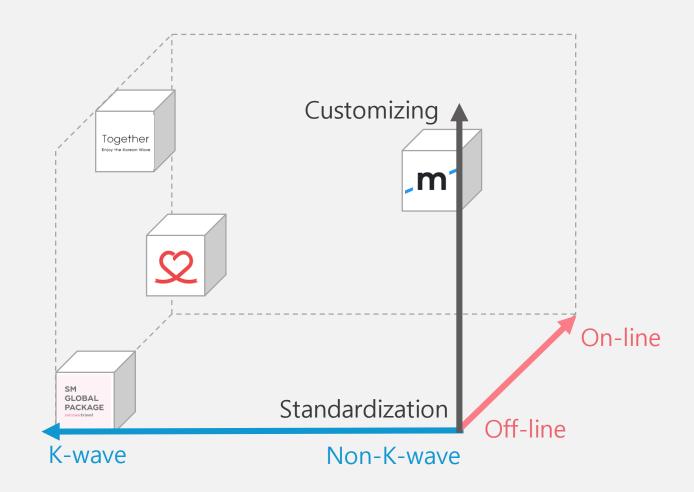




투어의 정형성

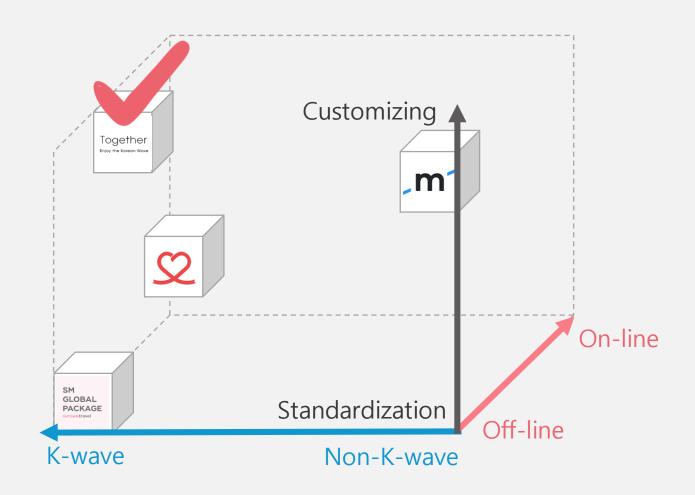
01 시장현황

## 외부환경분석 - 경쟁사 포지셔닝 맵

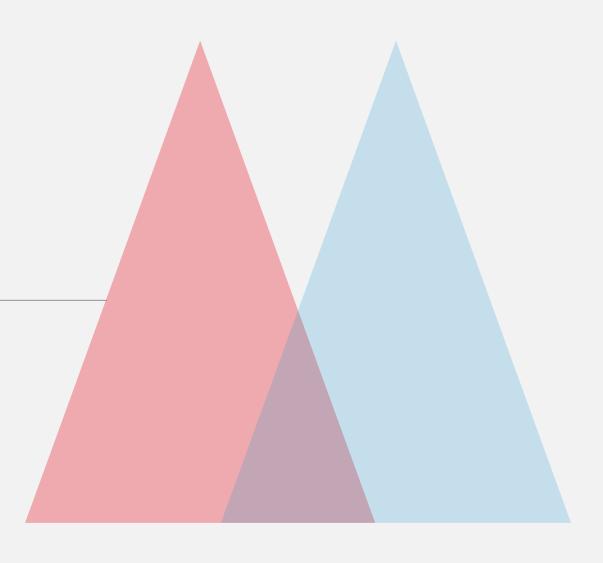


01 시장현황

## 외부환경분석 - 경쟁사 포지셔닝 맵



고객 획득 모델 서비스 프로세스



## 고객획득모델

#### **Target Customers**

#### **Product Offerings**

한류팬

내국인:

글로벌 팬덤에 관심

외국인:

한류연예인에 관심

동행매칭서비스 글로벌팬덤커뮤니티 랭킹시스템

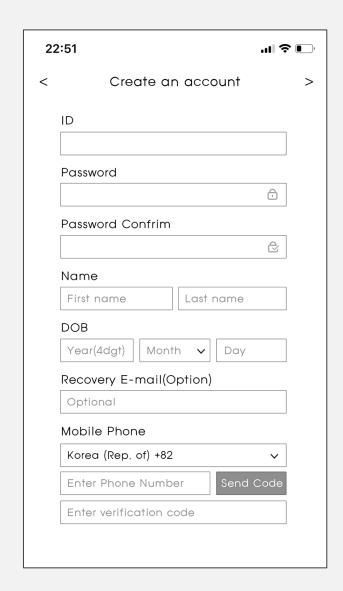
국제팬덤 내의 유대감 형성

내국인 : 부수적 수입 외국인 : 맞춤화된 투어

**Value Proposition** 

## 서비스 프로세스





#### 관심있는 한류스타 필수 입력 다중선택가능



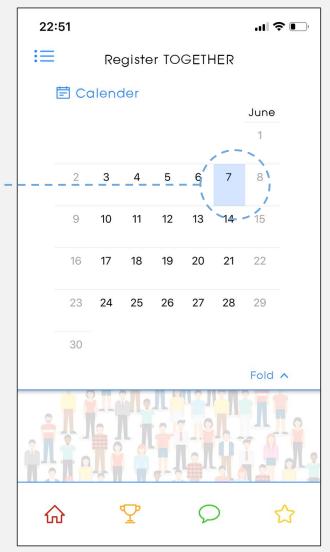






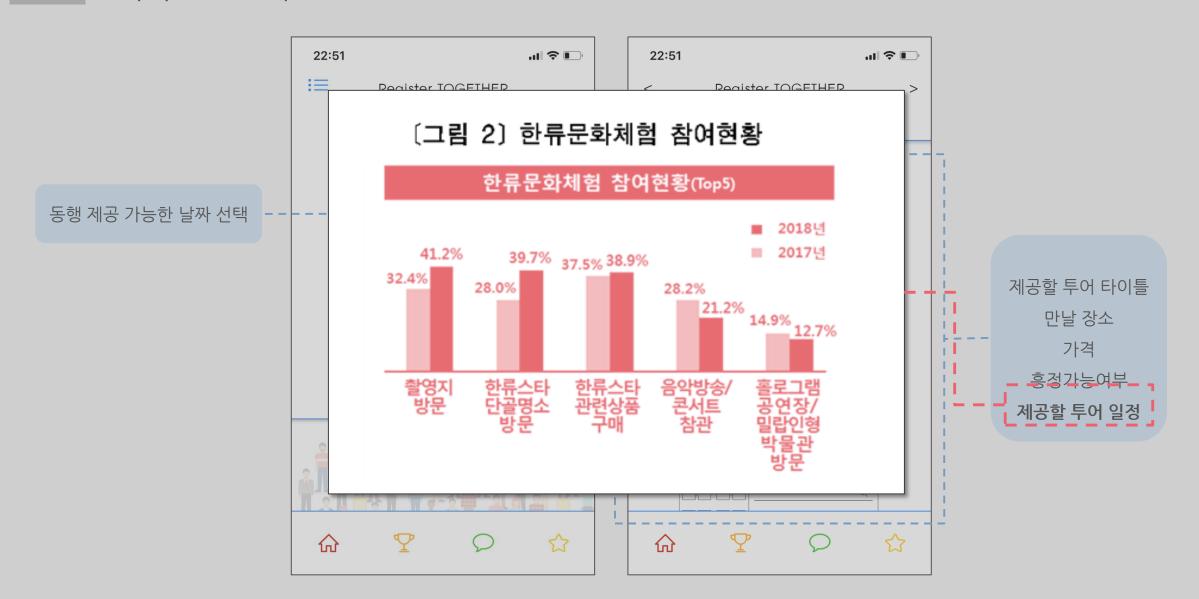
동행 제공 가능한 날짜 선택

## 서비스 프로세스



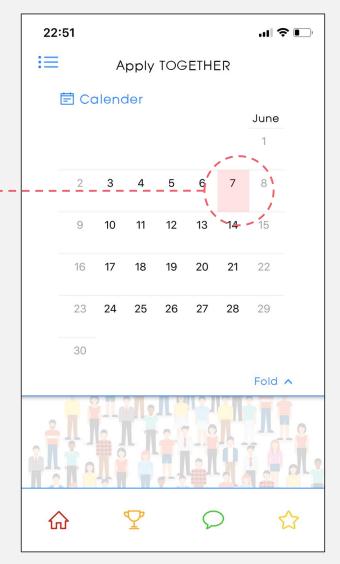
	22:51				•	
	<	< Register TOGETHER >				
	Ë	] Calender	S	pread 🗸		
		Guide Title  ex) BTS Tour  Meeting Pla  View Maps  Price  Ne  W	ce egotiable per person (Up to	© )		
ļ		Time	Palce			
				<u>a</u> <u>a</u> <u>a</u> <u>a</u> <u>a</u>		
_	ெ	<u> </u>	ρ	$\stackrel{\sim}{\omega}$	,	

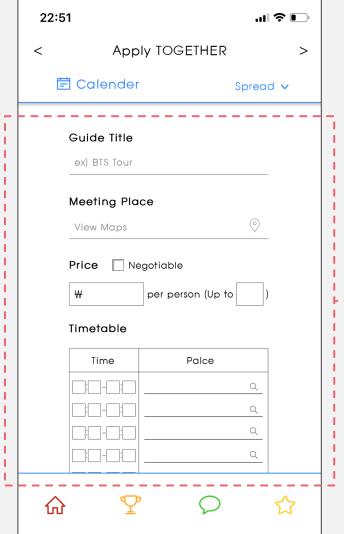
제공할 투어 타이틀 만날 장소 가격 흥정가능여부 제공할 투어 일정



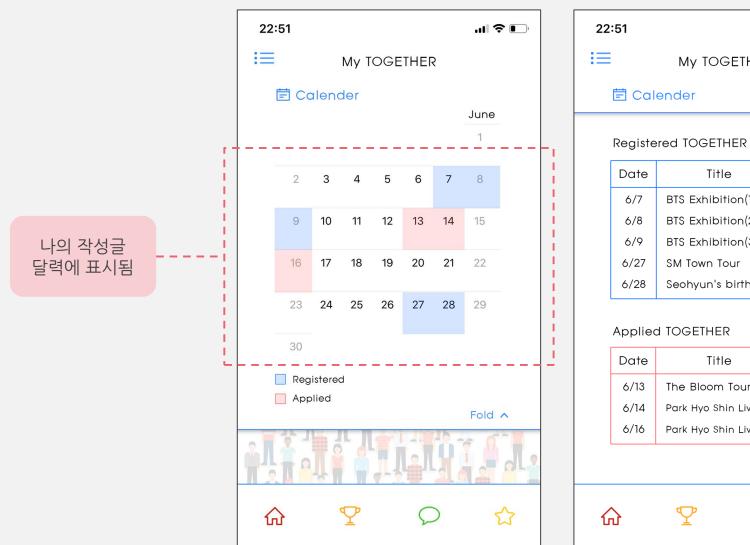
동행 원하는 날짜 선택

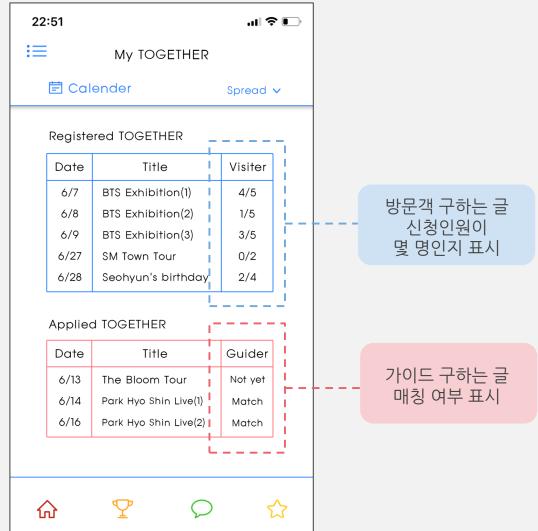
## 서비스 프로세스





신청글 타이틀 만날 장소 **원하는 가격** 흥정가능여부 **희망 투어 일정** 

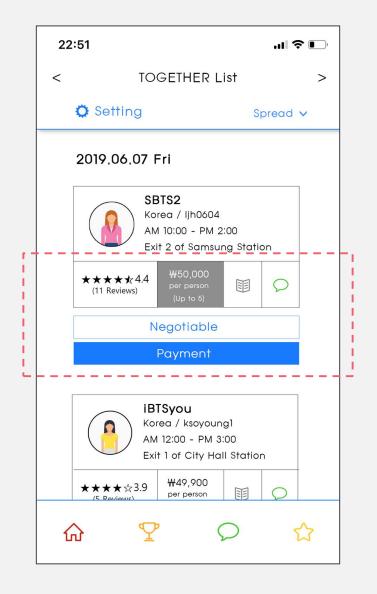


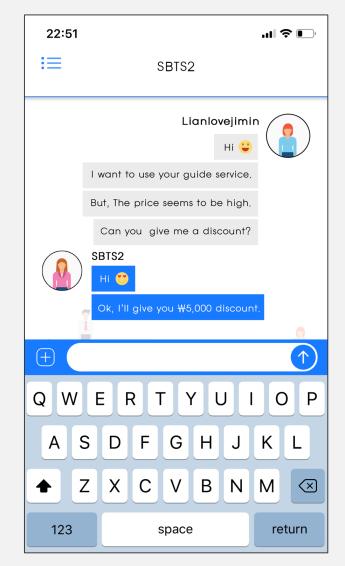


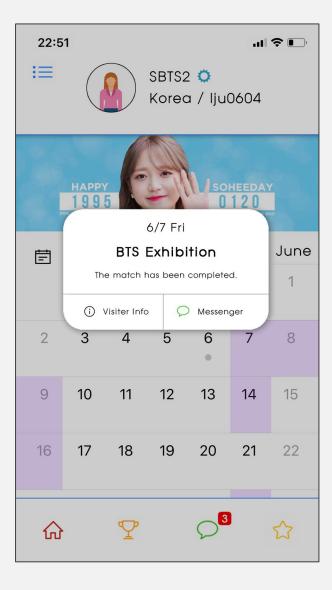




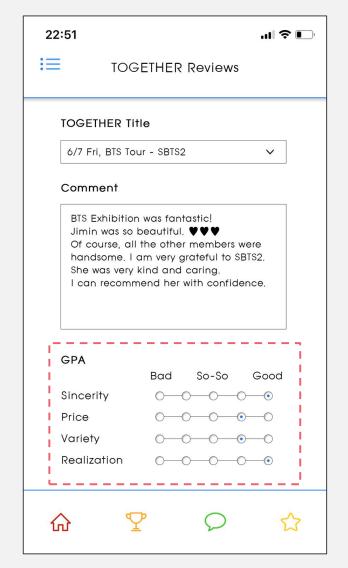


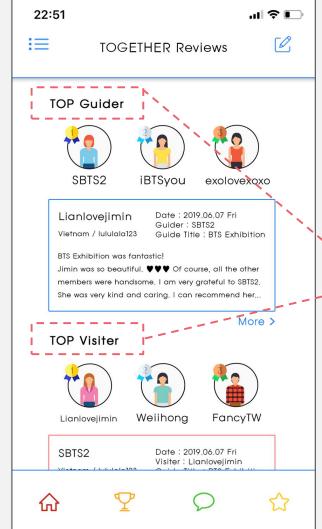




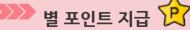


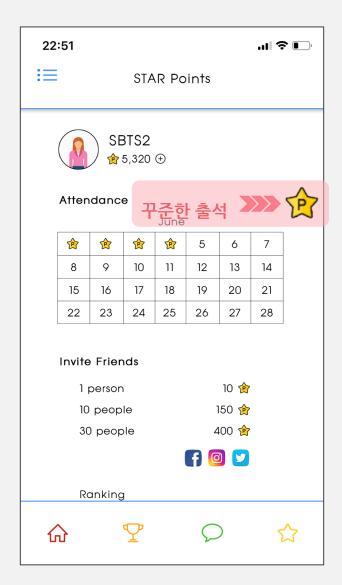
## 서비스 프로세스



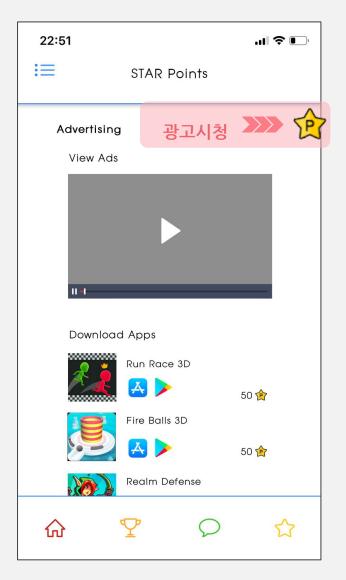


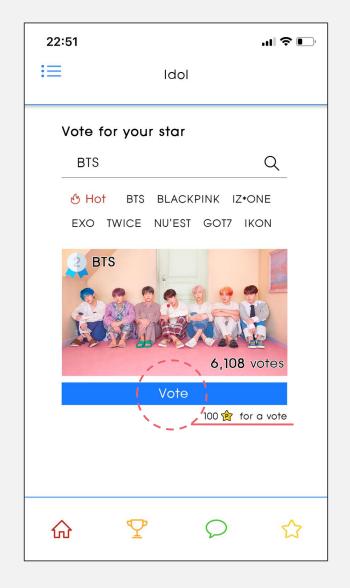
리뷰를 바탕으로 인기 가이드와 인기 방문객 선정



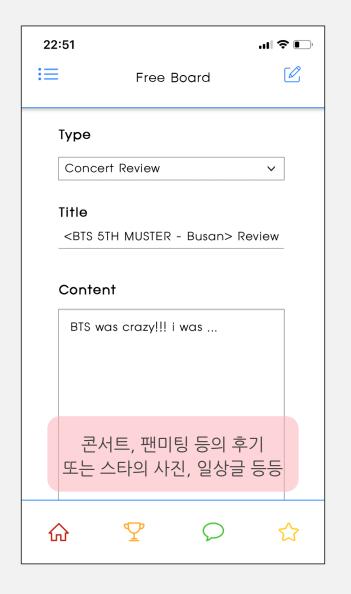




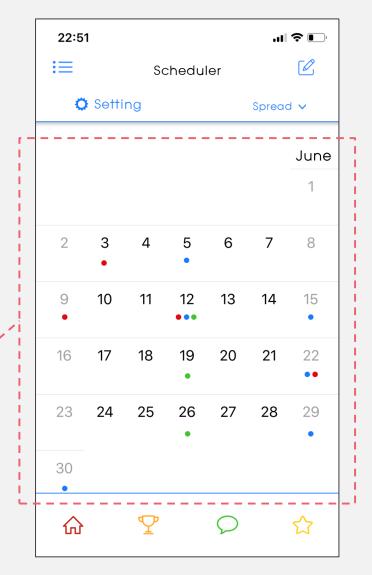










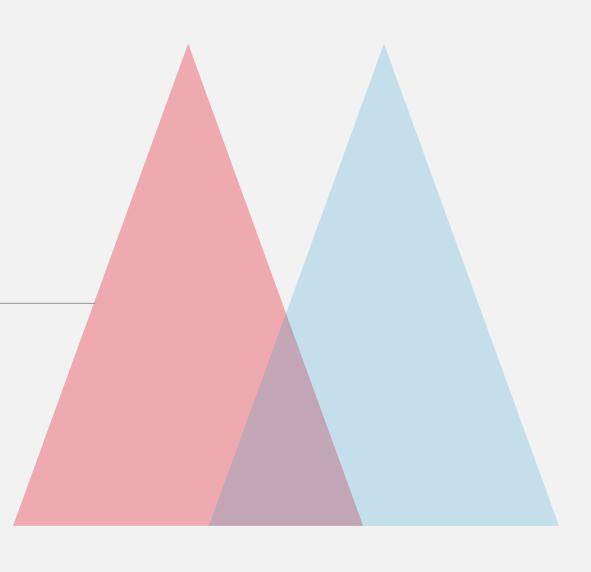


마케팅 전략

수익성모델

사업화계획

기대효과



 03 사업추진전략

 마케팅 전략





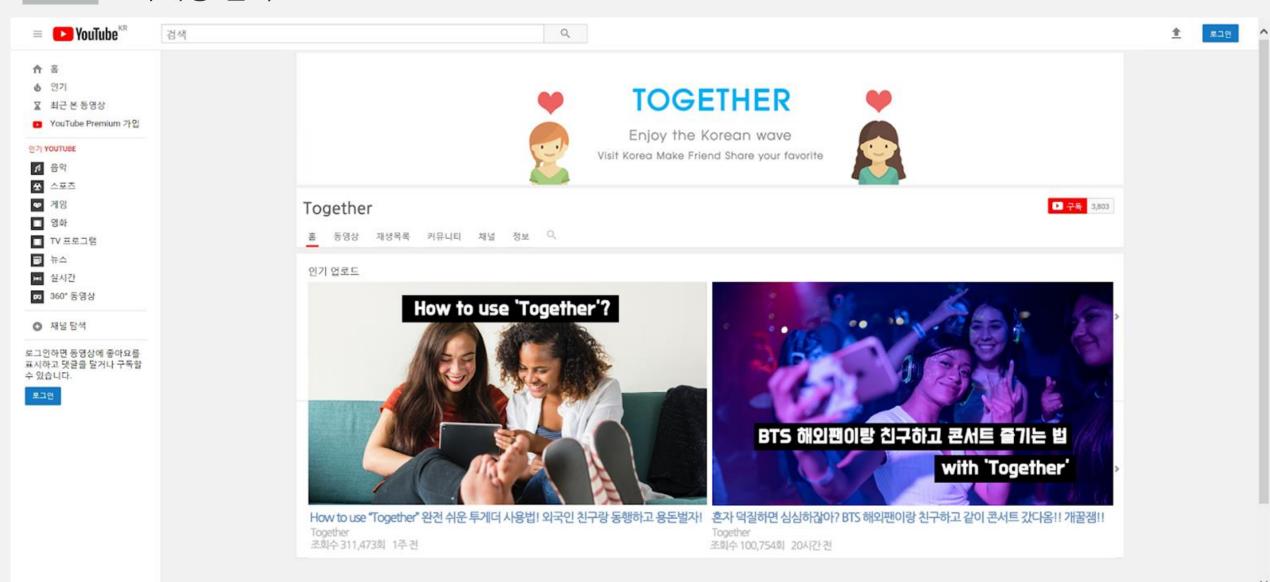


온라인과 SNS 매체 적극 운영

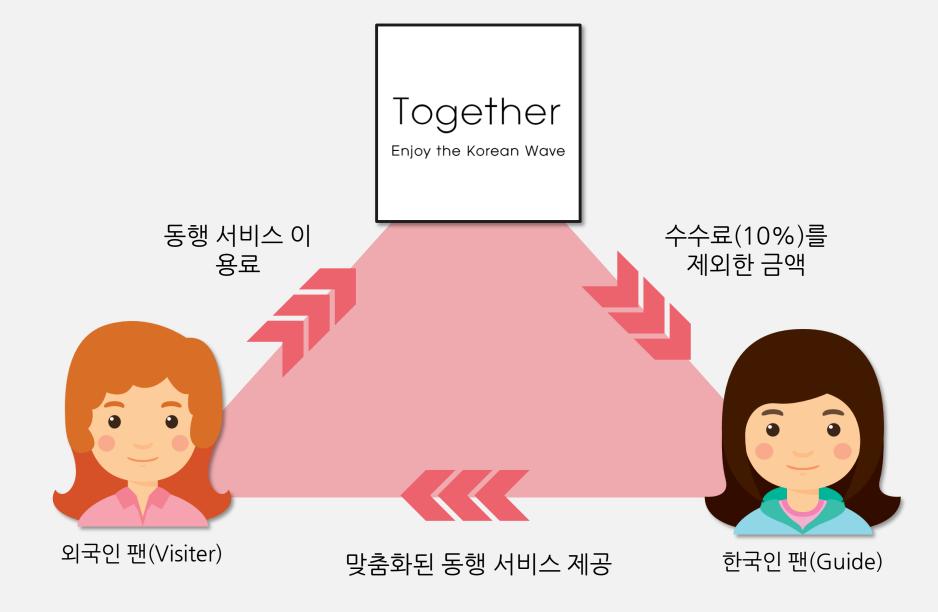
3

#### 03 사업추진전략

## 마케팅 전략



## 수익성모델 - 주 서비스



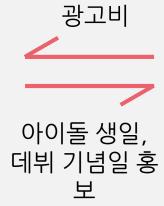
## 수익성모델 - 보조 서비스



기업(광고주)



Together
Enjoy the Korean Wave



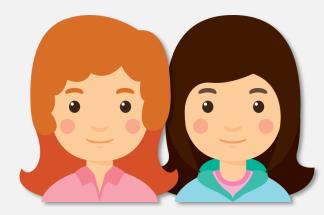


Together 사용자

## 수익성모델 - 보조 서비스

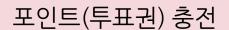
Together Enjoy the Korean Wave 투표를 위한 ☆ 충전 금액

실시간 랭킹 시스 템에 반영



Together 사용자

## 수익성모델 - 보조 서비스







포인트를 이용한 투표 진행 실시간 랭킹시스템 제공



매달 랭킹 1등 연예인에게 혜택 제공 (밥차, 간식 조공 등)



## 수익성모델

	매출				
	Worst : 6만명	300,000,000			
가이드서비스	Base : 6.5만명	325,000,000			
	Best : 7만명	350,000,000			
	초기비용				
앱 개발	<u>고기미공</u> 외주	50,000,000			
에스크로 초기등록	KG 이니시스	220,000			
컴퓨터	50만원*6대	3,000,000			
초기 프로모션	유튜브 광고 제작	3,000,000			
	고정비용				
이벤트	월 200만원	24,000,000			
홍보	월 100만원	12,000,000			
인건비	연봉 3000만원*6명	180,000,000			
임대료	공유 오피스 월 275만원	33,000,000			
에스크로 연관리비		220,000			
클라우드	월 45.9만원	5,508,000			
앱 유지, 보수	월 150만원	18,000,000			
본인인증 NICE아이디	월 50만원	6,000,000			
변동비용					
에스크로 카드결제 수수료	Worst : 6만명	15,000,000			
국내 3.4~3.5% 해외 4.0~6.0%	Base : 6.5만명	16,250,000			
	Best : 7만명	17,500,000			

## 3

#### 03 사업추진전략

## 수익성모델(성장률 가정 : Y2 - 20%, Y3 - 30%, Y4/Y5 - 40%)

법인세율 🗸

Y1 ~Y2 : 10% Y2~ : 20%

Year	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
매출		325,000,000	390,000,000	507,000,000	709,800,000	993,720,000
고정비용		271,220,000	271,220,000	271,220,000	271,220,000	271,220,000
변동비용		16,250,000	19,500,000	25,350,000	35,490,000	49,686,000
감가상각비		600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
EBIT		37,530,000	99,280,000	210,430,000	403,090,000	672,814,000
법인세		4,128,300	10,920,800	24,294,600	66,679,800	126,019,080
순이익		33,401,700	88,359,200	186,135,400	336,410,200	546,794,920
OCF		34,001,700	88,959,200	186,735,400	337,010,200	547,394,920
자본지출	-56,220,000					
누적현금흐름	-56,220,000	-22,218,300	66,740,900	253,476,300	590,486,500	1,137,881,420
자본회수기간	2.3					

Y0(기준년도)	Worst	Base	Best
최초 사용자수	연간 6만명	연간 6.5만명	연간 7만명
연 매출액	300,000,000	325,000,000	350,000,000
고정비	271,220,000	271,220,000	271,220,000
변동비	15,000,000	16,250,000	17,500,000
감가상각비	600,000	600,000	600,000
EBIT	13,780,000	32,530,000	61,280,000
법인세	1,378,000	4,128,300	6,128,000
순이익	12,402,000	33,401,700	55,152,000
순 현금흐름	13,002,000	34,001,700	55,752,000

#### 사업화 계획-비즈니스 캔버스

#### 핵심파트너

어플 개발 업체 어플 유지/보수 업체 에스크로 클라우드 서비스 제공업체 본인인증 서비스 제공업체

#### 핵심활동

동행매칭서비스 랭킹시스템 글로벌팬덤 커뮤니티

#### 핵심자원

사용자들이 생성하는 콘텐츠

#### 가치제안

국제팬덤 간의 유대감 강화 외국인: 친밀한 가이드 내국인: 자부심, 소정의 수입

#### 고객관계

고객확보:
가입시 전원 포인트 제공,
콘서트 티켓 랜덤 제공
고객유지:
랭킹시스템 - 팬덤 간 경쟁유도 커뮤니티 - 팬덤 내 친목도모

#### 고객

전 세계 한류팬 내국인 : 글로벌 팬덤에 관심

외국인: 한류연예인에 관심

#### 채널

홍보: 유투브, 페이스북, 인스타그램 등의 SNS 유통: 구글 플레이스토어, 앱스토어

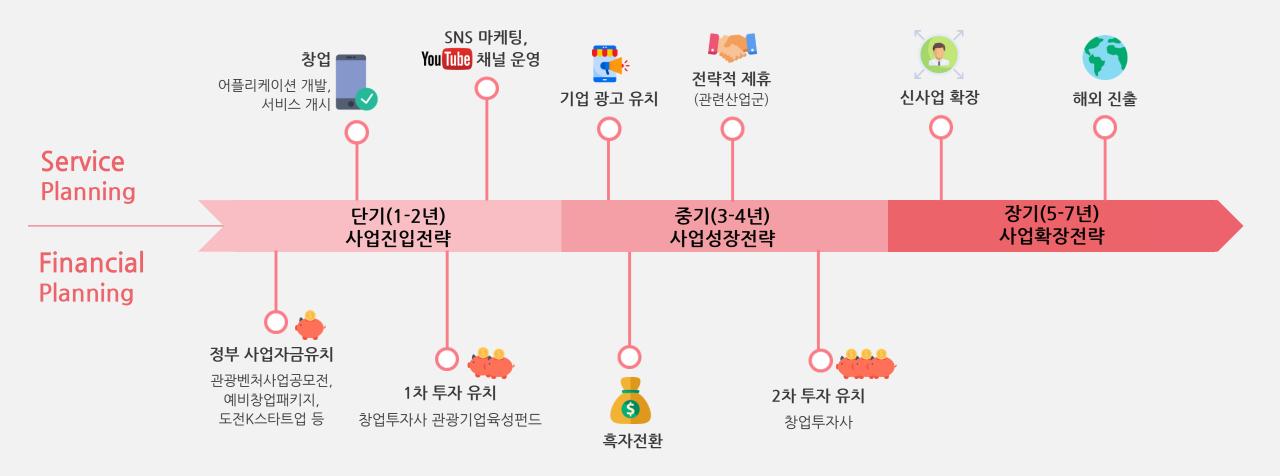
#### 비용

앱 개발비, 에스크로 초기등록비, 컴퓨터 및 자재 구입비, 초기 프로모션비, 홍보비, 인건비, 임대료, 에스크로 연관리비, 클라우드 이용비, 어플 유지 및 보수비, 본인인증서비스 이용비, NICE아이디 생성비, 에스크로 카드결제 수수료

#### 수익

매칭수수료, 투표권 구입비, 광고료

## 사업화 계획



## 03 사업추진전략 기대효과

#### Customer



- 합리적인 가격에 맞춤화된 투어
- 국제 팬덤 내 유대감 형성



- 좋아하는 일을 한다는 자부심
- 부수적 수입
- 국제 팬덤 내 유대감 형성

#### Together



- 충성고객 확보 Together - 커뮤니티륵 통
  - 커뮤니티를 통한 컨텐츠 자체 생산
  - 바이럴 마케팅 효과(후기)



같이 해요, 덕질