

사업수행계획서

(※ 본 자료는 수혜기업 선정평가에 활용되는 자료로 반드시 유형별 제한분량 이내 작성 요망)

수혜기업명	TK트래블
현재 사업 모델	○ B2B 네트워크 시스템 모바일 APP을 오픈하여 상담과 동시에 시스템에 접속가능하게 하며, 한국 여행 신상품을 실시간으로 제공하고 여행사 담당자가 APP에서 온라인 예약, 모객인원파악, 결제, 정산까지 가능한 B2B 네트워크를 시스템 구축. ○ 현재 PC버전 시스템 구축 완료로 2019년도부터 현재까지 진행 중이며, 빠르게 변화되어가는 여행산업에 맞게 지속적인 업데이트 중.

■ 사업 개요

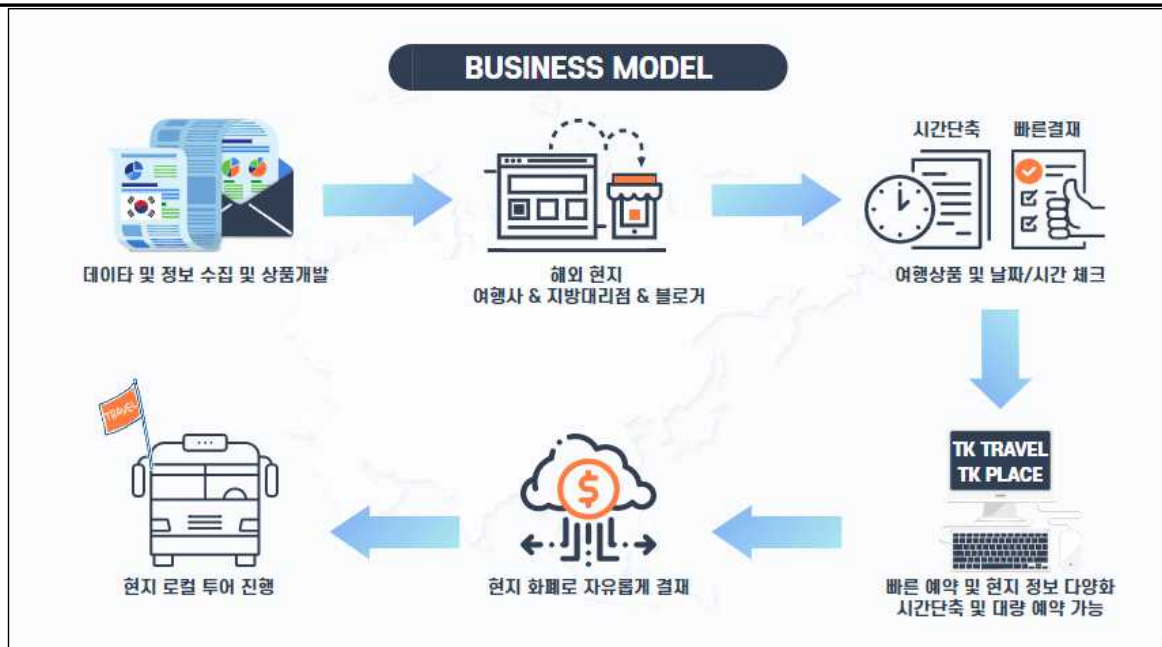
1. 사업 목표

- 가) 현재 개발된 자사 B2B 네트워크 시스템의 접근성과 활성화를 위한 모바일 APP UX개발.
- 나) B2B 네트워크 시스템 App개발을 통한 스마트 편의 제공 : B2B 네트워크 시스템은 현지에서 한국여행상품을 구매하는 구매자들에 여행상품 판매 시 더 자세하게 관광정보, 일정, 비용 등을 제공함과 동시에, 실제로 상품을 판매하고 예약 업무를 담당하는 현지 판매처 및 담당자에게도 편의성을 제공함.



편의성 제공 측면의 세부 사항으로는 관광지에 대한 정보, 일정, 비용 등 한국에서 B2B 네트워크 시스템을 통한 직접적인 정보 업데이트 등이 있음.

B2B 네트워크 시스템 APP은 정보의 실시간 제공을 통하여 판매자와 구매자간의 쌍방향 소통에 있어 매끄러운 정보 전달가능. 이러한 기능을 더불어 B2B 네트워크 APP을 통하여 구매한 현지 여행사 또는 대리점의 관광객에게는 한국에서 관광을 진행할 때 불편사항 또는 언어적인 문제 등 더 다양한 방면으로 서비스를 제공. 궁극적인 목표는 한국여행에 있어 한국을 방문하는 관광객 뿐만이 아닌, 현지 여행사 및 대리점 담당자들, 유튜버가 더 편리하게 한국 여행 상품을 소비자에게 소개하고 판매할 수 있는 환경을 제공하여, 더 많은 잠재 외래 관광객들을 타국이 아닌 상품정보의 빠른 업데이트와 간편구매가 가능한 APP을 통해 한국으로의 유입.



다) 바우처 기간 내 오류 없는 시스템의 APP을 개발과 동시에 온라인예약, 모객인원파악, 결제, 정산서비스를 APP서비스로 제공하여 실질적인 사용 빈도가 높게 만드는 것이 목표. APP의 기본 UX나 UI는 사회적, 시대적 변화에 맞는, 사용자의 편의성에 맞는 업데이트는 바우처 사업 기간이 종료되어도 개발 및 보완 예정.

■ 사업 추진 계획 및 방법

1. 사업 추진 전략

- 가) B2B 네트워크 시스템을 구축할 때 담당했던 자사 소속의 웹 개발팀과, 전문 APP개발 용역업체를 선발하여, 협업을 자사와 업체의 많은 소통을 통해 기존의 편의성 부분의 큰 틀을 벗어나지 않는 범위에서 사업 추진.
- 나) PC웹 버전의 B2B 네트워크 시스템은 이미 구축이 되어 있어, 보완과 추가적인 UX적인 요소들 개발 및 제작 6개월의 기간 설정.
- 다) 자사 웹사이트 개발팀과 APP개발 팀간의 긴밀한 회의와 소통을 통한 더 좋은 B2B 네트워크 시스템을 구축.
- 라) App 개발 세부 일정 및 내용

기 간	내 용
21년 6월~8월(3개월)	B2B 네트워크 APP 개발 및 시스템 Upgrade
9월(1개월)	자사 현지 거래처를 통한 APP 사용성 Test
10월(1개월)	사용성 Test를 통한 오류 및 문제점 보완점 파악
11월(1개월)	사용성 Test를 통해 발견된 오류 및 문제점 보완 작업 및 개발
12월(1개월)	현지 여행사 및 대리점, 유튜버, 인플루언스 배포 및 운영

- 마) 시간의 흐름에 따른 UI 업그레이드 및 보완점은 사용하면서 점진적으로 개발 및 보수.
- 바) 현재 자사의 B2B 네트워크 시스템을 이용중인 업체 현황
(총 20개사로 중화권 여행사, OTA, 지자체, 리조트 시설사, 유튜버, 해외 블로거 등)

OUR MAIN PARTNERS & BRAND



2. 필요 지원 서비스

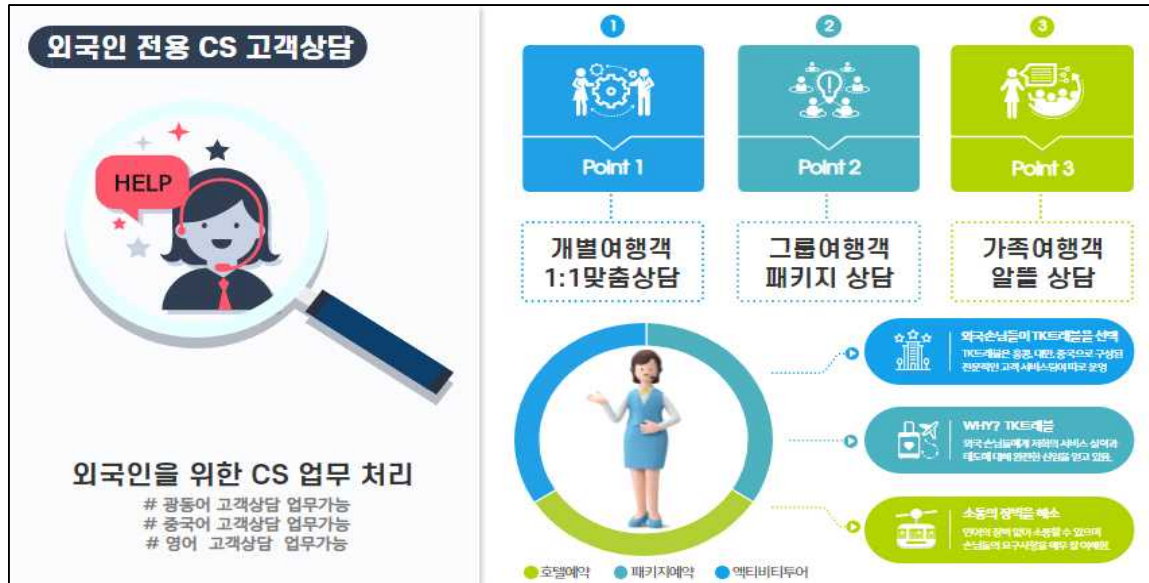
- 가) 관광 혁신 서비스 구현의 UX고도화 부분
- 나) B2B 네트워크 시스템 PC버전의 개발은 자사소속 웹개발팀이 구현하였으나, 모바일 APP개발팀의 부재로 인한 앱개발 실현 불가.
- 다) 인터넷과 네트워크 기술의 빠른 변화로 인하여, 생활패턴의 변화가 동시에 빠르게 이루어짐. 이에 관광산업의 변화도 동시에 급격하게 변화가 이루어지고 있으며, 관광객의 관광상품을 예약하는 방법과 현지 여행사의 판매방법의 변화도 이루어지고 있음으로, 여행상품을 공급하는 자사도 이에 맞는 대처가 필요하여, PC버전의 B2B 네트워크 시스템을 구축함.
- 라) 자사는 APP개발에 특화된 개발팀을 보유 하고 있지 않아, PC버전으로 제작된 B2B 네트워크 시스템을 모바일에서 사용하였으며, 이에 변화된 업무 패턴으로 인한 현지여행사 및 대리점의 간단한 예약과 관광객의 편의적인 부분을 동시에 해결 할 수 있는 B2B 네트워크 시스템의 모바일 APP개발의 필요성과 개발을 계획.
- 마) 미보유 자원인 APP개발팀과 기존의 자사 웹개발팀이 협업 하여 APP개발을 하면 상품을 공급하는 자사, 한국의 시설사 및 지자체, B2B시스템을 이용하는 현지 여행사, 여행사 담당자, 그리고 상품을 구매하는 잠재 관광객까지 더 좋은 서비스를 제공 가능.

■ 기대효과

1. 기대효과

- 가) B2B 네트워크 시스템의 APP개발 및 보완이 이루어지면 우선 공급업체인 자사는 시스템을 통하여, 한국여행정보 및 현지 여행사에서 필요한 정보를 더 빠르게 피드백이 가능하며, 새로운 관광상품이 개발되었을 때, 해당내용을 더 빠르게 해외의 여행사로의 배포가 가능함.
- 나) 상품을 판매하는 현지 여행사 및 대리점에서 실시간으로 모객 현황 및 상품정보를 확인 가능하며, B2B 네트워크 시스템의 APP을 통한 자사와 쌍방향 네트워크를 이용하여 관광객에게 상품을 제공 및 설명 시 더 정확하고, 자세한 정보 제공 가능.
- 다) 상품을 구매하는 잠재 외래 관광객들은, 한국에 대한 정보와 상황을 더 빠르고 정확하게 제공 받음으로써, 실질적으로 여행을 준비하는 시간을 줄일 수 있으며, 여행준비의 불편함 해소가능
- 라) 여행상품을 판매하는 현지 여행사 또는 대리점에서 PC나, Laptop이 있어야 상품 판매가 가능한 것이 아닌, 언제 어디서든 여행상품 판매 및 상품에 관하여 자사와 소통이 가능.

- 마) 현재 코로나 19 사태로 인한 변화되고 있는 여행산업에 맞게 자택근무를 하는 여행사 담당자들, 인플루언서나 1인 여행사도, 휴대폰만 있으면 언제 어디서든 여행상품 판매 및 구매자들에게 상품 제공 가능.
- 바) 나아가 B2B 네트워크 시스템을 통하여 예약이 들어온 관광객들에게 자사의 CS를 제공하여, 한국 여행 시, 스마트 편의 시스템과 서비스 제공이 가능.



2. 사업활성화 및 홍보 방안

- 가) 기존의 자사 B2B 네트워크 시스템을 이용한 20개사에게 개발된 앱을 배포하여, 실사용하게 하고, 수정 보완되어야 하는 부분과, 오류들을 찾아내어, 수정 및 업데이트를 진행하여 활성화.
- 나) APP의 사용설명서를 제작하여, B2B 네트워크 시스템 APP이용의 편의성을 강조.
- 다) 불편함 없는 B2B 네트워크 시스템 APP을 제공 하며, 새로운 현지 여행사 및 한국여행상품을 판매 할 수 있는 업체 또는 인플루언서에게도 배포.
- 라) 쌍방향 네트워크의 강점을 이용한 여행상품개발 및 전달을 지속적으로 유지.
- 마) 기존 자사가 보유한 온라인 홍보 채널인 페이스북, 인스타그램, 유튜브, 사오홍슈 등을 이용하여 B2B 네트워크 시스템 APP의 꾸준한 홍보 예정.
- 바) 유럽 및 구미주 시장 개척을 위한 구글, 및 페이스북 유료광고를 통해 B2B 네트워크 시스템홍보.

온라인 광고 및 홍보 채널

TK TRAVEL 페이스북,인스타,유튜브

- #TK TRAVEL 페이스북 운영
- #TK TRAVEL 인스타그램 운영
- #TK TRAVEL 유튜브 운영
- #TK TRAVEL 사오홍슈 운영

免費下載 TK Travel App

天賜祕境的海岸探訪路 正東·深谷海邊扇形路

感受深山自然的原始氣息 耳畔風聲輕響 坡州紺岳山

40,000

40,000

facebook, Instagram, YouTube, 小紅書

3. 사업종료 후 사업 운영계획

- 가) B2B 네트워크 시스템 APP을 꾸준한 업데이트와 수정으로 더 편리하고, 더 직관적인 B2B시스템 구축을 위한 유지 보수 예정.
- 나) 더 많은 해외 거래처를 늘리고 자사의 B2B 네트워크 시스템의 이용을 활성화 하여, 한국으로의 여행 수요 및 유통망 확보.
- 다) 여행판매를 하는 현지의 대형 여행사들만이 아닌, 손쉽게 한국 관광 상품을 판매 할 수 있게끔 하여, 누구나 예약이 가능한 온라인 한국 여행 시스템 공급.



■ 관광 혁신바우처 활용계획

- 신청 서비스 메뉴: [UX 고도화] 모바일, O2O 플랫폼 구축, 신규 기능 추가 및 고도화
- 이용 기간: 2021. 6 ~ 2021. 12 (7개월)
- 단계별 이용 계획: (2021. 6) 기획한 서비스 구축을 위한 App개발팀 선정.
(2021. 6~8) 자사 B2B 네트워크 App 개발 및 시스템 Upgrade.
(2021.9) 자사 현지 거래처를 통한 App 사용성 Test.
(2021.11) 사용성 Test를 통해 발견된 오류 및 문제점 보완 작업 및 개발.
(2021.12) 현지 여행사 및 대리점 배포 및 운영.
- 서비스 결과물 활용계획: B2B 네트워크 시스템 App을 이용한 해외 현지 여행사 및 대리점, 여행상품을 구매하는 잠재 관광객, 상품을 제공하는 공급처인가 협업을 통해 한국여행의 만족도를 높이고 거품없는 여행 상품 및 여행 정보 제공을 목적.

■ 사업수행인력 구성

1. 대표자 역량

- 2000년 ~ 2014년 - 홍콩에서 15년간 여행사 OP 및 실무 가이드 경력.
- 2015년 ~ 2021년 - 강원도, 인천, 경상북도, 충청북도등 지자체 국외 전담여행사 선정.
- 2020년 한국관광공사 글로벌 육성위원회 자문위원으로 위촉.
- 자사 B2B, B2C 글로벌 플랫폼 개발 및 유지보수.
- 광동어와 영어를 구사하여 중화권 현지에서 직접 영업 및 홍보 가능.
- 한국관광공사 외국인 팸투어 스케줄 개발 및 투어 행사 진행 다수.

한국 인바운드 관광산업은 코로나19로 인해 많은 변화를 겪고 있으며 특히 포스트 코로나 시대 방한 외국인의 투어 상품 구매 트렌드 또한 변화가 될 것으로 예상함.

기존 단체 여행에서 FIT(개별자유관광) 여행으로 변화가 되며, 자유여행의 수요가 급격하게 증가 됨과 동시에 기성상품이 아닌 직접 사용자에게 맞는 투어 스케줄과 일정을 만들어 가는 여행으로 변화 될 전망. 그리고 단순 관광지 방문이 아닌 체험과 직접 느끼고 경험 할 수 있는 체험형 투어를 선호하고 있으며 여행상품을 상품사용 3~4개월 전에 예약을 하던 외래 관광객이 증가 된 여행상품 플랫폼과 쉬워진 예약 접근성을 통하여 일주일 전 또는 당일 예약하는 형태로 상품구매 방식이 변화되고 있음을 확인. 이런 변화된 구매 흐름에 유튜브와 라이브커머스를 이용하여, 잠재 외래 관광객들에게 이벤트와 쌍방향 소통을 이용하여 재미를 제공하며, 구매까지 이루어지는 여행상품 판매가 활성화 되고 있음. 포스트 코로나 시대에는 대리점, 직판점 판매 및 구매도 이루어 지겠지만, 더 증가된 비대면 상품구매가 이루어 질 것으로 예상.

이에 자사는 이러한 변화에 모바일 B2B 네트워크 시스템을 통해 블로거, 유튜버에게 채널을 열어주고 바로 예약을 받을 수 있는 시스템 앱을 개발하고 시스템을 통한 홍보 및 광고 브러셔를 언제든지 판매자가 열어 볼수 있게 준비하고 있음. 또한 모바일 앱은 실시간 정산 및 결제 그리고 투어 참여 가능 여부를 블로거, 유튜버가 실시간 확인 할 수 있게 하며 빠른 판매가 가능하므로. 더 많은 한국 방문 관광객 수요를 만들어 내는 것이 궁극적인 자사의 목표.

2. 참여인력 현황 및 역량

번호	이름	직책	전문분야	운용계획
1	강일구	대표	시스템 개발, 디자인, 상품개발, 광고	사무실 상시 상주 운용
2	임병남	부장	상품개발 및 시스템 홍보	사무실 상시 상주 운용
3	곽희원	팀장	시스템 개발 (Web개발 및 API 연동 개발)	사무실 상시 상주 운용
4	오영선	과장	번체,간체,영어 번역 및 해외거래처 관리	사무실 상시 상주 운용

한국관광공사 사장 귀하