

## 사업명: 해외 유명 관광지 안내 서비스

### 개요

현재 우리나라 해외 여행의 패턴은 단체 여행이 일반적이지만, 현지 여행사(Land Operator)들의 고질적인 과당 경쟁으로 인한 그 결과물인, 쇼핑이나 옵션의 강매, 팁 강요 등으로 여행의 즐거움은 불쾌감이나 실망감으로 남는 경우가 많다. 따라서 이러한 피해나 부작용을 줄이기 위해 젊은 세대를 중심으로 단체 여행이 아닌, 개별적인 FIT(Free Independence Tour)로 바뀌는 과도기에 접어 들고 있다. 즉, 가이드의 통제나 시간의 제약 없이 개인이나 가족, 친지 등 소수 단위의 여행 증가가 확실하다. 또한, 코로나로 인한 이동 제한이 점차 해제됨에 따라, 해외관광객의 수요가 폭증하고 있으며, 거리 두기나 모임 제한 등의 경험으로, 단체 이동이나 가이드 접촉을 가능한한 피하려 할 것이다.

그러나, FIT 관광에 대한 여행 정보를 얻기 위해서 관광 안내 책자나 관광사이트를 참고하지만, 이는 일반적이고 단편적인 내용들 뿐이라, 실제 여행 현장에서는 큰 도움을 받지 못한다. 혹시, 현지 투어에 참여한다 하여도, 최소 성원 제약이나 날씨 등으로 캔슬이 되거나, 아니면 가이드 도움을 받는다 하더라도, 영어나 현지어를 사용하기 때문에 충분한 이해가 어려워, 결국 주마간산식 여행으로 끝나기 쉽다.

### 서비스 내용

휴대폰 소지자가 어떤 위치에 있을 때, 그 주변의 숙박지나 명소가 자동적으로 나타나는 위치 기반 서비스는 이미 존재하지만, 그 내용은 연락처나 홈페이지 등의 기본적인 정보만 제공된다. 따라서, 보다 폭넓고 도움이 되는 정보를 제공하기 위해, 관광객이 해외 유명 관광지나 명소(박물관, 갤러리 등)에 접근하였을 때,

- 1) 자동적으로, 그곳에 대한 정보(AV)가 자동적으로 다운로드되거나, 또는
- 2) 사진을 찍어 그 이미지로 정보를 얻을 수 있게 하거나, 또는
- 3) 사전 설치된 QR 코드를 이용하여, 관련 정보를 한글이나 한국어로 상세하고 편리하게 이용할 수 있는 서비스를 제공하는 것이다. (이후, 타 언어 서비스 추가 확대)

### 시장 규모

코로나 판데믹 직전인 2018년도 기준, 우리나라의 아웃바운드 규모는 2,870만 명 정도이며, 이 중 단체여행을 제외한 30% 정도의 861만 명이 FIT이다. 또한, 인바운드의 FIT 규모는 460만 명 정도이다. 이를 전세계의 관광객으로 확대해 보면, 연간 14억 명에 달하며, 이 중 FIT 인원은 약 4억 2천만 명에 달하는 엄청난 규모의 시장이다.

### 개발 계획

위 서비스의 가능성을 확인하기 위해, 약 1년 반 동안, 약 1,200명 정도의 FIT에게 뉴질랜드<sup>1</sup>와 호주의 관광지 안내 자료를 음성 파일로 제공하였고, 그 피드백을 받아 본 결과는 대단히 호의적인 반응이었다. (만족도 1~10 등급 중, 최고 10등급 95%, 9/8등급 3%, 기타 2%)

지역별 추진 계획은,

- 1) 대양주(뉴질랜드<sup>2</sup>, 호주)를 시작으로,

---

<sup>1</sup> 위 서비스는 뉴질랜드를 기반으로 진행 중입니다. 뉴질랜드의 관광산업은 수출 1위 업종이며, 대한민국 과기부에서 주관하는 KANZ(Korea, Australia & New Zealand) 정보통신협의체의 일국입니다. 또한, 서울시 교통정보 시스템(TOPIS)을 도입하여, Auckland시에 적용한 ICT 선진국입니다.

<sup>2</sup> 뉴질랜드의 MBIE(Ministry of Business, Innovation & Employment), 기술협회(NZ Tech), DATACOM, IRIS, NZ Tourism(뉴질랜드 관광청) 등 정부기관과 관련 협회, IT 선도 회사 등과의 협업을 통해, GPS를 기반으로 한 앱을 개발한다.

- 2) FIT 대표 형태인 허니문여행지, 배낭여행지, 워홀러 국가와,
- 3) 아시아, 미주, 유럽 등에 똑같은 시스템을 적용하여, 전세계로 확대해 나간다.
- 4) 유커를 비롯한 외국인들의 우리나라 방문인 인바운드 시장을 위한 서비스도 개발한다.

일정별 추진은,

	업무 내용	비고
3분기	투자 유치, 관련 기관/회사 컨택	2022
4분기	앱 개발, 자료 수집	
1분기	앱 개발/완료	2023
2분기	서비스 개시/피드 백 취합/문제점 개선	

수익 구조

- 1) 앱 내에서의 광고 유치
- 2) 앱 업로드 사용료
- 3) 앱 결제 금액의 일정 부분(%) 공유 등

기타

- 1) 해외 캠핑 사이트, 캠퍼밴, 로컬 마트, 워홀러 플랫(Flat), 오uckland/시드니 패스 등 유치
- 2) 기업 인센티브 투어, 유학생 유치 호스텔업 등 특화 사업 추진
- 3) 대양주 지사/Representative 설립