

스크린골프장과 고객 간 매칭 어플리케이션 구현

곽지원, 김예원, 박정인, 임영호
동의대학교 컴퓨터소프트웨어공학과
e-mail : 1213kyo@naver.com

Implementation of Application for Matching Between Screen Golf and Client

Ji-Won Kwak, Ye-Won Kim, Gyeong-In Park, Young-Ho Im
Dept. of Computer Software Engineering, Dong-eui University

1. 연구 필요성 및 문제점

100세 시대가 다가오면서 건강관리의 중요성이 더욱 커지고 있다. 하지만 최근에는 황사나 미세먼지 같은 대기오염 때문에 야외 운동이 부담스럽다. 이러한 이유로 실내 스포츠가 주목받는 운동으로 떠오르고 있다. 실내 스포츠 중에서 골프에 대한 선호가 높다. 골프를 단순히 관람하고 응원하는 것을 넘어 직접 타석에서 진짜 골프를 경험하기 위해 스크린골프장을 찾는 발걸음이 남녀노소, 나이 불문하고 잦아들었다. 이용객이 점점 많아지면서 스크린골프장을 더 쉽고 빠른 예약 서비스로 원하는 사람들도 많아졌다. 이런 사람들을 위해 스크린골프장과 고객 간 간편 매칭 서비스를 제공하는 앱을 구현한다.

어플리케이션 이용객은 전국 어디서든 자신의 위치를 제공하면 주변 가까운 스크린골프장을 검색할 수 있고 기본적인 가게 정보를 알 수 있다. 그리고 자신이 선택한 가게와 1:1 메시지를 주고받으며 가격이나 서비스를 흥정 받을 수 있다. 사업주는 간편 에디터를 통해 쉽고 편리하게 업체를 등록할 수 있고 간편한 고객관리 시스템과 실시간 매칭 서비스로 스크린 골프 예약 및 현황을 파악할 수 있어 효율적으로 매장 관리와 서비스를 제공해줄 수 있다.

2. 연구내용과 방법

그림 1은 구현된 스크린골프장과 고객간 간편 매칭 서비스의 실행 흐름도를 보인다. 첫 메인 화면은 상단에 이용할 가게의 원하는 시간대, 이용자 수와 가게의 유형을 선택한 후 검색하기 버튼을 클릭한다. 그 후 해당화면에서 선택한 시간대, 이용자 수와 가게가 상단에 표시되고 화면의 중앙에 사용자의 위치를 중심으로 위치해있는 가게들을 띄어준다. 정보를 원하는 가게를 클릭하면 새 화면에 기존에 사업가가 등록해두었던 해당 가게의 사진, 운영시간, 전화번호, 가격, 주소 등의 정보가 나온다. 하단에 '조르기' 버튼이 있는데, 어플리케이션 사용자가 조르기버튼을 클릭하면 해당 가게의 업주에게 알림이 간다. 메시지를 받은 업주는 가격을 낮추어 사용자에게 전송할 수 있다. 그리고 사용자에게 핫딜 메시지가 측면에 뜨고 사용자가

클릭하면 새로운 화면이 뜬다. 어플리케이션 사용자는 다시 조르기, 예약하기 중 선택을 할 수 있다. 여기서 예약하기 버튼을 클릭하면 결제화면으로 넘어간다.

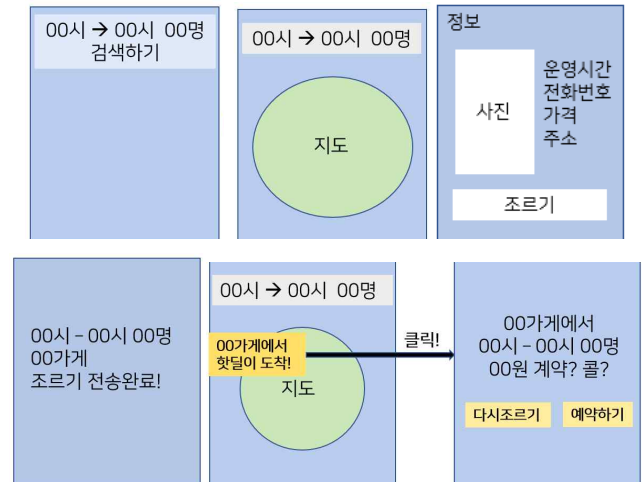


그림 1. 스크린골프장과 고객 간 매칭 어플리케이션 구현

3. 결론 및 향후 연구

현대 야외에서 즐기는 스포츠가 IT기술이 더해지면서 실내 스포츠로 급성장하고 있다. 대표적인 예로 스크린 골프가 있다. 뿐만 아니라 테니스, 승마, 사격 등 실내에서 하기 어려웠던 종목까지도 스크린으로 즐길 수 있게 되었다. 공간이나 비용 등의 부담을 가상현실(VR)이나 인공지능(AI) 등 IT기술을 통해 해소하면서 많은 대중들이 찾게 되었다. 위와 같은 스포츠는 통계청 자료에 의하면 50대 ~ 60대 이상이 주로 이용을 하고 있다는 결과가 나왔다. 스크린골프는 방이라는 한정적인 공간에서 이루어지기 때문에 가게를 갔을 때 빈방이 없는 경우가 있을 수 있다. 이런 경우, 50대 ~ 60대 이상의 이용자들은 휴대폰을 이용한

검색 활용이 낮기 때문에 다른 가게를 찾기 어렵다. 이와 같은 이용자들을 위한 고정형 핫딜 어플을 개발할 것이다. 직접 찾아간 가게에 빈방이 없을 경우 우리 어플을 실행시키면 즉시 GPS 위치기반 서비스가 실행되어 사용자 주위의 다른 스크린골프장 가게의 위치를 띄워준다. 가게이용을 원하는 사람들이 빈방이 없어 다른 곳으로 이동하는 것 대신 주변의 눈에 잘 띄지 않는 곳에 위치한 같은 종류의 가게를 사람들이 이용함으로써 업주와 사용자 둘 다 상부상조가능하다고 생각한다. 업주입장에서는 빈방으로 운영이 되지 않는 것보다 어플을 통한 핫딜로 고객들을 받는 것이 좋을 것이다. 어플 사용자 입장에서는 원하는 가게를 핫딜을 통한 저렴한 가격으로 이용하게 될 것이다.

연령대별 골프장 이용횟수

구 분	10대	20대	30대	40대	50대	60대이상
2017년	2.6회	3.5회	5.1회	7.4회	12.0회	16.1회
2015년	2.5회	2.6회	5.3회	8.3회	10.3회	11.0회
증감율	4.00%	34.60%	13.70%	12.20%	11.10%	46.40%

10대는 13세 이상이 대상인구. 자료=통계청, 3M골프경영연구소.

참고문헌

- [1] 정민수, 강정완, 김선우, “5G 무선 측위 기술 및 위치기반 통신 기술 동향과 전망,” 한국통신학회지(정보와통신), 제35권 제3호, pp.1-9, 2018.
- [2] 김다나, 정민진, 윤용익, “위치기반 쿠폰/할인 서비스 제공의 광고 플랫폼 개발”, 한국정보과학회 2016년 한국컴퓨터종합학술대회 논문집, pp.1-3, 2016.