

# 제안요청서 (RFP)

사업명	스마트 패키지 여행 가이드 애플리케이션 개발
팀	5팀 : 초록빛

2024. 3. 20.

담당	팀장	김재형	2018108251	010-2447-8363
	팀원	정그린	2023208020	010-9062-7541
	팀원	권혁원	2021108030	010-6844-3530

# 목 차

## I. 사업개요

1. 공식 애플리케이션 명칭 .....	1
2. 서비스 개요 .....	1
3. 서비스의 궁극적인 목표 .....	2
4. 애플리케이션 구축 목표 일정 .....	3

## II. 구축 컨셉 및 타겟 설정

1. 서비스 컨셉 .....	4
2. 시장 조사 및 경쟁 분석 .....	5
3. 타겟 고객층 정의 .....	6

## III. 제안 요청 사항 정의

1. 사용자 경험(UX) 설계 .....	7
2. 비즈니스 모델 설계 .....	8
3. 기술적 측면 고려 .....	9
4. 마케팅 및 홍보 전략 .....	10
5. 운영 및 유지보수 계획 .....	12

6. 비용 및 수익 관리 .....	13
7. 법률 및 규제 준수 .....	14

#### IV. 제안서 작성 및 제출안내

1. 제안서 작성 .....	16
-----------------	----

# I . 사업개요

---

## 1. 공식 애플리케이션 명칭

- ▶ "JourneyBuddy"라는 이름은 다음과 같은 특징을 갖는다.
  - > 여행 중심의 경험: "Journey"라는 용어는 여행을 의미하여, 해당 서비스가 여행 중심의 경험을 제공한다는 것을 강조
  - > 친밀함과 동반자성: "Buddy"라는 이름은 사용자들이 여행하는 동안 함께하는 친구나 동행자를 상징하여, 사용자들에게 친숙하고 안정감을 주는 느낌을 전달
  - > 개인화된 서비스: 이름이 친구나 동행자와 관련되어 있어 개인적이고 친근한 서비스를 제공한다는 느낌을 전달

## 2. 서비스 개요

- 가. 사 업 명 : 「스마트 패키지 여행 가이드 애플리케이션 개발」
- 나. 기 간 : 계약체결일로부터 6개월(제작범위에 따라 변동 가능)
- 다. 계약방법 : 제한입찰(총액), 협상에 의한 계약
- 라. 소요예산 : 100,000,000원 이하(VAT포함)
- 마. 사업내용

- ▶ 해외 여행을 계획하는 이들에게 비행기 티켓 예매부터 숙소예약, 음식점 추천, 여행지 추천까지 편리하게 제공하는 스마트 여행 가이드 애플리케이션 개발
- ▶ 제작형태 : 실시간 서비스가 가능한 모바일 애플리케이션 형식  
( 안드로이드, IOS 네이티브 애플리케이션 )

### 3. 서비스의 궁극적인 목표

- ▶ 개인화된 여행 경험 제공: 기존 정형화된 패키지 여행에서 벗어나 가이드의 통제 없이 즐길 수 있는 패키지 여행 경험을 제공하여, 고객들이 자유롭고 편안한 여행을 느낄 수 있는 서비스 제공.
- ▶ 시공간적 제약 없는 여행 가이드 서비스 제공: 패키지 여행에서 애플리케이션이 가이드를 대체하여 사용자에게 시공간적 제약 없는 가이드 서비스를 제공.
- ▶ 글로벌 제휴 업체를 통한 포인트 환급 서비스 제공: 패키지 여행 사용자가 가이드 애플리케이션의 추천 알고리즘에 따라 제휴 업체 방문 시 일정 금액을 환급받을 수 있도록 하고, 환급된 포인트를 다음 패키지 여행 구매 시 활용할 수 있도록 제공.
- ▶ 안전하고 신뢰할 수 있는 서비스 구축: 고객들이 안전하게 여행을 즐길 수 있도록, 신뢰할 수 있는 비행기 예매부터 안전한 이동 방법 제시 및 긴급 상황 시 24시간 고객센터를 통한 신속한 지원을 제공.
- ▶ 지속적인 혁신과 발전: 지속적인 혁신과 발전을 통해 사용자들에게 더 나은 여행 경험을 제공함과 동시에 새로운 기술과 트렌드를 적극적으로 수용하며, 고객들에게 유명한 여행지와 음식점을 추천해주는 서비스로의 발전 지향.
- ▶ 다양한 수익 모델을 활용한 수익 창출: 항공사와의 제휴를 통해 비행기 티켓 예매 서비스를 제공하고, 음식점과의 제휴를 통해 현지 음식점 추천 서비스를 제공하고, 사용자들의 여행 선호도와 행동 패턴 데이터를 수집하여 분석하고, 이를 기반으로 타겟팅된 광고 서비스를 제공하여 광고주에게 유료 광고 서비스를 제공하는 방식으로 수익 창출을 목표로 함.

#### 4. 애플리케이션 구축 목표 일정

##### ▶ 일정

구 분	내 용	2024.3	2개월	3개월	4개월	5개월	6개월	7개월
사업자 선정 및 계약	우선협상대상자 선정							
	협상 및 계약							
개 발	요구사항 분석 및 기능 명세서 작성							
	UI, UX 디자인 및 와이어프레임 작성							
	프로토타입 제작 및 초기 피드백 수렴							
	기본 기능 개발							
	중간 테스트, 디버깅, 보완							
	고급 기능 개발							
	최종 테스트 및 QA, 사용자 피드백에 따른 수정 및 최적화							
	앱 출시 및 런칭 준비							
	마케팅 및 홍보 활동 준비							
	서비스 런칭 및 모니터링							
	지속적인 업데이트 및 유지보수, 사용자 피드백 수집 및 개선작업							

※ 상기 추진일정은 개발범위에 따라 변동 가능

## Ⅱ. 구축 컨셉 및 타겟 설정

---

### 1. 서비스 컨셉

- 가. "Journey buddy"는 스마트 여행 가이드 서비스 애플리케이션으로, 해외여행 패키지 상품을 소개하고, 사용자에게 편의성과 자유로움을 제공한다. 이 서비스는 기존의 패키지 여행의 제한된 선택지를 벗어나고, 사용자가 자유롭게 여행 루트를 결정할 수 있도록 돕는다.
- 나. 주요 기능으로는 선정된 항공 예약, 숙박 업체 제공뿐만 아니라, 다양한 여행 루트를 추천하여 사용자들이 새로운 경험을 만들 수 있도록 한다. 또한, 서비스와 제휴한 음식점을 방문할 경우 가상의 포인트를 환급하여 다음 패키지 여행에 사용할 수 있도록 구성되어 있다.
- 다. "Journey buddy"는 사용자들에게 단순한 여행 가이드를 넘어서서, 자유롭고 맞춤형의 여행 경험을 제공한다. 이를 통해 사용자들은 여행의 새로운 방향을 찾을 수 있으며, 제휴업체와의 상생을 통해 지속적인 혜택을 누릴 수 있다. 이 서비스는 개인화된 여행 경험과 포인트 시스템을 통해 사용자들에게 차별화된 서비스를 제공하여 여행 산업에 새로운 흐름을 만들고자 한다.

## 2. 시장 조사 및 경쟁 분석

### 가. 타겟 시장 식별

- ▶ 비대면 패키지 여행 서비스의 타겟 시장은 주로 항공권, 호텔, 음식점, 그리고 관광지과 같은 여행 관련 시장을 대상으로 한다. 여행사 및 여행 관련 업체들이 본 서비스를 이용하여 고객에게 다양한 여행 상품을 제공할 수 있으며, 본 서비스는 관련 업체들과 고객을 연결해 주는 중계역할을 한다.

### 나. 시장 동향 파악

- ▶ 여행 산업은 디지털 기술의 발전과 함께 급속한 변화를 겪고 있다. 특히 코로나19 팬데믹 이후에는 비대면 및 온라인 여행 서비스의 수요가 더욱 증가하고 있다. 사용자들은 안전하고 편리한 여행을 선호하며, 모바일 기기를 통한 예약 및 정보 접근이 보편화되고 있다. 이에 따라 모바일 어플리케이션을 통한 패키지 여행 서비스의 수요가 높아지고 있다.

### 다. 경쟁사 및 유사 서비스 분석

- ▶ 경쟁사로는 Airbnb, Expedia, TripAdvisor, Booking.com 등이 있으며, 주로 숙소 예약 및 여행 정보 제공에 중점을 두고 있다.
- ▶ Airbnb: 전 세계적으로 유명한 숙박 예약 플랫폼으로, 여행객들에게 다양한 숙박 시설을 제공합니다. 최근에는 여행 체험 서비스도 제공하고 있다.
- ▶ Expedia: 비행기 티켓 예매부터 숙소 예약까지 다양한 여행 서비스를 제공하는 종합 여행 예약 플랫폼이다.
- ▶ TripAdvisor: 여행 관련 정보 및 리뷰 플랫폼으로, 사용자들에게 관광지, 호텔, 음식점 등에 대한 정보를 제공한다.
- ▶ Booking.com: 숙소 예약 플랫폼으로, 전 세계적으로 다양한 숙소 옵션을 제공한다.



## **라. 강점과 차별화**

- ▶ 기존 경쟁사들은 주로 숙박 예약에 중점을 두고 있으며, 패키지 여행의 경우 가이드 서비스가 필요한데, 이를 위한 비대면 플랫폼은 아직 부족한 상태이다. 비대면 패키지 여행 가이드 서비스는 아직 이들의 주요 서비스가 아니며, 이에 따라 시장에서의 경쟁은 더욱 유리할 것으로 예측된다. 본 서비스는 실시간 GPS 기반 가이드 서비스와 환급 프로그램 등의 강점을 바탕으로 차별화되고 있다. 이러한 차별화된 요소들을 통해 저희는 시장에서의 경쟁 우위를 확보할 것으로 기대된다.

## **3. 타겟 고객층 정의**

### **가. 서비스를 사용할 주요 고객층 정의**

- ▶ 본 서비스는 가이드 없이 여행을 즐기고자 하며, 안전하고 편리한 비대면 여행을 선호하는 개인 및 그룹 여행객들을 중점으로 한다. 특히 모바일 애플리케이션을 통해 여행을 계획하고 예약하는데 있어 애로사항이 없는 MZ세대를 주요 타겟 고객층으로 정의한다.

### **나. 고객의 취향을 고려한 사용자의 사용 목적과 사용 방식 정의**

- ▶ 본 서비스는 고객이 즐겁고 만족스러운 여행을 경험할 수 있도록 고객의 취향을 파악, 개인화된 알고리즘을 활용하여 고객의 여행 선호도와 행동 패턴을 분석하고, 이를 기반으로 고객에게 최적화된 여행지 추천 및 이동 경로를 제공할 것이다. 고객은 모바일 애플리케이션을 통해 손쉽게 여행을 계획하고 예약할 수 있으며, 실시간으로 제공되는 맞춤형 추천과 안내를 받아 새로운 여행을 경험할 수 있도록 한다.

### Ⅲ. 제안 요청 사항 정의

#### 1. 사용자 경험(UX) 설계

사용자 경험(UX)	설계내용
가입 및 로그인	간편한 회원가입과 로그인 프로세스를 제공하여 사용자들이 서비스를 빠르게 시작할 수 있도록 합니다. 이를 위해 소셜 미디어 계정을 통한 가입 옵션과 생체 인식을 지원하는 로그인 기능을 제공한다.
여행 상품 탐색	직관적이고 편리한 검색 기능을 제공하여 사용자들이 원하는 여행 상품을 쉽게 찾을 수 있도록 한다. 또한, 사용자의 선호도와 이용 기록을 기반으로 개인 맞춤형 여행 상품을 추천한다.
상세 정보 제공	여행 상품에 대한 상세한 정보를 제공하여 사용자들이 여행에 대한 명확한 이해를 가질 수 있도록 한다.
예약 및 결제	직관적인 예약 및 간편결제(ex. 카카오페이) 프로세스를 제공하여 사용자들이 여행 상품을 빠르고 편리하게 예약할 수 있도록 한다.
여행 중 서비스	실시간으로 여행 정보를 제공하여 사용자들이 여행 중에도 편리하게 GPS기반 서비스를 이용할 수 있도록 한다. 또한, 여행 일정의 변경이나 추가 예약 요청을 쉽게 처리할 수 있는 기능을 제공한다.
후기 및 평가	여행 후기 및 평가 기능을 제공하여 사용자들이 여행 상품에 대한 다양한 의견을 공유할 수 있도록 한다.
고객 지원 및 문의	빠르고 신속한 고객 지원 서비스를 제공하여 사용자들의 문의나 불만을 신속하게 처리한다. 또한, FAQ 및 도움말 센터를 통해 사용자들이 스스로 문제를 해결할 수 있도록 지원한다.
개인화 및 편의성	사용자들의 선호도와 이용 기록을 분석하여 개인 맞춤형 서비스를 제공하고, 다국어 및 다문화 지원을 통해 전 세계의 사용자들에게 편리한 서비스를 제공한다.

## 2. 비즈니스 모델 설계

### 가. 비즈니스 모델

비즈니스 모델	세부내용
주요 활동	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 여행 상품의 조사 및 선정</li> <li>- 애플리케이션 개발 및 유지보수</li> <li>- 제휴 업체와의 협력 관리</li> <li>- 마케팅 및 홍보 활동</li> <li>- 고객 서비스 및 지원</li> </ul>
주요 파트너	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 항공사, 호텔 및 숙박 업체</li> <li>- 관광지 및 레스토랑</li> <li>- 결제 및 보안 서비스 제공업체</li> <li>- 마케팅 및 광고 대행사</li> <li>- 기술 및 소프트웨어 개발 업체</li> </ul>
주요 자원	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 기술 인프라 (서버, 네트워크, 소프트웨어)</li> <li>- 개발 인력 (프론트엔드, 백엔드 개발자, 디자이너)</li> <li>- 제휴 업체 및 협력사 관계</li> <li>- 브랜드 및 인지도</li> <li>- 자금 및 재무 자원</li> </ul>
가치 제안	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 개인 맞춤형 여행 상품 제공</li> <li>- 편리하고 간편한 예약 및 결제 프로세스</li> <li>- 실시간 여행 정보 및 지원 서비스 제공</li> <li>- 사용자에게 가상 포인트를 제공하여 다음 여행에 사용할 수 있는 혜택 제공</li> </ul>
고객 세그먼트	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 개별 여행객 및 여행 그룹</li> <li>- 비즈니스 여행객</li> <li>- 국내 및 해외 여행객</li> </ul>
매출 모델	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 패키지 여행 상품의 판매 수익</li> <li>- 프리미엄 서비스 이용료</li> <li>- 광고 및 제휴 수익</li> <li>- 추가 서비스 및 옵션의 판매 수익</li> </ul>
비용 구조	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 인프라 및 기술 개발 비용</li> <li>- 운영 및 유지보수 비용</li> <li>- 제휴 및 협력 비용</li> <li>- 마케팅 및 광고 비용</li> <li>- 인력 비용 (개발자, 디자이너, 고객 서비스 인력)</li> </ul>
고객 관계	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 개인화된 서비스 제공</li> <li>- 실시간 고객 지원 및 문제 해결</li> <li>- 지속적인 소통 및 피드백 수렴</li> <li>- 로열티 프로그램 및 혜택 제공</li> </ul>
채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 모바일 애플리케이션 (iOS 및 Android)</li> <li>- 웹 사이트 및 온라인 플랫폼</li> <li>- 소셜 미디어 및 디지털 마케팅</li> <li>- 파트너 및 제휴사를 통한 판매 채널</li> </ul>

## 나. 판매 모델 : 부분 유료화

판매 모델	세부내용
여행 패키지 상품	특정 가격의 패키지를 제공하여 여행 상품이나 추가 서비스를 이용하고자 하는 사용자들을 대상함. 이러한 패키지는 항공티켓, 숙박 시설, 여행 루트, 실시간 고객 응대 서비스 등을 포함함.
프리미엄 기능 및 옵션	사용자에게 유료로 제공되는 추가 기능이나 옵션을 제공하여 맞춤형 여행 경험을 제공함. 예를 들어, VIP 라운지 액세스, 우선 탑승 서비스, 특별 이벤트 참여 등의 서비스를 추가 요금을 받고 제공할 수 있다.
포인트 및 할인혜택	패키지 여행 이용자가 제휴업체 방문 시 특별한 포인트 혜택이 주어지며, 이를 통해 다음 여행 상품 구매 시 할인 혜택을 받을 수 있도록 한다. 또한 회원 등급에 따라 추가적인 혜택을 제공하여 충성도를 높임.

## 3. 기술적 측면 고려

### 가. 필요 기술 스택

- ▶ 프론트엔드: React 또는 Vue, Angular와 같은 자바스크립트 프레임워크
- ▶ 백엔드: Spring 프레임워크
- ▶ 데이터베이스: PostgreSQL 또는 MongoDB와 같은 관계형 데이터베이스
- ▶ 클라우드: AWS 또는 Google Cloud와 같은 클라우드 서비스 제공 업체 활용

### 나. 시스템 아키텍처 선별

- ▶ 마이크로서비스 아키텍처를 기반으로 하여 서비스를 모듈화하고 확장 가능한 아키텍처를 구축
- ▶ 트래픽 분산을 위해 로드 밸런서를 사용하여 서버 간 부하 분산

### 다. 트래픽 관리

- ▶ CDN(Content Delivery Network) 도입: 정적 콘텐츠를 전 세계에 분

산된 서버에 캐싱하여 빠른 속도로 제공

- ▶ 오토 스케일링: 트래픽 증가 시 자동으로 인프라를 확장하여 대응
- ▶ 캐싱 및 쿼리 최적화: 데이터베이스 쿼리 성능 향상을 위해 데이터 캐싱 및 쿼리 최적화 기술 도입

## 라. 데이터 보안 및 개인정보 보호 계획

- ▶ 데이터 암호화: 민감한 사용자 데이터는(사용자 여행 관련 정보) AES 또는 RSA와 같은 암호화 알고리즘을 사용하여 저장 및 전송
- ▶ 접근 제어 및 권한 관리: OAuth 또는 JWT를 사용하여 사용자의 인증 및 권한을 관리하여 데이터에 무단 액세스를 방지
- ▶ GDPR, CCPA 등의 규정 준수를 위해 사용자의 개인정보 보호에 관한 강력한 정책 시행

## 마. 기타 기술적 고려 사항

- ▶ 모니터링 및 로깅 시스템을 구축하여 서비스의 상태 및 성능을 실시간으로 모니터링하고, 트래픽 상황을 파악하여 조치
- ▶ 부하 테스트: 트래픽 증가 상황에서 시스템의 성능과 안정성을 테스트하여 부하에 대비
- ▶ 비상 대응 계획: 장애나 서비스 중단 시 신속하게 대응할 수 있는 비상 대응 계획 수립 및 운영

# 4. 마케팅 및 홍보 전략

## 가. 브랜드 및 서비스 홍보

- ▶ "Journy buddy"의 브랜드를 강화하고 서비스의 가치를 강조하는 홍보 캠페인을 개발한다.

- ▶ 디지털 채널을 활용하여 소셜 미디어, 블로그, 온라인 광고 등을 통해 브랜드 인식을 높인다.

#### 나. 여행 유튜버와의 협력 이벤트

- ▶ 인기 여행 유튜버와 협력하여 패키지 구매 할인 코드를 발행하거나 홍보하는 이벤트를 진행한다.
- ▶ 유튜버들과의 콜라보레이션을 통해 사용자들에게 더 많은 혜택을 제공하고, 브랜드 인식을 높인다.
- ▶ 유튜버들의 여행 영상이나 소셜 미디어를 통해 "Journy buddy"의 서비스를 홍보한다.

#### 다. 포인트 시스템 홍보

- ▶ 포인트 시스템의 장점을 강조하여 사용자들에게 더 많은 혜택을 제공하는 방법을 소개한다.
- ▶ 이를 통해 사용자들이 서비스를 더 자주 이용하도록 유도한다.

#### 라. 사용자 리뷰 및 소셜 증거

- ▶ 만족한 사용자들의 리뷰를 활용하여 신뢰성을 높이고, 소셜 증거를 제공한다.
- ▶ 사용자들이 직접 경험한 이야기를 공유하도록 유도하여 신뢰도 있는 마케팅을 진행한다.

#### 마. 지속적인 분석과 개선

- ▶ 마케팅 결과를 지속적으로 분석하고, 피드백을 수용하여 전략을 개선한다.
- ▶ 사용자들의 피드백을 수집하여 서비스의 개선 및 마케팅 전략에 반영한다.

## 5. 운영 및 유지보수 계획

### 가. 서비스 운영 계획

- ▶ 서비스 운영은 24/7로 연중무휴 제공한다.
- ▶ 운영팀은 이용자의 문의와 요구사항을 신속하게 처리하고, 기술적 문제 발생 시 즉각 대응하여 서비스의 원활한 운영을 유지한다.

### 나. 유지보수 계획

- ▶ 서비스의 안정성을 보장하기 위해 주기적인 시스템 및 데이터베이스 백업을 진행한다.
- ▶ 시스템 업데이트 및 보안 패치는 정기적으로 수행되며, 이는 사용자에게 영향을 미치지 않는 시간대에 실시한다.

### 다. 고객 지원 및 피드백 처리

- ▶ 사용자들의 문의나 불만사항에 대한 신속하고 친절한 응대를 위해 24시간 고객 서비스가 운영되고, 고객은 언제든지 애플리케이션을 통해 텍스트 및 음성으로 여행 관련 문의를 할 수 있다.
- ▶ 고객 피드백은 꾸준히 모니터링되고 분석되어 서비스의 개선 및 향상에 반영된다.

### 라. 보안 및 개인정보 보호

- ▶ 서비스는 최신 보안 기술을 활용하여 여행 루트 및 취향을 비롯한 사용자의 개인정보를 안전하게 보호한다.
- ▶ 이를 위해 정기적인 보안 감사와 취약점 점검이 수행되며, 보안 문제가 발견될 경우 신속한 조치를 취한다.

### 마. 업그레이드 및 확장성

- ▶ 서비스는 지속적인 개선과 업그레이드를 통해 사용자들에게 최신

기술과 편의성을 제공한다.

- ▶ 서비스의 확장성을 고려하여 새로운 기능 및 서비스의 추가가 원활하도록 설계한다.

#### 바. 비상 대비 계획

- ▶ 서비스에 긴급 상황이 발생했을 경우를 대비하여 비상 대비 계획을 마련하며, 이를 통해 신속하고 효과적으로 대응한다.

## 6. 비용 및 수익 관리

#### 가. 비용 관리

- ▶ 개발 비용 : 애플리케이션 개발에 필요한 소프트웨어 및 하드웨어 구입 비용, 개발자와 디자이너의 임금, 외주 개발 업체에 지불할 비용 등을 포함한다.
- ▶ 운영 비용 : 서버 호스팅 및 유지 보수 비용, 보안 및 데이터 관리 비용, 고객 서비스 및 지원 인력 비용 등을 고려한다.
- ▶ 마케팅 비용 : 광고 캠페인, 소셜 미디어 홍보, 이벤트 및 프로모션 비용 등을 포함하여 브랜드 인지도 향상과 사용자 확보를 위한 활동에 필요한 비용을 고려한다.

#### 나. 수입 관리

- ▶ 서비스 이용료 : 패키지 여행 상품의 판매 수입, 애플리케이션 내 프리미엄 기능 또는 구독 제공에 따른 수입 등을 고려한다.
- ▶ 광고 수익 : 애플리케이션 내 광고 게재를 통한 광고 수익, 제휴 마케팅을 통한 추가 수익 등을 고려한다.
- ▶ 기타 수입 : 서비스 관련 제휴 협약, 추가적인 부가 서비스 제공에 따른 수입 등을 고려한다.



## 다. 수입 대비 비용 분석

- ▶ 수입과 비용을 상세하게 분석하여 수입이 비용을 상회하는지 여부를 평가한다.
- ▶ 수입 대비 이익률을 계산하여 비즈니스의 수익성을 파악하고 향상시킬 수 있는 방안을 모색한다.

## 라. 금융 관리

- ▶ 예산을 세워서 비용을 효율적으로 관리하고 재무적 건전성을 유지한다.
- ▶ 투자 및 자금 조달에 대한 전략을 수립하여 자본 확보를 위한 노력을 기울인다.

## 마. 세무 관리

- ▶ 세금 납부 및 신고를 정확하게 처리하여 법적 문제를 예방하고, 관련 세무 상담을 받아서 적절한 세무 전략을 수립한다.
- ▶ 세무 감사에 대비하여 필요한 문서 및 기록을 관리하고 보관한다.

# 7. 법률 및 규제 준수

## 가. 저작권 및 오픈 소스 라이선스

- ▶ 개발 중인 애플리케이션에서 사용하는 모든 소프트웨어, 라이브러리, 이미지 등의 자료는 저작권이나 오픈 소스 라이선스를 준수하여야 한다.

## 나. 개인정보 보호

- ▶ 사용자의 개인정보를 취급하는 부분은 개인정보 보호법과 GDPR 등 관련 법률을 엄격히 준수하여야 한다. 데이터 보호 및 보안에 대한

기준과 준수 규칙 등을 정의하여 관리한다.

#### 다. 소비자 보호

- ▶ 애플리케이션 이용자에게 공정한 거래 조건과 알려진 사실에 대한 충분한 정보를 제공하여야 한다.

#### 라. 저작권 보호

- ▶ 애플리케이션에 사용된 콘텐츠나 디자인이 다른 사람의 저작물을 침해하지 않도록 주의하여야 한다.

#### 마. 보안 및 데이터 관리

- ▶ 사용자 데이터의 보안을 위해 적절한 보안 조치를 취하고, 데이터를 수집하고 저장할 때에는 사용자의 동의를 받고, 데이터를 안전하게 관리하여야 한다.

#### 바. 지역별 법률 및 규제

- ▶ 서비스를 제공하는 국가의 법률 및 규제를 준수하여야 합니다. 각 국가마다 다른 데이터 보호, 소비자 보호, 결제 규제 등이 존재할 수 있기에 충분한 정보 수집과 사례조사가 필요하다.

#### 사. 앱 스토어 정책

- ▶ 서비스를 앱 스토어에 출시하기 위해 해당 앱 스토어의 정책을 준수하여야 한다. 각 앱 스토어는 애플리케이션의 내용, 기능 및 사용자 경험에 대한 일련의 요구사항을 정리하고 반영한다.

## IV. 제안서작성 및 제출안내

---

### 1. 제안서 작성요령

#### 가. 제안서 제출 이후 프로세스 안내

- ▶ 제안서 제출 후, 공시한 기간 동안 검토 및 평가를 진행한다. 필요 시 추가정보를 요청할 수 있으며, 최종 선정 결과는 이메일 또는 전화로 통보한다.

#### 나. 제안서 필수 항목 정의

- ▶ 제안서 개요 및 목적
- ▶ 제안자의 경력 및 역량 소개
- ▶ 프로젝트 실행 계획 및 일정
- ▶ 비용 및 예산 계획
- ▶ 제안서 서명 및 동의서

#### 다. 제안서 선택 항목 정의

- ▶ 기술적인 접근 방식
- ▶ 추가적인 서비스 또는 기능 제안
- ▶ 이전 프로젝트 경험 및 성공 사례

#### 라. 제안서 평가 기준 가이드

- ▶ 기술적 우수성 및 실현 가능성

- ▶ 예산 및 비용 효율성
- ▶ 프로젝트 일정 및 실행 계획의 타당성
- ▶ 제안자의 경력 및 역량
- ▶ 서비스나 제품의 품질과 가치 제안

#### 마. 제안요청서 공고 및 일정

- ▶ 제안요청서 공고일: 24. 03. 20.
- ▶ 제안서 제출 마감일: 24. 03. 31.
- ▶ 검토 및 평가 기간: 24. 04. 01. ~ 04. 03.
- ▶ PT 및 최종 평가: 24. 04 .05.

#### 바. 제안서 관련 문의 담당자 정보

- ▶ 이름: 정그린
- ▶ 부서: 서비스 기획1팀
- ▶ 직급: 차장
- ▶ 연락처: 010-9062-7541
- ▶ 이메일: th2gr22n@gmail.com

#### 사. 제안서 작성지침 및 유의사항

- ▶ 제안서는 가급적 A4지 3hole 바인더를 사용하고 종방향 작성을 원칙으로 하되, 부득이한 경우 A4 횡방향으로 작성할 수 있다.
- ▶ 발표제안서는 40매 내외를 원칙으로 하며, 이미지 등을 추가 및 삽입할 수 있다.

- ▶ 제안서의 구성 및 목차는 가능한 제안서 작성지침의 순서 및 목차에 의해 작성하고, 증빙과 관련된 자료는 별도로 첨부하여야 한다.
- ▶ 작성 지침에 명시되지 않은 내용에 대한 추가적인 제안사항이 있는 경우 해당항목에 포함 또는 별도의 항목을 추가하여 작성할 수 있다.
- ▶ 제안서의 내용은 명확한 용어를 사용하여 표현하여야 한다. 예를 들어, 사용 가능하다, 할 수 있다, 고려하고 있다 등과 같이 모호한 표현은 평가 시 불가능한 것으로 간주하며, 계량화가 가능한 것은 계량화하여야 한다.
- ▶ 제안서의 모든 내용은 객관적으로 입증할 수 있어야 하며, 그 내용이 허위로 확인될 경우 또는 입증요구에 입증하지 못하는 경우는 평가대상에서 제외된다.
- ▶ 사업 발주기관은 필요시 제안내용에 대한 확인자료 요구, 또는 현지 실사를 요청할 수 있고, 제안사는 이에 응하여야 한다.
- ▶ 제출된 제안서의 기재 내용은 실제 사실과 일치하여야 하며, 발주기관이 요청하지 않는 한 수정·추가·대체할 수 없다.
- ▶ 본 제안요청서의 전체 또는 일부가 제안서 제출 이외의 다른 목적으로 사용되어서는 안 되며, 본 사업의 수주경쟁에 참여하는 과정에서 업체가 획득한 발주기관에 대한 정보는 발주기관의 서면에 의한 승인 없이는 외부에 누설되어서는 아니 된다.
- ▶ 제출된 자료의 기재내용이 허위사실로 인정될 경우 평가대상에서 제외되며, 계약 후에도 제안서의 내용이 허위로 작성된 사실이 발견되거나 제안된 내용을 충족시키지 못할 경우 제안사는 일체의 손해배상 책임을 진다.
- ▶ 제안서의 효력
  - > 추가제안 및 추가 자료에 대해서는 제안서와 동일한 효력을 가진다.

- > 제안서에 제시된 내용은 계약서에 명시하지 않더라도 계약서와 동일한 효력을 가진다. 다만, 계약서에 명시된 경우에는 계약서 내용이 우선하며 제안서 및 계약서에 대한 해석상 이견이 발생한 경우에는 발주기관의 해석을 우선한다.

#### 아. 제안서 작성비용

- ▶ 제출된 서류는 일체 반환이나 공개하지 아니하며, 제안과 관련된 일체의 비용은 제안사의 부담으로 한다.