Q&A

1. 구체적인 수익의 방향이 궁금하다.

- 앱 초기 및 기초적인 수입은 애드몹을 위시한 (배너)광고수입을 기본으로 합니다. 본 앱은 이용자의 목적이 명확하기 때문에(여행, 사진) 구체적인 광고 카테고리를 지정하기 용이하므로 노출과 클릭 수로 가격이 매겨지는 광고 특성상 일반적인 어플리케이션의 광고보다 수익의 기댓값이 높을 것으로 예상됩니다.(게임 앱 같은 경우 평균적으로 30,000 다운로드당 일 $100 수입. 우리는 노출이 게임보다 많지 않으므로 100,000 다운로드당 $100 으로 예상. eCPM 반영 결과임)

- 그리고 앱이 어느정도 상용화 된 후에는 앱 공식 SNS를 운영하거나 어플 내에 관광 안내기능 등을 추가하여 추가적인 광고 수입 또한 염두에 두고 있습니다.

- 또한 (앱 개발단계에서부터) 접근성은 좋으나 방문객이 미달하는 관광지들과 컨택을 하여서 본 앱의 장점인 스탬프를 활용, 해당 관광지에서 몇 개의 스탬프를 수집하면 소소한 사은품을 증정하는 이벤트를 개최하여 수익 창출을 할 수 있음을 기대하고 있습니다.

1-1. 스탬프 전제

- ‘재미’요소, 경쟁심리, 회고(추억거리)+ 커뮤니티화(SNS계정 활성화 등)시 더욱 활성화될 것으로 예상

1-2. 스탬프 이벤트 심화

- 앞서 말했듯 접근성은 좋으나 방문객이 많지 않은 관광지들을 위주로 제휴계약을 맺어, 해당 관광지의 관광객 증가에 기여하며 부수적으로 관광지에 들린 사람들에게는 본 앱의 홍보를 할 수 있겠습니다. 이러한 방식으로 성공적이었던 사례와 앱의 영향력을 점점 높여가면 이러한 제휴 수익은 점점 높아질 것으로 생각됩니다.

++스탬프가 AR이니 이벤트중에는 스탬프의 디자인을 업체가 요구하는 대로 변경 가능도 장점.