* + 스템프 이벤트와 배너 광고로만 수익 버는데 한계가 있을 것 같은데 혹시 생각해두시는 방법이 있나요?
    - 네 있습니다. 앞에 발표에서 다뤘던 2가지 수익화 전략은 앱 출시 초기에 추구하는 전략이고 사용자를 어느정도 확보했다 생각했을 때의 전략 몇 가지가 있습니다. 그 중 하나가 프리미엄 앱 모델로 전환하는 것입니다. 현재 앱이 가지고 있는 기능은 무료로 하지만 나중에 새로운 서비스 기능을 부여하고 필요한 부분에 대해 앱 내 결제를 진행해 배포할 생각입니다. 추가적인 기능으로는 관광지 근처 여흥을 추천하고 AR로 안내해주는 서비스입니다. 여행하는데 있어 시간이 빌 때가 꼭 있는데 그 시간에 할 활동을 추천을 해주면 많은 사용자가 구매할 거라고 믿습니다. 또한, 여흥 추천 서비스를 통해 여러 식당이나 카페과의 제휴를 하여 수익을 벌 수 있습니다.
  + 실제로 예상보다 높은 금액의 시작 비용이 들면 어떻게 할 것인가요?
    - 그런 경우 후원을 받을 수 있는 여러 방법이 있습니다. 벤처 투자가, 앱 대회, 크라우드펀딩 포함해서 수많은 방법이 있습니다. 발표에서 다뤘던 저희 앱의 실현가능성, 당위성, 수익성 등 다방면에서 보면 후원을 못 받을 이유가 없다고 믿습니다.
  + 많은 광고 형태중에 왜 배너광고를 결정하셨나요? (인터넷에서 다 네이티브 광고가 배너 광고보다 낫다고 함)
    - * 네이티브 광고 (해당 웹사이트에 맞게 고유한 방식으로 기획 및 제작된 광고)

