

구시즘 사업계획서

기업명	백이지
팀장	임현찬
팀원	강지아
	김현서
	남지민
	임주현
	장민혁
	전민지
	최수경

ontents

- 1 사업 개요
- 2 시장환경 분석
- 3 제품 및 서비스
- 4 마케팅 계획
- 5 사업 운영 계획

1 사업 개요

1

사업 배경

여가, 문화생활에 대한 욕구 증대 등 소비 트렌드의 변화가 나타나면서
국내 여행객 수가 지속적으로 증가하고, 여행과 관련된 산업이 각광받고 있다.
국내 여행을 하는 외국인 관광객 대다수는 차를 이용하지 않는 '뚜벅이족' 이고, 캐리어를 이용한다.
그러나, 무거운 캐리어를 끌고 다녀야 하는 상황은 여행객에게 큰 불편함을 안겨 준다.

우리는 여행객의 불편함을 해결하고
한번 뿐인 여행의 가치를 올려 주기 위해 본 서비스를 개발했다.

1 사업 개요

2

비전/미션

“편리함으로 여행의 가치를 변화시킵니다.”

Customer commitment

고객의 목소리는 우리 서비스를
변화시키는 힘이며 근원이다.
우리는 우리 고객의 소중한
여행을 위해 기여한다.

Partner coexistence

백이지 서비스의 직접적인 제공자이자
주인공은 협력업체이다.
협력사 입장에서 먼저 생각하고,
함께 성장할 수 있는 방향을 지향한다.

Contribution to the country

국내 여행의 가치를 올려주고,
즐거운 경험을 선사하며,
대한민국의 관광 사업 발전을
위해 노력한다.

1 사업 개요

3

아이디어 개요 및 사업 목적

“ 공유경제 개념을 활용한 신개념 **캐리어 보관 서비스** ”

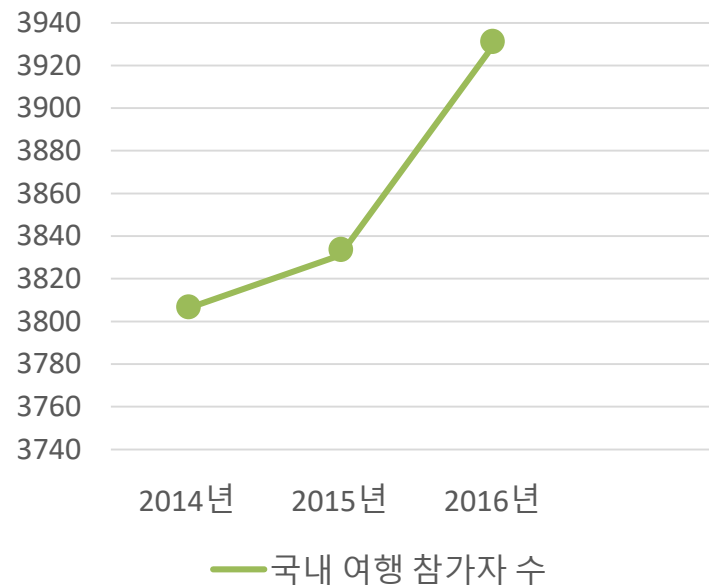


BAG:EASY

캐리어를 가지고 다니는 여행객들의 불편함을 줄이기 위함
고객과 제휴업체를 연결해주면서 수수료 수익을 창출하고,
나아가 국내 여행의 질을 올림으로써 관광 산업 발전에 기여

2 시장환경 분석

시장 규모와 전망



국내로 여행 오는 외국인 여행객들과 국내 여행을 하는 한국인들이 점점 더 증가하고 있고,
여행 관련 서비스 산업도 함께 확대되고 있음

국내 여행객 3,900만명 + 외국인 여행객 1,500만명 (2016년 기준)

-> 따라서 짐이나 캐리어 등을 보관할 수 있는 물품 보관함의 수요도 높아질 것이라고 예상

1

시장 규모

출처 : 관광지식정보시스템



2 시장환경 분석

2

동종업계 현황 및 경쟁사 분석

서울역

TRAVEL CENTER

운영시간 : 오전 8시부터 오후 8시까지

특징 : 외국인들이 많이 가는 명동, 동대문과 가까운 편이나 가격대가 비싼 편

	s	m	l	xl
4시간	5000	7000	9000	9000
24시간	3000	5000	7000	12000
추가시간	3000	5000	7000	9000

2 시장환경 분석

2

동종업계 현황 및 경쟁사 분석

홍대
라운 짐 보관소

운영시간 : 일~목 9:30 ~ 9:30 / 금토 ~ 11:30

특징

: 비교적 장기적으로 짐을 맡길 수 있음.

또한, 홍대에 위치하고 있어 비교적 운영 시간이 길다

	하루	2~7일	8~15일	1개월
소~20인치	3000	+2000	20000	30000
중21~30인치	5000	+3000	30000	45000
대31이상	7000	+4000	40000	60000

2 시장환경 분석

2

동종업계 현황 및 경쟁사 분석

동종업계의 특징



지하철역이나
공항에 집중된 서비스



초기에 공간마련
비용으로 인한
비교적 높은 가격대설정



운영시간의 제한으로
늦은 시간에는
짐을 찾을 수 없는 불편함

3

SWOT 분석

외부환경

내부환경

기회 (O)

위협 (T)

강점 (R)

- 접근성 용이
- 저렴한 가격
- 저렴한 초기 시장 진입 비용
- 외국어 지원 → 편리한 예약
- 동선 단순화
- 실시간 보관 상태 파악
- 리뷰 작성 가능
- 분명한 타겟
- 서비스 광고 용이

약점 (W)

- 전문적 서비스 제공 어려움
- 사고 발생 시, 불분명한 책임소재
- 점포마다 다른 보관 개수
- 위치에 따라 큰 수요 차이

- 외국인 여행객의 지속적 증가
- 여행 중 스마트폰과 어플 활용도 증가
- 여행 관련 콘텐츠의 증가와 선호 트렌드

- 외부 환경 변화에 따른 수요 변동
- 업체 제휴 계약의 불확실성
- 낮은 진입장벽 → 경쟁 위협
- 제휴 업체 서비스로 인한 기업 이미지 손실 위험

지속적으로 증가하는
외국인 여행객들에게
외국어를 지원하는
앱/웹 서비스를 제공
→ 쉽고 편리하게
서비스 이용 가능

Bag-easy 앱을 통해
리뷰 서비스를 활성화
→ 제휴 업체의 서비스 질 고취,
고객에 대한 경각심 유도
시스템 구축

SO

ST

WO

WT

CCTV유무, 파손
보험 가입 여부 표시
→ 합리적 비교와 선택
보관 가능한 짐 개수와
근처 업체 추천 시스템 마련

제휴 업체 관리, 안정적
짐 관리 시스템 연구·개발
→ 경쟁업체에 우위 확보

3 제품 및 서비스

캐리어 보관 및 운반 플랫폼

1

제품 및 서비스의 주요 내용

캐리어를 들고 이동 및 관광을 하여
불편함을 겪는 여행객을 위한 캐리어 보관 서비스

현재 여행객을 위한 국내 짐 보관 서비스는 공항, 홍대 등 한정된 장소에만 위치

공유 경제 원리를 활용 > 어디서든 접근성이 높은 편의점, 카페 등 소매업체와 제휴
제휴 업체 : 어플을 통해 수요 발생 > 잉여 공간을 일정시간동안 제공

서비스 제공 지역, 보관중인 짐 상태 확인 등의 기능을 제공해 서비스 이용의 편리 도모
배달 대행업체를 통해 보관 장소에서 원하는 장소로 짐을 운송해주는 서비스도 제공

3 제품 및 서비스

2

제품 및 서비스의 특징점



기존 짐 보관센터가
진출하지 못한 관광지에
캐리어 보관 서비스 시장 개척



짐 보관 물품함 비치를 위한
공간, 관리 직원 등의
비용 절감



기존 물품 보관함과 달리
제휴 업체를 통해
시간적 제약 극복 가능

서울역 : 20시 종료

3 제품 및 서비스

3 제품 및 서비스의 구조



1

어플 지도를 이용해
잔여 공간이 있는
업체 선정 및 결제

2

모바일을 통한
서비스 이용 확인서 발급



업체 방문 및
캐리어 보관
서비스 이용

3

4

나의 짐 찾기 및
리뷰 작성



3 제품 및 서비스

4

제품 및 서비스의 차별성

기존 물품 보관함

짐 보관함 구비를 위한 물리적 공간 필요
외국인 여행객들의 언어적 장벽
일부 관광지에 몰려 있는 물품 보관함

BAG:EASY

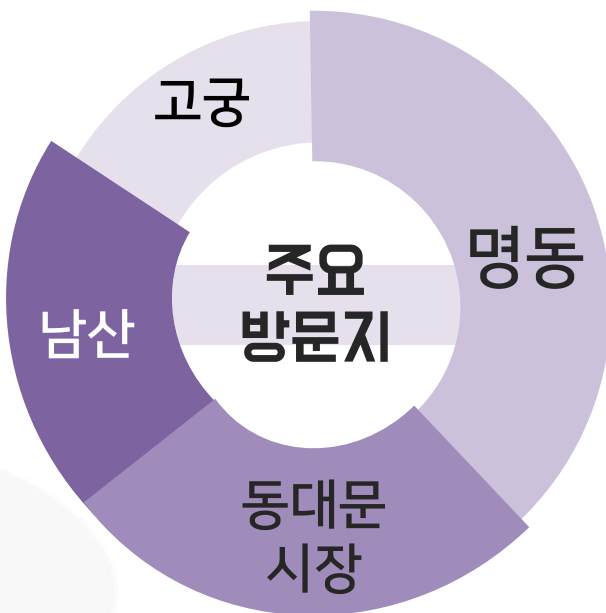
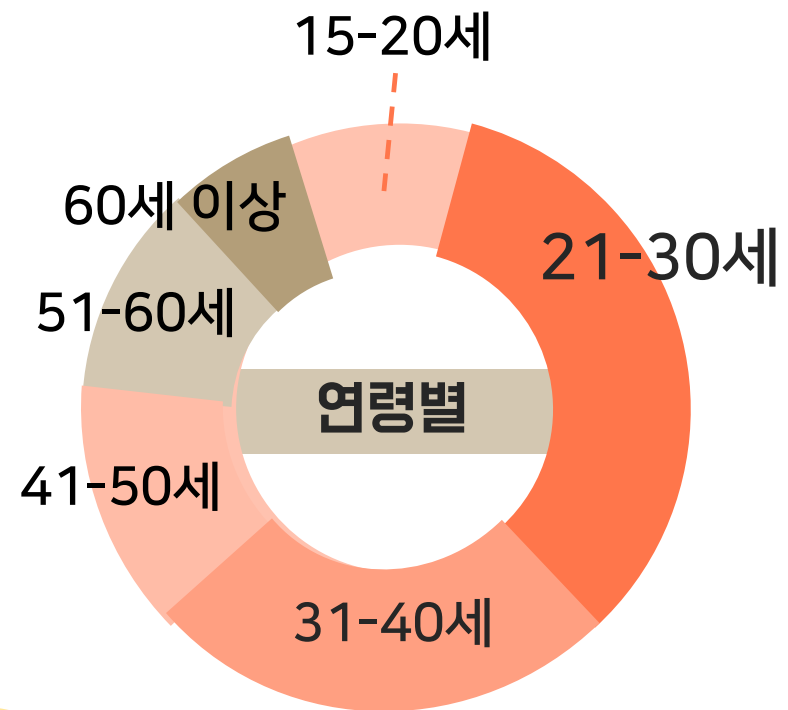
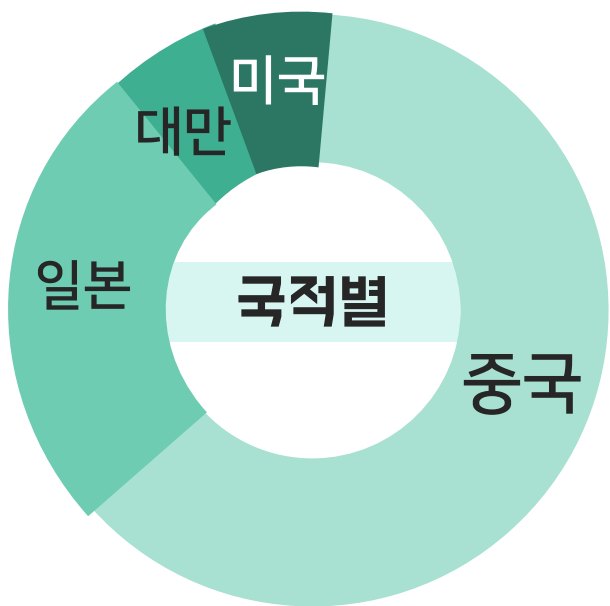
기존 소매 업체의 남는 공간 사용
앱을 통한 **외국어 지원**
전국적으로 퍼져 있는 제휴 업체

제품 및 서비스의 경쟁력

기존 인력과 공간 이용으로 인한 **초기 비용 절감 효과**
전국적으로 퍼져 있는 제휴업체 > 소비자의 **접근성이 높음**
영어나 중국어가 지원되는 자체 앱 개발을 통해 외국인들이 한국어를 못하더라도
편리하고 간단하게 짐 보관 서비스를 이용 가능
편의점이나 프랜차이즈 카페와 같은 친숙한 브랜드와 제휴 시 서비스에 대한 선호도 / 간접 홍보 효과 증가

4 마케팅 계획

1 시장 세분화



4 마케팅 계획

2

표적시장

타겟

명동, 동대문 시장 고궁 주변에 여행 온 20대 중국/ 일본 관광객

포지셔닝

여러 소매업체와 제휴를 맺어
어디서든 접근성이 높고
초기 공간 비용이 들지 않아
가격대도 더 저렴하게 책정 가능

가격대가 트래블 센터보다 낮지만
주 여행지가 아님
장기적 짐 보관 가능



라온 짐보관

접근성

서울역
트래블 센터

가장 표준적인 서비스

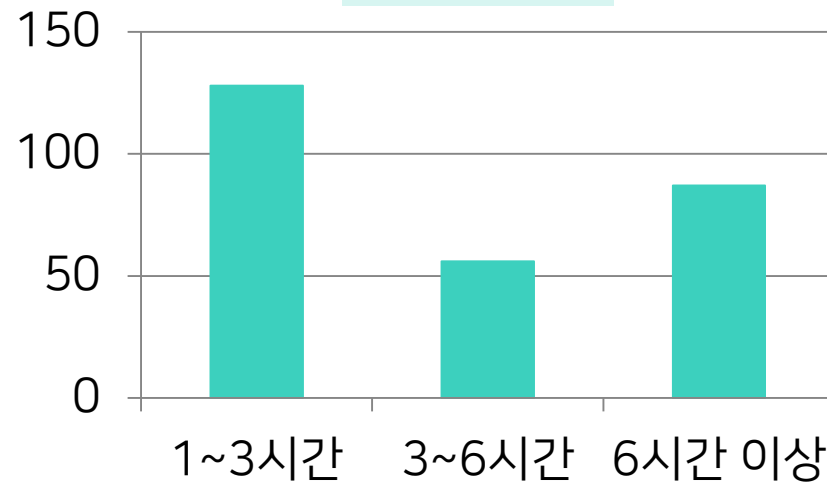
가격

4 마케팅 계획

3

가격(Price)전략

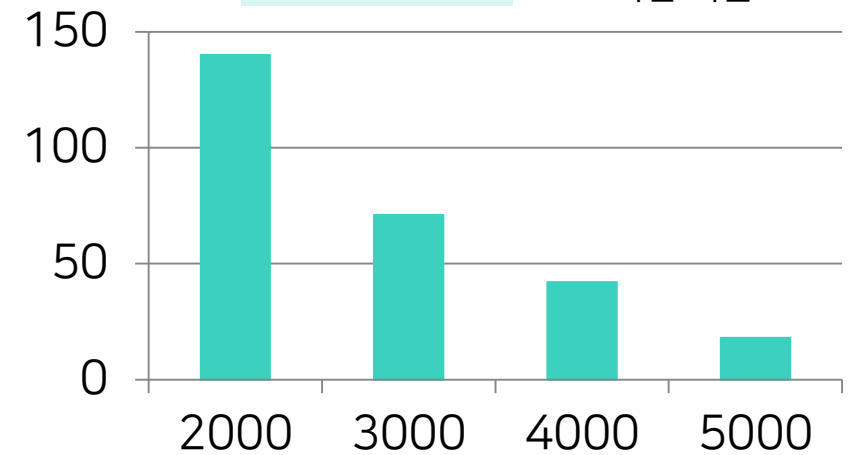
선호시간



집 보관 서비스 이용 시,
1시간에서 3시간 사이를 가장 선호
그 다음으로는 6시간 이상, 3시간-6시간 순

선호비용

중형캐리어
4시간 기준



가장 저렴한 가격대로 설정한
2000원대가 가장 많고
요금이 올라갈수록 이용률이 떨어짐

4

마케팅 계획

4

판촉(Promotion)전략

여행 관련 SNS 매체 활용

(예) 여행에 미치다

여행 관련 TV 매체 활용

(예) 어서 와 한국은 처음이지?

미디어 매체를 적극 활용하여
고객에게 **Bag-easy**라는 브랜드를 노출시키고
인지도를 얻어 고객 유치



KP

- 전국의 소매업체
- 예) 편의점, 식당, 카페, 백화점 등

매장 내의 잉여 공간을 활용하여 여행객들의 짐을 보관할 수 있도록 함.



KA

- 협력업체 내의 잉여공간을 활용
- 캐리어 보관 서비스를 제공
- 여행객에게 편한 여행을 제공



KR

- 소매업체의 적극적 협력
- 자국민/외국인여행객들의 needs를 파악하는 통찰력



VP

여행객

- 저렴하고 편하게 짐을 맡기고 자유로운 여행,
- 불필요한 체력 소모 감소

소매업체

- 짐 보관 서비스를 통해 새로운 수입원 발생
- 많은 고객에게 노출될 수 있음

여행객

- 여행에 도움되는 플랫폼 제공하여 수익 창출



CR

- 리뷰 서비스를 통한 고객들의 의견 수렴 및 소통
- 협력 업체의 부가적 수익 창출을 위한 할인 쿠폰 등의 제휴 상품 개발 및 판촉 전략 제공



CH

- 고객과 매장을 연결하는 플랫폼
- SNS를 적극 활용하여 홍보



CS

- **고객 1 (Main target)**

: 한국에 여행 온 외국인
➢ 타국에서 온 만큼 짐이나 캐리어가 많을 것으로 예상됨

- **고객 2 (국내 여행자)**

: 여행 기간이 짧고 백팩을 들고 다니는 경우가 많지만, 일부 캐리어를 끌고 다니는 여행객 또한 서비스 이용 가능



C\$

- 앱/웹 개발 관리 비용
- 제휴 소매업체 관리 비용
- 마케팅 비용
- 안전 시스템 구축을 위한 연구 및 개발 비용



RS

- 여행자와 소매업체 거래에서 나오는 수수료
- 앱에 광고 배너를 만들어 광고 수익 창출



Thank You
