

핵심활동

- **개인화 추천 시스템:** 사용자의 이전 선택, 관심사, 직업군 등을 분석하여 맞춤형 위케이션 패키지(숙소+업무공간+체험)를 추천하는 알고리즘을 개발.
- **숙소 및 업무 공간 확보:** 업무에 집중할 수 있는 환경(빠른 와이파이, 편안한 책상과 의자 등)을 갖춘 숙소와 공유 오피스, 카페 등의 업무 공간을 엄선하여 확보합니다.
- **체험 활동 발굴 및 기획:** 지역의 문화, 커뮤니티를 깊이 경험할 수 있는 독특하고 매력적인 체험 프로그램을 발굴하고, 자체 기획 상품을 개발합니다. 에어비앤비 체험과 같이 소규모 그룹으로 진행되는 고품질의 활동에 집중.
- **타겟 고객층 공략:** 위케이션에 관심이 많은 기업과 개인을 대상으로 한 맞춤형 마케팅 전략을 수립하고 실행합니다. (예: 소셜 미디어 인플루언서 협업 등)
- **커뮤니티 구축:** 위케이션 참여자들 간의 네트워킹을 촉진하고, 후기 및 정보 공유가 활발히 이루어지는 온라인 커뮤니티를 운영하여 플랫폼 충성도를 높입니다.

핵심파트너

- **체험 호스트:** 특정 분야의 전문 지식이나 재능을 바탕으로 독특한 경험을 제공할 수 있는 개인 또는 소규모 사업자. (예: 지역 요리 전문가, 공예가 등)
- **공유 오피스 및 업체:** 안정적인 업무 환경을 제공하는 공유 오피스 및 위케이션 친화적인 카페, 레스토랑.
- **지방자치단체 및 관광공사:** 지역 경제 활성화 및 생활인구 유치에 관심이 많은 지자체와의 협력은 매우 중요합니다. 공동으로 위케이션 프로그램을 기획하고, 예산 지원, 홍보/마케팅 지원 등을 통해 사업을 확장할 수 있습니다. (예: 전라북도의 위케이션 플랫폼 사업)
- **기업:** 임직원 복지 및 새로운 근무 형태 도입에 관심이 많은 기업들은 안정적인 초기 고객이 될 수 있습니다. 기업 맞춤형 위케이션 프로그램을 개발하고 장기 계약을 체결하는 것이 중요합니다.
- **여행 플랫폼:** 기존 여행 플랫폼과의 연동을 통해 더 넓은 고객층에게 플랫폼을 노출하고 예약률을 높일 수 있습니다.
- **웹/앱 개발사:** 플랫폼의 안정적인 개발과 유지보수를 위한 외부 전문 개발사.

수익원

- **중개수수료:** (체험 활동 수수료, 숙박 예약 수수료)
- **맞춤형 프로그램 기획 및 운영비:** 기업의 요구에 맞춰 위케이션 프로그램을 기획, 컨설팅, 운영해주는 서비스에 대한 비용을 청구합니다. 단순 중개를 넘어 종합 솔루션을 제공하는 고부가가치 수익 모델이 될 수 있습니다.

- **구독 모델:** 기업이 연간 구독료를 내고, 임직원들이 플랫폼의 서비스를 자유롭게 또는 할인된 가격으로 이용할 수 있도록 하는 모델을 고려.
- **보조금 및 지원금:** 지방자치단체의 위케이션 활성화 사업, 관광 관련 정부 기관의 지원 사업에 참여하여 프로젝트 예산을 확보할 수 있습니다.
- **PB 상품:** 플랫폼이 직접 기획하고 운영하는 시그니처 위케이션 패키지나 체험 프로그램을 판매하여 추가 수익을 창출할 수 있습니다.