

1) 전통적 수익 모델 -> 맞춤 일정 + 커미션 구조

● 구조

1. 티어형 맞춤 일정 요금(고객 결제형)

- Basic -> AI 자동 일정(즉시 생성 저가형) : ₩9,900
- Standard -> 표준 맞춤(1일 맞춤 일정 중가형) : ₩49,900
- Premium -> 다일정 + 예약대행 + 현장지원(맞춤 고가형) : ₩149,000

2. 예약/티켓/체험 연동 수수료(제휴 수익)

- 숙박, 교통, 체험, 식당 예약을 플랫폼 경유로 연결 -> 제휴수수료

3. 현지 파트너 구독 또는 노출료

- 상점 및 체험업체가 '추천 슬롯' 구매

2) 차별화 수익 모델 -> 한정판 마이크로 익스피리언스(스페셜 드롭)

- 지역 상점, 장인, 가이드와 협업해 한정판 소규모 체험 상품을 매달/주기적으로 한정 판매함.

- 플랫폼은 판매가의 일부를 수수료로 가져가고, 나머지는 운영 파트너에 지급.

● 수익성

- 희소성으로 인한 프리미엄 가격 책정 가능 -> 지역 체험의 부가가치 창출
- 파트너도 고정 수익 + 신규 고객 유입 확보
- 일반적인 가이드 일일 투어보다 차별화된 경험을 제공해 바이럴 효과 증가

● 권장 가격대(경주 사례 적용)

- 짧은 체험형 소규모 문화체험/야경 투어 : ₩25,000 ~ ₩39,000
- 심화/프리미엄 체험(식사 및 교통 포함 + 특별 장소) : ₩59,000 ~ ₩79,000

● 위 사례 적용 수익 분배

- 판매가 ₩49,000 -> 플랫폼 수수료 25% = ₩12,250 / 파트너 분배 ₩36,750
- 만약 월 200석 판매 시 플랫폼 매출 -> 약 ₩2,450,000