

예비창업패키지 예비창업자 사업계획서

- ※ 사업계획서는 목차(1페이지)를 제외하고 15페이지 이내로 작성(증빙서류는 제한 없음)
- ※ 사업계획서 양식은 변경·삭제할 수 없으며, 추가설명을 위한 이미지(사진), 표 등은 삽입 가능
[표 안의 행은 추가 가능하며, 해당 없을 시 공란을 유지]
- ※ 본문 내 '파란색 글씨로 작성된 안내 문구'는 삭제하고 검정 글씨로 작성하여 제출
- ※ 대표자·직원 성명, 성별, 생년월일, 대학교(원)명 및 소재지, 직장명 등의 개인정보(또는 유추 가능한 정보)는 반드시 제외하거나 '○', '*' 등으로 마스킹하여 작성
[학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능

□ 일반현황

창업아이템명		트래빗 (travel + habit)		
산출물 (협약기간 내 목표)		모바일 어플리케이션, 웹사이트		
직업 (직장명 기재 불가)		대학생	기업(예정)명	트래빗
팀 구성 현황(대표자 본인 제외)				
순번	직위	담당 업무	보유 역량(경력 및 학력 등)	구성 상태
1	공동대표	S/W 개발 총괄	경영학 학사과정 3학년	완료
2	공동대표	S/W 개발 총괄	경영학 학사과정 3학년	완료
3	공동대표	홍보 및 마케팅	경영학 학사과정 3학년	완료
4	공동대표	업무 총괄	경영학 학사과정 2학년, 개인사업자 보유	완료

□ 창업 아이템 개요(요약)

명 칭	트래빗	범 주	서비스 범주 (플랫폼)
아이템 개요	<p>본 사업은 위케이션 숙소와 고객 맞춤형 여행 계획 서비스 제공을 통합적으로 제공하는 플랫폼 운영을 목표로 합니다. 숙박 공간을 제공하는 기존 위케이션과 고객의 직업, 일정, 취향을 반영한 맞춤형 여행 플래너 시스템을 함께 제공하여 일과 휴식의 균형을 제안합니다.</p> <p>주요 고객층은 재택근무자, 프리랜서, 20~40대 직장인 등 원격근무 환경에 익숙한 MZ세대로, 여행과 업무를 동시에 즐길 수 있는 공간을 선호합니다. 플랫폼은 1:1 맞춤 여행 컨설팅과 지역 특화 액티비티 추천 서비스에 있으며, 현지 카페, 투어, 음식점 등과의 제휴를 통해 부가수익 창출이 가능합니다.</p>		
문제 인식 (Problem)	<p>최근 재택근무와 원격근무가 확산되면서 위케이션은 새로운 근무 트렌드로 주목받고 있습니다. 그러나 현재 위케이션은 여전히 고객의 일(Work)에 집중된 운영에 머물러 있어, 업무와 여행을 동시에 만족시키기 어려운 상황입니다.</p> <p>기존 위케이션은 편의시설만 제공할 뿐, 고객 맞춤형 여행 계획 서비스를 제공하지 못하고 있습니다. 따라서 본 사업은 숙박 + 업무 + 여행 설계를 연결해주는 통합형 플랫폼을 통해, 고객이 효율적으로 일하고 여유롭게 여행할 수 있도록 지원하며, 기존 위케이션의 한계를 보완하고, 빠르게 성장하는 위케이션 시장에서 새로운 수요를 창출할 것으로 기대됩니다.</p>		
실행 가능성 (Solution)	<p>본 사업은 위케이션 트렌드 확산에 대응하여 고객 맞춤형 여행 계획 시스템을 갖춘 플랫폼을 개발·운영하는 것을 목표로 한다. 단순한 숙박을 넘어 고객의 직업, 일정, 취향을 반영한 AI 기반 여행 일정 추천 서비스를 제공하여 일과 휴식이 공존하는 새로운 형태의 서비스를 제안한다.</p> <p>개발은 서비스 기획과 브랜드 설계 → 플랫폼 구축 및 시제품 완성 → 경주 지역 시범 운영 → 제휴 네트워크 확장 및 상용화의 4단계로 추진된다. 초기에는 팀 내 인력이 오픈소스와 클라우드 인프라를 활용해 비용 효율적으로 개발을 진행한다.</p> <p>본 아이템의 경쟁력은 맞춤형 여행 설계, 지역 제휴를 통한 부가가치 창출에 있다. 기존 숙박업체와 달리 여행 일정 추천, 현지 액티비티를 통합 제공함으로써 차별화된 고객 경험을 제공한다.</p> <p>정부지원사업비는 단계별로 효율적으로 집행되며, 1단계에서는 플랫폼 구축 및 브랜딩(약 2천만 원), 2단계에서는 기능 고도화와 마케팅 강화(약 4천만 원)에 투입된다.</p> <p>본 사업은 기술적·시장적·경제적 측면에서 모두 실현 가능성이 높다. 재택·원격근무 확산으로 위케이션 수요가 급증하는 가운데, 내부 개발 역량과 지역 제휴 네트워크를 기반으로 단기간 내 상용화가 가능하며, 장기적으로는 데이터 기반 위케이션</p>		

	<p>플랫폼으로 성장할 수 있는 혁신 창업 모델이다.</p>
<p>성장전략 (Scale-up)</p>	<p>1.경쟁사 분석 및 목표 시장 진입 전략</p> <p>→ 현재 위케이션 시장의 경쟁 구도와 한계를 확인</p> <p>→ 본 사업의 차별화 요소(맞춤 여행 플래너, 제휴 모델, 장기 체류 멤버십 등)를 통해</p> <p>→ 초기 지역 중심 → 전국, 해외 확장으로 이어지는 시장 진입 전략 제시</p> <p>2.비즈니스 모델(수익화 모델)</p> <p>→ 구독형 여행 플래너, 지역 제휴 수익, B2B 패키지, 광고 콘텐츠 등</p> <p>3.사업 확장을 위한 투자유치(자금 확보) 전략</p> <p>→ 1단계: 정부 및 공공자금</p> <p>→ 2단계: 엔젤투자 및 VC 프리시드 투자</p> <p>→ 3단계: 시리즈A, 전국 확장</p> <p>→ 지역기관 및 관광공사 MOU 연계로 지속적 자금 순환 구조 확보</p> <p>4.사업 전체 로드맵 및 일정</p> <p>→ 시제품 개발 → 런칭 → 전국 확장 → B2B 상품 → 해외 진출</p> <p>5.중장기 사회적 가치 도입 계획</p> <p>→ 지역 상생, 친환경 숙박, 청년 일자리 창출, 지방 균형발전 등 ESG 기반 확장 전략포함</p> <p>요약 (핵심 방향)→ '숙박 + 근무 + 여행 설계'를 결합한 통합형 위케이션 모델로</p>

	<div>→ 초기엔 지역 단위 수익 안정화, 이후엔 데이터·플랫폼 중심 전국 확장</div> <div>→ 워케이션 숙박업 브랜드화</div> <div>→ 궁극적으로 국내 워케이션 대표 브랜드로 성장</div>	
팀 구성 (Team)	<div>※ 대표자, 팀원, 업무파트너(협력기업) 등 역량 활용 계획 등</div>	
이미지	<div>※ 제품·서비스 특징을 나타낼 수 있는 참고 사진(이미지)·설계도 등 삽입 (해당 시)</div>	<div>※ 제품·서비스 특징을 나타낼 수 있는 참고 사진(이미지)·설계도 등 삽입 (해당 시)</div>
	< 사진(이미지) 또는 설계도 제목 >	< 사진(이미지) 또는 설계도 제목 >

1. 문제 인식 [Problem]_창업 아이템의 필요성

※ 개발하고자 하는 창업 아이템의 국내·외 시장 현황 및 문제점 등의 제시
문제 해결을 위한 창업 아이템의 개발 필요성 등 기재_개발 아이템 소개

○ 1단계: 배경 및 원인

최근 3년간 재택근무와 원격근무 문화의 확산으로 인해, '일과 여행을 병행하는 워케이션(Workation)'이 새로운 근무 트렌드로 빠르게 자리 잡고 있다.

한국관광공사에 따르면, 2023년 워케이션 관련 검색량은 전년 대비 약 180% 증가했으며, MZ세대를 중심으로 업무와 휴식을 병행할 수 있는 여행 수요가 폭발적으로 늘어나고 있다.

그러나 현재 국내 워케이션 산업은 대부분 '숙박 + 업무 공간 제공'에 집중되어 있으며, 실제 워케이션 이용객이 체감하는 여행의 만족도는 여전히 낮은 수준이다.

○ 2단계: 문제 현상

현재 숙박시설 중심 서비스는 "머무는 공간"에 집중되어 있으며, 현지 체험·문화·로컬 콘텐츠 연결이 미흡하다.

워케이션 중 휴식이나 체험 프로그램을 찾기 위해 이용객이 별도로 검색·예약해야 하는 번거로움이 있다.

워케이션 인기 지역은 정보가 많지만, 소도시나 지방의 숨은 명소는 노출되지 않아 지역 간 관광 불균형이 심화되고 있다.

현지 가이드나 소규모 업체들은 홍보 창구가 부족하여 수익 창출 기회를 잃고 있다.

현재 워케이션 플랫폼은 일정 추천, 취향 분석, 동선 최적화 등 '개인 맞춤 여행 설계 기능'이 전무하다.

워케이션 이용객은 업무 일정에 맞춘 최적의 동선을 직접 짜야 하는 불편을 겪고 있다.

○ 3단계: 문제의 기회/의미

숙박 + 업무 + 여행 설계를 통합한 플랫폼 제공 가능.

기존 플랫폼은 "숙박 예약 중심 구조"로 설계되어 여행 경험 설계 기능이 결여되어 있다.

지역 콘텐츠를 보유한 가이드·인플루언서와의 연결망이 부족하여 수요자(워케이션 이용객)

와 공급자(지역 전문가) 간의 연계가 단절되어 있다.

워케이션 이용객이 느끼는 진짜 '휴식'은 단순 숙박이 아닌 '**현지 경험의 질**'에서 나오지만, 현 구조는 이를 지원하지 못하고 있다.

현재 워케이션 산업은 '숙소 중심 구조'로 인해 여행의 본질적 가치를 제공하지 못하고 있다. 본 플랫폼은 "숙박 + 일 + 지역 콘텐츠" 를 통합 연결하여 워케이션 이용객의 체험 만족도를 높이고, 지역 경제와 상생하는 새로운 생태계를 구축하는 것을 목표로 한다.

2. 실현 가능성 [Solution]_창업 아이템의 개발 계획

※ 아이디어를 제품·서비스로 개발 또는 구체화 하고자 하는 계획(사업기간 내 일정 등)
개발 창업 아이템의 기능·성능의 차별성 및 경쟁력 확보 전략
정부지원사업비 집행 계획 기재

< 사업추진 일정(협약기간 내) >

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	서비스 기획 및 브랜드 설계	2026.01 ~ 2026.02	플랫폼 핵심 기능 정의, 위케이션 고객 분석, 브랜드명/UI 콘셉트 확정
2	플랫폼 1차 구축 및 시범 콘텐츠 수집	2026.03 ~ 2026.05	웹사이트 기본 구조 개발, 지역 중식의 로컬 콘텐츠 확보 및 가이드/인플루언서 제휴 체결
3	시범 운영 및 피드백 반영	2026.06 ~ 2026.07	시범 사용자 테스트, 콘텐츠 추천 알고리즘 개선, 제휴 파트너 확대
4	정식 런칭 및 마케팅	2026.08 ~ 2026.11	정식 서비스 런칭, 지역 광고 및 SNS마케팅, 데이터 기반 피드백 관리 시스템 구축

< 1 단계 정부지원사업비 집행계획 >

※ 1단계 정부지원사업비는 20백만원 내외로 작성

비 목	산출 근거	정부지원사업비(원)
재료비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 플랫폼 제작비(웹사이트 제작 300~400만) ■ 데이터/콘텐츠 구축비(100~150만) ■ 브랜딩 및 디자인비(50~100만) ■ 서버 및 유지비(20~50만) ■ 마케팅 콘텐츠 제작비(100~150만) 	7,500,000
외주용역비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 웹/앱 개발(기본 웹사이트 + DB 연동 + 관리자 페이지) 700만 ■ UX/UI 디자인 100만 ■ 콘텐츠 입력 100만 ■ 서버 및 호스팅 세팅 50만 ■ 유지보수(3개월) 100만 	10,500,000

기계장치	<ul style="list-style-type: none"> ■ 디자인 도구 구독(30만) ■ 영상 편집 도구(30만) ■ 웹빌더/호스팅(50만) ■ 협업 툴(20만) 	1,300,000
무형자산취득비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 상표권·서비스표·저작권 등록(60~80만) 	800,000
광고선전비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 홈페이지 + 홍보영상 + 인쇄물 제작(100만) ■ 초기 온라인 광고비(3개월분, 90~100만) 	2,200,000
합 계		22,100,000

< 2 단계 정부지원사업비 집행계획 >

※ 2단계 정부지원사업비는 40백만원 내외로 작성

비 목	산출 근거	정부지원사업비(원)
재료비	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI추천 시스템 추가 개발 1,000만 ■ 콘텐츠 확충(데이터 수집 및 편집) 400만 ■ 브랜딩 고도화 및 디자인 확장(로고·포스터 등) 300만 ■ 서버 증설 및 유지비 200만 	19,000,000
외주용역비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 웹/앱 추가 개발(기능 확장, 반응형 개편) 1,500만 ■ UX/UI 재설계 300만 ■ 콘텐츠 입력·관리 200만 ■ 서버·호스팅 세팅 100만 ■ 유지보수(6개월) 200만 	23,000,000
기계장치	<ul style="list-style-type: none"> ■ 콘텐츠 제작용 장비 추가 구비(노트북·촬영기기 등) 	1,000,000
무형자산취득비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 디자인권·저작권 추가 등록(상표 확장 등) 	1,000,000
광고선전비	<ul style="list-style-type: none"> ■ 온라인 광고 및 SNS 마케팅 확대 200만 ■ 지역 제휴 이벤트 및 홍보물 제작 70만 	2,700,000
합 계		46,700,000

3. 성장전략 [Scale-up]_사업화 추진 전략

※ 경쟁제품·경쟁사 분석, 창업 아이템의 목표 시장 진입 전략 등 기재

창업 아이템의 비즈니스 모델[수익화 모델], 사업 확장을 위한 투자유치[자금확보] 전략
사업 전체 로드맵[일정]과 중장기적 사회적 가치 도입계획

- 환경 : 폐기물 배출 감소, 재활용 확대, 친환경 원료 개발, 에너지 절감 등 환경보호 노력
- 사회 : 지역사회 교류, 사회 환원, 인권, 평등, 다양성 존중 등 사회적 책임경영 노력
- 지배구조 : 윤리경영, 상호 존중 조직문화 구축, 근로 환경 개선 등의 투명 경영 노력

1. 경쟁사 분석 및 목표 시장 진입 전략

- 현재 위케이션 시장은 '숙박,업무 공간 제공' 중심의 단순 플랫폼이 주를 이루고 있다.
대표적으로 '야놀자 위케이션', '여기어때 비즈니스', '잡플래닛 위케이션 패스' 등이 있으나,
이들 대부분은 숙소 예약 중심 구조로, 지역 체험 콘텐츠와 개인 맞춤 여행 서비스를
제공하지 못한다는 한계가 있다.

이에 본 플랫폼은 다음과 같은 차별화된 전략으로 시장에 진입한다

- 숙소 중개형은 숙박 예약 중심으로 업무, 여행 통합 서비스 부재의 한계점이 있다.
차별화 전략으로는 숙소+현지가이드+체험 연결 플랫폼 제공이다.
- 기업 위케이션 상품형은 단체 고객 중심으로 개인 이용자 접근이 어렵다는 한계점이
있다. 차별화 전략으로는 개인 맞춤형 일정, 가이드 추천 기능 제공이다.
- 시장 진입 전략 :
1단계는 지역 중심의 지역 파트너십 확보
2단계는 기업 위케이션 패키지 + 개인 여행 플래너 병행 모델로 확장
3단계는 전국 단위-> 해외 원격근무 여행 플랫폼으로 확장한다.

2. 아이템의 비즈니스 모델(수익화 모델)

- 구독형 모델: 개인 이용자 대상 맞춤형 일정 추천 및 제휴 할인 제공
- 제휴 수익: 지역 카페(음식점), 투어, 숙소, 가이드 제휴 수수료
- 콘텐츠 광고: 여행 인플루언서 및 브랜드 광고 협업으로 광고 수익
- B2B 패키지: 기업 위케이션 프로그램 기획 및 운영 대행

3. 사업 확장을 위한 투자유치(자금확보) 전략

- 1단계: 정부지원사업, 청년창업지원금
- 2단계: 엔젤투자(개인 투자자), VC 프리시드 라운드(벤처 캐피탈)
- 3단계: 시리즈 A 투자(대규모 자금 유치)
- 또한 한국관광공사, 지역 창조경제혁신센터, 로컬 크리에이터 협동조합 등과 MOU를 체결하여 지속적인 자금 순환 구조를 구축할 예정이다.

-

< 사업추진 일정(전체 사업단계) >

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	시제품 설계 및 지역 테스트	2026.01 ~ 2026.04	플랫폼 베타 개발, 경주 시범 운영
2	정식 출시 및 마케팅	2026.05 ~ 2026.10	서비스 런칭, SNS 인플루언서 홍보
3	전국 제휴망 확장	2026.11 ~ 2026.12	관광지 중심 제휴 확대
4	B2B 상품 개발	2027.01 ~ 2027.12	기업형 위케이션 패키지 런칭
5	글로벌 진출	2028년 이후	일본, 동남아 위케이션 구축 및 연계

4. 팀 구성 (Team)_대표자 및 팀원 구성 계획

※ 성명, 성별, 생년월일, 출신학교, 소재지 등의 개인정보(유추가능한 정보)는 삭제 또는 마스킹
[학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능

- ※ 대표자 보유 역량(경영 능력, 경력·학력, 기술력, 노하우, 인적 네트워크 등) 기재
 - * 역량 : 창업아이템을 개발 또는 구체화할 수 있는 능력
 - * 유사 경험, 정부 지원사업 수행 이력, 관련 교육 이수 현황, 관련 수상 실적 등 포함
- ※ 팀에서 보유 또는 보유할 예정인 장비·시설, 직원 역량(경력·학력, 기술력, 노하우 등) 기재
- ※ 협약기간 내 채용 예정인 인력에 대해서 기재
- ※ 제품·서비스 개발 및 구체화 등과 관련하여 협력(또는 예정)인 파트너, 협력 기관(기업) 등 역량과 주요 협업(협력)내용 등 기재

< 팀 구성(안) >

구분	직위	담당 업무	보유 역량(경력 및 학력 등)	구성 상태
1	공동대표	S/W 개발 총괄	경영학 학사과정 3학년	완료('00.00)
2	공동대표	S/W 개발 총괄	경영학 학사과정 3학년	완료('00.00)
3	공동대표	홍보 및 마케팅	경영학 학사과정 3학년	완료('00.00)
4	공동대표	업무 총괄	경영학 학사과정 2학년, 개인사업자 보유	완료('00.00)

< 협력 기관 현황 및 협업 방안 >

구분	파트너명	보유 역량	협업 방안	협력 시기
1				
2				
...				