

Strengths (강점)

1. 맞춤형 여행 추천 기능
 - AI 또는 사용자 취향 분석을 기반으로 개인화된 일정 제안 가능
 - 기존 포털이나 블로그 중심의 불편한 여행 정보 탐색을 효율적으로 개선
2. 지역 특화 콘텐츠 제공
 - 경주의 역사 유적, 맛집, 축제, 체험 프로그램 등 로컬 정보 집중 제공
 - 지역 상인 및 숙박업체와 연계 시 차별화된 지역 밀착형 서비스 구축 가능
3. 디지털 전환 수요와 부합
 - MZ세대 중심으로 '여행 일정 자동화' 서비스 수요 급성장 중
 - 여행 계획 수립을 간소화하여 이용자 편의성 극대화

Weaknesses (약점)

1. 한정된 지역 시장
 - 경주에 국한된 플랫폼이라 시장 규모가 제한적
 - 확장성 확보를 위해 타 지역 확장 또는 제휴 전략 필요
2. 수익 모델의 불확실성
 - 광고, 제휴 수수료 외의 안정적인 수익 구조 확보가 어려움
 - 초기에는 무료 서비스 중심이라 수익화까지 시간이 필요
3. 지속적인 데이터 확보의 어려움
 - 여행 동선, 선호도, 리뷰 등 데이터를 꾸준히 수집해야 정확도 유지 가능
 - 초기에 데이터가 부족하면 추천 정확도 낮음.

Opportunities (기회)

1. 국내 여행 시장 성장세 가속
 - 해외여행보다 국내여행 선호도가 높아지고 있음
 - 특히 역사, 문화 여행 수요가 꾸준히 증가 중
2. 지자체 및 관광공사 협력 기회
 - 경주시청, 한국관광공사 등과의 협력으로 지역 홍보, 관광 데이터 지원 가능
 - 공공기관과의 협업으로 초기 신뢰도 및 인지도 확보
3. 로컬 상권과의 연계 가능성
 - 맛집, 숙박, 체험 프로그램 등 소상공인과 제휴하여 수익 다각화 가능
 - 쿠폰, 예약 기능, 현지 가이드 연결 등 서비스 확장 여지 큼

Threats (위협)

1. 경쟁 플랫폼의 존재
 - 네이버 지도, 카카오맵, 트리플 등 기존 대형 플랫폼과의 경쟁
 - 차별화되지 않으면 사용자 유입 어려움
2. 계절 및 트렌드 의존도
 - 경주는 봄, 가을에 관광객 집중, 비수기엔 이용자 급감 가능
 - 지속적 수요 확보를 위한 오프시즌 마케팅 필요
3. 기술 및 운영 리스크
 - 추천 알고리즘, 위치 기반 서비스 등 기술 완성도 부족 시 사용자 이탈 가능
 - 초기 인력 및 유지보수 비용 부담