

# 제주 구도심 게스트하우스 성공을 위한 사업 계획서

## I. Executive Summary

본 사업 계획서는 제주 구도심의 고유한 역사적 매력과 현대적 편의성을 결합한 차별화된 게스트하우스를 통해 성공적인 비즈니스 모델을 제시합니다. 급변하는 제주 관광 시장에서 개별 여행객, 특히 MZ 세대 및 외국인 관광객의 증가 추세에 주목하여, 단순한 숙박을 넘어 문화 교류와 지역 체험을 제공하는 '제주 구도심의 문화 허브'로서의 역할을 목표로 합니다.

제주 방문객 수가 전년 대비 30% 이상 증가하고 외국인 개별 여행객 비율이 90%를 넘어서는 등<sup>1</sup>, 시장은 개별화되고 장기 체류를 선호하는 방향으로 재편되고 있습니다. 이러한 변화 속에서 본 게스트하우스는 독특한 디자인, 맞춤형 체험 프로그램, 외국인 친화 서비스, 효율적인 운영 시스템, 그리고 전략적인 온/오프라인 마케팅을 통해 경쟁 우위를 확보하고 안정적인 수익을 창출할 것입니다. 구도심의 풍부한 문화 예술 자원과 편리한 접근성을 적극 활용하여<sup>3</sup>, 방문객에게 잊지 못할 경험을 선사하고 지역 사회와 상생하며 지속 가능한 성장을 이룰 것입니다.

## II. 시장 분석 및 환경

### 제주 관광 시장 동향

제주 관광 시장은 최근 몇 년간 괄목할 만한 변화와 성장을 보이고 있습니다. 2024 년 통계청 자료에 따르면 제주 방문객 수가 전년 대비 30% 이상 증가하며 렌트 수요를 포함한 숙박 시장의 확대를 이끌고 있습니다.<sup>1</sup> 제주 인구의 점진적인 증가는 장기적인 숙박 수요의 안정성을 더욱 높일 것으로 예상됩니다.<sup>1</sup>

특히 주목할 만한 변화는 관광객 유형의 재편입니다. 제주를 찾는 외국인 관광객 중 개별 여행객의 비율이 처음으로 90%를 넘어섰습니다.<sup>2</sup> 이는 과거 단체 관광객 중심의 시장 구조에서 벗어나 개별 여행(FIT, Free Independent Traveler)이 주도하는 시대로 전환되었음을 명확히 보여줍니다. 내국인 관광객의 평균 체류 일수도 3.74 일로 증가했으며, 외국인 관광객은 평균 4.73 일로 내국인보다 긴 체류 기간을 보이며, 전체의 15.5%는 6 일 이상 머무는 것으로 나타났습니다.<sup>2</sup> 이러한 개별화 및 장기 체류 경향은 게스트하우스와 같은 유연하고 체험 중심적인 숙박 형태에 대한 수요를 촉진하는 핵심 동력으로 작용합니다.

MZ 세대의 영향력 또한 간과할 수 없습니다. 제주를 찾는 외국인 관광객의 대다수를 차지하는 MZ 세대는 면세점 대신 올리브영, 다이소 등 생활용품점에서의 소비를 늘리고, 전통시장 방문 비중도 높습니다.<sup>2</sup> 이는 이들이 현지 문화와 일상에 더 깊이 몰입하고자 하는 경향이 강하며, 지역 경제에

직접적으로 기여하는 가치 소비를 지향한다는 것을 의미합니다. 또한, 교통수단에 있어서도 렌터카 대신 대중교통(버스, 택시) 이용률이 대폭 증가한 것으로 조사되었습니다.<sup>2</sup> 이러한 특성은 구도심 내 위치한 게스트하우스에 매우 유리하게 작용할 수 있습니다.

외국인 관광객의 재방문율이 10.1%로 처음 10%를 넘어섰고, 전반적인 여행 만족도 또한 88.4%로 높은 수준을 유지하고 있다는 점은 <sup>2</sup>, 제주가 방문객에게 긍정적인 경험을 제공하고 있으며, 이는 게스트하우스의 구전 마케팅 및 장기적인 고객 확보에 매우 긍정적인 신호로 해석됩니다.

이러한 변화는 게스트하우스 사업 계획에 중요한 시사점을 제공합니다. 기존의 단체 관광객 중심의 숙박 시설과는 달리, 개별 여행객, 특히 MZ 세대의 특성과 선호도를 반영한 맞춤형 서비스와 경험을 제공하는 것이 성공의 핵심이 될 것입니다. 장기 체류를 유도하고, 지역 문화에 대한 깊이 있는 탐험을 지원하며, 편리한 대중교통 접근성을 강조하는 전략이 필요합니다.

### 제주 게스트하우스 시장 현황 및 경쟁 분석

제주 게스트하우스 시장은 최근 몇 년간 양적인 성장을 이루었으나, 동시에 치열한 경쟁과 수익성 악화라는 도전 과제에 직면해 있습니다. 2012 년에서 2013 년경 5 만원을 상회하던 2 인실 1 박 가격이 2018 년에는 4 만원 이하로 하락하는 등 과도한 가격 경쟁이 심화되어 운영자들의 수익성이 저하되고 있습니다.<sup>6</sup> 특히 후발 주자의 경우 투자금액 대비 수익을 얻기 어렵다는 분석도 존재합니다.<sup>7</sup>

또한, 게스트하우스의 급증에 비해 관련 법제도가 미비하고, 무등록·무신고 업소가 다수 존재하며, 과도한 위약금 규정 등으로 인한 소비자 불만 및 피해가 증가하는 추세입니다.<sup>8</sup> 이러한 법적, 제도적 불확실성은 시장 전체의 신뢰도를 저하시키고, 합법적으로 운영되는 사업자에게도 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

코로나 19 팬데믹은 게스트하우스 시장에 또 다른 변화를 가져왔습니다. 방역 당국의 규제에 의해 3 인 이상 파티가 금지되는 등 게스트하우스 내 파티 문화가 위축되었고 <sup>9</sup>, 이는 다인실의 수익성 하락과 단체 이벤트 개최 불가로 이어져 전반적인 매출에 타격을 주었습니다.<sup>10</sup> 이러한 변화는 단순히 숙박을 넘어 '파티'라는 특정 목적에 의존하던 게스트하우스 모델의 한계를 보여주며, 새로운 가치 제안의 필요성을 부각시킵니다.

2023 년 2 월 기준 국내 등록된 에어비앤비 리스팅 중 게스트하우스는 전체의 9.8%를 차지하고 있으며, 2022 년 평균 객실 점유율은 51.8%, 객실당 매출은 69,137 원으로 집계되었습니다.<sup>11</sup> 이는 제주지역 호텔업 전체의 객실 이용률(2018 년 기준 61.94%)보다 낮은 수치입니다.<sup>12</sup> 이러한 시장 상황은 단순히 저렴한 가격 경쟁에 뛰어드는 것을 넘어, 명확한 차별화 전략과 고유한 가치 제안을 통해 고객을 유치하고 수익성을 확보하는 것이 필수적임을 의미합니다.

이러한 시장 환경은 게스트하우스 사업에 있어 강력한 차별화 요소와 운영 효율성을 요구합니다. 단순히

가격 경쟁에 참여하기보다는, 독특한 컨셉과 고품질의 서비스를 통해 고객에게 더 높은 가치를 제공하고, 시장의 혼란 속에서 신뢰할 수 있는 브랜드 이미지를 구축하는 것이 중요합니다.

## 제주 구도심의 매력 및 잠재력

제주시 구도심은 제주 관광의 새로운 중심지로 부상할 잠재력을 지닌 지역입니다. 비록 신시가지에 비해 상대적으로 낡은 건물이 많고 편의시설이 부족하다는 인식이 있지만<sup>13</sup>, 이는 동시에 구도심만이 가진 고유한 매력과 개발 잠재력을 의미합니다. 제주시 구도심은 제주의 정치, 경제, 문화의 중심지로서 제주 전통 문화와 현대적인 편의시설이 조화를 이루는 독특한 분위기를 자랑합니다.<sup>4</sup>

특히, 구도심은 풍부한 문화 예술 공간을 품고 있습니다. '예술공간 이아'와 같은 복합문화공간은 물론<sup>3</sup>, 제주도립미술관, 산지천갤러리, 현대미술관, 포도뮤지엄 등 수준 높은 문화 예술 볼거리가 산재해 있습니다.<sup>3</sup> 이러한 문화적 인프라는 예술과 문화에 관심이 많은 여행객들에게 큰 매력으로 작용할 수 있습니다.

접근성 또한 구도심의 강력한 장점입니다. 제주공항과 동문시장, 시청 등 주요 시설과 가까워 대중교통 이용이 매우 편리합니다.<sup>15</sup> 특히 동문시장은 제주 특산물과 다양한 간식을 맛볼 수 있는 대표적인 전통시장으로, 구도심 여행객들이 쇼핑과 식도락을 즐기는 주요 장소입니다.<sup>4</sup> 이러한 편리한 접근성은 렌터카 없이 대중교통을 선호하는 MZ 세대 및 외국인 개별 여행객에게 특히 유리합니다.<sup>2</sup>

구도심은 단순히 숙박을 넘어 지역의 역사와 문화를 경험하고 싶은 여행객들에게 최적의 장소입니다. 낡은 건물들을 깔끔하고 밝은 화이트톤으로 리모델링하여 쾌적한 환경을 제공하면서도<sup>19</sup>, 구도심 특유의 정취를 보존하는 접근 방식은 현대적인 편안함과 전통적인 아름다움을 동시에 추구하는 여행객들에게 큰 호응을 얻을 수 있습니다.

제주 구도심의 이러한 매력은 게스트하우스 사업에 있어 독특한 가치 제안을 가능하게 합니다. 단순히 잠만 자는 공간이 아니라, 지역의 문화와 예술, 그리고 사람들과 교류하며 깊이 있는 제주를 경험할 수 있는 거점으로서의 역할을 수행할 수 있습니다. 이는 경쟁이 심화되는 게스트하우스 시장에서 강력한 차별화 요소가 될 것입니다.

## 주요 타겟 고객 분석

제주 구도심 게스트하우스의 주요 타겟 고객은 MZ 세대를 중심으로 한 개별 외국인 여행객과 제주 현지 문화에 깊이 몰입하고자 하는 내국인 개별 여행객입니다. 이들은 다음과 같은 공통적이고 차별적인 특성을 보입니다.

- **MZ 세대 및 개별 외국인 여행객의 부상:** 제주를 찾는 외국인 관광객의 90% 이상이 MZ 세대를 중심으로 한 개별 여행객으로 나타났습니다.<sup>2</sup> 이들은 단체 여행객에 비해 1인당 평균 지출 경비와 체류 기간이 길다는 특징이 있습니다.<sup>21</sup> 이는 게스트하우스가 단순히 저렴한 숙박을 넘어, 가치 있는

경험을 제공함으로써 더 높은 객단가를 기대할 수 있음을 시사합니다.

- **가치 소비 및 현지 문화 지향:** MZ 세대는 면세점 대신 올리브영, 다이소 등 생활용품점이나 전통시장에서 소비를 늘리는 경향이 있습니다.<sup>2</sup> 이는 이들이 현지인의 삶과 문화를 직접 경험하고 지역 경제에 기여하는 '가치 소비'를 중시한다는 것을 보여줍니다. 구도심의 전통시장(동문시장) 및 지역 상점과의 연계는 이들의 소비 패턴에 부합합니다.<sup>4</sup>
- **편의성 및 문화 교류 추구:** 외국인 개별 관광객이 게스트하우스를 선택하는 주요 이유로는 저렴한 숙박요금(62.6%), 편리한 교통(13.0%), 그리고 여러 국가 사람들과의 문화교류(6.6%)가 꼽힙니다.<sup>22</sup> 이는 게스트하우스가 제공해야 할 핵심 가치가 단순히 '숙박'이 아니라 '교류'와 '경험'에 있음을 강조합니다. 또한, 렌터카 대여가 어려운 외국인 관광객들이 대중교통(택시, 버스) 이용을 선호하는 경향이 뚜렷하므로<sup>2</sup>, 구도심의 편리한 대중교통 접근성은 큰 강점이 됩니다.
- **주요 불편 사항: 언어 소통:** 외국인 관광객의 가장 큰 불편 사항은 언어 소통으로 나타났습니다.<sup>18</sup> 이 외에도 안내표지판 부족, 교통 혼잡, 비싼 물가, 입맛에 맞지 않는 음식 등이 지적되었습니다. 이러한 불편 사항을 해소하는 것은 외국인 관광객 유치 및 만족도 향상에 결정적인 역할을 할 것입니다.

이러한 타겟 고객의 특성을 종합할 때, 게스트하우스는 단순히 저렴한 숙박 시설을 넘어, 제주 구도심의 고유한 매력을 경험하고 다른 여행객들과 소통하며 언어 및 문화적 장벽을 해소할 수 있는 '문화 교류 및 현지 체험의 거점'으로 포지셔닝해야 합니다. 이는 고객 만족도를 높이고 재방문율을 유도하며, 궁극적으로 안정적인 수익을 창출하는 기반이 될 것입니다.

Table: 제주 방문객 유형별 특성 및 소비 패턴 비교

항목	내국인	외국인 (MZ 세대 중심)
주요 연령대	가족여행 50.5%, 친구/연인 39.9% <sup>2</sup>	MZ 세대 중심 <sup>2</sup>
개별 여행객 비율	-	90.1% <sup>2</sup>
평균 체류 일수	3.74 일 (전년 대비 증가) <sup>2</sup>	4.73 일 (내국인보다 김), 15.5%는 6 일 이상 체류 <sup>2</sup>
1인당 평균 지출 경비	669,979 원 <sup>2</sup>	961.3 달러 (약 141만원) <sup>2</sup>
선호 쇼핑 장소	-	올리브영, 다이소, 편의점, 전통시장 <sup>2</sup>
선호 교통수단	-	대중교통(버스, 택시) 증가 <sup>2</sup>

게스트하우스 선택 이유	-	저렴한 숙박요금 (62.6%), 편리한 교통 (13.0%), 문화교류 (6.6%) <sup>22</sup>
재방문을	-	10.1% (첫 10% 돌파) <sup>2</sup>
여행 만족도	-	88.4% <sup>2</sup>
주요 불편 사항	-	언어 소통, 안내표지판 부족, 교통 혼잡, 물가, 음식 <sup>18</sup>

이 표는 타겟 고객층의 명확한 이해를 돕고, 게스트하우스의 서비스 및 마케팅 전략 수립에 중요한 기반을 제공합니다. 특히 외국인 개별 여행객의 긴 체류 기간과 높은 지출 경비, 그리고 문화 교류에 대한 니즈는 게스트하우스가 단순한 숙박을 넘어 체험 중심의 가치를 제공해야 함을 강조합니다. 언어 소통의 어려움은 외국인 친화 서비스의 중요성을 더욱 부각시킵니다.

### III. 사업 모델 및 서비스 전략

#### 차별화된 컨셉 및 디자인

제주 구도심 게스트하우스는 단순한 숙박 시설을 넘어, 제주의 고유한 역사와 문화적 정체성을 현대적인 감각으로 재해석한 독특한 공간을 제공함으로써 경쟁 우위를 확보할 것입니다.

- **제주 구도심의 역사와 문화적 요소 활용:** 구도심은 상대적으로 낡은 건물이 많다는 특성 <sup>13</sup>을 오히려 기회로 삼아, 제주의 전통 돌집이나 구옥 <sup>23</sup>을 활용하여 공간에 제주의 정체성을 불어넣습니다. '토리코티지 X 카레클린트' 사례는 200 년 된 제주 돌집을 현대적으로 재해석하여 성공한 모델로, 옛것에 새로운 숨결을 불어넣는 디자인의 중요성을 보여줍니다. <sup>23</sup> 이러한 접근은 방문객에게 독특하고 진정성 있는 경험을 제공하며, 단순한 숙박을 넘어 '제주다움'을 느끼게 할 것입니다.
- **독특하고 깔끔한 공간 디자인:** 게스트하우스 내부는 전체적으로 화이트톤을 기본으로 하여 밝고 깨끗한 느낌을 강조합니다. <sup>19</sup> 밝은 색조와 나무 질감을 적극적으로 활용한 인테리어 <sup>20</sup>는 편안하고 아늑한 분위기를 조성하며, 방문객에게 심리적인 안정감을 제공합니다. 큰 창문을 통해 자연 채광을 극대화하고 환기를 용이하게 하여 쾌적한 실내 환경을 유지하는 것도 중요합니다. <sup>19</sup> 이러한 디자인은 특히 깔끔함을 중시하는 MZ 세대 여행객에게 긍정적인 인상을 줄 것입니다.
- **입체적이고 감각적인 외관 및 내부:** 건물의 외관은 흰색과 회색의 세련된 조합과 다양한 입체감을 부여하는 디자인 <sup>20</sup>을 통해 낯설면서도 이국적인 인상을 선사합니다. <sup>24</sup> 이는 방문객의 호기심을 자극하고, 소셜 미디어에서 '인증샷'을 유도하는 요소로 작용할 수 있습니다. 내부 공간은 각 영역이 유기적으로 연결되도록 설계하여 공간감을 극대화하고, 옥상 전망대와 같은 특별한 공간을

조성하여 제주 구도심의 풍경을 한눈에 담을 수 있는 운치 있는 장소를 제공합니다.<sup>25</sup> 이는 방문객에게 잊지 못할 경험을 선사하고, 게스트하우스의 브랜드 가치를 높이는 데 기여할 것입니다.

이러한 디자인 전략은 게스트하우스가 단순한 숙박 공간을 넘어, 제주 구도심의 문화적 정체성을 담고 방문객에게 특별한 경험을 제공하는 '브랜드 공간'으로 자리매김하는 데 결정적인 역할을 할 것입니다. 이는 경쟁이 치열한 시장에서 가격 경쟁을 넘어선 고유한 가치를 창출하는 기반이 됩니다.

### 고객 경험 강화 프로그램

제주 구도심 게스트하우스는 고객에게 단순한 숙박을 넘어, 깊이 있는 문화 체험과 사람들과의 교류 기회를 제공하여 잊지 못할 여행 경험을 선사할 것입니다. 이는 개별 여행객, 특히 문화 교류를 중시하는 외국인 관광객의 니즈를 충족시키는 핵심 전략입니다.

- **내외국인 문화 교류 및 언어 교환 프로그램:** 게스트하우스를 선택하는 주요 이유 중 하나가 문화 교류라는 점<sup>22</sup>을 적극 반영하여, 내국인과 외국인 게스트들이 자연스럽게 소통하고 교류할 수 있는 환경을 조성합니다. '언어교환 101'과 같은 성공 사례<sup>63</sup>를 참고하여 정기적인 언어 교환 모임을 주최하고, 호스트가 직접 손님들과 소통하며 긍정적인 에너지를 전달하는 데 집중합니다.<sup>27</sup> 이러한 프로그램은 게스트 간의 유대감을 형성하고, 긍정적인 경험을 통해 재방문율을 높이는 데 기여할 것입니다.
- **지역 연계 체험 프로그램:** 제주 구도심의 풍부한 문화 예술 공간(예술공간 이아, 동문시장 등)과 연계하여 지역 특색을 살린 체험 프로그램을 제공합니다.<sup>3</sup> 예를 들어, 제주 전통 문화 체험(갈옷 물들이기 등), 지역 역사 탐방(4.3 사건 관련), 제주 지질/목축 문화 탐방 등 '런케이션' 프로그램<sup>65</sup>을 개발하거나 기존 프로그램과의 연계를 모색합니다. 또한, 오름투어, 해녀 체험, 스노우쿨링, 스쿠버다이빙 등 제주 여행객들이 많이 찾는 이색 프로그램<sup>8</sup>에 대한 정보를 제공하고 예약 대행 서비스를 제공하여 고객 만족도를 높입니다. 게스트하우스 운영자들이 공동 투어 프로그램의 필요성에 공감하는 만큼<sup>50</sup>, 지역 소상공인 및 관광 업체와 협력하여 시너지를 창출합니다.<sup>28</sup> 이러한 협력은 게스트에게 더욱 풍부하고 독점적인 경험을 제공하며, 지역 경제 활성화에도 기여합니다.

이러한 고객 경험 강화 프로그램은 게스트하우스를 단순한 숙박 공간이 아닌, 제주 구도심의 문화와 사람들을 깊이 있게 만날 수 있는 '경험의 플랫폼'으로 포지셔닝하는 데 핵심적인 역할을 합니다. 이는 특히 개별 여행객이 추구하는 '진정성 있는 여행'의 가치를 충족시키며, 차별화된 경쟁력을 확보하는 기반이 될 것입니다.

### 외국인 친화 서비스

외국인 관광객, 특히 언어 소통에 어려움을 겪는 이들을 위한 맞춤형 서비스는 게스트하우스의 성공에 필수적인 요소입니다. 외국인 개별 관광객의 주요 불편 사항이 언어 소통<sup>18</sup>이라는 점을 고려할 때, 이를 적극적으로 해소하는 것은 경쟁 우위를 확보하는 중요한 전략이 됩니다.

- **다국어 지원 시스템 구축:**

- **다국어 웹사이트 및 예약 시스템:** 영어, 중국어, 일본어 등 주요 타겟 국가 언어로 웹사이트를 구축하고 예약 시스템을 제공하여, 외국인 고객이 언어 장벽 없이 정보를 얻고 쉽게 예약할 수 있도록 합니다.<sup>18</sup>
- **다국어 안내문 및 표지판:** 게스트하우스 내부의 시설 이용 안내, 규칙, 주변 관광지 및 맛집 정보 등을 다국어(최소 영어, 중국어)로 제공하여 외국인 고객의 편의를 높입니다.<sup>31</sup>
- **다국어 소통 가능 직원:** 최소한 기본적인 영어 소통이 가능한 직원을 상주시키고, 가능하다면 중국어, 일본어 등 추가 언어 구사 직원을 확보하거나, 번역 앱 활용 교육을 통해 원활한 소통을 지원합니다.<sup>31</sup> 이는 외국인 고객의 만족도를 높이는 가장 직접적인 방법입니다.

- **무슬림 친화 시설 및 메뉴:** 동남아시아 지역 관광객 증가 전망<sup>22</sup>에 발맞춰, 무슬림 관광객을 위한 기도처를 마련하고, 할랄 음식점 정보를 제공하거나 간단한 할랄 메뉴를 개발하는 것을 고려합니다.<sup>18</sup> 이는 특정 문화권 고객에게 깊은 배려와 환영의 메시지를 전달하여, 해당 시장에서의 경쟁력을 강화할 수 있습니다.

- **교통 편의성 증대 방안:** 렌터카 대여가 불가능하거나 대중교통 이용을 선호하는 외국인 개별 여행객의 특성<sup>2</sup>을 고려하여, 제주공항 및 주요 관광지(특히 구도심 내 명소)까지의 대중교통(버스, 택시) 이용 가이드를 다국어로 상세히 제공합니다.<sup>18</sup> 이는 외국인 고객이 제주에 도착하여 게스트하우스까지, 그리고 제주를 여행하는 전 과정에서 겪을 수 있는 불편함을 최소화하여 만족도를 높이는 데 기여합니다.

이러한 외국인 친화 서비스는 게스트하우스가 국제적인 여행객들에게 매력적인 선택지가 되도록 하며, 언어와 문화적 장벽을 넘어선 진정한 환대 경험을 제공함으로써 긍정적인 입소문과 높은 재방문율을 유도할 것입니다.

## IV. 운영 계획

### 인력 구성 및 교육

게스트하우스의 성공적인 운영은 효율적인 업무 처리와 더불어, 고객에게 긍정적이고 기억에 남는 경험을 제공하는 인력에 달려 있습니다.

- **친절하고 전문적인 고객 서비스:** 게스트하우스 스태프는 객실 준비, 청소, 세탁, 비품 관리, 체크인/아웃 응대, 예약 문의 등 다양한 업무를 수행합니다.<sup>32</sup> 고객 경험이 숙소 선택에 결정적인 영향을 미치므로<sup>33</sup>, 모든 직원에게 탁월한 고객 서비스 및 커뮤니케이션 교육을 제공하는 것이 필수적입니다. 이는 단순히 요청에 응대하는 것을 넘어, 고객의 니즈를 예측하고 선제적으로 지원하며, 긍정적인 상호작용을 통해 신뢰를 구축하는 것을 포함합니다.<sup>33</sup>
- **하우스키핑 전문성 강화:** 고객은 예약 시 우수한 품질의 객실을 우선시하므로<sup>33</sup>, 하우스키핑 업무



및 검사에 특별한 주의를 기울여 최고 수준의 청결 및 위생 기준을 유지하도록 교육합니다. 청소 기술, 청소 제품의 효과적인 사용, 건강 및 안전 규정 준수 등을 포함하는 체계적인 교육 프로그램을 운영해야 합니다.<sup>33</sup>

- **호스트의 역할 및 게스트와의 소통:** 호스트가 직접 손님들과 소통하며 긍정적인 에너지를 전달하는 것이 성공 요인으로 꼽힙니다.<sup>27</sup> 호스트는 단순히 관리자를 넘어 게스트의 여행 경험을 풍부하게 하는 '문화 교류 촉진자' 역할을 수행해야 합니다. 이는 게스트하우스의 고유한 분위기를 형성하고, 고객에게 개인화된 경험을 제공하며, 장기적으로 강력한 브랜드 이미지를 구축하는 데 기여할 것입니다. 숙소 발전소와 같은 전문 교육 기관의 도움을 받아 운영 효율성과 서비스 품질을 동시에 향상시킬 수 있습니다.<sup>33</sup>

이러한 인력 구성 및 교육 전략은 게스트하우스가 고객에게 일관되고 높은 수준의 서비스를 제공하며, 호스트와 게스트 간의 유대감을 형성하여 단순한 숙박을 넘어 특별한 추억을 선사하는 공간으로 자리매김하는 데 핵심적인 역할을 할 것입니다.

## 위생 및 안전 관리

게스트하우스 운영에 있어 위생과 안전은 고객 만족도와 직결되는 가장 기본적인 요소이자, 시장 내 신뢰도를 높이는 핵심적인 차별화 요소입니다. 특히 무등록·무신고 업소로 인한 소비자 불만 및 피해가 증가하는 상황에서<sup>8</sup>, 철저한 위생 및 안전 관리는 게스트하우스의 신뢰도를 높이는 데 결정적인 역할을 합니다.

- **철저한 청소 및 위생 매뉴얼:** 게스트하우스의 기본이자 가장 중요한 요소는 청결입니다. 숙소 규모에 비례하는 청소 및 세탁 시간을 확보하고, 침구 세탁, 쓰레기 정리, 비품 채우기 등 새로운 게스트를 위한 준비를 철저히 합니다.<sup>32</sup> 손 씻기 등 개인위생 관리, 식재료 청결 상태 확인, 냉장/냉동고 온도 관리 등 식품 위생 관리 매뉴얼을 준수하여 조식 제공 시 발생할 수 있는 위생 문제를 사전에 방지합니다.<sup>35</sup> 모든 공간을 정기적으로 소독하고 청소하며, 특히 공용 공간의 위생 관리에 만전을 기합니다.
- **안전 시설 확보 및 비상 대응 시스템:** 고객의 안전을 최우선으로 확보하기 위해 필수 안전 시설을 완비하고 비상 대응 시스템을 구축합니다. 화재 경보기, 일산화탄소 경보기 설치의 물론<sup>37</sup>, 각 층에 소화기를 비치하고 정기적으로 점검합니다.<sup>37</sup> 모든 객실 및 공용 공간에 비상 대피 경로를 명확히 안내하고, 외부 집결 장소를 지정하여 비상시 게스트의 안전을 확보합니다.<sup>37</sup> 구급상자 등 응급용품을 구비하고, 지역 특유의 재난(예: 태풍, 지진)에 대비한 물품도 준비하여 게스트에게 비상시 행동 요령을 안내합니다.<sup>37</sup>

이러한 철저한 위생 및 안전 관리 시스템은 고객에게 안심하고 머무를 수 있는 환경을 제공하며, 긍정적인 고객 경험과 높은 만족도를 통해 게스트하우스의 평판을 높이는 데 기여할 것입니다. 이는 단순히 규정을 준수하는 것을 넘어, 고객에 대한 진정한 배려를 보여주는 중요한 요소가 됩니다.



## 운영 시스템

효율적인 운영 시스템 구축은 고객 만족도를 높이고, 인력 운영의 효율성을 극대화하며, 전반적인 사업의 안정성을 확보하는 데 필수적입니다.

- **효율적인 예약 및 고객 관리 시스템:** 온라인 예약 플랫폼(OTA, 에어비앤비 등) 및 자체 웹사이트를 통한 실시간 예약 시스템을 구축하여 고객 편의성을 높이고 효율적인 객실 관리를 도모합니다.<sup>39</sup> 고객 문의 응대 및 예약 변경 요청 처리 등 예약 관리 전반의 흐름을 파악하고 매뉴얼화하여 신속하고 정확한 서비스를 제공합니다.<sup>32</sup> 이는 고객의 첫인상을 결정하고, 예약 전환율을 높이는 데 중요한 역할을 합니다.
- **편의 서비스 제공:** 게스트의 만족도를 높일 수 있는 부가 서비스를 전략적으로 제공합니다.
  - **짐 보관 서비스:** 체크인 전후 짐 보관 서비스를 제공하여 게스트의 이동 편의를 돕습니다.<sup>17</sup> 특히 대중교통을 이용하는 개별 여행객에게 유용한 서비스입니다.
  - **자전거 대여:** 제주 구도심 및 주변 지역 탐방을 위한 자전거 대여 서비스를 합리적인 가격에 제공하여, 게스트들이 자유롭게 지역을 탐험할 수 있도록 지원합니다.<sup>17</sup>
  - **무료 고속 Wi-Fi:** 외국인 관광객의 만족도가 높은 인터넷 이용<sup>22</sup>을 위해 빠르고 안정적인 Wi-Fi 환경을 구축하여, 정보 검색 및 소셜 미디어 활동에 불편함이 없도록 합니다.
  - **간편 결제 시스템:** MZ 세대 및 외국인 관광객의 소비 패턴<sup>2</sup>을 고려하여 알리페이, 위챗페이 등 주요 간편 결제 서비스를 도입하여 결제 편의성을 높입니다. 전통시장에서도 간편 결제 서비스 도입으로 문턱이 낮아진 만큼<sup>5</sup>, 게스트하우스에서도 이러한 흐름에 발맞춥니다.

이러한 운영 시스템은 고객에게 편리하고 효율적인 경험을 제공하며, 게스트하우스의 서비스 품질을 전반적으로 향상시키는 데 기여합니다. 기술을 활용한 자동화와 맞춤형 서비스 제공을 통해 운영 효율성을 높이고, 궁극적으로 고객 만족도와 수익성을 동시에 증대시킬 수 있습니다.

## V. 마케팅 및 홍보 전략

### 온라인 마케팅

제주 구도심 게스트하우스의 성공적인 마케팅은 디지털 플랫폼을 통한 강력한 브랜드 구축과 고객 유입에 달려 있습니다. 특히 시각적 콘텐츠의 영향력이 큰 현대 사회에서 인스타그램은 핵심적인 마케팅 채널이 될 것입니다.

- **SNS 브랜딩 및 콘텐츠 전략 (인스타그램 중심):**
  - **브랜드 네이밍 및 스토리텔링:** 독특하고 기억에 남는 숙소 이름을 통해 강력한 브랜드를 구축하고, 이를 기반으로 인스타그램 계정을 개설합니다.<sup>39</sup> 호스트의 긍정적인 에너지와 게스트와의 소통 스토리를 담아내는 것은 게스트하우스의 인간적인 매력을 부각하고,

방문객에게 친근하고 편안한 이미지를 전달하는 데 중요합니다.<sup>27</sup>

- **고품질 시각 콘텐츠:** 숙소의 차별화된 디자인(화이트톤, 나무 질감, 입체적 외관 등)을 강조하는 고화질 사진과 동영상을 일관된 감성으로 업로드합니다.<sup>19</sup> 숙소 내에 매력적인 포토 스팟을 조성하여 게스트의 '인증샷'을 유도하고, 이는 자연스러운 바이럴 마케팅으로 이어질 것입니다.<sup>39</sup>
- **일상/정보성 콘텐츠 혼합:** 숙소 사진만 올리는 대신, 제주 구도심의 주변 관광지, 맛집, 숨겨진 명소 등 지역 정보를 함께 제공하여 정보성 콘텐츠를 강화합니다.<sup>39</sup> 게스트와의 소소한 일상이나 긍정적인 후기를 공유하여 친근하고 편안한 이미지를 구축하고, 잠재 고객에게 신뢰감을 줍니다.<sup>39</sup>
- **직접 예약 유도:** 인스타그램 프로필 링크에 자체 실시간 예약 시스템을 연결하여 OTA 수수료를 절감하고 직접 예약을 유도합니다.<sup>39</sup> 이는 수익성 개선에 직접적으로 기여하며, 고객과의 직접적인 관계 형성에도 유리합니다.
- **OTA 및 에어비앤비 플랫폼 최적화:** Booking.com, Airbnb 등 주요 온라인 여행사(OTA) 플랫폼에 숙소를 등록하고, 고품질 사진과 상세한 설명을 통해 노출을 극대화합니다.<sup>16</sup> 긍정적인 고객 후기 관리에 집중하여 플랫폼 내에서의 신뢰도를 높이고, 잠재 고객의 예약 결정에 긍정적인 영향을 미칩니다.<sup>39</sup>
- **바이럴 마케팅 및 인플루언서 협업:** 소셜 미디어를 활용한 바이럴 마케팅을 강화하고, 제주 여행 및 게스트하우스 관련 인플루언서에게 무료 숙박 등을 제공하며 협업을 제안하여 홍보 효과를 극대화합니다.<sup>18</sup> 이는 특히 MZ 세대 및 외국인 개별 여행객에게 효과적인 접근 방식이 될 것입니다.

이러한 온라인 마케팅 전략은 게스트하우스의 브랜드 인지도를 높이고, 타겟 고객층에 직접적으로 도달하며, 예약 전환율을 극대화하는 데 중점을 둡니다.

## 오프라인 마케팅 및 지역 협력

온라인 마케팅과 더불어 오프라인에서의 지역 밀착형 마케팅 및 협력은 게스트하우스의 고유한 가치를 강화하고, 지역 사회와의 상생을 통해 지속 가능한 성장을 도모하는 데 필수적입니다.

- **지역 소상공인 및 문화 예술 단체 협업:** 제주 구도심 내 소상공인(식당, 카페, 공방 등) 및 문화 예술 단체(예술공간 이아 등)와 적극적으로 협력합니다.<sup>3</sup> '마을스테이 제민천'처럼 마을 전체를 하나의 테마파크처럼 활용하는 모델을 벤치마킹하여, 게스트하우스가 구도심의 문화적 경험을 제공하는 허브 역할을 수행합니다.<sup>45</sup> 이는 게스트에게 진정성 있는 현지 경험을 제공하고, 지역 경제 활성화에 기여하며, 게스트하우스의 브랜드 이미지를 강화합니다.
- **지역 축제 및 이벤트 참여:** '세계인제주 외국인 커뮤니티 제전'과 같이 제주 지역 축제에 외국인 참여 프로그램이 많은 점을 활용하여<sup>46</sup>, 이러한 축제와 연계한 특별 숙박 패키지를 개발하거나, 게스트하우스 내에서 소규모 문화 이벤트를 개최합니다.<sup>48</sup> 이는 게스트 유입을 늘리고, 게스트하우스가 지역 문화의 일부로서 인식되도록 하는 데 효과적입니다.

- **제주관광공사 등 유관 기관 협력:** 제주관광공사<sup>18</sup> 및 제주국제자유도시개발센터(JDC)<sup>52</sup> 등 지역 관광 활성화에 기여하는 유관 기관과 적극적으로 협력합니다. 공동 홍보, 투어 프로그램 개발, 정책 지원 등을 모색하여 게스트하우스의 인지도를 높이고 사업 안정성을 확보합니다. 제주관광공사가 게스트하우스 이용 소비자 피해 예방 대책을 강구하고 공동 투어 프로그램 필요성에 공감하는 만큼<sup>49</sup>, 이러한 협력은 게스트하우스의 신뢰도를 높이는 데도 기여할 것입니다.

이러한 오프라인 마케팅 및 지역 협력 전략은 게스트하우스가 제주 구도심의 독특한 매력을 적극적으로 활용하고, 지역 사회와 상생하며 지속 가능한 성장을 이루는 데 중요한 기반이 됩니다.

**Table: 주요 마케팅 채널별 전략 및 기대 효과**

마케팅 채널	주요 전략	기대 효과	관련 정보
<b>온라인</b>			
자체 웹사이트	SEO 최적화, 다국어 지원, 실시간 예약 연동	직접 예약률 증대, 브랜드 인지도 향상	18
OTA/에어비앤비	고품질 사진/영상, 상세 설명, 고객 후기 관리	고객 유입 증대, 신뢰도 확보	16
인스타그램	시각적 브랜딩, 일상/정보성 콘텐츠 혼합, 포토 스팟 조성, 인플루언서 협업	브랜드 인지도 및 선호도 향상, 바이럴 마케팅 효과, 직접 예약 유도	19
블로그/유튜브	심층 여행 정보, 게스트하우스 스토리, 체험 프로그램 소개	잠재 고객 유입, 정보 제공, 브랜드 충성도 강화	39
<b>오프라인</b>			
지역 소상공인 협업	공동 프로모션, 제휴 할인, '마을 스테이' 모델 적용	지역 경제 기여, 게스트 경험 풍부화, 상생 이미지 구축	29
문화 예술 단체 협업	문화 체험 프로그램 공동 개발 및 운영, 전시/공연 연계	문화적 가치 증대, 특정 테마 고객 유치	3
지역 축제/이벤트 참여	축제 연계 숙박 패키지, 게스트하우스 내 이벤트	게스트 유입 증대, 지역 사회 통합, 홍보 효과	46

	개최		
제주관광공사/JDC 협력	정책 지원 활용, 공동 홍보 캠페인 참여, 투어 프로그램 협력	정부/공공기관 지원 확보, 공신력 증대, 대규모 홍보 기회	18

이 표는 게스트하우스의 마케팅 활동이 온라인과 오프라인에서 어떻게 유기적으로 연결되어 시너지를 창출할 수 있는지를 보여줍니다. 각 채널의 특성을 고려한 맞춤형 전략은 타겟 고객에게 효과적으로 도달하고, 게스트하우스의 독특한 가치를 전달하는 데 기여할 것입니다.

## VI. 재무 계획

성공적인 게스트하우스 운영을 위해서는 현실적이고 체계적인 재무 계획 수립이 필수적입니다. 초기 투자 비용, 운영 비용, 그리고 예상 수익을 면밀히 분석하여 사업의 재정적 타당성을 확보합니다.

### 초기 투자 비용

게스트하우스의 초기 투자 비용은 규모, 위치, 리모델링 범위에 따라 크게 달라질 수 있습니다.

- **건물 매입/임대 및 리모델링 비용 추정:** 제주 구도심 내 상업용 건물 매매 가격은 토지 면적 및 위치에 따라 3,200 만원에서 7 억원 이상까지 다양하게 형성되어 있습니다.<sup>54</sup> 리모델링 비용은 낡은 집을 구입하여 8 천만원을 들인 사례<sup>56</sup>와 총 1 억 2 천만원을 들인 사례<sup>10</sup>가 존재합니다. 직접 공사에 참여할 경우 비용 절감이 가능합니다.<sup>10</sup> 이는 초기 투자 규모를 결정하는 데 있어 신중한 접근이 필요함을 시사합니다. 구도심의 오래된 건물을 활용한 리모델링은 제주의 정체성을 살리면서도 신축보다 초기 비용을 절감할 수 있는 방안이 될 수 있습니다.
- **시설 및 비품 구매 비용:** 침구류, 가구, 주방용품, 욕실 비품, 청소 도구 등 초기 운영에 필요한 모든 시설 및 비품 구매 비용을 포함합니다.<sup>19</sup> 깔끔하고 밝은 디자인 컨셉에 맞는 고품질의 비품을 선택하는 것이 중요합니다.
- **초기 마케팅 및 운영 자금:** 웹사이트 구축, SNS 초기 홍보, 법률 및 행정 절차 비용, 그리고 개업 초기의 운영 자금(인건비, 공과금 등)을 충분히 확보해야 합니다. 특히 개업 초기에는 예상보다 지출이 많을 수 있으므로 충분한 유동성을 확보하는 것이 중요합니다.

Table: 예상 초기 투자 비용 상세 내역

항목	예상 금액 (단위: 원)	비고/산정 근거
건물 매입/임대	100,000,000 ~ 500,000,000	구도심 구옥 매입 또는 장기 임대

		(사례: 3,200 만~7 억 이상) <sup>54</sup>
리모델링/인테리어	80,000,000 ~ 150,000,000	건물 규모 및 디자인 컨셉에 따라 상이 (사례: 8,000 만~1 억 2 천만) <sup>10</sup>
시설 및 비품 구매	20,000,000 ~ 50,000,000	침구류, 가구, 주방/욕실 비품, 청소 도구 등 <sup>19</sup>
초기 마케팅 및 홍보	5,000,000 ~ 10,000,000	웹사이트 구축, SNS 초기 콘텐츠 제작, 인플루언서 협업 등
사업자 등록 및 인허가	2,000,000 ~ 5,000,000	법률 및 행정 절차 관련 비용
운영 초기 자금 (3 개월)	20,000,000 ~ 30,000,000	개업 초기 고정비 및 변동비 총당 (인건비, 공과금, 소모품 등)
예비비	10,000,000 ~ 20,000,000	예상치 못한 지출 및 비상 상황 대비
총 초기 투자 비용	237,000,000 ~ 765,000,000	(선택하는 건물 및 리모델링 규모에 따라 크게 변동)

이 표는 초기 투자에 대한 현실적인 추정치를 제공하며, 각 항목에 대한 세부적인 계획 수립의 필요성을 강조합니다.

## 운영 비용

게스트하우스 운영에는 고정 비용과 변동 비용이 모두 발생하며, 이를 효율적으로 관리하는 것이 수익성 확보에 중요합니다.

- **고정 비용:** 임대료, 인건비, 유틸리티(전기, 수도, 가스, 인터넷), 보험료 등이 포함됩니다. 한 사례에서는 월세 350 만원, 인건비 250 만원을 포함하여 월 약 720 만원의 고정 지출이 발생했습니다.<sup>57</sup> 연간 고정 비용은 임대료 1,000 만원, 인건비 1,500 만원, 유틸리티 500 만원, 기타 고정 비용 250 만원으로 추정될 수 있습니다.<sup>58</sup> 특히 겨울철 난방비 등 공과금이 예상보다 높을 수 있으므로 <sup>59</sup>, 에너지 효율적인 설비 도입을 고려해야 합니다.
- **변동 비용:** 청소 서비스, 세탁 서비스, 비품 및 소모품 구매 비용 등이 포함됩니다. 연간 변동 비용은 청소 서비스 350 만원, 세탁 서비스 150 만원, 미화식 자재 및 소모품 구매 2,500 만원으로 추정됩니다.<sup>58</sup> 청소 및 세탁은 숙소 규모에 비례하며, 외부 업체 위탁 여부에 따라 비용이 달라질 수 있습니다.<sup>32</sup>
- **마케팅 및 홍보 비용:** 지속적인 온라인 및 오프라인 마케팅 활동을 위한 비용을 책정합니다. 이는 온라인 광고, SNS 콘텐츠 제작, 지역 협력 프로그램 참여 등에 사용됩니다.

Table: 월별/연간 예상 운영 비용 항목별 분석

항목	월별 예상 금액 (원)	연간 예상 금액 (원)	비고/산정 근거
임대료	3,000,000	36,000,000	(사례: 월 350 만원) <sup>57</sup>
인건비 (직원 급여)	2,500,000	30,000,000	(사례: 월 250 만원) <sup>57</sup>
유틸리티 (전기, 수도, 가스, 인터넷)	800,000	9,600,000	(사례: 연 500 만원) <sup>58</sup> , 계절별 변동 고려 <sup>59</sup>
청소/세탁 서비스	500,000	6,000,000	(사례: 연 350 만~150 만) <sup>58</sup> , 규모에 따라 변동 <sup>32</sup>
비품/소모품 구매	300,000	3,600,000	(사례: 연 2,500 만) <sup>58</sup> , 객실 수 및 이용률에 따라 변동
마케팅/홍보	500,000	6,000,000	온라인 광고, SNS 콘텐츠, 지역 협력 등
유지보수	200,000	2,400,000	시설 노후화 및 예상치 못한 수리
기타 (잡비, 보험 등)	200,000	2,400,000	
총 월별/연간 운영 비용	8,500,000	102,000,000	

이 표는 운영 비용을 항목별로 명확히 제시하여, 효율적인 예산 관리와 비용 절감 방안 모색에 기여합니다.

### 수익 예측

수익 예측은 게스트하우스의 재정적 생존 가능성과 성장 잠재력을 보여주는 핵심 부분입니다. 객실 점유율과 객단가를 기반으로 현실적인 매출 목표를 설정합니다.

- **객실 수 및 객실 유형:** 게스트하우스의 총 객실 수와 도미토리, 개인실 등 객실 유형 구성을 명확히 합니다. 이는 총 매출액 산정의 기본이 됩니다.
- **평균 객실 요금 (ADR, Average Daily Rate):** 제주 게스트하우스의 평균 1 박 요금은 약 95,446 원(Booking.com 기준)이며, 주말에는 149,457 원까지 상승합니다.<sup>44</sup> 최저 20,727 원에서 최고 180,180 원까지 다양하게 형성되어 있습니다.<sup>61</sup> 본 게스트하우스는

차별화된 컨셉과 서비스(문화 교류, 외국인 친화 등)를 통해 시장 평균보다 높은 객단가를 목표로 설정할 수 있습니다.

- **예상 객실 점유율:** 2022 년 제주 에어비앤비의 평균 객실 점유율은 51.8%였습니다.<sup>11</sup> 제주지역 호텔업 전체 객실 이용률은 2018 년 61.94%였습니다.<sup>12</sup> 초기에는 보수적인 점유율을 설정하고, 마케팅 및 서비스 강화를 통해 점진적으로 점유율을 높여나가는 전략이 필요합니다.
- **수익성 분석 및 손익분기점:** 예상 매출액에서 운영 비용을 제외한 순이익을 산정하고, 손익분기점을 분석하여 사업의 재정적 안정성을 평가합니다. MZ 세대가 주요 고객층이며, 30 대가 34%로 가장 높은 비중을 차지하는 만큼<sup>62</sup>, 이들의 소비 성향을 반영한 수익 모델을 구축해야 합니다.

Table: 예상 매출 및 수익성 분석 (객실 점유율, 객단가 기반)

항목	예상 수치/금액 (단위: 원)	비고/산정 근거
총 객실 수	10 개 (가정)	도미토리 6 개 (24 베드), 개인실 4 개 (8 베드) 등 구성
평균 객실 요금 (ADR)	100,000	시장 평균(95,446 원) <sup>44</sup> 및 차별화된 서비스 가치 반영
예상 객실 점유율 (연평균)	60%	2022 년 에어비앤비 평균 51.8% <sup>11</sup> 및 호텔업 평균 61.94% <sup>12</sup> 고려
월별 예상 매출액	18,000,000	(10 개 객실 x 100,000 원/객실 x 30 일 x 60% 점유율)
연간 예상 매출액	216,000,000	(월별 예상 매출액 x 12 개월)
월별 예상 운영 비용	8,500,000	(위 표 참조)
월별 예상 순이익	9,500,000	(월별 매출 - 월별 운영 비용)
연간 예상 순이익	114,000,000	(월별 순이익 x 12 개월)
손익분기점 (월별)	85 개 객실 판매 또는 8,500,000 원 매출	(월별 운영 비용 / 평균 객실 요금) 또는 (월별 운영 비용)
투자 회수 기간	약 2.08 년	(총 초기 투자 비용 2 억 3,700 만원 / 연간 예상 순이익 1 억 1,400 만원)

참고: 위 재무 계획은 가상의 객실 수, 객단가, 점유율을 기반으로 한 추정치이며, 실제 운영 시 시장 상황



및 운영 효율에 따라 변동될 수 있습니다. 총 초기 투자 비용은 건물 매입/임대 및 리모델링 규모에 따라 크게 달라질 수 있습니다. 본 표에서는 최소 투자 비용 시나리오를 가정하여 산출되었습니다.

이 표는 게스트하우스의 재정적 건전성을 예측하고, 투자자에게 사업의 수익성 및 투자 회수 가능성을 명확하게 제시하는 데 활용됩니다.

## VII. 결론 및 성공을 위한 제언

제주 구도심 게스트하우스 사업은 현재 제주 관광 시장의 변화와 구도심의 잠재력을 고려할 때, 충분한 성공 가능성을 지니고 있습니다. 개별 여행객, 특히 MZ 세대와 외국인 관광객의 증가 추세는 게스트하우스와 같은 체험 중심의 숙박 시설에 새로운 기회를 제공합니다. 그러나 동시에 치열한 경쟁과 법적 불확실성이라는 도전 과제 또한 존재합니다.

성공적인 사업을 위해서는 다음의 핵심 요소들을 통합적으로 실행하는 것이 중요합니다.

1. **차별화된 컨셉과 디자인:** 제주 구도심의 역사와 문화적 정체성을 현대적인 감각으로 재해석한 독특하고 깔끔한 공간을 제공해야 합니다. '제주다움'과 '편안함'을 동시에 추구하는 디자인은 단순한 숙박을 넘어 방문객에게 특별한 경험을 선사하며 강력한 브랜드 이미지를 구축할 것입니다.
2. **체험 중심의 서비스:** 단순한 숙박을 넘어 내외국인 문화 교류 및 언어 교환 프로그램, 그리고 제주 구도심의 문화 예술 자원 및 지역 축제와 연계한 체험 프로그램을 적극적으로 제공해야 합니다. 이는 고객 만족도를 극대화하고, 긍정적인 입소문을 통해 재방문율을 높이는 핵심적인 요소입니다.
3. **외국인 친화적 환경 구축:** 외국인 관광객의 가장 큰 불편 사항인 언어 소통 문제를 해결하기 위해 다국어 지원 시스템(웹사이트, 안내문, 직원 교육)을 완비하고, 무슬림 친화 시설 및 교통 편의성 증대 방안을 마련하여 국제적인 고객층을 적극적으로 유치해야 합니다.
4. **효율적이고 신뢰할 수 있는 운영:** 철저한 위생 및 안전 관리 매뉴얼을 준수하고, 효율적인 예약 및 고객 관리 시스템을 구축하며, 짐 보관, 자전거 대여, 무료 Wi-Fi 등 고객 편의를 위한 부가 서비스를 제공해야 합니다. 이는 고객에게 신뢰를 주고, 운영 효율성을 높여 수익성 개선에 기여합니다.
5. **전략적인 온/오프라인 마케팅:** 인스타그램을 중심으로 한 고품질 시각 콘텐츠 마케팅과 함께, OTA 및 에어비앤비 플랫폼을 최적화하여 온라인 노출을 극대화합니다. 동시에 지역 소상공인, 문화 예술 단체, 지역 축제 및 유관 기관과의 협력을 통해 구도심 내에서 게스트하우스를 '문화 허브'로 포지셔닝하고, 지역 사회와 상생하는 모델을 구축해야 합니다.

이러한 전략들을 유기적으로 결합하고 실행함으로써, 제주 구도심 게스트하우스는 치열한 시장 경쟁 속에서도 독보적인 위치를 확보하고, 안정적인 수익을 창출하며, 제주 관광의 새로운 성공 사례로

자리매김할 수 있을 것입니다.

## 참고 자료

1. 2025 년 제주 부동산 시장 트렌드와 투자 전망 - 원더아일랜드 -, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://wonderisland.co.kr/2025%EB%85%84-%EC%A0%9C%EC%A3%BC-%EB%B6%80%EB%8F%99%EC%82%B0-%EC%8B%9C%EC%9E%A5-%ED%8A%B8%EB%A0%8C%EB%93%9C%EC%99%80-%ED%88%AC%EC%9E%90-%EC%A0%84%EB%A7%9D/>
2. MZ 세대 늘더니...제주 찾은 외국 관광객 90%가 개별 관광객 - 조선일보, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.chosun.com/national/regional/2025/03/31/J757CCFA4VFGDHW6XAHFCOB6ZE/>
3. 제주시 원도심 예술공간 이아 - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/jma0413/222908769374>
4. 2025 제주시 제주시청 근처 게스트하우스 한옥 베스트 10 - 여기어때, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.yeogi.com/accommodation/guesthouse/kr/attraction/%EC%A0%9C%EC%A3%BC%EC%8B%9C%EC%A0%9C%EC%A3%BC%EC%8B%9C%EC%B2%AD>
5. 제주 외국인 개별관광 90% 돌파...20·30 대, 버스 타고 시내 쇼핑 - 연합뉴스, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.yna.co.kr/view/AKR20250331108500056>
6. 게스트하우스에 낭만은 없더군요, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://brunch.co.kr/@backgo/28>
7. "제주서 게스트하우스를? 답 안 나온다" - 오마이뉴스, 6 월 19, 2025 에 액세스, [https://www.ohmynews.com/NWS\\_Web/View/at\\_pg.aspx?CNTN\\_CD=A0001918193](https://www.ohmynews.com/NWS_Web/View/at_pg.aspx?CNTN_CD=A0001918193)
8. 제주지역 게스트하우스 이용 소비자피해 실태조사 - 한국소비자원, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.kca.go.kr/home/board/download.do?menukey=4062&fno=10014061&bid=00000146&did=1001957025>
9. 2.5 단계인데...'게스트하우스 파티' 여전 - KBS 뉴스, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://news.kbs.co.kr/news/view.do?ncd=5072892>
10. 김창열 이하늘의 제주도 펜션 동업사업 총정리(이하늘님에 닳기름) - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/ohoeic/222316785793>
11. YANOLJA MONTHLY, 6 월 19, 2025 에 액세스, [https://www.yanolja-research.com/common/fileDown?type=1&number=167&name=\[%EC%95%BC%EB%86%80%EC%9E%90%EB%A6%AC%EC%84%9C%EC%B9%98\]%20%EC%9D%B8%EC%82%AC%EC%9D%B4%ED%8A%B8%20Vol.2.%20EA%B5%AD%EB%82%B4%20%EC%97%90%EC%96%B4%EB%B9%84%EC%95%A4%EB%B9%84%20%EC%8B%9C%EC%9E%A5%20%EC%84%B1%EC%9E%A5%20%EC%B6%94%EC%9D%B4%20%EB%B0%8F%20%ED%98%84%ED%99%A9.pdf](https://www.yanolja-research.com/common/fileDown?type=1&number=167&name=[%EC%95%BC%EB%86%80%EC%9E%90%EB%A6%AC%EC%84%9C%EC%B9%98]%20%EC%9D%B8%EC%82%AC%EC%9D%B4%ED%8A%B8%20Vol.2.%20EA%B5%AD%EB%82%B4%20%EC%97%90%EC%96%B4%EB%B9%84%EC%95%A4%EB%B9%84%20%EC%8B%9C%EC%9E%A5%20%EC%84%B1%EC%9E%A5%20%EC%B6%94%EC%9D%B4%20%EB%B0%8F%20%ED%98%84%ED%99%A9.pdf)

12. 제주도 숙박산업의 수익률을 결정하는 구조적 요인\*, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<http://jst.re.kr/upload/pdf/RC00093831.pdf>
13. 다시 걷는 제주 구시가지, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
[http://m.ksa21.or.kr/disser/3th\\_winner/2%EC%9D%80%EC%83%81\\_14-026\\_%EA%B9%80%EB%8D%95%ED%98%84.pdf](http://m.ksa21.or.kr/disser/3th_winner/2%EC%9D%80%EC%83%81_14-026_%EA%B9%80%EB%8D%95%ED%98%84.pdf)
14. 지금 제주에서 가장 예술적인 장소 4 - 트래비 매거진, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.travie.com/news/articleView.html?idxno=51692>
15. 제주도 게스트하우스 추천 비지터게스트하우스 동문시장 바로 앞 - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/pinkplum80/223591579252>
16. 여자혼자제주여행] 제주 에어비앤비 숙소 제주공항근처 게스트하우스 까콩하우스 - Naver Blog, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/sajahome/221433800691>
17. 제주시 공항근처 게스트하우스, 베드라디오 동문점 패밀리룸 후기 ..., 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://m.blog.naver.com/airen6339/223052551768>
18. 외국인 개별관광객 유치증진방안, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<http://www.jst.re.kr/upload/pdf/RC00003238.pdf>
19. 제주도 게스트하우스 추천 제주 혼자 여행 구두점 - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://m.blog.naver.com/hanke/223139662695?isInf=true>
20. 자연과 풍경이 아름다운 곳, 제주도 게스트하우스 리모델링 계획안 | 호미파이 & homify, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.homify.co.kr/ideabooks/6740206/%EC%9E%90%EC%97%B0%EA%B3%BC-%ED%92%8D%EA%B2%BD%EC%9D%B4-%EC%95%84%EB%A6%84%EB%8B%A4%EC%9A%B4-%EA%B3%B3,-%EC%A0%9C%EC%A3%BC%EB%8F%84-%EA%B2%8C%EC%8A%A4%ED%8A%B8%ED%95%98%EC%9A%B0%EC%8A%A4-%EB%A6%AC%EB%AA%A8%EB%8D%B8%EB%A7%81-%EA%B3%84%ED%9A%8D%EC%95%88>
21. 제주방문 외국인 개별여행객의 수용태세 정책에 관한 우선순위 설정, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<http://archive.jst.re.kr/upload/pdf/RC00003089.pdf>
22. 외국인 관광객들, "제주 게스트하우스 훌륭해요" - 헤드라인제주, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<http://www.headlinejeju.co.kr/news/articleView.html?idxno=145567>
23. 토리코티지 X 카레클린트 - 스테이폴리오, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.stayfolio.com/journal/magazines/tori-x-kaareklint>
24. 유럽 각 나라별 게스트하우스 특징 & 인테리어 스타일, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://hshome48.tistory.com/entry/%EC%9C%A0%EB%9F%BD-%EA%B0%81-%EB%82%98%EB%9D%BC%EB%B3%84-%EA%B2%8C%EC%8A%A4%ED%8A%B8%ED%95%98%EC%9A%B0%EC%8A%A4-%ED%8A%B9%EC%A7%95-%EC%9D%B8%ED%85%8C%EB%A6%AC%EC%96%B4-%EC%8A%A4%ED%83%80%EC%9D%BC>
25. homify 360° - 낯선 디자인이 매력적인 게스트 하우스 '리븐델' - 호미파이, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.homify.co.kr/ideabooks/32286/homify-360%C2%B0-%E2%80%93-%EB%82%AF%EC%84%A0-%EB%94%94%EC%9D%BC>

- [9E%90%EC%9D%B8%EC%9D%B4-%EB%A7%A4%EB%A0%A5%EC%A0%81%EC%9D%B8-%EA%B2%8C%EC%8A%A4%ED%8A%B8-%ED%95%98%EC%9A%B0%EC%8A%A4-](#)
26. 국내 건축 사례 : 제주도 특별한 게스트하우스 디자인 : 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/khfair1986/220835872377?viewType=pc>
  27. 제주도에서 게스트하우스 창업한 형제들의 이야기 - 조브라더스 게스트하우스 - YouTube, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.youtube.com/watch?v=kOhPZxMy1A4>
  28. 숙박시설 - 시설정보 > 공공기관 알리오플러스, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.alioplus.go.kr/facilities/facitByRegionList.do?pageNo=1&typ=region&excelTitle=&schFstCateCd=F007&schScdCateCd=&schSiNa=&schSggNa=&schApbald=&schFacitNa=&schPrice=ALL&schUseTime=ALL&schInOut=ALL2&searchSort=>
  29. 중기부, 소상공인 협업 지원으로 '강한 소상공인' 육성한다 - 비로컬, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.belocal.kr/news/articleView.html?idxno=2025238>
  30. 제주도 게스트하우스 창업의 로망과 현실 + 이하늘과 김창열이 인수했다는 제주도 게스트하우스 기사, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/bomnoru/222321740533>
  31. 외국인 맞춤 게스트하우스 운영 성공 전략, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://hshome48.tistory.com/entry/%EC%99%B8%EA%B5%AD%EC%9D%B8-%EB%A7%9E%EC%B6%A4-%EA%B2%8C%EC%8A%A4%ED%8A%B8%ED%95%98%EC%9A%B0%EC%8A%A4-%EC%9A%B4%EC%98%81-%EC%84%B1%EA%B3%B5-%EC%A0%84%EB%9E%B5>
  32. 게하 스텝은 어떤 일을 할까요? 숙소발전소가 알려주는 게스트하우스 스태프의 하루와 업무! 게스트하우스 스태프에서 사장까지 2 탄 : 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/bethehost/221470329637>
  33. 직원 기술 향상을 위한 15 가지 호스피탈리티 교육 과정 | Coursebox AI, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.coursebox.ai/ko/blog/hospitality-training>
  34. ESSAY : 게스트하우스 스태프에서 사장까지 09 - 온다, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.onda.me/trend/essay-geseuteuhauseu-seutaepeuese-saiaangggaji-09>
  35. 위생관리 매뉴얼, 6 월 19, 2025 에 액세스, [https://home.pen.go.kr/upload/bukbu/na/bbs\\_3758/ntt\\_590335/doc\\_1fedv14fb-fdv10-41v96-b4vac-8d22v4870v059e\\_v3431.pdf](https://home.pen.go.kr/upload/bukbu/na/bbs_3758/ntt_590335/doc_1fedv14fb-fdv10-41v96-b4vac-8d22v4870v059e_v3431.pdf)
  36. 우리 숙소가 꼭 갖춰야 할 조건, 게스트하우스 스탠다드 지키기 #표준규격 #게하창업, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/bethehost/221630154279>
  37. 비상 상황에 대비한 숙소 및 게스트 관리 - 자료실 - Airbnb - 에어비앤비, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.airbnb.co.kr/resources/hosting-homes/a/preparing-your-spaceand-your-guestsfor-emergencies-134>
  38. 숙소 매뉴얼을 작성하여 숙소에 대한 정보와 팁을 알려주세요 - 자료실 - Airbnb - 에어비앤비, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.airbnb.co.kr/resources/hosting-homes/a/write-a-house-manual-to-share-info-about-your-space-22>

39. 트렌드 온 | 특별연재 : 빨리 배워 바로 실천하는 숙소 SNS 마케팅 10, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.onda.me/trend/teugbyeolyeonjae-bbalri-baeweo-baro-silceonhaneun-sugso-sns-maketing-10>
40. 운영 잘 되는 숙소엔 '그것'이 있다? 게스트하우스 운영 필수템, 숙소 ..., 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://blog.naver.com/bethehost/221598778511>
41. 소셜 미디어에서 숙소를 홍보하는 법 - 자료실 - Airbnb - 에어비앤비, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.airbnb.co.kr/resources/hosting-homes/a/turning-your-space-into-a-social-media-star-94>
42. 제주 게스트하우스, 제주 (2025 년 최신 요금) - Booking.com, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.booking.com/hotel/kr/jeju-geusthouse.co.html>
43. 제주도의 게스트용 별채 휴가지 숙소 - 한국 - 에어비앤비, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.airbnb.co.kr/jeju-do-south-korea/stays/guesthouses>
44. 대한민국 제주 게스트하우스 베스트 10 - Booking.com, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.booking.com/guest-house/city/kr/saektal-tong.co.html>
45. [기획] 지역의 부활 이끄는 커뮤니티 디자인 - 기획특집 - 소식지 - 지식 ..., 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.publicdesign.kr/brd/board/925/L/menu/926?brdType=R&thisPage=1&bblidx=835&searchField=&searchText=>
46. 제 12 회 2025 세계인제주 외국인 커뮤니티 제전 'JEJU EXPATS FESTIVAL' - 안녕놀이터, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://helloplay.kr/event/?bmode=view&idx=162355118>
47. '2025 세계인제주' 외국인 커뮤니티 대축제, 성황리 개최 - 헤드라인제주, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.headlinejeju.co.kr/news/articleView.html?idxno=570563>
48. 따로 또 같이 걷는 즐거움..."마을과 함께 만드는 축제" [견자, 올레 ②] - JIBS 제주방송, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.jibs.co.kr/news/articles/articlesDetail/41648>
49. 161101\_게스트하우스 관련 피해예방주의보.hwp - 한국소비자원, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.kca.go.kr/home/board/download.do?menukey=4005&fno=10014036&bid=00000012&did=1001954594>
50. 서울시 게스트하우스 활성화 방안 - 서울연구원, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.si.re.kr/sites/default/files/smallresearch/2015-CR-04-13.pdf>
51. 숙소 SNS 마케팅을 하는 이유는 무엇일까? 빨리 배워 바로 실천하는 숙소 SNS 마케팅 2 편, SNS 마케팅 성공 전략 알아보기! : 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://blog.naver.com/bethehost/221464349268>
52. 2019022813425199.pdf - 제주지역균형발전지원센터, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<http://center.jejuessd.kr/upload/images/board/2019022813425199.pdf>
53. 제주국제자유도시개발센터, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.idcenter.com/>
54. 돌집이나 구옥 check\_circle - 제주부동산 빅리치, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.jejubigrich.com/service/theme/oldhouse>
55. 제주 - 점포직거래닷컴 - 상가매매, 상가임대. 상가직거래, 점포매매, 점포직거래, 상가매매사이트, 상가임대사이트, 6 월 19, 2025 에 액세스,  
<https://www.directjampo.com/list.php?area1=16>

56. "적게 벌지만..." 제주로 가는 사람들, 이유가 - 중앙일보, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.joongang.co.kr/article/9337277>
57. [여성조선] 낭만적 돈벌이? 게스트하우스 창업해볼까, 6 월 19, 2025 에 액세스, [https://biz.chosun.com/site/data/html\\_dir/2015/03/10/2015031003388.html](https://biz.chosun.com/site/data/html_dir/2015/03/10/2015031003388.html)
58. 게스트하우스 사업계획서 작성 예시 - 비즈폼, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.bizforms.co.kr/magazine/view.asp?number=62275>
59. 제주도 한달살기 숙소 비용 제주 한달살기 펜션 겨울 난방비 공과금 꿀팁 저녁 후기, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/hyung7548/223313350653>
60. 숙소 창업 시 객실 구성&객실 가격 설정 방법 알아보기! - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/bethehost/221649969134>
61. 제주도 추천 게스트하우스 - 익스피디아, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.expedia.co.kr/Jeju-Island-Guest-Houses.d6049718-aaGuestHouses.Travel-Guide-Accommodation>
62. [스타트업 분석] 미스터멘션 : 제주도 한달살기 서비스 : 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/geljs/222584372408>
63. 언어교환으로 오프라인 외국인친구 만들고 영어회화스터디모임하기 - 네이버 블로그, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://m.blog.naver.com/bonsin11/222906362852>
64. 영어회화 스터디 모임 외국인친구만들기 소모임그룹 언어교환 101 후기 - Naver Blog, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/hy541211/223453016752>
65. 여행과 배움이 만나는 제주가치공감 런케이션 프로그램 본격 추진 ..., 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/happyjeju/223799486858>
66. 제주, 미국 조지메이슨대 등 3 개 대학과 런케이션 협약 - 연합뉴스, 6 월 19, 2025 에 액세스, <https://www.yna.co.kr/view/AKR20250508118800056>