서식 2	여행상품 개발 계획서 서식

접수번호	

「전남 체류형 여행상품 개발 지원」

여행상품 개발 계획서

[작성 시 유의사항]

- 본 "상품개발계획서"는 한글(HWP) 파일, **최대 A4 4매**로 작성
- 제목을 제외한 본문은 11포인트, 줄 간격 140으로 작성
- **파란색 안내문**은 이해를 돕기 위한 문구이므로 작성 시 삭제
- **도표, 그림 등 자유롭게 활용**하여 상품계획서 작성 가능
- **상품개요 및 이미지**는 「전남관광재단 홈페이지」에 게시되므로 정확하게 작성해 주시기 바랍니다.
- 관광상품 운영에 필요한 인허가 사항 등 관계 법령 필수 준수, 법령 위반으로 발생하는 모든 책임은 창작사에 귀속
- 문의처: 재단법인 전남관광재단 해외마케팅팀(061-802-2152)

2026년 4월 7일

전남 체류형 여행상품 개발 계획서

여행사명	주식회사 세종투어(무안군)	대표자명	박희연

상품 개요

◎ 여행상품명 : 온가족이 함께하는 컬러풀 남도 2박3일
◎ 여행상품가격 : 1인 587,000원
◎ 특이사항 : #퍼플섬 #김환기블루 #갯벌 #워터파크 #해상케이블카 #미식 #자연풍경 #플로팅미술관
◎ 여행사명(연락처): 주식회사 세종투어 / 061-282-1353
◎ 상품이미지 : 800px 이상 해상도의 JPG 파일 3장 별도 제출

상품 일정 (상품 코스)

1. 상품조건

상품 전체일정	☑ (2)박 (3)일			☐ 당일투어 (최소 4시간 이상)
전남 소재 숙박 수	☐ 미해당	☐ 1박	☑ 2박	☐ 3박 이상 (____)박
전남 소재 유료 입장 관광지 및 체험 이용 건수	☐ 1건 이상	☐ 2건 이상		☑ 3건 이상 (5)건

2. 상품일정표

날짜	장소		일정	식 사
1일차	집결지	09:00	▪ 집결지 출발 무안군으로 이동 약 1시간	중식: 4인기준 맥반석 통닭 2마리 +비빔밥 2 솥밥 석식: 4인기준 스테이크 파스타 샐러드
	해제면	10:00	▪ 무안 황토 갯벌랜드 대한민국 최초의 람사르습지보호지역 ▪ 생태갯벌공원, 갯벌과학관 ▪ 해상안전체험관 압해도로 이동(약 50분)	
		14:00	▪ 1004섬 분재정원 ▪ 1004대교 경유 자은도로 이동(약 30분)	
	자은도	15:00	▪ 씨원리조트 워터파크 물놀이 ▪ 자은 백길해변 산책 호텔 투숙 및 휴식	
			숙박: 자은 C-ONE 리조트	
2일차	자은도	09:00	▪ 호텔 조식	조식: 호텔식
		09:30	▪ 동백 파마머리벽화 경유(사진촬영)	
		10:00	▪ 김환기 플로팅 뮤지엄(7월 개관) 한국 근현대미술의 대표	
		13:00	▪ 반월 · 박지 퍼플섬(보라색의상준비)	

		목 포	16:00 19:00	▪ 전동카트 체험 목포로 이동(약 1시간) ▪ 목포 해상 케이블카 ▪ 고하도 경유 호텔 투숙 및 휴식	중식: 한상가득 보리밥 석식: 아구찜
				HOTEL: 목포 오션호텔	
	3일차	목 포	09:00 10:00 11:00	▪ 호텔 조식 ▪ 목포 근대역사관 ▪ 목포 근대역사 문화거리 집결지로 이동(약 1시간)	조식: 호텔식

상품 일정 (상품 코스)

3. 상품가격(1인 기준)

구 분		견적금액(원)
숙박	자은씨원리조트	135,000
	목포 오션호텔	70,000
식사	1일차 중식	20,000
	1일차 석식	50,000
	2일차 조식	0
	2일차 중식	12,000
	2일차 석식	22,000
	3일차 조식	0
체험	1004 분재정원	5,000
	C-ONE 워터파크	35,000
	김환기 플로팅뮤지엄	5,000
	전동카트	5,000
	해상케이블카	23,000
교통	전남권 3일(20명, 28인승리무진 대형기준)	135,000
가이드	가이드비(없음)	0
기타	여행자 보험	10,000
합계		**527,000**
여행사 수수료		**60,000**
최종 1인당 상품 가격		**587,000**

모객 목표

-2026년 7월 ~ 2026년 12월 유치목표: 총 720명
(산출근거: 30명/회 × 4회/개월 × 6개월 = 총 720명)

홍보 마케팅 계획	**모객 목표 달성을 위한 차별화된 실현 방안** 해당 상품은 람사르 갯벌 생태탐험, 워터파크, 김환기 플로팅 뮤지엄, 퍼플섬, 해상케이블카를 하나로 결합한 서남권 대표 가족 체험형 상품으로, 단순 관광이 아닌 교육·예술·레저 융합형 프리미엄 체류상품으로 차별화한다. 특히 #퍼플섬 #김환기블루 #플로팅미술관 등 감성 키워드를 활용해 부모와 자녀가 동시에 선호하는 SNS 확산형 콘텐츠 상품으로 운영하여 가족 단위 재구매 및 추천 수요를 확대한다. **상품 판매유지 계획의 구체성** 여름 시즌은 씨원 워터파크 중심, 가을 시즌은 김환기 플로팅 뮤지엄·퍼플섬·갯벌 생태체험 중심으로 계절형 콘텐츠를 조정하여 연중 판매가 가능하도록 구성한다. 또한 참가자 후기, 가족 사진 이벤트, 재방문 할인 프로모션을 통해 지속 판매형 구조와 추천 기반 재구매 체계를 구축한다.
판매 실현 가능성	**판매실적 목표에 따른 상품 판매가격의 적정 여부** 상품가는 1인 50만 원 후반대 기준으로, 리조트 숙박, 워터파크, 플로팅 미술관, 퍼플섬, 케이블카, 신라호텔 총주방장 출신이 제공하는 양식식사 등 핵심 유료 콘텐츠가 포함된 프리미엄 가족 체험형 상품 대비 적정한 수준이다. 동일 체류형 가족상품 대비 가격 경쟁력과 체험 밀도를 동시에 확보하여 판매실현 가능성이 높다. **저가·덤핑상품 근절 노력을 위한 개선 노력** 입장료, 숙박, 워터파크, 차량, 식사 등 필수 원가를 표준화하여 정상 원가 기반의 적정 마진 구조를 유지하고, 무리한 저가 판매 대신 콘텐츠 품질과 안전 운영을 우선하는 프리미엄 정책을 적용한다. 특히 계절별 핵심 체험요소를 유지하여 가격 할인 경쟁이 아닌 상품 가치 중심의 판매 구조를 확립한다.