

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 04월 17일

전남 체류형 여행상품 개발 계획서

여행사명	바다세계투어(유) 전라남도 목포시 무안동 9-32	대표자명	곽 광 식																																					
상품 개요	◎ 여행상품명 : 남도 대표 힐링명소 3선 당일여행 ◎ 여행상품가격 : 1인당W110,000 ◎ 특이사항 : 순천,장흥당일관광 (순천만정원박람회/장흥우드랜드) ◎ 여행사명(연락처): 바다세계투어(유) / 010-8604-9111 ◎ 상품이미지 : 800px 이상 해상도의 JPG 파일 3장 별도 제출																																							
상품 일정 (상품 코스)	1. 상품조건																																							
	상품 전체일정	☐ ()박 ()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 (3)건																																						
	2. 상품일정표																																							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">상품일정표</th> </tr> <tr> <th>일자</th> <th>시간</th> <th>방문지</th> <th>비고</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1일차</td> <td>07:30~09:30</td> <td>목포-순천</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>10:00~12:00</td> <td>순천만정원박람회</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>12:10~13:00</td> <td>중식 (꼬막정식)</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>13:30~14:30</td> <td>순천낙안읍성</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>15:30~16:30</td> <td>장흥우드랜드</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>16:00~17:30</td> <td>장흥-목포</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>18:00</td> <td>석식 (매운탕)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				상품일정표				일자	시간	방문지	비고	1일차	07:30~09:30	목포-순천			10:00~12:00	순천만정원박람회			12:10~13:00	중식 (꼬막정식)			13:30~14:30	순천낙안읍성			15:30~16:30	장흥우드랜드			16:00~17:30	장흥-목포			18:00	석식 (매운탕)	
	상품일정표																																							
	일자	시간	방문지	비고																																				
	1일차	07:30~09:30	목포-순천																																					
		10:00~12:00	순천만정원박람회																																					
	12:10~13:00	중식 (꼬막정식)																																						
	13:30~14:30	순천낙안읍성																																						
	15:30~16:30	장흥우드랜드																																						
	16:00~17:30	장흥-목포																																						
	18:00	석식 (매운탕)																																						

상품 일정 (상품 코스)	3. 상품가격(1인 기준)																																					
	<table><tr><th colspan="2">구 분</th><th>견적금액(원)</th></tr><tr><td rowspan="3">식사</td><td>1일차 중식(꼬막정식)</td><td>20,000</td></tr><tr><td>1일차 석식(매운탕)</td><td>20,000</td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td rowspan="3">체험</td><td>순천만정원박람회</td><td>10,000</td></tr><tr><td>순천낙안읍성</td><td>4,000</td></tr><tr><td>장흥우드랜드</td><td>3,000</td></tr><tr><td rowspan="2">교통</td><td>대형차량</td><td>44,000</td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td rowspan="2">기타</td><td>여행자 보험</td><td>2,000</td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td colspan="2">합계</td><td>103,000</td></tr><tr><td colspan="2">여행사 수수료</td><td>7,000</td></tr><tr><td colspan="2">최종 1인당 상품 가격</td><td>110,000</td></tr></table>		구 분		견적금액(원)	식사	1일차 중식(꼬막정식)	20,000	1일차 석식(매운탕)	20,000			체험	순천만정원박람회	10,000	순천낙안읍성	4,000	장흥우드랜드	3,000	교통	대형차량	44,000			기타	여행자 보험	2,000			합계		103,000	여행사 수수료		7,000	최종 1인당 상품 가격		110,000
	구 분		견적금액(원)																																			
	식사	1일차 중식(꼬막정식)	20,000																																			
		1일차 석식(매운탕)	20,000																																			
	체험	순천만정원박람회	10,000																																			
		순천낙안읍성	4,000																																			
		장흥우드랜드	3,000																																			
	교통	대형차량	44,000																																			
기타	여행자 보험	2,000																																				
합계		103,000																																				
여행사 수수료		7,000																																				
최종 1인당 상품 가격		110,000																																				
※ 표 작성 시 줄 추가 가능																																						
모객 목표	- 2026년 6월 ~ 2026년 12월 유치목표: 총 60명 (산출근거: 20명/1회 X 4회 = 총 60명)																																					
홍보 마케팅 계획	- 온.오프라인 상품 홍보																																					
판매 실현 가능성	- 상품 판매유지 계획의 구체성: 협력사 및 여행사를 통한 지속적 상품 노출, 상품 이용고객 대상 만족도 조사 후 개선 반영으로 장기 판매 기반 마련. - 판매실적 목표에 따른 상품 판매가격의 적정 안내: 시장 조사 및 유사상품 분석을 통해 적정 판매가격을 산정 운영 - 저가·덤핑상품 근절 노력을 위한 개선 노력: 지역업체(식당,체험업체 등)와 안정적인 가격을 유지하고 서비스 품질을 확보, 단순관광이 아닌 지역 체험 및 특산물 연계프로그램을 포함하여 가격 대비 만족도를 높이는 전략을 운영																																					