

접수번호

※기재금지

「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 05 월 일

전남 체류형 여행상품 개발 계획서

여행사명	라여행 유한회사 (고흥군)	대표자명	김 연 길																																																
상품 개요	◎ 여행상품명 : 숲속의 치유여행 ◎ 여행상품가격 : 2,000,000원 ◎ 특이사항 : #치유여행 #함사세요 #전통혼례 #치유공연 #숲치유체험 ◎ 여행사명(연락처): 라라여행(유) / 061-833-0117 ◎ 상품이미지 : 실제 체험한 사진 파일 9장 별도 제출 1. 젊음과 사랑을 반추하는 '함사시오' 재현 치유공연 4장 2. 웰-다잉 교육 및 노년의 행복 추구 강의 체험 사진 3장 3. 생의 반추, '전통혼례식' 재현공연 2장																																																		
상품 일정 (상품 코스)	1. 상품조건 <table border="1"> <tr> <td>상품 전체일정</td><td>☐ ()박 ()일</td><td>☒ 당일투어 (최소 8시간 이상)</td></tr> <tr> <td>전남 소재 숙박 수</td><td>☒ 미해당 ☐ 1박 ☐ 2박</td><td>☐ 3박 이상 ()박</td></tr> <tr> <td>전남 소재 유료 입장 관광지 및 체험 이용 건수</td><td>☐ 1건 이상 ☒ 2건 이상</td><td>☐ 3건 이상 ()건</td></tr> </table> 2. 상품일정표 <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="5">상품일정표</th> </tr> <tr> <th>일자</th><th>시간</th><th>체 험</th><th>숙소</th><th>방문지</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="7">당일 차</td><td>09:00</td><td>버스 이동</td><td></td><td>고흥만남의 광장</td></tr> <tr> <td>09:30~12:00</td><td>고흥분청박물관 관람</td><td></td><td>관람</td></tr> <tr> <td>12:00~13:00</td><td>장어탕(로컬푸드-통장어)</td><td></td><td>점심식사</td></tr> <tr> <td>13:30~14:30</td><td>[공연] 생의 반추, 치유공연 "함사세요" 함잡이 놀이한판</td><td></td><td>팔영산 편백치유의 숲 다목적강당 (2층)</td></tr> <tr> <td>14:30~15:30</td><td>[강의]"노년의 행복 어떻게 준비하고 누릴 것인가?"</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>15:30~17:30</td><td>테라피 센터 죽욕 - 반신욕 - 원적외선 치유-水 치유실(석류,유자탕)</td><td></td><td>다목적강당 (1층)</td></tr> <tr> <td>17:30</td><td>귀가</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			상품 전체일정	☐ ()박 ()일	☒ 당일투어 (최소 8시간 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 ()건	상품일정표					일자	시간	체 험	숙소	방문지	당일 차	09:00	버스 이동		고흥만남의 광장	09:30~12:00	고흥분청박물관 관람		관람	12:00~13:00	장어탕(로컬푸드-통장어)		점심식사	13:30~14:30	[공연] 생의 반추, 치유공연 "함사세요" 함잡이 놀이한판		팔영산 편백치유의 숲 다목적강당 (2층)	14:30~15:30	[강의]"노년의 행복 어떻게 준비하고 누릴 것인가?"			15:30~17:30	테라피 센터 죽욕 - 반신욕 - 원적외선 치유-水 치유실(석류,유자탕)		다목적강당 (1층)	17:30	귀가		
상품 전체일정	☐ ()박 ()일	☒ 당일투어 (최소 8시간 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 ()건																																																	
상품일정표																																																			
일자	시간	체 험	숙소	방문지																																															
당일 차	09:00	버스 이동		고흥만남의 광장																																															
	09:30~12:00	고흥분청박물관 관람		관람																																															
	12:00~13:00	장어탕(로컬푸드-통장어)		점심식사																																															
	13:30~14:30	[공연] 생의 반추, 치유공연 "함사세요" 함잡이 놀이한판		팔영산 편백치유의 숲 다목적강당 (2층)																																															
	14:30~15:30	[강의]"노년의 행복 어떻게 준비하고 누릴 것인가?"																																																	
	15:30~17:30	테라피 센터 죽욕 - 반신욕 - 원적외선 치유-水 치유실(석류,유자탕)		다목적강당 (1층)																																															
	17:30	귀가																																																	

상품 일정 (상품 코스)	3. 상품가격(1인 기준)		
	구 분		견적금액(원)
	식사	점심식사-통장어(로컬)15,000x20인	300,000
	체험	대관료 - 오후 한 나절	80,000
		치유공연 1회 x 300,000원	300,000
		웰-다잉 강의 1회 x 160,000원	160,000
		테라피 체험료(20명x11,000원)	220,000
		고흥분청박물관 관람(20명x2,000원)	40,000
	버스	버스 임대 관내 1일(기사포함)	800,000
	가이드	가이드 1인x 100,000	100,000
합 계		2,000,000	
여행사 수수료		400,000	
최종 1인당 상품 가격		120,000	
※ 표 작성 시 줄 추가 가능			
모객 목표	- 2026년 6월 ~ 2026년 12월 유치목표(연간 총 450명) ① 관내 마을 노인회 10팀(10회) 1회 20명 (산출근거: 10회(10팀) X 20명 = 총200명) ② 향수를 그리는 재경향우회 5회 1회 30명 (산출근거: 5회(5팀) X 30명 = 총150명) ③ 관내 액티브시니어층(파크골프동호회) 5회 1회 30명 (산출근거: 5회(5클럽) X 20명 = 총100명)		
홍보 마케팅 계획	- 온.오프라인 상품 홍보 및 모객 방법 등 1. 상품 홍보: ① 디지털 리플릿의 이미지를 자주 바꾸어 가면서 제작하여 카카오톡이나 페이스북 등 SNS를 통하여 띄운다. ② 현수막이나 종이 포스터 등을 제작하여 지정 장소에 올린다. ③ 지역 관광사진 및 체험영상 콘텐츠 제작, 게시한다.		

- 상품 판매유지 계획의 구체성

고흥군은 인구 소멸 가능지역이면서 노인 인구 47%에 육박하여 전체 인구는 줄어듦과 노인 인구는 늘어나는 기이한 현상을 보이고 있어서 이미 65세 이상 어르신에게는 치유여행 프로그램을 개발하여 시급히 보급을 하여야 하는 것은 물론이지만 그 가운데에서도 취약계층의 어르신은 만성 질환, 신체기능 저하뿐만 아니라 고립감, 우울감, 정서적 피로를 동시에 겪는 경우가 증가하고 있습니다.

따라서 이들에게 “숲속의 치유여행” 체험 프로그램을 받을 수 있는 기회를 제공하여 지역민의 건강을 유지하여야 하며 정신적 치유 건강을 목적으로 하는 치유 여행이 정책적으로 이루어져서 의료과학이 발달하는 100세 시대의 어르신들이 건강하면서 장수하는 지역 환경을 치유 여행 프로그램으로 만들어 나가야 한다는 생각이다. 이렇게 된다면 다음과 같은 상품 판매유지 계획의 구체성이 가능하게 될 것입니다.

1. 현재 14개면의 법정리 165개, 마을별 515개의 마을 주민의 치유 프로그램을 담은 치유관광을 단계적으로 시도한다.
2. 향수를 그리는 재경향우회에 대한 액티브시니어 층을 견양한 “생의 반추”를 위한 고향 방문 치유관광을 전개하되 동문이나 재경체육대회와 같은 단체모임을 통하여 홍보한다면 판매유지는 문제 없을 것이라고 판단됨

- 판매실적 목표에 따른 상품 판매가격의 적정 여부

1. 본여행상품은 직접 행사비, 운영비, 예상 모집인원 및 판매 실적 목표를 종합적으로 반영하여 적정 가격으로 산정하였음.
2. 목표 매출 달성을 고려한 여행상품 가격이 산정되었음
3. 시장성과 판매 목표를 반영한 상품가격으로 책정하였음
4. 수익성 및 판매 목표를 기반으로 여행상품 가격을 분석하였음
5. 판매 목표 달성을 위한 여행상품 가격구성의 적절성과 행사 운영비 및 판매 목표를 고려하여 가격을 산출하였음

- 저가, 덤핑상품 근절 노력을 위한 개선 노력

1. 당 사업은 과도한 저가, 덤핑 판매를 지양하고, 서비스 품질과 지역 상생을 고려한 적정 가격 체계를 운영하고자 합니다.
2. 식사, 체험, 교통, 인력, 운영비 등을 현실적으로 반영하여 상품가격을 산정하였으며, 이용객 만족도와 정책적인 여행업 운영으로 기반을 조성하는데 노력하고자 함
3. 단순 저가 경쟁 중심의 관광상품 운영을 지양하고, 지역민의 건강과 치유성격을 띤 관광상품으로 서비스 품질 향상을 우선으로 하는 100세 시대의 건강 의무 관광사업으로 조성하고자 합니다.