

# WOWDAY DATE COURSE BUSINESS PLAN

2팀 유니콘을 탄 유목민

# WOWDAY

## 목차

### 1. 제안배경

- 1) 쿠팡 현황 및 문제점
- 2) 페르소나 연령 설정
- 3) 사업형성 과정
- 4) 제안목적

### 2. 제안내용

- 1) 소비자 유인
- 2) 데이트코스 추천시스템
- 3) 비용구조
- 4) 수익구조
- 5) 쿠팡이츠의 연계를 통합 와우데이
- 6) 경쟁사 대비 차별점

### 3. ERP

### 4. 사업 구성 계획 과정의 문제점과 해결방안

### 5. 기대 효과

## 1. 제안배경 1) 쿠팡의 현황 및 문제점 ①

**현황:** 쿠팡 와우 회원수는 약 900만명으로 네이버(700만), 스마일클럽 (300만)에 비해 상대적으로

많은 회원 수를 보유중

---

- 쿠팡 와우는 현재 구독중인 회원들을 대상으로 쿠팡플레이 무료 이용 및 제품 무료배송 등의 서비스를 제공하고 있음
- 쿠팡 역시 쿠팡트레블, 쿠팡플레이 등 여러 콘텐츠를 보유 중. 이러한 콘텐츠의 시너지를 이용한 사업은 장래가 유망함

## 1. 제안배경 1) 쿠팡의 현황 및 문제점 ②

### 문제점

- 최근 쿠팡 와우 구독료를 2900원에서 4990원으로 가격을 인상하기로 하였고, 시장점유율에 있어 문제가 생길 수 있음.
- 거기에 추가로 SSG닷컴의 구독 시스템 도입 등으로 인하여, 파이는 더 줄어들 수 있음.
- 이러한 위기를 피하기 위해서라도, 쿠팡 와우에서만 체험가능한 서비스를 새로 추가할 필요가 있음.
- 실제로 쿠팡은 인터뷰에서 와우 회원들이 감동할 만한 콘텐츠와 서비스를 지속적으로 선보이는 등 고객 만족을 위한 노력을 계속 할 것 이고 서비스를 지속적으로 발전시킬 것이라고 말함

# 1. 제안배경 2) 페르소나 연령 설정

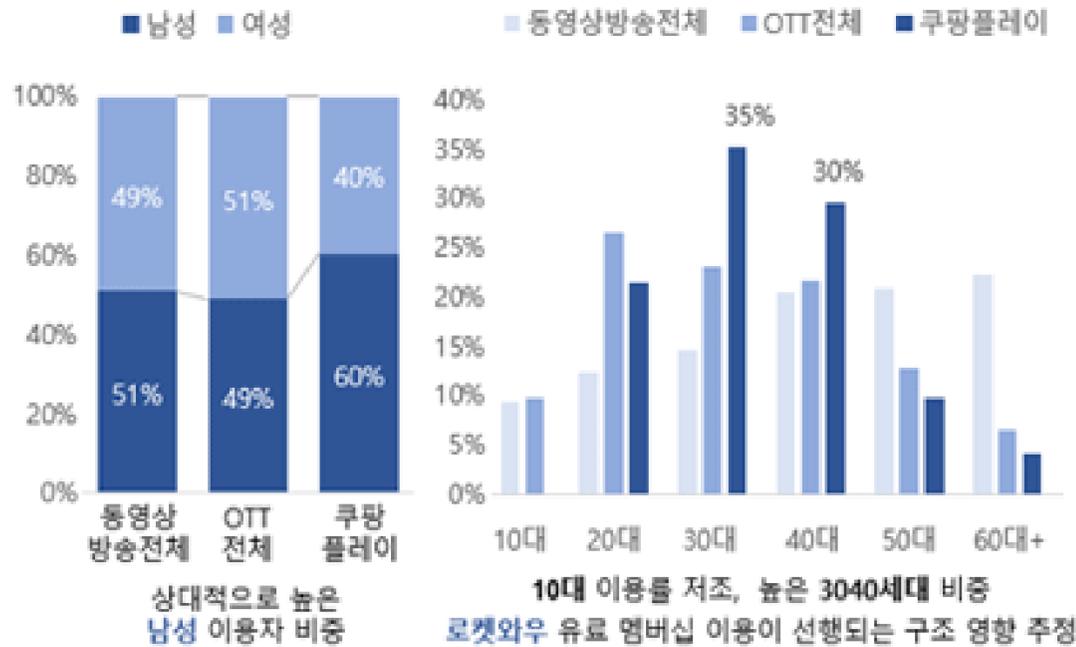
-닐슨 통계자료에 의하면 쿠팡 플레이 이용회원은 30-40대가 타 연령대에 비해 두드러지게 나타남.

-쿠팡 선물하기 역시 30대 및 40대 소비자의 성장률이 큰 것을 고려할 때 주 타겟층을 30대로 잡는 것이 타당함

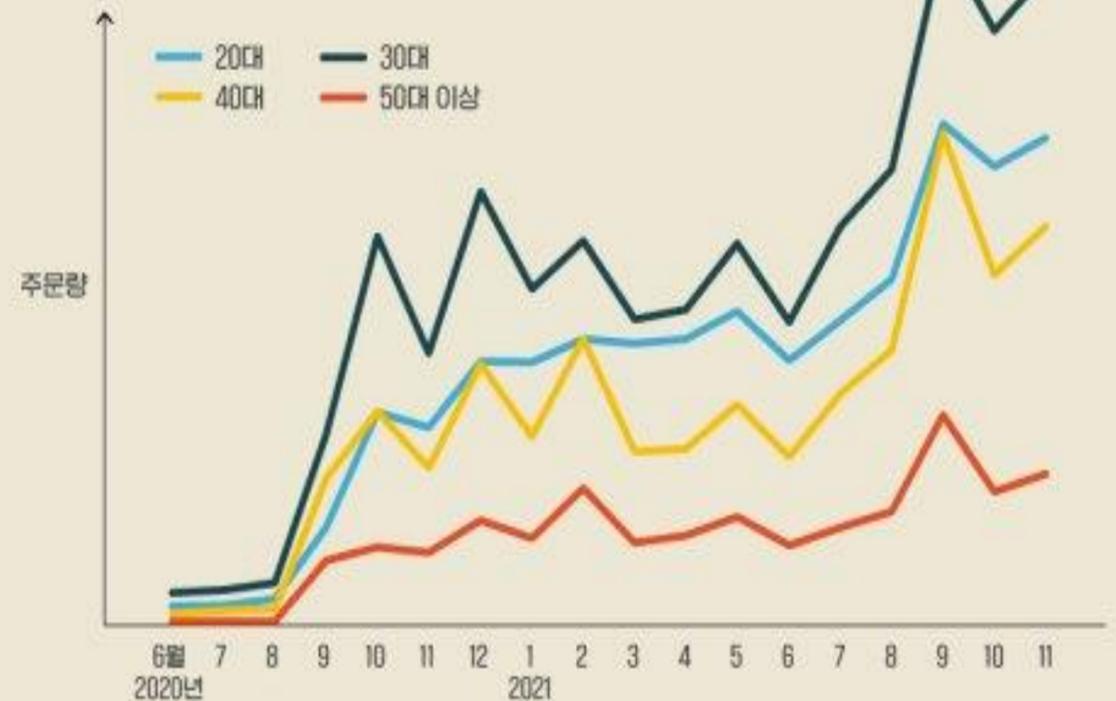
OTT 내 순위 및 성과 확인<sup>1)</sup>

#	사업자명	순위변동	이용자수	평균이용시간
1	넷플릭스	-	8,951K	494분
2	웨이브	-	3,711K	477분
3	티빙	-	3,116K	260분
4	U+ 모바일TV	▲1	2,010K	169분
5	시즌	▼1	1,902K	352분
6	네이버TV	-	1,721K	155분
7	왓차	-	1,598K	262분
8	B TV PLUS	-	947K	115분
9	쿠팡플레이	NEW	812K	31분
10	시리즈ON	▼1	805K	49분
11	카카오TV	▼1	779K	84분

이용자 인구구성 분포 비교<sup>1)</sup>



쿠팡 선물하기 세대별 이용자 증가



1) Nielsen Media Korea Digital Data (Android OS, iOS, 2021.01)

## 1. 제안배경 3) 페르소나 설정

### 페르소나 설정

“연령대는 쿠팡의 주 타겟층인 30대로 설정”

- 직업:분당에서 자취를 하며 판교에서 프로그래머로 근무.
- 취미:쿠팡플레이를 이용하여 프리미어리그 감상,스타크래프트 등 게임하기.
- 일상생활: 이틀에 한 번 샤워,패션에 관심 없음.
- 활동량:1주일에 2번 헬스장 방문,집 인근 하천산책
- 이성관계: 지방 공기업에 재직중인 여자친구 보유중. 일주일에 1번씩 데이트를 함
- 소비방식:계획적이지 않은 즉흥적인 소비.(쿠팡와우 회원이다보니 당일 배송이 되어서 이용중임)

# 1. 제안배경 4) 사업형성 과정 ①

1.쿠팡에 대해 생각나는 점들을 각각 써보고 이를 비슷한 범주로 묶는 과정을 거쳤음



# 1. 제안배경 4) 사업형성 과정 ②

## 주중

### 재택근무

9: 40am 기상  
고양이 밥, 고양이 화장실 청소  
10:00am~ 1:00pm 재택근무  
1:00pm (프리미어리그 하이라이트 보기), 누워서 게임, 10분 취침  
2:00~6:00pm 근무 (4시 카누 마심)  
퇴근 후 야매요리(간장계란밥, 참치캔)

### 일반근무

8시 기상 (9시 출근) (대충씻고 대충나가는 컨셉)  
고양이 밥, 화장실 청소  
12시~1시 식사시간(구내식당이용) 밀키트도 챙겨서먹음  
1시~6시 근무  
6시~7시 팀장님이 원하시는 배달음식  
7시~9시까지 추가근무  
9시 집으로 귀가  
귀가 후 씻고 야식먹으면서 해외축구시청

## 주말

토요일: 여자친구랑 서울로 놀러가기  
10시 기상 후 준비  
12시에 만남 후 데이트  
10시반에 데이트 끝내고 집으로 귀가  
11시반에 집 도착  
12시 10분 씻고 고양이 먹이 준 후  
12시 10분 ~ 2시 스타크래프트하기, 야식 먹으면서 하기

일요일:  
눈 뜨면 기상 (대충 12~2시)  
2시 대충 간단한 식사  
뒹굴거리고 밀린 집안일 해치우고 취침  
헬스장 (격주)

자신만의 충전시간 가지기

2. 그 뒤 구체적인 페르소나를 설정한 뒤 저니맵을 작성해보며, 타겟으로 할 소비자들이 어떠한 소비자행동을 취할지 예상해 보았음.

## 1. 제안배경 5) 제안 목적 ①



타겟 고객: 김성준 (30 세)



- 해야 할 일을 미루고 무언가 시도할 때 귀찮아하는 성향
- IT개발자로서 업무강도가 강하기 때문에 평소 여유롭지 않음
- 결혼을 전제로하는 여자친구가 있기 때문에 데이트를 계획해야 함

-> **‘와우데이’**는 이러한 상황에 있는 타겟 고객을 대상으로 데이트 코스를 대신 계획해줌

와우데이란? 쿠팡이 기존 와우회원을 대상으로 무료로 데이트 코스 정보를 제공하는 것

### ‘와우데이는 기존 와우회원에게 무료로 서비스 제공’

● **현재 쿠팡은 900만의 회원을 보유하고 있는데 무료로 와우데이를 제공함으로써 기존고객 이탈 방지**

- 기존 쿠팡고객은 로켓배송, 쿠팡플레이 외에도 무료로 와우데이를 이용할 수 있기 때문에  
고객의 쿠팡서비스 해지를 방지할 수 있음

● **와우데이를 사업으로 신규 고객 유입이 목적**

- 페르소나와 같이 데이트 코스 계획을 귀찮아하고 시간적 여유가 없는 사람들의 욕구를 충족해주기 때문에  
신규 타켓의 유입이 예상됨

## 2. 제안 내용 1) 기존 쿠팡 앱을 통한 소비자 유인



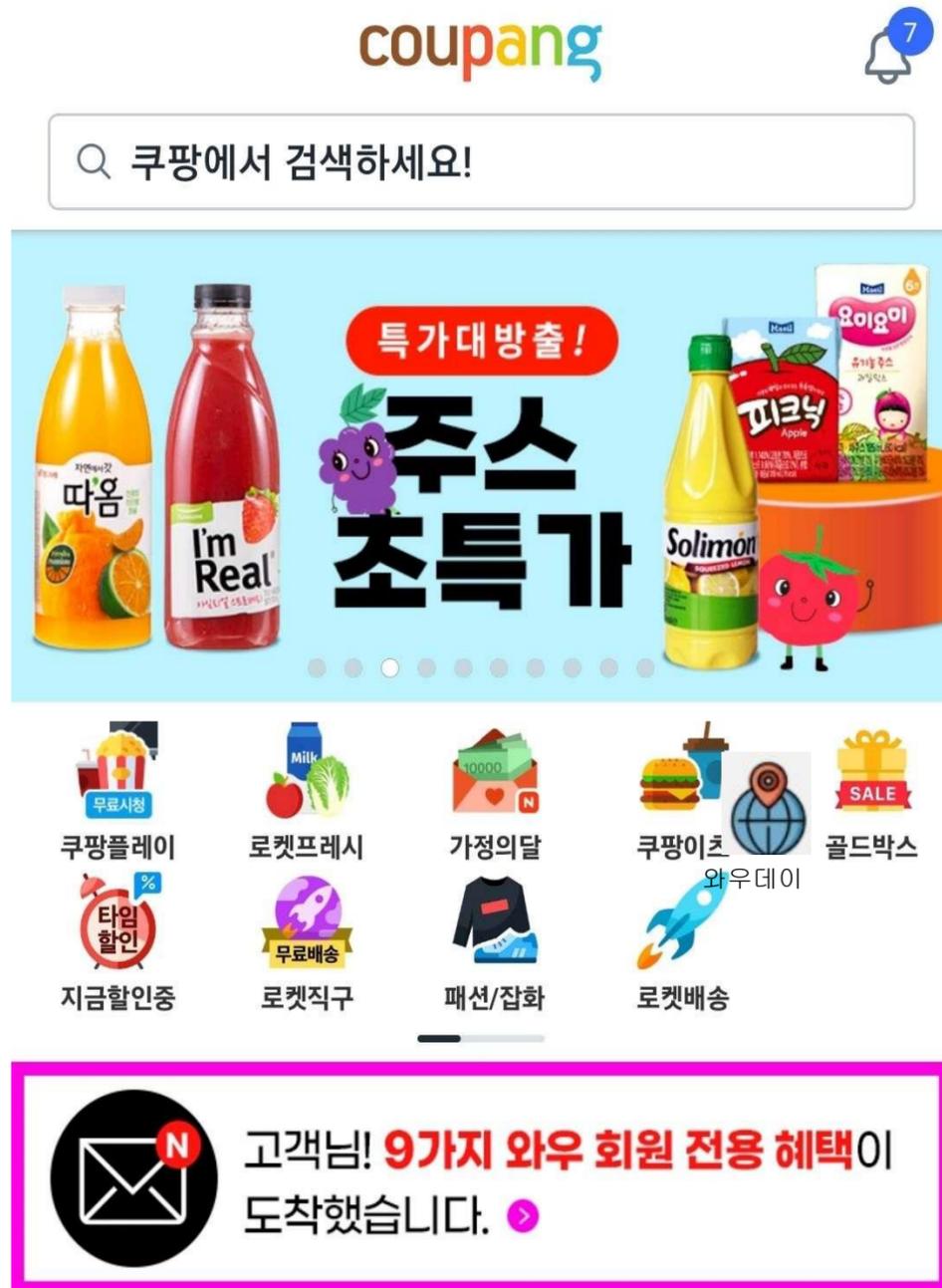
-쿠팡은 수백만명의 이용자를 가지고 있으므로 단순 배송 업체를 넘어서 플랫폼 기업으로써의 기능도 가능

-수백만명이 사용하는 쿠팡 이용자들을 와우데일로 유인하기 위해 쿠팡 앱 인터페이스에 와우데이 배치

-배송서비스를 위해 기존 로켓와우 서비스 이용고객은 와우데이 기본 서비스 이용시 별도 요금을 받지 않는 것을 홍보하여 소비자 유인 강화

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템

### “WOWDAY: 데이트 코스 추천 시스템”



1. 사용자는 쿠팡 앱에서 와우 데이 아이콘을 선택하여 데이트 추천 시스템으로 이동

2. 와우 회원이라면 자동으로 사용자의 기본적인 정보가 넘어가게 됨

3. 추천 알고리즘을 활성화하여 데이트 코스를 맞춤화 하기 위해서 데이트 선호 거리, 선호 장소, 성별, 연령대에 선택하는 과정을 진행

4. 선택 후, 다음 화면으로 넘어가면서 사용자의 취향에 맞는 여러 가지 데이트 코스가 화면에 나타남

이 코스들은 여러가지 식당, 전시회, 축제 등이 포함되어 예약이 바로 가능하게 설계됨.

상위 포지션에는 광고비를 낸 업체들이 자리잡게 되어 더 많이 노출

자주 산 상품

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템 - 추천 알고리즘 관리

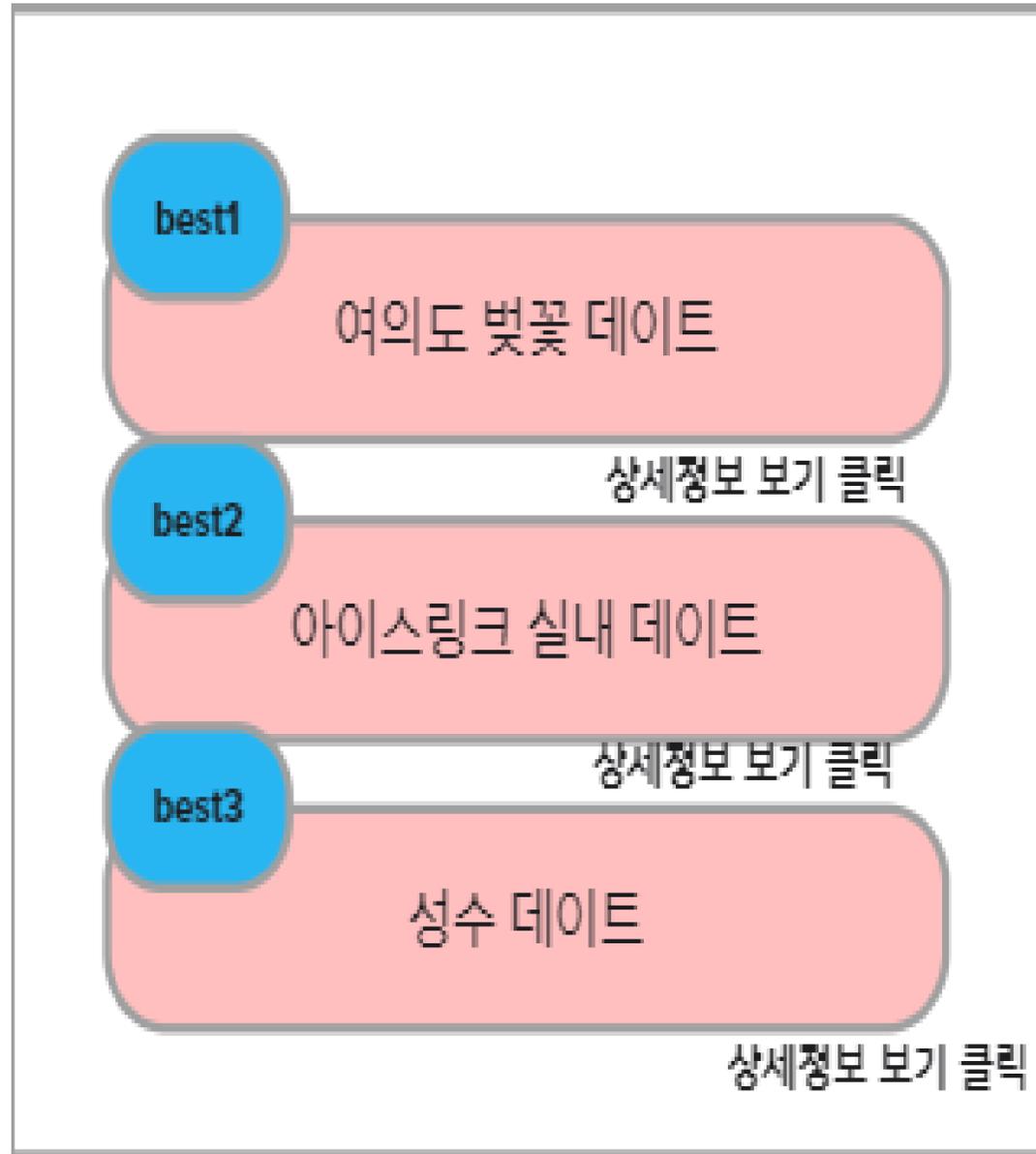
기본 배송지 : 경기도 성남시 분당구

<input type="radio"/> 근거리	<input checked="" type="radio"/> 원거리
<input type="radio"/> 실내	<input checked="" type="radio"/> 실외
<input type="radio"/> 남자	<input checked="" type="radio"/> 여자
<input type="radio"/> 10대	<input type="radio"/> 20대
<input type="radio"/> 30대	<input type="radio"/> 40대

다음

- 와우데이 아이콘을 입력하면 예시와 같이 나옴
- 사용자는 기본정보 외에 알고리즘 완성을 위한 정보들을 선택하고 해시태그를 이용하여 코스 선택도 가능
- 처음에는 데이트 선호지역을 선택하고 근거리인지 원거리인지 선택을 하면 주소지에 따라 다른 코스들이 등장
- 실내,실외를 선택하면 장소가 다르게 나타남.
- 예를 들어 실내를 선택하게 되면 만화카페, 보드게임, 방탈출 등이 추천. 실외는 벚꽃축제, 행사, 야외콘서트 등이 추천

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템- 데이트 코스 선택과정 ①



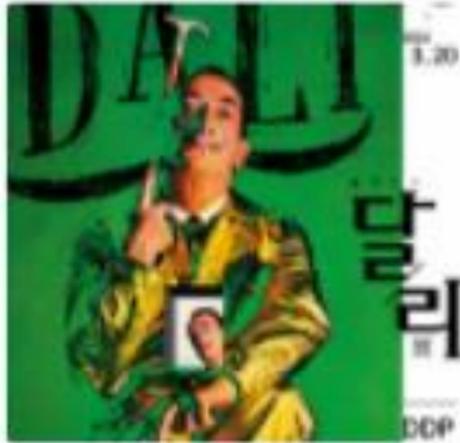
- 다음 화면으로 넘어가게 되면 데이트 추천 코스들이 나타남

- 사용자의 성향, 취향에 맞는 코스들이 등장. 하나만 나오는 것이 아닌 여러가지가 등장해 선택권을 넓혀 사람들이 몰리지 않게 자연스럽게 조절

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템 - 데이트 코스 선택과정 ②



여의도 벚꽃 축제

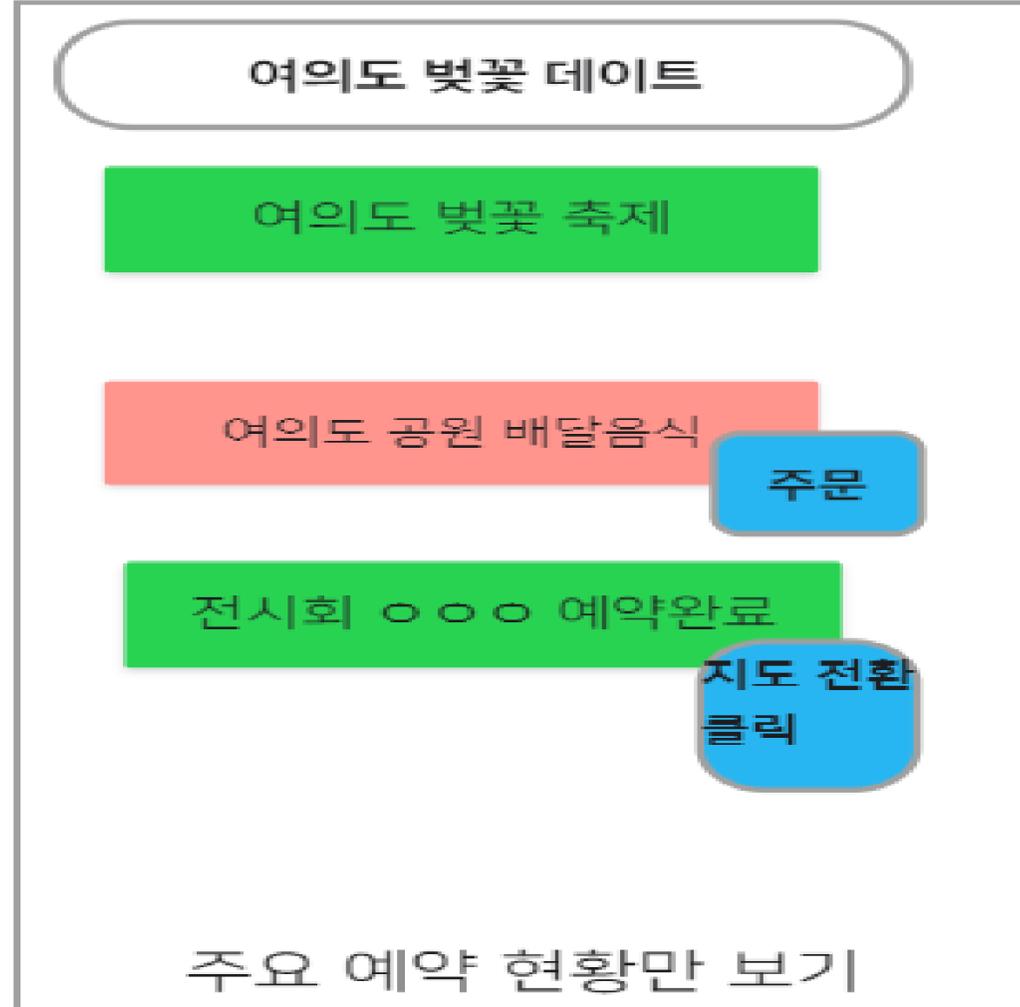


oo 전시회

예약

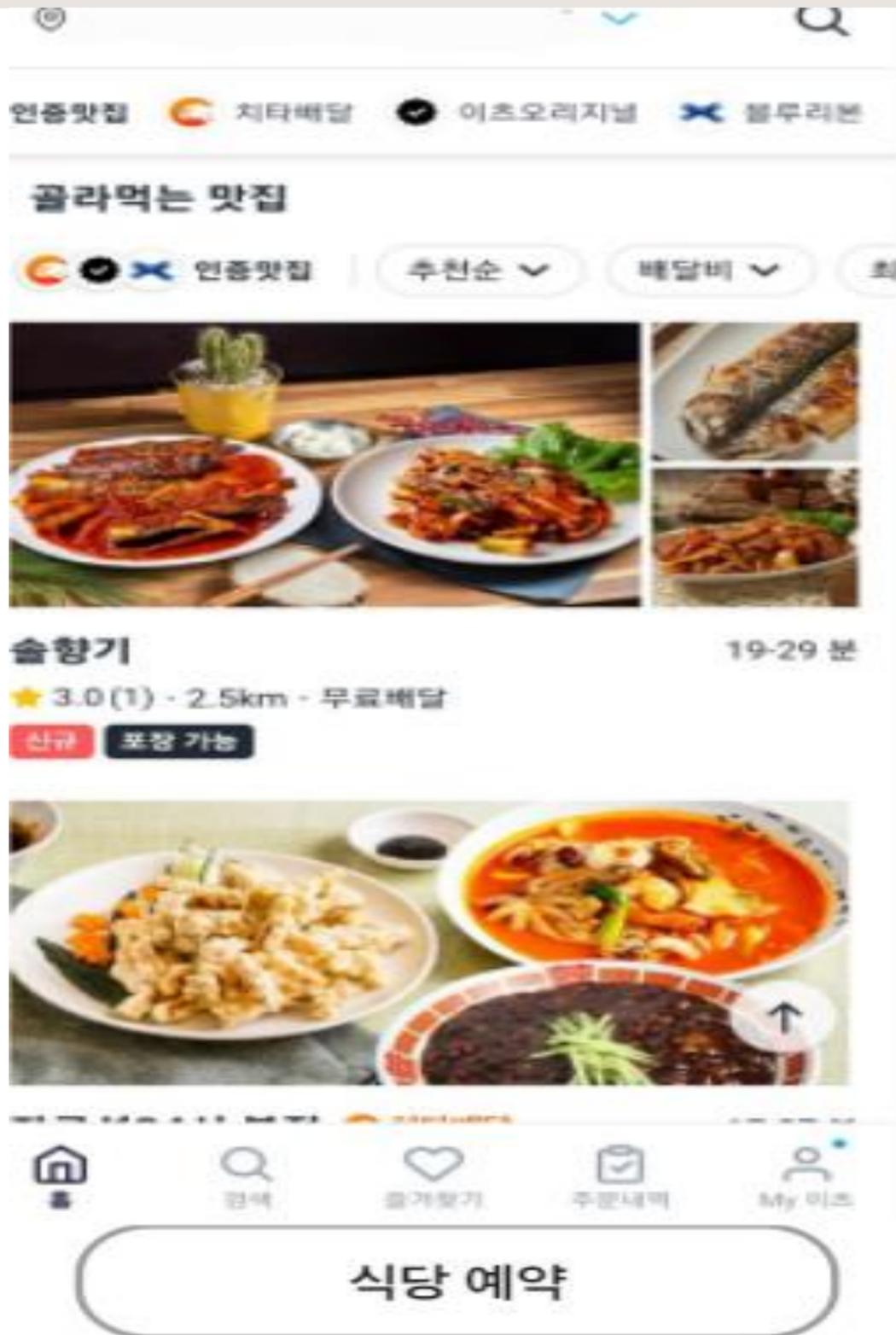
- 여의도 벚꽃 데이트 선택시 밑에 화면처럼 사진과 함께 코스에 등장하는 다수의 활동들이 나오고 밑으로 내리면 계속 확인 가능
- 코스를 짜는 것은 직원들로 여러가지를 조합하며 제휴된 업체들을 고려.
- 코스들은 알고리즘에 의해 추천되며 코스들의 데이트 순서는 알고리즘이 성향을 분석해 사용자마다 다르게 나타남

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템- 데이트 코스 속 업체 예약 ①



- 데이트 코스를 결정하게 되면 와우데이의 장점 중 하나인 예약 시스템이 등장
- 식당이 몰리는 것을 방지하기 위해 주변에 제휴된 식당을 두개 이상 추천.
- 지도를 클릭하게 되면 예시 화면 지도처럼 여러가지 식당이 나오며 식당 정보까지 간략하게 파악 가능

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템- 데이트 코스 속 업체 예약 ②

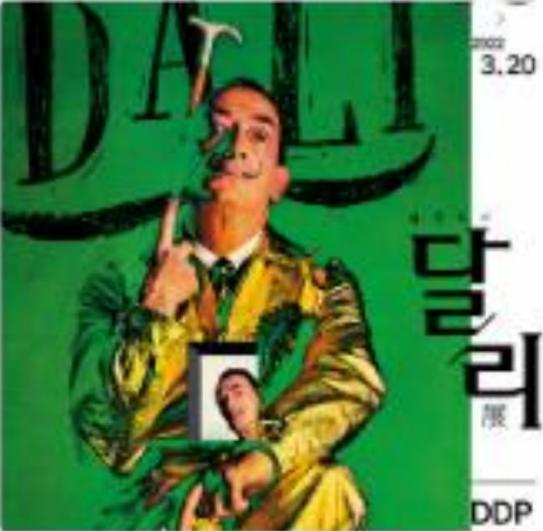


- 배달을 시키는 상황이 오더라도 쿠팡이츠와의 협력을 통해 음식 배달을 편하게 시킴

- 배달 상황에서 식당들에 대한 등록 절차가 필요 없어 활성화에 최적화.

## 2. 제안 내용 2) 데이트 코스 추천 시스템 -데이트 코스 속 업체 예약 ③

전시회 예약 화면



10:00

11:00

12:00

13:00

⋮

원하는 시간대를 고르고 확인을  
눌러주세요

확인

- 또한 전시회, 축제, 박물관, 놀이공원 등 입장권이 필요한 곳도 업체와 협력을 통해 바로 예약 할 수 있는 시스템을 구성.

- 이벤트를 통해 할인쿠폰 등을 통해 예약 할인 같은 경우도 받을 수 있다는 장점 존재

## 2. 제안 내용 3) 비용 구조

쿠팡은 기존에 ‘쿠팡 이츠’로 점유율을 높이고 있으며 ‘쿠팡 트래블’이라는 사업을 활성화

쿠팡이츠에 입점한 식당을 무료로 연동, 쿠팡 트래블의 이벤트 산업을 연동

→ 하나의 코스로 쉽게 만듦

---

플랫폼을 관리하고 추천 데이트 코스를 정리하는 인건비

고객의 취향관련 데이터를 관리하는 알고리즘, ERP시스템 비용

## 2. 제안내용 4) 수익 구조

### 광고 수익

상단에 홍보를 원하는 업주 기준으로 CPM방식을 채택

CPM (Cost Per Mile) : 1000회 광고 노출을 기준으로 한 가격  
책정, 인지도를 높이고 싶을 때 가장 효과적

CPM을 선택 이유: 쿠팡이 기존 이용자가 확보되어 있는  
상태이며 노출 수가 이미 많다는 점에서 쿠팡과 업체들이  
둘 다 가장 많은 이득을 취할 수 있는 구조이기 때문

저장		선택 삭제	
선택	광고주명	광고 단가	광고 노출 수(회)
<input type="checkbox"/>	달리 전시회	₩100,000.00	4055535
<input type="checkbox"/>	발발이네	₩100,000.00	4651212
<input type="checkbox"/>	미나리 식당	₩100,000.00	4654823
<input type="checkbox"/>	홍대 놀이터	₩100,000.00	843216
<input type="checkbox"/>	디비디 방탈출 카페	₩100,000.00	5213155
<input type="checkbox"/>	청기와	₩100,000.00	5462232
<input type="checkbox"/>	다락투	₩100,000.00	2124584
<input type="checkbox"/>	국시와 가래떡	₩100,000.00	12135869
<input type="checkbox"/>	BIYA	₩100,000.00	423321
<input type="checkbox"/>	와우 체험관	₩100,000.00	372923
<input type="checkbox"/>	와우산 승마 체험교실	₩100,000.00	982321
<input type="checkbox"/>	홍문풍 체험관	₩100,000.00	383232
<input type="checkbox"/>	닭꼬얌	₩100,000.00	2180021
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	5648230
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	21328230
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	14892300
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	123020

대량 업로드

CPM ₩24.66

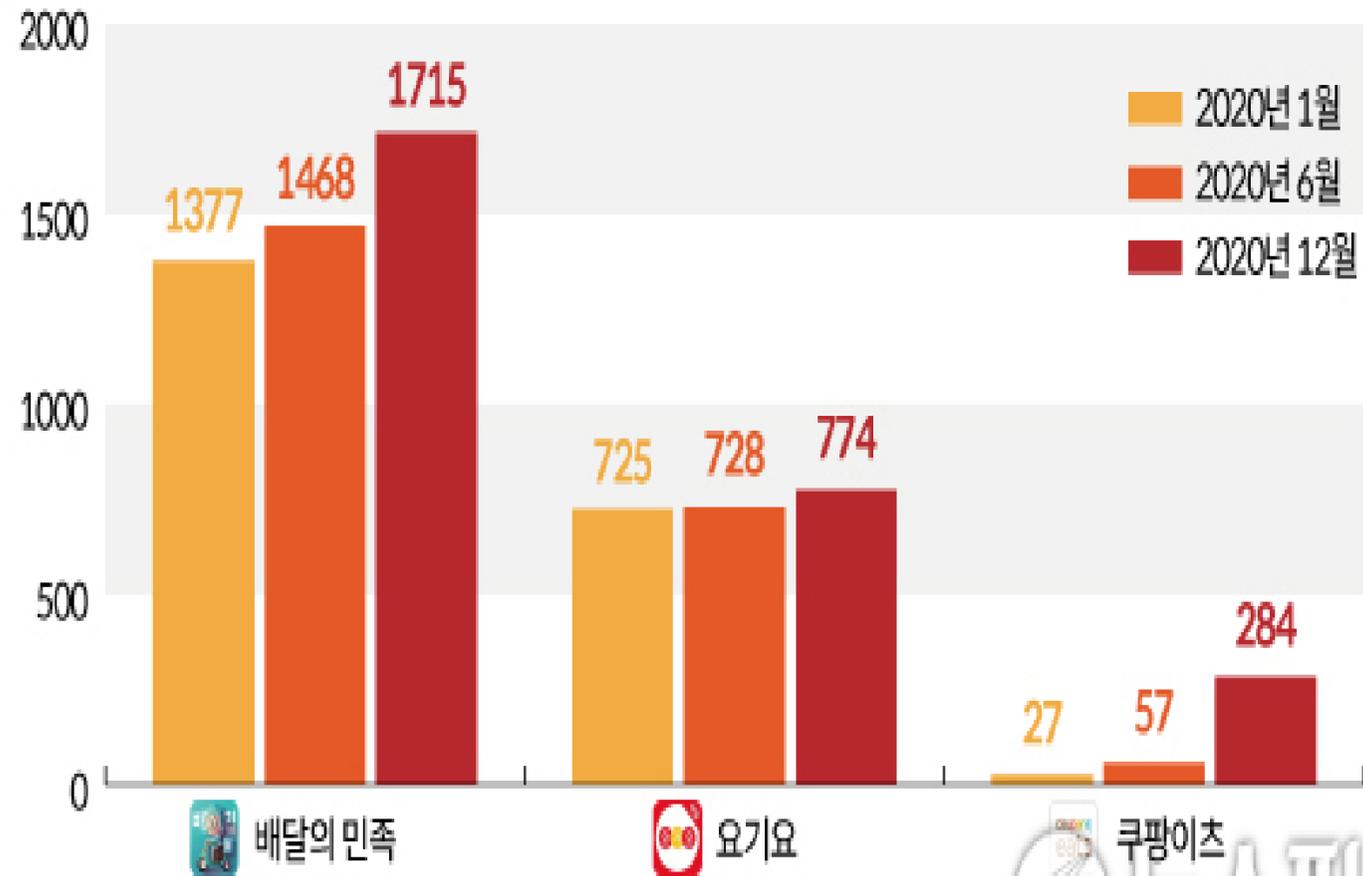
CPM = 1,000회 노출 당 지불하는 광고비용

## 2. 제안내용 5) 쿠팡이츠앱 연계를 통한 와우데이

### 쿠팡이츠 상호 매출 증대

주요 배달앱 월사용자수 비교 현황

단위: 만명 / 기준: 안드로이드OS+IOS 일사용자



[자료=아이지에이웍스 모바일인덱스] [그래픽=김아람 미술기자]



- 데이트 코스에서 식당과 카페는 필수 코스이므로 쿠팡이츠와의 연계 강화 중요성을 주장
- 쿠팡이츠에 등록된 식당, 카페들을 와우데이 소비자와 연결시켜 양사 모두의 매출 증대 계획
- 와우데이 사업과 연계업체간의 상호상생을 위해 매출 수수료보다 광고 수수료 위주의 수익 모델 고안
- 와우데이 이용자들이 식당이나, 카페 코스 예약시 쿠팡이츠에 등록된 매장들을 우선적으로 이용할 수 있도록 상단에 배치

## 2. 제안내용 6) 쿠팡이츠앱 연계를 통한 와우데이 ①

### 와우데이의 경쟁사 <데이트팝>

누적 460만 다운로드와 7년 연속 성장세 기록 / 스토리텔링 콘텐츠와 팝딜이 데이트팝의 차별점

#### 서울부터 부산까지 지역별 데이트



#### 이번주! 데이트 랭킹은?



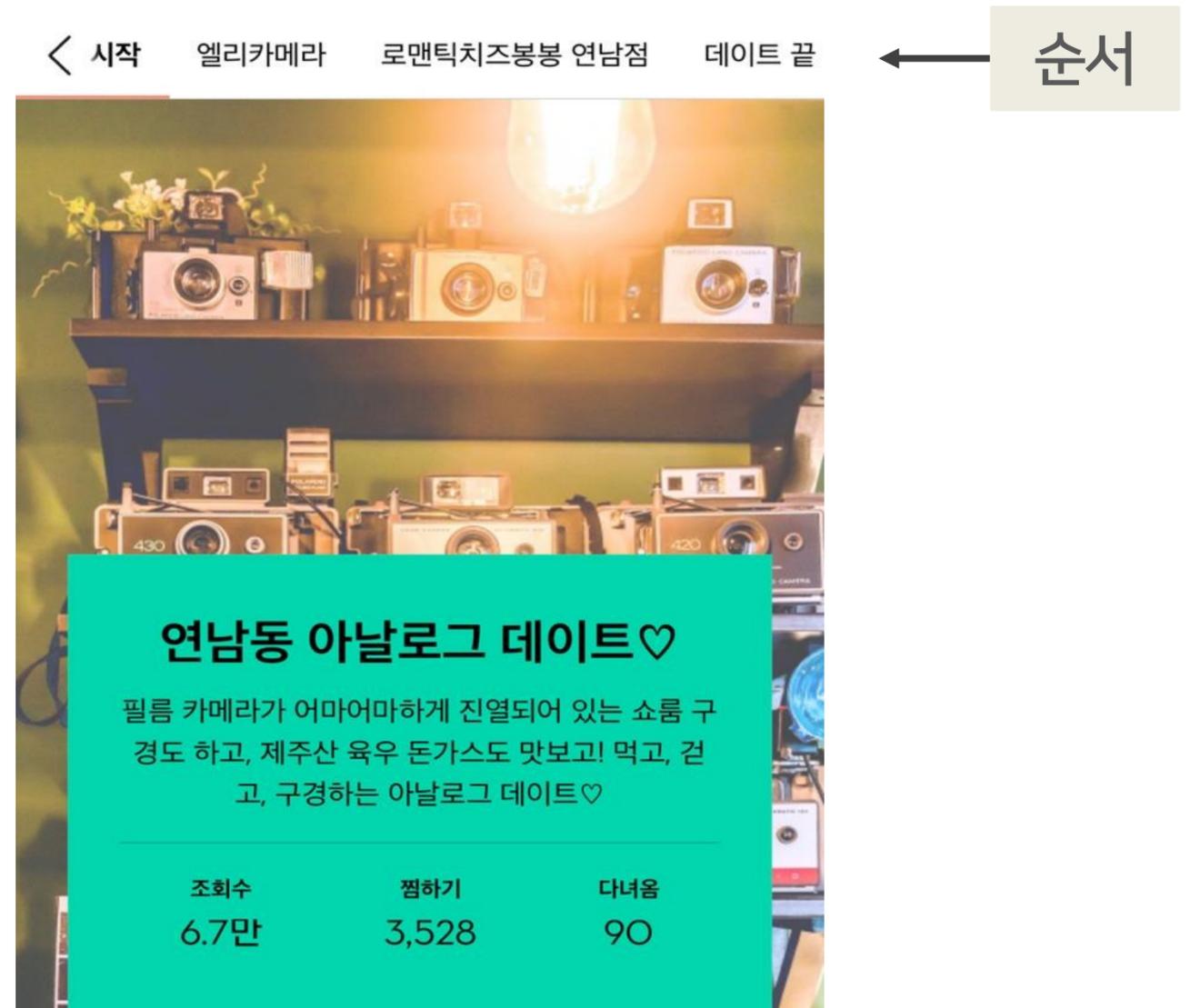
#### 신박하고 다양한 컨셉별 데이트



## 2. 제안내용 6) 쿠팡이츠앱 연계를 통한 와우데이 ②

### 와우데이의 경쟁사 <데이트팝>

앱으로 제공하는 데이트 플랫폼으로 업주와 제휴를 통해 광고비를 받지 않고 무료로 간접적 홍보

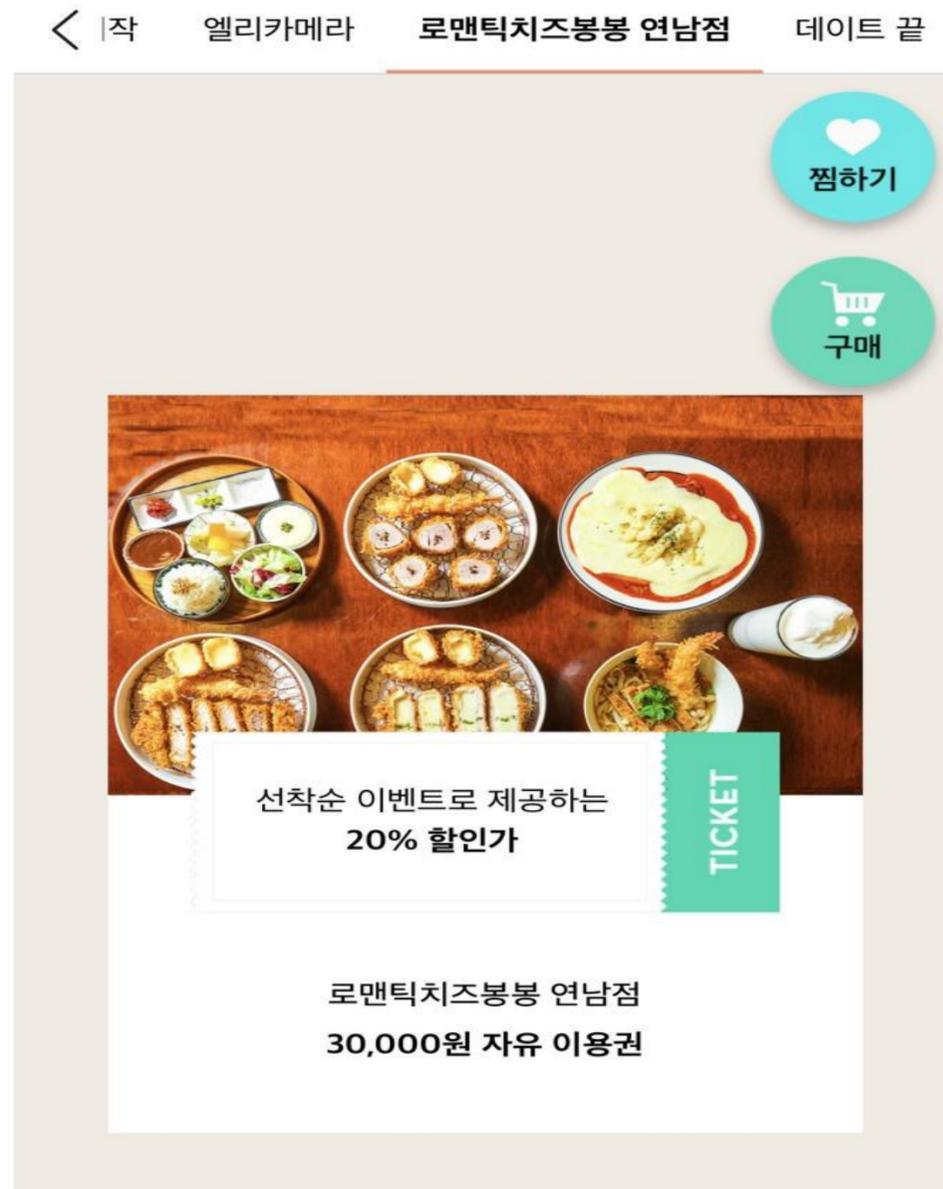


1) 데이트코스는 지역 선택 후 테마에 따라 코스가 정해져 있음

2) 카테고리가 코스의 순서대로 나열됨

## 2. 제안내용 6) 쿠팡이츠앱 연계를 통한 와우데이 ③

### 와우데이의 경쟁사 <데이트팝>



3) 코스를 결제(식비, 전사회비)하면 식비를 10% 할인해주는 쿠폰 제공  
(식당에 따라 없는 곳도 있음)

4) 마지막 페이지에 전체 소요시간과 비용이 제시됨

## 2. 제안내용 7) 경쟁사 대비 차별점 ①

### 와우데이 차별점

- 와우데이는 테마별로 정해진 코스와 별도로 자신의 취향을 적용한 자신만의 코스가 있음  
데이트팝은 지역별,테마별로 구분되어 있으며 어플 내에서 정해진 카테고리를 클릭하는 방식
- 와우데이는 선결제가 가능한 시스템  
데이트팝은 모두 선결제가 가능한 것이 아니고 부분적으로 예약이 가능함
- 와우데이는 기존의 쿠팡리뷰처럼 후기가 다양함  
데이트팝은 후기와 글이 적으므로 실 사용자의 경험을 볼 수 없음

## 2. 제안내용 7) 경쟁사 대비 차별점 ②

### 와우데이 차별점

- 와우데이는 고객의 데이터를 이용하여 다양한 데이트 코스를 제시  
데이트팝은 지역별 코스가 한정적이며 선택지가 적음
- 와우데이는 코스별 자세한 위치와 동선을 지도로 제시  
데이트팝은 대략적인 위치를 지도상에 나타내기만 함
- 식당A에서 전시회B까지의 코스 이동시간과 추천 이동수단도 제시  
데이트팝은 전체적인 코스의 소요시간만 제시함

# ERP메뉴 구조

모듈	업무단위	말단 화면
자원관리	회원관리	<a href="#">등록</a>
		<a href="#">조회</a>
	업체 관리	<a href="#">등록</a>
		<a href="#">조회</a>
	데이트 코스 관리	<a href="#">등록</a>
		<a href="#">조회</a>
데이터 관리	전체 키워드 관리	<a href="#">등록</a>
	회원 키워드 관리	<a href="#">등록</a>
	데이터 알고리즘 관리	<a href="#">등록</a>
인사관리	조직등록	<a href="#">등록</a>
		<a href="#">변경조회</a>
광고 관리	광고주 등록	<a href="#">등록</a>
	CPM 등록	<a href="#">등록</a>

- WOWDAY는 플랫폼이기에 구매/생산 관리는 포함하지 않으며, 자원 관리, 데이터 관리, 인사 관리, 광고 관리를 포함
- 자원 관리에서는 회원과 업체 관리를 하고, 상품인 데이트 코스들에 대한 정보들을 담고 있음
- 데이터 관리에서는 코스나 업체를 고객에게 추천할 때 사용되는 정보를 포함
- 그 외 운영에 필요한 조직 관리에 필요한 정보를 관리하는 인사관리 모듈, 광고 수익을 관리하는 광고 관리 모듈 존재

# 회원등록 및 회원조회

저장

선택 삭제

대량 업로드

선택	회원번호	성명	ID	패스워드	핸드폰번호	이메일	연령대	성별	거주지 주소
<input type="checkbox"/>	wow101	김성준	sungiskim	*****	010-8282-8282	sungjunjun@gmail.com	32세	남	경기도 성남시 분당구 수내동 112-1
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input checked="" type="checkbox"/>									

자동 생성

암호처리

조회 조건

회원번호 wow101

성명

김성준

ID

sungiskim

핸드폰번호

010-8282-8282

이-메일

주소

가입날짜

탈퇴날짜

조회

선택 출력

목록 출력

선택 삭제

선택	회원번호	성명	ID	핸드폰번호	이-메일	주소1	주소2	가입날짜	탈퇴날짜	메모1	메모2	메모3	메모4
<input type="checkbox"/>	wow101	김성준	sungiskim	010-8282-8282	sungjunjun@gmail.com	경기도 성남시 분당구 수내동 112-1		2018.09.17	NULL				
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input type="checkbox"/>													
<input checked="" type="checkbox"/>													

- 성명, 핸드폰 번호, 이메일, 연령대, 성별, 거주지 등 WOWDAY를 이용하는 고객들의 기본 정보를 포함함

# 업체 등록

## • 업체등록

저장

선택 삭제

대량 업로드

선택	업체 고유번호	상호명	거래처명	거래처 상태	거래처 종류	전화번호	사업자등록번호	이메일	주소1	주소2	가입날짜	탈퇴날짜	영업기간/시간	등록비납입일	포함 상품 판매 횟	예약 가능	평점	광고 여부
<input type="checkbox"/>	S_001	위글위글 클레	㈜아트쉐어	영업 중	전시	02-767-22334	111-22-33333	wigglewiggle@	서울특별시 영등포구 여의대로		2022-04-28	NULL	2022-04-23~2022-05-23	2022-04-28	120	<input checked="" type="checkbox"/>	4.5	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_002															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_003															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_004															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_005															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_006															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_007															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_008															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_009															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	S_010															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	S_011															<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

자동 생성

## • 거래처 종류

저장

선택 삭제

선택	거래처 종류	순서	사용 여부	거래 구분
<input type="checkbox"/>	음식점	1	<input type="checkbox"/>	쿠팡이츠
<input type="checkbox"/>	음식점	2	<input checked="" type="checkbox"/>	쿠팡이츠
<input type="checkbox"/>	카페	3	<input checked="" type="checkbox"/>	쿠팡이츠
<input type="checkbox"/>	전시회	4	<input checked="" type="checkbox"/>	WOWDAY계약
<input type="checkbox"/>	축제	5	<input checked="" type="checkbox"/>	WOWDAY계약
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				

- 업체들의 기본적인 정보들을 담음
- '포함 상품 판매 횟수', '예약 가능', '평점', '광고여부'와 같이 세부적인 데이터 항목들을 추가
- 거래처 종류를 우선적으로 등록하여 어떤 종류의 업체가 있는지 구분하여 등록할 수 있도록 구성

# 데이트 코스 관리 등록

저장

선택 삭제

대량 업로드

선택	코스 고유번호	정량적 키워드(기본 코스 정보)						정성적 키워드(#태그 키워드)						코스 가격
		코스1	코스2	코스3	지역	세부지역	판매량(회)							
<input type="checkbox"/>	CS_001	음식점	전시회	루프탑	서울	홍대	500,000	서울 근교	예술	전망 좋은	고급스러움	포토존	야경	
<input type="checkbox"/>	CS_002	카페	음식점	문화체험	서울	중구	200,000	힐링	활동적	역사탐방	색다른	체험형	이색카페	
<input type="checkbox"/>	CS_003	방탈출	음식점	연극	서울	건대	300,000	이색 놀거리	근교 데이트	짜릿함	감동적인	커플데이트	실내	
<input type="checkbox"/>	CS_004	영화	음식점	카페	경기도	양주	40,000	최신 영화	무난한	편안함				
<input type="checkbox"/>	CS_005	보드게임	동물카페	음식점	서울	명동	70,000	활동적						
<input type="checkbox"/>	CS_006	찜질방			경기도	고양시	600,000	힐링	편안함					
<input type="checkbox"/>	CS_007	바다	음식점	하늘정원	경기도	영종도	1,000,000	힐링	드라이브	바다	해산물	주말 데이트		
<input type="checkbox"/>	CS_008	음식점	볼링장	루프탑	서울시	이태원	50,000	이색적						
<input type="checkbox"/>	CS_009	에버랜드	음식점		경기도	용인시	40,000		활동적					
<input type="checkbox"/>	CS_010	힐링카페	다방	음식점	경기도	일산	200,000	힐링	당일치기	서울 근교	휴식	직장인	피곤함	
<input checked="" type="checkbox"/>	CS_011	이색카페	음식점	호수공원	경기도	라페스타	340,000	이색 경험	도전적	판타지	서울 근교	당일치기		

- 데이트 코스 등록 화면은 코스와 관련된 기본 코스 정보와 해시태그 키워드를 담고 있음
- 기본 코스 정보는 정량적 키워드로 '코스에 포함 된 업체', '위치정보', '판매량'과 같은 객관적인 정보를 담고 있음
- 해시태그 키워드는 정성적 키워드로, 코스의 특색을 나타내는 정보임

# 데이트 코스 관리 조회

조회 조건

키워드 힐링

키워드 주말 데이트

키워드 INFP

키워드 드라이브

키워드 경기도

키워드 직장인

키워드 당일치기

키워드 편안함

키워드 해산물

키워드 바다

키워드 서울 근교

**조회**

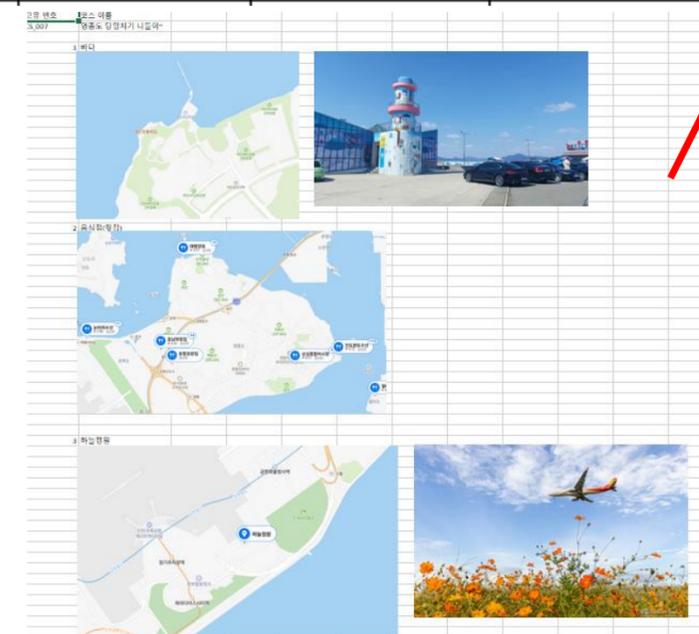
**선택 출력**

**목록 출력**

**선택 삭제**

선택	우선순위	데이트 코스	기본 코스 정보					키워드					지도정보
			코스1	코스2	코스3	지역	세부지역						
<input type="checkbox"/>	1	CS_007	바다	음식점	하늘정원	경기도	영종도	힐링	드라이브	바다	해산물	주말 데이트	<a href="#">확인</a>
<input type="checkbox"/>	2	CS_010	힐링카페	다방	음식점	경기도	일산	힐링	당일치기	서울 근교	휴식	직장인	
<input type="checkbox"/>	3	CS_011	이색카페	음식점	호수공원	경기도	라페스타	서울 근교	당일치기				
<input type="checkbox"/>	4	CS_002	카페	음식점	문화체험	서울	중구	힐링					
<input type="checkbox"/>	5	CS_004	영화	음식점	카페	경기도	양주	편안함					

- 데이트 코스 관리 조회에서는 앞서 데이트 관리 등록에서 할당된 된 정보를 정량적/정성적 키워드에 따라 조회 가능
- 조회 페이지에서는 코스에 포함된 업체들이 지도에 표시 되는 지도정보와 이미지 정보를 포함한다.





# 데이터 알고리즘 관리



선택	회원 고유번호	정량적 키워드					정성적 키워드(#태그 키워드)							
<input type="checkbox"/>	wow101	음식점	전시회	루프탑	서울	홍대	서울 근교	예술	전망 좋은	고급스러움				
<input type="checkbox"/>	wow102	카페	음식점	문화체험	서울	중구	힐링	활동적	역사탐방					
<input type="checkbox"/>	wow103	방탈출	음식점	연극	서울	건대	이색 놀거리	근교 데이트						
<input type="checkbox"/>	wow104	영화	음식점	카페	경기도	양주	최신 영화	평범함	편안함					
<input type="checkbox"/>	wow105	보드게임	동물카페	음식점	서울	명동	활동적							
<input type="checkbox"/>	wow106	찜질방			경기도	고양시	힐링	편안함						
<input type="checkbox"/>	wow107	바다	음식점	하늘정원	경기도	영종도	힐링	드라이브	바다	해산물	주말 데이트			
<input type="checkbox"/>	wow108	음식점	볼링장	루프탑	서울시	이태원	이색적							
<input type="checkbox"/>	wow109	에버랜드	음식점		경기도	용인시		활동적						
<input type="checkbox"/>	wow110	힐링카페	다방	음식점	경기도	일산	힐링	당일치기	서울 근교	휴식	직장인	피곤함	수다	
<input type="checkbox"/>	wow111	이색카페	음식점	호수공원	경기도	라페스타	이색 경험	도전적	판타지	서울 근교	당일치기			
<input type="checkbox"/>	wow112													

선택	코스 고유번호	정량적 키워드						정성적 키워드(#태그 키워드)							
		코스1	코스2	코스3	지역	세부지역	판매량(회)								
<input type="checkbox"/>	CS_001	음식점	전시회	루프탑	서울	홍대	500,000	서울 근교	예술	전망 좋은	고급스러움				
<input type="checkbox"/>	CS_002	카페	음식점	문화체험	서울	중구	200,000	힐링	활동적	역사탐방					
<input type="checkbox"/>	CS_003	방탈출	음식점	연극	서울	건대	300,000	이색 놀거리	근교 데이트						
<input type="checkbox"/>	CS_004	영화	음식점	카페	경기도	양주	40,000	최신 영화	평범함	편안함					
<input type="checkbox"/>	CS_005	보드게임	동물카페	음식점	서울	명동	70,000	활동적							
<input type="checkbox"/>	CS_006	찜질방			경기도	고양시	600,000	힐링	편안함						
<input type="checkbox"/>	CS_007	바다	음식점	하늘정원	경기도	영종도	1,000,000	힐링	드라이브	바다	해산물	주말 데이트			
<input type="checkbox"/>	CS_008	음식점	볼링장	루프탑	서울시	이태원	50,000	이색적							
<input type="checkbox"/>	CS_009	에버랜드	음식점		경기도	용인시	40,000		활동적						
<input type="checkbox"/>	CS_010	힐링카페	다방	음식점	경기도	일산	200,000	힐링	당일치기	서울 근교	휴식	직장인	피곤함	수다	
<input checked="" type="checkbox"/>	CS_011	이색카페	음식점	호수공원	경기도	라페스타	340,000	이색 경험	도전적	판타지	서울 근교	당일치기			

- WOWDAY 이용 시 각 회원들의 니즈에 맞는 상품을 추천하기 위해 콘텐츠 기반 필터링 알고리즘을 이용해 코스를 상단에 제시
- 회원 키워드 관리 데이터와 데이트 코스 관리 데이터의 해시 태그 키워드가 일치할 경우, 해당 상품을 고객의 취향을 반영한 코스로 간주하여 이를 추천함

# 부서 등록과 조직 변경 조회

● 등록된 부서

조직구분

기준일

부서명	영문부서명	시작일	종료일	사업자번호명	사업단위	이메일	비고	현재사용여부
기획								<input checked="" type="checkbox"/>
영업								<input checked="" type="checkbox"/>
고객관리								<input checked="" type="checkbox"/>
회계								<input checked="" type="checkbox"/>
								<input type="checkbox"/>

조회 조건    조직구분

조직변경기간

부서명	시작일	종료일
기획		
영업1팀		
영업2팀		
고객관리		
회계		

- WOWDAYS 운영에 필요한 조직에 대한 정보를 포함
- 데이트 코스를 디자인하고 기획할 기획팀, 업체와 연락을 하며 품질관리를 할 영업팀, 고객과 소통하여 후기를 관리하고 불만사항을 접수할 고객관리팀, 그리고 회계팀으로 구성

# 광고주 등록

저장

선택 삭제

대량 업로드

선택	주문번호	업체 고유번호	광고주명	사업자등록번호	신청 노출횟수	현재 노출횟수	월 단가	광고시작일	광고종료일	예상 수입액	세금계산서 발행일	수금여부	실 판매량
<input type="checkbox"/>	O_001	S_034	달리 전시회	111-22-33334	10000000	4055535	₩100,000.00	2022-04-20	2022-09-20				
<input type="checkbox"/>	O_002												
<input type="checkbox"/>	O_003												
<input type="checkbox"/>	O_004												
<input type="checkbox"/>	O_005												

# CPM 등록

저장

선택 삭제

대량 업로드

선택	광고주명	광고 단가	광고 노출 수(회)
<input type="checkbox"/>	달리 전시회	₩100,000.00	4055535
<input type="checkbox"/>	발발이네	₩100,000.00	4651212
<input type="checkbox"/>	미나리 식당	₩100,000.00	4654823
<input type="checkbox"/>	홍대 놀이터	₩100,000.00	843216
<input type="checkbox"/>	디비디 방탈출 카페	₩100,000.00	5213155
<input type="checkbox"/>	청기와	₩100,000.00	5462232
<input type="checkbox"/>	다락투	₩100,000.00	2124584
<input type="checkbox"/>	국시와 가래떡	₩100,000.00	12135869
<input type="checkbox"/>	BIYA	₩100,000.00	423321
<input type="checkbox"/>	와우 체험관	₩100,000.00	372923
<input type="checkbox"/>	와우산 승마 체험교실	₩100,000.00	982321
<input type="checkbox"/>	홍문풍 체험관	₩100,000.00	383232
<input type="checkbox"/>	닭꼬얌	₩100,000.00	2180021
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	5648230
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	21328230
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	14892300
<input type="checkbox"/>	....	₩100,000.00	123020

CPM

₩24.66

CPM = 1,000회 노출 당 지불하는 광고비용

- 업체가 WOWDAY에서 광고 등록을 요청 할 경우 상품이 상단에 추천되도록 설정
- 광고비 측정 방식으로 노출 수에 따라 광고비를 측정하는 방식인 CPM (Cost per Mile)을 채용 (Ex. CPM = 5000, 1회 노출 당 광고비 = 5원)
- CPM을 선택한 이유는 쿠팡이 기존 이용자가 확보되어 있는 환경이기에, 많은 횟수 상단에 노출되면 광고 효과를 빠르게 확인할 수 있어 광고주들에게 설득력 있는 모델이기 때문

## 4. 사업 구성 계획 과정의 문제점과 해결방안

Q. 로켓와우 이용고객은 와우데이 서비스를 무료로 이용가능하게 하겠다고 했는데 와우데이 사업을 통한 그 외 수익은 어디서 창출하는지?

A. 로켓와우 구독비 외에도 와우데이에 광고를 원하는 분들의 광고비를 통해 수익을 창출할 계획입니다. 이때 광고 노출 횟수에 따라( CPM 방식) 광고비에 차등을 둘계획입니다.

Q. 처음 서비스를 이용하기 전에 사용자가 기입한 정보(취향분석 테스트, 해시태그, 위치, 성별 등)를 토대로 직원이 개개인에 알맞는 데이트 코스를 추천(추천 순서는 알고리즘이 결정)한다고 하였는데 알고리즘에 의한 추천이 아닌 직원이 직접 개입하는 이유는?

A. 인건비가 지출됨에도 데이트 코스 추천을 알고리즘에 완전히 의존하지 않은 이유는 알고리즘이 반영하지 못하는 복잡한 소비자들의 요구 사항을 상세히 반영하기 위함입니다.

Q. 독특한 데이트 코스를 원하는 사람들에 대한 수요는 없나?

A. 처음 기획 단계에서부터 데이트 코스를 필요로 하는 고객을 타겟으로 하였고, 대중적인 고객들을 대상으로 하였습니다.

Q. 혹시 상단에 있는 코스들에 사람들이 몰려서 혼잡해질 수 있지 않나?

A. 사전 예약 시스템을 활용할것이기 때문에 사람이 몰리지 않도록 할 수 있습니다.

Q. 그 외 다른 사업의 성공을 위한 방안이 있는지?

A. 소비자들의 편리를 위한 물품이 필요한 데이트 코스선택시 물품 지원(ex.여의도 한강 벚꽃 코스 이용자에게 돛자리,미니 식탁과 같은 물품 제공)  
빠르게 변하는 시대인만큼 소비자들이 대중적으로 선호하는 데이트 코스에 대해 피드백(소비자들의 코스 구매 횟수and평점이나 리뷰)

## 5. 기대 효과

### 정량적 효과

와우데이와 쿠팡이츠와의 연계사업을 통해 양사의 매출 모두 증가 가능  
와우데이 이용자들을 쿠팡 배송서비스 사용자로 유인  
쿠팡이 플랫폼 기업으로서의 발돋움할 수 있는 기회 제공

---

### 정성적 효과

와우데이 사업특성상 젊은층의 수요가 대부분이므로 젊은  
소비자들을 유입시키고 쿠팡 브랜드를 제고하는 효과