

※ 본 예시는 참고용이며, 예시문과 동일하게 작성 시 평가 감점 및 탈락 요인이 될 수 있음

사업 수행 계획서 [DX입문-기존 참여기업]																	
*양식준수 및 7페이지 이내																	
사업자 등록번호		주력 사업 분야	인아웃바운드 관광객, 국내관광														
현재 주력 사업	<p>○ 추진하고 있는 사업 현황에 대하여 기술 (타겟고객, 수익모델, 핵심기술 등 핵심내용 간략하고 명확히 기재)</p> <p>예시1) 국내 미취학 어린이 대상 1/2일 OO체험 프로그램 상품 판매 ※ 기존 외국인 대상 스키상품 주력 판매하였으나 코로나로 비즈니스 변경</p> <p>예시2) 내국인 유럽여행 아웃바운드 상품을 주력으로 판매 ※ 코로나로 인해 내국인 국내 농촌관광 상품을 주력으로 판매 중</p>																
추진과제 명	OOOOO																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">평 가 항 목</th> <th>평 가 지 표</th> <th>배 점</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">사업추진 적합성</td> <td>21년도 과제 성과</td> <td>2021년 성과에 기반한 사업 추진 계획의 적절성</td> <td>20점</td> </tr> <tr> <td>사업 목표</td> <td>디지털 전환 필요성과 추진 의지</td> <td>15점</td> </tr> <tr> <td>사업계획 현실성</td> <td>사업 운영·관리(일정 및 계획 등)의 적절성 및 실현성</td> <td>5점</td> </tr> </tbody> </table>				평 가 항 목		평 가 지 표	배 점	사업추진 적합성	21년도 과제 성과	2021년 성과에 기반한 사업 추진 계획의 적절성	20점	사업 목표	디지털 전환 필요성과 추진 의지	15점	사업계획 현실성	사업 운영·관리(일정 및 계획 등)의 적절성 및 실현성	5점
평 가 항 목		평 가 지 표	배 점														
사업추진 적합성	21년도 과제 성과	2021년 성과에 기반한 사업 추진 계획의 적절성	20점														
	사업 목표	디지털 전환 필요성과 추진 의지	15점														
	사업계획 현실성	사업 운영·관리(일정 및 계획 등)의 적절성 및 실현성	5점														
<p>■ 사업 개요</p> <p>○ 우수성과 결과(21년도 추진과제 및 노력을 통한 주요성과 내용)</p> <p>※ 기재사항의 주요 실적 자료는 붙임 파일에 첨부 필수(미증빙 사항은 평가 미반영)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>DX 전환 분야 (디지털 전환 분야 중 선택)</th> <th>DX전환 과제를 통해 창출된 주요 성과 기술</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>&lt;예시_온라인 마케팅 채널 구축&gt;</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>웹/모바일 개편 실시 : (기존) 예약·결제 기능 부재 → (개선) 예약·결제, 챗봇 시스템 구축으로 고객 중심 페이지 개선</li> <li>수행과제에 대한 주요성과 및 과제 연계를 통해 실시한 내용 등을 중심으로 기재</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>자사의 기타 노력 사항</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>DX전환 지원사업의 계기 또는 사업의 연계하여 OOO한 사업을 자발적 추진하여 OOO의 성과를 도출</li> <li>매분기 외부 강사 초청 직원 역량 강화 교육 지원 등</li> <li>기존 사업 연계 국내 OO기업의 투자 또는 협업 사업 추진 중 등</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>주요성과</td> <td> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>비계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> </tbody> </table>				DX 전환 분야 (디지털 전환 분야 중 선택)	DX전환 과제를 통해 창출된 주요 성과 기술	<예시_온라인 마케팅 채널 구축>	<ul style="list-style-type: none"> <li>웹/모바일 개편 실시 : (기존) 예약·결제 기능 부재 → (개선) 예약·결제, 챗봇 시스템 구축으로 고객 중심 페이지 개선</li> <li>수행과제에 대한 주요성과 및 과제 연계를 통해 실시한 내용 등을 중심으로 기재</li> </ul>	자사의 기타 노력 사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX전환 지원사업의 계기 또는 사업의 연계하여 OOO한 사업을 자발적 추진하여 OOO의 성과를 도출</li> <li>매분기 외부 강사 초청 직원 역량 강화 교육 지원 등</li> <li>기존 사업 연계 국내 OO기업의 투자 또는 협업 사업 추진 중 등</li> </ul>	주요성과	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>비계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul>	비계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul>		
DX 전환 분야 (디지털 전환 분야 중 선택)	DX전환 과제를 통해 창출된 주요 성과 기술																
<예시_온라인 마케팅 채널 구축>	<ul style="list-style-type: none"> <li>웹/모바일 개편 실시 : (기존) 예약·결제 기능 부재 → (개선) 예약·결제, 챗봇 시스템 구축으로 고객 중심 페이지 개선</li> <li>수행과제에 대한 주요성과 및 과제 연계를 통해 실시한 내용 등을 중심으로 기재</li> </ul>																
자사의 기타 노력 사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX전환 지원사업의 계기 또는 사업의 연계하여 OOO한 사업을 자발적 추진하여 OOO의 성과를 도출</li> <li>매분기 외부 강사 초청 직원 역량 강화 교육 지원 등</li> <li>기존 사업 연계 국내 OO기업의 투자 또는 협업 사업 추진 중 등</li> </ul>																
주요성과	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>비계량</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul>	비계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul>												
계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 예약율 00% 증가로 매출액 증대에 기여</li> <li>- '20년 00건(예약/결제) → '21년 00건(예약/결제) 증가</li> <li>▶ 매출액 증가(또는 21년 상반기 대비 하반기 등)</li> <li>- '20년 00백만 원 → '21년 00백만 원</li> <li>▶ 고객 문의 증가 등의 관련 수치 기재</li> <li>▶ 접속률, 고객/고용인원 증가, 시스템을 통한 업무 시간 00% 단축 등 계량적인 성과</li> </ul>																
비계량	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 챗봇 구축으로 고객 응대 편의 개선으로 자사 직원 업무분장 재편</li> <li>▶ 온라인 판매·결제 시스템 구축을 통해 당사 판촉 확대 등</li> </ul>																

○ 기업의 현안 과제 ※ 귀사의 디지털 전환을 위해 개선 및 고도화 되어야 할 현안사항 기재

DX전환 과제 (디지털 전환 분야 중 선택)	주요 개선 및 지원이 필요한 사항(애로 및 문제점 중심)
반응형 홈페이지 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 당사는 웹(홈페이지) 또는 모바일 시스템 부재로 OTA채널을 통한 마케팅만 추진 중으로 상품을 구매한 고객 조차도 자사의 기업명에 대한 인지도가 부족한 실정임. 이로 인하여 자사 전문 홈페이지 개선을 통해 OTA, SNS 등과 연동을 통해 자사 상품을 보다 홍보한다면 기업의 인지도 상승과 향후 인지도를 통한 재구매가 촉진될 것임.</li> <li>※ OO채널을 통한 신규 고객 수 : 19년 100명 → 20년 110명 → 21년 150명 소폭 증가 추세이나 고객 이탈이 많을것으로 판단</li> <li>※ 자사 상품 이용객 대상 설문조사·재구매 이벤트 결과 상품에 대한 인지는 있으나, 자사 기업명에 대한 인지는 전무한 상태임.</li> <li>• 기존 홈페이지 또는 모바일 시스템을 구축하였으나, 예약·결제 시스템 부재로 직접적 상품 판매 불가로 예약·결제 기능 구축을 통하여 온라인 판로 확대 필요. 또한 결제·예약 취소 등이 유선 등을 통해 진행되다 보니 기업의 신뢰도 및 재구매 영향력에도 부정적인 인식을 심어주고 있음.</li> <li>• 팩스/이메일 등으로 고객 요청 접수 → 수기 작성·제안으로 소요 시간 과다 및 업무효율성 저하로 접수→내부승인→최종 제안 등 원스톱 시스템 구축 필요</li> <li>※ 기존 제안서 제출을 위해 사내 5단계 프로세스를 거치고 있음.</li> <li>☞ (극복노력) 000/000 기능을 갖춘 홈페이지 구축을 위해 약 00만원의 소요예산이 필요한바, 상품 홍보만 가능한(결제 기능 부재) 채널 구축 또는 투입 예산이 없는 네이버 카페를 활용하여 홍보 등</li> </ul>
자사 ERP 시스템 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 당사는 고객관리를 직원이 수시 또는 정기적(매월/분기별 등)으로 엑셀을 활용하여 관리하고 있으나, 휴먼 오류 발생과 지속적인 업데이트에 투입되는 인력 및 시간이 과다하여 자동적 또는 간소화된 솔루션 적용이 시급한 실정임.</li> <li>※ 고객 데이터 관리 및 업데이트를 위해 일/월 약 00시간 투입</li> <li>• 또한, 관리한 데이터 역시 여행자 보험 가입용 또는 고객의 기념일 관리 등 매우 한정적으로 활용하고 있음. 시스템을 통하여 고객별 구매이력, 여행성향 등 다양한 데이터 분석이 쉽게 이루어진다면 자사의 신규 상품 개발 및 타겟 마케팅에도 적극 활용 계획임.</li> <li>※ 기존 주 판매 상품의 여행자 보험 가입 지원으로 대략적인 연령층 정도는 파악하고 있음</li> <li>• 기존 자사에서 구축한 홈페이지의 경우 고객별, 성향별, 판매상품별 등의 기준으로 분석 가능한 시스템의 미적용으로 자사의 상품 개발 및 마케팅 활용에 상당한 어려움이 있음</li> <li>※ 기 구축 홈페이지의 경우 고객 가입 형태가 아님. 단순 정보제공으로 할</li> <li>☞ (극복노력) 당사에서 고객관리 시스템을 자체 적용 또는 활용해 보고자 000 소프트웨어 등을 활용하고 있으나, 홈페이지, 예약·결제 기능과 일부 연동이 되어 제한적 활용 및 업데이트에 효율성이 떨어짐</li> </ul>

○ 사업 목표 ※ 주요 핵심사항 중심 기재

과제 목표	<p>1. 자사 고객관리 효율성 증대 및 고객 데이터 분석을 통해 홍보·마케팅에 활용 가능한 고객관리 시스템 구축</p> <p>2. 예약/결제/취소/환불 등의 결제 시스템 구축을 통한 고객 편의성 개선 및 기업 신뢰도 상승</p>
비즈니스 모델 (필요 시 기재)	<p>해외 OO여행사는 OO기술 도입·활용을 통하여 고객 편의성 개선 등</p> <p>※ 귀사에서 본 지원 사업을 통하여 구축하려는 롤 모델 사례 기재</p>
추진 과제 (최대 3개)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1) 반응형 웹·앱 홈페이지 개발·개선</li> <li>• 2) 자사 ERP 시스템 구축</li> <li>• 3) 기타 귀사에 추진할 과제 (사전 소요예산 등 자체 파악 필요)</li> </ul> <p>※ 추진과제 미이행 시 성과평가 및 후속지원 사업 등의 평가에 감점 요인임.</p>

○ 사업 추진 방향

추진 과제	과제 수행 방향 (내·외부 자원 활용 등)
1) 반응형 홈페이지 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 테마·계절·날씨·지역 등 시기·장소별 연동 가능한 홈페이지 구축 &lt;구현 기능&gt;</li> <li>- 상품 예약·결제 기능과 더불어 데이터 분석·활용 가능한 시스템 구축</li> <li>- 여행지 정보(사진, 주소, 교통편, 자사 고객만의 평점 등) 제공</li> <li>- 네이버/구글 지도 기반 위치기반 형 콘텐츠 제공, 네비게이션 연동 길찾기 기능</li> <li>- LBS기반 현 위치 기반 주변 여행 콘텐츠 검색 및 노출 등</li> </ul> <p>※ 이미지 및 도식화 자료 등 추가 가능하며, 구체적 방향 기술 필요</p>
2) 자사 ERP 시스템 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객 DB 구축 후 고객 분석을 통한 자사 중점 타킷 대상 검색엔진 마케팅 추진</li> </ul>

○ 계량 및 비계량 목표 ※ 주요 추진 과제에 대한 목표(구체적 작성)

\*추후 성과평가 및 후속지원 사업 등에 관련자료 활용 예정

계량	<p>1) 자사 고객 데이터 000건 CRM/CEM 등 고객관리 시스템 등재 및 분석 ※ 분석 결과를 통해 향후, 타겟 마케팅 추진</p> <p>2) '22년 홈페이지 연간 접속 00회(PV기준), 000회(UV기준) ※ 리뉴얼 전 연간 00회(PV기준) 대비 00% 증가 목표 ※ 신규 구축 시 월000명 접속 목표로 2개월(10~11월) 평균 000명 목표이며, 성과평가 시(2월) 월 평균 000명 목표</p> <p>3) 가입 고객 수 00명 목표, 앱 누적 다운로드 00회 ※ 리뉴얼 전 연간 00회 대비 00% 증가 목표</p> <p>4) 홈페이지 구축을 통한 자사 파트너사 확대 ※ 기존 00개 파트너사* → 00개사로 확대 * 기존 파트너사(000사, 000사)</p>
비계량	<p>1) 고객 데이터 활용 시즌별, 주요 판매 타겟별 전략 수립 추진</p> <p>2) 당사 영어, 일어 웹/모바일 페이지 구축을 통해 국내외 홍보 판촉 확대</p> <p>3) 고객의 여행 알고리즘 분석을 통하여 개별 맞춤형 상품 정보 제공 등</p> <p>4) 고객관리 전문 시스템 구축을 통하여 직원 업무 효율화 등</p>

■ 사업계획의 현실성

○ 사업 추진 일정 및 소요예산

- 입문형 (20백만 원 지원) / 활용형 (35백만 원 지원)

※ 예산의 경우 사전 신청기업 자체적 소요 예산 파악 요망

※ 본 계획 과제를 미이행 시 향후 지원 신청 시 감점 요소

※ 자부담금 투입 계획 후 미이행 시 사업 참여 선발기업 취소 예정

· [과제명 기입\_반응형 웹·앱 홈페이지 개발·개선]

구분	주요내용					
소요 예산	총액	00백만 원	정 부 지원금	00백만 원	자부담금	00백만 원
추진 일정	00월	자체 기획 방향 수립 (메뉴, 주요 기능 등)				
	00월	제공기업 선정				
	00월	구축 완료 (파트너사, 고객 대상 홍보 실시)				

· [과제명 기입\_예시\_자사 ERP 시스템 구축]

구분	주요내용					
소요 예산	총액		정 부 지원금	00백만 원	자부담금	00백만 원
추진 일정	00월					
	00월					
	00월					

평 가 항 목		평 가 지 표	배 점
추진 역량/잠재력	기업 역량	참여 인력 및 전문역량의 효율적 활용 계획	15점
	성장 잠재력	비즈니스, 상품 및 서비스의 신규 창출 가능성 등	15점

## ■ 기업 역량

### ○ 기업의 과제 추진 역량

※ 항목 최대 4개, 각 항목별 주요 역량 3개 이내 (3개 초과 시 해당자료 삭제 후 평가 예정)

※ 관련 실적 등은 붙임 자료 첨부 필수 / 또는 추정 가능한 증빙 첨부

항목	목표 달성을 위한 기업 역량(성공 사례 등)
관광객 유치 역량 (필수)	<ul style="list-style-type: none"> <li>자사 설립(99년) 이후 연 평균 000명 외국인 관광객 유치               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 외래관광객 유치 최근 3개년(17~19년) 연평균 00% 증가</li> </ul> </li> <li>MICE협회 공동 000상품 개발을 통해 최초 MICE 단체관광객 00명 유치 등</li> <li>자사 자체개발 000 국내관광 상품 판촉으로 00명 관광객 모객               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 000전문 상품 출시 (타사 관련 상품 없음)</li> </ul> </li> </ul>
자원활용 (인적/물질적) (필수)	<ul style="list-style-type: none"> <li>당사 디지털 역량 인재(시스템 개발자) 보유               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 000 개발을 위해 핵심 기능 선별 및 향후 고도화 활용 등</li> </ul> </li> </ul>
(예시) 관광상품 개발 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li>자사 000테마 관련 관광상품 00개 개발 (00개 상품 독점권 보유 등)</li> </ul>
(예시) 네트워크 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul>

### ○ 참여인력 현황 및 역량 ※인력별 최대 2개 이내 기재

\* (사업 참여 인력 미정 시) 대표 인력 필수 기재 \*당선 후 확정 참여 인력 제출 필수

\* (1인 기업) 대표 인력 필수 기재

구분		주요 역량	활용 계획
대표	김00	<ul style="list-style-type: none"> <li>디지털 전환 전략 수립</li> <li>국내 최초 00상품 개발 및 판매 등</li> </ul>	총괄 운영
직원	이00	<ul style="list-style-type: none"> <li>00플랫폼 개발</li> </ul>	플랫폼 기획/운영

## ■ 성장 잠재력

○ 사업 활성화 방안 ※ 기업 및 참여인력 등의 보유 역량을 활용한 활성화 방안

- \* 수행과제의 효과 증대를 위해 귀사 서비스 활용 또는 연계 추진 가능한 방안 제시
- \* 기업 비즈니스 개선 및 신규 서비스 창출 등 과제수행을 통한 가치창출을 강조

구분	활성화 방안 내용
검색 엔진 마케팅 실시 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li>홈페이지 신규 구축/리뉴얼 후 상품의 판촉 확대를 위해 검색 엔진 마케팅 추진</li> <li>※ 검색엔진 마케팅 자사 000백만 원 투입 예정</li> </ul>
보유 채널 활용 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li>자사 보유 카페/SNS 채널과 연계하여 사업 기간 내 00건 포스팅 및 연계 상품 00건 홍보를 통해 상품 판촉 확대</li> <li>※ 카페회원(00명), SNS회원(00명) 보유</li> </ul>

평 가 항 목		평 가 지 표	배 점
기대 효과	효과성	정성적, 정량적(상품개발, 고객 유치 증대 등) 기대효과	15점
	지속 가능성	디지털 전환을 통한 향후 사업 운영 계획	15점

## ■ 기대효과 \*추후 성과평가 및 후속지원 사업 등에 관련자료 활용 예정

○ 결과물을 통한 계량, 비계량 기대효과

계량	1) '22년 당사 매출액 00백만 원 달성('21년 매출액 00백만 원) 2) 신규 고객 유치 00명 달성('21년 자사 고객 00명 대비 00% 증가) ※ 홈페이지 유입자 00명 중 00명 고객 유치 목표 3) 웹/모바일 구축을 통해 판매 네트워크 확대(기존 00개 → 확대 00개) 4) ERP 시스템 구축을 통해 고객관리 업무 투입 시간 50% 절감(기존 일 평균 3시간 투입) 및 인력 절감 시간 활용 신규 사업 발굴 투입 등 5) 인력창출 2명('22년 신규 채용 예정) 콘텐츠 관리 및 마케팅 전담
비계량	1) 기업 비즈니스 모델 전환 : 오프라인 중심 → 온라인 판촉 신규 개척 2) 당사 영어, 일어 웹/모바일 페이지 구축을 통해 국내외 홍보 판촉 확대 3) 고객 데이터 활용 시즌별, 주요 판매 타깃별 전략 수립 등

## ■ 지속 가능성

○ 디지털 전환을 통한 향후 사업 운영 계획

※ 사업 종료 후 목표 재설정/고도화/향후 1년 계획

(예시)시스템 고도화 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li>(22년도) 시스템 안정화 및 운영 결과 보완 등</li> <li>(23년도) 기본 설계 시 미구축 00도입(투입 자금 00원) 계획 등</li> <li>※</li> </ul>
(예시)기타사 향 (수정가능)	<ul style="list-style-type: none"> <li>구축 시스템 고도화를 위해 3개년 전략 수립 및 자금 투입(자사 매출액의 00% 규모로 지속적 투입 예정) 등</li> <li>☞ '22년 하반기 00원, '23년 00원 등</li> </ul>

○ 본 사업을 통한 ESG 측면의 기대 효과 (해당 없을 시 작성 안해도 무방함)

- \* 본 사업에 참여를 위한 평가사항은 아니며, 여행업계에서도 지속적인 관심을 갖고 함께 노력해 보고자하는 캠페인 차원에서 실현 가능한 또는 실현이 기대되는 관련사항 기재 요망
- \* ESG 측면의 노력, 기여도, 성과 등이 높은 기업은 성과평가에 긍정적인 영향력 있음
- \* ESG 중 해당되는 분야에 대해 DX전환 후 기대 효과 기재

<관광분야 ESG의 측면>

- **Environment** : 기업 경영 중 환경·기후변화 영향(탄소중립, 재생에너지 등) 관련 요소
  - \* 예시) 디지털(친환경) 여행상품 개발, 종이없는 환경 조성, 전자영수증/모바일 시스템 등
- **Social** : 임직원/고객/지역사회 등에 대한 기업의 책임, 인원, 안전·보건 등의 요소
  - \* 예시) 종사원 근무환경 개선, 안전여행 조성(위생 등), 지역 사회 활성화(전통시장 등), 취약계층 서비스 및 상품 개발, 개인정보 보호 등
- **Governance** : 기업의 이해관계자의 권리와 책임에 대한 윤리경영 등의 요소
  - \* 예시) 직원 청렴 윤리 교육, 사내 가이드 또는 관련 규정 제정/준수 등

E	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 예시) 온라인 비대면 관광상품 개발로 인하여 오프라인 원데이 관광상품 운영 시 대절 버스 00대 미이용 효과 발생으로 탄소 중립 실현</li> <li>※ 기존 원데이 상품 30명 이상 모객 시 대절버스 1대 운영으로 랜선여행 상품을 300명 이용했을 경우, 약 10대의 버스 이용 절감</li> <li>• 예시) 사내 전자결제 시스템 도입으로 기존 서면결제 방식에서 온라인 방식으로 전환에 따른 페이퍼 사용 절감</li> <li>※ 연간 서면결제 수 : 약 1천 건 내외</li> <li>• 예시) 자사 여행상품 일정 등 기존 서면제공에서 온라인(모바일) 방식 제공</li> <li>※ 연간 1천명의 고객 대상 지면 카탈로그 / 일정 등 자료 제공</li> </ul>
S	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 예시) 기존 취약계층 대상 관광(숙소·교통·관광지 등)정보 부족으로 인한 관광 활성화 미흡 → 자사 홈페이지 등에 취약계층 대상 특화 관광정보 구축으로 자사의 사회적 역할 역량 강화 기대</li> <li>• 예시) 자사 고객관리 시스템 구축을 통하여 고객정보 보안 강화</li> <li>※ 기존 고객정보 관리 엑셀파일 관리 → 보안 인증과 연동된 고객관리 시스템 도입</li> </ul>
G	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 예시) 사내 가이드 또는 관련 규정 제정 및 준수 등</li> </ul>

한 국 관 광 공 사 사 장 귀하

## 붙임1

## 기타 모델구축 이미지 및 도식화·실적 자료 등

\* 최대 3페이지(3페이지 초과 작성 내용은 인정불가)

<사업수행 계획서에 표현이 어려운 시스템 구축 이미지 및 타 선도모델/벤치마킹으로 생각하는 자료들이 있다면 붙임 페이지에 작성/기입 가능>

■ 0000

○ 0000

-

.



붙임

## 2021년 실적 및 성과 증빙

\* 최대 3페이지(3페이지 초과 작성 내용은 인정불가)

<관련 실적, 성과 기재 후 관련 증빙사항 캡처 또는 첨부>

\* (실적 및 성과) 홈페이지/앱 접속자 수/고객 수 증가, 매출·고용 증가 등

※ 기재한 실적의 증빙 서류 부족 또는 무관한 증빙 첨부 시 평가 미반영

■ 0000

○ 0000

-

.