트립카트

사장님 가게의 빈 시간을 여행자의 일정에 넣습니다

제주 여행 일정 서비스 트립카트가
첫 가맹점을 모십니다.

식당 · 카페 · 관광지 · 체험장



가맹점 제안서 · tripcart.kr · 2026년 11월

오후 3시의 빈자리는
그날 그대로 사라집니다

1 **손님이 몰리는 시간은 정해져 있습니다**

점심·저녁, 주말에는 줄이 서도 그 사이에는 자리와 직원이 놉니다.

2 **할인을 해도 지금 근처의 여행자에게 닿지 않습니다**

할인 쿠폰은 언제 올지 모르는 손님에게 뿌려지고, 바쁜 시간에도 쓰입니다.

3 **여행자는 일정에 맞는 곳을 찾느라 지칩니다**

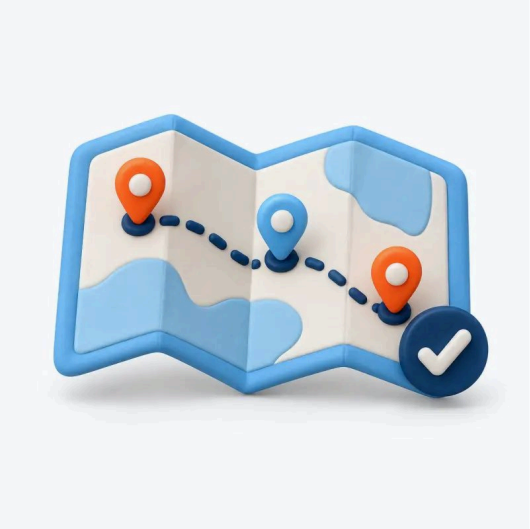
지도·예약앱·후기를 오가며 영업시간과 가격을 하나씩 확인합니다.



트립카트가 하는 일

여행자가 언제, 어디에 있을지 압니다

트립카트는 영업시간·휴무·이동시간·예산을 계산해 실제로 갈 수 있는 제주 일정을 짜 줍니다.
그래서 사장님 가게의 빈 시간에 맞춰 도착할 여행자에게만 할인을 보여 줄 수 있습니다.



운영 중

되는 일정

담은 곳을 영업시간·휴무·이동시간·예산에 맞춰 실제로 갈 수 있는 순서로 짭니다.



운영 중

메뉴 가격 비교

같은 메뉴를 가게끼리 비교하고, 가격마다 출처와 확인한 날짜를 붙입니다.



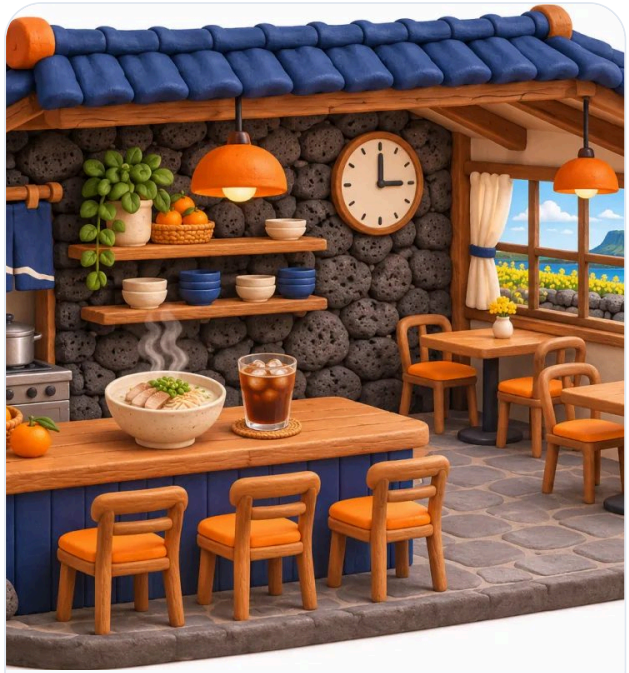
첫 가맹점과 시작

빈 시간 할인

사장님이 정한 빈 시간에만, 그 시간에 올 수 있는 여행자의 일정에 할인을 붙입니다.

업종별 활용

식당·카페·관광지·체험장 어디든 맞춰 드립니다



식당 · 카페

- 점심과 저녁 사이, 오후 시간에만 메뉴 할인
- 메뉴 가격이 비교 검색에 확인 날짜와 함께 나옴
- 일정 속 식사·쉬는 시간 자리에 추천

예) 오후 3~5시 아메리카노 10% 할인



관광지

- 한가한 평일·늦은 오후 입장권 할인
- 권종(성인·청소년·어린이)별 가격을 정확히 표시
- 동선이 맞는 일정에 자연스럽게 포함

예) 평일 16시 이후 입장 20% 할인



체험장

- 비어 있는 회차만 골라 할인
- 도착 시간이 맞는 여행자에게만 보임
- 예약한 시간·인원을 미리 알 수 있음

예) 평일 오전 첫 회차 15% 할인

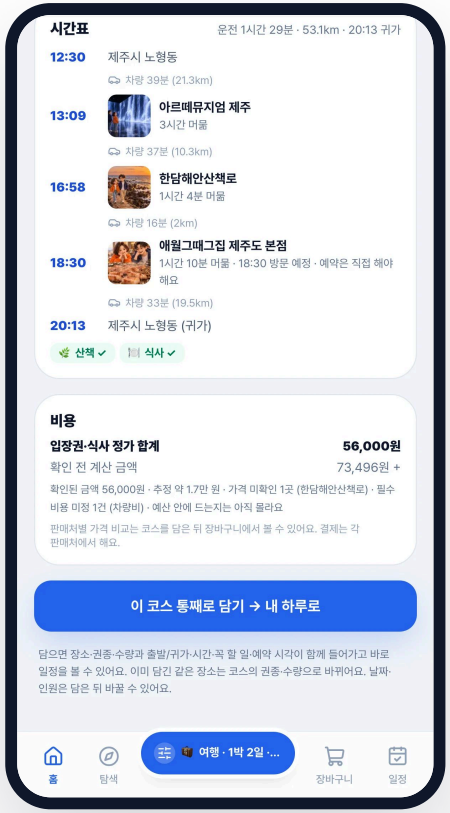
지금 운영 중인 화면 · tripcart.kr

사장님 가게는 이렇게 보입니다



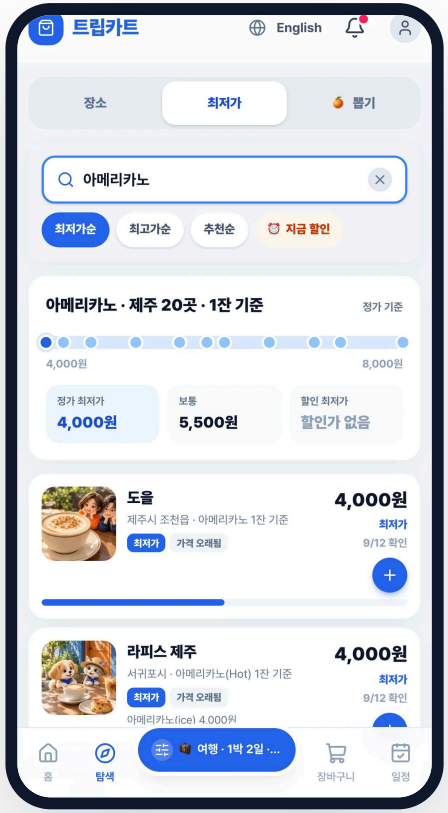
① 일정 시간표 안에

몇 시에 도착해 얼마나 머무는지까지 계산된 일정에 가게가 들어갑니다.



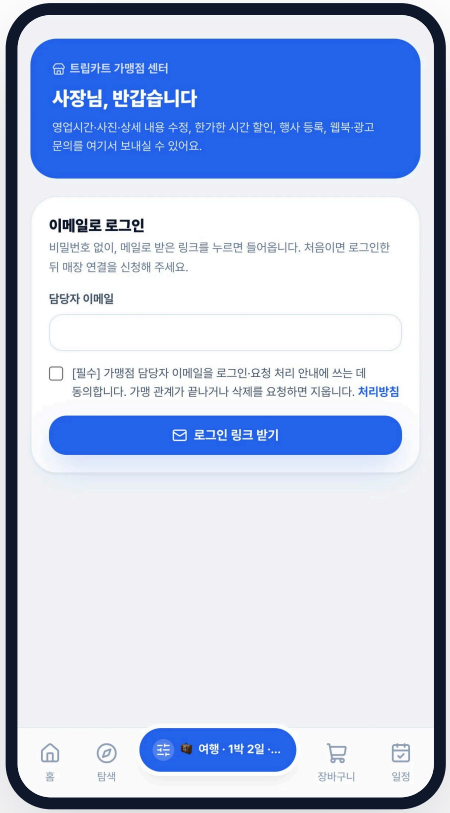
② 비용 합계 안에

입장권·식사 가격이 일정 비용에 함께 계산됩니다.



③ 메뉴 가격 비교에

같은 메뉴를 찾는 여행자에게 가격과 확인 날짜가 보입니다.



④ 가맹점 센터에서

사장님이 영업시간·메뉴·사진을 직접 고쳐 보냅니다.

믿을 수 있는 정보

틀린 정보로는 손님이 오지 않습니다. 그래서 출처와 확인 날짜를 붙입니다

935곳
공개 중인 제주 장소
숨김·끝난 행사 제외

1,563개
가격을 확인한 메뉴
제주 160곳의 메뉴판

14종
가게끼리 비교되는 메뉴
2곳 이상에서 같은 메뉴를 비교

186곳
네이버 정보 전수 대조
영업시간·휴무·가격 반영 (2026-10-21)

가게 정보가 낡으면 할인도 멈춥니다

사장님이 가맹점 센터에서 가격·영업시간을 최신으로 두셔야 할인이 열립니다. 트립카트는 받은 정보를 확인한 뒤 반영합니다.

모르는 것은 모른다고 씁니다

확인하지 못한 가격은 '추정'·'가격 오래됨'으로 표시합니다. 여행자가 믿고 일정에 넣을 수 있어야 사장님 가게에도 손님이 옵니다.

실제 검색 예

"아메리카노"를 찾으면 제주 **20곳**의 1잔 가격이 **4,000원 ~ 8,000원**으로 나란히 나오고, 가게마다 가격을 확인한 날짜가 붙습니다.

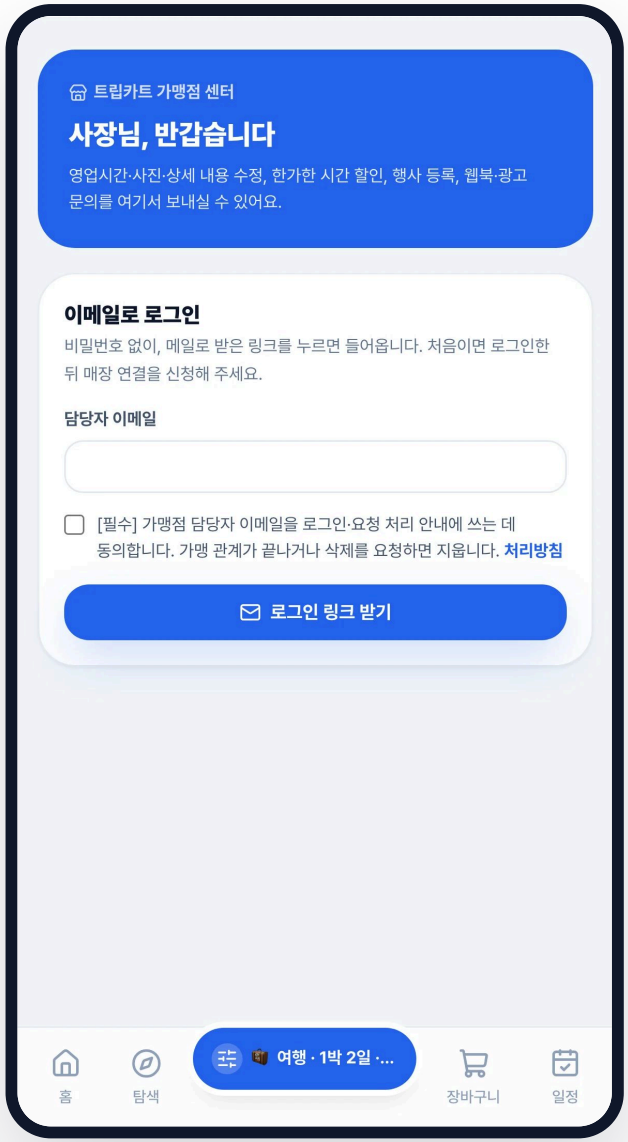
딱 세 가지만 해 주시면 됩니다

일정 계산, 여행자 연결, 화면 제작은 트립카트가 합니다.

1 **가게 정보를 최신으로**
가맹점 센터에서 영업시간·휴무·메뉴 가격을 확인하고, 바뀌면 고쳐 주세요.

2 **빈 시간과 할인을 정하기**
한가한 요일·시간과 할인 폭, 하루 수량을 정해 주세요. 언제든 바꾸거나 멈출 수 있습니다.

3 **손님을 맞고 이용 확인**
트립카트로 온 손님을 맞고, 이용을 마치면 확인해 주세요. 그 기준으로 정산합니다.



수수료

트립카트로 팔렸을 때만 냅니다

시간대	수수료	가게 할인 (예시)
손님 많은 시간 점심·저녁·주말 등	**5%**	할인 없음
보통 시간	**8%**	10% 안팎
빈 시간 사장님이 정한 한가한 시간	**12%**	20%까지

식당·카페·관광지 입장권·체험장 회차 모두 같은 요율로 시작합니다. 입장권·회차형 상품은 상품별 원가를 함께 보고 할인 한도를 정합니다.

- **요율에 부가세 포함** — 첫 판매 기간에는 손님이 가게에서 할인가로 결제합니다(카드 수수료는 평소대로 가게 부담). 트립카트 결제로 넘어간 뒤에는 결제 수수료까지 이 요율에 들어갑니다.
- **가입비·월 이용료 0원** — 팔리지 않으면 내는 돈이 없습니다.
- **할인은 사장님이 정합니다** — 시간·폭·수량을 정하고, 언제든 멈출 수 있습니다.
- **이용 완료 건만 청구** — 손님이 이용을 마친 건의 수수료만 받습니다. 첫 판매 기간에는 한 달 치를 모아 청구합니다.
- **첫 가맹점 3~5곳 −1%p** — 판매 시작 후 60일 또는 누적 결제 300만 원 중 먼저 오는 쪽까지. 최저 5%, 인하 금액은 가게당 최대 3만 원.

계산해 보면

정가 5만 원 상품이 트립카트로 팔리면

빈 시간 할인은 원래 비어 있을 자리를 채우는 손님에게만 엽니다. 바쁜 시간에는 할인 없이 낮은 수수료만 냅니다.

손님 많은 시간 5%

정가	50,000원
가게 할인 0%	0원
손님 결제	50,000원
수수료 5%	−2,500원
가게가 받는 돈	**47,500원**

보통 시간 8%

정가	50,000원
가게 할인 10%	−5,000원
손님 결제	45,000원
수수료 8%	−3,600원
가게가 받는 돈	**41,400원**

빈 시간 12%

정가	50,000원
가게 할인 20%	−10,000원
손님 결제	40,000원
수수료 12%	−4,800원
가게가 받는 돈	**35,200원**

0원 → 35,200원

원래 비어 있었을 자리라면, 빈 시간 손님 한 팀이 **없던 매출**을 만듭니다. 재료비 같은 원가는 가게마다 달라, 할인 폭은 사장님이 원가를 보고 정합니다.

한 달로 보면

빈자리 하루 2건이면, 한 달에 91만 2천 원이 더 남습니다

식당 · 정가 5만 원 상품

빈 시간 12%

손님 결제 40,000원 − 수수료 4,800원 − 재료비 20,000원(가정) = 한 건에 **15,200원**이 남습니다.

빈 시간에 더 받은 손님	한 건에 남는 돈	한 달(30일)
하루 1건	15,200원	**456,000원**
하루 2건	15,200원	**912,000원**
하루 3건	15,200원	**1,368,000원**

카페 · 2인 15,000원

빈 시간 12%

20% 할인한 결제 12,000원 − 수수료 1,440원 − 원가 5,250원 (정가의 35%, 가정) = 한 팀에 **5,310원**

하루 5팀이면 월 796,500원

이렇게 되면 손해입니다

원래 제값 내고 오던 손님이 할인 시간으로 옮겨 오면, 직접 팔 때 남던 28,500원(카드 수수료 3% 가정)이 15,200원이 됩니다.

한 건에 −13,300원

그래서 할인은 **트립카트 일정 안에서만** 열고, **시간·수량 한도**는 사장님이 정합니다.

우리 가게로 계산하기 (손님 결제 _____ − 수수료 _____ − 원가 _____) × 하루 _____ 건 × 30일 = _____ 원

빈 회차 하루 2명이면, 한 달에 120만 9천 원이 더 남습니다

체험장 · 1인 4만 원

빈 시간 12%

20% 할인한 결제 32,000원 − 수수료 3,840원 − 재료비 8,000원(가정) = 한 사람에 **20,160원**이 남습니다.

이미 열린 회차의 빈자리	한 사람에 남는 돈	한 달(30일)
하루 1명	20,160원	**604,800원**
하루 2명	20,160원	**1,209,600원**
하루 4명	20,160원	**2,419,200원**

관광지 · 입장권 12,000원

빈 시간 12%

20% 할인한 결제 9,600원 − 수수료 1,152원 = 한 사람에 **8,448원**. 손님이 한 명 늘어도 드는 돈은 거의 없다고 봤습니다(가정).

하루 10명이면 월 2,534,400원

이렇게 되면 손해입니다

원래 제값 내고 오던 손님이 할인 시간으로 옮겨 오면(카드 수수료 3% 가정)

체험 한 명에 −10,640원
입장권 한 명에 −3,192원

그래서 할인은 **트립카트 일정 안에서만**, 강사가 이미 들어가는 **회차의 빈자리만** 엽니다.

우리 가게로 계산하기 (손님 결제 _____ − 수수료 _____ − 원가 _____) × 하루 _____ 명 × 30일 = _____ 원

첫 가맹점 혜택

먼저 함께해 주시는 가게에 네 가지를 드립니다



필요하면 촬영·편집해 소개

필요하면 트립카트가 가게에 찾아가 사진·영상을 찍고 다듬어 소개 글에 넣습니다. 사장님 가게 홍보에도 쓰실 수 있습니다.

−1%p

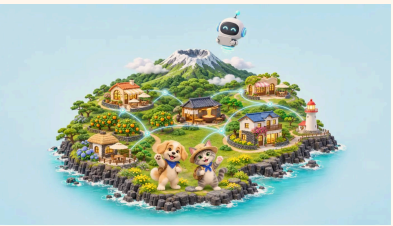
수수료 1%p 인하

첫 가맹점 3~5곳은 판매 시작 후 60일 또는 누적 결제 300만 원 중 먼저 오는 쪽까지 1%p 낮춥니다. 최저 5%이고, 인하 금액은 가게당 최대 3만 원입니다.



웹북 메뉴판 샘플

휴대폰으로 넘겨 보는 그림 메뉴판 샘플을 무료로 만들어 드립니다.



앱 첫 화면 우선 소개

트립카트 첫 화면과 기획전 코스에 첫 가맹점을 먼저 소개합니다.

진행 순서

상담부터 첫 손님까지

1

상담 · 의향서

가게의 바쁜 시간과 빈 시간을 함께 봅니다.

2

가맹점 센터 가입

메일로 받은 링크로 로그인합니다. 비밀번호가 없습니다.

3

정보 · 메뉴 입력

영업시간·메뉴 가격을 넣으면 트립카트가 확인해 반영합니다.

4

촬영 · 편집

필요하면 찾아가 사진·영상을 찍고 다듬습니다.

5

할인 열기

빈 시간과 할인 폭을 정하고 계약서를 씁니다.

6

첫 손님 · 정산

이용을 마친 건을 정산하고 결과를 보고드립니다.

결과 보고 트립카트로 온 손님 수, 완료된 이용, 정산 금액을 정리해 드립니다. 할인이 손님을 늘렸는지 함께 보고 시간·폭을 조정합니다.

함께해 주세요

제주도와 그 여백을 함께 팝니다

여행자의 빈 시간과 사장님 가게의 빈 시간을 잇겠습니다.

담당	**이완 · 트립카트 대표**
연락처	**010-2069-4861**
메일	**carlue@naver.com**
웹	**tripcart.kr**



트립카트 첫 가맹 참여 의향서

이 의향서는 법적 구속력이 없습니다. 실제 판매 조건은 별도 계약서로 정합니다.

상호			
업종	☐ 식당 ☐ 카페 ☐ 관광지 ☐ 체험장 ☐ 기타 ( )		
주소			
대표자		**담당자 · 연락처**	
한가한 시간			
생각해 둔 할인	상품·메뉴 / 요일·시간 / 할인 폭 / 하루 수량		
관심 있는 것	☐ 빈 시간 할인 ☐ 촬영 · 편집 ☐ 웹북 메뉴판 ☐ 가맹점 센터 정보 관리		

1. 위 가게는 트립카트의 첫 가맹점 실험에 참여할 뜻이 있음을 밝힙니다.
2. 수수료(손님 많은 시간 5% · 보통 시간 8% · 빈 시간 12%, 부가세 포함, 트립카트 결제로 넘어간 뒤에는 결제 수수료도 포함)와 첫 가맹점 혜택 안내를 받았습니다.
3. 적어 주신 연락처는 가맹 안내에만 쓰고, 가맹을 하지 않거나 삭제를 요청하시면 지웁니다.

날짜 년 월 일 가맹 희망자 (서명)

트립카트 대표 이완 (서명)