

LIVE · trip.moahub.co.kr

여행 결정 카드

살까 말까 고민만 하다 떠나는 여행자에게,
"오늘 사도 되는 이유"를 실시간 데이터로 증명합니다.

마이리얼트립 = 항공·숙소·투어를 파는 한국 여행 앱 (월 500만 명 사용)

데모 → 지금 심사위원 폰에서 바로 열립니다

문제

여행자는 결제 버튼 앞에서 떠난다 — 주장마다 팩트로

02 / 10

예약 100건 중 89건이 결제 없이 사라집니다

전 업종 최고 이탈률. 기술이 아니라 확신의 문제입니다.

팩트 여행 예약 이탈률 81.7%, OTA 89% — SaleCycle/Boxever 집계

39%

더 알아보려고

37%

가격 비교하려고

21%

동행과 상의하려고

팩트 이탈 사유 1·2·3위 — SaleCycle 글로벌 설문 (떠난 사람 24%는 미귀환 · Fullstory 2026)

그리고 상품 페이지가 직접 이렇게 말합니다 →

"신중한 구매 부탁드립니다" — 플랫폼이 고민을 요구합니다.

팩트 USJ 익스프레스 환불규정 실물 문구 — myrealtrip.com/offers/16378

출처 근거자료 §1 이탈률·이유·미귀환 · §4 "신중한 구매"(offers/16378) · 문제해결_매핑 #1~3



마이리얼트립 실물 화면
"신중한 구매 부탁드립니다" 문구
screenshots/02_shinjung.png

사람이 사는 순간은 언제인가

우리가 붙든 질문 — "어떻게 하면 이 사람들이 여행상품을 고민하지 않고 결제할 수 있을까?"

사람은 확신이 생겨서 사지 않습니다.
미루기가 손해임을 확인한 순간 삽니다.

그 확인을 대신해주는 서비스가 없었습니다. 그래서 여행자는 결제 직전 네이버로 떠나고(73.5%), 그중 24%는 돌아오지 않습니다.

제품 = 해결

떠나는 3가지 이유를 카드가 하나씩 없앤다

04 / 10

이탈 사유 → 카드 기능 1:1로 맞물립니다

39%

더 알아보려고



후기·근거 3줄을 카드 안에 내장

37%

가격 비교하려고



인원 반영 진짜 총액 (성인2아동1=259,700 원)

21%

동행과 상의



카드 링크를 그대로 공유

근거가 없으면 "확인불가"라고 씁니다. 지어내지 않습니다.

출처 문제해결_매핑 #2 (39→근거3줄·37→진짜총액·21→링크공유) · 브리프 §3 결정 카드 구조 · 시연케이스 케이스1

✓ 지금 예약 — 잃을 것 0원

오사카 · 아라시야마 투어 · 2026-09-01



취소규정 30일 전까지 무료취소 → 여행은 45일 뒤,
15일간 마음 바뀌어도 0원



재고 예약 가능 · 이번 달 매진 0일

예약하기 →

▮ 기다려도 됩니다

오사카 · 유니버설 1일권 · 2026-07-19



취소규정 취소·환불 불가 — 지금 사면 일정 바뀔 때
돈을 잃어요

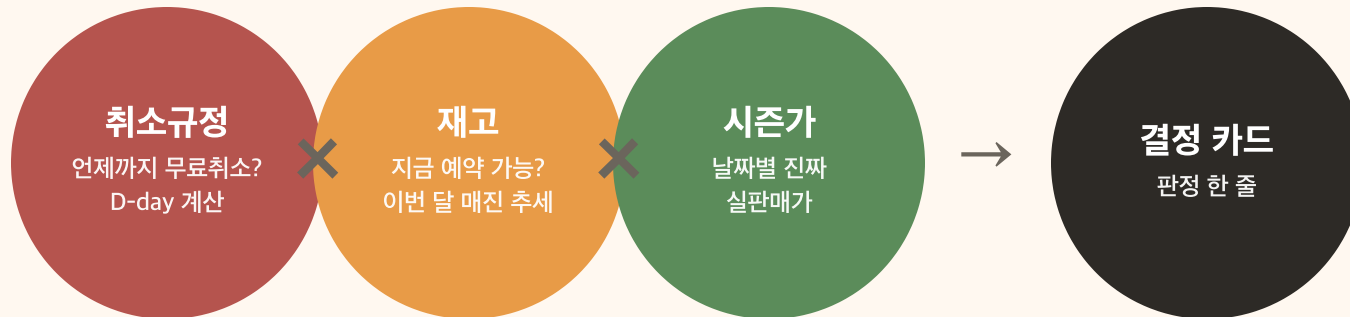


재고 이번 달 매진 0일 → 매진 걱정 아직 없어요

일정 확정 후에 사도 늦지 않아요 — 그때 다시 스캔

저희는 '사지 마세요'도 말합니다

취소규정 × 재고 × 시즌가 → 판정



취소규정 ← 마이리얼트립 공개 MCP · 상품 상세의 취소규정 원문

재고 ← 마이리얼트립 파트너 Open API · 월 캘린더(이미 마감된 날짜 목록)

시즌가 ← 마이리얼트립 공개 MCP · 날짜별 옵션 실판매가

전부 마이리얼트립이 공식으로 열어둔 창구에서 방금 가져온 값입니다

무료취소 기한이 넉넉히 남음 + 예약 가능

✅ 지금 예약 — 잃을 것 0원

취소 불가(또는 무료취소 기한 지남) + 재고 여유

⏳ 기다려도 됩니다

취소 불가 + 매진 임박(이번 달 마감일 30%↑)

✅ 지금 예약 — 단 취소불가 유의

규정 해석 실패 · 데이터 부족

⚠️ 확인 후 예약 권장 (지어내지 않음)

무료취소 기한은 D-day로 계산 — 기한 지난 근접 예약엔 "기한 지남(D-N)" 경고. 출처 브리프 §3·§4 · 근거자료 §7 MCP/Open API · 시연케이스 판정 6종

판정 6종 — 전부 라이브에서 그 자리에서 재현됩니다

방향은 둘뿐입니다 — **사라**, 또는 **기다려라**. 그 둘이 상황에 따라 6가지 문장으로 나옵니다.

판정 (제품이 하는 말)	언제 나오나	라이브 재현 입력
✅ 지금 예약 — 잃을 것 0원	무료취소 기한이 넉넉히 남았고 예약도 됨	오사카 · 9/1 · 자연+체험
⚠️ 기다려도 됩니다	취소는 안 되지만 자리가 넉넉함 — 서두를 이유 없음	오사카 · 내일 · 테마파크(USJ)
✅ 지금 예약 (기한 지남 유의) 킬샷	같은 상품인데 날짜만 바꾸면 판정이 뒤집힌다 — 앱이 D-day를 계산한다는 증거	오사카 · 7/20 · 자연+체험
⚠️ 확인 후 예약 권장	취소규정을 자동으로 못 읽으면 "0원"이라 지어내지 않는다	오사카 · 내일 · USJ 익스프레스
🛡️ 저희가 걸러낸 것	그날 예약할 수 없는 상품(매진·마감)은 미리 뺐고, 뺐 이유도 보여준다	오사카 · 9/1 · 자연+체험
👤 아동 요금 별도 확인	아동 옵션이 없으면 총액에 넣지 않고 정직하게 표시한다	오사카 · 내일 · 성인2 아동1

전부 trip.moahub.co.kr에서 이 입력 그대로 재현됩니다. 출처 시연케이스_경우의수.md 판정 6종·정직성 케이스 (실시간 데이터라 재고·가격은 시연 시점에 달라질 수 있음 — 원리는 불변)

"상품을 찾고, 그 날짜 실재고와 실가격을 확인하고, 취소 규정까지 읽는 중이에요 — 이 몇십 초가 저희 제품의 전부입니다." — 스캔 로딩 화면에 실제로 뜨는 문장

① 인원 반영 진짜 총액

259,700원

USJ 1일권 · 성인2 아동1 = $99,000 \times 2 + \text{아동 } 61,700$. 옵션별 실가를 **MCP** (AI가 여행상품 창고를 실시간으로 들여다보는 창구)로 대조 검증.

② "~부터" 가격의 거짓말을 교정

85,400 → 99,000원

같은 USJ 티켓인데 날짜만 다르면 실가가 다릅니다(B시즌↔D시즌). 목록 표시가는 "80,800원~" 하나뿐 — 카드는 선택일의 진짜 가격을 보여줍니다.

③ 날짜 하나로 판정이 뒤집힌다 (킬샷)

9/1  vs 7/20 

같은 아라시야마 투어: 9/1 조회 = "지금 예약, 무위험 15일". 7/20 조회 = "무료취소 기한 지남(D-2)". 앱이 D-day를 계산한다는 증거.

④ 클릭이 예약으로 이어졌는지 측정

측정되는 예약 버튼

예약 버튼은 그냥 링크가 아니라 마이리얼트립이 발급한 **추적 링크** (누구 소개로 왔는지 찍히는 링크)입니다. 클릭 후 7일 안에 예약하면 "이 추천이 만든 예약"으로 리포트에 실시간 기록 — 감이 아니라 숫자로 확인됩니다. 쿠폰 번호 찍힌 전단지처럼, 누구 소개로 왔는지 계산대에서 찍힙니다.

신뢰의 3중 장치 — 판정을 믿어도 되는 이유

1

양방향 신호

"사라"만 말하는 앱은 장사꾼입니다. 취소불가 + 재고 여유면 "기다려도 됩니다"라고 반대로도 말합니다.

2

모르면 모른다고 말함

취소규정을 못 읽으면 "확인 후 예약 권장", 재고 데이터가 없으면 "확인 불가". 지어낸 값은 0개입니다.

3

자체 QA가 거짓말을 먼저 죽임

"코드보다 API 먼저" 원칙의 독립 검수가 치명 3건(아동 성인가 청구·허위 저렴 문구·근접일 거짓 0원)을 출시 전 적발·수정.

범용 AI(챗봇)는 실재고·실가에 접근 못 해 **10건 중 9건이 사실 오류** — 없는 호텔까지 지어냅니다.



우리는 모든 숫자가 **방금 받은 마이리얼트립 응답** — 구조적으로 못 지어냅니다. 3카테고리 총액 추적은 **마이리얼트립만** 가능.

1

상품 상세 페이지

판정 배지

결제 버튼 바로 위에 "오늘 예약해도 잃을 것 0원 — 8/25까지 취소 무료" 한 줄. 가장 작은 도입, 효과 최대.

지표: 상세→결제 전환율

2

찜 목록

부활 알림

죽어 있던 찜에 "무위험 구간이 3일 남았어요" 같은 근거 있는 알림. 여행 전 재방문 트리거.

회사 과제 "앱 활성화"와 직결

3

마이팩·AI 어시스턴트

검증 레이어

AI가 만든 조합이 고객에게 보이기 전에 판정 엔진을 통과. 안 되는 슬롯은 자동 교체.

AI 일정 90% 오류의 구조적 해결

4

결제 화면

마지막 확신

결제 직전 "8/25까지는 마음 바뀌면 0원" 한 줄로 손실 공포 제거. 부킹닷컴 전략의 정밀 버전.

이탈 61% = 가격·수수료 불신

받은 질문: "천수각이 뭔지 모르는 사용자요?"

문제 카드의 상품명(천수각·헵파이브...)이 처음 가는 여행자에게겐 암호입니다.

해결 카드에 한 줄 소개를 자동 표시 — "천수각 = 오사카성 꼭대기 전망대" · "헵파이브 = 우메다의 빨간 대관람차". 취소규정을 읽을 때 이미 받아오는 상품 상세 설명 데이터로 즉시 구현 가능(추가 API 호출 0).

원칙 소개 문구도 지어내지 않고 마이리얼트립 상품 설명에서만 추출합니다.

같은 엔진을 네 곳 외부 API만으로 하루 만에 이만큼 댔다는 것 자체가, 내에 재사용합니다. 부 데이터로는 몇 배 정확해진다는 증명입니다.

89%

이탈을 매출 레버로

방문자는 이미 있습니다. 떠나던 89%의 일부만 회복해도 최대 매출 레버가 됩니다.

기다려

환불 분쟁 예방

"기다려라" 판정이 환불 분쟁(피해 2위·대표 고소 사건)을 사전 예방 — CS·법무 비용 절감.

측정

전환의 계기판

클릭→예약이 숫자로 잡히는 추적 링크로 추천→결제 전환이 클릭 후 7일 내 집계 — AI 커머스 실험의 계기판.

부킹닷컴 선례 — 무료취소 가시화는 플랫폼 손해가 아니라 전환 장치입니다(전환 +20~30% 추정). | 제작 **모아히브 랩스** · 여행 앱 TaiwanMate 및 서비스 20+ 운영. 운영 현실(재고·폴백·정산)을 아는 팀입니다.