

Business Alternative (1): Tee-time Reservation
Proposed By: Scott Seong
Date: 9/26/00

A web site will be developed to provide a real-time golf reservation to the Internet users. The company will partner with individual golf courses, and provide a web interface to proshop employees to access the site and retrieve reservation information. In addition to allowing tee-time reservation, the site will also offer value-added services such as course tour, information about the golf course (price, quality, and etc.), direction, golf education, golf travel packages, auctions (future), golf news, chat room, and others. Additionally, the company can also custom design golf sites for individual golf courses for a small fee.

It is unclear how we can make money doing this business. The potential income areas include web site design for individual courses, advertisement, monthly fee collected from individual courses for tee-time reservation service, golf equipment (auction or retail sale), and golf travel packages. I did a search on register.com and found that the domain name, eteetimefinder.com is available as of this writing (9/26/00).

Pro:

- Does not require huge capital to go online
- Can potentially attract huge number of subscribers

Con:

- Competition is quite fierce. There are more than dozen companies providing this type of service already. None of them are big enough to capture entire market.
- Takes long time to build customer and golf course bases.
- Not clear how we can make \$\$

앞에서 설명한 사업은 실제로 실행하기에는 어려운 점이 꽤 많다. 첫째, 각 골프 사이트와 파트너 관계를 유지 해야 한다. 이를 위해선, 각 코스 관계자에게 본 사이트를 이용할 경우 상당한 이득이 있음을 증명 해야 할 것이다. 또한, 여러곳의 사이트를 **attract** 하기 위해선 각 사이트에 **merit** (공짜 서비스)을 제공하여야 할 것이다. 또한, 각 골프 코스들을 **support** 하기 위해선 상당한 작업을 사전에 필요로 한다.

본 사업은 1hourcleaners.com 에 비해 자본이 적게 든다는 장점이 있다. 반면, 상당한 시간을 골프 관계자와 소비하여 본 사이트가 꼭 필요함을 설명해야 한다. 또한, 골프 프로샵에 인터넷이 24 시간 연결되어 있어야 한다는 전제 조건이 필요 하다. 본인의 생각으로는 10 (10 점 아주 좋음, 0 점 아주 나쁨) 스케일에서 7 점을 준다.

- 이상 -