

Rooming

숙박 직거래 앱 루밍 소개서



연락처 1522 - 6712
이메일 sales2@dnsolution.kr
주소 서울시 서초구 방배천로2길 7, 응지빌딩 8층
홈페이지 <https://rooming.link>

숙박 직거래 앱

Rooming

판매 수수료 **ZERO**
상품 노출 **차별화**



숙박 시장의 변화



과거

길가에 눈에 띄는 곳이 유리하고
숙소 디자인 및 시설정보를
비교하기가 어려움



'인터넷', '포털 사이트' 시대

온라인 매체를 통해
다양한 숙소정보를 접하여
장단점 비교가 쉬워졌으나
전화로 예약해야하는 불편함



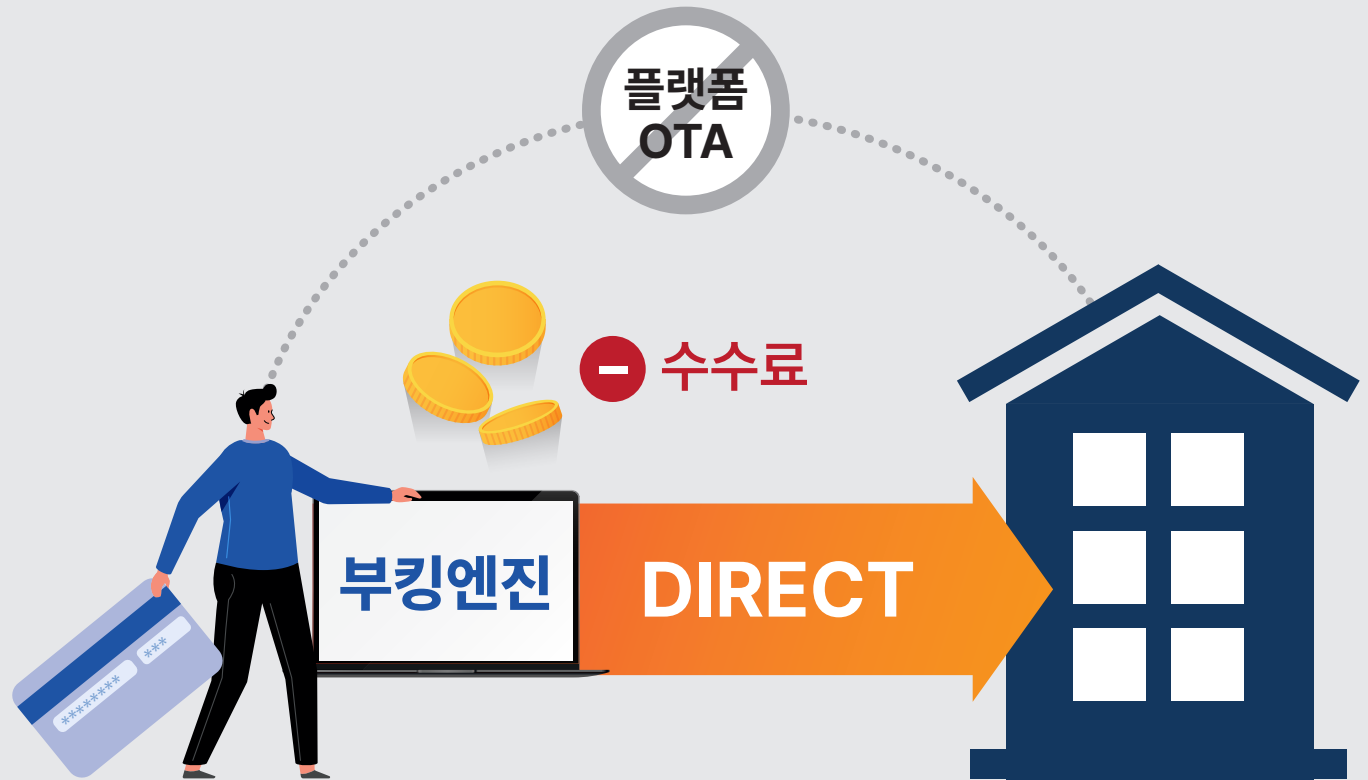
4차 산업. 스마트폰의 등장

플랫폼, OTA의 B2C* 시장 편리한 예약 *but* 수수료 부담

4차 산업 스마트폰 시대에 다양한 플랫폼의 등장으로
고객에게 쉽게 상품을 노출 시킬 수 있지만
플랫폼이 정해준 틀 안에서 최저가 객실로 경쟁을 해야한다.
포인트 누적, 할인 쿠폰 제공 등 다양한 마케팅 수단이
나날이 늘어가는 수수료와 함께 숙박업주에게 고스란히 부담된다.

* Business to Consumer





현재

소비자와 직접거래 D2C* 시장 수수료 절감 *but* 상품비교 어려움

플랫폼, OTA의 높은 수수료의 지출을 줄이고자 부킹엔진(자체 결제시스템)을 도입하여 홈페이지 예약을 유도하고 있다.
하지만 부킹엔진 시스템 업체에서도 판매에 따른 수수료 3~5%를 받고 있어 매출에 따른 수수료 부담이 있는건 마찬가지!
더불어 소규모 숙박업주들에게는 자체 홈페이지를 만들기에 부담이 되어 부킹엔진을 이용할 수 없는 경우도 있다.
소비자들은 홈페이지 직접예약을 통해 주어지는 가격 또는 추가 혜택을 받아 볼 수 있지만 다른 숙소와 정보를 비교하기 어렵다.
결국에는 기존 숙박 플랫폼을 통해 객실을 선택하고 비교하는 프로세스를 거쳐 예약을 하고있다.

* Direct to Consumer

D2C
여기까지가
최선일까요?



루밍은D2C*의 최적화된 모델로서
숙박업체와 소비자간의 직접거래를
수수료 부담없이 연결해줍니다.

숙박 직거래 앱
루밍이 사장님의 고민을
덜어드립니다!



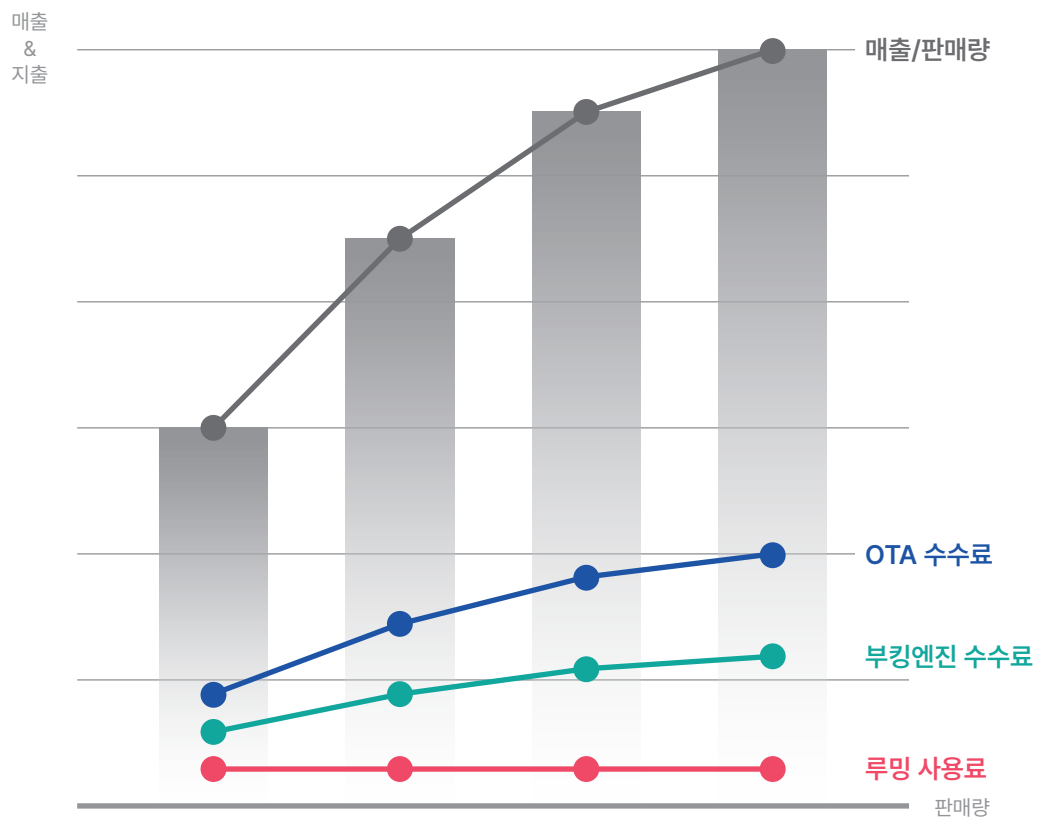
01

숙박업체와 소비자의 수수료 없는 직거래

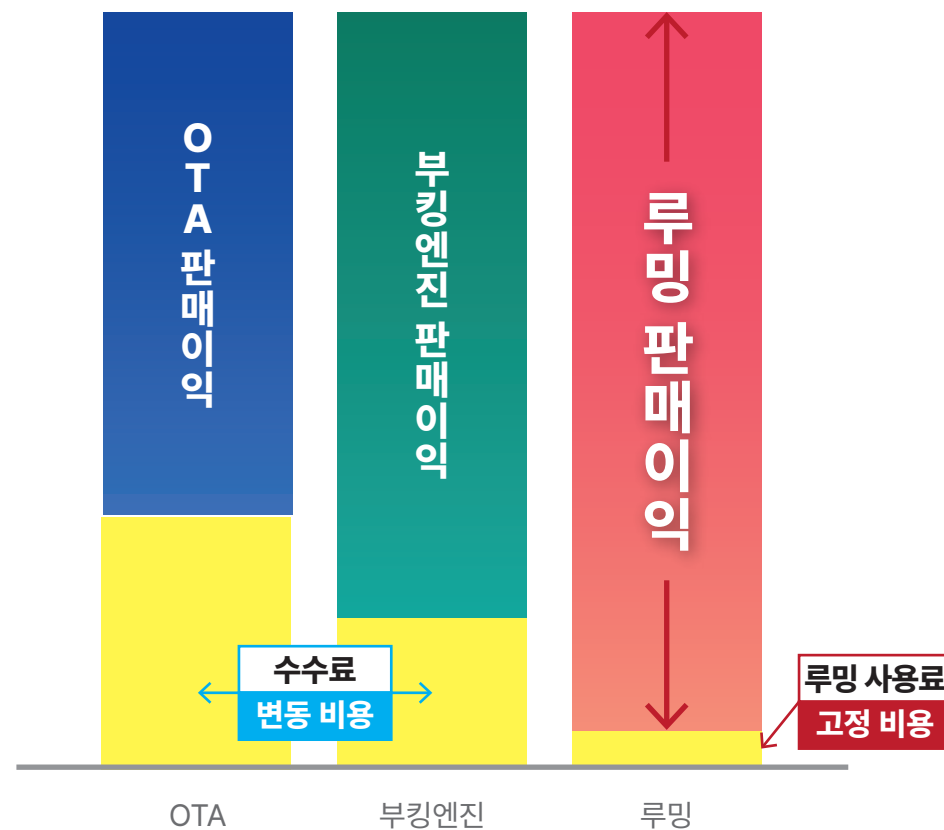


늘어날 걱정없는 사용료

매출대비 수수료가 아닌 상품 월 고정 사용료로 수수료 부담을 줄였습니다.



매출 대비 지출 비교



영업이익 비교

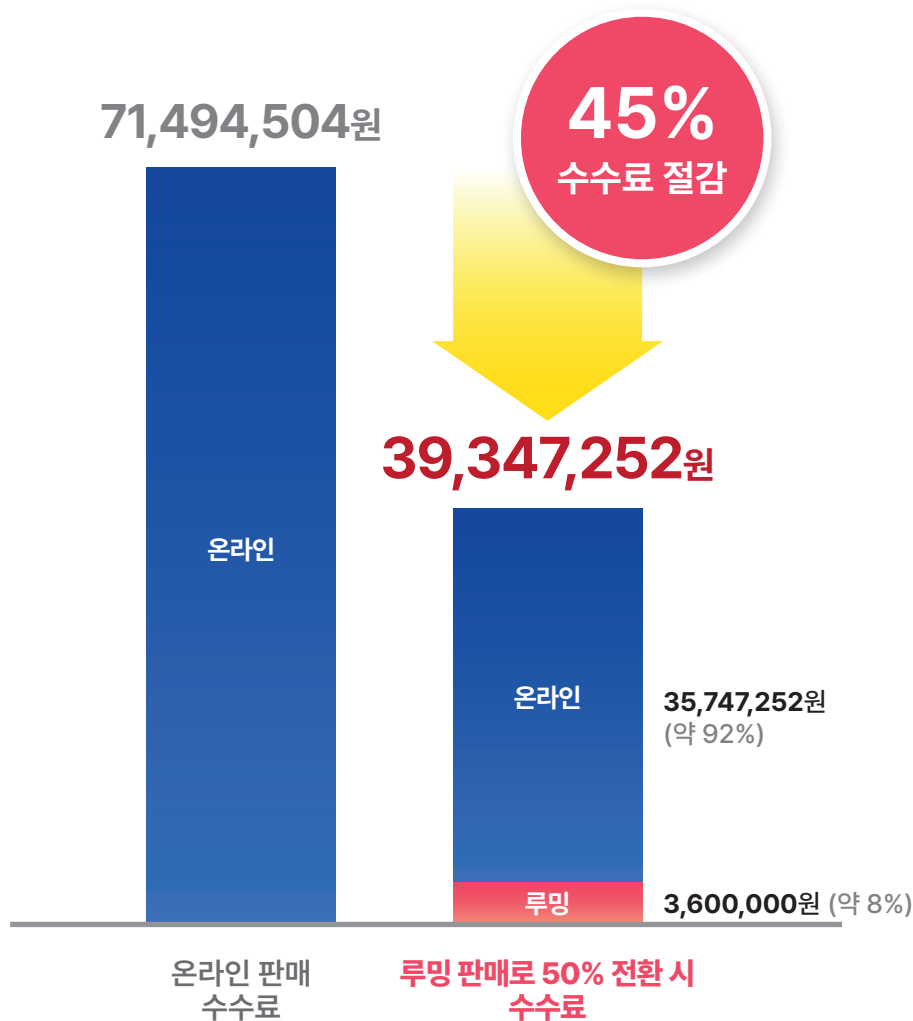
서울 A업체 2021년 온라인 판매 지출 수수료

서울 A업체
호텔 등급 : 3성
객실수 : 81객실
ADR : 7~8만원(기본객실)

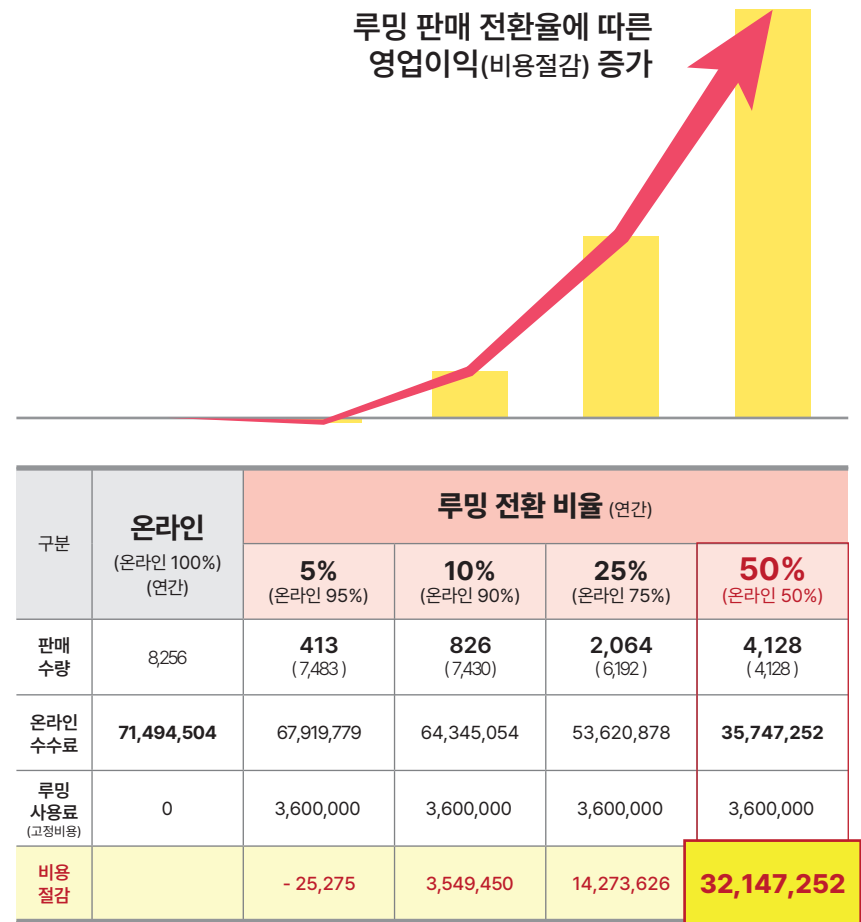


구분		1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	합계	평균
전체 판매수		1,313	1,320	1,493	1,588	1,734	1,706	1,587	1,658	1,534	1,661	1,902	1,801	19,297	1,608
홈페이지	판매수	92	35	46	30	70	69	38	63	44	47	38	29	601	50
	%	7%	3%	3%	2%	4%	4%	2%	4%	3%	3%	2%	2%	3%	3%
	수수료	541,800	164,871	247,212	148,113	366,849	392,931	342,783	573,237	383,607	270,648	234,171	210,546	3,876,768	323,064
	1건당 비용	5,889	4,711	5,374	4,937	5,241	5,695	9,021	9,099	8,718	5,758	6,162	7,260		6,451
국내 OTA	판매수	603	670	577	589	567	560	552	501	644	674	829	889	7,655	638
	%	46%	51%	39%	37%	33%	33%	35%	30%	42%	41%	44%	49%	40%	40%
	수수료	5,392,218	5,467,508	5,085,086	5,294,610	5,436,996	5,091,744	5,450,858	5,128,327	5,730,525	7,119,279	4,832,151	7,588,434	67,617,736	5,634,811
	1건당 비용	8,942	8,160	8,813	8,989	9,589	9,092	9,875	10,236	8,898	10,563	5,829	8,536		8,833

서울 A업체 루밍 판매로 50% 전환 시 수수료 약 45% 절감



루밍 판매 전환율에 따른
영업이익(비용절감) 증가



서울 B업체 2021년 온라인 판매 지출 수수료

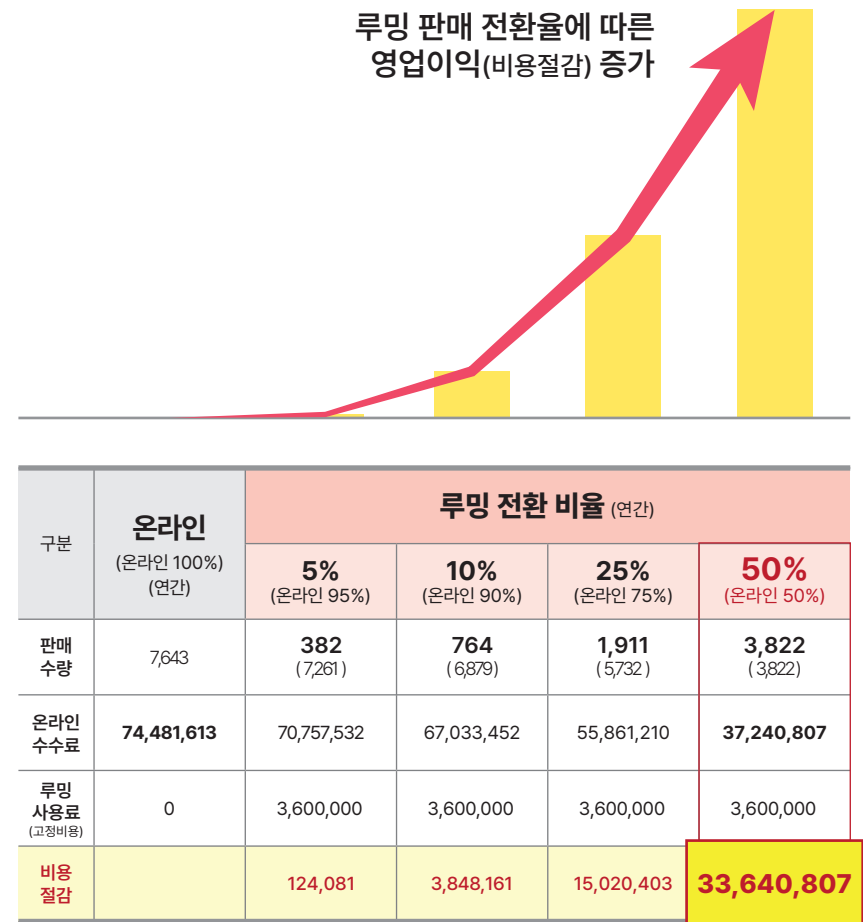
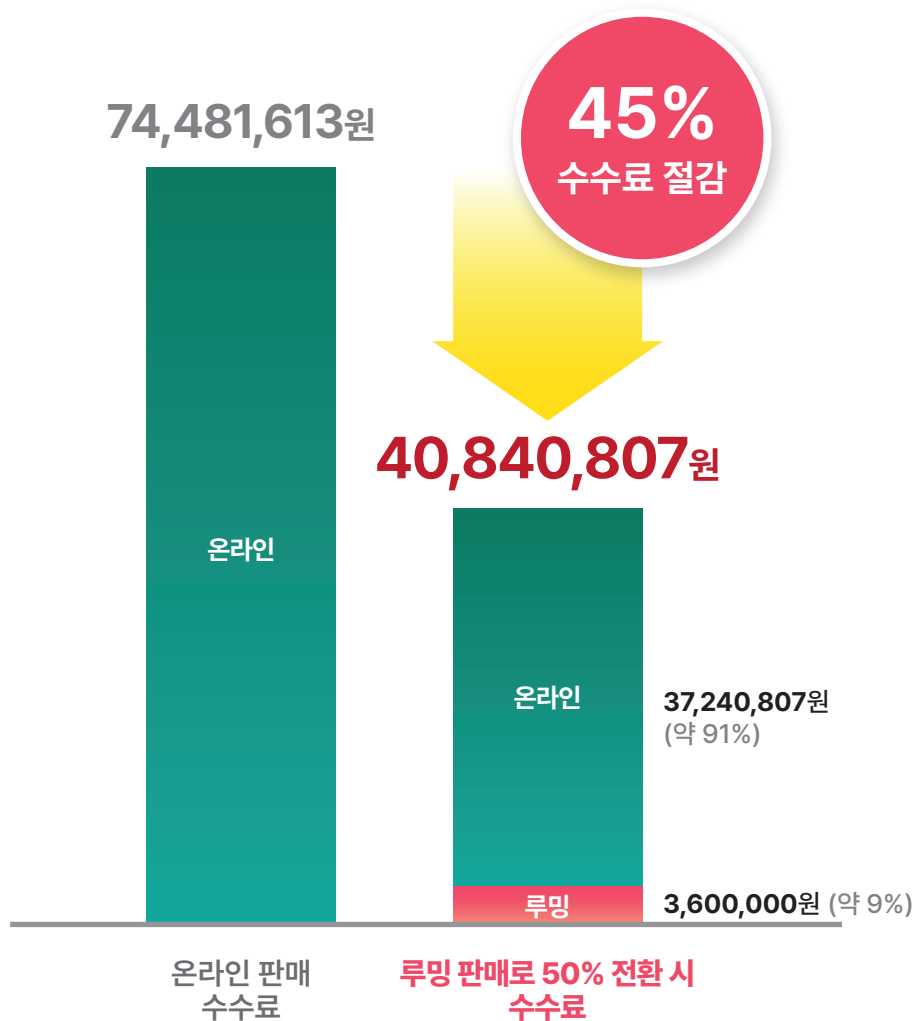
서울 B업체

호텔 등급 : 2성
객실수 : 63객실
ADR : 8~9만원(기본객실)



구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	합계	평균	
전체 판매수	1,100	1,102	1,325	1,325	1,370	1,248	1,246	1,238	1,179	1,343	1,409	1,505	15,390	1,283	
홈페이지	판매수	17	53	70	41	63	39	73	74	42	88	65	49	674	56
	%	2%	5%	5%	3%	5%	3%	6%	6%	4%	7%	5%	3%	4%	4%
	수수료	165,690	473,004	621,306	358,533	529,515	327,159	690,606	652,617	394,065	739,053	510,741	451,962	5,914,251	492,854
	1건당 비용	9,746	8,925	8,876	8,745	8,405	8,389	9,460	8,819	9,383	8,398	7,858	9,224		8,775
국내 OTA	판매수	618	516	586	583	540	429	472	550	534	634	669	838	6,969	581
	%	56%	47%	44%	44%	39%	34%	38%	44%	45%	47%	47%	56%	45%	45%
	수수료	5,530,947	5,071,977	5,703,594	5,685,965	5,687,451	4,800,490	5,410,156	5,579,644	5,506,093	6,842,455	4,672,645	8,075,945	68,567,362	5,713,947
	1건당 비용	8,950	9,829	9,733	9,753	10,532	11,190	11,462	10,145	10,311	10,793	6,985	9,637		9,839

서울 B업체 루밍 판매로 50% 전환 시 수수료 약 45% 절감



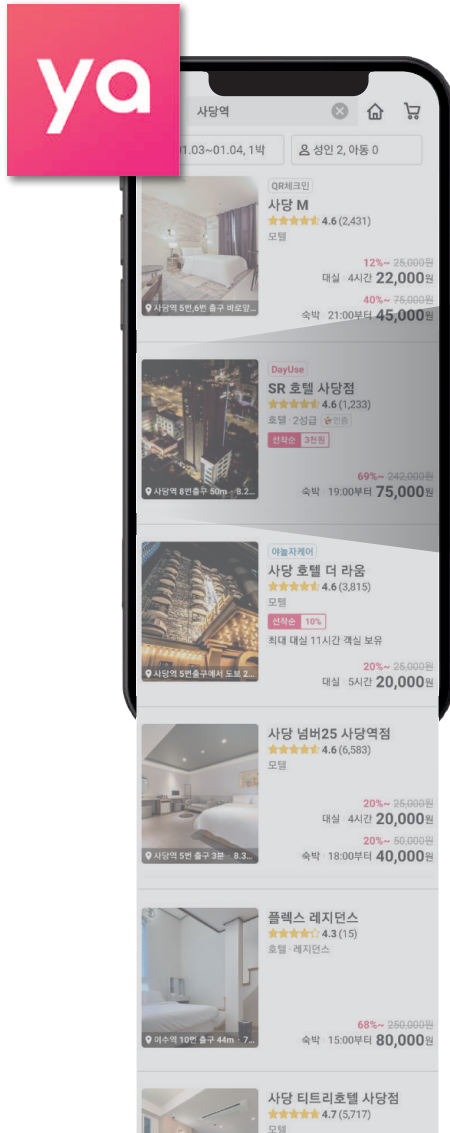
02

상품노출 구조의 차별화



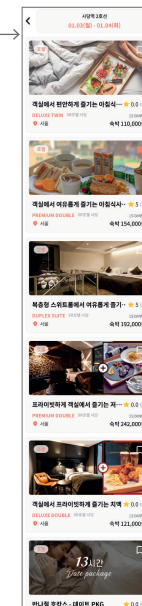
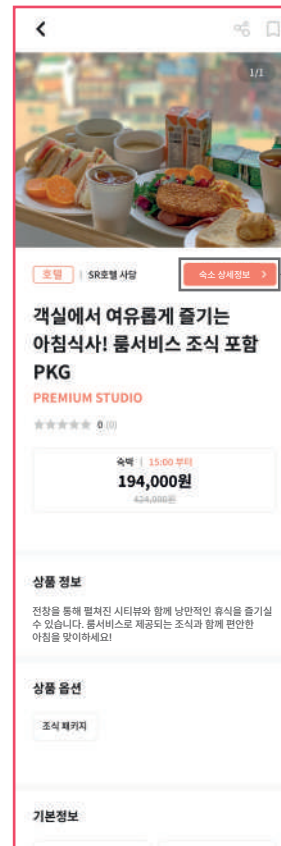
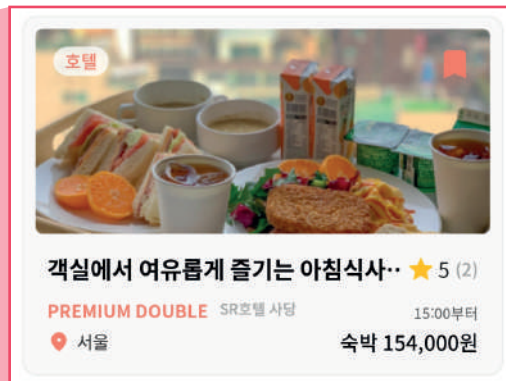
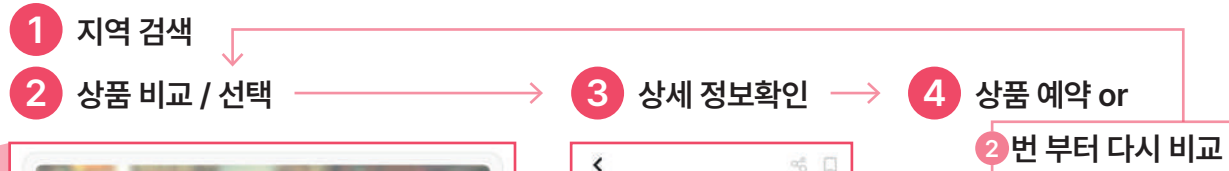
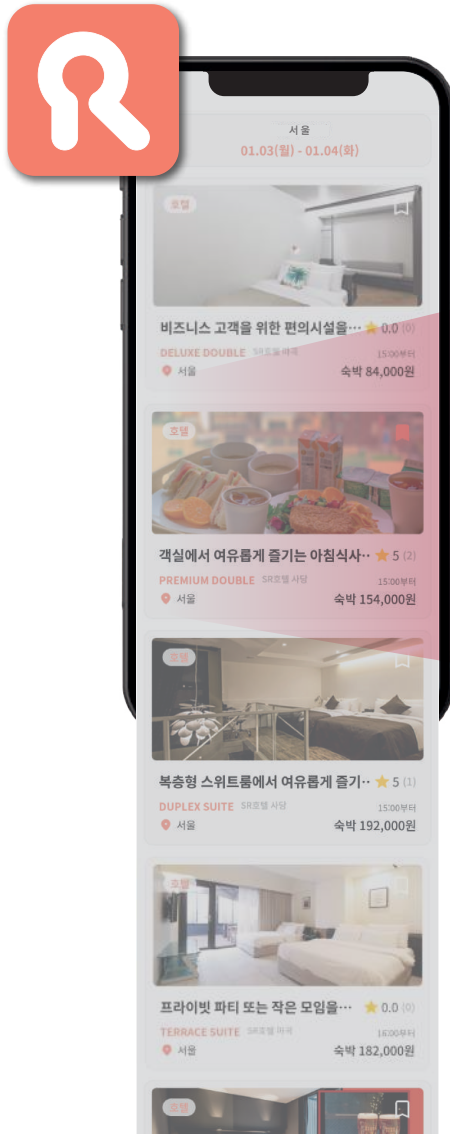
OTA, 플랫폼의 브랜드, 최저가 경쟁에서

브랜드 대표 이미지와 최저가가 먼저 노출되어 상세 페이지로 넘어가야 해당 숙소의 상품을 비교해 볼 수 있다.

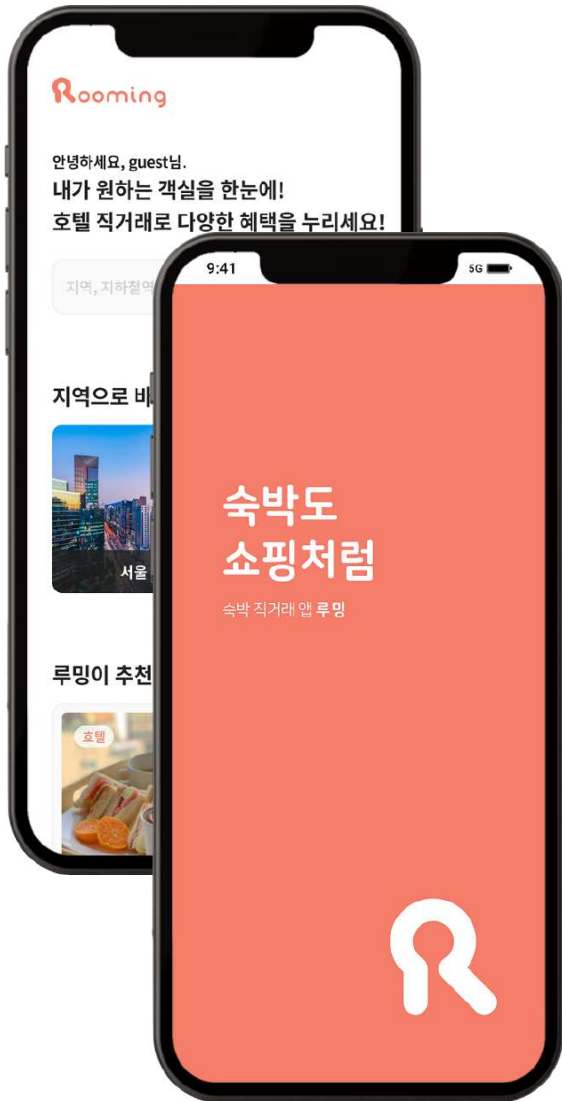


우리 숙소 상품의 특성으로 경쟁

우리 숙소만 갖고 있는 특별한 객실, 패키지 구성을 먼저 노출합니다.



숙소 상세정보 > 클릭 시
숙소의 소개글, 편의시설,
주차정보와 함께
상품목록이 노출됩니다.



숙박 직거래 앱 루밍의 기대효과!!

✓ **상품의 설명과 표현으로 컴플레인과 공실률 최소화**

객실별 특징을 소비자에게 자세하게 설명할 수 있어, 객실 컴플레인을 최소화 할 수 있습니다. 소비자와 숙박업체간의 직접거래를 통하여 예약의 안정성을 확보할 수 있습니다.

✓ **직접거래(계좌이체)로 편한 자금관리**

기존 OTA/플랫폼의 경우 정산 후 입금되기까지 소요기간이 길어 자금 회전이 어렵습니다. 루밍은 계좌이체로 거래하여 중간단계 없이 바로 입금되기 때문에 자금(매출)확보를 빠르게 할 수 있습니다.

✓ **수수료 부담은 DOWN, 상품 퀄리티는 UP**

매출이 늘어날수록 부담되었던 수수료! 상품 등록 사용료(고정비용)만 지출하여 절약한 비용으로 소비자에게 다양한 혜택을 제공하여 상품의 퀄리티를 높일 수 있습니다.

Rooming

연락처 1522 - 6712
이메일 sales2@dnsolution.kr
주소 서울시 서초구 방배천로2길 7, 응지빌딩 8층
홈페이지 <https://rooming.link>