

Tour Exchange Platform

ROONEX

We supplies Total Linked-Network for Tourism and Hospitality.
ROONEX wants to be a Root of Networks-Exchange for Tour related Markets.



목차

01 프로젝트 소개

- 1.0 요약
- 1.1 시장 현황
- 1.2 문제점

02 프로젝트 설명

- 2.1 프로젝트 개요
- 2.2 서비스 설명
- 2.3 프로젝트 노하우
- 3.2 플랫폼 노하우
- 3.3 글로벌 노하우

03 토큰 이코노미

04 프로젝트 로드 맵

05 토큰 세일

06 팀 및 어드바이저

- 7.1 팀 소개
- 7.2 어드바이저

07 파트너

08 맺음말

* 부가자료

- 1 호텔운영시스템
- 2 다이렉트 부킹
- 3 체크인 키오스크
- 4 디지털 페이먼트
- 5 소프트웨어 임대서비스
- 6 부킹 엔진
- 7 B2C 예약 포털

01 프로젝트 소개

E-Tourism으로 불리우는, 온라인 여행 및 숙박 시장은 전세계적으로 급격히 성장하고 있으며, 모바일의 확산 차원을 넘어, 4차 산업 혁명의 물결을 따라 다양한 서비스와 솔루션에 대한 니즈의 폭발적인 증가로 나타나고 있습니다. 특히, 중소형 여행관련 사업장의 이슈 중 높은 공실율, 평균단가의 하락, 수수료 등에 의한 수익성 악화를 제거하기 위한 많은 노력이 행해지고 있습니다. 이용자 입장에서는 신뢰성 있는 상품의 확인과 구매 계약의 안전성 확보에 관심을 가지고 있습니다. 이렇듯, 여러 입장에서의 관심사를 해결하고 효율성의 향상과 더불어 고객 경험 가치를 강화하기 위해서는 신기술과 트렌드를 접목한 새로운 플랫폼 형태의 생태계 구성이 필요한 시점입니다.

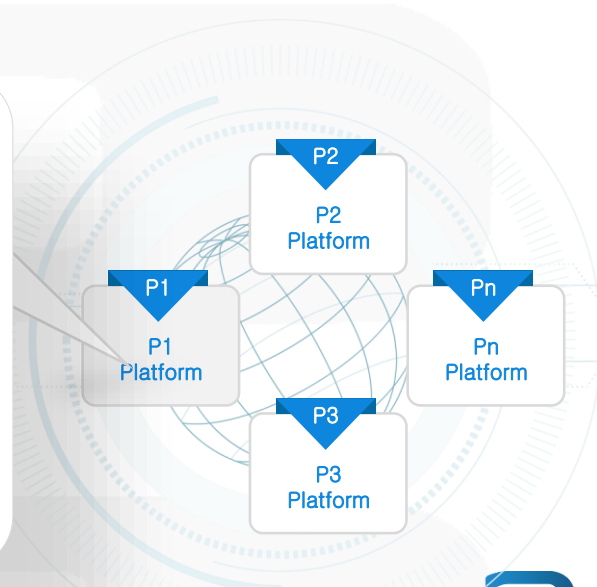
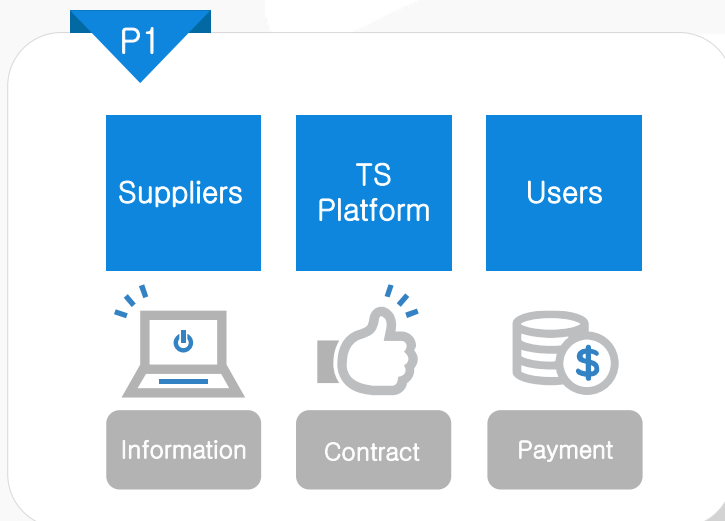
사업자 관심사

1. 다양한 마케팅 트렌드를 활용한 투숙율, 판매율의 증가
2. 상품가치 극대화를 통한 판매가격의 상승과 수익의 향상
3. 운영비용, 수수료 등의 원가절감을 통한 효율의 향상
4. 고객에게 제공하는 가치 향상을 통한 사업 효율의 극대화

이용자 관심사

1. 신뢰성 있는 고품질 여행 상품 정보의 획득
2. 상품 구매의 편리성 및 계약, 지불에 대한 신뢰성 확보

ROONEX 는 여행 및 숙박 산업에서 플랫폼을 효과적으로 구성하여, 이용자, 제공자 상호간의 신뢰성을 높이고, 이용의 편리성과 더불어 획득한 가치를 최대화함과 동시에, 플랫폼의 다각화와 글로벌화를 통해, 보다 풍요로운 세상을 만들기 위한 프로젝트입니다.

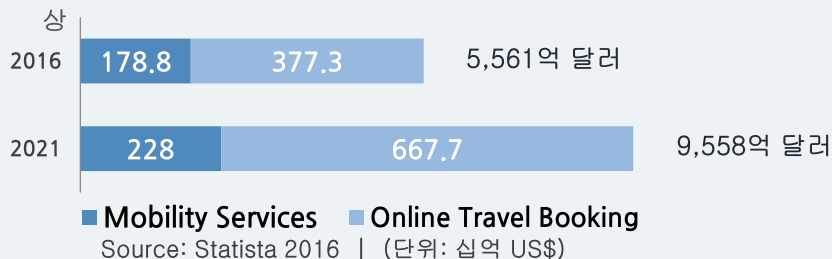


시장 현황

글로벌 e-Tourism 시장은 연평균 11.4%수준의 성장률을 유지하며, 지속적으로 급속히 성장하고 있습니다. 2016년 5,500억 달러 달성을 기준으로, 2021년 9,500억 달러를 예상하였으나, 2018년말 기준 이미 1조 1,600억 달러를 초과하였으며, 2023년 1조 5천억 달러 이상을 목표로 하고 있습니다. 이중 스마트폰을 이용한 모바일 여행시장은 온라인의 33.8%인 3,943억 달러로 추산되고 있으며, 현 추세를 반영하면, 2023년에는 모바일 비중이 더욱 커질 것으로 예상되고 있습니다.

글로벌 e-Tourism 시장 예상 (2016)

- 2016년 **5,561억 달러** → 2021년 **9,558억 달러** (CAGR 11.4%)
- 호텔 운영 IT 솔루션 **181억 달러**, 예약 서비스 **2,280억 달러** 성장 예상



한국시장 또한 2020년 73조원 규모, 연 평균 8%의 성장이 진행되고 있으며, 온라인 예약시장은 2018년 24조원으로 집계되었고, 2023년에는 35조원 수준으로 예상되고 있습니다. 2018년 모바일 비중은 46%로 세계 3위 수준이며, 2023년에는 모바일이 비중이 60%로 증가할 것으로 전망됩니다.

이러한 여행, 숙박산업의 성장에 따라 국내 숙박시설 수 또한 빠르게 증가하고 있습니다. 기존 대형 호텔 위주의 시설에서 벗어나 최근에는 소규모 비즈니스급 호텔이나 게스트하우스 등 다양한 형태의 서비스 제공이 진행되고 있으며, 이와 더불어 온라인예약 시장, 디지털 페이먼트, 온라인 채널 연계 서비스, 체크인 키오스크, 마일리지, 키리스 도어락 등 관련 산업이 매우 활발하게 움직이고 있습니다.

국내 여행 시장

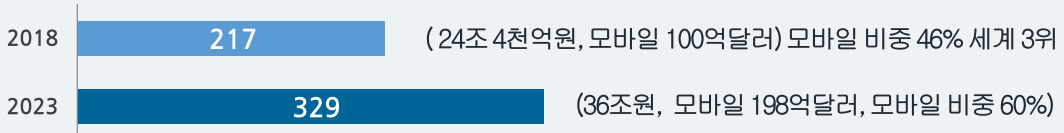
- 2020년 관광객 **2천만명 73조 원** 규모로 연 평균 **8%** 성장 예상
- 숙박업체 수는 2015년 기준 **52,994개, 11.8조 원** 시장 형성 중



Source: 산업연구원 2016 | (단위: 조 원)

Source: 한국관광공사, 하나투어 IR 2017 (단위: 천명)

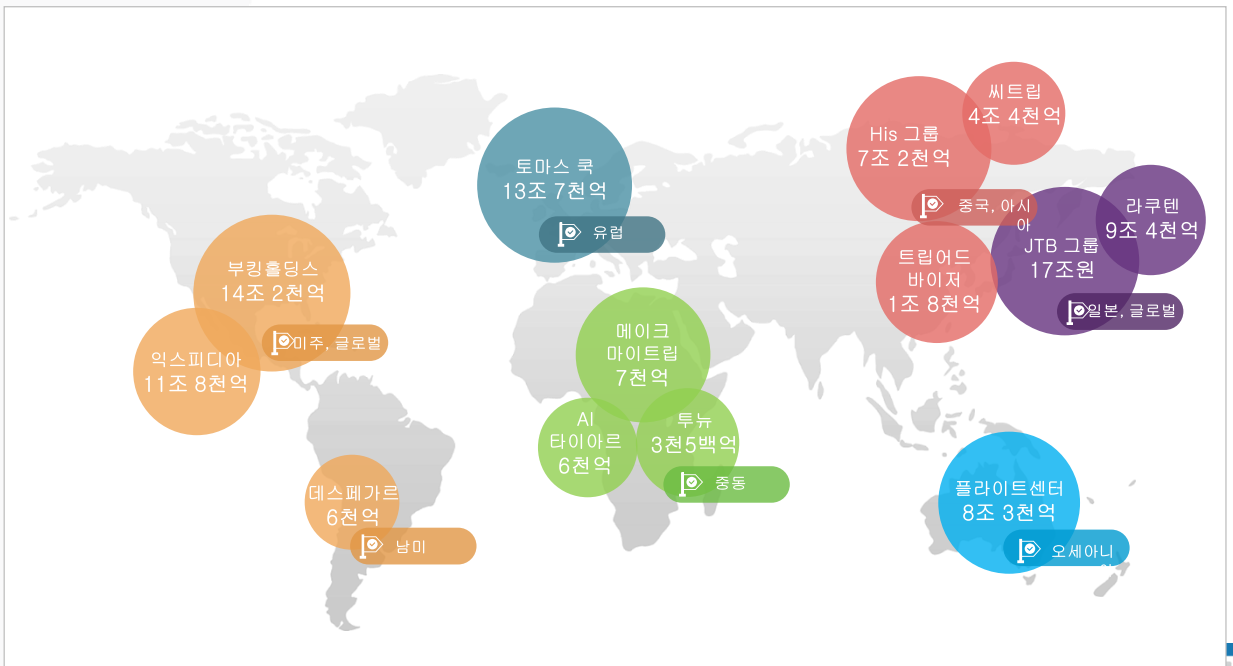
국내 온라인 여행 시장



Source: 유로모니터 인터내셔널 2018.11 | (단위: 억 US\$)

여행, 숙박서비스 산업 중 가장 활발한 움직임을 보이는 것이, 온라인 예약시장입니다. 세계시장에서는 대륙 별로 다양한 예약 플랫폼과 예약서비스 그룹이 활동하고 있으며, 국내에서도 글로벌 예약 채널을 포함하여 매우 활발한 움직임을 보이고 있습니다.

(2018년 주요 글로벌 온라인 숙박예약 시장규모 약 100조원, 여행신문)



한국의 경우, ‘야놀자’가 2019년 6월 싱가포르 투자청과 ‘부킹홀딩스’로부터 2,122억원의 투자를 유치하며, 기업가치 10억달러 (1조 1,800억원)의 유니콘 기업으로 등극했습니다. ‘야놀자’는 2014년 매출 200억원에서, 2018년 1,609억원의 매출을 달성했습니다. 2019년 투자유치후, 국내 3위 예약앱 ‘데일리호텔’ 인수, 국내 객실관리시스템 선두업체인 ‘가람’, ‘씨리얼’ 인수, 인도 글로벌 호텔시스템사 ‘이지테크노시스’ 인수 등 여행, 숙박산업 관련 서비스 플랫폼의 통합을 진행하고 있습니다. 동종업계의 ‘여기어때’는 2018년 686억원의 매출을 기록하면서, 지난 2년간 200%수준의 성장을 이루었으며, 영국계 사모펀드 CVC캐피탈에 3천억원에 지분을 매각하고, 2천억원 정도의 추가 증자를 진행중입니다.

위와 같이, 국내외 숙박, 여행산업에서 온라인 예약 서비스는 매우 활발하면서도 폭발적인 사업 팽창이 진행되고 있는 실정입니다.

국내포함 세계적으로 여행, 숙박산업의 확장은, 최근의 트렌드와 밀접한 관계를 가지고 있습니다. GNP의 상승으로 인한 경제적 여유의 확산과 더불어, 개인 삶의 중요성이 강조되면서 워라벨 (일과 라이프의 밸런스 유지)이나 옴로(You Live Only Once)족 마인드의 확산, 디지털 노마드를 꿈꾸는 젊은 층이 넓어지고 있는 것 등이 영향을 주고 있습니다. 이러한 추세를 바탕으로 여행, 숙박산업 서비스는 지속적으로 확대될 것이며, 관련 플랫폼의 중요성은 더욱 높아질 것입니다.

ROONEX는 블록체인이 활용되는 다양한 산업분야 중 여행, 숙박 분야에서의 플랫폼을 기반으로 한 생태계 구성을 통해 보다 편리한 세상을 만드는 것을 목표로 합니다.

문제점

여행, 숙박산업의 활성화와 서비스 효율 향상을 위해서는 여러 방면에서의 다각적인 준비와 지속적인 노력이 필요합니다. 대형 호텔의 경우, 자본을 바탕으로 인적, 물적 자원을 효과적으로 배치함으로써 효율성을 극대화하고 있습니다. 그러나, 대형호텔 외의 비즈니스 호텔이나 중소규모 숙박 사업장의 경우, 전문인력, 마케팅예산, 운영노하우, IT 자원 등의 부족으로 효율적 운영이 쉽지 않은 상황입니다. 또한, 글로벌 온라인 예약시장의 확장 이면에는 다른 시각에서의 문제점들이 존재하게 됩니다. 호텔 판매상품의 소유권과 공유의 범위, 실시간 데이터의 신뢰성 확보, 판매에 대한 과도한 수수료의 발생, 상품 구매계약에 대한 안전성 확보 및 정확한 전달의 보장, 지불수단의 한계 등입니다. 호텔이 보유한 상품은 신뢰성이 보장되는 상태에서 소비자에게 무료로 공개되어야 하며, 소비자의 상품구매 계약내용 또한 변경되지 않는다는 신뢰성이 보장되어야 합니다. 이러한 상품의 공개와 계약 과정 중에 발생하는 다양한 트랜잭션도 동일한 수준의 신뢰성이 확보되어야 합니다. 호텔 객실 등의 판매자 상품에 대한 신뢰성 높은 정보를 실시간으로 제공하고, 구매계약에 대한 안전성 확보와 더불어 거래 내역에 투명성이 확보된다면, 시장은 보다 더 활성화될 것입니다.



02 프로젝트 설명

1) 프로젝트 개요

ROONEX는 중소규모 숙박업소 대상의 IT 운영플랫폼을 확산하고, 이를 기반으로 여행, 숙박 산업에서 트랜잭션의 흐름을 효율적으로 관리하면서, 사업자와 이용자 모두에게 유용한 통합 플랫폼을 구축하려 합니다. 이 과정에서 SaaS 기반의 운영플랫폼 확장, 블록체인 기반의 거래 투명성 확보, 스마트 계약을 통한 신뢰성 보장, 디지털 코인을 이용한 지불 수단의 한계 극복 등을 통해 운영 및 거래의 안전성과 신뢰도를 높일 수 있게 될 것입니다.

지구는, 글로벌 네트워크 인프라를 통해 한 가족이 될 수 있는 환경을 가지고 있음에도 불구하고, 아직도 많은 네트워크와 플랫폼간의 연동은 쉽지 않은 상황이며, 지역과 산업을 넘어서는 프로세스에는 어려움을 가지고 있습니다. 본 프로젝트는 개별 플랫폼의 완성과 더불어 본 프로젝트에 참여하는 플랫폼간의 상호 연결성을 높여 고품질의 정보를 상호 공유할 수 있는 환경을 구성하는 것을 목표로 합니다. 이를 통해, 플랫폼은 제공자와 사용자, 중계업자를 효과적으로 연계하고 자율적인 거래 생태계를 만들고 동시에 플랫폼을 다른 산업 대상으로 확장하여, 글로벌 플랫폼간의 상호연계를 통해 참여자의 이익이 극대화 되도록 할 것입니다. 이러한 과정을 통해, 여행, 숙박산업에서 가맹점과 이용자를 연결하는 플랫폼을 바탕으로 하여 블록체인 기술이 반영된 서비스를 구축하여 참여자 모두에게 이익을 가져오는 프로젝트를 만들겠습니다.

(프로젝트 진행 단계)

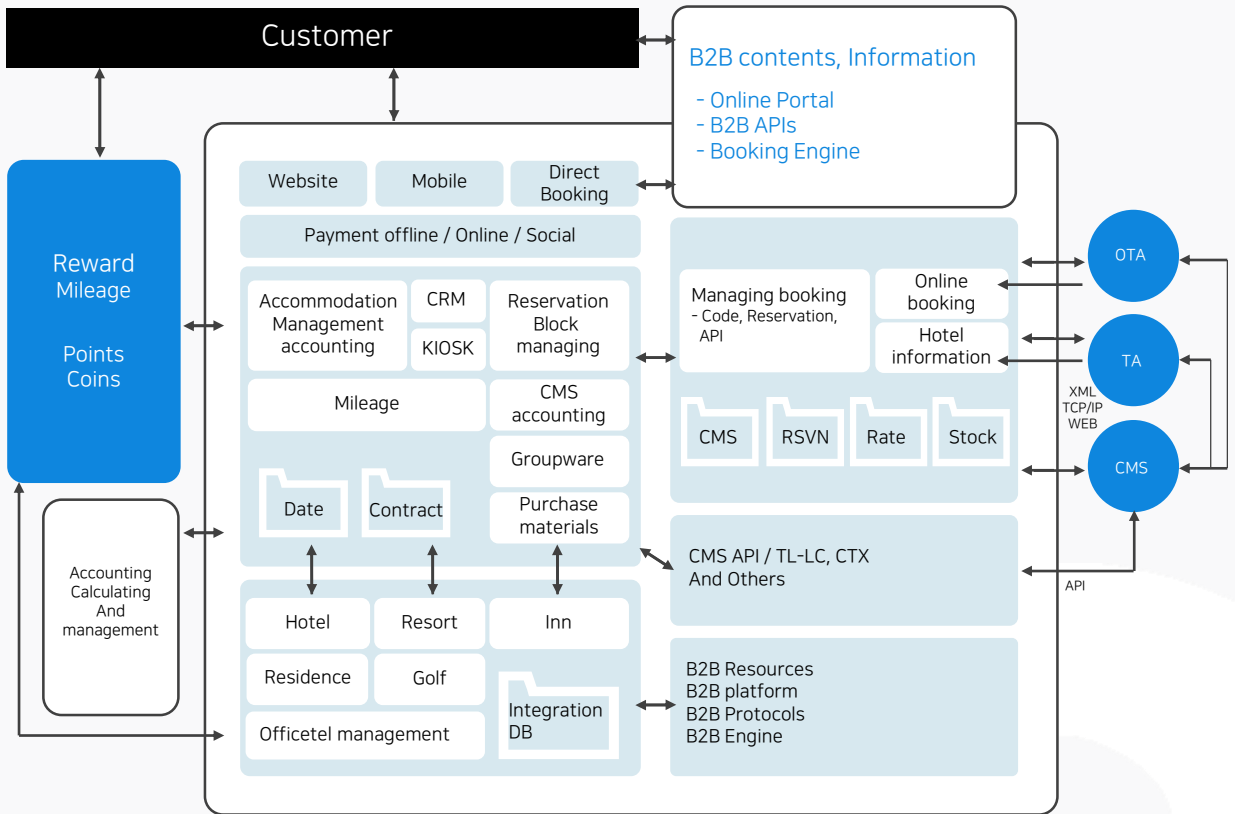
- 1단계 : 글로벌 중소규모 호텔, 숙박업소 IT 운영플랫폼의 확산
- 2단계 : 플랫폼간 정보 공유 및 거래 투명성 확보, 편리한 지불수단 제공
- 3단계 : 타 산업 플랫폼과의 유기적 연동



2) 서비스 설명

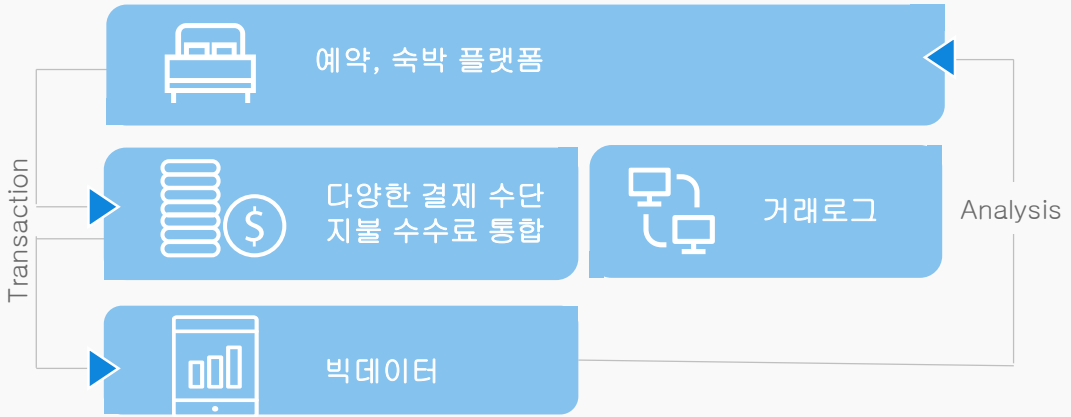
ROONEX 플랫폼은 개별 모듈간의 연계를 통해 구성됩니다. 그 중 기반이 되는 숙박운영시스템 플랫폼을 중심으로 예약모듈, 채널연동모듈, 판매모듈 연동, 키오스크 모듈 연동, 시설운영모듈 연동이 구성되며, 상호 유기적인 데이터 흐름을 통해 효율성 높은 생산성을 만들어갑니다.

품질 좋은 상품의 제공과 상품구매, 지불의 편리성, 계약의 신뢰성 등 사업자와 이용자간의 선순환의 관계를 구축하기 위해서는 프로세스에 참여하는 모든 프로세스와 콘텐츠가 디지털 베이스에서 운용되어야 하며, ROONEX 플랫폼이 중심적인 역할을 담당합니다.

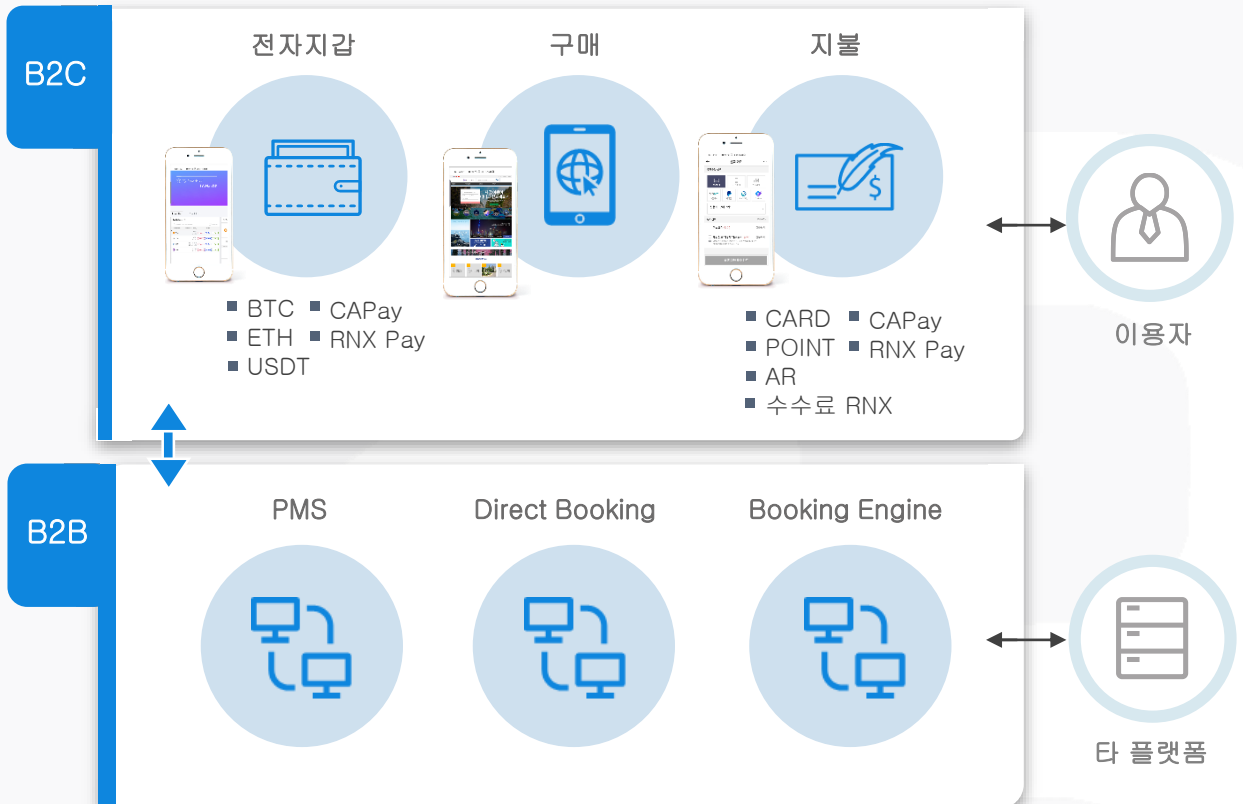


구매자는 웹사이트, 모바일, 온라인예약 등의 서비스를 통해 실시간 상품정보를 제공 받습니다. 이용자가 선택한 상품은 지불과정을 통해 구매계약으로 확정되며, 지불은 온,오프라인 결제 및 소셜, ‘코인 결제’ 등이 적용됩니다. 구매 계약은 ‘스마트 컨트랙’이 적용되어 안전하게 보관되며, 상품 이용 후 지급되는 마일리지는 포인트, 코인 등의 형태로 이용자에게 지급됩니다. 이용자는 개별호텔 직접 접속에 의한 상품의 구매 외에, 다량의 상품이 모여있는 포털을 통해서도 다양한 형태의 상품구매가 가능하며, 이를 위해 다수 호텔 등의 상품 정보가 표준화된 프로토콜을 이용하여 온라인 포털과 실시간으로 정보를 공유하게 됩니다.

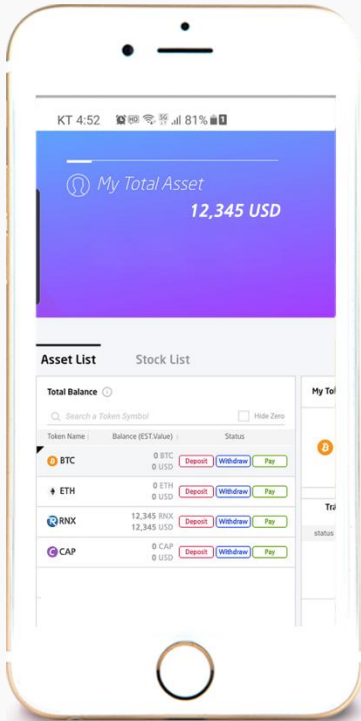
상품정보의 제공과 이용자 구매에 대한 모든 거래는 ‘스마트컨트랙’으로 안전하게 보호되며, 이때 발생하는 모든 거래 로그와 관련 정보는 빅데이터로 수집됩니다. 데이터는 이후 가공을 거쳐 분석된 로그로 발전하며, 이용자에게 적합한 상품을 제공하는 마케팅에 이용됩니다.



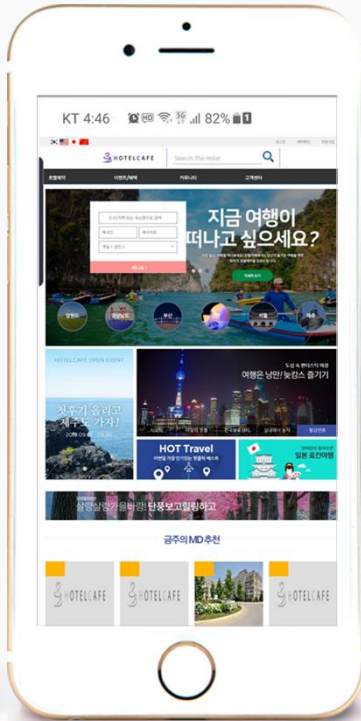
이용자는, **ROONEX** 플랫폼의 전자지갑을 통해 디지털 지불을 위한 지불수단을 관리하면서, 원하는 상품에 대해 지불처리를 진행하게 됩니다. 이 과정에서 발생하는 마일리지와 수수료는 RNX 코인으로 지불됩니다.



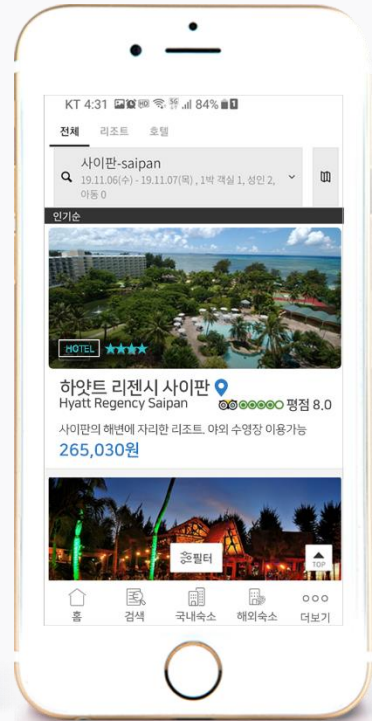
이용자는 ROONEX 플랫폼의 전자지갑을 통해 자신의 디지털 화폐 관리가 가능하며, 온라인 상품의 검색 및 구매 시 이용하게 됩니다.



ROONEX 전자지갑



여행, 숙박 모바일 서비스



여행, 숙박 콘텐츠

결제수단 선택

일반결제

간편결제

현금결제

SNSPAY
소셜페이

페이팔

RNX코인

CAPAY

신용카드/체크카드

동의선택

전체동의>

☐ 취소규정(필수)

전문보기

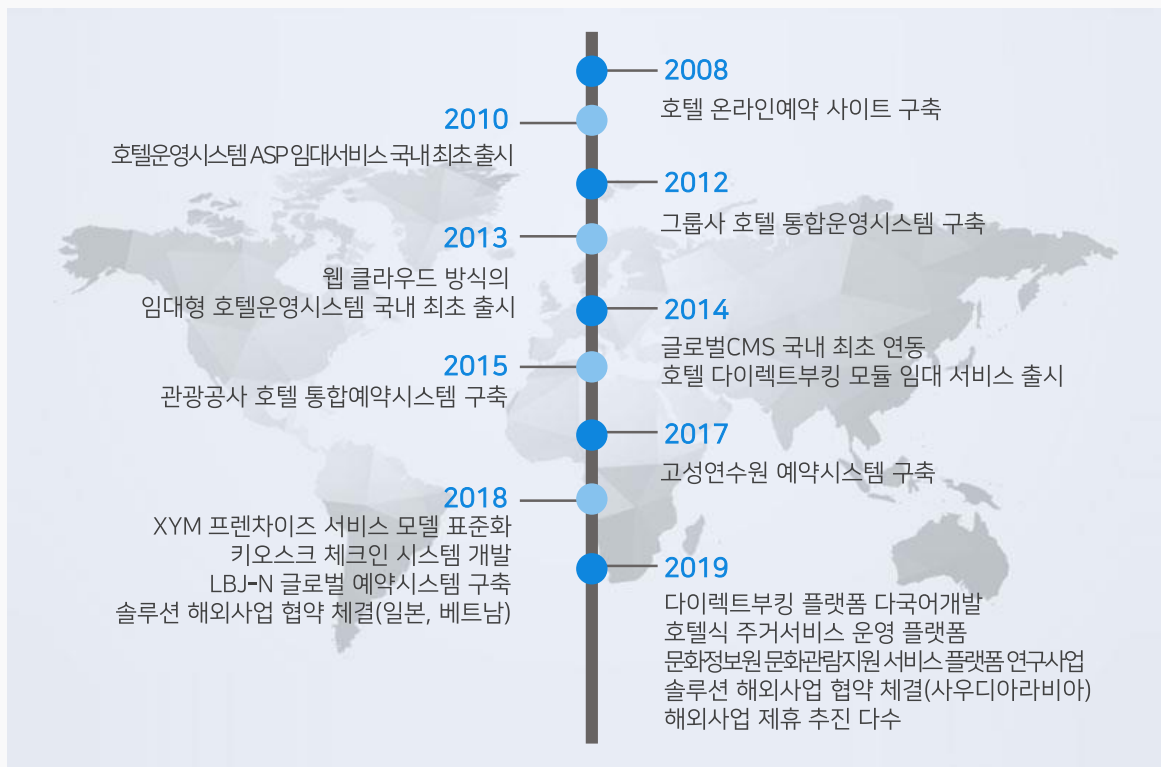
☐ 개인정보 제 3자 제공 동의(필수)

전문보기

상품 구매 지불 수단

3) 프로젝트 노하우

ROONEX 는 지난 10년간 호텔, 여행과 관련된 IT서비스와 연동에만 집중했습니다. 객실예약 모듈 시스템 개발을 시작으로 숙박운영과 예약관리의 효율성을 높였으며, 전산자원이 미흡한 비즈니스급 호텔과 중소형 숙박업소에 대한 숙박운영시스템 임대서비스 제공, 다수 호텔에 대한 웹사이트, 예약 모듈 임대서비스, CMS채널시스템 연동 서비스 제공 등 중소규모 숙박업소의 IT 전산화 확산을 진행했습니다. 이제는 이미 구축된 개별 시스템을 기반으로 다양한 제휴사와의 시너지를 통한 차세대 통합 서비스를 제공하려 합니다.



4) 플랫폼 노하우

ROONEX 는 한국내 개별 플랫폼에 대한 구축, 운영, 서비스 노하우를 기반으로 글로벌 클론 플랫폼 구성을 위한 모듈 구성을 완성하였으며, 이를 통해, 클라우드 플랫폼 운영 방식, 다국어 처리 기술, 배포, 백업 등의 운영기술을 표준화하였고, 서비스를 위한 영업, 시스템오픈, 교육, 운영 매뉴얼을 완성했습니다.

현재, 한국내 100 여개 호텔 숙박운영시스템 서비스 제공, 60 여개 호텔 웹사이트및 예약모듈 서비스 제공, 50 여개 호텔에 대한 CMS 채널 연동 서비스 운영 등을 소프트웨어 임대 방식으로 제공하고 있습니다.

이러한 과정을 통해 국내외 서비스 제공을 위한 기반 기술 및 운영 노하우를 구축하였고, 개별 플랫폼의 안정화, 블록체인 기술을 적용한 객실 가용정보의 공유, 객실 등의 상품 구매에 계약에 대한 ‘스마트컨트랙’의 구성, **RNX** 코인의 발행과 이를 이용한 플랫폼내 지불 기능의 적용, 타플랫폼과의 서비스 공유, 지불의 통합화 등을 진행중입니다. 서비스 기술, 블록체인 구현 기술, 글로벌 사업화, 비즈니스 거버넌스 등은 프로젝트 참여자들에 의해 실행되고 검증될 것입니다.



5) 글로벌 파트너

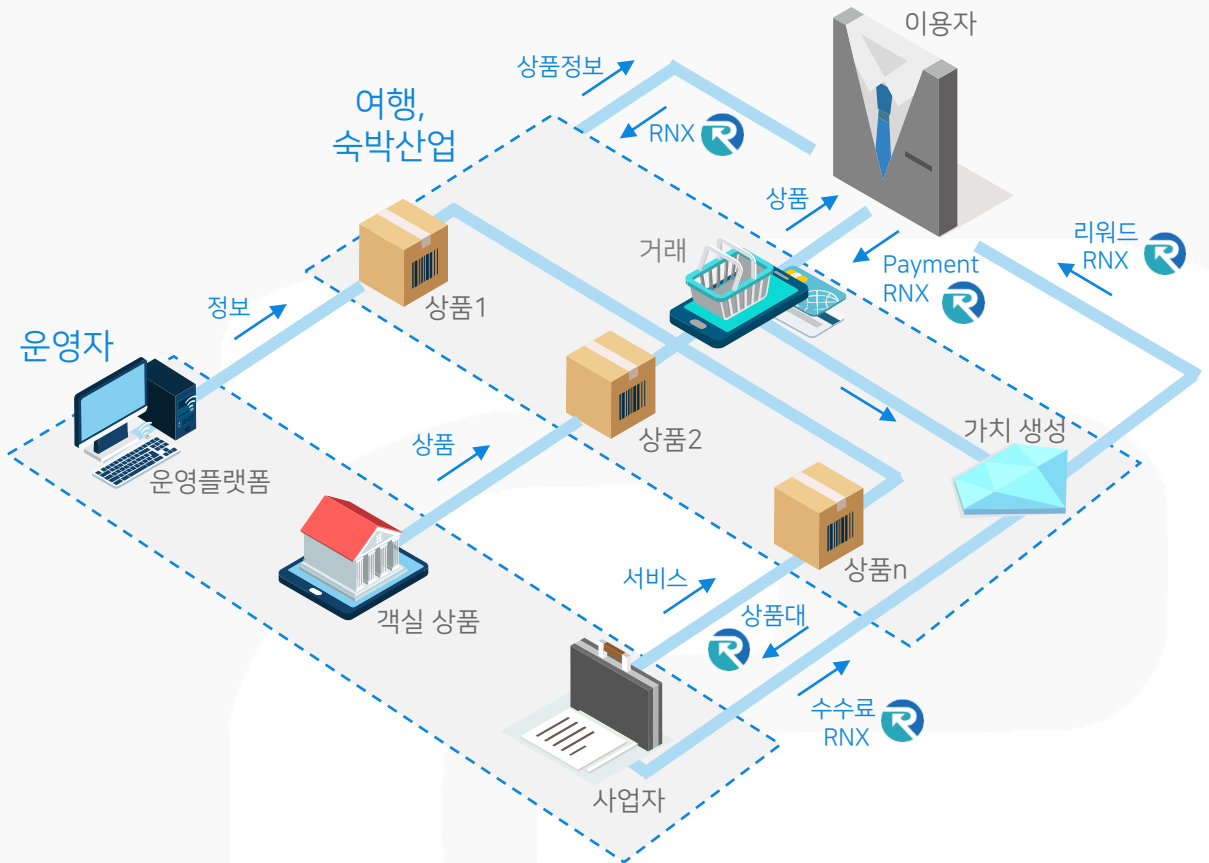
ROONEX는 호텔, 리조트, 창업지원 및 교육산업 등 다양한 플랫폼을 구축하면서, 다양한 글로벌 제휴사를 가지고 있습니다. 이러한 강력한 제휴력과 안정화된 플랫폼을 기반으로 국내외 플랫폼 네트워크를 구축할 것입니다. ROONEX는 앞장에서 기술한 개별 플랫폼의 통합화를 최종 목표로 하여 개별 시스템에 대한 구축과 상호 연동, 연동 플랫폼간의 시너지 생성 및 블록체인 기술을 적용한 데이터 신뢰도의 향상과 보안성의 강화, ROONEX 코인을 이용한 플랫폼간 지불의 단순화를 이룰 것이며, 글로벌 네트워크에 동일한 형태의 ROONEX 클론 플랫폼을 생성하고 동일한 서비스를 제공함으로써 플랫폼내에서 이질감없이, 이용자수와 서비스수를 증가시킬 것입니다. 프로젝트 참여사의 협업을 통해 개별 시스템 서비스에 대한 운영노하우를 집결하고 상호 협조를 통해 글로벌 마케팅을 수행하여 단시간내에 글로벌 플랫폼을 구축할 것이며, 과정에 발생하는 어려움은 협력사 그룹의 카운셀링 위원회를 통해 효율적인 방법을 찾아 적용할 것입니다.



03 토큰 이코노미

RNX 토큰은 플랫폼의 내에서 상호 거래시 사용되는 지불수단임과 동시에, 거래 발생시의 리워드와 수수료로 지불되는 가치입니다. 서비스 플랫폼내에서 RNX 토큰은 아래와 같은 기능을 제공합니다.

- 1) **상품구매에 대한 주요 거래 수단** : 플랫폼내 구매상품의 지불 수단으로 이용됩니다. 이용자는 전자지갑 연동을 통해 원하는 상품을 토큰으로 구매하게 됩니다.
- 2) **가치있는 정보 획득을 위한 교환가치 수단** : 플랫폼내에서 공유되는 가치 있는 정보를 획득하기 위해 지불되는 교환 가치로 이용됩니다. 이용자는 토큰을 이용해 의미있는 정보에 접근이 가능합니다.
- 3) **거래수수료 지불 수단** : 상품의 판매시 지불되는 상품대는 RNX 코인으로 서비스 제공자에게 지불되며, 이 과정에서 판매 수수료가 코인으로 플랫폼에 지불됩니다.
- 4) **마일리지 등의 리워드 제공시의 지불 수단** : 상품의 구매 또는 서비스 이용자에게 제공되는 마일리지는 RNX 코인으로 지급됩니다.



페이먼트 플로우

RNX 토큰은 숙박운영 플랫폼 및 부킹 포털 등의 모든 서비스에서 통합 결제 역할을 수행합니다. 여행, 숙박산업에서의 모든 지불 처리를 일원화함으로써 지불수단의 한계와 화폐 교환시의 수수료를 제거하여, 이용자와 서비스 제공자 모두에서 가치를 환원하게 됩니다.

호텔 숙박 시 얻은 코인을 관광과 일상 생활에 모두 사용



04 프로젝트 로드 맵



2019

FDESK 2.0 업그레이드
플랫폼 표준화 완성
영업, 마케팅, 운영 매뉴얼 완성
글로벌 사업제휴 체결
(일본, 동남아시아, 사우디아라비아)

2021

FIT MY TRAVEL 플랫폼 구축
스마트컨트랙 구현

MENA 서비스 확장
동남아시아, 미주 서비스 확장
유럽 사업제휴 체결

2020

사우디아라비아 서비스 오픈
동남아시아, 미주 사업제휴 확장

호텔 OTA 플랫폼 구축
전자지갑 베타 출시
RNX 지불 거래 플랫폼 출시

2022

글로벌시장 확대
빅데이터 플랫폼 베타 출시

2023

빅데이터 플랫폼 완성
글로벌 코인이코노미 플랫폼 완성

05 토큰 세일

1) 수익 구조

- 클라우드 서비스 사용료, 솔루션 구축, 유지보수비
- B2C 예약 상품 중개수수료 (호텔대상)
- 숙박업소 여행상품 광고비
- 마일리지 서비스 수수료, 코인 네트워크 회원비, 코인결제 수수료
- B2B 빅데이터 서비스 및 컨설팅 수익 등

2) 토큰 세일

- RNX 총 발행량 : 10,000,000,000
- Price : 1 RNX = 0.01 USD
- Lock up Advisor : 6개월, Team : 1년

3) 토큰 배분 및 사용 계획

Token Distribution Plan



- Development (30%)
- Reserve (30%)
- Token Sales (20%)
- Marketing and Operation (10%)
- Team and Advisor (10%)

Use of Proceedings



- Dev and Operation (45%)
- Marketing Partnership (20%)
- Partner, Developer Support (15%)
- Strategy Partner (20%)

06 팀 & 어드바이저

Team



박기현 CEO, CTO

(현)루넷 대표
(전)LG-CNS SE.A
연세대 MBA, 서울대 FIP
웹클라우드 TS 플랫폼 설계



박민규 Market Communicator

마케팅팀 리더
세종대 영문학과
호텔 오퍼레이션, PMS,
프로세스 매니저



최일환 R&D센터 Dev

개발팀 리더
강릉대 물리학과
(전) 매니아컨설팅그룹, 중앙일보
교육법인, 에이텐시스템 전산팀



권순일 R&D센터 Dev

개발팀 선임연구원
울지대 전산학과
(전) 브라이어스,
아이뱅크 전산팀



VU HUY KHANH R&D센터 Dev

개발팀 주임연구원
HongBang University International,
Vet Nam
Software Technology



PHAN NGOC TUAN R&D센터 Dev

개발팀 연구원
University of Economics
Technology, Vet Nam
Information Technology



김혜인 CS Communicator

운영, 고객지원 매니저
단국대학교 공과대학
서비스 오퍼레이션



김다영 UI/UX

UI/UX 디자이너
한국방송예술 영상디자인



정부섭 Business Planning

사업기획
가천대 경제학과
비즈니스프로세스, 기획
씨에치, 한커뮤니케이션

06 팀 & 어드바이저

Advisor



박진홍 Project Advisor

(현)XTOCK CEO, CTO
(전)NHN UX 혁신실 수석



정재우 Strategic Advisor

KAIST 경영정보학 박사
(현) 메이키스트엑스 CEO
(전) IBM BCS 수석 컨설턴트



김명옥 Strategic Advisor

(현)사인메이크 CEO,
와이콘즈 CMO
연세대학원 MBA
블록체인 문서보관 플랫폼



강경원 Business Advisor

세종대 호텔경영학
(현) 호텔엔조이 CEO



김익삼 Business Advisor

(현) 케이프렌즈 CEO
한국, 일본 호텔근무 다수
호텔운영 경력 30년



남원수 Business Advisor

(현) 도쿄 시넵스 CEO
루넷재팬 CTO
Top Partners Engineering
도쿄 조선대학교 경제학부



고세준 Business Advisor

(현) HOM CMO
글로벌 사업기획 컨설턴트
영전 해외사업본부,
제니스트, 글로벌인베스트



Abdul Aljohani
Business Advisor

동아대 호텔경영학 박사과정
알바라드인 컨설턴트
KSA, MINA 마케팅

07 파트너

ROONETS

ROONETS Korea

호텔, 여행관련 정보 시스템 플랫폼 개발
숙박운영시스템 PMS,채널관리,키오스크,홈페이지부킹,온라인예약



XTOCK

블록체인 플랫폼, STO 거래소운영



HotelNjoy

온라인 숙박예약 플랫폼

orange

Orenge Partners

글로벌 호텔운영관리, 호텔예약시스템 온라인 포털
일본, 동남아시아 마켓 보유

Synapse
Solutions, Inc.

Synapse

동경, 오사카 호텔운영 및 서비스 컨설팅

SELFZON

SELFZON

무인 체크인 키오스크 플랫폼



사인메이크

블록체인 문서인증 보관 플랫폼

K-FRIENDS

K-Friends

호텔, 레지던스, 호텔식 주거서비스 운영
온라인, 오프라인 마케팅 컨설팅



MAKIST-X

비즈니스 및 서비스 컨설팅
빅데이터, BPR, 코디네이팅, 엑셀러레이팅

08 면책 및 유의사항

본 문서는 ROONEX 가 진행하는 사업에 대한 설명을 제공하고자 작성되었습니다. 이 자료를 통해 ROONEX 프로젝트에 대한 투자를 권유하고자 하는 목적은 아니며 그와 무관하다는 것을 알려드립니다. 또한, 본 자료는 이 문서를 작성하는 시점의 상황을 반영한 것이므로, 문서상의 어떤 내용도 장래 시점까지 정확하다는 점을 보증하지는 않음도 알려드립니다. ROONEX팀은 본 문서에 대해 어떠한 사항도 정확성을 진술하거나 보장하지 않으며, 그에 대한 법적 책임을 지지 않습니다.

본 문서에 기술된 자료는 미래예측과 특정 가정사항을 토대로 작성되었으며, 미래의 불확실성에 대한 리스트가 포함되어 있습니다. 미래의 불확실성에 의해 미래 예측 결과가 다를 수 있으며, 미래 상황의 변화에 대해서 ROONEX팀은 지속적인 업데이트를 제공할 의무는 없습니다. 본 문서를 바탕으로 하여 결정 된, 귀하의 선택에 대한 책임은 오로지 귀하에게 있습니다. 귀하는 본 문서에 대해 독자적인 조언을 구해야 하며, 리스트 평가, 기술자문, 예측율 신뢰도 등에 대해 직접 평가해야 합니다.

본 문서가 작성된 시점에 ROONEX플랫폼이 완성되거나 운영중인 상태는 아닐 수 있으며, 본 문서가 플랫폼의 완성에 대한 보장이나 약속은 아님을 알려드립니다.

구매자는 본 문서에 언급된 토큰 또는 관련상품을 통해 자금 세탁, 불법적인 통화 거래 등, 부적절한 형태로는 참여하지 않겠다는데 동의해야 하며, 토큰이나 관련 상품을 자금 세탁을 목적으로 직접 또는 간접적 판매, 교환 및 처분할 수 없음을 인지하셔야 합니다.

마지막으로 본 문서는 참고용으로 제공되는 것이며, 제공된 정보의 정확성 및 정당성에 책임을 지지 않습니다. 본 문서는 사업 제안서이며 그 어떤 경우에도 법적 구속력을 갖지 않습니다.

맺음말

숙박, 여행 산업의 폭발적 확장에 따라 IT를 활용한 다양한 서비스 플랫폼의 효과적인 제공이 중요해졌으며, 생산되는 다량의 데이터에 대한 신뢰도 저하, 데이터의 독점, 지불 방식의 한계성 등이 산업 발전의 저해요소로 지적되고 있습니다. 이러한 프로세스에 블록체인을 적용한 신뢰도 높은 데이터의 공개, 거래의 투명성, 글로벌 지불방식의 적용 등을 통해 서비스 제공자와 이용자 모두에게 이익이 되는 플랫폼의 탄생이 필요한 시점입니다. 기존의 기술력과 노하우를 기반으로 블록체인과 결합된 진보된 플랫폼의 구축이 필요하며, 이러한 블록체인 중심의 콜라보레이션을 통해, 인류는 보다 풍요로운 생활을 누리게 될 것입니다.

Appendix

1. 숙박운영시스템 PMS

1-1) 숙박운영시스템 개요

ROONEX 플랫폼의 기반이 되는 숙박운영시스템에 대한 설명입니다.

호텔사업을 운영하기 위해서는 일반 기업과 동일한, 매우 다양한 업무 기능이 진행됩니다. 사업기획, 자금조달, 사업장구성, 조직관리, 운영 메뉴얼, 고객 및 협력사와의 다양한 거래, 인사 및 회계관리 등이며, 사업장별로 항목에 따른 경중이 있을 수는 있으나, 모두 진행되어야 하는 기능입니다. 이러한 주요 업무기능의 효율성을 높이는 것이 바로 호텔정보시스템(HIS : Hotel Information System)의 역할입니다. 호텔산업에서, 호텔 정보 시스템은 자산관리시스템 (PMS : Property Management System)으로 불리웁니다. 호텔내의 인적, 물적자원을 포함하는 모든 자산을 운영하는 시스템이라는 의미이며, 최근 국내에서는 호텔정보시스템 혹은 숙박운영시스템이라는 용어로 일반화되고 있습니다.. PMS는 특정 예약이나 투숙정보관리와 정산 등의 일부 기능에 국한되지 않고, 사업운영에 필요한 모든 기능을 종합적으로 관리하고 다양한 기능을 제공하는 것을 주요 목표로 하고 있습니다.

(호텔정보시스템 운영 목적)

- 프로세스를 통한 운영 업무의 지속성 확보
- 효율적 고객 대응과 서비스 확장의 기반 제공을 통한 비용 절감
- 경영자가 원하는 시기에 원하는 정보의 제공
- 경영자의 운영업무 감독과 조정을 위한 정보의 제공

호텔 정보 시스템은 크게 프론트오피스와 백오피스로 구분할 수 있습니다. 프론트 오피스는 대고객업무를 대상으로 하며, 백오피스는 인사,급여, 자재, 회계 등의 관리업무를 의미합니다.

구분	기능
프론트오피스 (Front)	(운영) 예약, 고객, 거래처, 투숙, 정산, 후불, 퇴실, 마감, 하우스키핑, 컨시어지, 인룸서비스, 행사(연회), 분양, 마일리지, 메시징, 목표, 통계, 분석, 업장POS (마케팅) 홈페이지, 고객CRM, 다이렉트부킹, DID (인터페이스) 객실관리/객실카드키/전화과금/키오스크/CMS/다이렉트부킹/네트워킹 과금 연동 등
백오피스(Back)	인사, 급여, 구매, 자재/비품, 예산, 회계, 세무신고 등

1-2) 숙박운영시스템 운영현황

ROONEX 는 중소규모 비즈니스 호텔을 대상으로 웹클라우드 방식의 서비스를 제공하고 있습니다. 호텔 객실규모나 운영방식, 이용자층에 따라 호텔리어버전과 간편버전 2종으로 제공되며, 외국인 근무자를 위한 다국어 서비스 지원이 가능합니다.

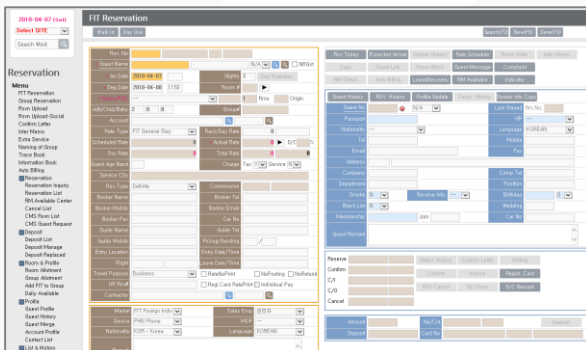
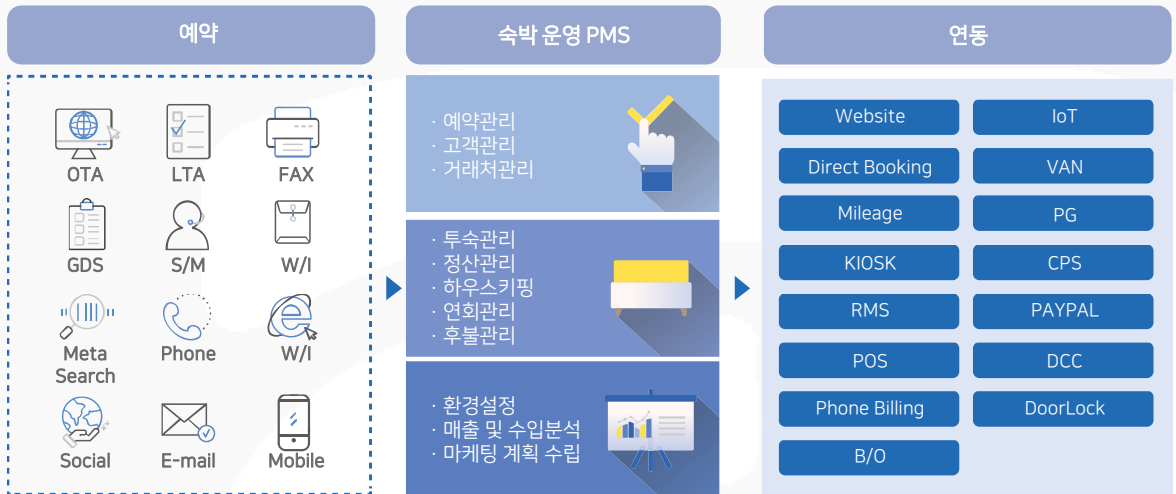
- 국내 최초 클라우드 웹 기반의 검증된 숙박운영시스템
- 고객, 예약, 투숙, 정산, 마감, 연회, 후불 등의 10개 모듈로 구성
- 클라우드오픈 아키텍처를 반영한 호텔별 이용환경 설정기능 150 여가지 옵션 제공
- 클라우드 논리사이트 아키텍처를 이용한 ‘다수호텔 그룹’ 통합 운영기능 제공
- 300 여개 이상의 서비스메뉴 페이지를 기능별 트리 구조로 제공하는 편리한 GUI
- 60 여종의 리포트와 모든 데이터 엑셀로 가공하여 제공
- 객실관리, 채널관리, 도어락 등 국내 주요 솔루션과의 유연한 인터페이스 제공
- ‘퓨어웹’ 아키텍처를 적용하여, 모든 종류의 스마트폰을 통한 기능 이용 가능

– 호텔리어버전 (FDESK) : 호텔리어용 전문가 버전, 국제업무 규정과 용어가 적용됨

스카이프크킹스타운 406객실, 라마다태백 310객실, 더베스트성산 273객실,
오클라우드호텔 193객실, 베니키아 제주 190객실등 80 여개 호텔 이용중

– 간편버전 (ezDesk) : 주요기능 위주로 기능을 서비스제공하면서 프론트업무를 간편화하여 제공

여의도코보스70객실, 스테이호텔 51객실 등 10 여개 호텔 이용중

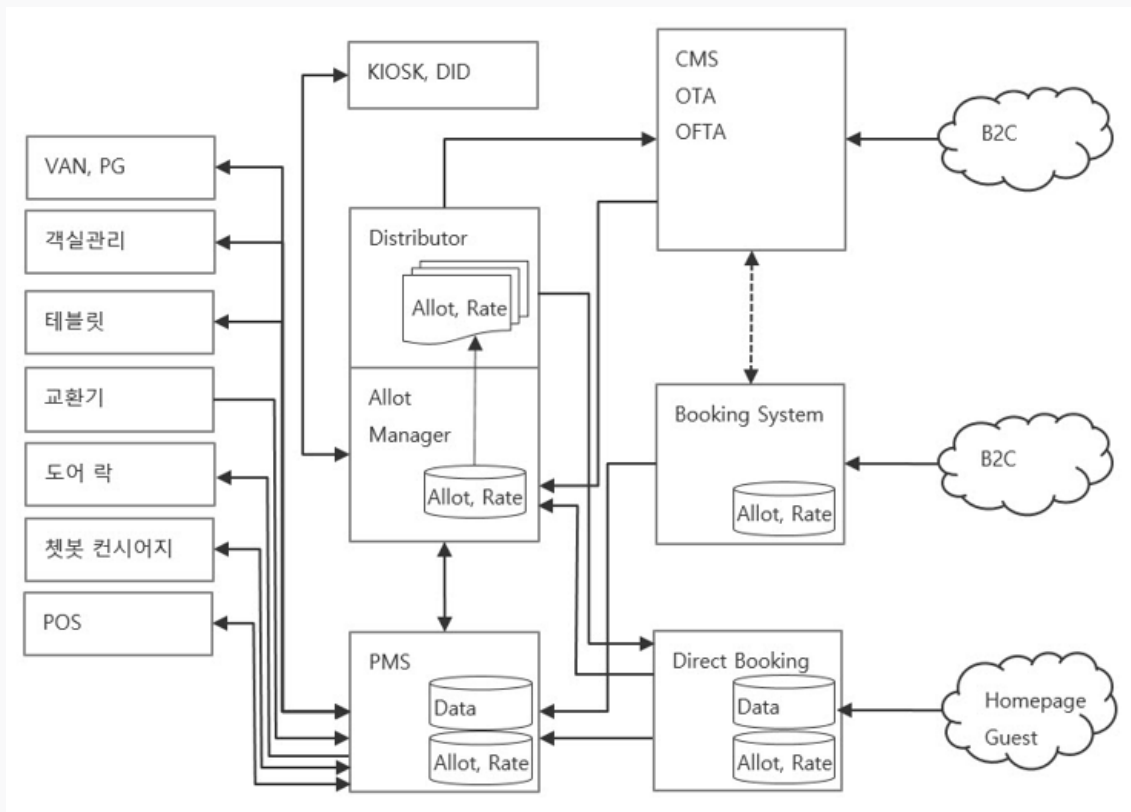


1-3) 데이터 및 프로세스 연관도

ROONEX 는 호텔과 여행, 숙박 업계에서 발생하는 모든 트랜잭션을 관리대상으로 합니다. 객실과 부가 서비스 상품을 기준으로 이용자가 원하는 정확한 상품정보를 유연하게 제공하고 이용자의 구매 정보를 안전하게 보관하면서, 상품정보의 검색과 더불어 구매, 지불, 이용과 후기의 흐름 등을 원활하게 연결하는 것입니다. 이는 개별 단위 시스템간의 유연한 연동을 통해서 이루어지며, 이러한 모듈과 플랫폼간의 관계성을 통해 이용자는 보다 편리한 서비스를 제공받게 됩니다.

온라인, 오프라인 예약, 체크인 키오스크 그리고 숙박시설내 다양한 시설과 서비스 간의 연동을 통해 고객의 요청이 처리되며, 주요 플랫폼 모듈은 아래와 같습니다.

- PMS (Property Management System) : 호텔 숙박운영시스템
- Direct Booking : 호텔 홈페이지를 통한 예약 기능
- CMS (Channel Management System) : 온라인 채널 관리 시스템
- Booking Engine : 다수 호텔에 대한 예약이 가능한 온라인 포털 예약시스템



2. 다이렉트 부킹

2-1) 개요

호텔은 CRM(고객관리)의 관점에서 다양한 외부 채널을 통해 유입된 고객을 어떻게 지속적이면서 효과적으로 관리할 수 있을까를 고민하고 있습니다. 이런 관점에서 부각되고 있는 것이 홈페이지를 통해 객실을 직접 예약하는 ‘다이렉트 부킹’입니다.

온라인 시장은 2010년대부터 활성화 되었으나, 대부분의 호텔은 홈페이지에 예약실 전화번호를 표시하고 전화를 통해 예약을 접수하는 것이 일반적이었습니다. 온라인의 활성화와 마케팅 비용의 절감을 위해 2016년부터 ‘다이렉트 부킹’을 적용하는 사업장이 여기저기 생겨나기 시작했습니다. 웹사이트에 객실 판매기능과 예약관리 기능을 탑재하고 직접 마케팅을 시작하게 된 것입니다.

여기서 마케팅 비용이란 홈페이지를 접속한 고객의 직접 예약불가로 인한 기회손실 비용, 예약사이트 커미션 절감, 직접적인 관리를 받음으로 인한 고객의 호감도 증가, 마일리지를 보유한 고객의 재접속율 증가 등을 모두 포함합니다. 특히, 가용객실이 존재함에도 불구하고, 데이터가 제공되는 시간 차이로 인해, 판매처에 제공된 판매가능 블록이 부족하여 발생하는 고객 예약 불가 상태도 매우 주요한 요소입니다. 이러한 다양한 이유로 인해, 호텔들의 ‘다이렉트 부킹’에 관심도는 점점 높아가고 있습니다.

(다이렉트 부킹에서 제공되는 기능)

구분	필요조건 또는 제공 기능
웹사이트	호텔 홈페이지 혹은 모바일 사이트
호텔정보관리	객실타입 및 이미지, 부가서비스 관리 기능
상품관리기능	상품구성 및 일별 가격관리, 판매수량 관리
예약관리	예약접수 및 확정, 확정문자 및 메일 발송기능, 인보이스, 마일리지적립, PMS전송기능, 판매통계 등
고객관리	회원관리, 이메일 및 문자 마케팅 기능
예약결제	온라인 카드결제, 마일리지 결제 등
운영기능	이용자관리, 통신비 충전
제공방식	웹사이트, 모바일사이트
부가기능	PMS 가용객실 및 가격 실시간 공유기능 등

2-2) 다이렉트부킹 운영현황

호텔 홈페이지를 통한 이용자의 직접 예약 기능 제공을 위한 ‘다이렉트 부킹’은 홈페이지 자체와 더불어 마케팅의 기본 요소입니다. 호텔들은 다양한 형태로 홈페이지와 예약기능을 제공하고 있으며, 최근 실시간 마지막 재고의 판매, 수수료 절감, 고객친화도 상승 등의 목적에 의해 직접 예약 기능 및 결제기능 제공이 증가하고 있는 추세입니다.

ROONEX는 50여개 호텔 홈페이지 제작 이력과 20여개 호텔에 대한 ‘다이렉트 부킹’ 모듈 제공 이력을 통해 효율적인 직접 예약 기능을 제공하고 있습니다. 다국어 지원과 더불어, 부가서비스 판매, 결제 기능 등이 옵션으로 제공되며, 선결제 기능은 국내 온라인PG사 연동, 해외카드용 엑심베이 결제연동, 글로벌 결제를 위한 페이팔, 기타 간편결제 기능 등이 제공되고 있습니다.

(다이렉트 부킹 기능)



회원관리



블럭관리



패키지관리



옵션관리



판매중지관리



마일리지 기능



컴퓨터 발송



문자발송기능



담당자 메일발송



PMS 연동

STEP 1. 예약일, 인원 > STEP 2. 예약내역 > STEP 3. 예약완료

예약일: 2016.07.07

예약인원: 2

예약내역

예약일	예약인원	예약내역	예약일	예약인원	예약내역
2016.07.07	2	Standard Queen	2016.07.08	2	Standard Queen
2016.07.09	2	Standard Queen	2016.07.10	2	Standard Queen
2016.07.11	2	Standard Queen	2016.07.12	2	Standard Queen
2016.07.13	2	Standard Queen	2016.07.14	2	Standard Queen
2016.07.15	2	Standard Queen	2016.07.16	2	Standard Queen
2016.07.17	2	Standard Queen	2016.07.18	2	Standard Queen
2016.07.19	2	Standard Queen	2016.07.20	2	Standard Queen
2016.07.21	2	Standard Queen	2016.07.22	2	Standard Queen
2016.07.23	2	Standard Queen	2016.07.24	2	Standard Queen
2016.07.25	2	Standard Queen	2016.07.26	2	Standard Queen
2016.07.27	2	Standard Queen	2016.07.28	2	Standard Queen
2016.07.29	2	Standard Queen	2016.07.30	2	Standard Queen
2016.07.31	2	Standard Queen	2016.08.01	2	Standard Queen

예약완료

Standard Queen

1 Queen bed / 18m²
Standard occupants : 2pax
(Max. 2 adults & 1 Child)

STEP 1. 예약일, 인원 > STEP 2. 예약내역 > STEP 3. 예약완료

예약일: 2016.07.07

예약인원: 2

예약내역

예약일	예약인원	예약내역
2016.07.07	2	Standard Queen

예약완료

3. 무인체크인 키오스크

3-1) 개요

키오스크(KIOSK)는 단어의 의미처럼 소규모 매점이나 매점에 설치된 전자쇼핑 단말기를 말합니다. 국내에서는 자동판매기 또는 간이 안내용 장비 등을 의미하고 있습니다. 위에 언급한 공항이나 주차장 외에도 많은 곳에서 키오스크가 이용되고 있으며, 최근 외식산업 분야에서의 키오스크 확산이 크게 증가하면서 키오스크의 이용은 보편화 되어지고 있습니다.

호텔 산업에서, 키오스크는 이미 오래전부터 이용되어져 왔지만, 실 현장 서비스에서는, 야간 시간대의 무인 객실 판매 또는 고객 프라이버시 보호와 같은 제한적인 용도로 이용되어졌습니다. 무인 체크인의 시초는, 숙박산업에서 매우 보편적인 서비스인 자동판매기에서 시작됩니다. 여행 고객은 칫솔, 치약 등의 생필품 등을 숙박업소에 비치된 자판기를 통해 구매하였습니다. 무인 객실판매 기능은 자판기의 확장차원에서 시작되었으며, 판매 가능한 객실을 이용 고객이 직접 선택하고 구매할 수 있는 기능을 제공하는 것입니다. 무인 체크인 키오스크는 (1) 서비스기능 (2)객실키 발행 방식 (3)운영 옵션 등 3가지 측면으로 구분되어 검토되어야 합니다.

(체크인 키오스크 제공 기능)

구분		내역
기본 메뉴		워किन 객실 판매, 예약체크인, 그룹체크인, 체크아웃
기능	워किन	객실 정보 제공 및 투숙 객실, 객실번호 선택 기능 투숙고객의 금연, 숙박규정 동의 처리 투숙자정보 등록기능, 결제처리 및 영수증 객실번호 인쇄
	예약고객	예약정보 검색 (호텔바우처, OTA예약번호, 성명 등) 현지직불 대상자의 투숙전 결제처리, 동반자 정보 등록 투숙객실 선택및 예약체크인에 대한 객실번호표 인쇄
	퇴실	퇴실시 정산 대상 금액의 결제, 포인트 지급 등의 부가 기능
	공통	객실키카드 자동 발행 기능(Dispense), 투숙고객 서명 카드키 카트리지 재고관리 기능, 영수증 용지 교환 경고 기능 조식쿠폰 발행, 호텔네임카드 인쇄 등
옵션	고객정보관리 및 보호	신분증 및 여권 캡처이미지 보관 기능, 보안용 사진 촬영 신분증 인증 기능을 통한 미성년자 보호 기능
	기타	현금 결제기능 이용시의 현금 충전 및 잔액 설정 기능 호텔 주변 안내 및 광고 기능 (광고이미지 관리 기능)
공통기능		운영용 장비 리셋 기능, 원격접속 기능 네트워크 불량시의 자동 대기(광고)모드 전환 기능 등

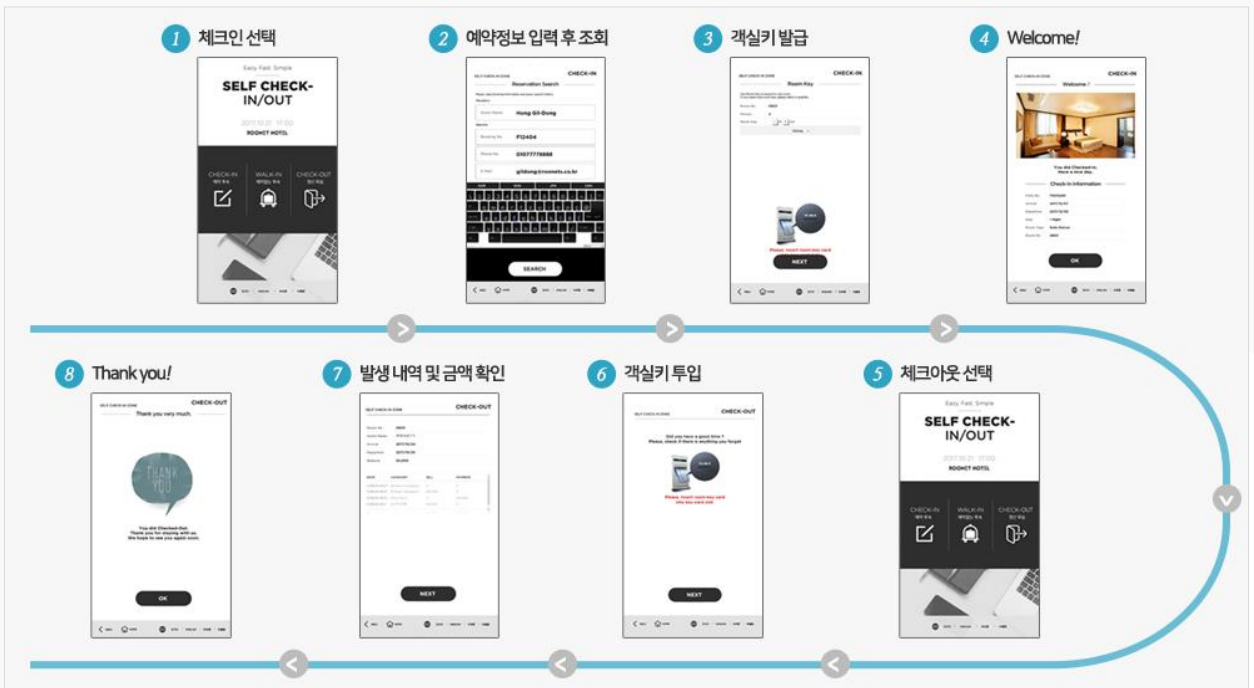
3-2) 무인체크인 키오스크 운영현황

‘체크인 키오스크’를 통해 이용 사업장은 다음과 같은 효과를 볼 수 있습니다.

- 특정 시간대 고객집중시의 입실, 퇴실 시간 단축
- 고객 집중 이용 시간대의 보조 근무자를 통한 키오스크 이용 활성화 및 인건비 절감
- 야간 시간대 프런트 직원의 효율적 운영
- 숙박운영시스템과의 연계를 통한 판매 대상 객실의 효율적 관리
- ‘키오스크’를 통한 호텔 홍보 자료 제공 및 주변 안내 광고 수주를 통한 부가수익 실현 등

ROONEX 는 호텔 마케팅 및 객실팀과 협업하여 현장에서의 실업무에 효과적인 서비스 모델을 구축했습니다. 또한 다양한 옵션기능을 구성하여, 사업장의 환경, 특정시기의 특이성 등을 고려하여 유한한 기능 구성이 가능하도록 하였습니다. 이를 통해 고객관리 업무와 객실관리 업무에 획기적인 효율성 향상이 이루어지리라 기대하고 있습니다. 또한, 국내 기존 고객사 및 해외 글로벌 제휴사를 통한 마케팅에 주력하고 있습니다.

(기능 프로세스)



4. 디지털 페이먼트

4-1) 개요

화폐의 가치는 그 크기나 모양, 위치 등이 아닌 거래자간의 '인정' 즉 '신뢰'가 있다면 가능한 것입니다. 특정 회사의 포인트가 상대적으로 높은 가치를 가지게 되거나, '비트코인'처럼 실체가 없는 가상 화폐에 높은 가치가 매겨지는 것은, 거래 또는 시장 참여자들의 '신뢰'가 만드는 것이라고 볼 수 있습니다. 참여자들간의 '신뢰'와 함께 IT 장비와 서비스가 발전하면서, '디지털 페이먼트'는 급격한 속도로 확산되고 있습니다. 지불수단이나 서비스 방식의 다양성을 고려하면 아래와 같이 여러 관점으로 분류할 수 있습니다.

- 온라인 페이먼트 : 체크카드 또는 신용카드 지불 (뱅, PG), 또는 특정 은행이나 카드사의 서비스를 통한 온라인 지불 서비스 전체를 의미
- 포인트 : OK캐쉬백, 해피포인트 등의 종합포인트, 특정 쇼핑몰, 배달앱, 홈페이지 전용포인트
- 간편결제 : 페이팔, 제로페이,뱅크월렛, 삼성페이, 엘지페이, 페이나우, T페이, BC페이, 저스트터치, 11PAY, 네이버페이, 카카오페이, 페이코, 스마일페이, SSG페이, 토스, 위챗, 알리페이 등 신용카드 등의 특정 지불수단이나 은행 서비스와의 연계를 통한 결제
- 모바일 지불수단 : 스마트폰 등 모바일을 통해 서비스되는 지불 서비스
- 디지털 코인 : '비트코인'과 같이 지불대상이 되면서 자체의 가치가 변동되는 지불수단.
(향후 가치가 안정화되면 포인트와 유사한 형태의 디지털화폐가 될 가능성이 있음)
- CPS (Chinese Pay Service) : 중국인 대상의 위챗페이, 알리페이는 별도로 분류됨

구분	내역 (이용자측면)
웹 예약	- 신용카드, 현금이체 외 포인트나 결제서비스를 통한 지불 기능 제공. (카카오페이, 페이팔, 위챗, 알리페이 등) - 멤버십 포인트 이용을 통한 여행 경비 절감.
프론트 정산	- 환율에 민감한 고객이 선호하는 '자국통화 결제 서비스(DCC)' 제공 - 소득공제 효과가 높은 '제로페이' 서비스 제공(내국인용) - 다양한 모바일 페이먼트 기능을 이용한 편리한 지불처리

구분	내역 (사업자측면)
웹 예약	- 멤버십 고객의 다이렉트 부킹을 향상을 통한 예약수수료 절감 - 다양하고 편리한 지불수단 제공을 통한 고객 유입율 향상
프론트 정산	- 여러 국내앱카드를 통한 편리한 지불수단 제공으로 고객만족 향상 - '제로페이' 등을 통한 결제수수료 절감 - '페이팔', '알리페이', '위챗페이' 등 외국인 대상의 결제다양성 제공 - DCC(자국통화결제)를 통한 고객만족 향상 및 부가수익 창출 등

이러한 디지털 페이먼트의 확산과 더불어 블록체인 코인을 이용한 지불방식이 추가되어야 합니다. 이미, 상에서의 암호화폐 지불이나 암호화폐를 이용한 자판기 물품 구매가 이루어지고 있고, 온라인 쇼핑몰에서의 암호화폐 결제서비스가 진행되고 있습니다. **ROONEX** 는 현재 운영중인 지불수단에 **ROONEX** 코인 결제 기능을 추가하여, 국내외 이용자에게 대한 편리한 지불 수단 제공을 목표로 하고 있습니다.

4-2) 디지털 페이먼트 서비스 현황

ROONEX 는 현재 서비스 운영중인 호텔들을 대상으로 온,오프라인 서비스를 통해 다양한 결제 기능을 제공하고 있습니다.

(결제 기능)

- VAN 단말기 결제 (카드, 현금영수증)
- DCC(자국통화결제), CPS (위챗, 알리페이)
- 온라인 PG 결제 (신용카드, 계좌이체 등), 해외카드 전용 엑셈베이 결제, 페이팔 결제
- 소셜페이 결제 기능
- 암호화폐 결제 기능

CARD	CASH	City Ledger	Balance 120,000 Exchange Rate
Deposit	EMP	Coupon	
Paid Out	Refund	Point	
MOBILE			



- 다양한 지불수단을 통한 이용자 선택 폭 확장
- 전용 코인을 통한 플랫폼내 이용자의 편리성 제고
- 글로벌 이용자를 위한 환전 수수료 절감
- 개인 인증을 통한 간편한 지불 문화의 확산



5. 임대형 소프트웨어

5-1) 개요

ASP (Application service Provider)는 응용소프트웨어 임대 서비스를 뜻합니다. 웹으로 제공되는 어플리케이션이나 설치형 소프트웨어를 계약에 의해 임대하여 이용하는 방식입니다. 2010년을 넘어서면서, 인터넷 속도의 발달 및 스마트폰의 보급과 더불어 IT와 소프트웨어를 통한 생산성 향상에 대한 관심이 높아지면서, 중소기업이나 소규모 사업장에서도 다양한 형태의 소프트웨어에 대한 니즈가 높아졌습니다. 이 시점에 등장한 것이 사스(SaaS, Software as a Service)입니다. 임대방식이라는 면에서는 유사하지만, 클라우드 컴퓨팅을 기반으로, 소프트웨어를 임대하여 이용하고 이용량에 대한 비용을 지불하는 것이 핵심입니다. 특히, 다양한 옵션이나 메뉴를 보유한 패키지를 제공함으로써, 이용자가 자신의 환경에 맞춰서 이용할 수 있는 장점을 가지고 있습니다.

호텔이나 소규모 숙박시설에서는 앞서 언급한 이메일이나 워드 등의 소프트웨어 외에도, 사업장 운영을 위한 다양한 운영관련 소프트웨어가 이용되고 있습니다. 기본적으로는, 호텔운영시스템, 채널 판매시스템이 대상이며, 사업장의 운영방침에 따라 다이렉트 부킹과 온라인 결제를 포함하여 고객관리나 마케팅, 분석관련 소프트웨어의 이용이 필요할 것입니다. 이러한 소프트웨어 중, SaaS 기반으로 제공되는 서비스의 장점은, 패키지에서 주어지는 다양한 옵션을 조합하여, 이용환경을 이용자가 직접 정할 수 있다는 것입니다. SaaS 서비스의 이용은, 간단한 오프라인 계약을 통하거나, 이용자가 온라인 가입 후, 직접 환경설정을 하면서 이용을 시작할 수 있습니다.

SaaS 개념이 없던 시절에는 모두 서버나 데스크탑 컴퓨터를 준비하고 소프트웨어를 구매하여 설치 후 이용했습니다. 그런 상황에서, 사업장의 규모나 특성에 최적화된 기능을 이용하는 것과 소프트웨어의 가성비를 높이는 것은 쉽지 않은 과제였습니다. 50객실 사업장과 150객실 사업장이 동일한 비용을 지불하는 경우가 많았습니다. 클라우드 컴퓨팅이 확산되고 SaaS 개념이 정착되면서 이용자는 자신이 원하는 수준의 서비스를 제공받고 서비스 등급에 맞는 비용만을 지불하는 방식으로 변경되고 있습니다. 객실수에 비례하는 시스템 사용량과 데이터 저장 공간, 이용하는 기능이나 연동시스템의 수 등을 고려하여 비용을 지불하면 되는 것입니다.

SaaS 개념의 확산과 더불어 AWS, MS-AZURE 등의 글로벌 클라우드 서비스를 활용한 SaaS 플랫폼의 구축을 통해 보다 효과적으로 빠른 서비스의 제공이 가능해졌습니다.

5-2) 서비스 아키텍처 현황

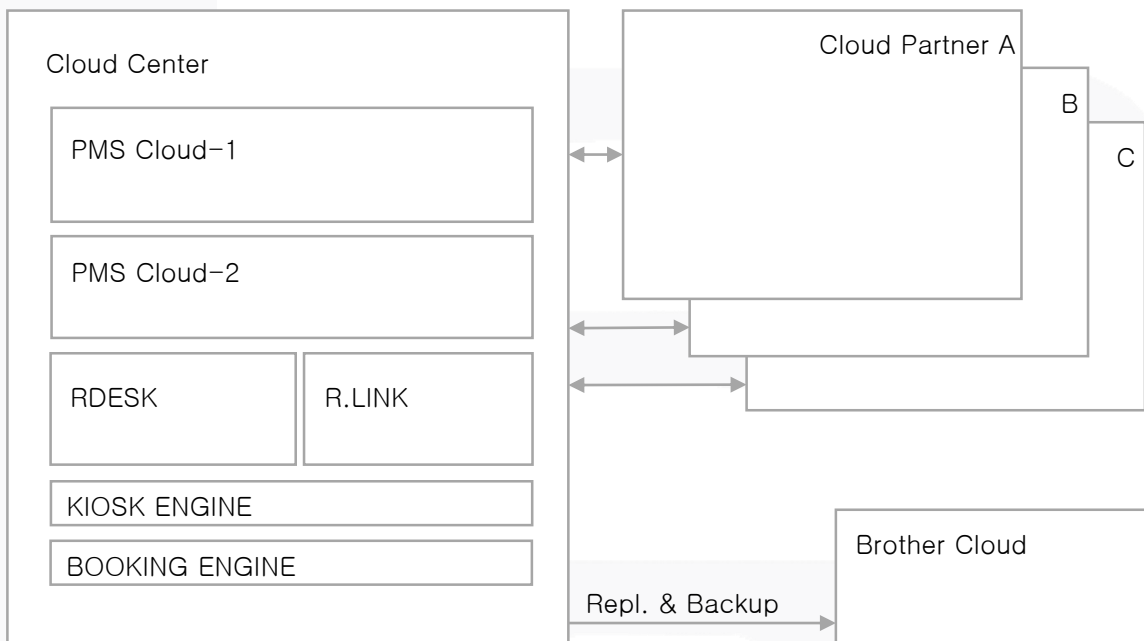
ROONEX 는 현재 클라우드 방식의 다중 서버 아키텍처를 적용하여 이용자의 데이터를 보호하고 대량의 트랜잭션에 대한 효율적인 데이터 처리를 제공하고 있습니다.

이용자는 계약에 의해 논리적인 개념의 숙박운영시스템 이용환경을 제공받고, 권한이 부여된 아이디를 통해 인터넷으로 시스템에 접속하여 운영업무를 이용합니다. 신용카드 결제용 단말기 인터페이스 등과 같은 물리적 접속이 제한적인 연동외에는 모두 네트워크를 통해 온라인으로 데이터 연동이 이루어집니다.

정기적인 백업, 실시간 트랜잭션에 대한 안정성 보장 등은 통합 클라우드 운영센터를 통해 운영 지원이 제공되며, 이용자의 개선요청이나 기존 시스템의 보완이 필요사항은 운영센터를 통해 취합되어 마스터 시스템에 기능이 적용되며, 자동 배포 시스템에 의해 이용에게 전달됩니다. 위에 언급된 모든 운영 방법은, 한국을 포함 국내외 모든 클라우드 서비스 시스템에 동일한 방식으로 적용됩니다.

(임대형 소프트웨어 이용현황)

- 이용 사이트 : 호텔및 리조트 100 여개
- 계약방식 : 초기 라이선스 비용 및 월임대료 계약에 의한 서비스 이용
- 환경설정 : 클라우드 패키지내 옵션 설정기능에 의해 온라인으로 운영환경 구성
- 이용방법 : 계약 후 운영자 아이디 발급, 개별 사이트에서 운영자 아이디를 이용하여 사용자아이디 생성 및 권한 부여
- 교육지원 : 초기 온오프라인 교육 1~2회 제공. 온라인 매뉴얼과 온라인 강좌를 통한 학습
지원센터 메뉴를 통한 이용방법 및 신규 기능 제공 사항 주기적인 공지
- 운영지원 : 온, 오프라인 문의에 의한 이메일, 운영센터 아이디를 통해 호텔환경과 동일한 환경에 접속하여 문의사항 지원



6. 부킹엔진

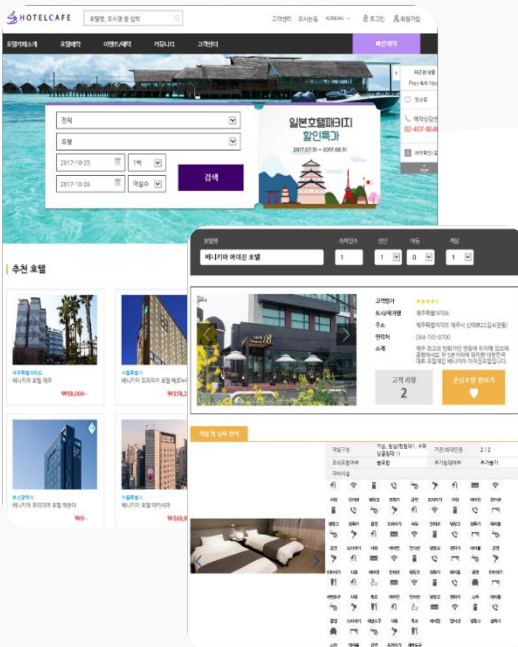
6-1) 개요 및 진행현황

‘부킹엔진’은 호텔 객실 등의 상품 판매용 포털을 의미합니다. 부킹닷컴, 인터파크, 야놀자와 같은 온라인 판매채널 (OTA)의 서비스 시스템을 말합니다. 부킹엔진은 효율적인 상품관리와 빠른 액세스, 다양한 정산 방식의 적용과 같은 기본 기능을 포함하여, 이용자에게 어필하기 위한 다양한 마케팅 채널도 운영되어야 합니다. 그로 인해 많은 운영비용이 필요하게 되고, 그러다보니 높은 판매수수료를 유지하게 됩니다.

ROONEX 는 국내외 중저가 숙박업소 대상의 효율적인 예약서비스 플랫폼을 구축하려 합니다. 호텔 운영시스템 플랫폼의 이용 고객을 대상으로 상호 고객을 공유하여 실투숙 고객대상의 예약플랫폼을 구축하는 것입니다. 현재 서비스 제공중인 객실 1만개중 50%의 투숙고객을 대상으로 한다고 가정하면, 월 15만명 (5,000 * 30), 년 180만명의 고객이 대상이 됩니다. 향후 증가하는 국내외 고객사이트를 포함하면 훨씬 많은 고객 대상의 마케팅이 가능해집니다.

판매되는 객실상품에 대한 정보는 블록체인으로 가공되어 신뢰성있는 데이터의 형태로 가공되어 모두에게 공개됩니다. 또한, 상품구매 계약은 블록체인 분산원장에 기록되어 구매에 대한 신뢰성을 확보하게 됩니다. 이를 통해 숙박업소와 이용자 모두에게 이익이 되는 예약플랫폼을 만들게 될 것입니다.

고객용 숙박업소 조회 및 예약



국내외 중저가 숙박업소 예약 서비스

가격에 민감한 FIT 관광객 타겟 사이트
엄선된 중저가 파트너 호텔 중심 서비스 제공

중저가 호텔 - 고객 모두의 경제적 가치 보장

호텔 OTA 수수료 : 25% → 8%
고객마일리지/할인 : OTA수수료 절감액 환원
(기존 OTA 대비10% 이상 낮은 객실 가격)
추가수익 일부 구매자에게 포인트 코인으로 지급

차별화된 서비스 실행 능력

한국호텔전문경영인협회 소속
1,200개 호텔 회원사 대상 솔루션 보급 협약

회원이 기존 고객 대상 서비스 홍보
(중소형 호텔 방문객 연 1,600만명)

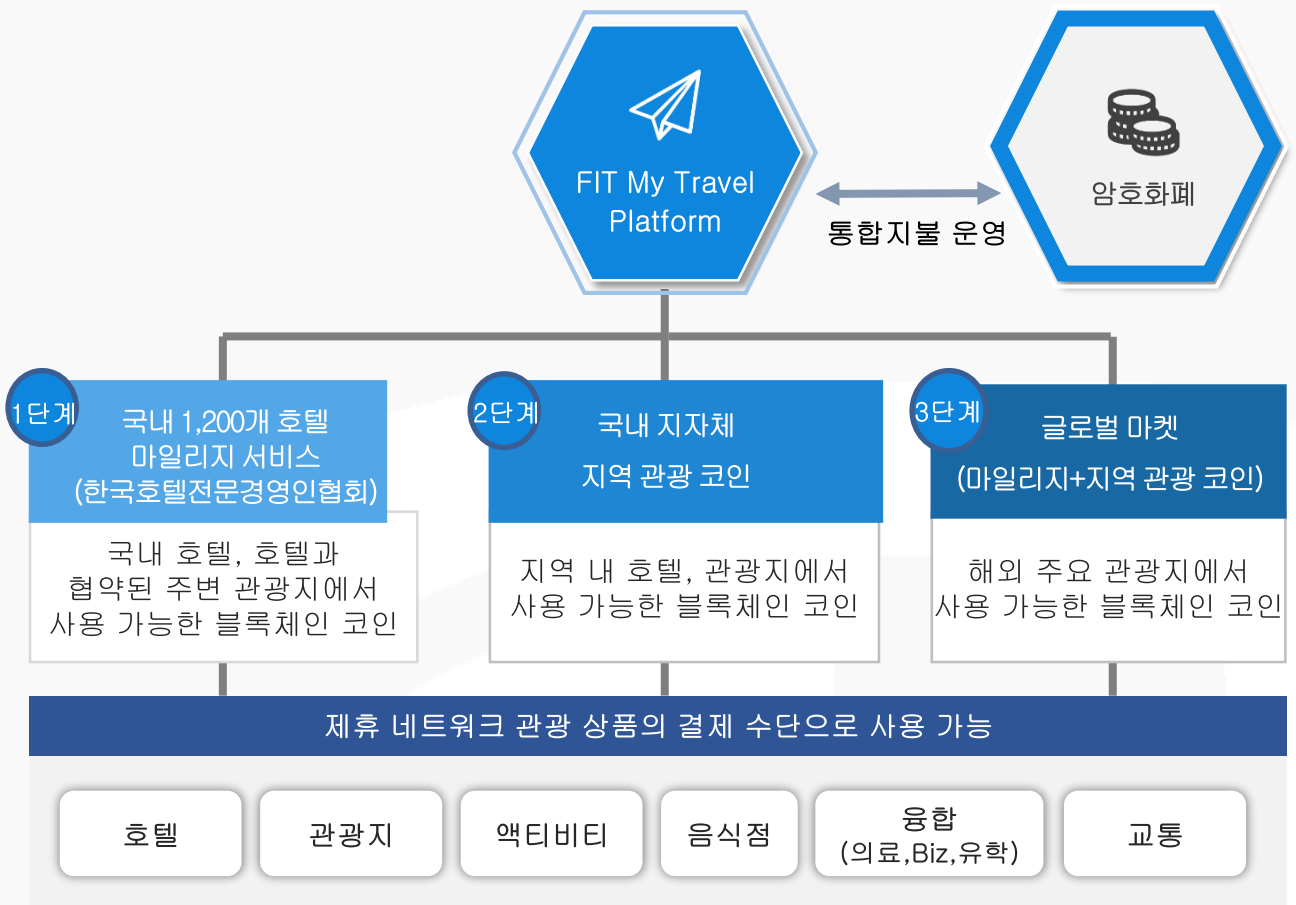
7. FIT MY TRAVEL

7-1) 개요 및 진행현황

본 플랫폼은 '부킹엔진'의 가치와 효용성을 높이기 위해 시작되었습니다. 숙박업소 예약 고객에게 적합한 여행 상품과 콘텐츠를 제공하는 것입니다. 그러나 이것은 단순한 콘텐츠 제공 사이트가 아닌, 플랫폼의 상품 구매자 측면에서, 예약과 숙박, 서비스를 통합하는 포탈의 성격을 가지게 될 것입니다. 이 포탈을 통해 고객은 플랫폼내에서 여행과 숙박 등에 관련된 모든 일들의 처리가 가능해집니다.

이 과정에서 중요시되는 것이 새로운 지불수단의 탄생입니다. 상품 구매시 글로벌 신용카드 결제의 어려움이나 결제 중계업자에게 지급되는 수수료의 발생, 보유한 화폐를 통한 지불의 제한 등 결제에서 발생하는 어려움 등을 **ROONEX** 코인을 통해 해결하려 합니다.

예약상품의 구매, 객실료의 지급, 고객에게 제공되는 포인트와 더불어 제휴 플랫폼과 연계하여 국내외 다양한 상품에 대한 지불수단을 통합하는 것입니다.



8. Data Science

8-1) 데이터 사이언스로의 확장

‘FIT MY TRAVEL’ 포털을 통해 다양한 고객과 소통하며 효율적인 서비스를 진행하면서, 이 과정에서 생겨나는 의미있는 데이터를 취합, 분석하여 새로운 가치를 만드는 프로젝트를 준비중입니다. 고객의 트렌드를 분석하고 고객에게 새로운 가치를 제공하는 것도 포함되지만, 사업자 입장에서 최적의 객실요금을 설정하는 것을 우선적으로 지원하려 합니다. 사업자는 시장상황과 경쟁사와의 관계를 고려하면서 수익성있는 객실료를 책정해야하나, 현실은 감각에만 의존해야 하는 현실입니다. 숙박운영플랫폼 ‘FIT MY TRAVEL’ 플랫폼의 상호연동을 통해 기존의 데이터를 기반으로 이용고객이 선호하는 최적의 가격을 찾아내는 것입니다. 설정된 데이터는 숙박운영플랫폼과 연동되어 실시간으로 판매가격을 자동 설정함으로써 수익성 있는 상품을 고객에게 최상의 조건으로 제공하는 것을 목표로 합니다.



B2B 서비스 (호텔, 숙박업소 대상)

최적 객실가 추천

시즌 / 시간 / 이벤트와
수익률을 고려한 실시간
최적 객실가 제공

마케팅 & 프로모션 관리

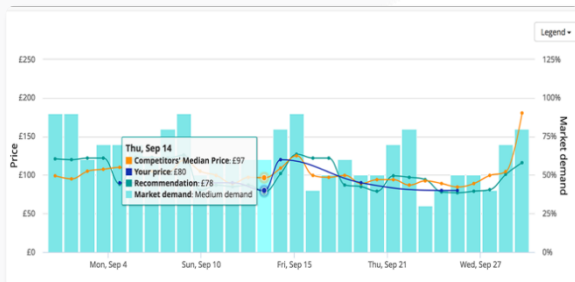
소셜 이슈, 시즌, 이벤트와
수익률을 고려한 최적의
마케팅 및 프로모션 정책 개발
및 관리

맞춤형 고객 서비스 제공

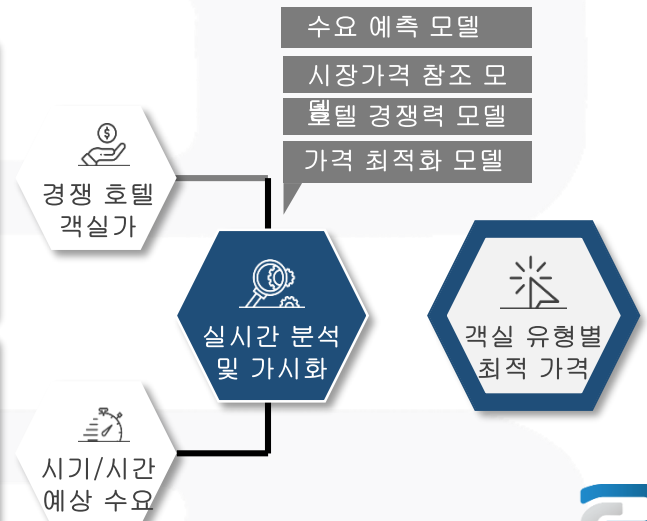
고객별 숙박 및 서비스
이용 패턴 분석을 통한
맞춤형 서비스 제공

맞춤형 리포팅

호텔 운영 데이터를 기반으로
하는 경영 현안에 대한
맞춤형 리포팅 제공



	Fr 01	Sa 02	Su 03	Mo 04	Tu 05	We 06	Th 07	Fr 08	Sa 09	Su 10	Mo 11	Tu 12	We 13	Th 14	Fr 15	Sa 16	Su 17	Mo 18	Tu 1
Booking.com	3rd										4th				3rd	4th			
Hotel Demo M																			
Hotel Demo R	£99	£129	£79	£89	£89	£89	£89	£89	£79	£89	£89	£89	£89	£89	£79	£89	£89	£89	£89
Hotel Demo C	£69	£95	£110	£110	£110						£110	£80	£70	£80	£109	£80	£89	£89	£89
Hotel Demo X	£78	£78	£78			£94	£94	£104	£94	£94				£104	£94	£94	£94	£94	£94
Hotel Demo U				£105	£105	£105	£105	£145	£145	£105	£105	£105	£105	£145	£145	£105	£105	£105	£105
Hotel Demo G	£115	£125	£105	£115	£115	£115	£115				£105			£115	£115	£125	£105	£105	£111
Hotel Demo S				£179	£179	£209	£262	£262	£262							£262	£262	£209	£230
Hotel Demo Z	£304	£252	£244	£244	£249	£262				£262	£249	£249	£262	£304		£262	£264	£264	£264



Thank you.

cs@roonex.io

