

대한민국 1등 숙박어
플

여기어때.



children.CF





여기어때.

전국의 모텔을 내 위치 기반으로
추천해주고 할인받고
예약까지 해주는 서비스

위드웹?



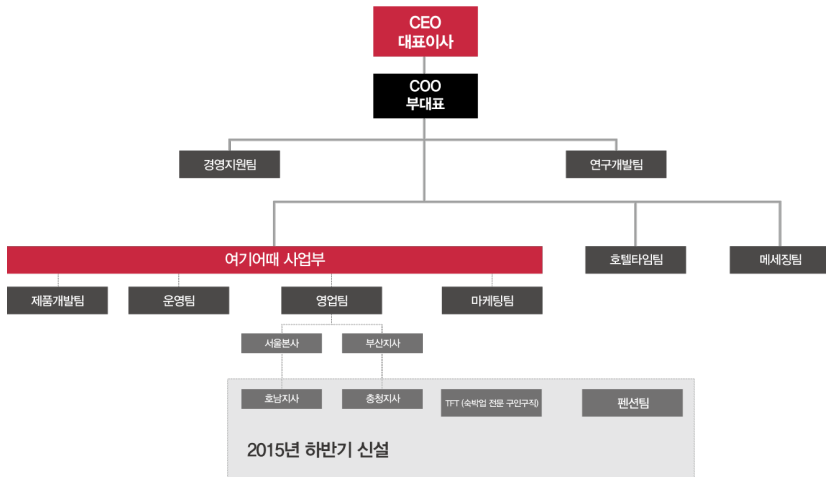
위드웹 제대로 알기

2007	2008	2008~14	2015
웹하드 서비스	웹하드 매각 위드웹 설립	SMS 문자서비스 콘텐츠 서비스 광고대행 서비스 방송 플랫폼 서비스 웹하드 (계열사 독립 경영)	숙박O2O 여기어때 집 SMS 문자서비스 (매주 예정) 웹하드 (계열사 독립 경영)

2014년

위드웹 매출 120억
웹하드 3사 매출 300억 (2015년 상반기 200억)

위드웹 조직도



총인원 : 100명

앞으로



위드웹은 숙박 O2O 사업에 집중합니다.

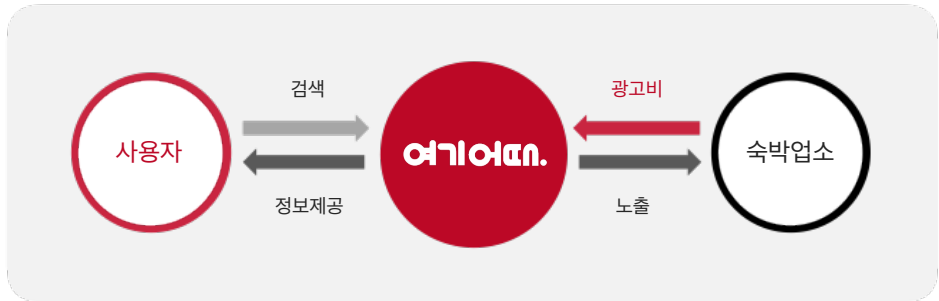
모텔
광고플랫폼

호텔/모텔 당일예
약 플랫폼

펜션
예약 플랫폼

모텔 광고플랫폼

내 주변의 숙박업소 정보를 바로 확인하고 혜택까지 받을 수 있는 서비스

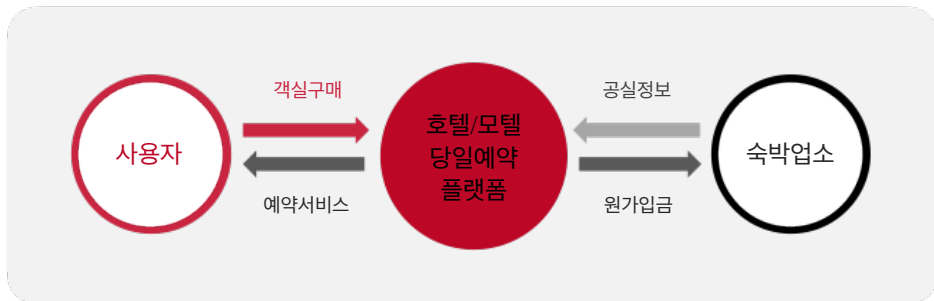


광고비 : 월고정 광고, 상위노출 보장 광고

경쟁사 현재 월 광고매출 15억 (제휴점 수 2,400개 x 60만원)

호텔/모텔 당일예약 플랫폼

비어있는 방을 바로 확인하고 할인 받고 이용할 수 있는 서비스



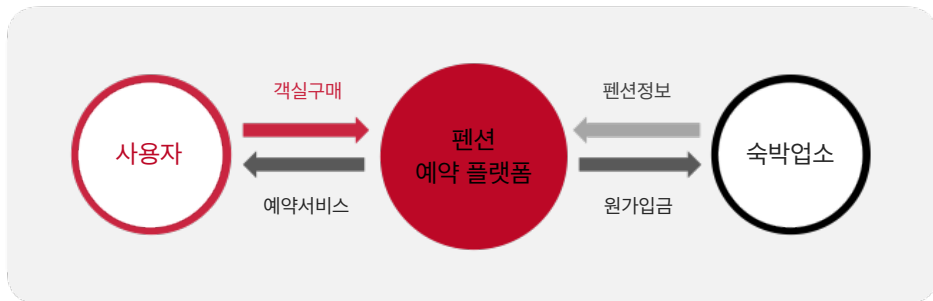
예약 수수료 : 객실료의 10% ~ 12%

경쟁사 모텔당일예약 거래액 월15억 (제휴점 수 1000개)

호텔당일예약 거래액 월 15억 (제휴점 수 800개)

펜션 예약 플랫폼

펜션을 미리 예약하고 할인 받고 이용할 수 있는 서비스



예약 수수료 : 객실료의 15%

경쟁사 A사 펜션예약 거래액 월 7억 (제휴점 수 1700개)

왜 숙박시장인가?

배달, 부동산, 택시.. 다음은? 숙박!

배달

배달의 민족

MAU 250만
투자유치 543억

부동산

직방

MAU 80만
투자유치 300억

택시

카카오 택시

클수 500만
(4월~6월)

숙박

?

시장 규모

모텔 전체 시장

전국 모텔 수	3만개
객실 수	평균 30개 (총 100만개)
월 평균 매출	4천만원
연 평균 매출	4억8천만원
연간 시장 규모	14.4조 (모텔수 3만 X 연평균매출 4억8천)

호텔 전체 시장 규모

전국 호텔 수	1,000개
총 객실 수	13만개
평균 판매 객실 수	10만개 (공실률 20%)
방문객당 매출	10만원
일 거래액	100억원
연간 시장 규모	3.6조 (평균판매객실수 10만개X방문객당매출 10만원X365일)

모텔 광고 시장

방문객당 매출	4만원
일 평균 방문자	10명
일 평균 매출액	40만원
월 평균 매출액	1천2백만원
월 평균 광고비	120만원 (매출 10%)
전국 광고가능 모텔 수	1만5000개
월 평균 광고 거래액	180억
연간 시장 규모	2,160억 규모 (월평균광고비 120만X광고가능모텔수 1만 5000X12개월)

호텔 당일예약 시장

전국 호텔	1000개
전국 객실수	13만개
호텔 평균 공실율	20%
일 평균 공실수	26,000개
호텔 당일예약 객단가	7만원
일 당일예약 거래가능금액	약 18억
연 거래 가능 금액	6,640억 (일평균거래액 18억X365일)
연간 시장규모	664억 (당일예약, 수수료 10%)

모텔광고 및 호텔/모텔 당일예약 시장규모 2800억

우리가 이 사업에 집중하는 이유

- 1 잠재력을 보유한 시장 규모 : 10%
- 2 마케팅 채널의 부재
- 3 경쟁사 대비 자사의 마케팅, 제품개발력 경쟁우위
- 4 광고료 기반의 안정된 수익모델
- 5 대기업이 진출하기 어려운 시장구조

고객은 무엇을 원하는가?

사용자

정확한 모텔 정보
등록업체 수
편의성
혜택

숙박업소

공실을 최소화
통한 매출 증대

경쟁사는 누구인가?

구분	야놀자	여기야	기타	여기어때
업력	10년	3년	모텔가이드 호텔365 연애가이드 잡자리 등 군소업체 등의 경쟁력 없음	1년
제휴점수	2,400	1,000		3,100
매출액	2014년 110억 2015년 상반기 150억 2015년 총250억 예상	10억		2016년 1월 유료화
기타	자회사 (모텔가이드, 호텔365)			

현재 야놀자를 제외한 다른 사업자는 야놀자에 인수되었거나 이용자가 거의 없는 수준으로
현실적으로 여기어때와 야놀자가 시장에서 선두경쟁 중인 상황

지난 1년간의 여기어때

2014.042 여기어때 앱 서비스 오픈

015.02 업계 최초 NFC혜택존 설치로 고객인증 간편화

2015.04 여기어때 앱 2.0 오픈 (서비스 고도화)

2015.04 제휴점 수 1위 등극 (2400개)

2015.04 업계 최초 TV광고 및 옥외광고 집행

2015.06 2차 TV광고 및 옥외광고 집행

2015.07 제휴점 수 3,000개 돌파

2015.07 앱 다운로드 수 150만 돌파

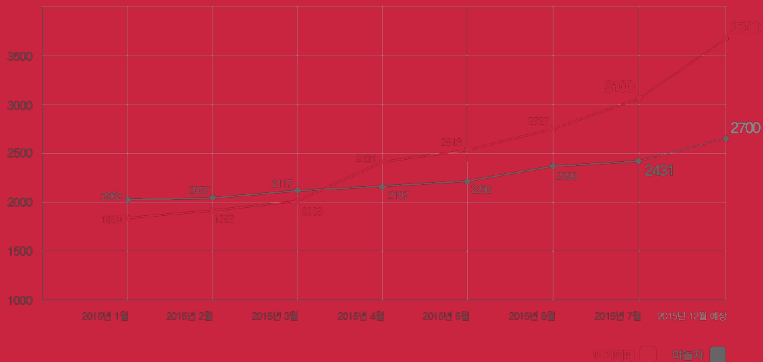
주요지표비교

VS

야놀자

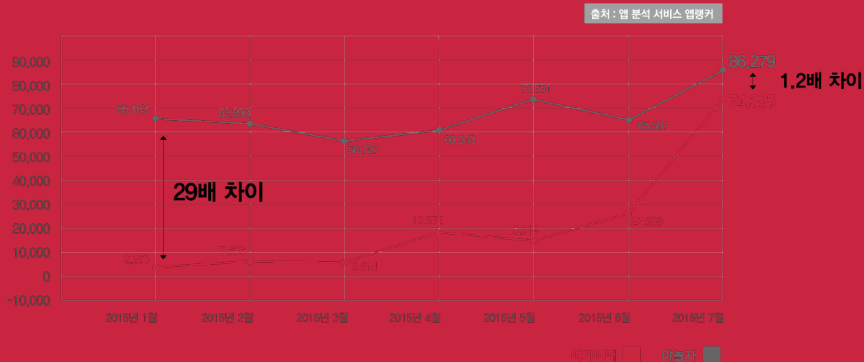
제휴점 수

압도적인 수치의 여기어때 제휴점 수



[2016년 1월 유료화 전까지 3700개 달성]

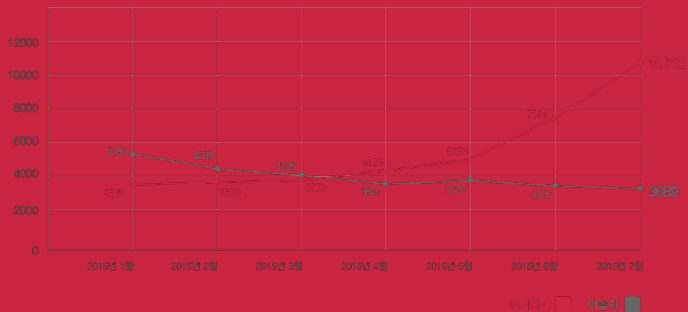
일 사용자 수 (DAU)



[29배 차이에서 6개월만에 1.2배로]

이용후기 수

제휴점을 이용한 사용자가 남기는 후기로 숙박업소를 결정할 때 매우 중요한 요소이며,
서비스의 활성화와 이용자의 충성도를 확인할 수 있는 지표



[야놀자와 3배 차이]

커뮤니티 게시물 수

서비스 사용자의 소통공간 활성화 정도를 나타내는 지표로
충성도 높은 사용자를 보유하고 있다는 증명



[야놀자와 10배 차이]

이용시간

야놀자 보다

내용	여기어때			야놀자		
	4월	5월	6월	4월	5월	6월
평균 실행횟수 (회)	1.6	4.36	8.25	7.9	5.07	5.59
실행횟수 당 평균 이용시간 (분)	1	1.61	3.11	1.9	1.58	1.35
평균 이용시간 (분)	1.6	7.01	25.64	14.6	8.03	7.53

야놀자 대비 평균이용시간 3배, 실행횟수가 약 1.5배 이상 높음
여기어때의 콘텐츠 및 커뮤니티 운영능력으로 충성고객이 늘어남에 따라 사용률도 대폭 증가

출처 : 코리안 클릭

스토어 평점 및 리뷰

여기어때의 기능화 혜택은 고객의 평가에서 이미 업계 1위입니다.

구분		여기어때	야놀자
스토어 평점	안드로이드	4.6	4.4
	iOS	4.5	4.0
스토어 리뷰	안드로이드	19,200	10,000
	iOS	4,900	3,200

성장요인

1 브랜드 구축

2 제품 개발력

3 서비스 운영능력

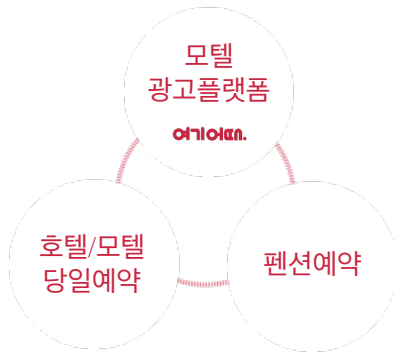
4 마케팅 역량

5 영업력

야놀자의 제품 수 23개



우리는 핵심에 집중



실제 매출이 발생하는 사업에 집중

확고한



1위 달성을 위한 전략

마케팅 계획

2015년 하반기, 폭발적인 마케팅을 통한 확고한 1위 달성!

구분	다운로드 수 (월)	누적 다운로드 수 (8~12월)
TV 광고	브랜드 인지도 상승	-
옥외 광고	브랜드 인지도 상승	-
검색 광고	월 10만	50만
SNS	월 10만	50만
바이럴	-	-
파트너 광고	월 50만	250만
웹하드 제휴	-	-
다운로드 수		350만

위드웹만의
특화된 마케팅

7월 현재 150만, 12월까지

유료화 전략 2016년 1월

구분		여기어때	야놀자	설명
기본 광고	제휴점으로부터 일정액의 월 광고료 수취	10만원 / 월	평균 30만원 월	야놀자 대비 66% 인하된 파격적인 가격 여기어때를 통해 월 2회 입실하면 광고비 회 수 3500개 제휴점 유료 전환 (매출 3억 5천)
프리미엄 광고	기본 광고보다 상위 노출되는 광고로 지역별, 테마별, 내주 번, 키워드, 특정 주제별 섹션 상단에 우선 노출 보장	평균 38만원 / 월	평균 70만원 / 월	현재 야놀자의 프리미엄 광고주는 1000 개 (전체 40%) 1200개 목표 (매출 4억 5천, 전체 30%)
예약 수수료	자사 앱을 이용해 결제까지 완료된 건에 대해 수수료 수취	0%	10%	예약 수수료 무료화를 통해 광고 유료 전환율을 극대화하는 전략

3700개 중 3500개 유료전환 1월 매출 8억 달성

플랫폼 확장 전략

구분	2015 4Q	2016 1H	2016 2H	2017~
당일예약 시장 진출	호텔 당일예약 오픈 모텔 당일예약 오픈			
펜션예약 시장 진출		펜션예약 오픈		
숙박 운영지원 사업 진출	숙박업 구안구직 서비스 오픈	숙박업 온라인 매거진 창간		숙박업소 운영 솔루션 사업 진출 오프라인 프랜차이즈 사업 진출 숙박업 비품 사업 진출

매출목표

2019년 모텔사업분야만 매출 480억 달성!!

구분	2016년	2017년	2018년	2019년
매출액	11,366,400,000	22,224,000,000	34,065,000,000	47,988,000,000
제휴점수	5,000	6,000	6,500	7,000
객단가	230,000	400,000	500,000	600,000

시장규모 2160억

객단가 = 기본광고비 + 프리미엄 광고비

매출 목표 근거

제휴점 수 (7,000개)

전국 모텔 수 3만개 중 시설별 등급 현황 : A급20% / B급40% / C급40%
 이 중 B급 이상이 광고 수요 모텔, 1만 5천개
 1만 5천개의 약 50%인 7천개를 19년 목표로 선정

객단가 (600,000원)

모텔 판매 객단가는 4만원
 하루 5팀 입실 시 20만원 매출 발생
 월 600만원 매출 중 10%인 60만원을 광고비로 지출 가능
 현재 아들자의 광고 객단가 60만원

추정손익

구분	2015년 하반기	2016년	2017년	2018년	2019년
매출액	537,578,510	16,193,187,306	31,334,459,232	47,199,349,746	65,555,134,716
모텔	—	11,366,400,000	22,224,000,000	34,065,000,000	47,988,000,000
호텔	537,578,510	3,865,587,306	7,176,359,232	10,059,949,746	14,111,134,716
펜션	—	961,200,000	1,934,100,000	3,074,400,000	3,456,000,000
판관비	14,406,826,440	16,610,642,209	14,964,226,631	16,463,062,755	18,401,932,532
영업이익	-13,869,247,930	-417,454,903	16,370,232,601	30,736,286,991	47,153,202,184

투자 유치 목적

마케팅
예산확보

성장 가속
화

가치평가

투자금 집행 계획

구분	2015 3Q	2015 4Q	2016
TV 광고	1,550,000,000	3,550,000,000	3,000,000,000
옥외 광고	550,000,000	450,000,000	1,800,000,000
온라인 광고	430,000,000	410,000,000	1,580,000,000
파트너 광고	1,500,000,000	1,500,000,000	-
합계	4,030,000,000	5,910,000,000	6,380,000,000

마켓 리더

배달통

VS

배달의 민족

부동산114

VS

직방

삼성 갤럭시

VS

애플 아이폰



VS

여기어때.

감사합니다.