



Press Kit

2022.08

홍보 문의

주식회사 온다

최준호 팀장 010 - 5163 -1653 / jack.choi@onda.me

Contents

I. 기업 소개

1. 호스피탈리티 테크 기업 온다(ONDA)

II. 온다(ONDA) 서비스 소개

1. 온라인 부킹 솔루션 (OBS)

1) 부킹 엔진(Booking Engine, BE)

2) PMS (예약관리시스템: ONDA Plus, ONDA Wave)

3) 채널 매니저(자동 재고관리 솔루션)

4) 온라인 마케팅 컨설팅

5) AI & IoT 서비스

2. 판매 중개 네트워크(GDS)

1) 국내 최대 규모의 숙박 DB

2) 판매 채널 원클릭 연동

3) 메타매핑, 검색기술

3. 호텔매니지먼트(HM)

1) 쏘타 컬렉션

2) 객실위탁판매 서비스

III. 서비스 경쟁력

1) 코로나-19 시대, 숙박산업의 변화

2) 압도적 국내 1위 숙박 B2B 플랫폼

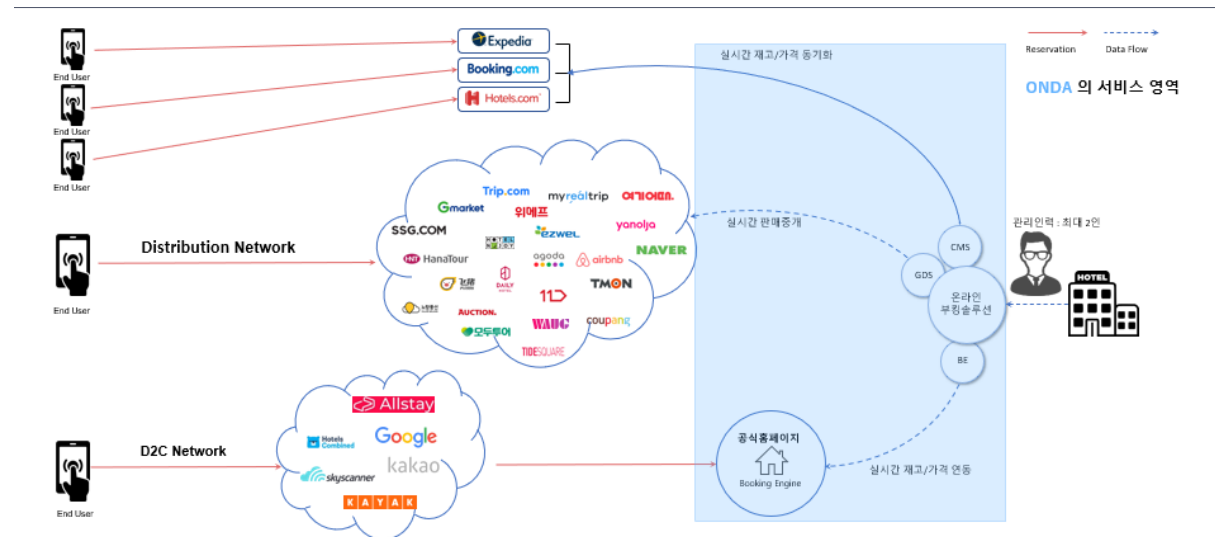
IV. 향후 목표 및 계획

I. 기업 소개-

1. 호텔·숙박산업 디지털화 이끄는 호스피탈리티 테크 기업 온다(ONDA)

o 기업 개요

회사명	(주)온다	대표	오현석
설립일	2016. 9. 22		
주소	서울시 강남구 테헤란로83길 49, 2,4층(삼성동)		
홈페이지	www.onda.me		



온다(ONDA)는 IT 기술로 호텔·숙박 산업의 지속가능한 성장을 이끌고 있는 호스피탈리티 테크 기업이다. 호텔과 숙박업에서 사용하는 SaaS(software as a Service)를 제공하는 B2B 테크 스타트업으로 창사 6년차 기업이다. 사명은 순수 한국어로, 온다를 사용하는 숙박업주들에게 ‘고객과 행복이 온다’는 의미를 담고 있다.

온다는 주력 타깃인 호텔을 포함한 모든 숙박 업계의 온라인 판매·객실 관리·운영 등 디지털 전환이 가능한 부분을 책임지며 지속 성장 가능한 호스피탈리티 업계를 만들어 가고 있다. IT 관련 서비스·온라인 객실 판매는 온다와 협업해 효율성을 극대화하고, 호텔 및 숙박 업계는 고객 서비스 본질에 집중할 수 있게 해 지속 가능한 업계 생태계를 만들어 가고 있다.

기술 고도화를 통한 새로운 가치창출뿐만 아니라 세미나, 매거진, 뉴스레터, 리포트 등 업계에 실질적인 도움이 될 수 있는 양질의 IT 정보 제공을 통해 업계 전체의 디지털 DNA를 심고 있다.

온다의 핵심 경쟁력은 업계 최대 규모인 5만여 개에 달하는 객실 상품을 IT 기술을 통해 국내외 35개 이상의 채널에 유통하는 허브 역할을 한다는 데에 있다. 우리 온다는 이를 항공업계의 **GDS(Global distribution system)** 용어를 차용해 사용하고 있다.

이 GDS를 통해 온다는 크게 3가지 사업 분야가 유기적으로 작동하는 사업 구조를 통해 숙박 산업의 디지털화를 선도한다. 객실의 온라인 판매를 극대화하는 ▲통합 판매운영 시스템(**GDS**), 판매부터 객실 관리까지 아우르는 국내 유일의 숙박업 관리 솔루션 ▲온라인 부킹 솔루션(**OBS, PMS**), 전문 인력을 통한 체계적인 운영을 돕는 ▲호텔매니지먼트(**HM**)다.

2021년 10월에는 95억원 규모의 프리 시리즈B 투자를 성공적으로 유치했으며 KB인베스트먼트, 캡스톤파트너스, 지애택벤처투자, 나우아이비캐피탈, 한국투자파트너스 등이 참여해 누적금액 총 195억원 이상의 투자금을 확보했다.

○ 주요 연혁

2016.09	티포트(주) 설립 / 시드 투자 유치 티포트(주) - (주)자리웍스 인수 / 합병
2017.01	숙박전문매거진 Magazine ON 창간
2017.03	펜션통합예약관리플랫폼 런칭 ZARI CMS - Ctrip 런칭
2017.04	ZARI GDS - NAVER 오픈
2017.10	ONDA 펜션관리 앱 런칭 서비스 브랜드명 ZARI → ONDA 변경, 재런칭
2017.11	ONDA GDS - 국내 최초 Airbnb / Agoda 런칭
2017.12	ONDA GDS 거래액 100억 달성
2018.04	ONDA Easysell(호텔 Extranet) 런칭
2018.05	ONDA Plus(펜션예약관리플랫폼) 리뉴얼
2018.07	야놀자, 투자금액 비공개 투자 유치 ONDA GDS 월 거래액 100억 달성
2018.11	ONDA GDS 총 거래액 500억 돌파
2019.03	ONDA Star(중소형 호텔, 리조트 전문 PMS) 런칭 Keyless 도어락 / 무인 키오스크 런칭
2019.04	ONDA Wave(중소형 숙소 통합예약관리 플랫폼) 베타 런칭
2019.11	ONDA 누적 투자금 100억 돌파 50억 규모 시리즈 A 투자 유치
2020.01	주간 숙박 전문 뉴스레터 Weekly ON 창간
2020.02	T PORT(ONDA) X 핸디즈 MOU 유치 T PORT(ONDA) X 호텔프롬 MOU 유치

2020.05	T PORT(ONDA) X 올스태이 MOU 유치 ONDA Wave(중소형 숙소 통합예약관리 플랫폼) 정식 런칭
2020.11	티포트(T PORT) → 쥬온다(ONDA) 사명 변경
2021.02	ONDA Select(호텔 전문 통합 판매 대행 서비스) 런칭
2021.05	숙박 위탁 운영 브랜드 쏘타컬렉션(SoTA:Collection) 런칭
2021.07	국내 최초 구글호텔 파트너 선정
2021.09	에어비앤비 우수 파트너(Preferred-Partners) 선정
2021.10	95억원 규모 프리 시리즈B 투자 유치
2022.03	2년 연속 에어비앤비 우수 파트너(Preferred-Partners) 선정 파이낸셜타임즈 '아시아 태평양 고성장 기업 2022' 선정
2022.04	스키프트 '글로벌 PMS 벤더' 34위 선정

○ 온다(ONDA) 경영진 소개

• 오현석 대표(CEO)



출생	1979년
학력	KAIST Financial EMBA 과정 수료 한국외대 컴퓨터공학사
약력	온다(ONDA) / CEO(2016 ~ 엘로트래블 온라인사업 본부장(2015 ~ 2016) 한인텔 공동창업 / CEO (2008 ~ 2015) (미) HeyKorean General Director(2006 ~2008) 넥슨 GT S/W 엔지니어(2003 ~ 2005)
참고	- 온다(ONDA) 창업자 - 사업개발 및 제품 로드맵 관리

II. 호스피탈리티 테크 기업 온다(ONDA) 서비스 소개

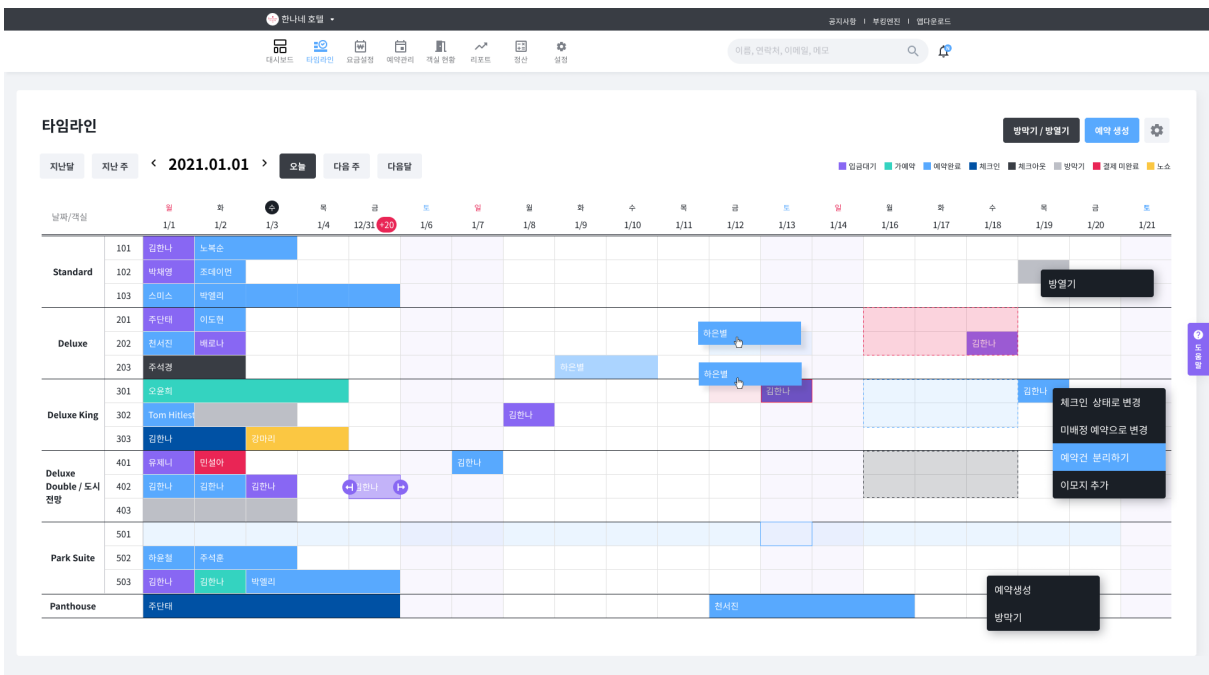
숙박산업의 디지털화를 선도하는 Tech Company, ONDA

온다는 새로운 시대에 맞춰 **호텔 및 숙박 산업이 필요한 역량**을 발휘할 수 있도록
통합 솔루션을 제공합니다

온다가 개발한 **SaaS**와 독점적 판매 네트워크로 **호텔, 펜션, 리조트 등의
숙박산업의 효율**을 획기적으로 높여줍니다.

아래 **3개의 사업**이 유기적으로 움직이며 지속 성장하고 있습니다

1. 온라인 부킹 솔루션 (OBS: Online Booking Solution)



| 부킹엔진(Booking Engine, BE)

온다 부킹엔진은 호텔, 펜션, 리조트 등 다양한 형태의 숙박업체들이 한번에 예약관리가 가능하도록 실시간 예약 창 기능을 제공한다. 온다의 부킹엔진을 통하면 각 업체의 홈페이지에서 볼 수 있는 예약창 서비스와 온다를 통해 판매되는 외부 판매 채널을 실시간으로 연동하는 동기화부터 예약, 조회까지 한 곳에서 할 수 있다. 손님들의 간편한 예약을 도와주는 것은 물론, 무통장 입금이나 별도의 카드 단말기 없이도 쉽게 결제가 가능하도록 현장 카드결제(ONDA페이)를 지원, 비대면 수기 결제까지 서비스한다.

특히 국내에서는 유일하게 구글호텔과 연동이 가능한 솔루션이라는 점에 주목할 필요가 있다. 구글호텔을 통해 국내 관광객은 물론 세계 곳곳으로 퍼져 있는 예비 손님들과 만날 수 있다.

구글호텔은 다른 숙소 예약 사이트들의 정보를 모아 보여주는 메타사이트 형태로 구성돼 있으며, 구글맵과 연동돼 전 세계 숙소 위치를 손쉽게 확인할 수 있는 장점이 있어 외국인 고객 유치에 효율적으로 활용 가능하다.

이외에도 온다 부킹엔진에서는 호텔에서 원하는 맞춤형 홈페이지 제작이 가능하며, 온라인 결제시스템을 통해 국내외 신용카드를 이용한 다양한 간편결제 서비스도 지원한다. 해외고객 맞이도 어렵지 않다. 부킹엔진 내에서 다국어 지원이 가능해 외국인 관광객 유치가 효율적이며, 해외결제 시스템도 구축했다.

| PMS: 온다 예약관리시스템 (ONDA Plus, ONDA Wave)

온다의 숙소 예약 관리시스템은 호텔 및 숙박업체의 운영 전반에 필요한 객실 판매, 예약, 고객, 재무, 수익률 등을 한 번에 관리할 수 있는 서비스형 소프트웨어(SaaS)다. 일반적인 객실관리시스템(PMS)에 판매 예약 기능이 접목된 형태로 간단한 연동으로 20여개가 넘는 주요 온라인 판매 채널에 객실 판매가 가능하다. 해당 플랫폼에는 기본 예약관리 시스템을 비롯해 온다 IoT, 온다 RMS, 온다 페이, 온다 CMS 등의 서비스가 연동돼 보다 손쉬운 운영, 관리가 가능하다.

최근 온다는 직접 소통할 수 있는 D2C(Direct to Customer) 기능을 강화해 구글호텔 등 글로벌 채널과 연동을 최적화했다. 체크인, 체크아웃 고객 리스트를 한눈에 확인이 가능하며 호텔 및 숙소 정보와 콘텐츠를 빠르게 업데이트 할 수 있다. 편리한 요금 할인설정으로 예약을 높이고, 중소숙박 사업자도 카드단말기가 없어도 사용가능한 편리한 결제 시스템을 마련했다. 효율적인 호텔 운영을 위해 예약건, 판매금액, 판매채널 별 상세내용, 매출 지표 등 통계자료도 출력이 가능하며 예약완료, 취소, 대기 안내 문자가 무료로 제공된다.

온다의 예약관리 시스템은 호텔뿐만 아니라 숙박업종별 맞춤형 플랫폼으로 제공된다는 장점이 있다. △호텔에 최적화된 신규플랫폼(가제) △호스텔, 게스트하우스 등 중소형 숙박업체 전문 온다 웨이브(ONDA Wave) △펜션, 풀빌라, 캠핑, 글램핑에 최적화된 온다 플러스(ONDA Plus) △호텔, 리조트 전문 온다 스타(ONDA Star) △호텔, 리조트, 모텔의 판매증대에 특화된 엑스트라 플랫폼 (ONDA Easysell)로 구성돼 있다.

| 채널 매니저(Channel Manager)

온다 채널 매니저(CMS)는 자동 재고관리 SaaS다. 해외 숙박 판매 사이트(OTA)와 예약관리 시스템(PMS)을 연동해 간단한 설정만으로 호텔 객실의 재고, 가격, 예약 현황을 자동으로 동기화한다. 정식 버전 런칭과 함께 전 세계 여행객의 90%가 이용하는 주요 글로벌 4대 OTA 에어비앤비, 부킹닷컴, 아고다, 익스피디아와의 채널 연동을 완료했으며, 해외 고객 유입을 원하는 호텔 업주들을 위해 다양한 콘텐츠 및 프로모션 API 개발에도 박차를 가하고 있다

| 온라인 마케팅 컨설팅

보다 효과적으로 고객 유치를 원하는 호텔을 위해 온라인 마케팅 컨설팅도 지원한다. 온다는 국내 호텔의 D2C(Direct to Customer) 환경 구축을 돕기 위해 세계 최대 검색 기업 구글의 '구글호텔'과 공식 파트너십을 체결했다. 구글호텔에서 호텔명을 검색하면 다양한 OTA가 노출되는데, 구글호텔 광고를 활용하면 최상단 노출이 가능할 수 있도록 '구글 호텔 광고'를 진행해줄 뿐만 아니라, 인플루언서 마케팅, 퍼포먼스 마케팅 등 다양한 온라인 컨설팅을 통한 고객 유치 효과를 극대화할 계획이다.

| IoT 서비스

온다는 다양한 AI챗봇과 콜봇, 키리스(Keyless) 도어락, 키오스크 등 IoT(사물인터넷) 서비스를 통해 호텔의 첨단 숙박 경험도 제공한다. 온다는 AI챗봇과 콜봇 등 호텔의 정보를 자동으로 수집하고 고객과 실시간으로 소통하고 응대할 수 있는 서비스를 제공하고 호텔의 디지털 전환을 적극 지원한다. 키오스크와 스마트 도어락 등 첨단 IoT 기술을 접목한 '스마트 체크인솔루션'은 고객들에게 빠르고 간편한 체크인 서비스를 제공할 수 있어 시간과 비용을 줄여준다.

2. 국내 최대 규모의 통합 판매 운영 시스템(GDS)



국내 최대 숙박 데이터를 보유하고 있는 온다는 숙박 상품 공급 및 다양한 OTA와 판매 사이트에 배포하는 API(응용프로그램인터페이스) 형태로 판매 중개 네트워크 사업을 전개하고 있다.

단 한 번의 계약, 한 번의 연동만으로 온다가 보유한 5만여 개의 숙소 데이터베이스(DB)를 공급받을 수 있기 때문에 국내 숙소 데이터를 대량으로 확보한다는 측면에서 서비스 만족도가 매우 높다. 온다 DB를 활용하면 온다와 파트너십을 맺은 국내외 수많은 채널에서 객실 동시에 판매가 가능하다. 이를 통해 평일,

비수기 객실 판매율을 배가시키는 효과를 보고 있다. 판매 사이트는 원하는 곳을 설정해 거래하는 것이 가능하며, 각 채널 별 재고와 가격도 온라인으로 손쉽게 조절할 수 있다.

온다를 통해 숙박 상품을 판매중인 업체는 총 5.1만여개로, 객실 50여 만 개를 아우르고 있다. 2021년 말기준 현재 온다에서 집계된 총 누적 객실 예약수는 580만여건에 이른다. 판매 채널은 40여개 이상 사이트로 에어비앤비, 11번가, 티몬, 네이버, 여기어때 등 포털, OTA, 이커머스 플랫폼을 섭렵하고 있다.

온다의 ‘메타 매핑 기술’도 주목된다. 메타 매핑 기술은 검색시 중복을 피하기 위해 일관성 없는 숙소명을 병합해 온라인에 펼쳐져 있는 숙소 정보를 모아 통합한 데이터다. 이를 통해 국내 모든 숙박 상품의 표준화된 데이터를 제공하고 있으며, 가격을 한눈에 비교할 수 있는 가격 비교 서비스도 구축했다.

온다의 GDS를 활용하면 누구나 손쉽게 숙박 플랫폼을 만들 수 있는 환경을 지원하기 위해 앞으로도 지속적으로 데이터를 확대해 나갈 예정이다.

3. 호텔매니지먼트(HM)



1) 쏘타컬렉션

온다의 ‘쏘타컬렉션(SoTA : Collection)’은 최첨단 기술이라는 뜻과 앞서가는 트렌드라는 의미를 지닌 State-of-The-Art(SoTA)와 Collection의 합성어로, 새로운 문화와 기술적 트렌드로 시장을 선동하며 호텔, 주거시설, 생활형 숙박시설의 운영과 판매, 컨설팅을 돕기 위해 만들어졌다. 전문화된 운영 인력과 신뢰를 기반으로 투자자와 지속적인 관계를 구축하며 수익을 최대화할 뿐만 아니라 데이터 기반 판매전략과 마케팅 툴을 제공하며 새로운 숙박 경험의 패러다임을 제시하고 있다.

쏘타컬렉션은 경험이 풍부한 호텔 운영사로서 혁신적인 IT 시스템과 운영 전문가들이 고객과의 모든 접점에서 최고의 경험을 제공할 수 있는 ‘위탁 운영’, 호텔이 최고의 가치를 창출할 수 있도록 숙박업계에 필요한 폭넓은 교육, 리소스, IT 시스템을 아우르는 브랜드 스탠다드를 제공하는 ‘프랜차이즈&파트너십’ 사업 등에 집중하고 있다.

호텔뿐만 아니라, 전국 6만여 객실에 이르는 생활형 숙박시설, 이른바 레지던스형 숙박 시설의 운영과 판매, 컨설팅도 이끌고 있어 주목된다. 관련법상 생활형 숙박시설은 위탁운영사를 통해 숙박 상품을 유통하게 되어있어 위탁운영사와의 잡음이 끊이지 않고 있다. 위탁운영사는 생활형 숙박 시설에 투자한 수분양자에게 바가지를 씌우거나 판매내역을 투명하게 공개하지 않는 등 수익 배분 문제가 꾸준히 불거져 왔다.

이 같은 생활형 숙박시설의 문제를 해결하고자 선보인 쏘타컬렉션은 가장 큰 문제인 숙소 운영의 불투명성을 차단하고, 전용 프로그램을 개발해 수분양자로 하여금 판매 현황, 운영비 지출내역 등 운영 전반을 실시간으로 모니터링 가능한 시스템이 특징이다

특히, 기존 위탁운영사들이 높은 비용의 인건비를 적용하던 영역을 IT 기술로 대체해 수분양자들의 운영비를 절감시킬 수 있으며 숙박업 내에서 최첨단 기술이 선사하는 편리함과 감동을 고객경험으로 제공한다는 포부를 담고 있다. 이미 송도, 여수, 부산 광안리 등 600여 객실이 쏘타컬렉션과 함께하고 있으며, 빠르게 제휴 및 직영 사업체를 늘리고 있다.

2) 객실 위탁 판매 서비스

온다는 급격히 온라인화 되어가는 숙박 산업 변화에 발맞춰 호텔 컨설팅 및 운영까지 맡아주는 객실 위탁 판매 서비스(GSA, General Sales Agency)도 제공한다. GSA는 급격히 온라인화 되는 객실 판매 변화에도 불구하고, 이를 이끌어줄 전문 인력이 부족한 숙박업소를 위해 판매 위탁과 컨설팅을 해주는 사업이다.

GDS(객실 판매중개 사업)에서의 거래 데이터와 PMS(S/W제공 사업)의 예약 데이터를 활용해 극도의 사업효율성을 확보중이며, 코로나19로 인해 수요가 급증하면서 온다의 새로운 성장 동력으로 자리매김 중이다.



SoTA : Collection은 자체 개발한 PMS 통합 객실 관리프로그램 ONDA 를 개발하고 공급하고 있습니다.



PMS 뿐만아니라 도어락, IoT, 키오스크 등으로 획기적이고 효율적인 호텔 운영을 도와드리고 있습니다

Ⅲ. 서비스 경쟁력

1. 코로나19 시대, 숙박산업의 디지털 전환

온다의 경쟁력은 숙박산업이 B2C에서 D2C로 변화하는 과정에서 반드시 필요한 핵심 요소를 갖춘 서비스라는 데에 있다.

첫째, 온다는 국내 최대 규모의 판매 네트워크를 보유하고 있다. 3만5천여 개에 달하는 국내 숙박 상품을 IT 기술을 통해 국내외 35개 이상의 채널에 유통하고 있다.

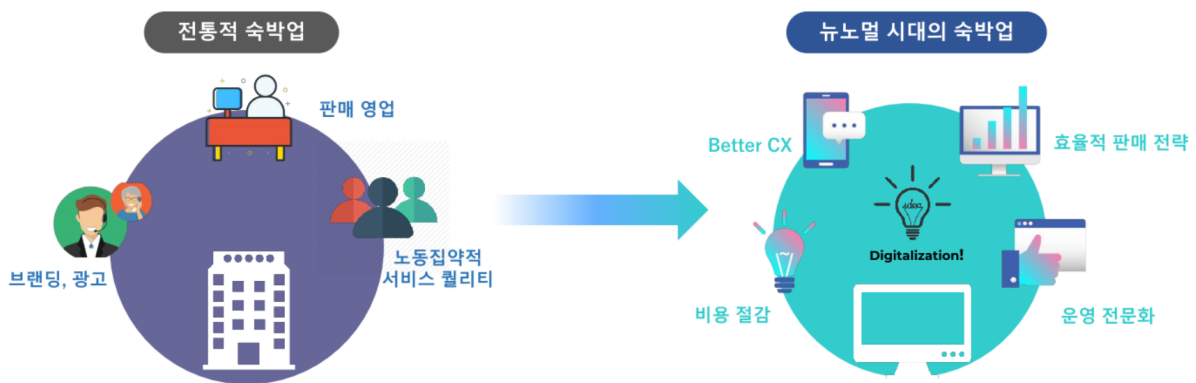
둘째, 온다는 객실의 온라인 판매를 극대화한다. 객실 유통뿐 아니라 반응형 홈페이지 제공을 통한 D2C 판매 촉진까지 단 하나의 SaaS로 제공되는 국내 유일의 서비스다.

셋째, 온다는 판매와 운영의 효율을 높인다. 각 업체의 자체 운영을 지원하기 위해 객실 정보(가격, 재고)가 유통망과 자동 연동되는 혁신적인 PMS Saas를 제공한다.

넷째, 온다는 기존에 일부 특급호텔만 가능했던 AI 판매전략 관리 시스템을 업계 전반으로 확대한다. 온다에 축적된 빅데이터를 통해 소비자의 행동을 이해하고 예측해 수익을 극대화하는 판매전략을 구사할 수 있다.

다섯째, 위에서 명시한 온다의 서비스를 총망라한 위탁 판매 및 운영 서비스를 제공한다. 온다가 보유한 기술력과 전문인력을 활용해 숙박업의 성공 가능성을 높일 수 있다.

그 동안 숙박산업은 효율보다는 ‘휴먼터치’를 중요시 여기며 노동집약적 산업으로 분류돼 있었다. 그러다 전 세계가 코로나 19라는 전대미문의 위기를 맞게 되면서 숙박산업에도 새로운 변화가 생기기 시작했다.



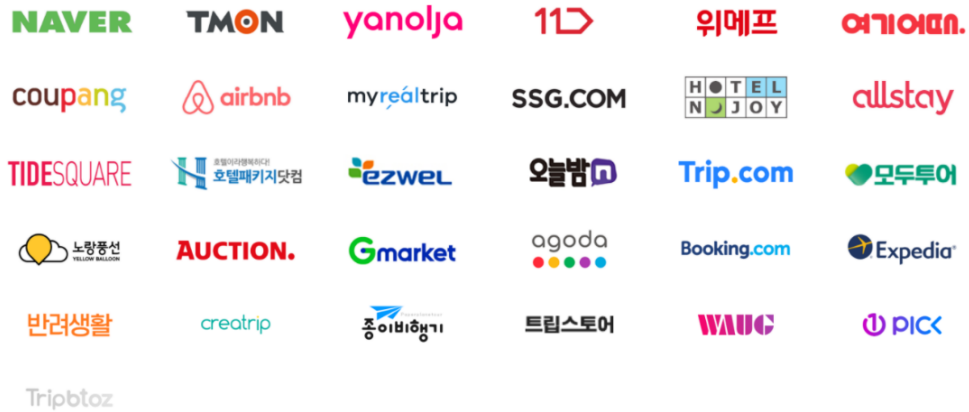
최근 숙박 산업은 인력중심의 서비스업을 벗어나 기술과 데이터를 활용한 디지털 산업으로 변화하고 있다. 온라인 상거래가 활발해지고, 기술적으로 검색 환경이 발전하면서 숙박 산업에도 D2C(Direct to Customer) 사업이 활성화되고 있는 것.

D2C 사업이 활성화되면 중간 플랫폼에 지급해야 할 수수료를 절감해 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있고, 회사가 가져갈 수 있는 마진을 높일 수 있다. 또한, 소비자와 직접 소통해 고객 충성도를 높이는 마케팅(CRM)을 직접 한다는 장점도 있어 숙박업체들은 OTA 의존하던 기존 방식을 벗어나 D2C로 직접 고객을 확보하려는 움직임을 보이고 있다.

온다는 새로운 시대에 호텔을 포함한 많은 숙박업이 필요로 하는 역량을 통합적으로 제공하며 위기를 기회로 탈바꿈해주는 기업으로 성장해 나가고 있다.

2. 온다가 이룬 기록들, 압도적 국내 1위 숙박 B2B 플랫폼

수많은 제휴사가 ONDA와 함께합니다.



코로나19 여파로 국내 관광산업의 큰 불황 속에서도 온다는 2021년 역대 최대 실적을 달성했다. 2016년 회사 설립 후 단 한차례도 매출 성장세가 끊긴 적이 없으며 2020년 거래액 741억, 2021년에는 1002억원의 거래액을 기록했다. 2017년 대비 매출과 거래액은 약 5배 증가했고, 가입 점주 및 운영 객실수도 3.3배가량 확대됐다. 현재 온다를 이용하고 있는 호텔, 리조트, 펜션 사업주들은 5000개가 넘는다. 객실당 평균 거래액도 2020년 7월 기준 지난 3년간 약 1.4배 상승했다.

여행 관광 산업이 전반적으로 어려움을 겪고 있는 가운데 온다가 이런 좋은 성적을 낼 수 있었던 이유는 탄탄한 네트워크와 풍부한 데이터를 기반으로 객실 판매를 극대화시켰기 때문이다. 온다는 국내 숙박 판매 네트워크 서비스(온다 API) 기업 중 최다 판매 채널과 최다 숙박상품을 보유하고 있다.

IV. 향후 목표 및 계획

ONDA 앱스토어 = 숙박업 eco system

ONDA 없이는 숙박업 운영을 상상 할 수 없는 세상을 만들어 가고 있습니다



숙박산업의 디지털화를 선도하는 기술 중심의 기업 온다는 지난 4년간 수많은 1등 타이틀과 기술 서비스들을 통해 혁신성과 전문성을 인정받았다. 수많은 정보의 비대칭을 온다만의 플랫폼, 앱, 기술로 혁신하며 더 나은 숙박 운영 관리 생태계를 만들어 나갈 예정이다. 올해는 국내에서 이룬 성과와 그간 축적한 노하우를 바탕으로 아시아, 북미, 유럽 등 글로벌 시장 공략을 본격화한다. 전 세계의 기업 및 개인 숙박업자들이 모두 D2C 직접판매를 할 수 있는 세상을 여는 숙박업의 게임 체인저가 되는 것이 궁극적인 목표다.

갈수록 주거와 숙박의 경계가 사라지고 있다. ‘한달살기’, ‘미니멀라이프’, ‘디지털노마드’ 라는 말이 나오는 것처럼 멀지 않은 미래에는 주거라는 공간도 다르게 해석될 것이다. 어느 순간 내 방도 숙박시설로 바뀔 수 있는 사회, 누구나 숙박 공급자와 소비자가 될 수 있는 사회로 나아갈 것이고, 온다는 이런 변화의 중심에 서서 보다 편리한 해결책을 제기하기 위해 기술적인 투자를 아끼지 않고 있다.

현재 온다의 비즈니스 모델은 국내외를 통틀어 벤치마킹할 수 있는 선례가 없다. 온다는 무엇인가를 따라가기 보다는 온다만의 기술과 서비스 경쟁력으로 글로벌 시장에 성공적으로 진출하여 독보적인 한국의 플랫폼으로 의미있는 발자취를 남길 계획이다.

*** 감사합니다 ***