원온컴퍼니
회사소개서

사람과 사업의 고유한 가치를 브랜드로 키우는 마케팅 회사

하는 일	**메타 광고·인스타그램 운영** (브랜드 전략·디자인, 브랜드 육성과 공동 사업)
주요 고객	**로컬 업장, 병원, 골프 업계, 개인 브랜드**
보고	**매주 리포트** (월간 보고서, 분기 점검 미팅)
연락처	**010 8905 3297** (oneon1o19@gmail.com)

원온이라는 이름

One On	골프에서 한 번에 그린에 올리는 샷. 목표와 상황을 정확히 보고 맞는 전략을 실행하겠다는 뜻으로 가져왔다.
One & Only	사람과 사업마다 다른 고유한 가치. 아직 알려지지 않은 이야기를 찾아 브랜드로 만든다.
Select	성장 가능성이 있는 사람과 사업을 고른다. 예산 규모와 함께 사람에 대한 신뢰, 제품의 가치, 성장 의지를 본다.
Build	브랜드 전략, 디자인, 콘텐츠, 광고를 따로 돌리지 않고 하나로 잇는다. 주요 결정에는 고객이 함께한다.
Scale	매출과 함께 신뢰가 쌓이는 성장을 목표로 한다. 가능한 범위와 한계는 처음부터 말한다.

이 문서에 담은 것

항목	내용	쪽
기준과 고객	원온이 지키는 다섯 가지, 함께하는 업종과 확인하는 규칙	2
서비스	메타 광고, 인스타그램, 브랜드 전략·디자인, 브랜드 육성	3–4
AI와 운영	AI와 사람이 나눠 하는 일, 매일·매주·매월·분기 업무	5
절차와 사례	진행 5단계, 골프 계정 사례 2건	6
비용과 연락	비용이 나뉘는 방식, 함께하는 곳, 시작하는 순서	7

일하는 기준

돈만 좇지 않는다

얼마를 벌 수 있는지와 함께 누구와 어떤 가치를 만들지를 본다. 아래 다섯 가지는 계약서, 제안서, 리포트에서 그대로 확인할 수 있게 한다.

필요에 맞는 제안	지금 문제를 먼저 진단하고 필요한 일부터 제안한다. 필요 없는 상품은 권하지 않는다.
정직한 설명	할 수 있는 것과 없는 것을 먼저 말한다. 확인되지 않은 성과는 보장하지 않고, 무엇으로 성과를 볼지 시작 전에 정한다.
장기적인 신뢰	당장 반응을 얻으려고 불안을 자극하거나 브랜드 신뢰를 깎는 표현은 쓰지 않는다. 업종 규제와 플랫폼 정책을 지킨다.
지속 가능한 관계	범위·일정·비용·책임을 계약 전에 정하고, 양쪽이 감당할 수 있는 조건으로 시작한다.
당사자의 선택	원온은 제안하고, 결정은 고객이 한다.

함께하는 고객

업종마다 쓸 수 있는 말이 다르다

고객	하는 일	확인하는 규칙
로컬 업장	음식점, 주류 도매, 스튜디오처럼 지역 손님이 찾아오는 사업. 검색에 걸리는 계정과 상담·예약으로 이어지는 길을 만든다.	표시광고법, 주류거래질서 고시
병원	진료과별로 소재를 나눠 테스트하고 상담 신청 1건당 비용으로 성과를 본다.	의료광고 사전심의, Meta 건강 광고 정책
골프 업계	아카데미, 골프장, 레슨 스튜디오. 시즌과 레슨 수요에 맞춰 숏폼과 광고를 돌린다.	광고 노출 지역 설정, 협찬 표기
개인 브랜드	프로 선수, 강사, 크리에이터. 계정 방향부터 수익 모델까지 같이 짠다.	협찬 표기, 초상·음성 사용 동의

고객 수를 늘리기보다 맡은 업종을 깊게 아는 쪽을 택했다.

서비스 1. 메타 광고 운영

문의 1건 비용을 기준으로

왜 하나	광고는 상담과 예약으로 이어질 때 의미가 있다. 인스타그램·페이스북 광고를 문의 한 건이 얼마에 들어오는지 기준으로 세팅하고 운영한다.
맞는 고객	광고비는 쓰는데 어디서 문의가 오는지 모르는 곳, 광고를 처음 시작하는 지역 사업
진행 방식	① 계정·측정 세팅: 픽셀과 전환 API를 연결하고 상담 신청·예약 클릭을 전환으로 기록 ② 소재 기획·제작: 경쟁사가 오래 돌리는 광고를 조사하고 주제별 소재 3~5종 먼저 제작 ③ 게재·최적화: 소재별 문의 수와 문의당 비용을 비교해 반응 좋은 소재로 예산 이동 ④ 리포트·개선: 매주 숫자를 보고하고 다음 주 소재와 예산 방향 제안
받는 것	광고 계정 진단과 측정 세팅, 경쟁 광고 조사 자료, 소재 시안과 집행 소재, 주간 리포트(노출·클릭·문의 수·문의당 비용), 월간 정리와 다음 달 계획
약속	측정 기준은 시작 전에 정한다. 광고비는 고객 계정에서 직접 결제하고 운영비와 따로 안내한다. 규제 업종은 심의·법무 확인 후 게재한다.

서비스 2. 인스타그램 운영

들어온 사람이 문의하게

왜 하나	광고를 보고 계정에 들어온 사람이 몇 초 안에 무슨 곳인지 알고 문의할 수 있어야 한다. 프로필 정리부터 콘텐츠 기획, 촬영, 발행까지 맡는다.
맞는 고객	계정은 있는데 게시물이 문의로 이어지지 않는 곳, 대표가 직접 나오는 개인 브랜드
진행 방식	① 계정 진단: 이름, 소개글, 링크, 하이라이트, 고정 게시물을 점수로 보고 고칠 순서 결정 ② 프로필 정리: 검색에 걸리는 이름, 문의로 이어지는 링크, 고객이 묻는 순서대로 하이라이트 ③ 콘텐츠 운영: 잘 되는 형식을 조사해 월간 계획을 세우고 릴스·캐러셀 제작과 발행 ④ 성과 보고: 조회, 도달, 저장, 팔로우, 문의 정리. 반응 좋은 게시물은 광고 소재로 사용
받는 것	계정 진단 리포트, 프로필·하이라이트·고정 게시물 정리, 월간 콘텐츠 계획과 대본, 릴스·캐러셀 제작과 발행, 월간 성과 보고
약속	제작 수량과 일정은 미리 정한다. 게시 전에 고객 승인을 받는다. 팔로워나 조회수를 사서 늘리지 않는다.

서비스 3. 브랜드 전략과 디자인

선택할 이유부터

왜 하나	고객이 이 브랜드를 고를 이유가 분명해야 광고와 콘텐츠도 같은 말을 한다. 포지셔닝과 핵심 메시지를 정하고 모든 접점에 같은 기준을 쓴다.
맞는 고객	새로 시작하는 사업, 채널마다 말과 모양이 달라진 브랜드, 리뉴얼이 필요한 곳
진행 방식	① 진단: 고객·브랜드 현황, 경쟁 대안, 구매 결정 요인 확인 ② 포지셔닝·메시지: 선택할 이유, 핵심 메시지, 실행 우선순위 정리 ③ 시각 방향: 로고, 컬러, 서체, 톤과 적용 기준 ④ 선택 제작: 웹, 상세페이지, 패키지, 홍보물을 규격·수량·납기 합의 후 제작
받는 것	브랜드 진단과 포지셔닝 보고서, 핵심 메시지와 소개 문안, 로고·컬러·서체 기준, 합의한 제작물 원본 파일
약속	산출물과 수정 횟수는 계약 전에 정한다. 근거 없는 최상급 표현은 쓰지 않는다.

서비스 4. 브랜드 육성과 공동 사업

성과가 나면 같이 나눈다

왜 하나	실력은 있는데 아직 알려지지 않은 사람과 사업이 있다. 브랜드 방향부터 수익 모델까지 같이 짜고, 성과가 나면 나눈다.
맞는 고객	프로 선수, 강사, 전문가, 크리에이터, 경쟁력 있는 제품을 가진 작은 사업
하는 일	계정 방향과 콘텐츠 설계, 광고·협찬 기회 발굴과 조건 협의 지원, 레슨·상품 등 수익 모델 기획, 마케팅으로 들어온 고객 기록과 정산
약속	첫 3개월은 초기 운영 기간으로 두고 성과를 본 뒤 조건을 다시 정한다. 수수료 기준과 정산 방식은 계약서에 적는다. 주요 결정은 당사자가 한다.

참여 방식 세 가지

방식	내용
서비스 수행	필요한 기획·제작·운영 업무를 정해진 범위와 비용으로 맡는다. 단발 프로젝트와 지속 운영으로 나눈다.
브랜드 육성	계정과 브랜드를 같이 키운다. 낮은 고정 운영비에 협찬·레슨 등에서 나온 성과 수수료를 더한다.
공동 사업	양쪽이 전문성·기획력·인력을 넣어 상품과 서비스를 운영한다. 기여 범위와 성과 배분을 합의한 프로젝트에만 쓴다.

AI 활용 방식

반복은 AI, 판단은 사람

조사, 제작, 리포트에 드는 시간을 AI로 줄이고 그 시간을 고객과 이야기하는 데 쓴다. 어떤 일을 AI에 맡기는지 미리 밝힌다.

업무	AI가 하는 일	사람이 하는 일
조사	경쟁 광고와 인기 콘텐츠 수집, 반응 수치 정리	고객에게 맞는 사례를 고르고 이유 설명
소재 제작	문구 변형, 이미지·영상 초안, 규격별 리사이즈	브랜드 톤 확인, 규제 문구 검수, 최종 선택
광고 운영	매일 성과 확인과 이상 징후 알림	예산 이동, 소재 교체, 타겟 조정 결정
리포트	숫자 집계와 기간 비교 표 작성	원인 해석, 다음 달 제안, 고객 보고
기록	소재마다 주제·훅·형식 태그를 붙여 쌓기	쌓인 기록으로 다음 실험 주제 결정

병원·주류처럼 규제가 있는 업종은 심의를 통과한 문구와 이미지 안에서만 AI가 조합한다. AI로 만든 가상 후기나 가상 환자는 쓰지 않는다.

운영 루틴

운영 고객 기준, 계약 범위에 따라 조정

주기	원온이 하는 일	고객이 받는 것	고객이 할 일
매일	광고 성과 확인, 이상 징후 대응, 댓글·DM 1차 확인	문제가 생기면 바로 연락	들어온 문의 응대
매주	소재별 성과 비교, 반응 낮은 소재 교체, 예산 조정, 다음 주 게시물 준비	주간 리포트	게시물·소재 승인, 현장 사진·영상 공유
매월	월간 성과 정리, 원인 분석, 다음 달 콘텐츠·광고 계획	월간 보고서와 다음 달 계획	계획 확인, 프로모션·일정 공유
분기	목표와 채널 구성 재점검, 계속·변경·확대 논의	분기 점검 미팅	다음 분기 목표와 예산 결정

답이 없다고 게시를 승인한 것으로 보지 않는다. 월간 계획에서 미리 승인받은 범위만 개별 승인 없이 진행한다.

진행 절차

단계	하는 일	받는 것
1. 진단	배경, 고객, 제품, 데이터, 목표를 확인하고 문제를 양쪽이 같이 이해한다.	진단 결과와 제안 범위
2. 설계	산출물, 일정, 역할, 성과 기준을 정하고 승인 담당자를 확인한다.	계약서, 측정 기준표
3. 실행	기획·제작·운영과 검수를 진행하고 합의한 품질과 납기를 지킨다.	제작물, 주간 리포트
4. 분석	성과, 비용, 반응과 그 원인을 보고 다음 실행 근거를 정리한다.	월간 보고서
5. 지속·종료	연장·변경·확대·종료를 논의하고 인계 범위를 확정한다.	계정·자료 인계 목록

계약이 끝나도 광고 계정, 콘텐츠 원본, 쌓인 데이터는 고객 것이다. 종료할 때 인계 목록을 같이 확인한다.

성과 사례

화면에 나온 숫자 그대로

골프 서비스 계정 메타 광고

지표	수치	직전 기간 대비
광고 노출	92.4만	▲ 192.4%
광고 도달	42.2만	▲ 91%
프로필 방문	1천	▲ 707.9%
팔로우	27	▲ 237.5%

전체 조회 83,929회 중 95%가 광고로 발생했다. 출처: Meta 비즈니스 스위트(고객사 계정)

골프 레슨 스튜디오 계정 정리

지표	수치
릴스 10개 합산 조회	약 27만
릴스 1개 도달	36,965
저장	1,081
평균 시청 시간	13초

작업 시작 후 일주일 기준. 10개 중 9개가 1만 회 이상, 최고 7.1만 회. 합산 조회수는 화면에 반올림돼 표시된 수치를 더한 값이다. 출처: 인스타그램 인사이트(고객사 계정)

성과는 업종, 지역, 예산, 경쟁 정도에 따라 달라진다. 위 숫자는 운영 방식을 보여주는 사례이고 같은 결과를 보장하지 않는다.

비용 구조

견적은 진단 후 범위를 정해서

어떤 견적이든 아래 네 항목으로 나눠 보여준다.

운영비	기획, 운영, 리포트 등 원온이 하는 일의 대가. 월 단위나 프로젝트 단위로 정한다.
매체 광고비	Meta, 네이버 등 광고 매체에 내는 돈. 고객 계정에서 직접 결제하고 운영비와 섞지 않는다.
제작비	촬영, 디자인, 인쇄처럼 따로 드는 비용. 규격·수량·납기를 정하고 승인을 받은 뒤 진행한다.
성과 수수료	브랜드 육성과 공동 사업에만 붙는다. 대상 수익, 비율, 정산 방식을 계약서에 적는다.

처음부터 큰 계약을 권하지 않는다. 진단으로 필요한 일을 확인하고 작은 범위에서 시작해 성과를 본 뒤 넓힌다.

함께하는 곳

로컬·유통	(주)창신주류, 이레푸드서비스(주)
골프	화성 CC, 솔루션 골프 스튜디오, L golf academy, Flog company

시작하는 순서

1. 상담	지금 상황과 목표를 듣는다. 전화 010 8905 3297, 이메일 oneon1o19@gmail.com
2. 진단	광고 계정과 인스타그램 계정을 보고 먼저 고칠 것을 정리한다.
3. 제안	필요한 일, 범위, 측정 기준, 비용을 나눠서 제안한다.
4. 시작	계약 후 측정 세팅부터 하고 첫 주간 리포트를 보낸다.