도도포인트 상품 소개서

한 포인트 앞서는 고객 마케팅, 도도포인트

포인트 적립 기반 고객관리 솔루션으로 CRM(문자 마케팅),고객 분석을 통해 고객의 재방문에 도움을 드립니다.

CONTENTS

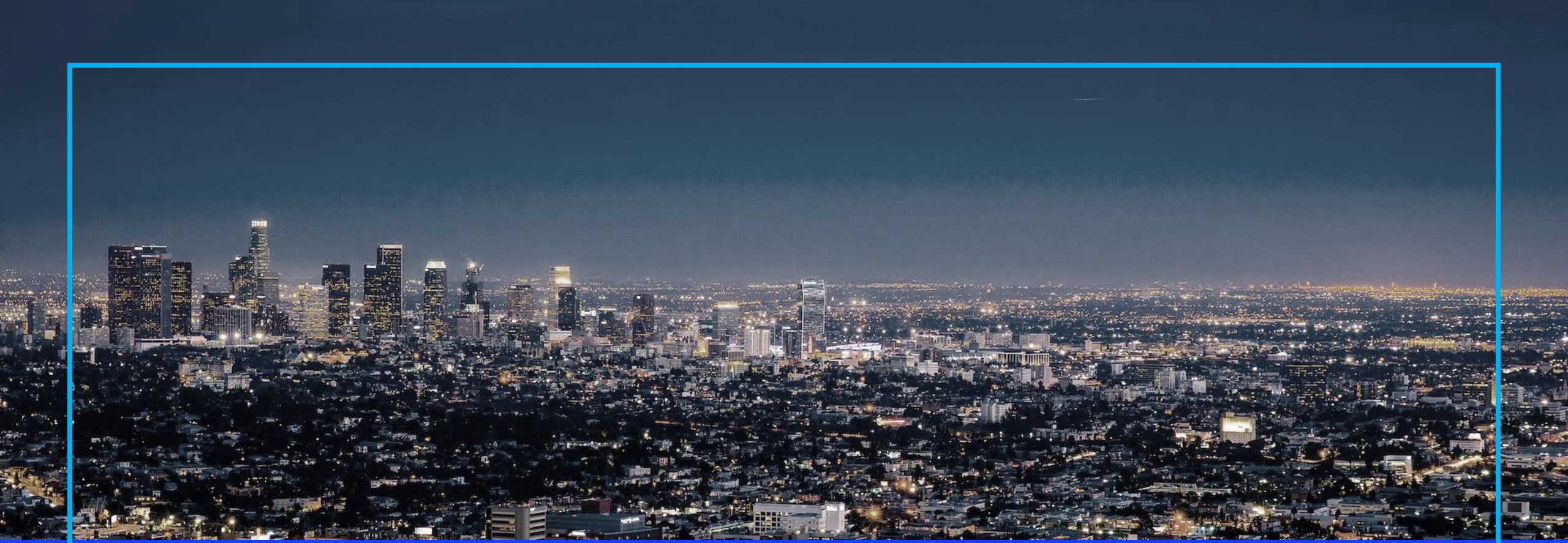
01. 회사소개

02.서비스 소개

03. 사용 방법 안내

04. 성공사례 소개

05. 진행 프로모션



01

회사 소개

회사 소개

01 회사 개요

회사명	주식회사 플레이스앤
대표이사	김재헌
주 사업분야	1. 포인트 적립 및 CRM 솔루션 2.원격 줄서기 솔루션 3.신규/재방문 고객 대상 광고 솔루션
임직원 수	47명(2025년 6월 기준)
설립일	2014년 10월 25일(2022년 2월 사명변경)
주소	서울특별시 강남구 테헤란로 20길 20, 8층(삼정빌딩)
사이트 주소	도도포인트 : https://www.dodopoint.com 나우웨이팅 : https://home.nowwaiting.co 회사 : https//placen.co.kr

2012년 포인트 및 적립 솔루션을 시작한 도도포인트와 2014년 원격 줄서기 사업을 시작한 나우버스킹 사업을, 그리고 2022년 야놀자에프앤비솔루션에서 25년 플레이스앤으로 사명을 변경했습니다.

전략/영업/제작까지 A to Z의 서비스를 제공하며, 외식/비외식 공간의 디지털화에 앞장서고 있습니다.

01 주 사업분야

줄서기, 리워드로 수집된 고객 데이터를 바탕으로 고객 맞춤형 마케팅 서비스를 제공하고 있습니다.
데이터 기반 마케팅 운영 컨설팅과 함께 디지털 광고를 통한 사업장 운영 효율화를 지원하고 있습니다.

place & : Digital Transformation of F&B Space

02

서비스 소개

서비스 소개

02 도도포인트

한 포인트 앞서는 고객 마케팅, 도도포인트

포인트 적립 기반 고객관리 솔루션으로 CRM(문자 마케팅),
고객 분석을 통해 고객의 재방문에 도움을 드립니다.
더불어, 디지털 광고 상품을 통한 수익 공유로 매장의
신규 매출 창구 개발을 지원합니다.

포인트 적립 &사용

- 핸드폰 번호 만으로 간단한 적립
- 알림톡으로 실시간 확인
- 별도 프로그램을 통한 손쉬운 POS 연동

문자 마케팅

- 생일,첫방문 등 자동 메시지 기능 지원
- 특정 고객 대상 수동 메시지 발송 가능
- 맞춤 마케팅 기반 높은 쿠폰 회수율

고객 분석

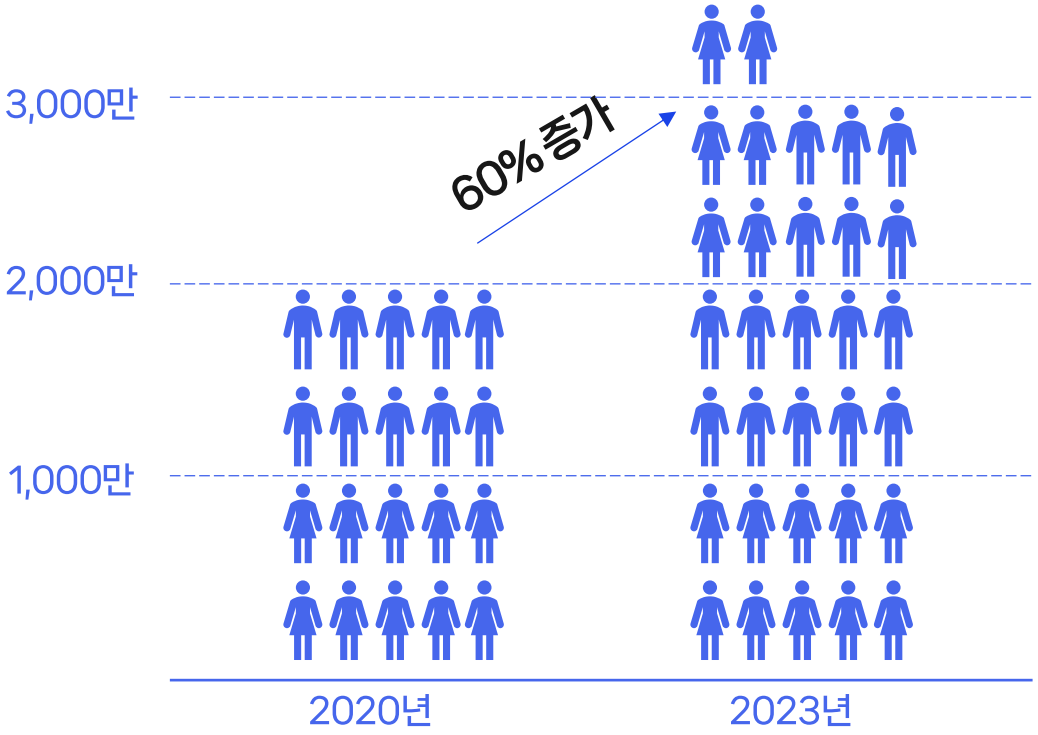
- 원하는 설정에 따른 고객 분류
- 요일 별, 시간 별 등 상세 데이터 확인
- 매장 월간 운영 리포트 제공

소상공인 상생

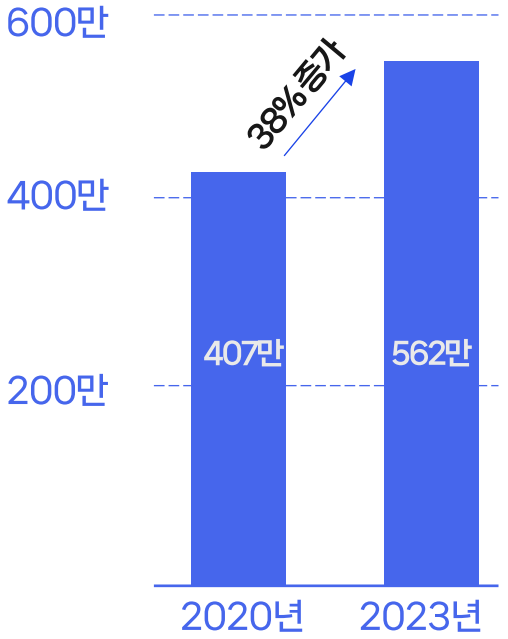
- 디지털 광고 상품을 통한 수익 공유
- 소상공인 신규 매출 창구 지원

02 도도포인트 : 누적 고객 / 월 이용 횟수

누적 고객 : 3,200만

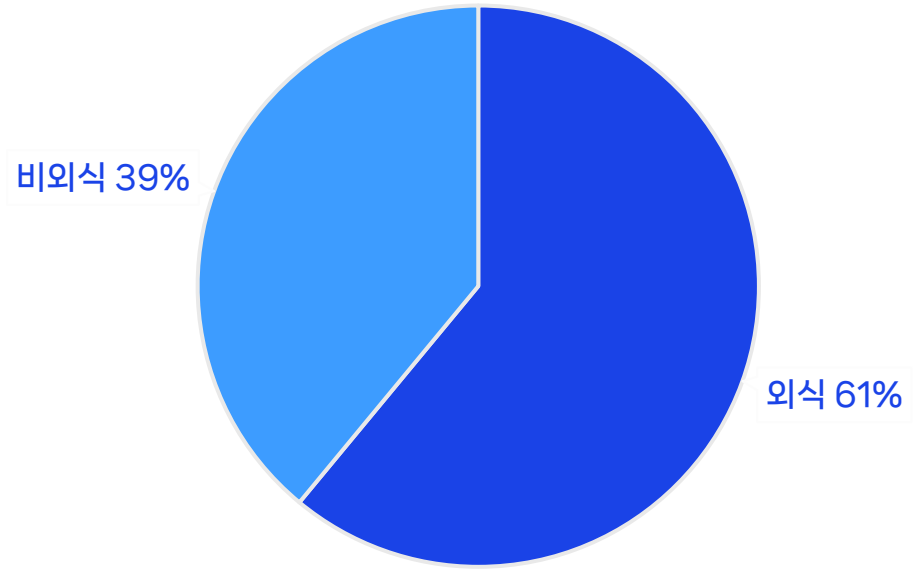


월 이용 횟수 : 562만

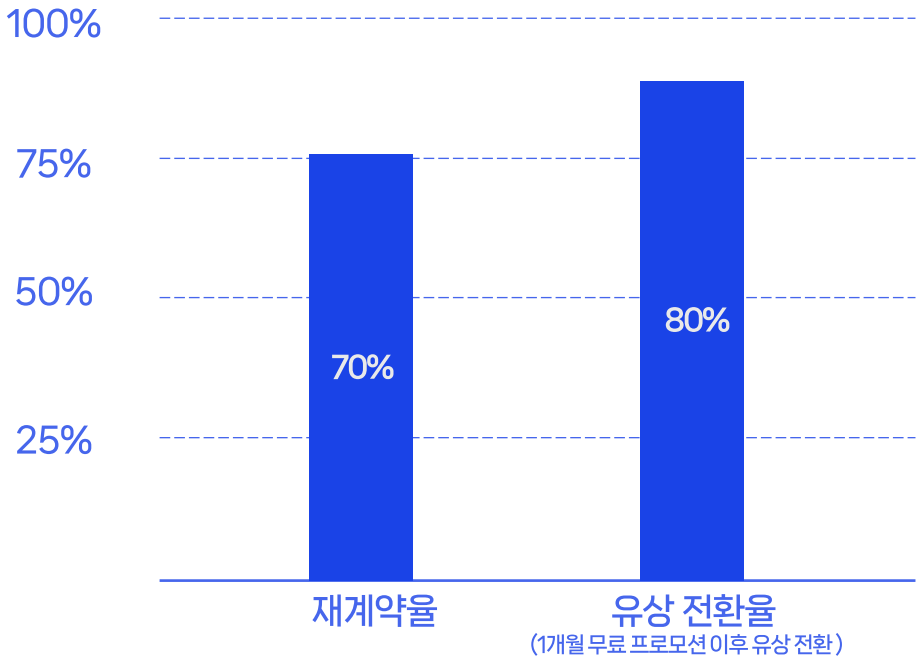


02 도도포인트 : 제휴 매장 / 재계약율(+유상 전환율)

누적 제휴 매장 : 32,000여개



재계약율 : 70%



02 도도포인트 : 주요 파트너

도입 고객사: 163개

외식 부문

육미제당

BánhPhở6
NEW YORK STYLE ASIAN CUISINE

정직한 육수, 맛있는 설렁탕
한촌설렁탕

ROLLING PIN
BAKERY & CAFE

premium beef & veggies
SHABUALLDAY

Pulmuone
풀무원푸드앤컬처

오마뎅

태극당

BRUNCH BEAN

bread&co.

BAS BURGER

비외식 부문

WASHENJOY

SHILLA STAY

may pure 메이퓨어+
DERMATOLOGY & AESTHETIC

NEWCO
뉴코노래타운

goodwill
굿윌스토어
Goodwill Store

도소매 부문

이브자리
GOOD BEDDING

LENSME

NIKE

best sleep
z-cube

Roem

서비스 부문

coway

Dongkook
동국제약

Roum
YOGA&PILATES

I'M PILATES
& FLYINGYOGA

FRANCOISPET

SKINCEUTICALS

서비스 소개

02 도도포인트 : 소비자 app

일반 사용자(B2C)를 위한 소비자 app

모든 매장의 보유 포인트를 한 눈에 확인 할 수 있으며,
'인기','혜택 좋은' 등의 매장 추천 & 이벤트,프로모션
등 app을 통한 매장 소식 알림이 가능합니다.

누적 app 설치 건수

297,297건

App 사용(보유) 유저

287,439명 이상

MAU(월간 활성화 이용자)

66,107명 이상

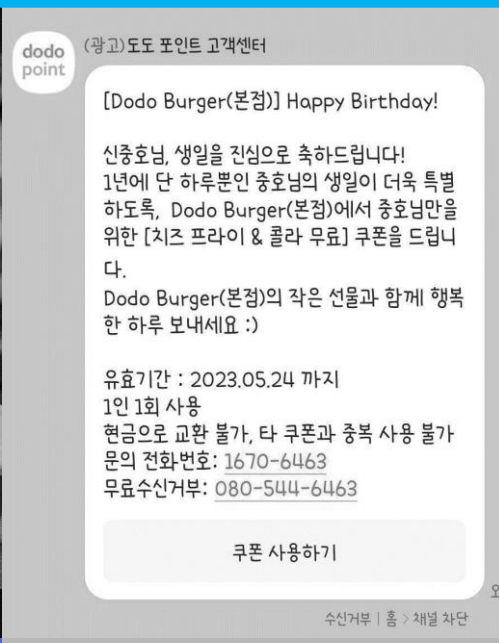
*23년 3월 신규 앱 런칭 이후
*Android / IOS 포함

03

사용 방법 안내

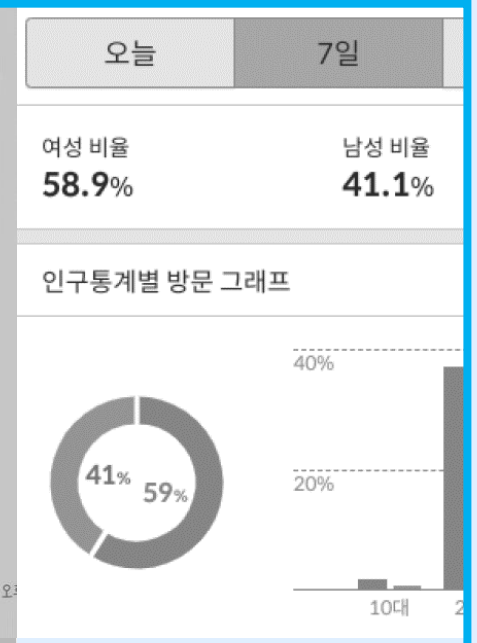
포인트 적립/사용

누구나 쉽고, 빠르게



CRM(문자 마케팅)

우리 매장의 신규 소식 알림이



고객 분석

한 눈에 확인하는 데이터

사용방법 안내

03 포인트 적립/사용

퍼센트(%) 적립

구매액의 n% 적립
누적 포인트는 현금처럼 사용

스탬프 적립

메뉴 당 1P 적립
특정 횟수에 따른 상품 제공

선불권 사용

특정 금액 충전
충전 이후,차감식으로 금액 소진

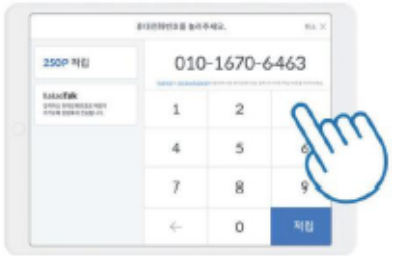
포인트 적립

03 고객 직접 적립 by 태블릿

01. 포인트 적립 안내

고객 결제 진행 시, 포인트 적립 유도
ex) 고객님, 앞에 보이시는 태블릿에
전화번호 입력해주세요!

02. 전화번호 입력



동의 시, 설치된 태블릿을 통해
전화번호 기입 안내
*첫 고객 시, 수신 동의 절차 진행

03. 적립 포인트 확인

설정된 적립 방식(%,스탬프)에
따른 포인트 알림(카카오톡)

04. 친구 맺기

매장과 카카오톡 플러스
친구 추가 유도

03 직원 적립 by 포스(POS)

01.
결제 금액 &퍼센트 입력

포스 내 도도포인트 팝업을 통해
결제 금액과 퍼센트(%)입력
*퍼센트 적립 시

02.
고객 추가 정보 기록

고객 성함, 성별, 생일 등 개인정보 문의
*사유 설명 : 생일 쿠폰 발행을 해드리기
위해 개인정보를 확인할 수 있을까요?
(고객 태블릿 직접 입력 가능)

03.
적립 완료

적립 완료 시, 고객에게 포인트 적립
내용 카카오톡 자동(즉시) 알림

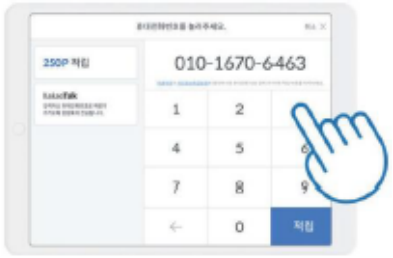
포인트 사용

03 고객 직접 사용 by 태블릿

01. 포인트 사용 요청

고객의 포인트 사용 요청
ex) 포인트 사용 할께요

02. 내용 입력



고객 전화번호 &
사용 포인트 입력

03. 승인번호 발송

카카오톡 or 문자로
승인번호 발송

04. 사용 완료

포인트 사용 완료

03 직원 적립 by 포스(POS)

01. 사용/조회 클릭

포스 기기의 사용/조회 클릭

02. 승인번호 확인

고객이 확인 한 승인번호 재 확인 후
포인트 사용 처리

03. 사용 완료

포인트 사용 완료

사용방법 안내

03 CRM(문자 마케팅)

자동 문자 메시지

첫 방문,생일 쿠폰 등 설정에 따른 자동 문자 전송

한 번만 설정해 두시면 재방문을 유도하는 프로모션 문자가 자동 발송됩니다. 일일이 챙기기 힘든 이벤트, 프로모션 알림 자동 문자 설정으로 편리하게 관리하세요!

수동 문자 메시지

원하는 고객 대상, 프로모션 성과 확인을 위한 수동 문자 전송

우리 매장의 고객 데이터를 기반으로 우리 매장 고객'만'을 위한 개인화된 메시지를 보내보세요! 고객 데이터와 상세 필터 기능을 통해 고객의 재방문율을 보다 높일 수 있습니다.

사용 방법 안내

03 CRM(문자 마케팅)_자동 : 신규 고객

만나서 기뻐요. 당신을 환영해요!

실시간 웰컴 메시지(4.01%)는 그렇지 않은 웰컴 메시지(0.40%)보다 10배 이상 회수율이 높다고 합니다.
처음 만나자마자 건네는 인사와 만난지 한 달이 지난 후에 받는 인사의 느낌 차이를 생각하면 쉽게 비교가 되겠죠?

13% 회수율

26배 발송 비용 대비

*D 카페 사례

OO 고객님, D 카페입니다^^

숨이 턱턱 막히는 무더운 여름, 뜨거운
열기를 종춘의 자랑인 찰떡빙수 3종으로
시원하게 극복하시라고 [찰떡빙수 3종
3,000원 할인쿠폰]을 발급해드렸습니다 :)

시원한 D 카페에서 맛있다고소문난 찰떡빙수 드
시면서 꿀같은 여름휴가 어떠세요? ^^

사용 방법 안내

03 CRM(문자 마케팅)_자동 : 생일 고객

가장 특별한 날, 가장 특별한 쿠폰을!

일년 중 가장 기다려지는 날을 꼽자면, 바로 생일 아닐까요? 사람들이 손꼽아 기다리는 생일은 매장에서도 마케팅 하기 좋은 '특별한 날'입니다.
통계 데이터에 따르면, 모바일 생일 쿠폰은 고객 전체를 대상으로 발송한 메시지보다 2배 이상 높은 회수율을 보이고 있습니다.

45% 회수율

32배 발송 비용 대비

*A 카페 사례

안녕하세요. A 카페입니다.

생일을 진심으로 축하드립니다.
본 쿠폰을 받으신 분은 매장을 방문하시면
[1잔의음료를 무료]로 드실 수 있습니다.

카운터에 오셔서 직원에게 문의하세요.
*기간 5/1~5/31 까지

사용방법 안내

03 CRM(문자 마케팅)_수동

매장 환경에 맞는 상세 필터 사용하기

매장 정보나 신메뉴 홍보, 매장 이벤트 안내 메시지로도 활용 가능합니다.

회수율

35%

발송 비용 대비

28배

고객님, W 버블티 카페입니다.

따뜻한 봄날 시험보느라 고생했을
학생들을 위해 [모든 버블티 음료 1+1
쿠폰]을 드립니다.

맛있게 드시고 더워지는 계절에
건강관리도 잘 하세요!

*W 버블티 카페 사례

다양하게 활용하는 수동 문자 메시지

눈, 비가 오거나 손님이 뜸한 시간대 등 비수기에 이벤트 메시지를 보내세요.

날씨

눈이 오나 비가 오나 B네일 이벤트 안내

눈 혹은 비가 오는 날, 당일 예약 회원에게 수량 한정
고급 네일 리무버를 증정합니다!

시간

오전 예약 회원을 위한 '해피아워' 이벤트!

평일 오전 예약자분들을 위한 특별 이벤트! 데미지 클리닉을
무료로 시술해드립니다. 자세한 상담은 카톡으로 부탁드려요~

급하고 중요한 공지, 비정기 행사 소식을 회원에게 빠짐없이 전달해보세요.

공지

입시명문 M학원 김수만 선생님 휴강 공지

내일(7/14) 김수만 선생님의 강의는 모두 휴강합니다. 보충 강의는
16일 동일한 시간대에 실시하오니 잊지 말고 참여하세요~!

사용방법 안내

03 고객 분석

방대한 데이터 기반 고객 관리

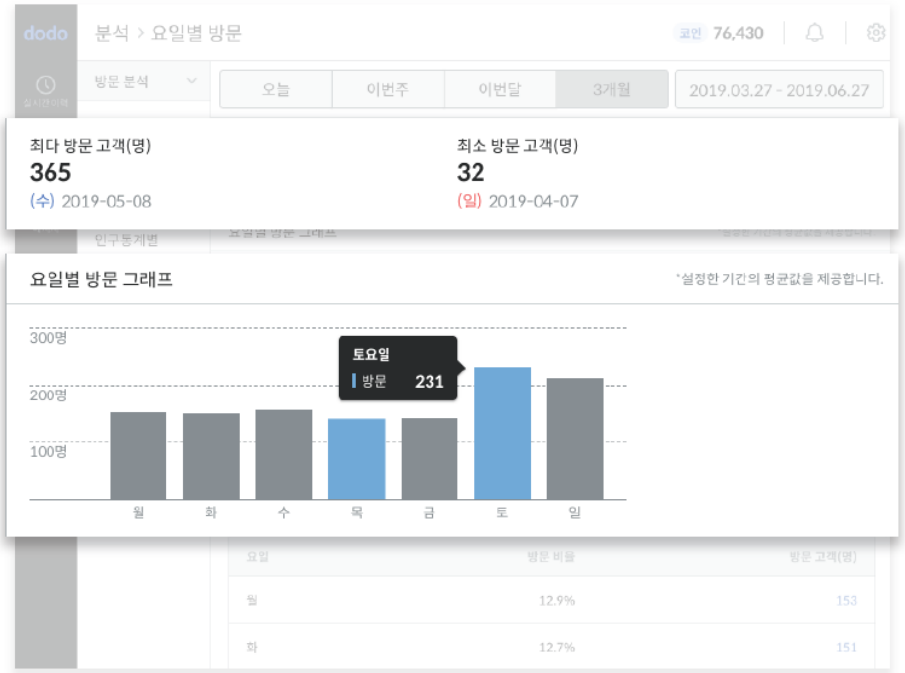
요일, 시간대 별 고객 데이터를 확인하여 시점 별 고객 분석과
이를 기반으로 한 프로모션, 이벤트를 진행할 수 있습니다.

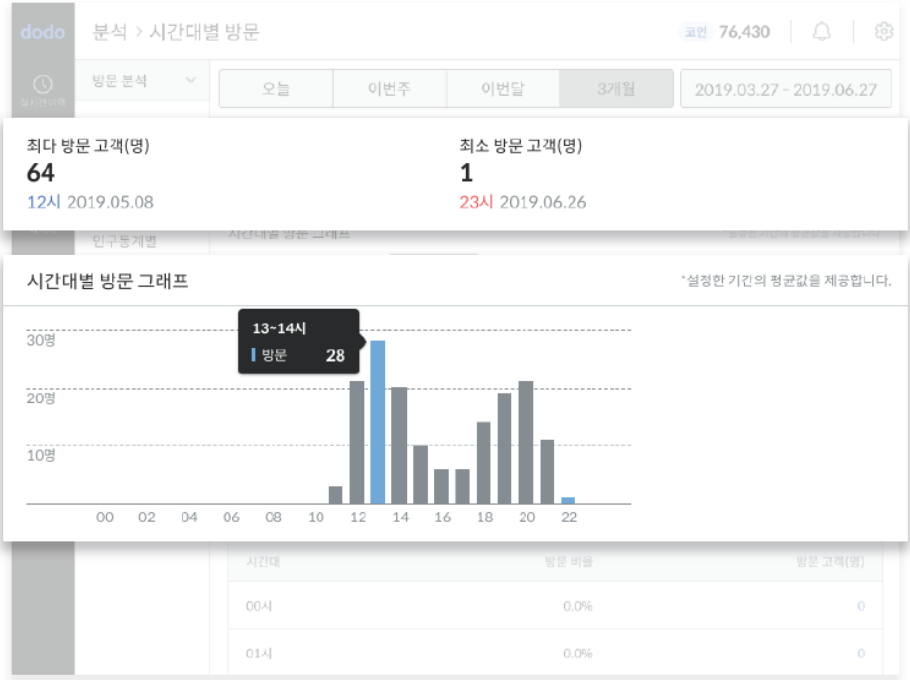
요일 별

우리 매장에는 무슨 요일에 많이
방문하는지, 한 눈에 확인하세요.

시간대 별

우리 매장은 언제 한가한지
확인하고, 프로모션을 진행해보세요.



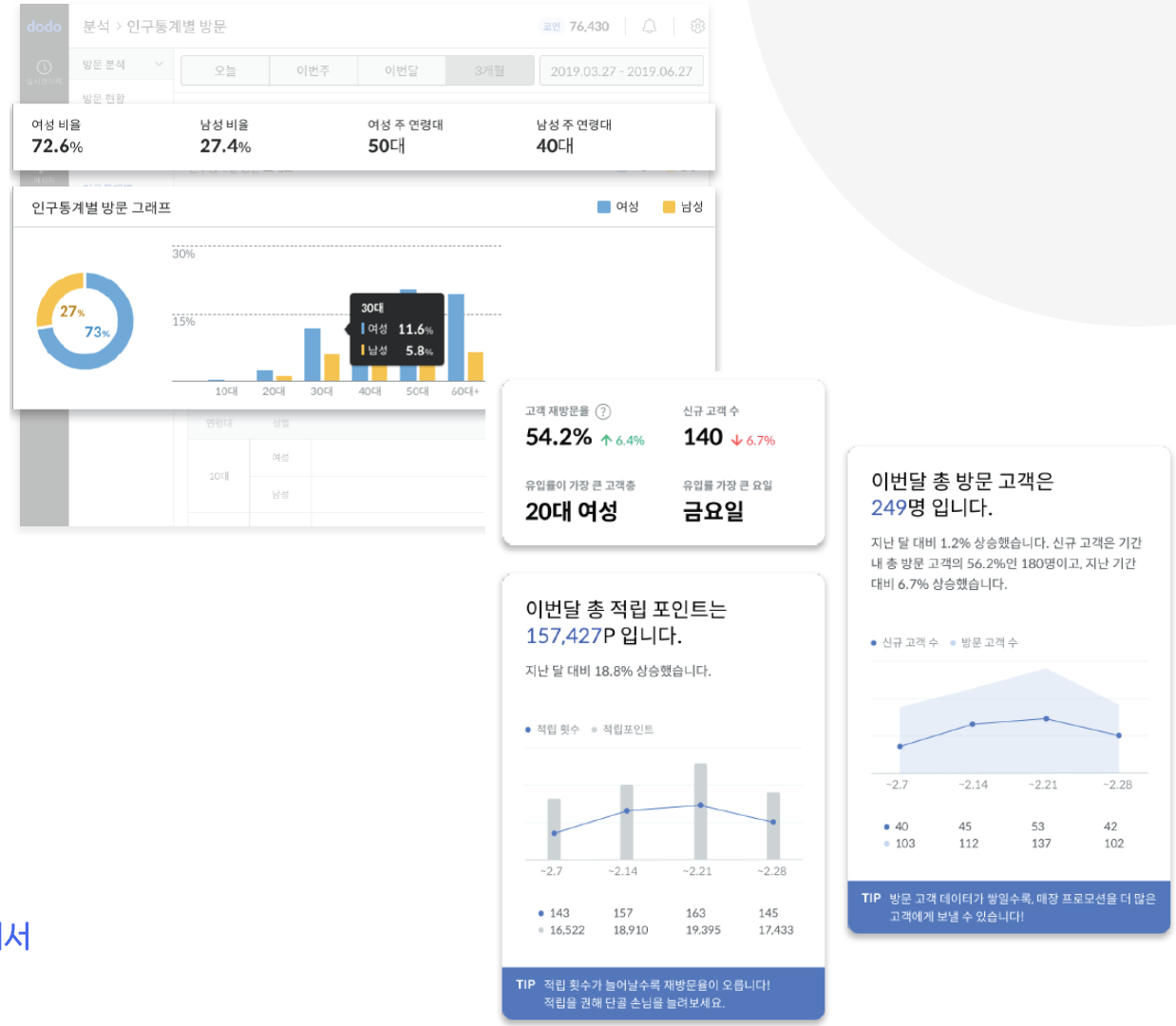


사용방법 안내

03 고객 분석

방대한 데이터 기반 고객 관리

성별과 나이를 기반으로 주 매장 방문 연령대를 확인할 수 있으며, 월별 리포트를 통해 우리 매장의 인사이트를 확인할 수 있습니다.



인구 통계별

우리 매장 단골 손님의 정보를 확인하고, 수동 메시지로 타겟 마케팅을 진행해보세요.

월별 리포트

우리 매장의 한 달을 정리해서 보내드립니다.

04
성공사례

"성공하는 사장님들의
도도포인트 활용 방법"

성공 사례

04 한촌설렁탕 : 인수 이후 매출 5배 상승

배달은 월급이고, 고객 DB 관리는 저축이라 생각합니다

Q.많은 자영업자분들은 코로나로 인해 많은 어려움을 경험하셨는데, 한촌설렁탕은 이 부분을 어떻게 극복하셨을까요?

A. 한촌설렁탕도 코로나 시작 이후 침체기를 겪게 되었습니다. 이에 오랜 고민 끝에 배달과 포인트 적립을 도입하게 되었습니다. 물론 초기 반발도 있었으나, 현재 많은 매장에서 배달과 포인트 적립을 통해 그 효과를 보고 있습니다.
배달은 코로나로 인해 성장하는 사업이었으며, 도도포인트를 통한 고객 DB 관리와 고객 관리 프로그램(CRM)은 단골 고객 확보에 특히 효과적 이었습니다.

Q. 도도포인트에 대해 말씀 해 주셨는데, 이 부분 추가적으로 말씀해주실 사항이 있을까요?

A. 도도포인트는 매장 관리 서비스로서 포인트 적립 및 사용, 고객 관리 프로그램(CRM) 등 고객 관리를 위해 필수적인 서비스입니다. 한촌설렁탕은 도도포인트와의 제휴를 통해 많은 지점에 도도포인트를 활용하고 있는데요. 포인트를 사용함으로써 금액적인 혜택을 갖게 해주는 장점이 있습니다.
추가적으로 고객 관리 프로그램(CRM)을 통해 한촌에서 진행하는 프로모션, 이벤트가 있을 때 이를 알림으로써 다시금 고객이 저희 매장을 방문하는데 큰 역할을 하고 있습니다.

한촌설렁탕의 더 많은 이야기는 우측 QR 코드를 확인해주세요!

성공 사례

04 코벤트마켓 : 도도포인트 운영 노하우

저희는 효율적인 공간 활용과 직원의 적립 문의를 위해 포스기에서 도도포인트를 사용하고 있습니다

Q. 고객 정보를 쌓으신 노하우와 운영 관련된 팁이 있으실까요?
A. 저희는 항상 결제 시, 적립에 대해 문의드립니다. 이미 알고 계신분들은 자연스럽게 결제와 함께 포인트 적립을 도와드리고, 포인트 적립을 잘 모르시는 분들은 도도포인트 소개와 함께 신규 가입을 도와드리고 있습니다.

한 가지 참고 사항으로 저희는 효율적인 공간 활용과 직원의 적립 문의를 위해 포스기에서 도도포인트를 사용하고 있습니다. 태블릿과 포스기를 고민하다 공간 활용과 함께 직접 이야기로 적립에 대해 문의/요청하는 것이 효율적이라 생각했습니다. 직원이 계산과 함께 적립 여부에 대해 직접 문의를 드리며 고객 DB를 빠르게 쌓을 수 있었습니다.

코벤트마켓의 더 많은 이야기는 우측 QR 코드를 확인해주세요!

성공 사례

04 감동식당 : 카카오톡 친구를 통한 효과적 고객 마케팅

체계적인 마케팅 활동이 가능 해졌고 단골 확보에 긍정적인 영향을 미쳤다고 생각하고 있습니다.

Q. 도도포인트를 도입하신 계기가 있으실까요?

A. 고객 관리의 필요성에 대해 고민하던 중, 도도포인트를 알게 되었습니다. 반신반의로 시작했는데, 도입 이후 많은 장점들이 생겼습니다.

첫 번째로 고객 DB 확보입니다. 이전에는 기존 고객 대상으로 신규 이벤트를 알릴 수 있는 방도가 없었으나 도도포인트의 고객 DB를 통해 이벤트를 알리고 재방문을 유도할 수 있게 되었습니다.

두 번째는 카카오톡 연동입니다. 포인트 적립 시, 도도포인트 적립 알림과 함께 매장 카카오톡 채널 연동이 가능합니다. 이에 따라 저희 매장의 카카오톡 채널 초대 접근성이 쉬워졌고, 저희 매장의 채널 가입을 고객 부담을 최소화하면서 가입을 유도할 수 있었습니다.

감동식당의 더 많은 이야기는 우측 QR 코드를 확인해주세요!

05

진행 프로모션

진행 프로모션

05

1개월 무료 프로모션

1개월 무료로 사용해보시고 도입 결정하세요.

우리 매장에 도입 시, 효과가 있을까? 도입했는데 효과가 없으면 어떻게 하지?
이제 고민은 그만!

1개월 무료 프로모션으로 월 이용료 걱정없이, 태블릿 구매 걱정없이 도입을 테스트해보세요!

- 대상 : 신규 가입 고객
- 혜택
  - 신규 가입 시, 1개월 이용권 무료 제공
  - 태블릿 무상 지원(1개월 간)

- 참고 사항 : 1개월 이용 만료 후, 해지 시에도 별도 위약금 없음

한 포인트 앞서는 고객 마케팅

도도포인트

Copyright Place& Co., Ltd. All rights reserved.