



상품 소개서

도도포인트

yanolja F&B solution

01
서비스 소개

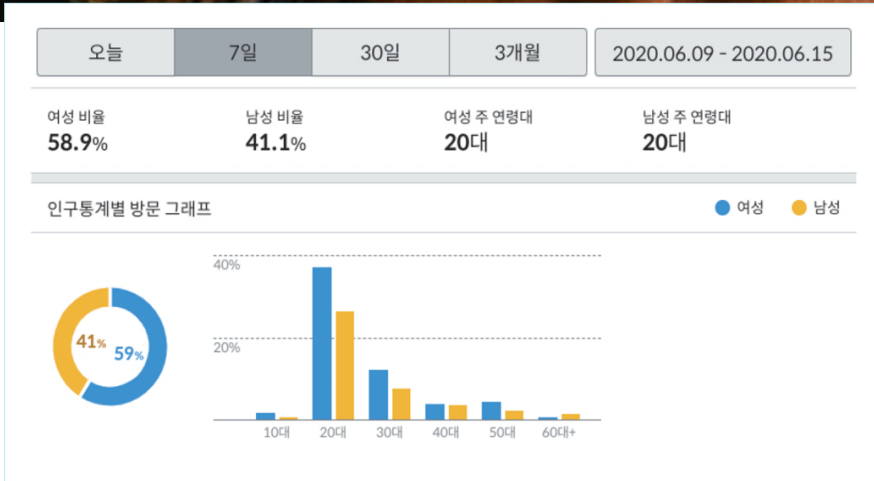
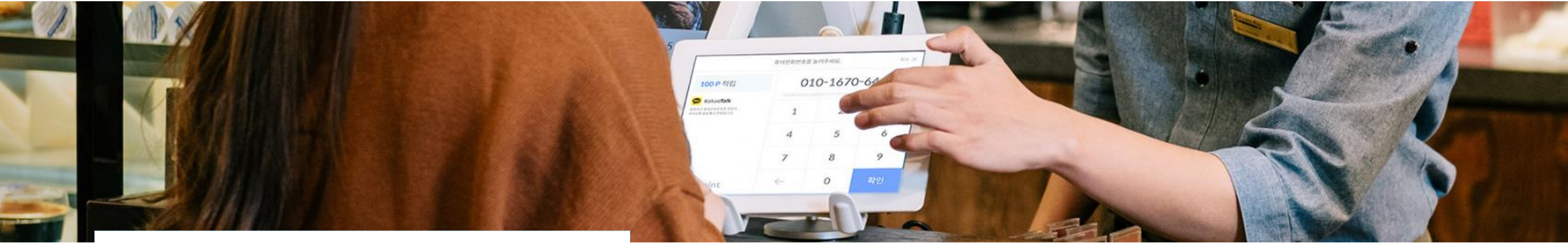
02
사용방법 안내

03
도입 사례

dodo point

서비스 소개

방문 고객 리워드의 디지털화를 통해 적립 고객의 데이터를 수집하고, 이를 통한 CRM 마케팅으로 고객의 재방문을 유도하고 있습니다. 또한 B2C 앱의 지속적인 UI/UX 개선 통해 포인트 사용 활성화 및 MAU를 확대하고 있습니다.



- 포인트 적립&사용**
- 핸드폰 번호만으로 간단한 적립
 - 알림톡으로 실시간 확인
 - 별도 프로그램을 통한 손쉬운 POS 연동

- 문자 마케팅**
- 원하는 설정에 따른 고객 분류
 - 요일 별, 시간 별 등 상세데이터 확인
 - 매장 월간 운영 리포트 제공

- 배달 QR**
- QR기반배달 포인트 적립 가능
 - 포스 기반배달 3사 연동 가능

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

- B2C 앱**
- 고객 포인트 사용 증대 독력
 - 매장, 프랜차이즈 광고/홍보 노출 채널 활용

상세 소개

핸드폰 번호를 통한 포인트 활용의 간편함과 더불어 수집된 고객 데이터를 통해 매장/브랜드의 인사이트 확보 및 마케팅에 활용할 수 있습니다.
전문 컨설턴트를 통한 컨설팅을 제공과 함께 C/S 조직을 통한 전문적인 A/S 상담을 제공하고 있습니다.

포인트

포인트 기능

스탬프 / 퍼센트 적립(%) 등 다양한 포인트 방식 설정

알림톡 자동 발송

포인트 적립, 사용시 고객에게 알림톡 즉시 발송

브랜드 관리

1개의 매장부터 그 이상의 매장까지 통합 관리 가능

마케팅

문자마케팅

수동 / 자동 문자 기능을 통한 마케팅
(첫방문, 생일 등 주요 이벤트 세팅 제공)

매장 테마 설정

적립 태블릿 내 노출 이미지 설정
(이벤트, 프로모션 등 주요 사항 노출 가능)

신규고객 확보

광고 상품 및 App을 통한 자사소식, 이벤트 등 노출

데이터 관리

분석 요약

데이터 기반 고객 분석 자료 제공
(7일, 30일 등 기간 설정)

고객정보

이름, 연령대, 성별, 방문 횟수, 주요 사항 등
고객 특이 사항 확인

고객 정보 데이터화

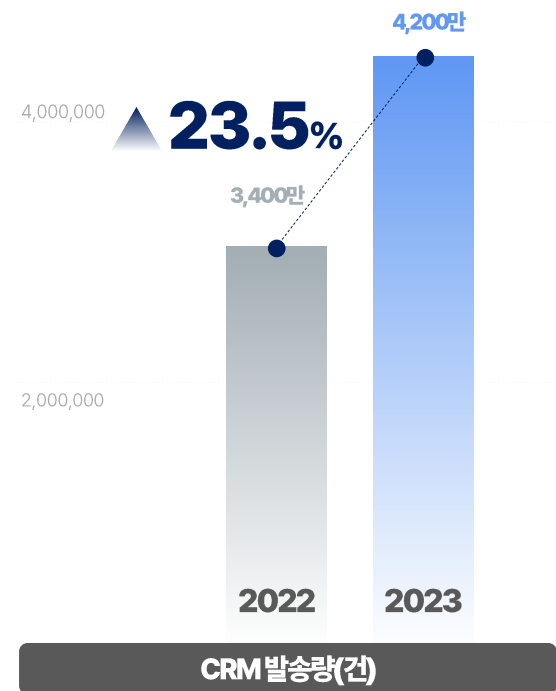
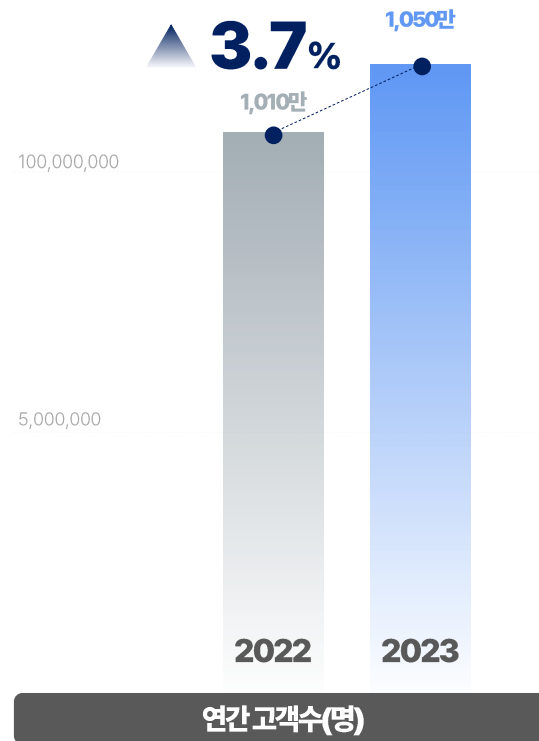
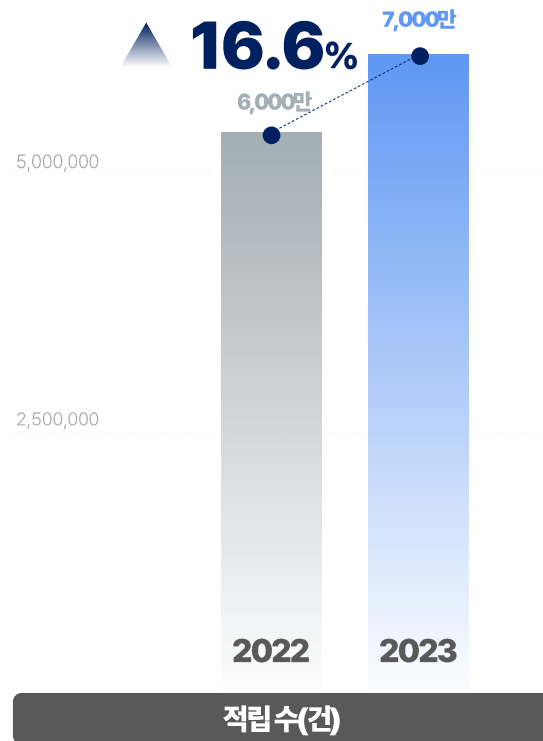
요일/시간대/인구 통계 등 다양한 고객 데이터 제공
(+실시간)

※ 전문 고객센터 문제 해결 지원: 1670-6463

※ 배달 QR 서비스 지원: 포스 연동을 통한 배달 3사의 제품에 대한 QR 포인트 적립 기능 지원

데이터 지표

도도포인트를 통해매장 내 인사이트 제공, 재방문 유입을 통한 매장의 운영 효율화에 기여하고 있으며 22년대비 23년 어카운트 수, 적립량, 적립 고객수 및 CRM 메시지 발송량 모두 성장하고 있습니다.



dodo point

주요 파트너

다수의 F&B 프랜차이즈 브랜드에서 도입하였으며 F&B 영역을 넘어 리테일, 서비스 영역까지 제공 영역을 확대하고 있습니다.

외식 부문



비외식 부문



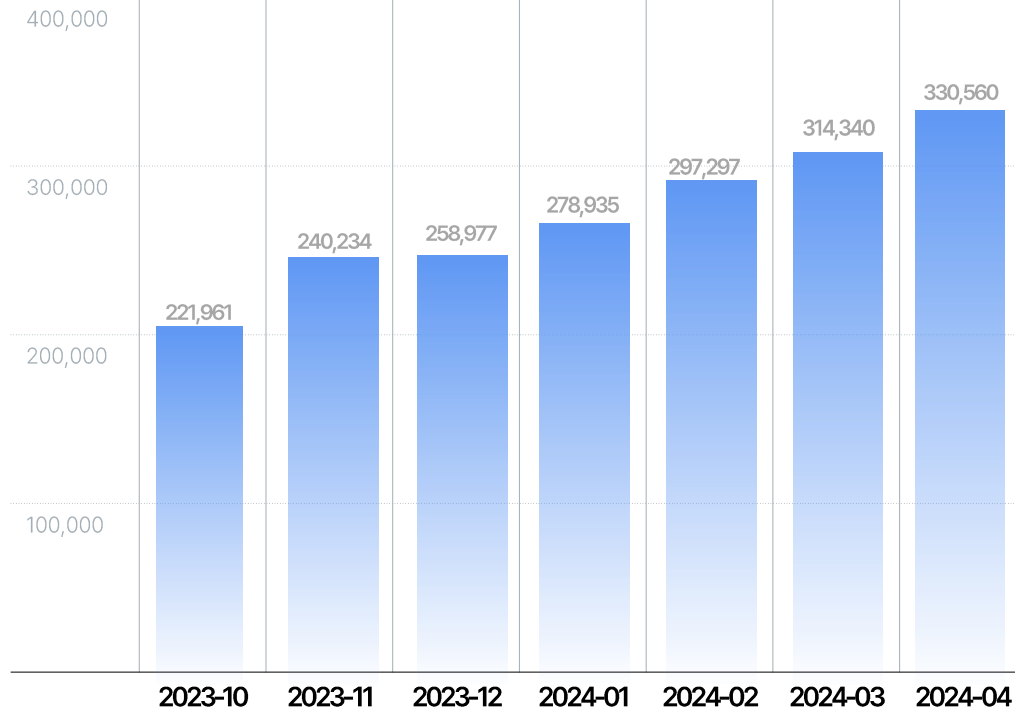
서비스 부문



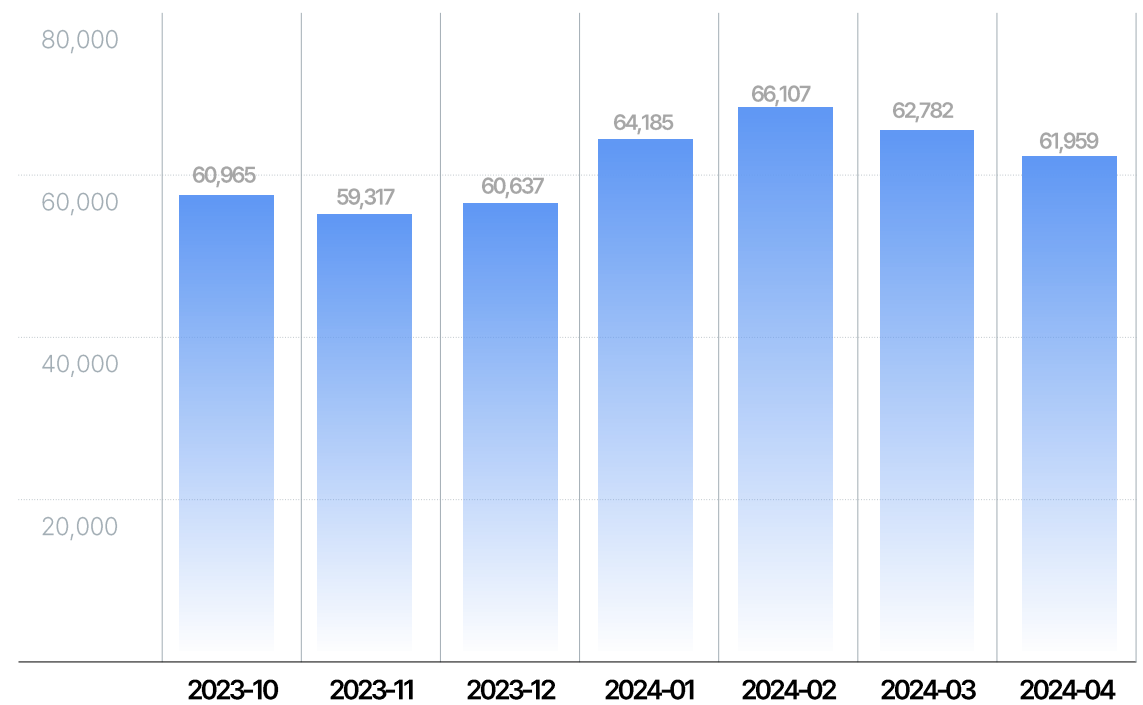
B2C App

별도의 B2C App을 관리하고 있으며, 위치 기반 포인트 적립 매장과 함께 내 포인트 정보 확인이 가능합니다.
앱 런칭 이후 누적 다운로드 숫자는 지속 증가하고 있으며, MAU는 평균 62,000건 내외를 유지하고 있습니다.

누적 다운로드



MAU



01
서비스 소개

02
사용방법 안내

03
도입 사례

dodo point

적립 방식

도도포인트는 매장 운영 형태에 따라 총 3가지의 적립 방식을 지원하고 있습니다.
퍼센트(%), 스탬프 기반의 적립이 가능하며, 배달 QR은 배달에서 적용 가능합니다.



포인트 적립 : 태블릿 활용(고객)

도도포인트는 태블릿 / 포스(POS)의 2가지 형태로 적립이 가능합니다.
태블릿 적립은 설치된 태블릿에 고객이 직접 핸드폰 번호를 기재하는 형태입니다.

01

포인트 적립 안내

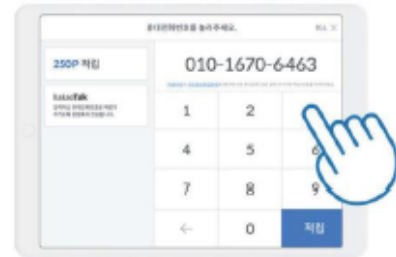
고객 결제 진행시, 포인트적립 유도
ex) 고객님의, 앞에 보이시는 태블릿에 전화번호 입력
해주세요!



02

전화번호 입력

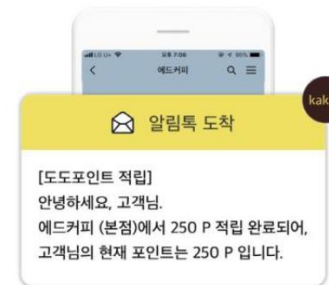
동시, 설치된 태블릿을 통해 전화번호 기입 안내
*첫고객시, 수신 동의 절차 진행



03

적립 포인트 확인

설정된 적립방식(%스탬프)에 따른 포인트 알림
(카카오톡)



04

친구맺기

매장과 카카오톡 플러스 친구 추가 유도



dodo point

포인트 적립 : 포스 활용(점원)

도도포인트는 태블릿 / 포스(POS)의 2가지 형태로 적립이 가능합니다.

포스 적립은 포스에 팝업된 상태창에 금액과 고객 정보를 직접 입력하는 방법으로 별도 태블릿 설치 없이 적립할 수 있습니다.

01

결제 금액 & 퍼센트 입력

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

포인트 수량 입력

₩ 5,000

1	2	3
4	5	6
7	8	9
삭제	0	00

5% 100%

적립

02

고객 추가 정보 기록

고객 성함, 성별, 생일 등 개인정보문의
*사유 설명: 생일 쿠폰 발행을 해드리기
위해 개인정보를 확인할 수 있을까요?

010-***0-6463

이름	김도도
포인트	250 P
방문	오늘 방문 (1번 적립)
생일	1992/06/20
메모	항상 아메리카노에 시럽추가

03

적립 완료

적립 완료 시, 고객에게 포인트 적립내용 카카오톡
자동(즉시) 알림

알림톡 도착

[도도포인트 적립]
안녕하세요, 고객님의.
에드커피 (본점)에서 250 P 적립 완료되어,
고객님의 현재 포인트는 250 P 입니다.

포인트 사용 : 태블릿 활용(고객)

적립과 동일하게 태블릿/포스(POS)에서 적립된 포인트 사용이 가능합니다.

포인트 사용 시, 태블릿과 포스 모두 고객 정보를 정확히 확인해야 추후 포인트 오사용으로 인한 이슈를 예방할 수 있습니다.

01

포인트 사용 요청

고객의 포인트 사용 요청
ex) 포인트 사용 할게요

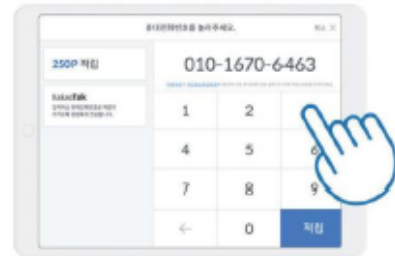


포인트
사용할게요.

02

내용 입력

고객 전화번호 & 사용 포인트 입력



03

승인번호 발송

카카오톡 or 문자로 승인번호 발송



04

사용 완료

포인트 사용 완료



포인트 사용 : 포스 활용(점원)

적립과 동일하게 태블릿/포스(POS)에서 적립된 포인트 사용이 가능합니다.

포인트 사용 시, 태블릿과 포스 모두 고객 정보를 정확히 확인해야 추후 포인트 오사용으로 인한 이슈를 예방할 수 있습니다.

01

사용/조회 클릭

포스기기의 사용/조회 클릭



02

승인번호 확인

고객이 확인한 승인번호 재 확인 후
포인트 사용 처리



03

사용 완료

포인트 사용 완료



배달 QR

배달된 용지의 QR 스캔을 통해 고객이 직접 모바일에서 포인트 적립이 가능합니다.
이제 오프라인과 함께 배달 고객에게도 포인트 적립을 통한 Lock-in 효과와 함께 추가적인 매장의 신규 소식을 알릴 수 있습니다.

01

배달 QR 출력

자동/수동 설정에 따른 QR 인쇄:
배달영수증 & 적립 QR (2장)



02

배달 QR 스캔

기존 배달 영수증 외 동봉된 QR 용지 스캔



03

적립

휴대폰 번호 & 약관 동의 시, 적립하기



04

완료

완료메시지 및 QR적립유효기간확인
*카카오알림톡자동수신



문자 마케팅

자동 문자와 수동 문자를 지원하며 사용자의 성향에 따라 세팅이 가능합니다.
자동 문자는 첫방문, 생일 등 일자에 맞춰 자동 발송되며 수동 문자는 고객 최적화된 문자 발송 시 활용할 수 있습니다.

자동 문자

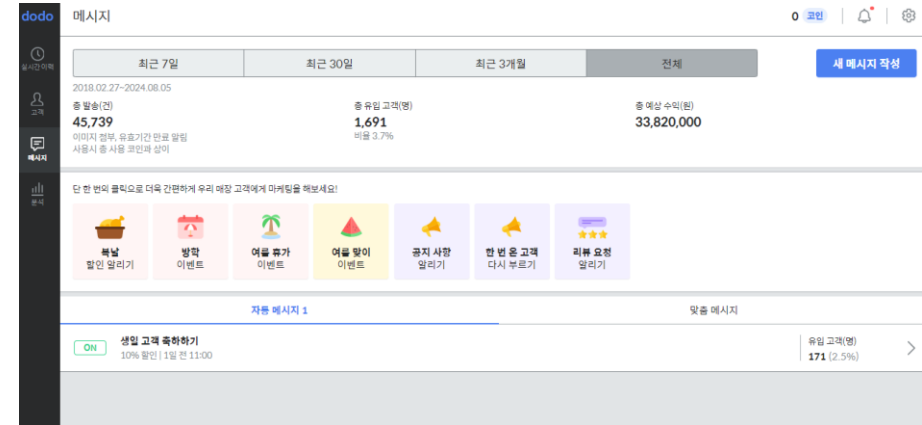
첫 방문, 생일 쿠폰 등 설정에 따른 문자 전송

- 설정 시, 재방문 유도 프로모션 문자 자동 발송
- 첫 적립, 생일, 장기 미방문 고객 등 자동 문자 설정

수동 문자

원하는 고객 대상, 프로모션 성과 확인을 위한 문자 전송

- 데이터 기반 고객 개인화 기능 지원
- 고객 데이터와 상세 필터 제공



The screenshot shows a 'message type selection' dialog box. It lists several message types with checkboxes:

- 첫 적립 고객 환영하기 (checked)
- 생일 고객 축하하기 (ON)
- 불만 고객 재방문 유도하기
- 적립·구매 이벤트 만들기
- 상세 필터로 선택하여 보내기

The '첫 적립 고객 환영하기' option is expanded, showing a description: '첫 적립 고객에게 메시지를 자동으로 보냅니다. 우리 매장을 소개하고 재방문을 이끄세요.' and a checkbox for '메시지에 쿠폰 포함' (checked). A '다음' button is at the bottom right.

dodo point 고객 분석

요일, 시간대 별 고객 데이터를 확인하여 시점 별 고객 분석과 이를 기반으로 한 프로모션, 이벤트를 진행할 수 있습니다. 더불어, 매장의 인구 통계 데이터와 특이 사항을 기반으로 한 성과 관리를 통해 매장의 인사이트를 확인할 수 있습니다.

성과 리포트

포인트 적립/사용 외 고객데이터에 대한 관리 데이터의 리포트를 기간별 제공하며, 이를 통해 매장 운영, 마케팅, 프로모션 성과 측정 가능

요일

요일에 따른 포인트 적립 / 사용 및 주요 메모를 통해 쌓인 정보를 기반으로 매장의 요일별 운영 성과 분석

시간

매장의 바쁘고 / 한가한 시간 확인 및 포스 정보 외에서 확인 가능한 메뉴 정보를 통해 주요 메뉴 확인

인구

성별, 연령대 외 이름 등 추가적인 정보 확인을 통해 우리 매장의 주요 고객 정보 확인

dodo 분석 > 요일별 방문
요인 76,430

방문 분석

오늘
이번주
이번달
3개월

2019.03.27 - 2019.06.27

최다 방문 고객(명)
365
(수) 2019-05-08

최소 방문 고객(명)
32
(일) 2019-04-07

요일별 방문 그래프

요일	방문
일	32
월	151
화	153
수	365
목	151
금	140
토	231

이번달 총 방문 고객은 **249명**입니다.

지난 달 대비 1.2% 상승했습니다. 신규 고객은 기간 내 총 방문 고객의 56.2%인 180명이고, 지난 기간 대비 6.7% 상승했습니다.

신규 고객수
방문 고객수

날짜	신규 고객수	방문 고객수
2019-06-26	40	103
2019-06-25	45	112
2019-06-24	53	137
2019-06-23	42	102

TIP 방문 고객 데이터가 쌓일수록, 매장 프로모션을 더 많은 고객에게 보낼 수 있습니다!

이번달 총 적립 포인트는 **157,427P**입니다.

지난 달 대비 18.8% 상승했습니다.

적립 횟수
적립포인트

날짜	적립 횟수	적립포인트
2019-06-26	143	16,522
2019-06-25	157	18,910
2019-06-24	163	19,395
2019-06-23	145	17,433

TIP 적립 횟수가 늘어날수록 재방문율이 오릅니다! 적립을 위해 단골 손님을 올려주세요.

시간대 별 방문 비율

시간대	방문 비율	방문 고객(명)
00시	0.0%	0
01시	0.0%	0

01
서비스 소개

02
사용방법 안내

03
도입 사례



도입 사례 | 한촌설령탕

배달은 월급이고, 고객 DB 관리는 저축이라 생각합니다



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

A. 한촌설령탕도 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 효과적이었습니다.

Q. 도도포인트에 대해 말씀해 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. 한촌설령탕은 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.

도입 사례 | 감동식당

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.

도입 사례 | 코벤트마켓

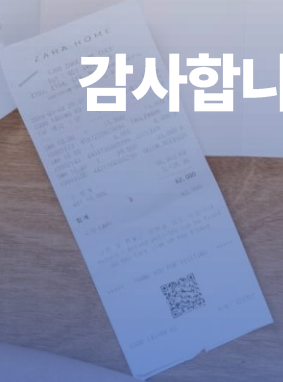
저희는 효율적인 공간 활용과 직원의 적립 문의를 위해 포스기에서 도도포인트를 사용하고 있습니다



Q. 고객 정보를 쌓으신 노하우와 운영 관련된 팁이 있으실까요?

A. 저희는 항상 결제시, 적립에 대해 문의드립니다. 이미 알고 계신분들은 자연스럽게 결제와 함께 포인트 적립을 도와드리고, 포인트 적립을 잘 모르시는 분들은 도도 포인트 소개와 함께 신규 가입을 도와드리고 있습니다

한 가지 참고 사항으로 저희는 효율적인 공간 활용과 직원의 적립 문의를 위해 포스기에서도도포인트를 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.



감사합니다