

우리 매장 가장 쉬운
고객 관리 솔루션

도도 포인트

강규현 매니저

010 - 6656-9080

kyuhyun.kang@yanolja.com



—• 도도 포인트는 업계 1위입니다

1위

태블릿 기반 고객 관리
서비스(8년연속)

— **2,580만**

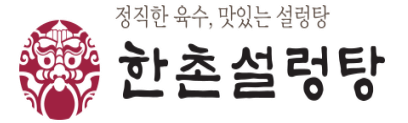
총 이용 고객

— **25,493개**

전국 제휴 매장 (누적기준)

도도 포인트 활용 프랜차이즈

외식 부문



비외식 부문



도소매 부문



서비스 부문



도도 포인트는?

01 2초 만에 끝나는 포인트 적립

02 적립과 동시에 전송되는 카카오 알림톡

03 고객별 상세 데이터 확인

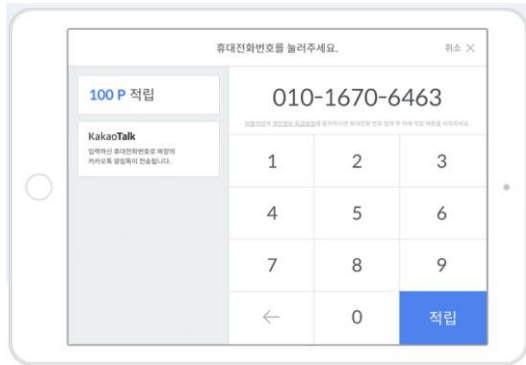
04 재방문을 이끌어내는 문자 마케팅

05 정확한 고객 분석과 손쉬운 가맹점 관리

도도 포인트는 쉽고, 정확합니다

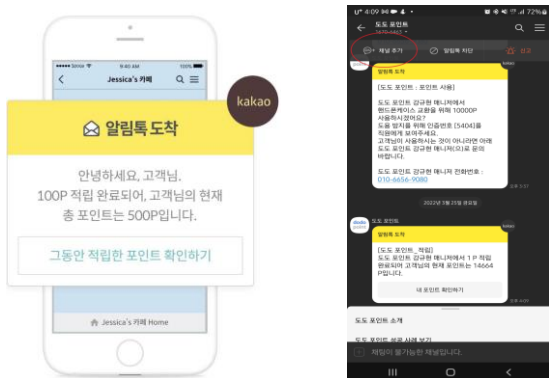
01 2초 만에 끝나는 포인트 적립

- 앱 설치 없이 태블릿에 고객 전화번호만 입력 시, 포인트가 적립되어 우리 매장의 회원이 됩니다.

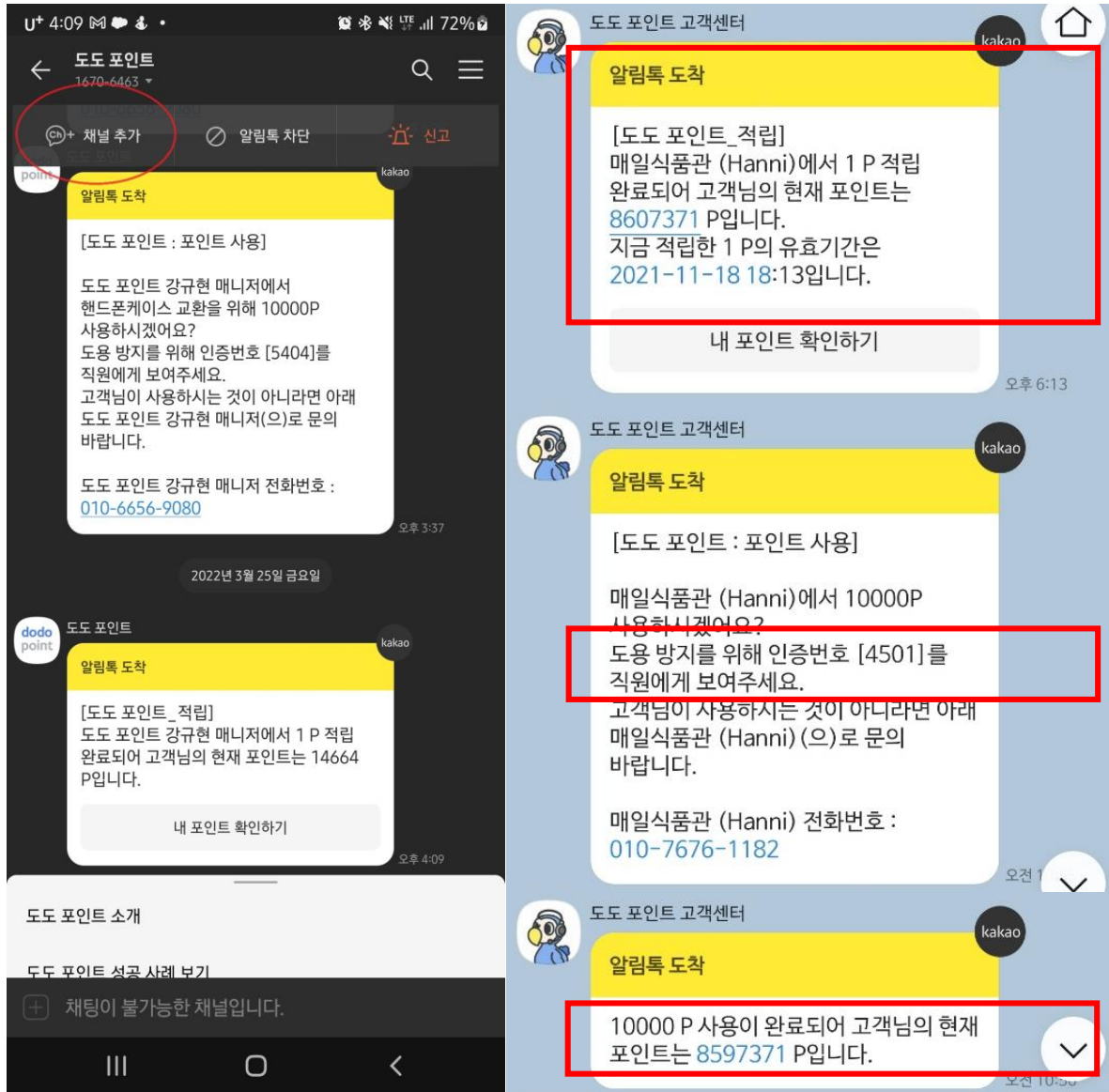


02 적립과 동시에 전송되는 카카오톡 알림톡

- 포인트 적립/사용 내역이 고객의 카카오톡으로 무료로 전송되고 고객과 브랜드의 친구 맺기가 쉬워집니다.



알림톡 즉시 발송으로 포인트 현황을 알려주세요



포인트 적립 즉시 알림톡 발송

포인트 적립 즉시 고객에게 카카오톡으로

방금 적립한 포인트와 현재까지의 보유 포인트가 전송됩니다.

카카오톡이 설치된 모든 고객에게 자동 발송되며, 발송 비용은 도도 포인트에서 부담합니다.

포인트 사용 시 인증번호 발송

포인트 사용 요청 시, 인증번호가 고객에게 또 한 번 전송됩니다.

직원이 인증번호 확인 후 사용처리 가능하며, 이를 통해 부정 사용을 방지할 수 있습니다.

사용 처리 후 잔여 포인트 발송

포인트 사용처리 완료 시, 고객에게 또 다시 잔여 포인트 내역이 전송됩니다.

브랜드 채널 친구 추가가 간편합니다.

간편하게 채널 추가가 가능해, 고객과 브랜드채널의 친구 맺기가 용이합니다.

도도 포인트는 쉽고, 정확합니다

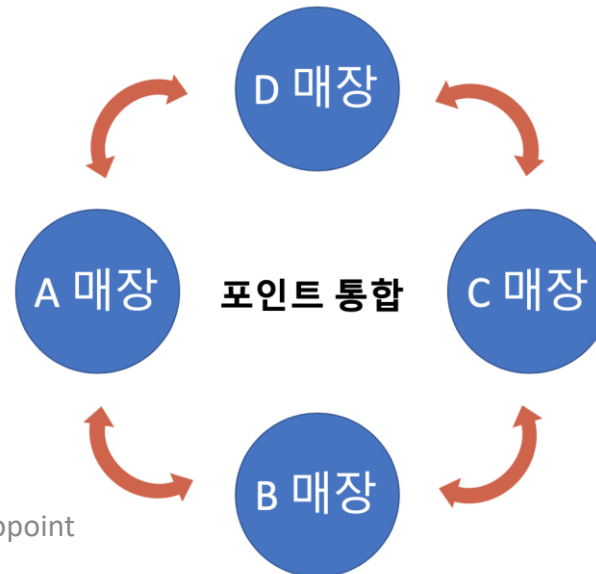
03 고객별 상세데이터 확인

- 적립된 고객의 정보를 개별로 확인 가능하여, 한눈에 고객데이터 확인이 가능합니다.
- 고객님의 전화번호 가운데 3자리가 암호화 처리 저장되어 안전한 개인정보 관리가 가능합니다.
- 브랜드의 경우 포인트 통합 운영도 가능합니다.

The screenshot shows the 'dodo manager' interface. On the left is a sidebar with navigation icons for '고객' (Customers), '메시지' (Messages), and '분석' (Analytics). The main area is titled '고객' and contains a search bar, filters, and a list of customers. The selected customer, '강규현' (Kang Gyu-hyun), is shown in detail with the following information:

- Customer Info:** 010-***6-9080, 보유 포인트 42,747P, 적립 횟수 11회, 보유 쿠폰 0장.
- Details:** 유형 VIP, 나이 34세 (1988-12-15), 메모 / 2019VIP / 라떼를 즐겨먹음.
- Visit History:** 방문 이력 (누적 129,558P), 재방문 주기 44일 (전체 평균 48일).
- Recent Transactions:**
 - 22.03.25 16:09: + 1P (10원 × 100%) 포인트 적립 (도도 포인트 강규현 매니저)
 - 22.03.11 16:34: + 3P (150원 × 2%) 포인트 적립 (도도 포인트 강규현 매니저)

010-***8-1476 | 황남웅 20.03.19 방문
 보유 517,638P 누적 724,644P
 적립 220회



도도 포인트는 쉽고, 정확합니다

04 재방문을 이끌어내는 문자 마케팅

- 자동 문자 메시지 – 한 번만 설정해두면 재방문을 유도하는 문자 메시지가 자동 발송됩니다.
- 수동 문자 메시지 – 상세 필터 기능을 통해 필요 고객들에게만 문자 메시지를 보낼 수 있습니다.



너무 바쁜 우리 매장, 자동 메시지 기능을 이용하세요

자동 메세지 기능

너무 바쁜 우리 매장 점주님들을 위한 자동 메시지 기능을 이용해보세요.
한 번만 설정해놓으면, 조건 달성 시 즉시 발송됩니다.
공수가 들어가지 않고 누락없이 발송되어 기존 점주님들의 만족도가 높습니다.

자동 메시지



첫 적립 고객 환영하기
1회 무료 입장권 증정



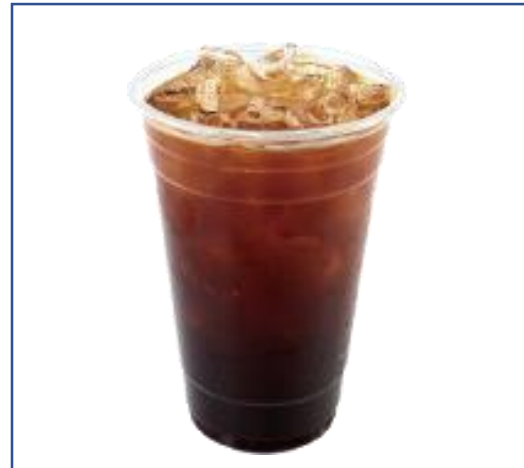
생일 고객 축하하기



뜨거운 고객 재방문 유도하기



적립·구매 이벤트 만들기



[Web발신]
(광고) [테스트발송] 고객님의 생일을
진심으로 축하드립니다!

몬스터커피 에서 고객님의만을 위한
아메리카노 1잔 증정 쿠폰을 드립니다.

1년에 단 하루뿐인 고객님의 생일, 더욱
특별하게 보내세요!

쿠폰 사용하기
<http://spo.qa/eLaMY>

유효기간 : 2022.04.23 까지
1인 1회 사용
현금으로 교환 불가, 타 쿠폰과 중복 사용
불가
문의 전화번호: [010-9568-5002](tel:010-9568-5002)
무료수신거부: [080-544-6463](tel:080-544-6463)

쿠폰 사용하기

전자 쿠폰 첨부 가능

온라인 고객에게만 가능한 줄 알았던 전자 쿠폰을
오프라인 고객들에게도 발송할 수 있습니다.

금액 할인, 상품 증정 등 다양한 전자 쿠폰을
발송하여

매장 재방문을 이끌어 보세요.

생일쿠폰 발송 가능합니다

OO 카페베이커리 생일 쿠폰발송

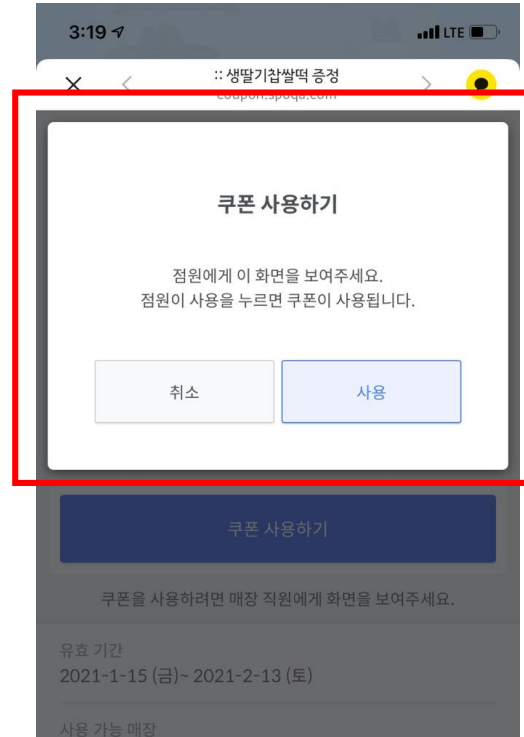
Happy Birthday!
고객님의 생일을
진심으로 축하드립니다♥

[OO카페베이커리]에서
고객님께 특별한 선물을 드립니다.
1년에 단 하나뿐인 생일 더욱 특별하게 보내세요!

▶혜택 : 홉케이크(1개)품목 20%할인

<사용안내>

- ※타 할인행사 및 쿠폰과 중복사용 불가능합니다.
- ※기프트카드로 구매가 불가능합니다.
- ※발행 된 쿠폰의 날짜변경은 문자쿠폰 발송 당일에 한해 적용 가능합니다.



OO 카페베이커리 생일 쿠폰 회수율

1년 평균 8%

쿠폰 발송, 회수율 체크 가능

쿠폰 발송 시, '쿠폰 사용하기' 버튼이 삽입되어 발송됩니다.
사용처리 된 쿠폰은 회수율 체크가 되어
마케팅 메시지의 효율을 확인할 수 있습니다.

고객 데이터를 활용한 다양한 마케팅



[테스트발송] [바우네 나주곰탕 (야놀자점)/김치말이국수 증정]

홍길동님, 바우네 나주곰탕 (야놀자점)입니다.
소중한 홍길동님! 저희 매장에 방문해주셔서 감사드립니다. 생일 축하드립니다. 생일을 맞아 김치말이국수 증정 합니다. 바우네 나주곰탕 (야놀자점) 에서 뵙겠습니다

유효기간 : 2022.10.21 까지
1인 1회 사용
현금으로 교환 불가, 타 쿠폰과 중복 사용 불가
문의 전화번호: 010-7282-8470
무료수신거부: 080-544-6463

쿠폰 사용하기

이벤트 홍보 마케팅

오프라인 고객 데이터를 활용하여

이벤트 행사를 홍보합니다.

+ 오프라인 고객 대상 마케팅



[테스트발송] [고기,원칙 (야놀자점)] 배달 개시!

홍길동님, 고기,원칙 (야놀자점)입니다.
저희 매장에 방문해주셔서 감사합니다. 고기,원칙을 따뜻하게 배달로 즐겨보세요!

문의 전화번호: 010-7282-8470
무료수신거부: 080-544-6463

고기원칙 마곡나루점

배달 홍보 마케팅

오프라인 고객 데이터를 활용하여

매장 배달 링크를 바로 연결합니다.

+ 배민 쿠팡이츠 링크 삽입 가능

브랜드 프로모션도 가능합니다

[와르르 생딸기 시리즈]



프로모션 메시지 발송 가능

브랜드에서 진행하는 시즌 프로모션이 있다면, 전체 고객을 대상으로 문자 메시지 발송도 가능합니다.

메시지 내에 관련 링크를 삽입할 수 있습니다.

[Web발신]

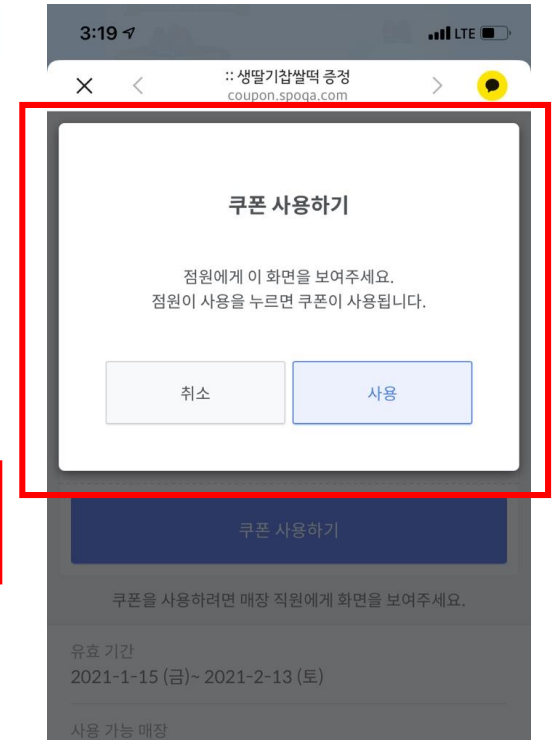
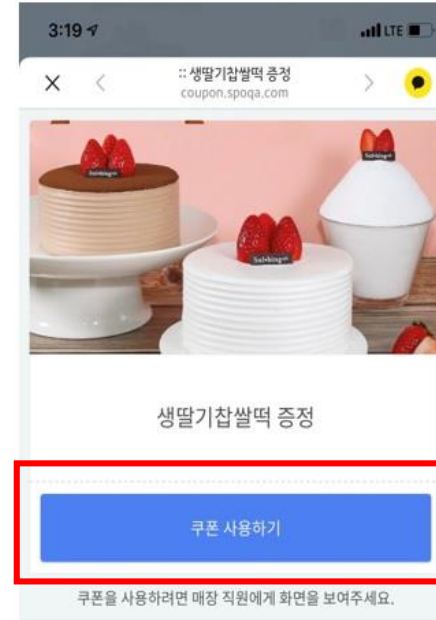
(광고) [테스트발송] 연말을 제대로 즐기지 못했다면 연초라도 제대로 즐기는 게 국룰!

와르르생딸기 초코케이크 &와르르생딸기 설빙 먹고 상콤달콤한 새 출발을 해보자구!

어제보다 오늘이 더 행복할 2021년을 기대해♥

설빙 인스타그램
www.instagram.com/sulbing.official

문의 전화번호: 010-6663-3351
무료수신거부: 080-544-6463



쿠폰 발송, 회수율 체크 가능

쿠폰 발송 시, '쿠폰 사용하기' 버튼이 삽입되어 발송됩니다.

사용처리 된 쿠폰은 회수율 체크가 되어

마케팅 메시지의 효율을 확인할 수 있습니다.

우리 브랜드 상품 및 SNS홍보도 가능합니다.



[테스트발송] [죽발만두 출시]

마왕죽발 업계 최초 죽발만두 출시

마왕죽발의 시그니처 메뉴인 마왕통구이를 모티브로 개발된 죽발만두는 단짠단짠 소스와 함께 죽발살과 넓적당면이 함께 들어 있어 풍성하면서도 쫄깃한 식감이 일품입니다.

새롭게 출시한 마왕죽발의 죽발만두, 집에서 편안하게 만나보세요!

※네이버 스마트 스토어와 카카오톡 선물하기에서 만날 수 있어요!!

네이버 스마트 스토어
<http://asq.kr/jj8HrZGTKYeI>

카카오톡 선물하기
<http://bit.ly/1P1wLS7>

프로모션 메시지 발송 가능

브랜드에서 판매하는 상품이 있다면, 메시지 내에 구매 링크를 삽입해보세요.

오프라인 고객들을 온라인으로 유입할 수 있습니다.



[테스트발송] [2021년 첫 SNS 이벤트]

2021년을 맞이해서 금 토 일 홈파티 데코용 [마! 내가 왕이다!] 토퍼 선물을 하고 있어

SO AMAZING GIFT
맛있는 마왕죽발을 플레이팅해서 SNS에 자랑해줘

▶이벤트 참여방법
토퍼와 함께 Gorgeous한 미적 감각을 최대한 끌어 모아 센스있고 멋진 플레이팅을 필수 해쉬태그와 함께 게시해봐~

▶기간
~1월 31일까지
총 20명 댓글발표

▶상품
마왕죽발 상품권 30,000원 권

마왕죽발 인스타그램

이벤트 홍보 메시지 발송

브랜드에서 자체적으로 운영하고 있는 페이스북, 인스타그램, 공식 홈페이지 링크를 삽입하여 메시지를 보내보세요.

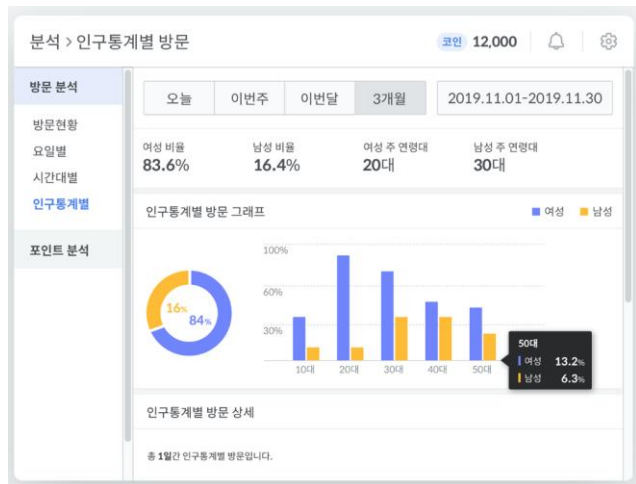
더 많은 참여를 이끌 수 있습니다.

도도 포인트는 쉽고, 정확합니다

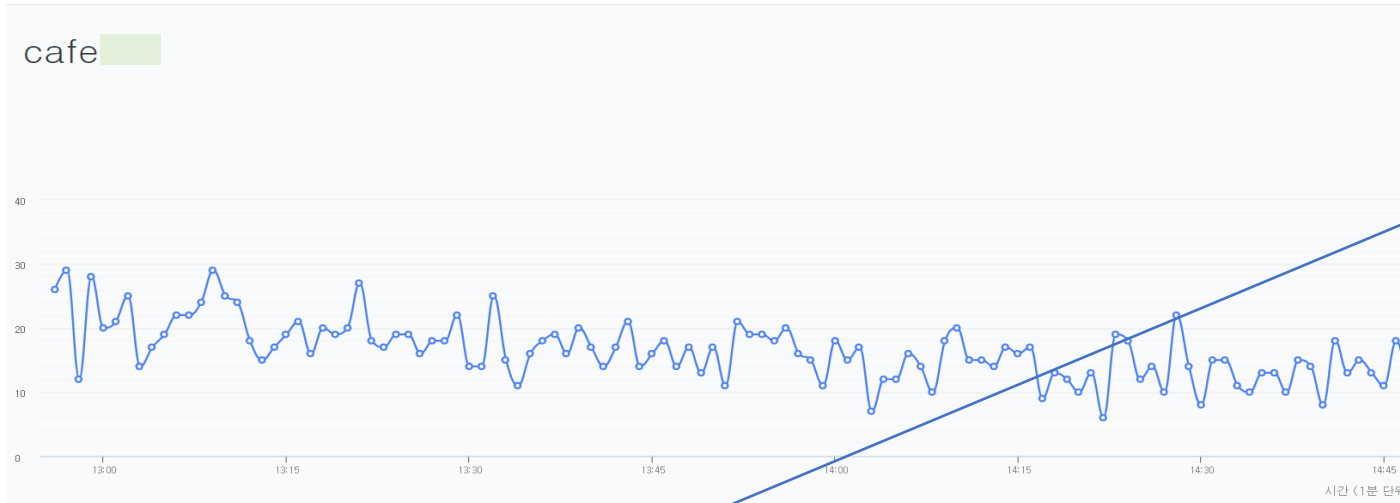
05 정확한 고객 분석

적립 내역을 파탕으로 고객 현황 분석이 가능합니다.

주요 고객과 그 외 고객 등을 유형별로 구분, 이후 마케팅 전략 수립이 가능합니다.



• 브랜드 및 지점 고객현황 파악이 가능합니다.



브랜드 현황 파악

- 브랜드 총 적립인원
- 오늘의 신규 고객 수

<p>오늘 방문 고객 수</p> <p>6,818명</p> <p>지난 7일 평균 대비 86% ↓</p>	<p>오늘 신규 고객 수</p> <p>479명</p> <p>지난 7일 평균 대비 92% ↓</p>	<p>오늘 적립 포인트</p> <p>193,587P</p> <p>지난 7일 평균 대비 96% ↓</p>	<p>오늘 매출 ①</p> <p>0원</p> <p>매출 데이터가 없습니다.</p>
---	---	--	--

실시간 지점별 현황

오늘 오전 12:00:00 ~ 오후 2:56:50 (분석 결과는 3초 단위로 업데이트 됩니다.)

<p>방문 고객 1위</p> <p>정관점</p> <p>158명이 방문했습니다.</p>	<p>신규 고객 1위</p> <p>창원상남점</p> <p>15명이 처음 방문했습니다.</p>	<p>적립 포인트 1위</p> <p>센텀시티점</p> <p>45,570P를 적립했습니다.</p>
--	--	--

지점 현황 파악

- 방문 고객 1위 매장
- 신규 고객 1위 매장
- 적립 포인트 1위 매장

지점별 상세 현황 확인이 가능합니다.

방문 고객 우수 지점

순위	지점 이름	방문 고객	전주 대비
1	정관점	116	96% ↓
2	화명점	78	82% ↓
3	명지국제금강펜테리움점	74	94% ↓
4	황원상남점	70	90% ↓
5	양산동원3차점	61	122% ↑

신규 고객 우수 지점

순위	지점 이름	신규 고객	전주 대비
1	연산역점	9	180% ↑
2	정관모전점	5	500% ↑
3	양산코오동하늘채점	5	500% ↑
4	광안역점	5	167% ↑
5	황원상남점	5	100% -

적립 포인트 우수 지점

순위	지점 이름	적립 포인트	전주 대비
1	범어점	29,090	555% ↑
2	정관점	15,500	80% ↓
3	해운대자이점	5,004	20% ↓
4	메트로시티점	3,556	79% ↓
5	은천정역점	3,400	160% ↑

카테고리 별 상위 매장 리스트 제공

- 방문 고객 우수 지점
- 신규 고객 우수 지점
- 적립 포인트 우수 지점

도도 포인트 도입 시 이런 효과를 기대할 수 있습니다

0000 고기 1개 매장에서
 매일 20명이 적립을 했을 때,
 12개월 차에 7,440명의 고객을 모을 수 있고
 문자 프로모션으로 통해 11,160,000원의 추가 매출을
 만들 수 있습니다.

객단가 (원)	50,000 (원)
예상 일 적립 고객 수 (명)	20 (명)
평균 재방문율 (%)	44.2 (%)
평균 문자 회수율	3 (%)

구분	1개월차	3개월차	6개월차	12개월차
예상 누적 고객 (명)	620	1,860	3,720	7,440
문자 마케팅 예상 매출 (원)	930,000	2,790,000	5,580,000	11,160,000

※도도 포인트 서버 기준 평균값으로 산출하였으며, 상권/매장환경 등에 따라 변동 가능성 있습니다.
 ※예상 누적 고객 데이터는 고객 1명이 여러 번 방문시 1명이 아닌 방문 횟수 만큼의 명수로 합산한 수치 입니다.

도도 포인트 도입 시 이런 효과를 기대할 수 있습니다

OO카페베이커리 1개 매장에서
 매일 **38명이 적립**을 했을 때,
 12개월 차에 **13,680명의 고객**을 모을 수 있고
 문자 프로모션으로 통해 **10,944,000원의 추가 매출**을
 만들 수 있습니다.

객단가 (원)	10,000 (원)
예상 일 적립 고객 수 (명)	38 (명)
평균 재방문율 (%)	73.3 (%)
평균 문자 회수율	8 (%)

구분	1개월차	3개월차	6개월차	12개월차
예상 누적 고객 (명)	1,140	3,420	6,840	13,680
문자 마케팅 예상 매출 (원)	912,000	2,736,000	5,472,000	10,944,000

※도도 포인트 서버 기준 평균값으로 산출하였으며, 상권/매장환경 등에 따라 변동 가능성 있습니다.

본사와 가맹점 그리고 고객이 모두 만족합니다

구분	본사	가맹점	고객
	<p>브랜드(전 매장) 고객 데이터 확보</p>	<p>매장 고객 데이터 확보</p>	<p>포인트 적립/사용</p>
	<p>브랜드(전 매장) 마케팅 채널 구축</p>	<p>매장 마케팅 채널 구축</p>	<p>이벤트(혜택) 소식 수신</p>
	<p>브랜드(전 매장) 적립 데이터 분석을 통해 새로운 마케팅 전략 수립</p>	<p>매장 적립 데이터 분석</p>	

도도 포인트 적립 영상



• 감사합니다.