

회사 소개서

도도포인트 & 나우웨이팅





INDEX

01. 회사 소개

- 개요
- 연혁
- 비전&미션
- 조직도
- 주사업분야

02. 서비스 소개

- 도도포인트
- 나우웨이팅

03. 사업 방향

- 통합 솔루션 구축
- 해외 진출
- MOT 확대



01

회사 소개

01 회사 개요

회사명	Place&(플레이스앤)
대표	김재현
주 사업분야	1. 포인트 적립 및 CRM 솔루션 2.원격 줄서기 솔루션 3.신규/재방문 고객대상 광고 솔루션
임직원 수	47명(2025년 6월 기준)
설립일	2014년 10월 25일(2025년 6월 사명변경)
주소	서울특별시 강남구 테헤란로 20길 20
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 미션 & 비전

미션

“F&B 공간을 혁신하며 고객에게 즐거움을 더해주는 기술을 개발한다.”

비전

“모든 F&B 공간의 디지털 전환을 선도한다.”

조직도(인력 현황)



*총원: 47명(25년 6월 기준)

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



매장 방문



줄서기

nowwaiting



주문



결제



리워드

dodo point

데이터

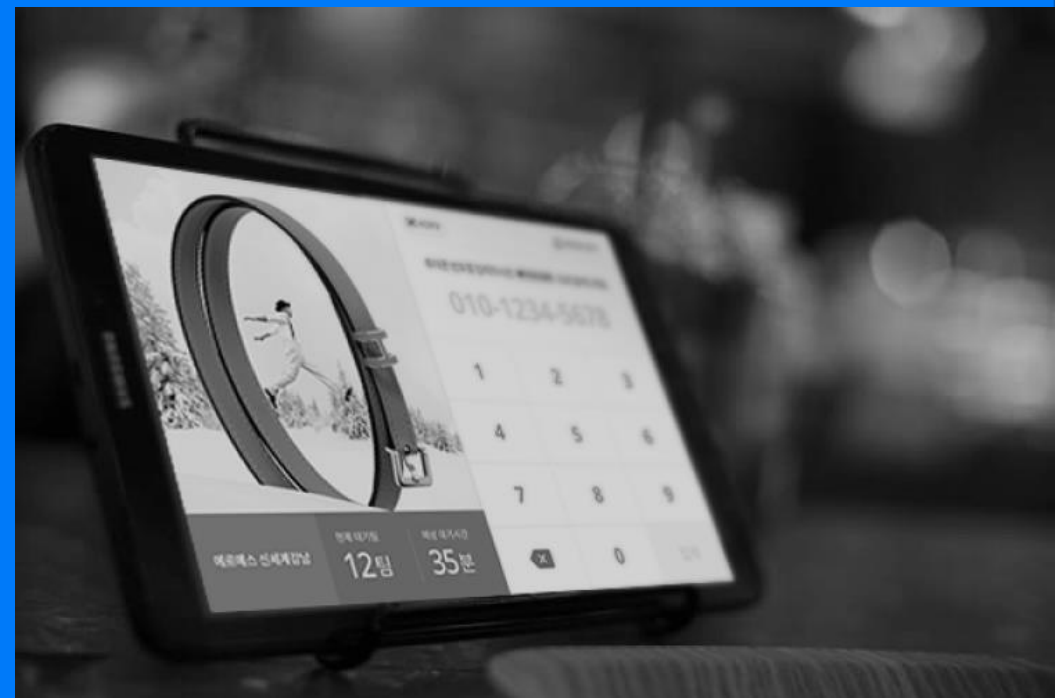


CRM마케팅

dodo CRM

02

서비스 소개



- 도도포인트
- 나우웨이팅

서비스 소개

01

나우웨이팅

기분좋은 웨이팅, 나우웨이팅

웨이팅 관리 서비스로, 태블릿 or QR 웨이팅 등록과 대기 시간 알림을 통해 웨이팅 관리를 손쉽게 변화시켜드립니다.



손쉬운 사용

- 휴대 전화 기반 웨이팅 등록
- 원클릭 고객 호출
- 쉬운 설치: 태블릿, QR 활용



관리 효율 개선

- 수기 관리 리소스 No
- 데이터 기반 운영 예측
- 고객 경험 개선



데이터 관리

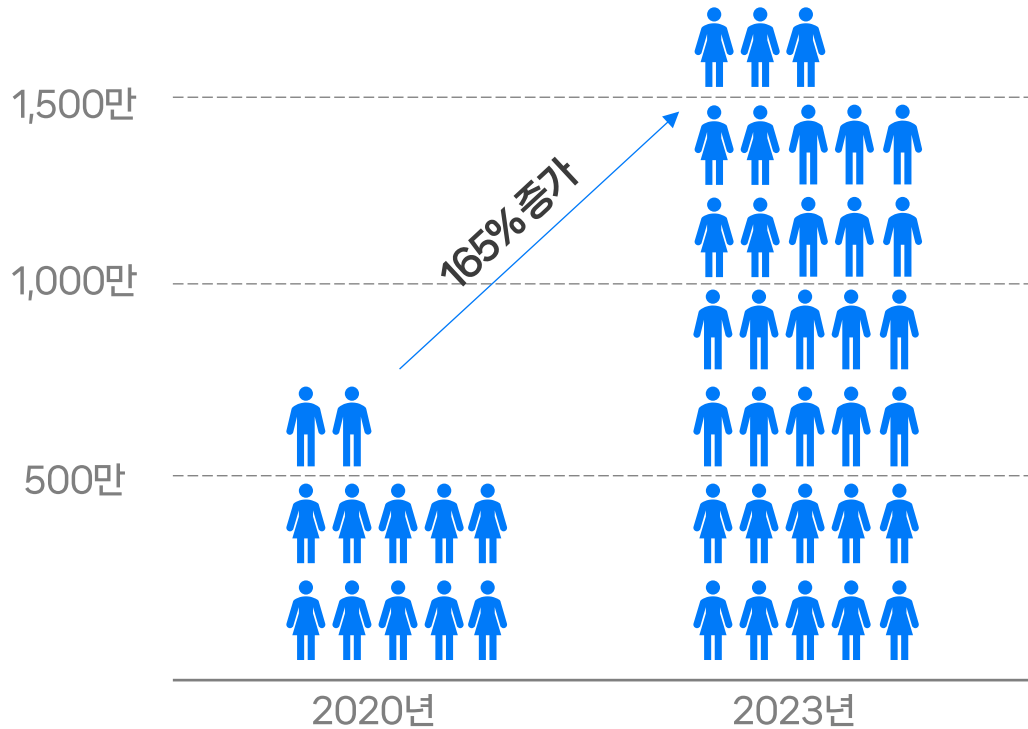
- 대기 고객 인사이트 발굴
- 신규/재방문/정기 고객 분류



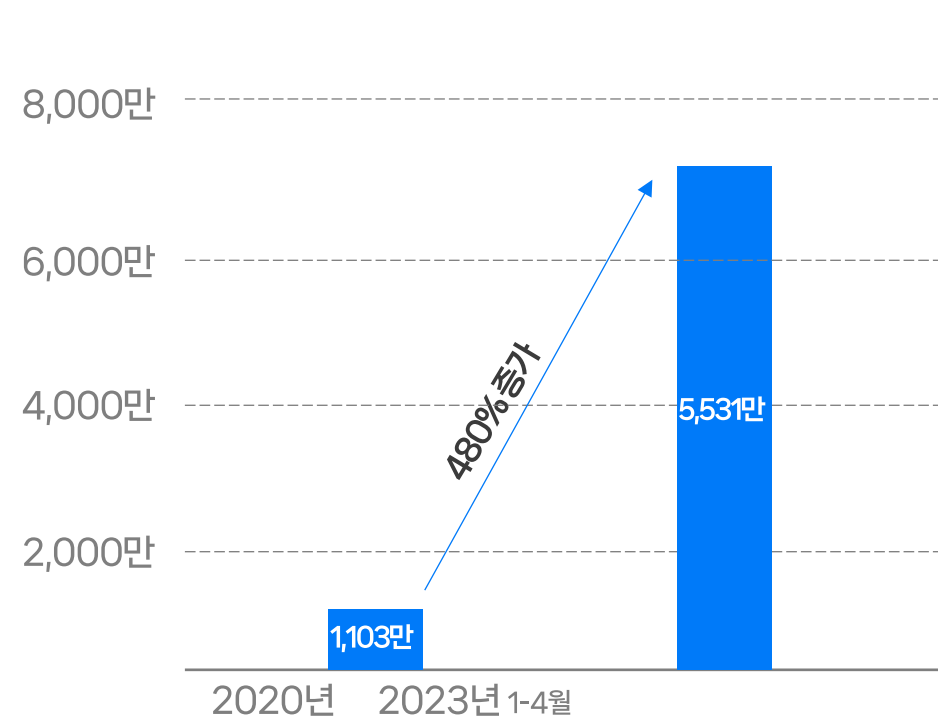
나우웨이팅: 누적 고객 / 줄서기 수



누적 고객: 1,675만



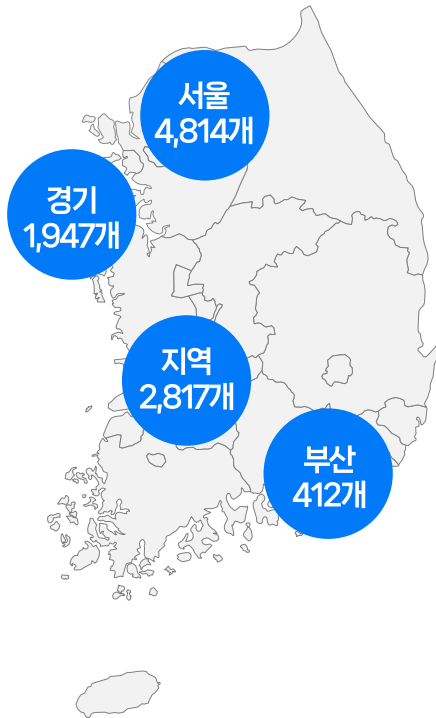
줄서기 수: 5,531만



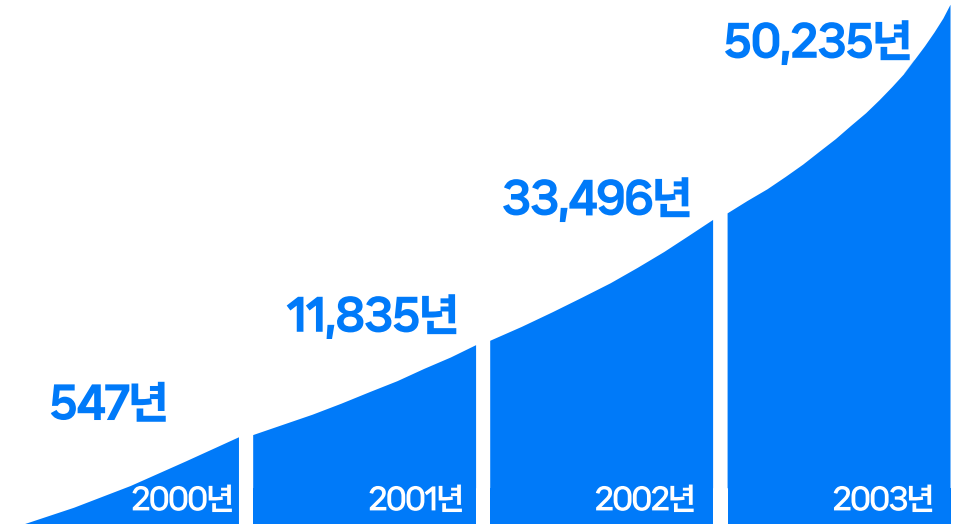
나우웨이팅: 제휴 매장 / 고객 절감(대기) 시간



누적 제휴 매장 : 9,900여개



고객 절감(대기) 시간 : 50,000년



나우웨이팅: 주요 파트너



주요 파트너: 40개

비외식 부문

CELINE

FENDI

DIOR

LOUIS VUITTON

Cartier

Van Cleef & Arpels
Haute Joaillerie, place Vendôme since 1906

SHINSEGAE

TIFFANY & CO.

GOYARD

RALPH LAUREN

GRAND
HYATT

Starfield
SUWON

도소매 부문

NIKE

dyson

SAMSUNG

Simmons 시몬스

lululemon

FREITAG

외식 부문

OUTBACK
STEAKHOUSE®

VIPS
SINCE 1997

鼎泰豐
Din Tai Fung

Elandeats
Eats, Always Greets!

팔각도

SFG

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 번호만으로 간단한 적립
- 알림톡으로 실시간 확인
- 별도 프로그램을 통한 손쉬운 POS 연동



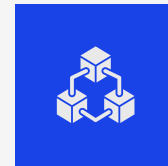
문자 마케팅

- 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



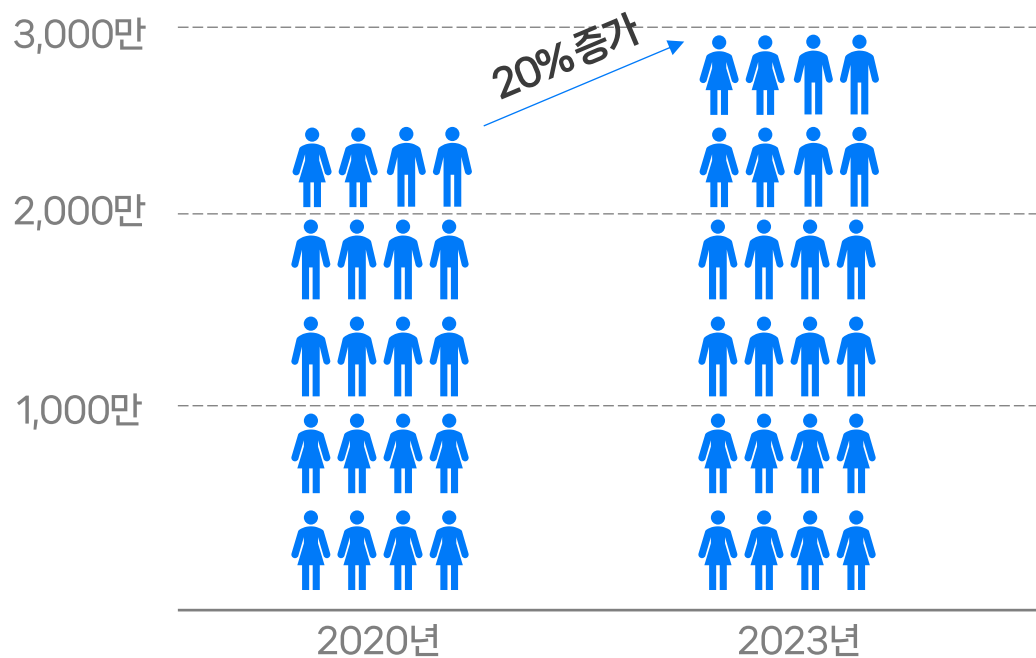
소상공인 상생

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

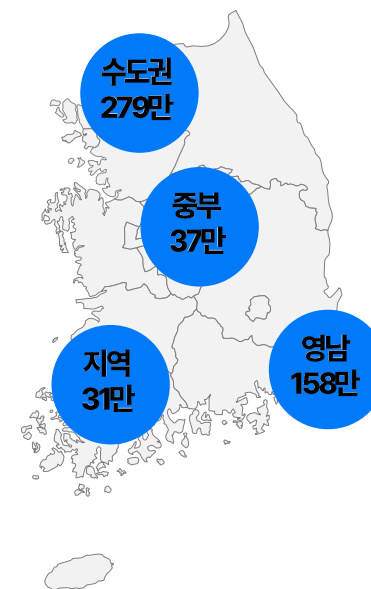
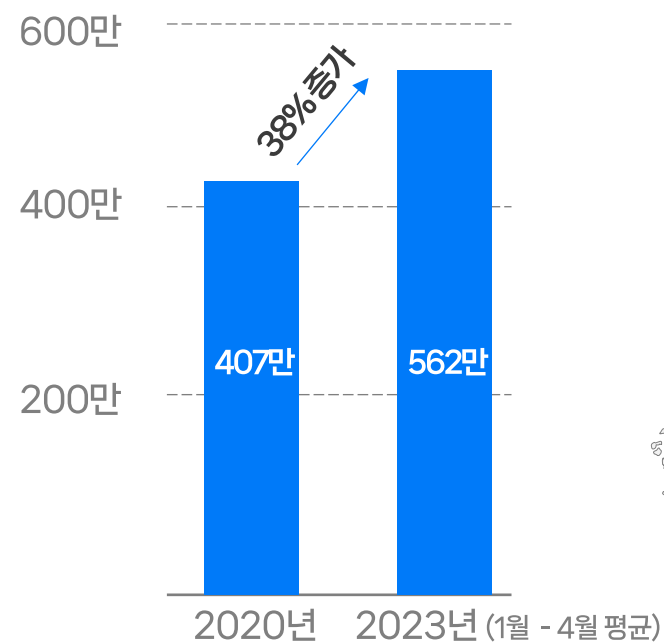
도도포인트 : 누적 고객 / 월 이용 횟수



누적 고객 : 3,200만



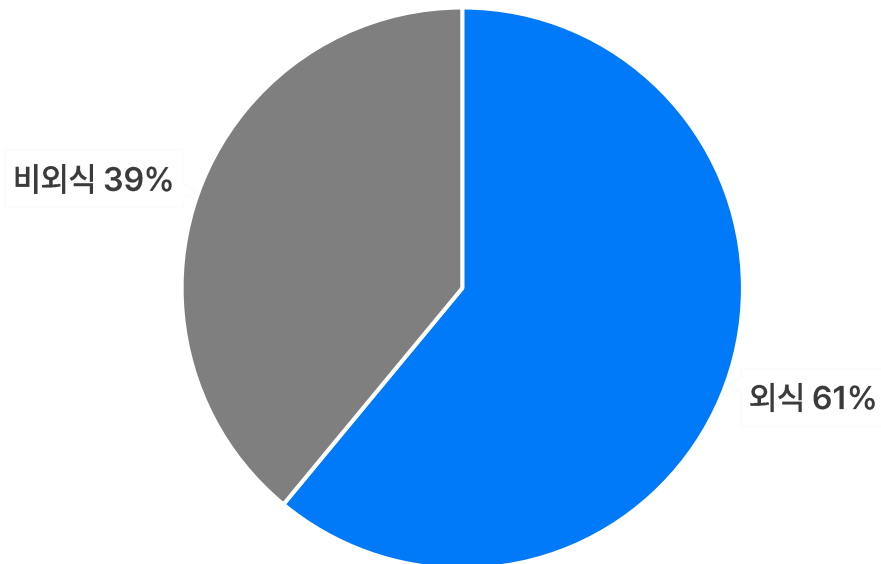
월 이용 횟수 : 562만



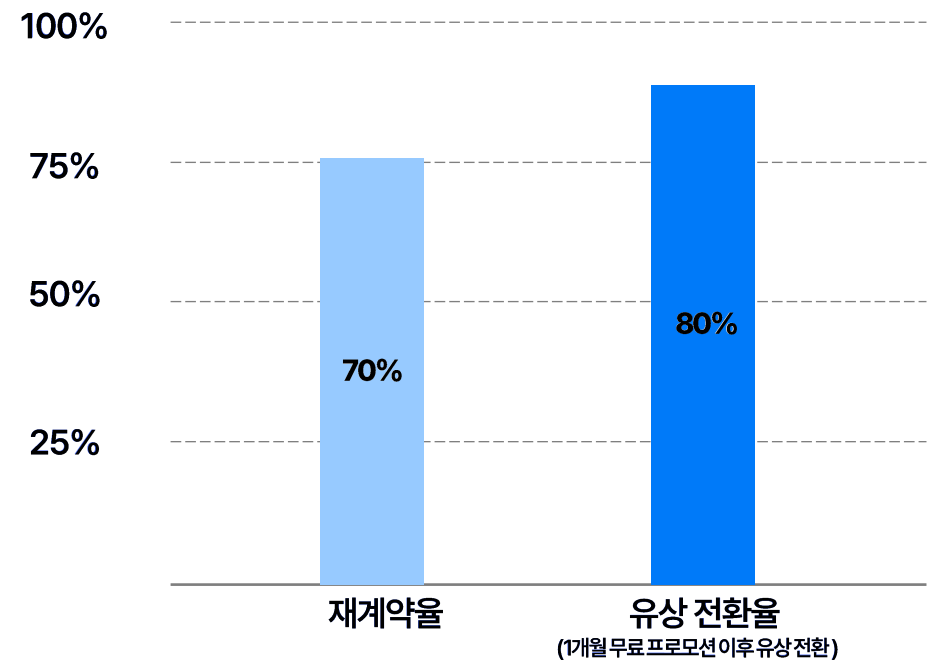
도도포인트 : 제휴 매장 / 재계약율(+유상 전환율)



누적 제휴 매장 : 30,000여개



재계약율 : 80%

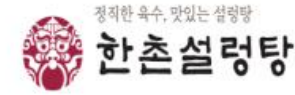
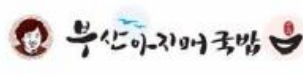


도도포인트 : 주요 파트너



도입 고객사: 270개

외식 부문



비외식 부문



도소매 부문



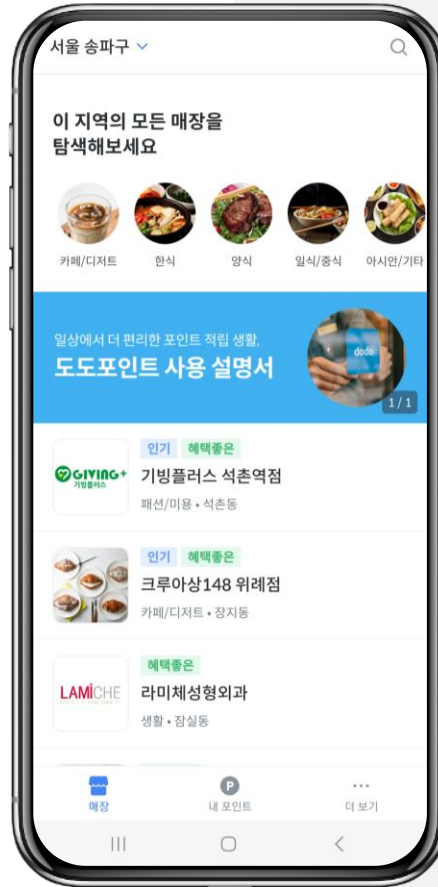
서비스 부문



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 콘텐츠 확인이 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

사업방향

단계별 사업 방향

01.

F&B 통합 솔루션 구축

F&B 산업의 통합 솔루션 구축을 통해 운영 간소화와 고객 참여를 개선하여 선순환 생태계를 구성합니다.

02.

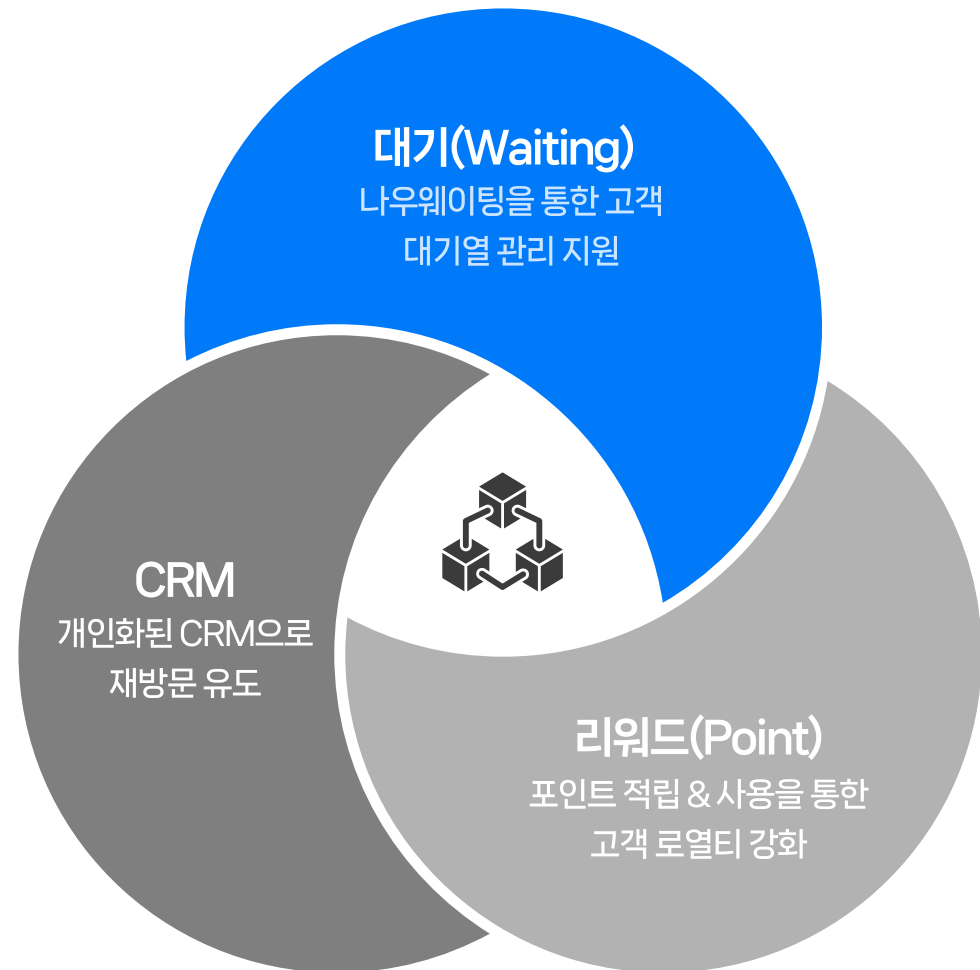
다양한 채널 기반 MOT 확대

디지털 상품, App, 유통 채널 등 다양한 경로를 통해 브랜드 인지도 제고 및 사업주의 성장을 견인합니다.

통합 솔루션 구축

선순환 생태계 구축

대기 > 주문 > 결제 > 리워드 > 재방문 까지 이뤄지는
과정 속에서 F&B Solution의 생태계를 구축 및 운영
지원을 통해 보다 효율적인 선순환 구조를 만듭니다.



MOT 확대

B2C,B2B를 포함한 다양한 채널의 확보(+확대)를 통한
고객과의 MOT(접점) 채널 확대



디지털 상품 개발

나우웨이팅,도도포인트
의 신규 디지털 상품
출시를 통한 고객 접점
강화



App 강화

B2C 소비자의 앱
기능,서비스 개발을 통한
사용성 강화 및 고객
유입 확대



유통 채널 확대

자사 유통 채널과
타사와의 제휴를 통한
유통 채널 강화 및 확보



Thank you

