

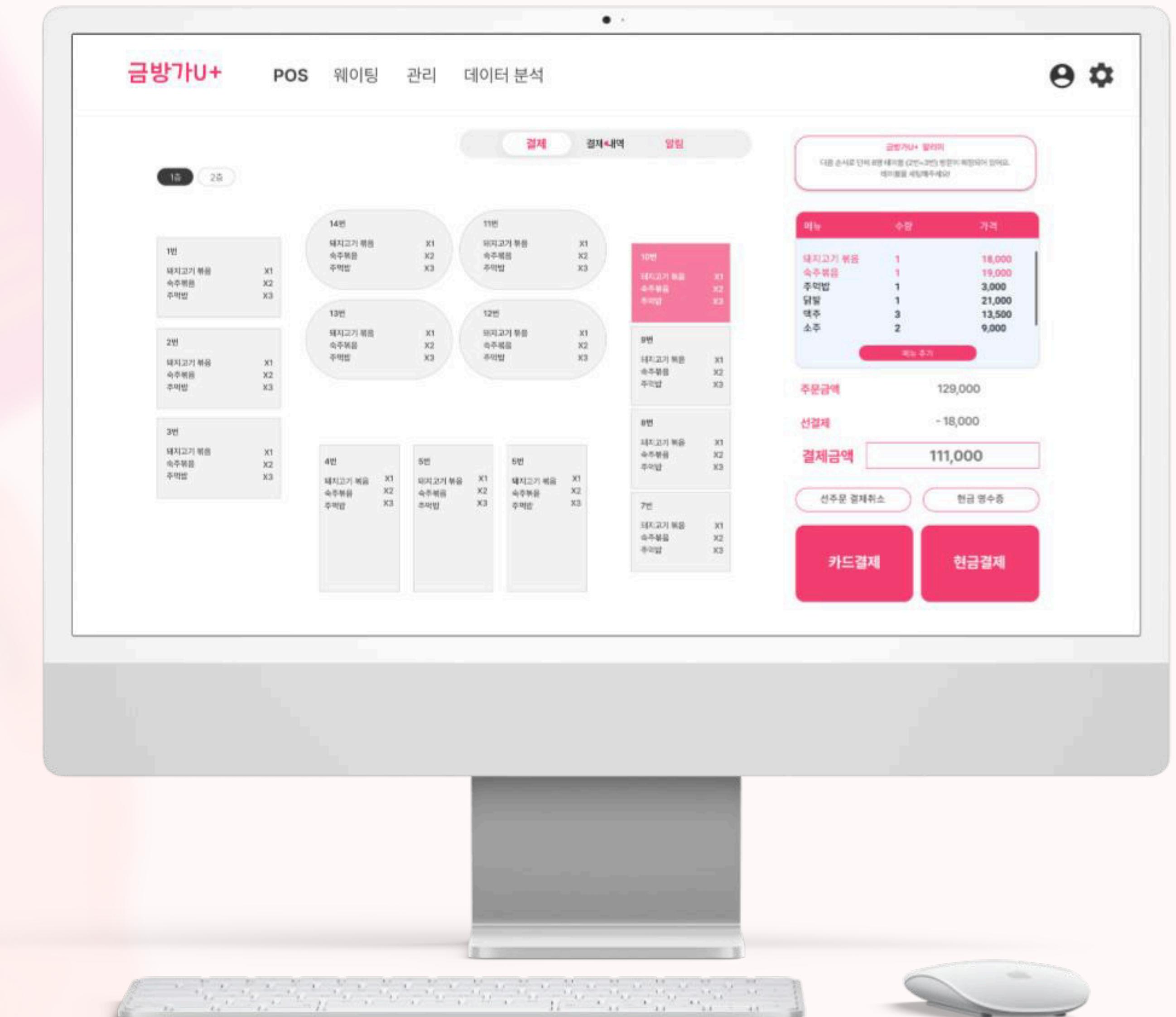
## 02 대상 수상 프로젝트

# 금방가U+

## 포스기 연동 고객 전사 관리 서비스

파트너 매장에게는 0-100까지 심리스한 매장 관리 경험을,  
엔드 유저에게는 편리한 매장 이용 경험을!

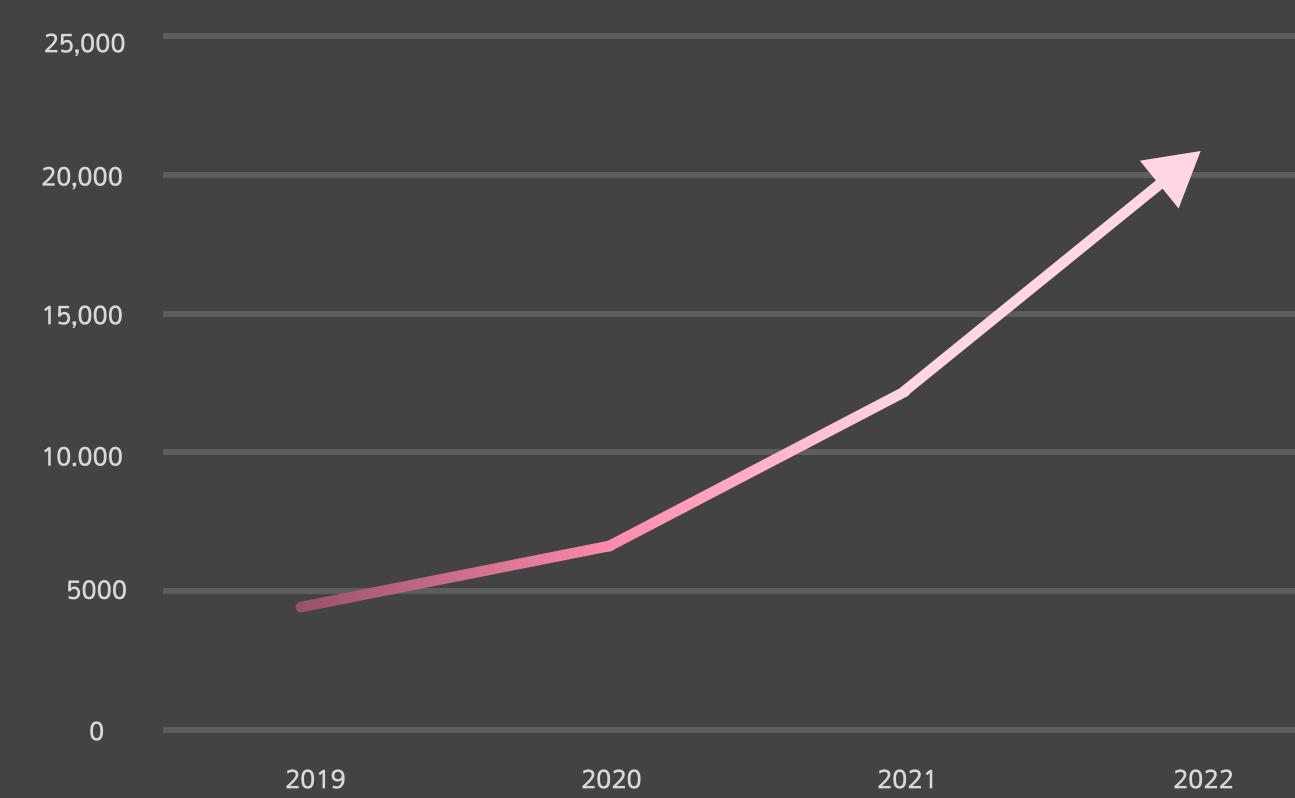
2022.09-2022.12  
1인 프로젝트/ 서비스 기획, PT  
기여도  100%



## BACKGROUND

코로나19 시기 외식업계 디지털 전환의 편리함을 경험한 후,  
‘거리두기 이후에도 가속화 되지 않을까?’라는 생각을 하며 검증하게 되었습니다!

### 웨이팅 플랫폼의 현재 시장 규모



### 데이터 활용

	테이블링	나우웨이팅	캐치테이블
2019년	820	1800	400
2020년	1420	2600	1400
2021년	1966	5500	2000
2022년	3000	8288	5000

	연간 판매량
2019년	1800
2020년	2600
2021년	5500
2022년	8288

- 결측값 처리 : 데이터가 존재하는 타플랫폼 평균 성장률/2 (보수적인 추정을 위해 0.5배 처리)
- 판매량 계산식: 대규모 플랫폼 총 판매량+{(대규모 플랫폼 총 판매량/규모차이)\*소규모 플랫폼 수}
- 규모차이(=19.8배) 기준: 대규모/소규모 플랫폼간 앤드 유저 앱 다운로드 수 차이

# PROJECT GOAL

확인된 시장 잠재력을 바탕으로 **기존 웨이팅 및 테이블 오더 시스템의 문제점 개선과 결합을 통해 심리스한 고객 경험을 제공하고.**  
LG유플러스의 기존 소상공인 가입자 유치 사업과 연계할 수 있는 서비스를 설계한다.

파트너  
매장

## PAINPOINTS

- 키오스크, 태블릿PC 등 디바이스 렌탈 비용에 대한 부담
- 웨이팅, 테이블 오더, 전산 시스템 등 각각의 이용료에 대한 부담과 관리의 번거로움
- 웨이팅 혹은 예약 후 노쇼 고객에 대한 대응의 어려움
- 매장환경에 따른 유연한 웨이팅 방식 변경의 어려움  
(키오스크 vs 앱 기반 원격 웨이팅)

엔드  
유저

- 내가 원하는 조건의 매장을 찾기 위해 검색하는 번거로움
- 환경이나 조건에 따른 웨이팅 여부 파악의 어려움  
(예: 회식처럼 다수가 참여하는 모임의 경우, 전화로 문의)
- 웨이팅 후 음식 수령까지 걸리는 시간에서 발생하는 피로
- 내 차례가 되었지만 부득이하게 약속된 시간에 가지 못할 경우,  
전화로 문의를 해야하는 번거로움 혹은 강제 취소

## AS-IS

웨이팅 관리 SW

웨이팅 키오스크

테이블 오더 SW

테이블 오더 태블릿PC

POS or (카드단말기+랩탑)

조건에 맞는 매장 직접 검색

전화 문의 or AI비서 문의

## TO-BE

SaaS 클라우드 기반 관리 SW

POS or (카드단말기+랩탑)

금방가U 앱서비스

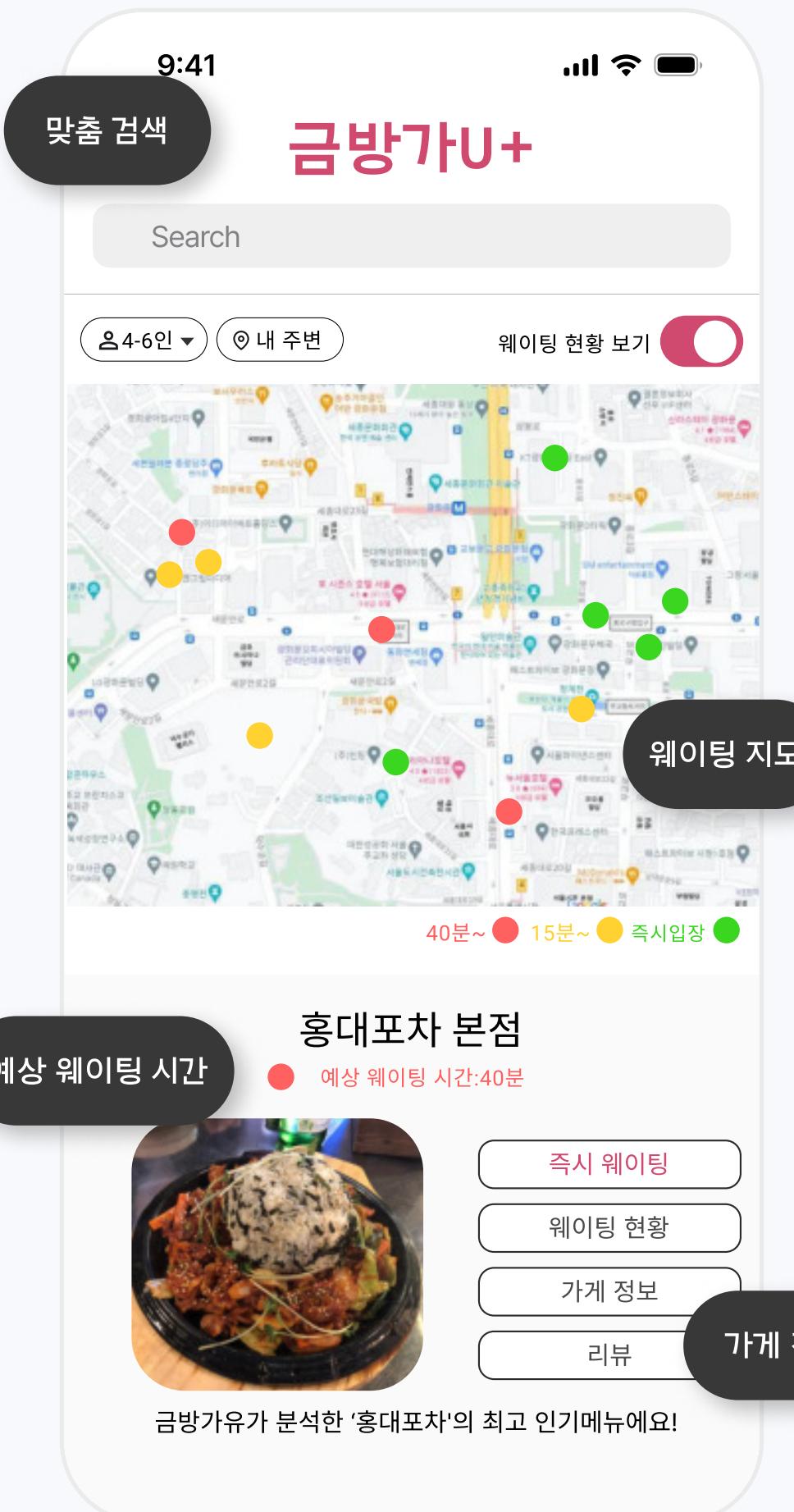


# KEY IDEA

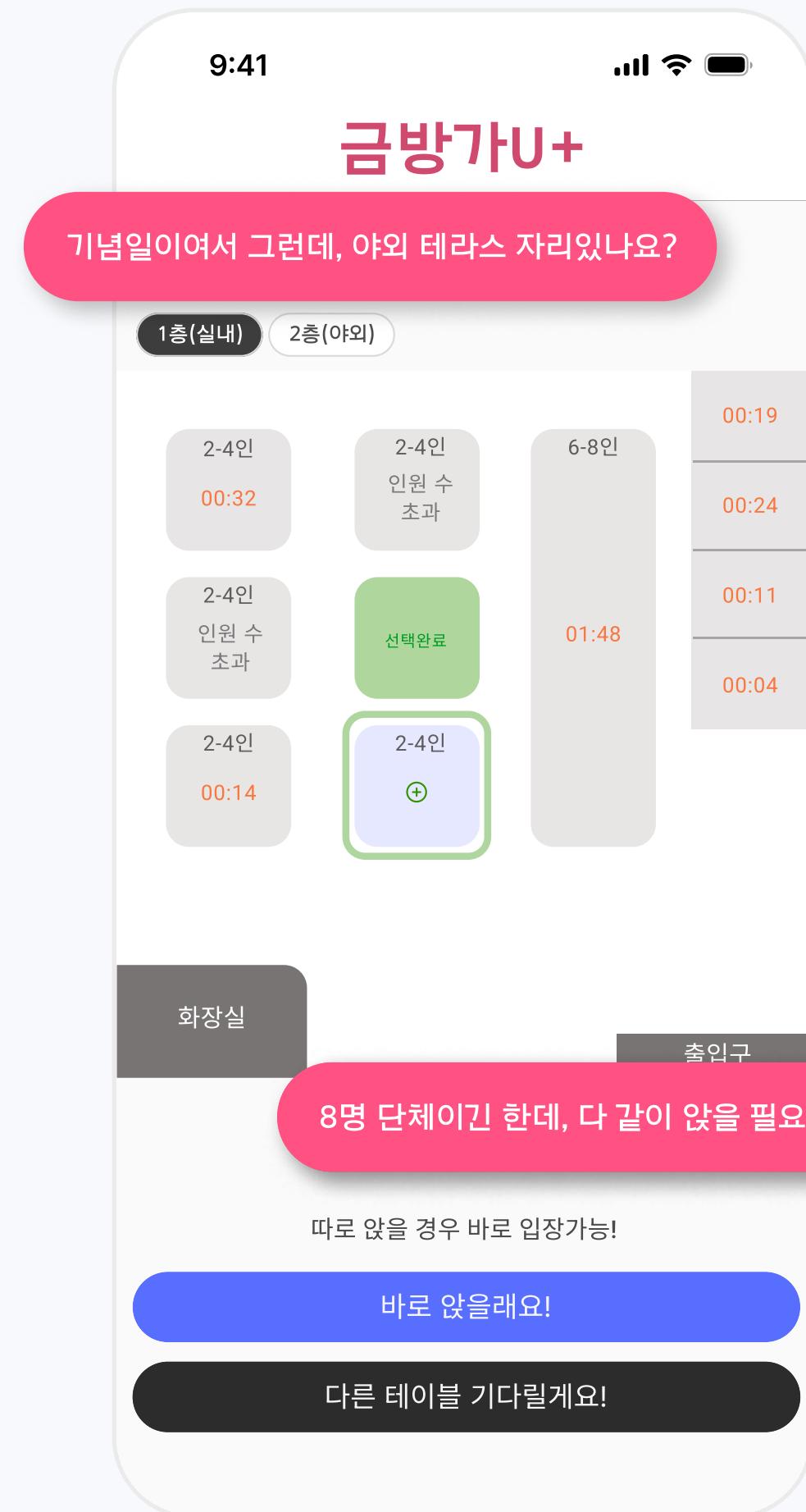
## 사장님의 손님은 금방가U+의 고객! 엔드유저를 위한 금방가U+ 앱

손님이 문의할 수 있는 모든 경우를 고려해, 손님이 불편하지 않도록 “알잘딱깔센”한 대응을 대신할께요!

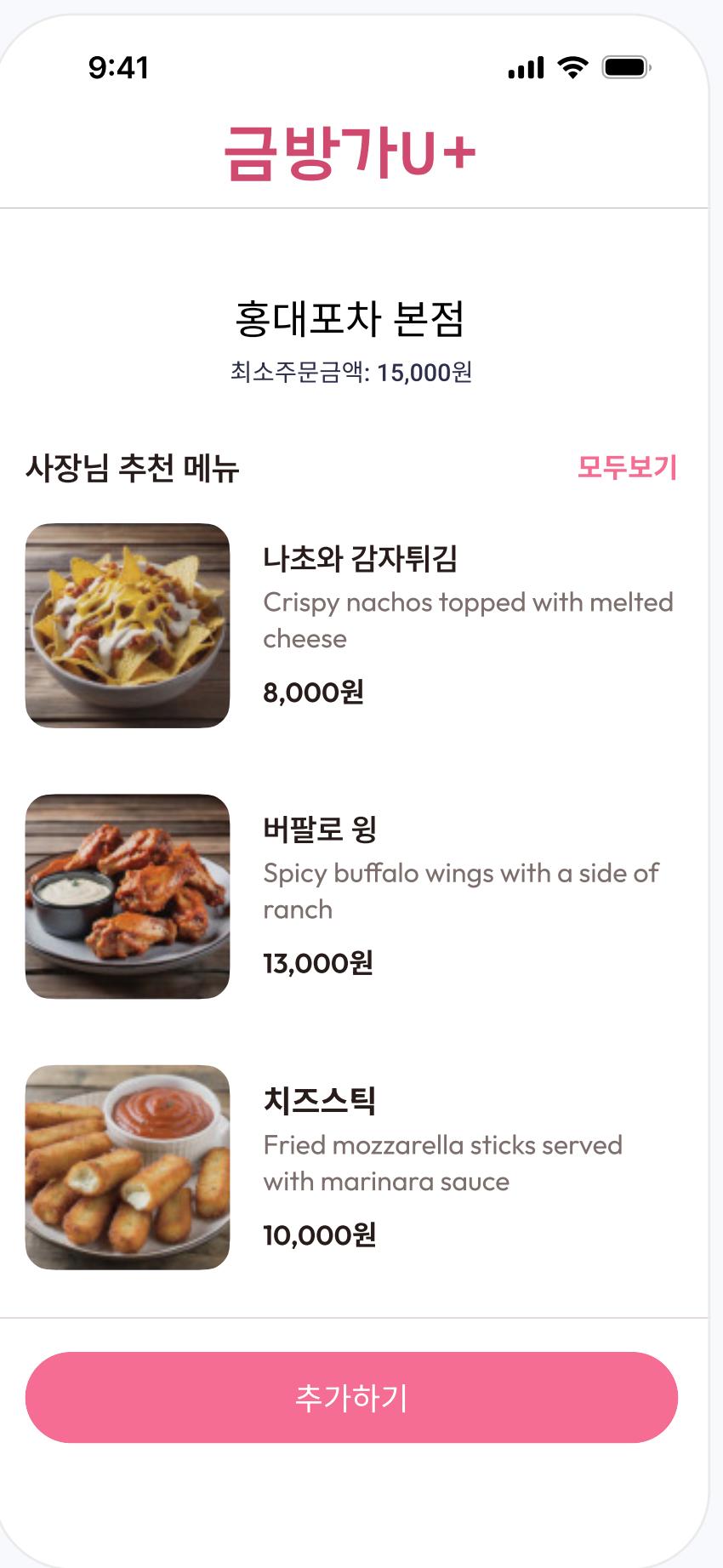
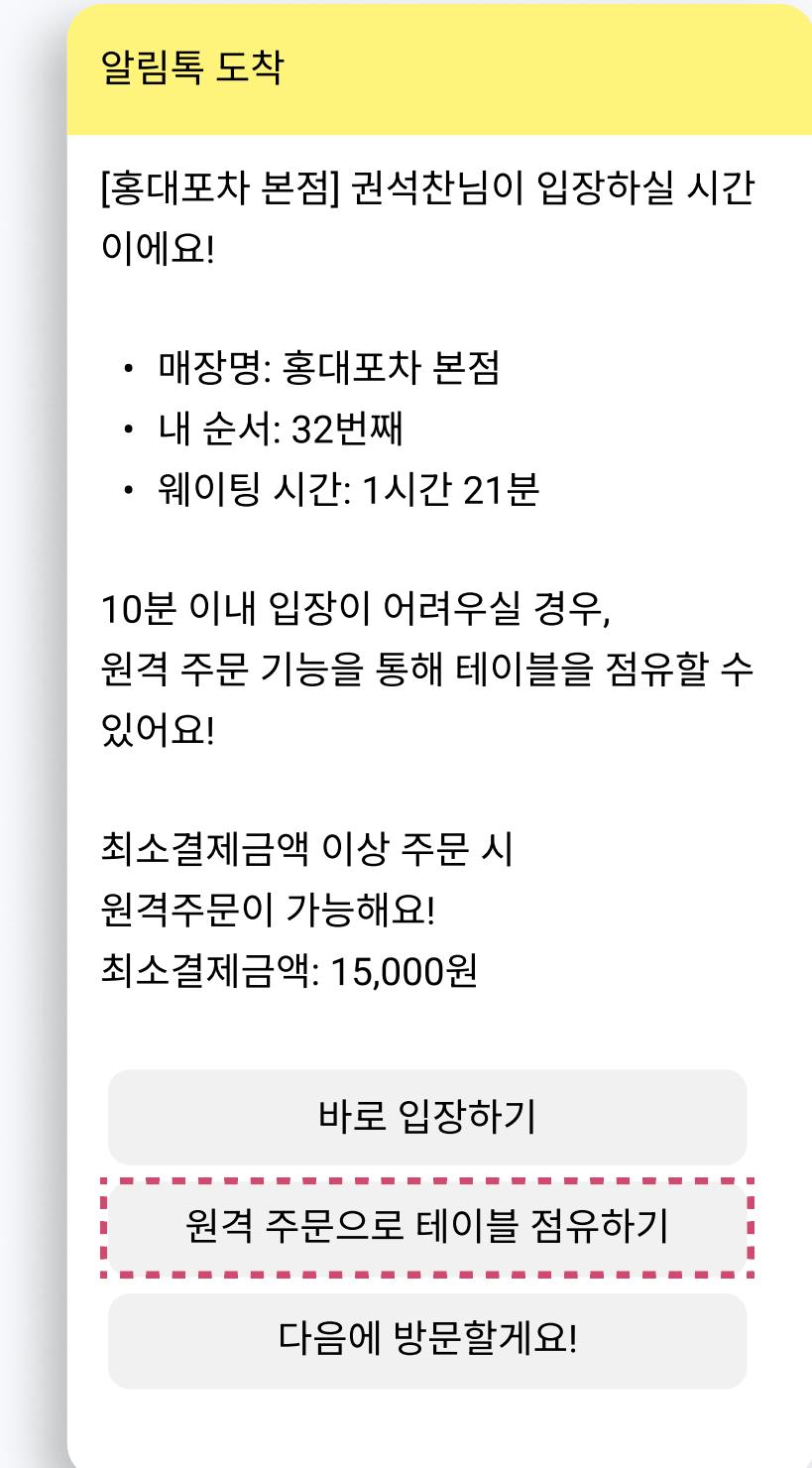
- ✓ 웨이팅 현황, 방문자 수 등  
내 조건에 맞는 식당만 모아보기



- ✓ 직접 방문이나 전화로 번거롭게 문의X,  
마치 직접 방문한 것처럼 매장 현황을 알 수 있어요!



- ✓ 부득이하게 예정시간보다 늦을 것 같을 땐?  
취소, 노쇼가 아닌 테이블 점유(원격주문)으로!



# KEY IDEA

# All-In-One 고객 전사 관리 서비스, 금방가U+ 매장 관리 클라우드

POS, 웨이팅 서비스, 테이블 오더 서비스를 하나의 플랫폼, 하나의 디바이스에서 관리하세요.

The screenshot displays the '금방가U+' POS system interface. At the top, there's a navigation bar with tabs: '금방가U+' (highlighted in red), 'POS', '웨이팅', '관리', and '데이터 분석'. On the right side of the top bar are user profile and settings icons.

A large central feature is the '테이블' (Tables) management section. It shows a grid of 14 table slots, each with a number, location, capacity, and shape. The first three rows are filled with tables 1 through 12. The fourth row has slots for tables 13, 14, and 5. The fifth row has slots for tables 4, 5, and 6. A green bar at the bottom indicates available slots for new tables. Buttons for '1층' (1st floor), '2층' (2nd floor), and a plus sign for adding new tables are located on the left.

To the right of the table grid is a sidebar titled '테이블' (Tables) with sections for '사각 테이블' (Square Tables) and '원형 테이블' (Circular Tables). It also includes a '테이블 수: 14개' (Number of tables: 14) counter with a '수정' (Edit) button and a '추가' (Add) button.

At the bottom center, there's a '메뉴 등록' (Menu Registration) section with a placeholder '메뉴명' (Menu Name) and a '메뉴 이름을 입력하세요' (Please enter the menu name) input field. Below it is a '상세 정보' (Detailed Information) section with '추천 메뉴 설정' (Recommended Menu Setting) and '매운 음식' (Spicy Food).

The footer of the main screen features the '금방가U+' logo and navigation links: 'POS', '웨이팅', '관리', and '데이터 분석'.

# KEY IDEA

**한 화면에서 간편하게 매장을 운영하세요!**

금방가U+ 매장 관리 POS는 장사 초보 사장님들도 웨이팅 관리, 노쇼 대응, 테이블 배정을 손쉽게 할 수 있도록 도와드립니다!



# PROCESS

## 1. 시장분석

**2. 시장의 외형적 요인 분석**

시장규모 현황과 예측, 수명주기 분석

**시장규모: 판매량**

연도별 시장규모

추정값 계산 방법  
데이터가 없는 경우  
(데이터가 있는 태블릿들의 시장성장률의 평균)\*0.5로 계산함.  
보수적인 추정의 이유: 공개되지 않은 데이터는 기업 성과 측면에서 긍정적이지 않음으로 가정하고 위와 같이 0.5를 곱하여 보수적인 수치를 기입함.

**시장규모 계산**

다른 데이터를 찾을 수 없어 구글플레이 누적 다운로드 수를 소규모 플랫폼과 대규모 플랫폼 차이를 비교해 평균 19.8배 차이가 날 약 20배로 설정하고 연도별 시장규모 계산.  
(대규모 플랫폼 총 판매량 + (대규모 플랫폼 총 판매량 \* (구조 차이=20배)) \* 0.5(구조 평균 수)

연도	합계	연도별 시장규모
2019	3,020	3,926
2020	5,420	7,046
2021	9,466	12,305.8
2022	16,288	21,174.4

**평가 항목**

평가 항목	평가	가중치	점수
현재 시장규모	시장규모(판매량)은 22년 기준 약 21,000개의 규모를 보이며 스마트웨이팅 서비스 출시 이후 지속적인 성장세를 보임.	0.1	6
시장 잠재력	음식점업, 주점업의 사업체가 지속적으로 늘어나고 있는 추이를 보임	0.2	8
성장률	23년도에는 시장 전체에서 30,000개 이상의 서비스 판매를 기록할 것으로 예상됨.	0.3	9
상품 수명주기 단계	판매량, 이익, 고객층, 경쟁자를 고려해봤을 때 성장기로 판단된다.	0.2	10
판매의 주기성 또는 계절성	월 트래픽 양과 소비자 거래 건수를 고려해봤을 때 판매의 주기성 또는 계절성은 없는 것으로 판단된다.	0.1	10
현제의 수익성	대표적인 회사들의 손익과 투자유치 상황을 봤을 때 매출액이 점차 증가하고 있지만 아직 영업이익이 커서 적자이고, 적극적인 투자 유치를 통해 회사를 성장시키고 있다.	0.1	6
<b>총 점수</b>			<b>8.5</b>

## 2. 경쟁 서비스 분석

**경쟁우위 분석** 경쟁사의 장단점 분석

테이블링	캐치테이블	나우웨이팅
<ul style="list-style-type: none"> <li>높은 시장 점유율</li> <li>키오스크 광고 시장개척으로 이익 창출</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>발 빠른 협업과 캠페인</li> <li>고급 레스토랑 예약시장 공략</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4060 신중년의 지지율 높음</li> <li>가맹점에게 높은 브랜드 이미지</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>예약 시 코인 차감 시스템 도입으로 고객 불편</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>고급 레스토랑에 집중된 가맹점, 범위가 좁음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>어플 웨이팅 불가</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>월10만원/ 키오스크+패드 무상임대 / 원격웨이팅 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>월3만원대/ 키오스크+패드 개인구비 / 원격웨이팅 X</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>월3~4만원/ 키오스크+패드 개인구비 / 원격웨이팅 가능 / 주 이용매장이 고급 레스토랑으로 한정(레스토랑이 아닌 일반 음식점 혹은 주점의 경우 전화예약이 일반적)</li> </ul>

Google Play 애플리케이션, 캐치테이블 나우웨이팅 홈페이지: <http://www.nowaiting.co.kr>, 접속자 수: 4060회로 당시 사용하는 웨이팅 앱 중 '나우웨이팅' <https://www.nowaiting.co.kr/weeRead.php?rc=961440>

## 3. PainPoints 발굴



## 4. 서비스 기능 설계

- 웨이팅 상세 정보:
    - 예상 웨이팅 시간
    - 실시간 웨이팅 팀 수
    - 인원별 웨이팅 상태 (24인, 46인 등)
  - 즉시 입장 여부 확인: 특정 조건에서 바로 입장 가능한 자리 표시.
- 1.2 웨이팅 예약 및 관리**
- 2. 앱 내 기능\_ 앤드유저**
- 2.1 원격 주문**
- 테이블 점유:
    - 최소 결제금액 이상 주문 시 테이블 확보 가능.
    - 사용자가 지정한 메뉴를 원격으로 미리 주문.
  - 추천 메뉴 제공: 가게별 인기 메뉴와 가격 정보를 한눈에 확인.
- 2.2 알림 시스템**
- 입장 알림: 순서 도래 시 알림톡 전송.
  - 웨이팅 변경 사항 알림: 예상 시간 변화 또는 자리 배정 정보 제공.
- 2.3 사용자 맞춤 검색**
- 조건 검색: 웨이팅 시간, 좌석 환경(실내/야외), 메뉴 등 사용자 조건에 맞는 매장 검색.

## 5. PT&피드백

