

2021년 신사업창업사관학교 13기

유명상권 벤치마킹 틈새시장 공략법 상권정보시스템 활용법

한양사이버대학교 호텔외식경영학과 교수 김영갑

교수 소개



- 한양사이버대학교 호텔외식경영학과 교수
- (사)한국일자리창출진흥원 원장
- 상권분석 마케팅 전문가 과정 지도교수
- 온라인마케팅 전문가 과정 지도교수
- 외식사업 기획 마케팅 최고위 과정 지도교수



CONTENTS

01 상권의 개념

02 실전 상권분석 사례

03 결론



1. 상권의 개념

商

장사 상

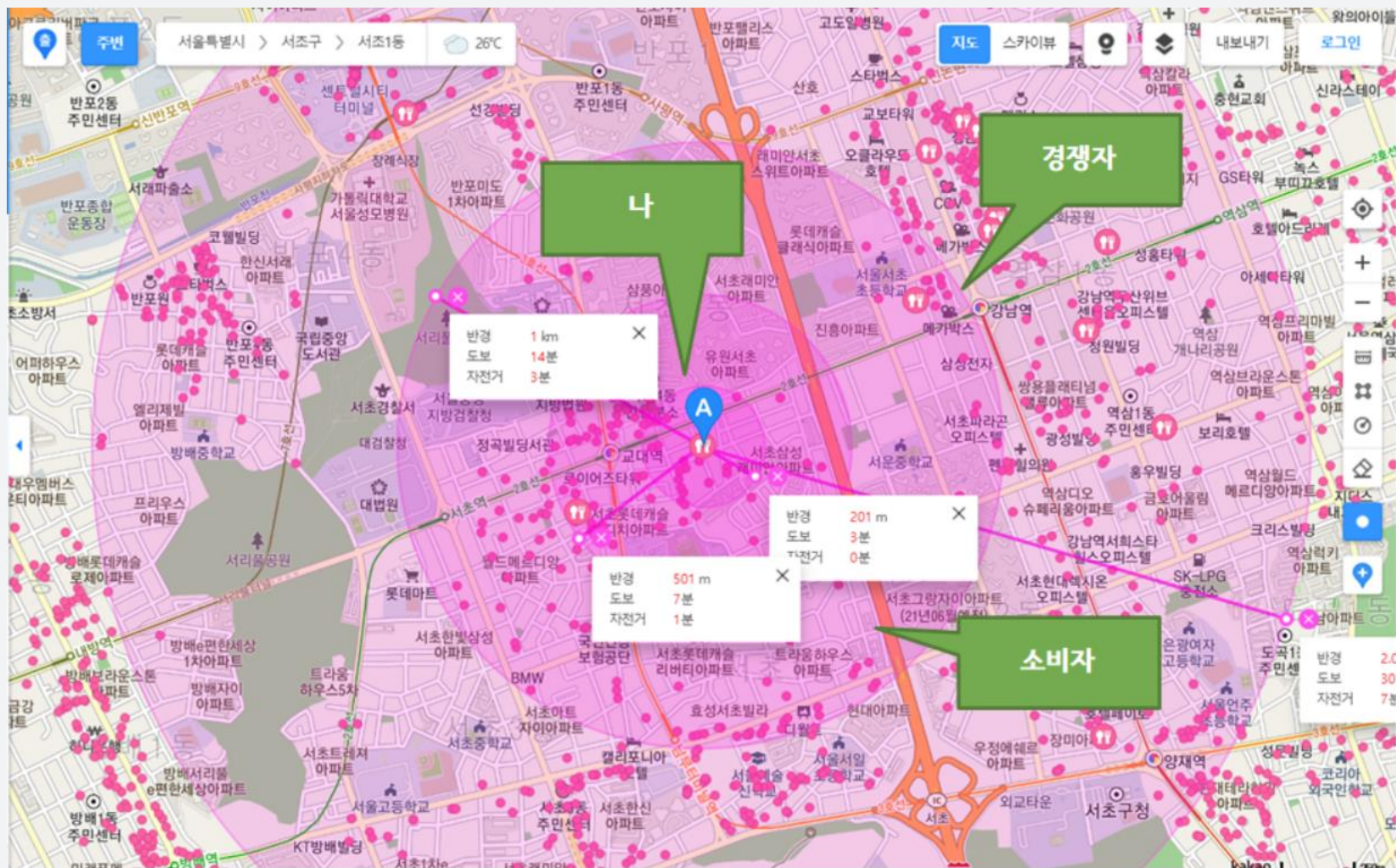
圈

우리 권

‘장사 우리(장사 범위, 장사 공간)’

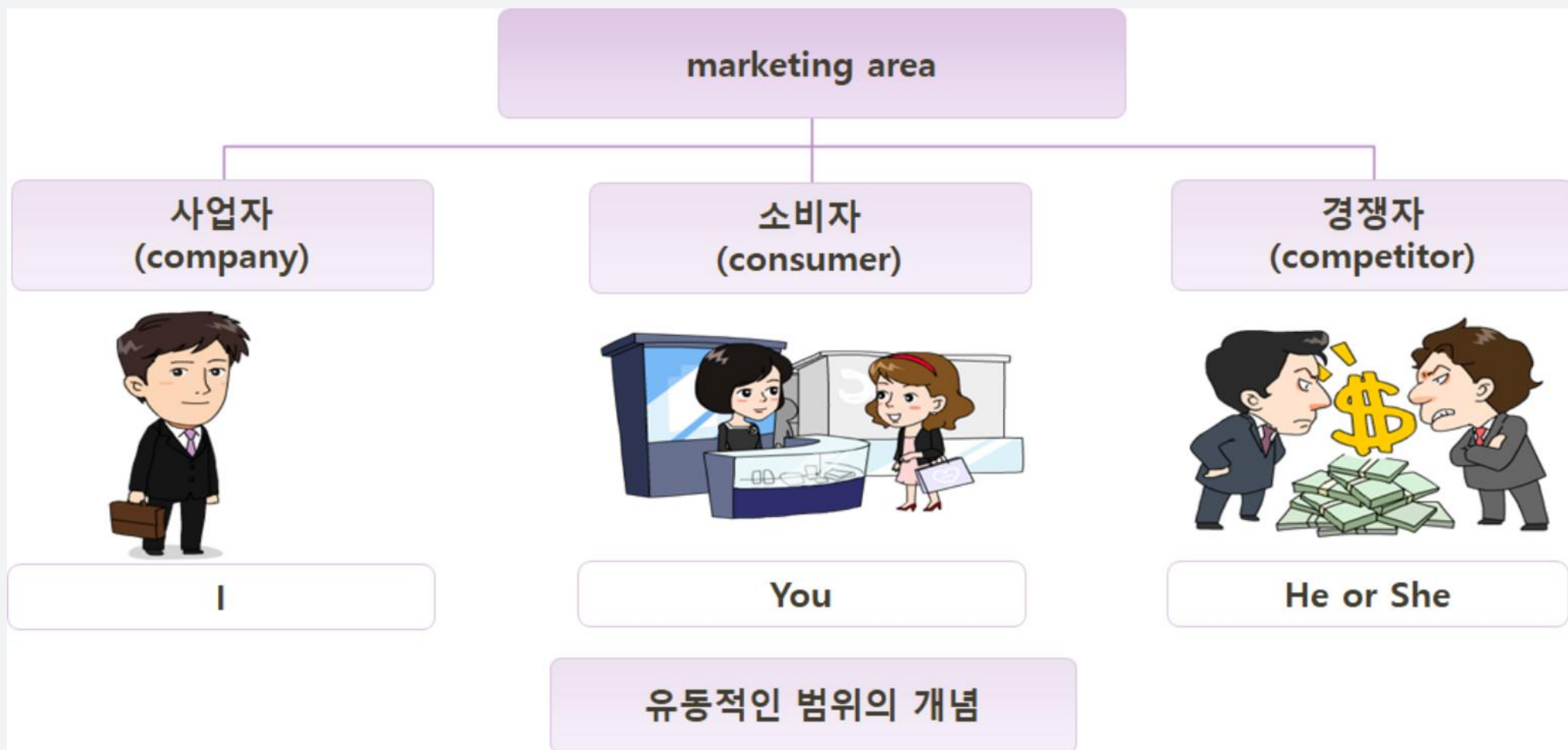
‘trading area, business area, marketing area’

1. 상권의 개념

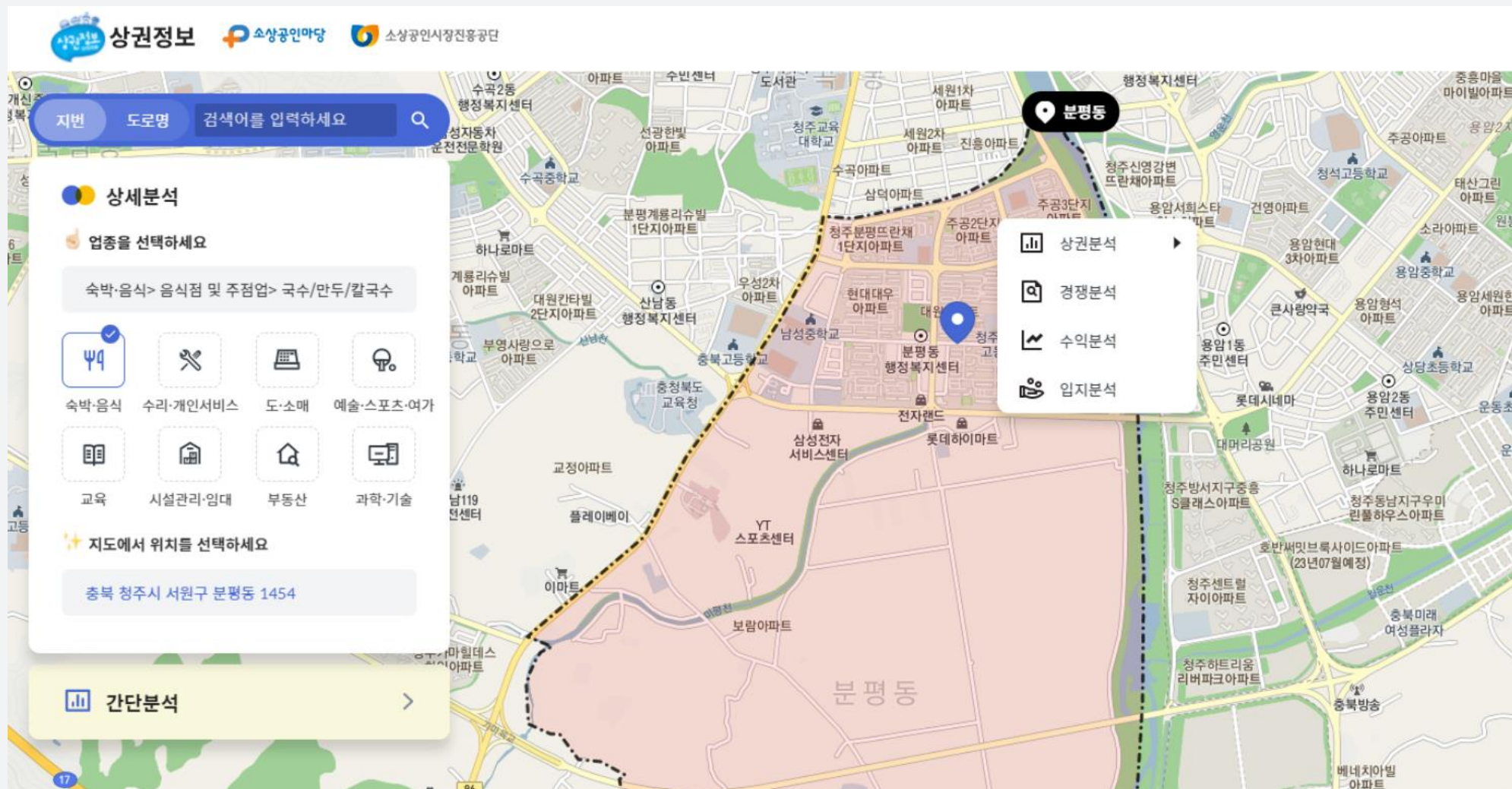


출처 : 카카오맵

1. 상권의 개념



2. 실전 상권분석 사례



위기는 **기회**의 다른 말이다

외식기획 마케팅 최고위 과정 2기 박종우

2020.11.02

소상공인에게 장사란 무엇인가?

우리는 일확천금보다는 가족을 사랑하기 때문에 일을 하고 있습니다.

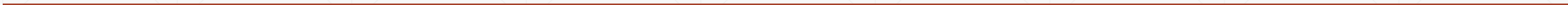
아이의 밝은 웃음을 지켜주기 위해,

자식으로서 명절날 따뜻한 선물을 부모님께 드리기 위해

저는 꿀갑식당부터 정다운까지 열심히 살았습니다.
그러나 코로나로 인해 매출이 하락하였습니다.



그러나



코로나는 누구에게나 위기이지만 위기를 통해
저는 **다운사이징이라는 기회**를 받아 들일 수 있었습니다.

현재 정다운샤브분점의 상태는 **최대 9000만원** 하지만
다운사이징을 통해 **최대 2억**을 바라볼 수 있었습니다.

그 분석 과정을 여러분과 공유하겠습니다.

목차

- 자기소개
 - 현재 정다운의 상황
 - 다운사이징 개념
 - 다운사이징 된 장원갑
 - 콘셉트(개념)
 - 상권분석
 - 사업타당성분석
-

자기소개

박종우의 장사 이력

첫 장사
첫 마케팅

2013 청주 금천동 <꿀값식당>

2015 청주 <정다운샤브막국수> 본점

2016 청주 <금성식당>

2017 청주 <정다운커피>

2018 청주 <정다운샤브막국수> 분평점

2019 온라인마케팅 7기 수료



박종우는 하면 된다! 도전정신 충만한 청년이었습니다.

<정다운샤브막국수>는?

저는 단 한번도 샤브샤브를 먹어보지 않고
현재 본점을 오픈 하였습니다.

처음 보리밥집을 오픈하려고 준비하고 있었는데
건물주의 업종 제한으로
급하게 샤브샤브를 지인의 도움으로 오픈하게 되었습니다.



<정다운샤브막국수>

1. 샤브샤브는 스테디셀러

2. 업종별 검색량 최상위!

3. 다양한 타입의 샤브

부페형샤브 > 월남쌈샤브 > 버섯샤브



2015년 당시에는 쉽게 볼 수 없는 **버섯들의 특별함과 습습하지만 깊은 맛의 육수**로
그 틈새시장을 장악하여 <정다운샤브막국수> 본점은 승승장구 할 수 있었습니다.

<정다운샤브막국수>의 위기

하지만, 정다운샤브분평점 오픈할 때는
수요와 공급은 전혀 체크하지 않고 오로지 감으로
거리가 떨어져 있으니 괜찮을 꺼야~
인테리어가 멋지게 해놔으니 잘 될 꺼야
주차장이 넓으니까 잘 될 꺼야 라고 생각하고 오픈 하였습니다.

어떤 결과가 나왔을까요?



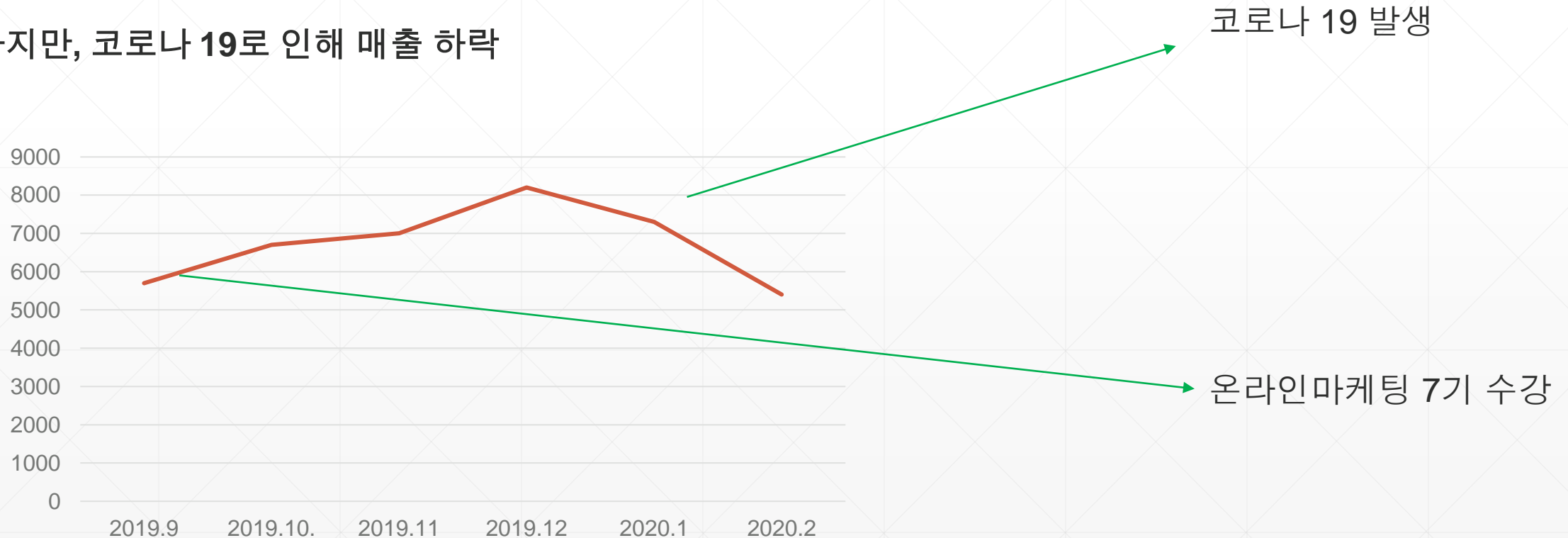
정다운샤브막국수

온라인 마케팅 7기 수업을 들으면서 했던 여러 가지 액션들이 매출에 많은 도움이 되었습니다.

시장이 확대 되고, 본점은 전년도 매출을 회복,

분평직영점도 안정적인 매출이 나오기 시작했습니다.

하지만, 코로나 19로 인해 매출 하락



문제점 도출

1. 정량적인 분석을 전혀 하지 않고 정성적인 감으로 매장 오픈
2. 인시매출의 상대적으로 너무 낮음!(평균 체류기간 1시간20분 이상)
3. 상대적으로 높은 연령층
4. 계절에 따른 변화가 심한 식재료, 재고관리
5. 수요대비 공급 과다

효율, 효과, 최적화, **가치**에 기반을 둔

다운사이징을 해야 한다는 **결론**을 얻게 되었습니다.

다운사이징이란 ?

소나타 는 보통 2000cc 연비 10k 토크100 정도 됩니다.

외관은 동일하게 엔진을 1600cc 연비 13k 토크 120정도 되게 최적화 합니다.

소재를 **경량화** 하고 엔진에 터보 차저를 달아서
작은 엔진이지만 힘은 기존 차량보다 훨씬 강해 집니다.

경량화 함으로써 세금도 **절감**되고, 차량 유지비도 **절감**됩니다.



저희 <정다운샤브막국수> 분평점도

다운사이징이란 개념을 도입하기 위해
다양한 분석과 연구개발을 지난 8월부터 시작하였습니다.

다운사이징 정량적 비교

정다운샤브막국수 분평점

1. 야채버섯 종류 **21가지**
2. 식재료 비율: **40%**(손실 많음)
3. 평균 식사시간 : **1시간 20분**
4. 테이블 개수 : **23개**
5. 객단가 **13000원**



다운사이징

1. 야채버섯종류 **7가지**
2. 식재료 비율: **35%**
3. 평균 식사시간 : **30~40분**
4. 테이블 개수: **21개**
5. 객단가 **11000원**

콘셉트(개념)

콘셉트(개념) - 목표

최적의 투자를 위해 기존의 시설을 최대한 유지한다

기존의 업종에서 크게 벗어나지 않는다.

하지만 최고의 **가치**를 부여한다.



상호: <장원갑 칼국수>

의미: **최고(장원) 중의 최고(갑)의 칼국수**를 만든다.

슬로건: **구분식재 일분공예** (가능하면 지역에서 생산되는 최고의 식재료를 사용한다.)

콘셉트(개념) - 철학

1. 100년 더 나아가 대를 이을 수 있는 **가치**를 만든다.
2. 우리나라의 우수한 면식문화를 세계에 널리 전파한다.
3. 대한민국을 뛰어 넘어 **세계랭킹1위**가 되는 것이다.
4. **장원갑 칼국수**를 먹는 사람들은 음식을 먹으면서 가장 행복하고,
여기서 일하는 모든 구성원들은 힘든 식당에서 일하지만 자부심이 가득하며
행복한 삶을 살아간다.



콘셉트 (개념)- usp

1. 최적화된 가격
2. 제공하는 방식의 특별함
3. 정성적이고, 정량적인 서비스 프로세스
 - 최적화된 mot 설계
4. 구분식재 일분공예
 - 지역에서 생산되는 최고의 식재료 사용



최고의 밀가루와 **1000번 이상 치댄 손칼국수**를 직접 경험할 수 있습니다.

?

더 구체화된 콘셉트는 음식을 직접
먹어야 알 수 있습니다.

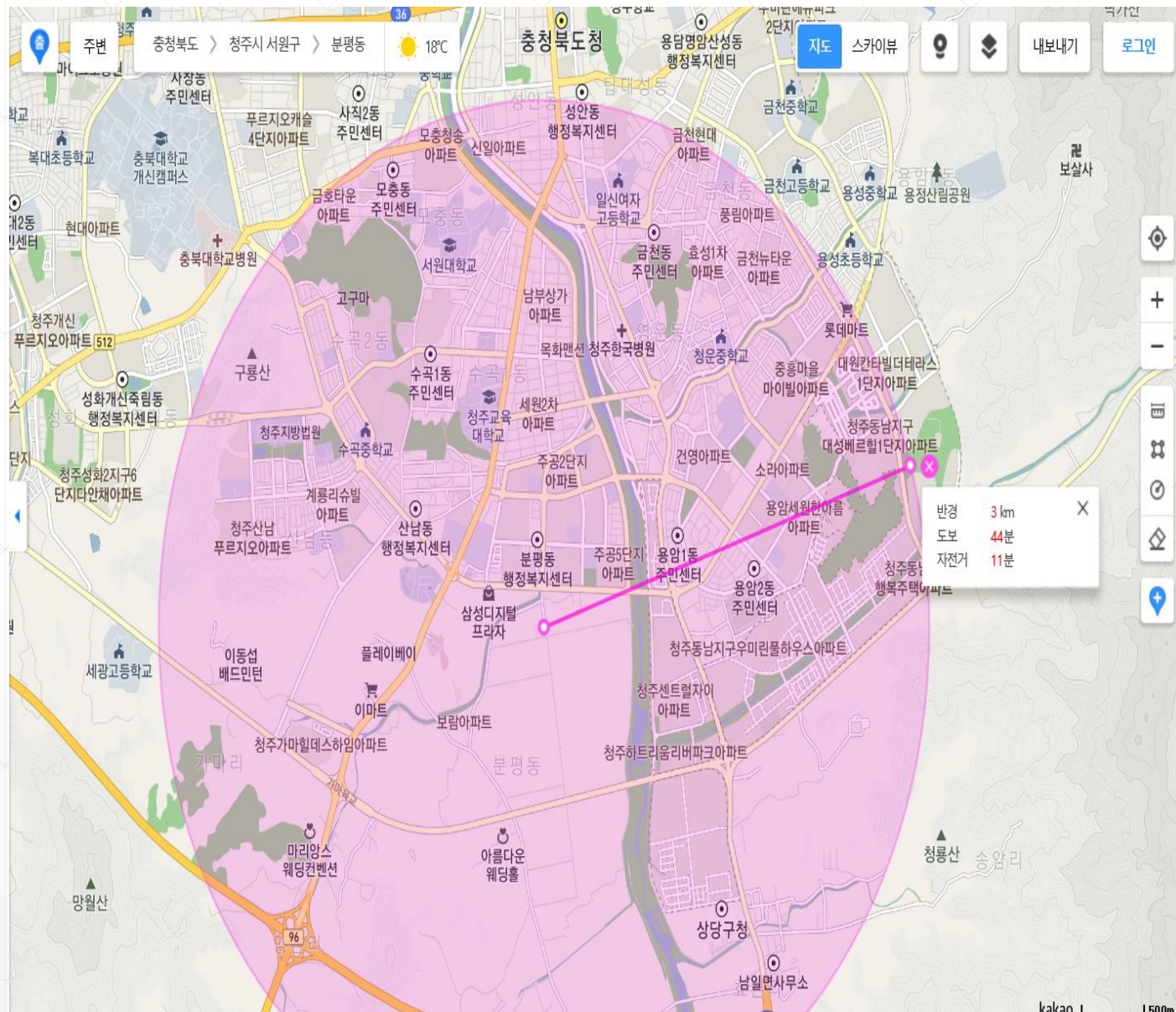
상권분석

상권분석- 지리적 특성

분평동 595-4번지 반경 3k
차량 접근 최대 10분

주거인구: 약 20만 명 거주

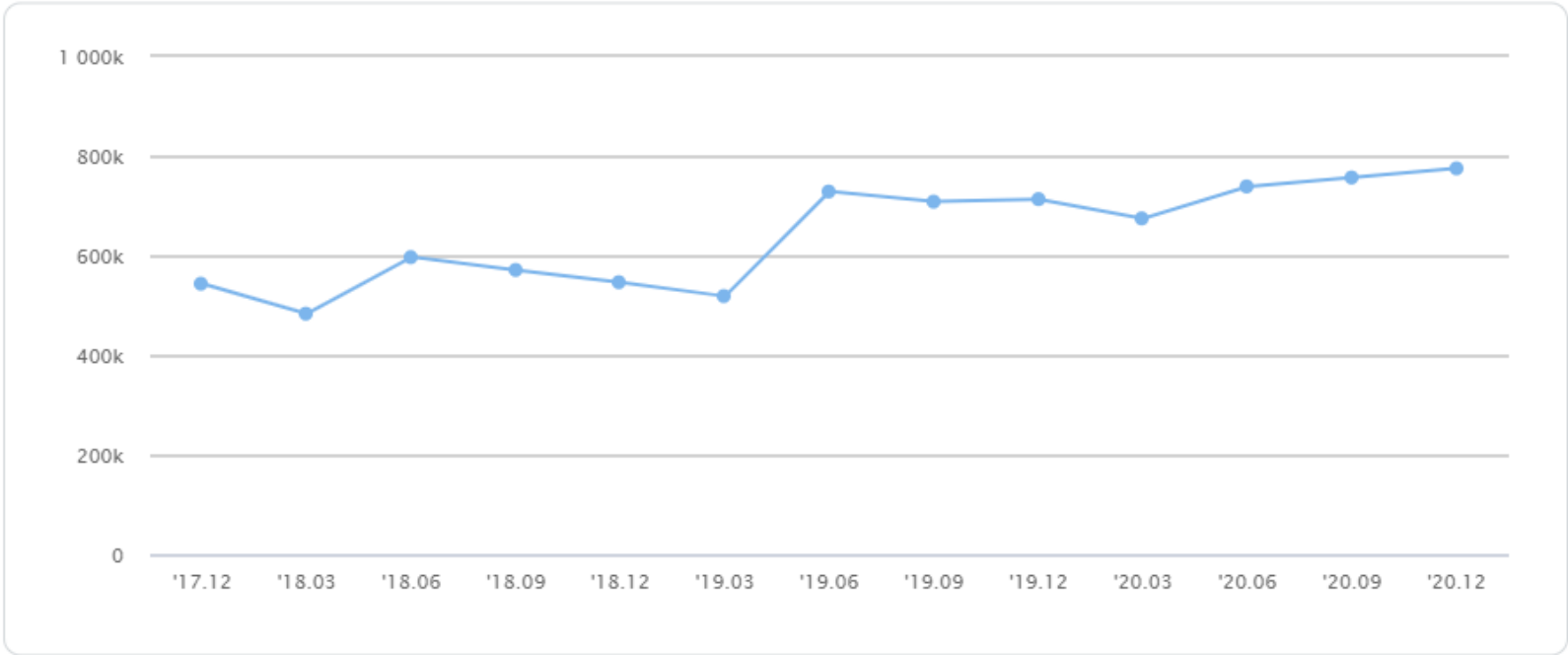
도로: 접근성 매우 양호



상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

●● 유동인구

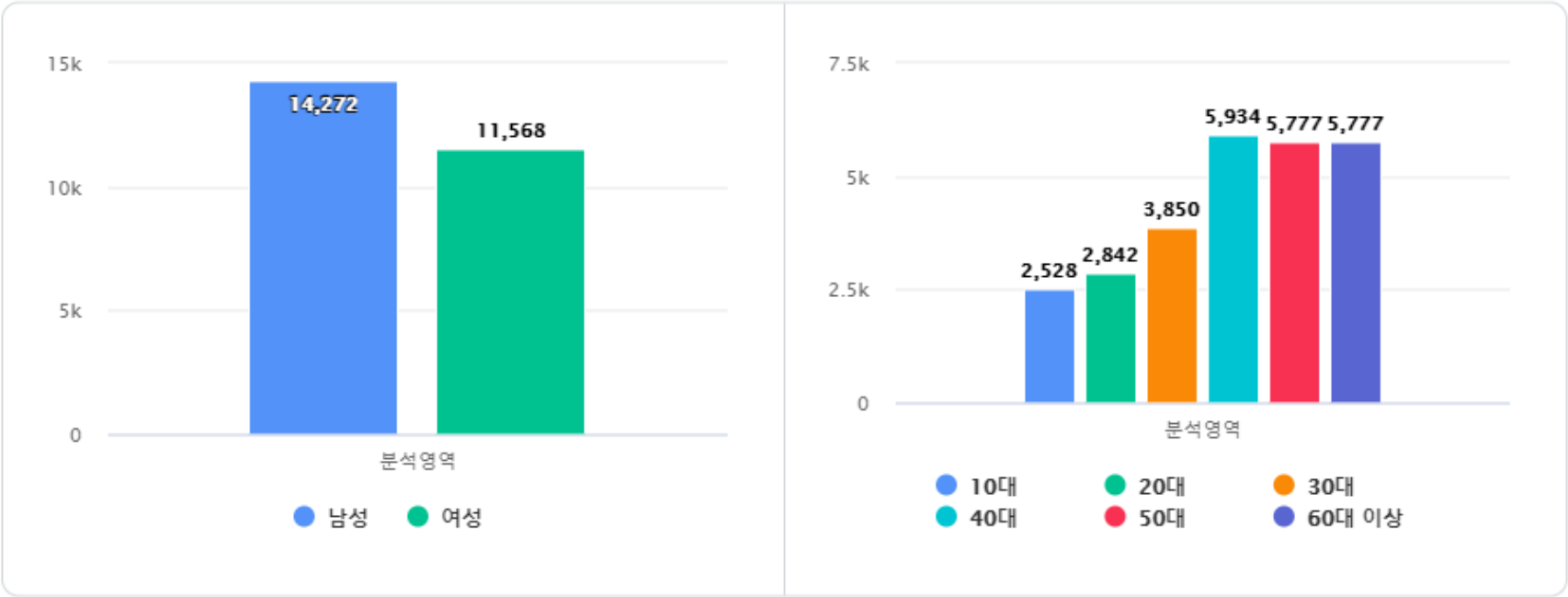
> 월별 유동인구



지역	'17.12	'18.03	'18.06	'18.09	'18.12	'19.03	'19.06	'19.09	'19.12	'20.03	'20.06	'20.09	'20.12
분석영역	543,634	483,501	597,041	571,286	546,619	518,872	728,713	708,375	713,498	674,811	738,947	756,871	775,176
증감율	-	-11.06%	23.48%	-4.31%	-4.32%	-5.08%	40.44%	-2.79%	0.72%	-5.42%	9.50%	2.43%	2.42%

상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

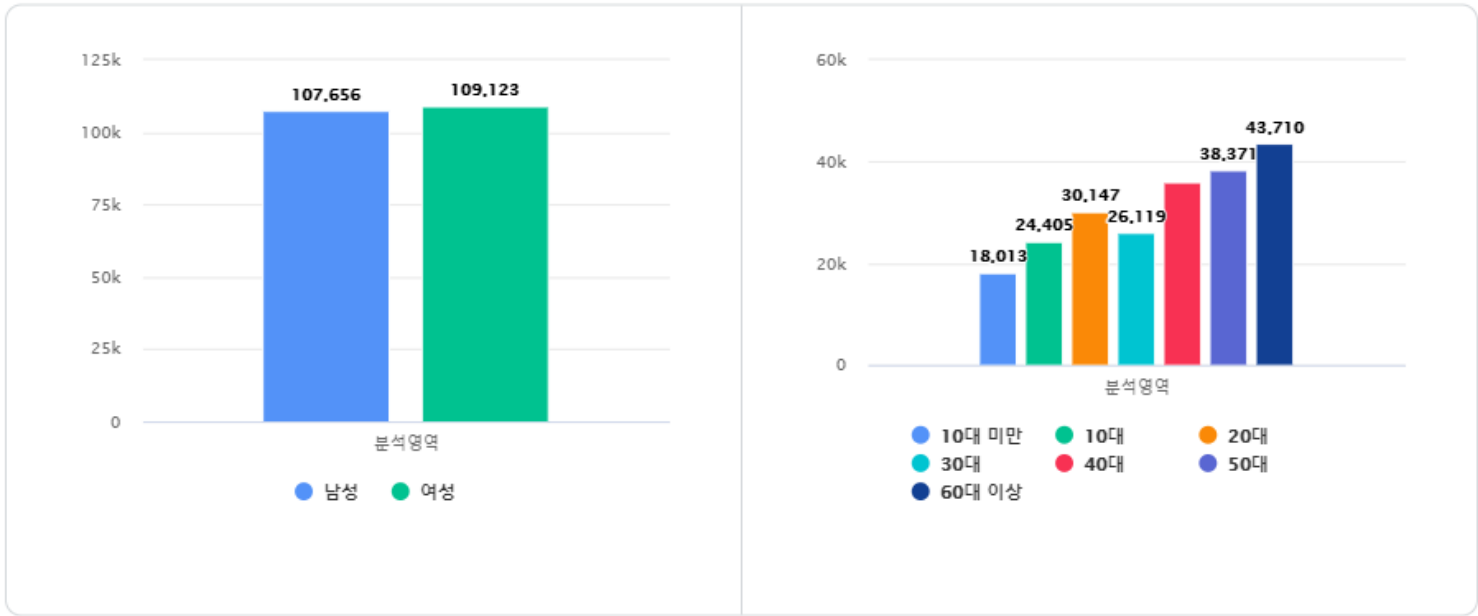
> 성별/연령별 유동인구



지역	구분	일일	성별		연령별					
			남성	여성	10대	20대	30대	40대	50대	60대이상
분석영역	명	25,840	14,272	11,568	2,528	2,842	3,850	5,934	5,777	4,909
	비율		55.2%	44.8%	9.78%	11.00%	14.90%	22.96%	22.36%	19.00%

상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

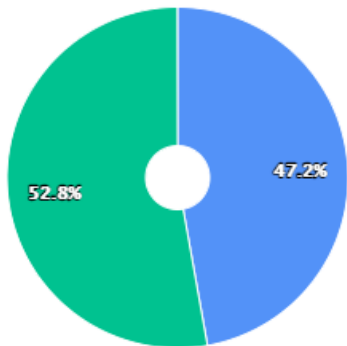
주거인구



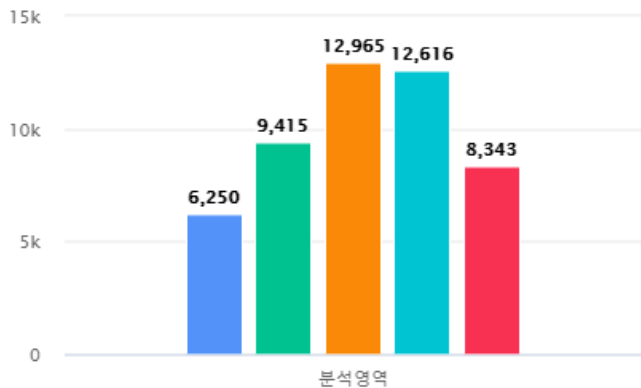
지역	구분	전체	성별		연령별						
			남성	여성	10대미만	10대	20대	30대	40대	50대	60대이상
분석지역	명	216,774	107,656	109,123	18,013	24,405	30,147	26,119	36,023	38,371	43,710
	비율	100%	49.66%	50.34%	8.31%	11.26%	13.91%	12.05%	16.62%	17.7%	20.16%

상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

직장인구



남성 여성



20대 30대 40대 50대 60대 이상

구분	전체	성별		연령별				
		남성	여성	20대	30대	40대	50대	60대이상
수	49,545	23,387	26,158	6,250	9,415	12,965	12,616	8,343
비율	100.0%	47.2%	52.8%	12.6%	19.0%	26.2%	25.5%	16.8%



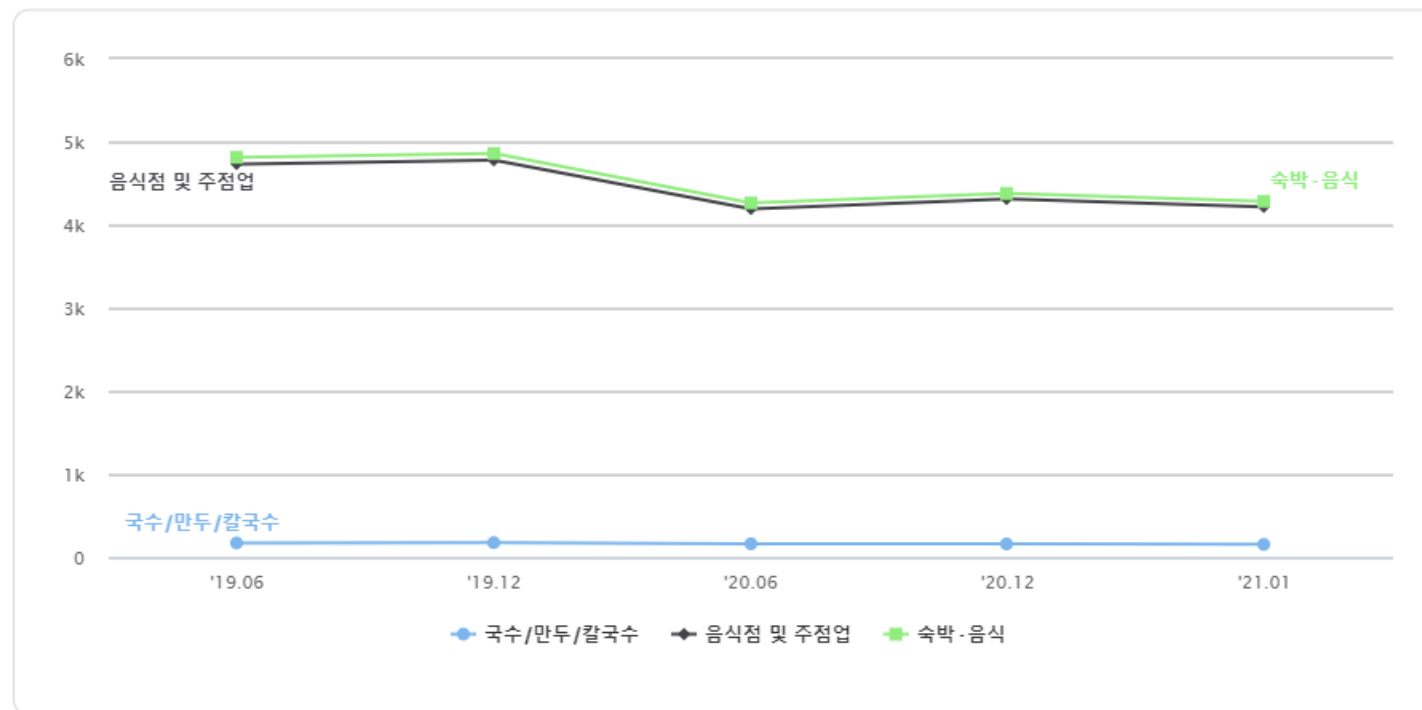
분석결과를
알려드려요

· 직장인구는 총 49,545명이며, 여성의 비율이 52.8% , 40대가 26.2%로 집중되어 있습니다.

상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

업종별 추이

(2021년01월기준, 단위: 곳(장소))

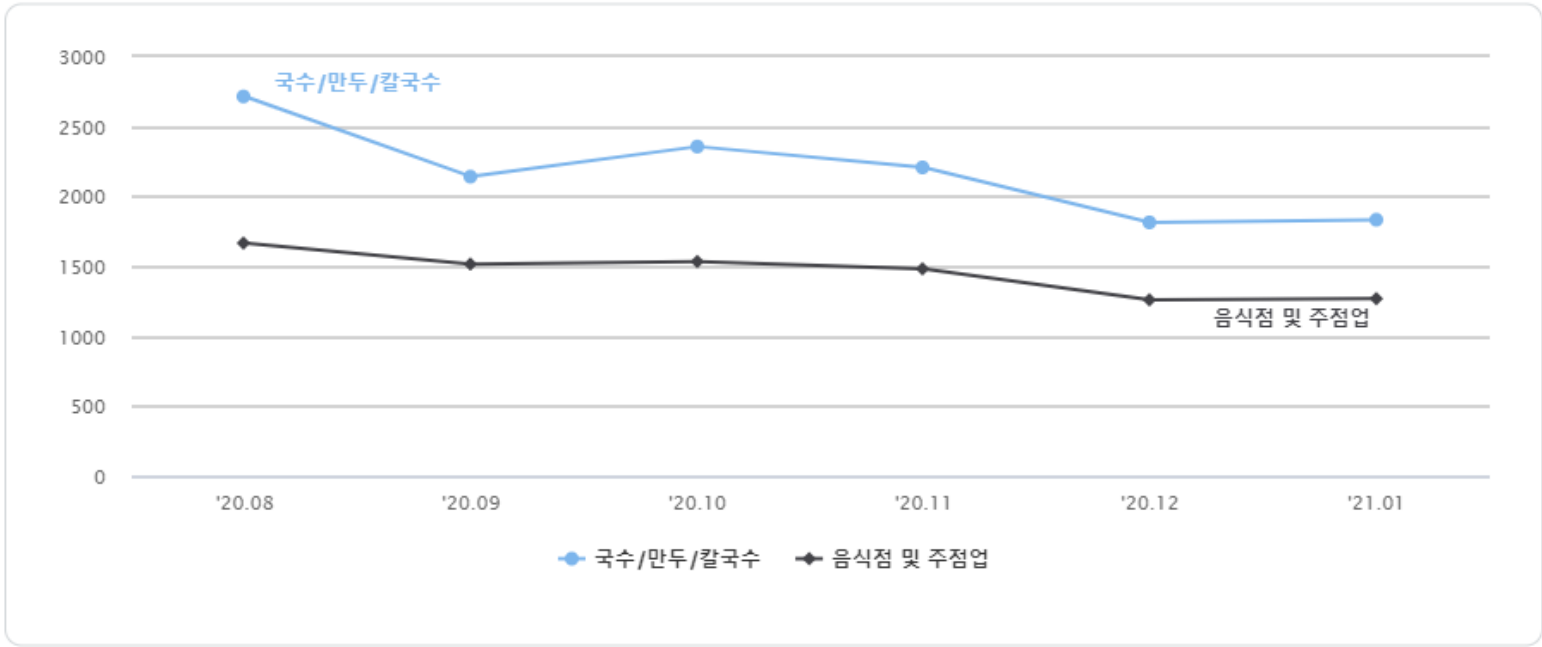


구분	업종	'19.06	'19.12	'20.06	'20.12	'21.01
분석업종	국수/만두/칼국수	174	178 (2.30 %) ▲	164 (-7.87 %) ▼	162 (-1.22 %) ▼	157 (-3.09 %) ▼
중분류	음식점 및 주점업	4,733	4,778 (0.95 %) ▲	4,193 (-12.24 %) ▼	4,312 (2.84 %) ▲	4,218 (-2.18 %) ▼

상권분석 - 소상공인 상권정보시스템(반경 3km)

업종별 매출추이

(2021년 01월 기준, 단위 : 만원, 건)



구분	업종		'20.08	'20.09	'20.10	'20.11	'20.12	'21.01
분석업종	국수/만두/칼국수	매출액	2,714	2,141 (-21.11 % ▼)	2,356 (10.04 % ▲)	2,207 (-6.32 % ▼)	1,814 (-17.81 % ▼)	1,833 (1.05 % ▲)
		건수	1,370	1,142 (-16.64 % ▼)	1,201 (5.17 % ▲)	1,144 (-4.75 % ▼)	995 (-13.02 % ▼)	975 (-2.01 % ▼)
주점업	음식점	매출액	1,666	1,515 (-9.06 % ▼)	1,535 (1.32 % ▲)	1,482 (-3.45 % ▼)	1,260 (-14.98 % ▼)	1,268 (0.63 % ▲)
		건수	1,370	1,142 (-16.64 % ▼)	1,201 (5.17 % ▲)	1,144 (-4.75 % ▼)	995 (-13.02 % ▼)	975 (-2.01 % ▼)

상권분석- 경쟁업소 분석



j가네 손칼국수 거리 약 3.5k

M 꽃정원 장원갑과 가장 근거리에 있음

청주 칼국수 프랜차이즈 직영점 w칼국수
증평송원칼국수와 같은 회사이며
송원칼국수는 월 15000만원 매출 예상!

p쭈꾸미 도보로 1분거리

c피디 해물칼국수

지도상으로는 거리가 좀 되나 차량 이동 시 약10분내로 도착할 수 있는 거리임 약 3k

상권분석 - 경쟁업소 분석

c피디 해물 칼국수 : s b s 음식전문 PD로
재직하다 직접 차린 칼국수집

해물을 산더미처럼 주는 컨셉으로 청주에서
엄청난 인기모리를 했던 집

메뉴 구성: 해물칼국수 12000
해물 파전 10000

객단가 12000~3000원

월매출 1억5000 예상



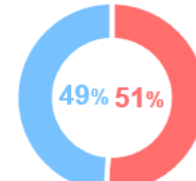
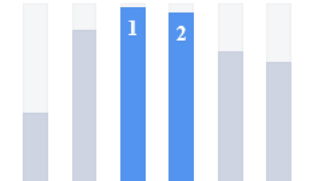
테마키워드

인기토 열큰칼국수, 해물파전, 해물칼국수
찾는목 비오는날, 싱싱한, 신선한

수요일 시간대별 검색 인기도



연령별 / 성별 검색 인기도



상권분석 - 경쟁업소 분석

m꽃 국수정원 : 테이블 15개, 주차 약 8대

메뉴구성

멸치 베이스 칼국수 6000

칼만두국 7000

튀김만두 7000

칼국수보다는 만두가 특화 되어 있으며,
여성들이 좋아할만한 인테리어
특히 튀김만두는 거의 모든 테이블에서
주문하고 있음



j가네 칼국수 : 가정집을 개조하여 운영하며
테이블은 약 20개

메뉴구성 : 만두국 6000
칼만두국 6000
콩국수 7000

집에서 만두는 투박해 보이는 만두
집 거실에서 흥두깨로 제면하는 모습 연출

아주 저렴한 가격으로 푸짐하게 제공
모든 음식은 전골처럼 제공 되는데
1인분에 만두가 약 4개씩 제공 됨
상시 웨이팅!

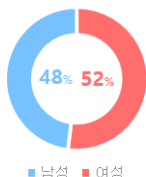
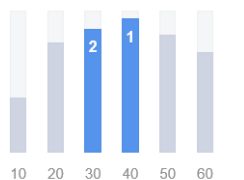
월 매출 1억 이상 예상됨

DataLab.

테마키워드

인기토픽 만두, 수제비, 국수집, 칼국수, 콩국수
찾는목적 숨은맛집, 비오는날, 숨어있는

연령/성별 검색 인기도



DataLab.

테마키워드

인기토픽 만두, 수제비, 국수집, 칼국수, 콩국수
찾는목적 숨은맛집, 비오는날, 숨어있는

수요일 시간대별 검색 인기도



[청주맛집] 정가네 칼국수/칼만두국과 김치



청주정가네칼국수



인근 경쟁업소

p쭈꾸미 : 테이블 약 20개 이상
주차 30대 이상 가능

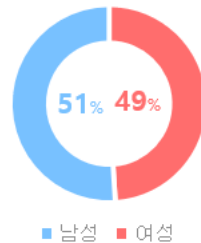
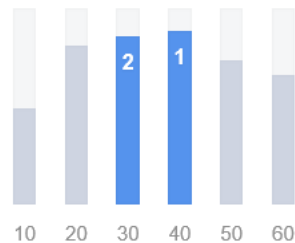
쭈꾸미세트 10000원
공기밥 별도

쭈꾸미세트를 먹으면 얇은 메밀전과
묵사발, 샐러드기 함께 나오며,
마지막 아메리카노 한잔제공

예전 한소반 스타일이며, 약 4년전쯤 오픈하여
점심에는 웨이팅이 항상 있는 편임!

DataLab.

연령/성별 검색 인기도



SWOT 분석

강점

최대 40여대 주차시설
메뉴개발 다양한 변화 가능
깔끔하고 감성적인 인테리어
업주의 부단한 노력

기회

코로나 19로 인한 시간확보 연구개발
공부하고 연구할 수 있는 kyg푸드서비스그룹 존재

약점

이용고객의 높은 연령층
점유시간 최대 1시간 30분
변동을 높은 식재료

위협

코로나 19 대면 비활성화

사업타당성분석

사업타당성 분석- 투자비

구분	항목		금액	비율		
예상투자자금	점포비	보증금		70,000,000	28.7%	
		권리금		-		
		중개수수료		3,300,000		
		임차료(선급 임차료)				
		관리비(선급 관리비)		-		
		소계		73,300,000		
	시설비	설계비, 감리비		-	60.4%	
		인테리어, 파사드		68,000,000		
		외부간판		1,600,000		
		오피션		2,000,000		
		공조		17,000,000		
		주방기물		55,000,000		
		영업용품	탁자, 의자			6,800,000
			SNS 디자인 등			2,000,000
			메뉴판, 유니폼			1,000,000
			벌지, 인쇄물			500,000
		소계		153,900,000		
	초기/추가 운영비	초도비	식재료비		5,000,000	7.0%
			초도물품비		2,000,000	
			초도홍보비		1,000,000	
		추가 경비	제면실		3,000,000	
			주방 활용품		3,000,000	
			반죽기		1,800,000	
			기타		2,000,000	
		소계		17,800,000		
		예비비	3개월		10,000,000	
합계			255,000,000			

사업타당성 분석- 매출액 추정1 (포장매출 포함)

평일			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	3	
	저녁 시간	2.5	
고객수	점심 시간 추정 고객수	176	
	저녁 시간 추정 고객수	147	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	1,940,400	
	저녁시간 매출액	1,617,000	
	매출 합계	3,557,400	
월 영업 일		18	
월 매출액		64,033,200	

주말			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	4	
	저녁 시간	3.5	
고객수	점심 시간 추정 고객수	235	
	저녁 시간 추정 고객수	206	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	2,587,200	
	저녁시간 매출액	2,263,800	
	매출 합계	4,851,000	
월 영업 일		8	
월 매출액		38,808,000	
합		102,841,200	

평일			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	4.0	
	저녁 시간	2.5	
고객수	점심 시간 추정 고객수	235	
	저녁 시간 추정 고객수	147	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	2,587,200	
	저녁시간 매출액	1,617,000	
	매출 합계	4,204,200	
월 영업 일		18	
월 매출액		75,675,600	

주말			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	5.0	
	저녁 시간	4.0	
고객수	점심 시간 추정 고객수	294	
	저녁 시간 추정 고객수	235	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	3,234,000	
	저녁시간 매출액	2,587,200	
	매출 합계	5,821,200	
월 영업 일		8	
월 매출액		46,569,600	
합		122,245,200	

사업타당성 분석- 매출액 추정2 (포장매출 포함)

평일			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	5.0	
	저녁 시간	3.5	
고객수	점심 시간 추정 고객수	294	
	저녁 시간 추정 고객수	206	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	3,234,000	
	저녁시간 매출액	2,263,800	
	매출 합계	5,497,800	
월 영업 일		18	
월 매출액		98,960,400	

주말			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	6.0	
	저녁 시간	5.0	
고객수	점심 시간 추정 고객수	353	
	저녁 시간 추정 고객수	294	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	3,880,800	
	저녁시간 매출액	3,234,000	
	매출 합계	7,114,800	
월 영업 일		8	
월 매출액		56,918,400	
합		155,878,800	

평일			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	6.0	
	저녁 시간	5.0	
고객수	점심 시간 추정 고객수	353	
	저녁 시간 추정 고객수	294	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	3,880,800	
	저녁시간 매출액	3,234,000	
	매출 합계	7,114,800	
월 영업 일		18	
월 매출액		128,066,400	

주말			
내	내용	금액	비고
객단가	1인당 평균 구매액(점심)	11,000	경쟁사 조사
	1인당 평균 구매액(저녁)	11,000	
좌석수	전체 좌석수	84	
	좌석 점유율	70.0%	
회전율	점심 시간	7.5	
	저녁 시간	6.5	
고객수	점심 시간 추정 고객수	441	
	저녁 시간 추정 고객수	382	
일매출액(평균)	점심시간 매출액	4,851,000	
	저녁시간 매출액	4,204,200	
	매출 합계	9,055,200	
월 영업 일		8	
월 매출액		72,441,600	
합		200,508,000	

사업타당성 분석 - 손익계산서1

구분		금액	비율	비고	고정비/변동비	구분		금액	비율	비고	고정비/변동비
매출액	합계	100,000,000	100.00%			매출액	합계	120,000,000	100.00%		
	현금	8,000,000	8.00%				현금	9,600,000	8.00%		
	카드	92,000,000	92.00%				카드	110,400,000	92.00%		
매출원가	식재료비	35,000,000	35.00%		변동비	매출원가	식재료비	42,000,000	35.00%		변동비
매출총이익		65,000,000	65.00%			매출총이익		78,000,000	65.00%		
판매비와 일반 관리비	합계	52,569,000	52.57%			판매비와 일반 관리비	합계	58,973,800	49.14%		
	인건비	29,000,000	29.00%	경영자 인건비 포함(4대보험)	고정비		인건비	32,500,000	27.08%	경영자 인건비 포함	고정비
	지급임차료	4,400,000	4.40%		고정비		지급임차료	4,000,000	3.33%		고정비
	감가상각비	2,500,000	2.50%	투자비 15천만원	고정비		감가상각비	2,500,000	2.08%	투자비 15천만원	고정비
	수도광열비	3,300,000	3.30%	관리비포함	변동비		수도광열비	3,800,000	3.17%	관리비포함	변동비
	소모품비	500,000	0.50%		변동비		소모품비	500,000	0.42%		변동비
	수선비	500,000	0.50%		변동비		수선비	500,000	0.42%		변동비
	통신비	35,000	0.04%		고정비		통신비	35,000	0.03%		고정비
	복리후생비	500,000	0.50%	회식비등	변동비		복리후생비	500,000	0.42%	회식비등	변동비
	광고선전비	2,000,000	2.00%	마케팅 비용	변동비		광고선전비	3,000,000	2.50%	마케팅 비용	변동비
	신용카드수수료	2,024,000	2.02%		변동비		신용카드수수료	2,428,800	2.02%		변동비
	세금과공과	100,000	0.10%		고정비		세금과공과	100,000	0.08%		고정비
	부가가치세 예수금	7,000,000	7.00%	매출액의 7%	변동비		부가가치세 예수금	8,400,000	7.00%	매출액의 7%	변동비
	보험료	60,000	0.06%	화재보험료	고정비		보험료	60,000	0.05%	화재 보험	고정비
	지급수수료	350,000	0.35%	렌탈료, 세무사, 매트	고정비		지급수수료	350,000	0.29%	렌탈료, 세무사, 매트	고정비
	잡비	300,000	0.30%		고정비		잡비	300,000	0.25%		고정비
영업이익		12,431,000	12.43%			영업이익		19,026,200	15.86%		
영업외 이익	수입이자		0.00%			영업외 이익	수입이자		0.00%		
영업외 비용	지급이자		0.00%		고정비	영업외 비용	지급이자		0.00%		고정비
경상이익		12,431,000	12.43%			경상이익		19,026,200	15.86%		
소득세	종합소득세	2,500,000	2.50%			소득세	종합소득세	3,000,000	2.50%		
당기순이익		9,931,000	9.93%			당기순이익		16,026,200	13.36%		

사업타당성 분석 – 손익계산서2

구분		금액	비율	비고	고정비/변동비
매출액	합계	150,000,000	100.00%		
	현금	12,000,000	8.00%		
	카드	138,000,000	92.00%		
매출원가	식재료비	52,500,000	35.00%		변동비
매출총이익		97,500,000	65.00%		
판매비와 일반관리비	합계	68,381,000	45.59%		
	인건비	38,000,000	25.33%	경영자 인건비 포함	고정비
	지급임차료	4,000,000	2.67%		고정비
	감가상각비	2,500,000	1.67%	투자비 15천만원	고정비
	수도광열비	4,000,000	2.67%	관리비포함	변동비
	소모품비	500,000	0.33%		변동비
	수선비	500,000	0.33%		변동비
	통신비	35,000	0.02%		고정비
	복리후생비	800,000	0.53%	회식비등	변동비
	광고선전비	3,500,000	2.33%	마케팅 비용	변동비
	신용카드수수료	3,036,000	2.02%		변동비
	세금과공과	100,000	0.07%		고정비
	부가가치세 예수금	10,500,000	7.00%	매출액의 7%	변동비
	보험료	60,000	0.04%	화재보험료	고정비
	지급수수료	350,000	0.23%	렌탈료, 세무사, 매트	고정비
	잡비	500,000	0.33%		고정비
영업이익		29,119,000	19.41%		
영업외 이익	수입이자		0.00%		
영업외 비용	지급이자		0.00%		고정비
경상이익		29,119,000	19.41%		
소득세	종합소득세	4,500,000	3.00%		
당기순이익		24,619,000	16.41%		

구분		금액	비율	비고	고정비/변동비
매출액	합계	200,000,000	100.00%		
	현금	16,000,000	8.00%		
	카드	184,000,000	92.00%		
매출원가	식재료비	60,000,000	35.00%		변동비
매출총이익		140,000,000	70.00%		
판매비와 일반관리비	합계	79,293,000	39.65%		
	인건비	45,000,000	22.50%	경영자 인건비 포함	고정비
	지급임차료	4,400,000	2.20%		고정비
	감가상각비	2,500,000	1.25%	투자비 15천만원	고정비
	수도광열비	5,000,000	2.50%	관리비포함	변동비
	소모품비	1,000,000	0.50%		변동비
	수선비	800,000	0.40%		변동비
	통신비	35,000	0.02%		고정비
	복리후생비	1,000,000	0.50%	회식비등	변동비
	광고선전비	4,000,000	2.00%	마케팅 비용	변동비
	신용카드수수료	4,048,000	2.02%		변동비
	세금과공과	100,000	0.05%		고정비
	부가가치세 예수금	10,000,000	5.00%	매출액의 7%	변동비
	보험료	60,000	0.03%	화재보험료	고정비
	지급수수료	350,000	0.18%	렌탈료, 세무사, 매트	고정비
	잡비	1,000,000	0.50%		고정비
영업이익		60,707,000	30.35%		
영업외 이익	수입이자		0.00%		
영업외 비용	지급이자		0.00%		고정비
경상이익		60,707,000	30.35%		
소득세	종합소득세	6,000,000	3.00%		
당기순이익		54,707,000	27.35%		

사업 타당성분석 - 손익분기점

항목	내용		금액
단위당가격	평균 객단가		11,000
손익분기 매출수량	고정비	임차료, 인건비, 관리비 등 만원	36,745,000
	공헌이익	단위당가격(1)	11,000
		단위당변동비(2)	5,500
		공헌이익(1)-(2)	5,500
	고정비/단위당 공헌이익	3674만원/5500원	6,680
손익분기매출액	단위당가격*손익분기매출수량 =		73,480,000
단위당 변동비: 식재료,부가가치세,판매비,관리비			

투자 수익율

구분	금액	투자수익률
투자금액	255,000,000	
월 순이익	9,931,000	3.89%
연 순이익	119,172,000	46.73%

원가 계산

칼국수2인분 기준 원가 계산				
야채	100 g		500	
버섯	200 g		600	
육수	1500 g		1000	
소고기	120 g		1200	
칼국수	200 g		180	
볶음밥			600	
겉절이			600	
종이컵	2 ea		26	
와사비	2 ea		120	
물티슈	2 ea		28	
기타			500	
커피			400	
			5754	
판매가격	8000원	2인	16000	36%

사업 타당성분석은 왜 해야 하는가?

1. 원가 분석을 통하여 메뉴의 경쟁력과 최적화된 가격을 도출할 수 있다.
2. 현실 가능한 투자비용을 구체화 함으로써 추가비용에 대한 부담을 최대한 줄일 수 있다.
3. 손익분기점의 실질적인 공헌이익을 알아냄으로 목표이익실현 가능성과 경영의 최적화의 근거를 알아 낼 수 있다.
4. 매출 추정액 계산과, 손익계산서 로 투자 타당성을 검증한다.
5. 매출추정계산은 실제 좌석 수, 회전을 구체화 시킴으로써 인력배치를 최적화 할 수 있다.
6. 구체화된 손익계산서로 메뉴개발, 시설 제정비등을 함으로써 경쟁의 우위에 설 수 있다.
7. 사업 타당성 분석은 이렇게 코로나19로 위협 받는 시기에도 위축되거나 망하지 않는, 기초를 튼튼하게 하는 토대가 된다.

다운사이징 - 결과

최대 **9000만원** -> 최대 **2억** 이상의 매출을 달성할 수 있다.

위기는 **기회**의 다른 말이다.

잔잔한 파도에서는 **훌륭한 뱃사공**이 나오지 않는다.

이 명언을 외식업에 적용하면

평범한 손님보다 진상손님이
오히려 **진성손님**으로 바뀔 가능성이 크다.

위기를 기회로 만드는 방법

1.생각의 전환 2.가치관의 전환



3. 결론

1. 소비자를 분석한다
 2. 경쟁자를 분석한다
 3. 자사를 분석한다
 4. 자사의 경쟁력 수준을 판단한다
 5. 목표 매출을 달성할 수 있는 경쟁력 수준을 만든다
 6. 사업타당성분석을 한다
-