



아이디어 기획서 초안 - TEAM. 데라벨

■ 소상공인 요청사항 = 인터뷰 결과 요약

코로나 19의 장기화로 인한 대학생 수업 전면 비대면, 직장인의 재택근무 전환
→ 대학가 상권의 전체적인 매출 감소

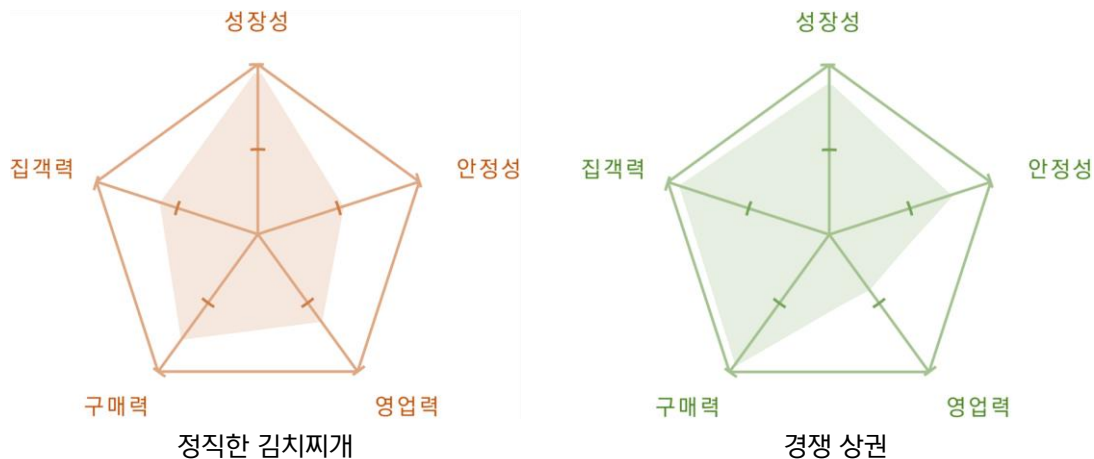
소상공인의 주요 궁금증
→ 경쟁 상권의 종합적인 상황
→ 배달 시스템의 성공 가능성 여부

- ✓ “백채 김치찌개”, “양푼이 김치찌개”와 “정직한 김치찌개”의 세부 상권 비교 분석 제공
- ✓ 경쟁 상권으로 부터의 매출 증진 솔루션 제공
- ✓ 배달 서비스 “배달의 민족”, “요기요”의 매출 증대 가능성 자료 제공

지리적, 경제적과 같은 여러 요건을 바탕으로 경쟁 상권의 세부 정보 필요
상권 비교분석을 통한 **매출 증대** 솔루션 도출

주요 경쟁 업체 간 지리적 상권 비교

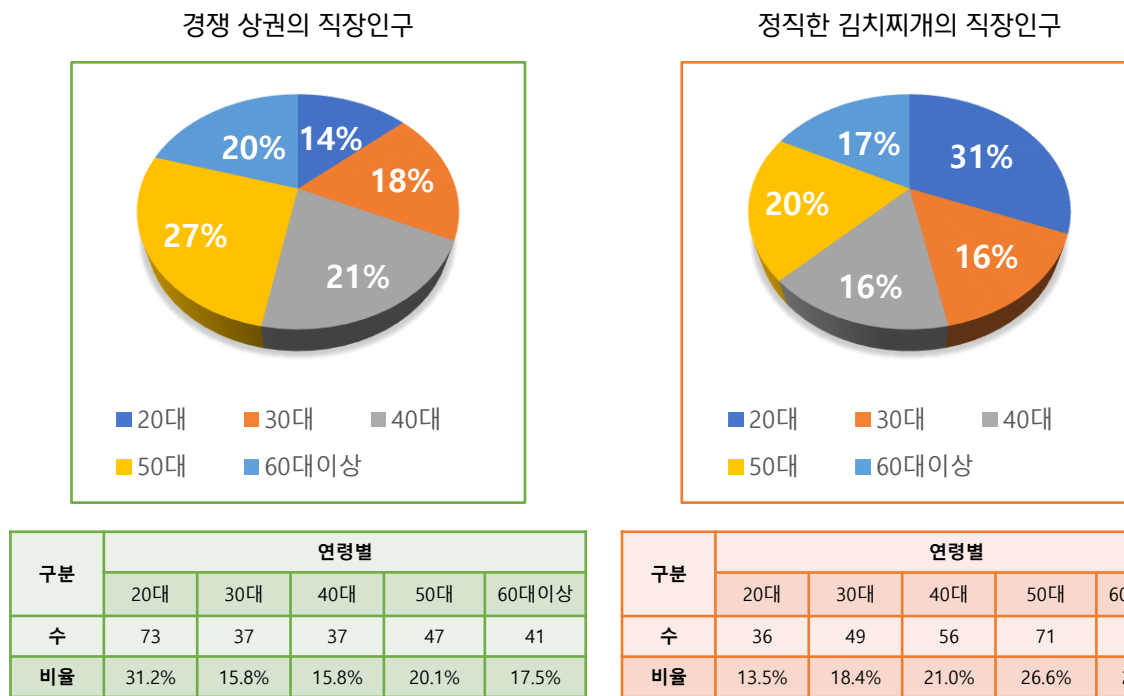
정직한 김치찌개와 경쟁상권의 상세평가지수비교 (100m 반경)



집객력의 “유동인구”에서 낮은 점수를 받음
유동인구는 선택지역의 면적당 유동인구 수를 뜻함

➡ 경쟁상권에 비해 “정직한 김치찌개”의 상권은 인구 유입 밀도가 적음
즉, 오가는 사람의 수가 경쟁상권의 비해 적다.

정직한 김치찌개와 경쟁상권의 직장인구 비교 (100m 반경)



➡ 대학가 상권에 위치하고 있으나 20대의 직장인구 비율이 낮음
지리적인 문제를 20대를 향한 주요 마케팅으로 보완이 필요한 상권.

■ 솔루션 ② '혼자서도 즐길 수 있는 김치찌개' - 1인 메뉴 개발

■ 1인분 7000원 + @ ? 유사 업종 대비 높은 사리 추가 비용

돼지고기 김치찌개	스팸 김치찌개	계란말이 6,000
1인분 7,000	1인분 7,000	스팸
보통 14,000 (2~3인분)	보통 14,000 (2~3인분)	계란말이 8,000
곱빼기 25,000 (4~5인분)	곱빼기 25,000 (4~5인분)	밥 추가 1,000
청양고추 추가 가능	청양고추 추가 가능	

모든 메뉴 포장 가능합니다.

라면사리 1,500	수제비사리 2,000	소주 4,000
당면사리 1,500	만두사리 2,000	맥주 4,000
두부사리 1,500	스팸사리 3,000	음료 1,500



는 국산 돼지고기만을 사용합니다.

▲ 정직한 김치찌개 메뉴판

사이드 메뉴의 경우 한 개만 시켜도 1인분 이상의 가격or양 부담을 느낄 수 있는 상황
ex. 김치찌개 1인분 + 라면사리 한 개 추가 = 8500원 가격+양에 고민할 수 있는 상황

동일 업종 예시)

백채 김치찌개 라면사리 1000, 두부만두사리 1500 모듬사리 2000

이화 김치찌개 라면사리 1000원 두부사리 1000원

마마부찌 라면 및 당면 사리의 경우 500 ~ 1000으로 가격이 책정됨

■ 대학가 상권

흑석동은 중앙대학교 근처로 주로 대학가 상권으로 자리잡음

대학가 상권의 특징: 학생들의 점심/저녁 시간 그리고 인근 주거하고 있는 학생들의 식사가 상권 활성화에 큰 역할을 함

코로나19 이후 외식 부진, 혼밥 확대 상황

✓ 혼자 즐길 수 있는 김치찌개 메뉴가 필요함

✓ 코로나 시대에 발 맞춰 다수가 모일 수 있는 자리보다 소수가 와서 잠시 밥을 먹고 갈 수 있는 공간의 조성이 필요함

코로나19에 따른 외식 부진, 혼밥 확대 상황

다수가 아닌 소수에 맞춘 타겟팅

혼자서도 즐길 수 있는 김치찌개 컨셉 도출

■ 1인 메뉴 개발

... 각종 사리의 양과 금액을 줄여 한 명의 손님도 다채롭게 즐길 수 있도록 개선
단체 손님의 경우, 1.5인분의 사리 추가와 같은 넓은 선택 범위를 가질 수 있음

예를 들어 1인분 김치찌개를 0.8인분의 규모로 변경, 차액을 계란말이 혹은 사리에 비중을 두어 소비가 선택할 수 있는 다양성을 제공함.

■ 솔루션 ② '혼자서도 즐길 수 있는 김치찌개' - 가게 배치도 3D 모델링

요일·시간·수요에 맞춰서 다양하게 배치 변경 가능하도록 설계

BEFORE



▲ 기존 배치도

현재 식당 배치의 경우, 7개의 원형 테이블로 구성됨
가운데 김치찌개를 버너를 통해 끓이고
각자 나눠 담아 먹는 상황

… 혼밥이 어려운 배치도

코로나19 이후, 전체 칸막이 없이 원형테이블 배치 시
손님이 느끼는 불편함 개선 필요

AFTER



▲ 기본 배치 - 단체 + 혼밥용



▲ 3인 ~ 4인 단체인원이 많은 시간대일 경우

코로나19로 인해 거리두기 인식이 커지는 상황을 고려
최대한 접촉을 줄이는 방향으로 배치도를 제작
혼밥족을 위해 앞이 막혀 있는 형태의 1인 좌석 구비
* 각 탁상 사이 가림 판 배치

■ 단계별 솔루션 추진 예산 표

■ 솔루션1 – 홍보용 포토카드, 스티커 제작 비용

물품명	금액	수량	상품	금액
포토카드 24장	4,830원	10	https://url.kr/9cpbdw	48,300 원
스티커 17개	2,880원	14	https://url.kr/m4sv2u	40,320원
총합				88,620원

솔루션 1의 초기 금액을 약 10만원으로 측정하여 포토카드와 스티커를 각각 240장과 238개로 정했다. 포토카드, 스티커의 크기는 각각 5.5cm x 8.5cm, 8.5cm x 5.5cm임

■ 솔루션2 – 혼밥용 테이블 및 기타 물건 구입 비용

물품명	금액	수량	상품	금액
업소용 테이블	56,000원	7	https://url.kr/tnvuwo	392,000 원
가림판	14,940원	7	https://url.kr/m4sv2u	104,580원
휴대용 가스레인지	20,000원	7	https://url.kr/4c1yf7	140,000원
총합				636,580원

솔루션2의 예산 측정 기준은 위에서 제시하였던 배치도를 바탕으로 계산함

■ 솔루션3 – 배달 서비스 도입 시 측정 비용

아래 자료는 정직한 김치찌개 메뉴 중 소상공인이 추천한 김치찌개 보통, 라면사리 금액인 15,500원을 기준으로 배달 서비스 비용을 측정해본 결과

배달 서비스 종류	중개수수료	카드/결제	배달비	합계	배달비용 제외 매출
[배달의 민족] 울트라콜	월 88,000원 (@)	511(3.3%)	4,000	4511+@	10,989-@
[배달의 민족] 오픈리스트	1,154(7.45%)	511(3.3%)	4,000	5,665	9,835
[배달의 민족] 배민원(프로모션)	1,100	511(3.3%)	5,500	7,111	8,389
[배달의 민족] 배민원(원가적)	2,046(13.2%)	511(3.3%)	6,600	9,157	6,343
[요기요] 일반광고	2,131(13.75%)	511(3.3%)	4,000	6,642	8,858
[요기요] 요기요익스프레스(프로모션)	2,131 (13.75%)	511(3.3%)	3,190	5,832	9,668

경쟁 상권의 배달 서비스를 비교하자면, 서비스 이용시 음식 가격이 약 2,500원 상승하며 배달비용 또한 소비자에게 별도로 청구함.

결과적으로 이미 시스템이 갖춰져 있던 [배달의 민족] 울트라콜 서비스를 계속 사용하는 것이 이상적임.

음식 값을 올려서 배달 비용의 부담을 소비자와 나눔
효과적인 배달시스템 도입

#코로나19팬데믹극복 #함께이겨낼오늘

THANK YOU

청년 팀 데라벨 & 정직한 김치찌개