

# 사업 개요 요약 (Enhanced)

"AI가 문제를 진단하고, 실행하고, 매출이 오르게 만드는 F&B 맞춤형 AI Agent 솔루션"

POS + 고객 + 마케팅 데이터를 바탕으로 Two-Stage 예측 모델과 Multi-Agent 자동화 시스템을 통해 자동 인사이트 → 자동 실행 → 매출 증대까지 이어지는 풀스택 AI 운영팀

---

## 현재 문제점

전통적 마케팅의 한계:

- 마케팅 하면 매출이 오르긴 하는데... 얼마나? 언제? 어떤 고객에게?
- 어떤 마케팅이 효과적인지 모름
- 타이밍을 놓치거나 잘못된 고객에게 마케팅
- 결국 "돈 뿌리고 기대하는" 수준

## AI의 역할 = "똑똑한 마케팅"

### 1. 예측 정확도 향상

기존: "이벤트 하면 매출 오를 거야"

AI: "이 이벤트를 화요일 오후 2시에 25-35세 여성 고객에게 하면  
87% 확률로 \$2,340 매출 증가"

### 2. 실시간 최적화

기존: 한 번 캠페인 시작하면 끝까지 진행

AI: "반응률이 예상보다 낮네? 메시지 내용 바꿔서 재전송"  
"이 시간대 반응이 좋네? 예산 늘려서 더 많이 발송"

구체적 연결 방법

#### A. 데이터 연결

POS 데이터 → AI 분석 → 마케팅 액션 → 매출 변화 → 학습 반복

## B. ROI 추적

"이 SMS 캠페인으로 정확히 \$1,200 매출 증가"

"광고비 \$300 → 매출 \$1,200 → ROI 300%"

핵심 가치 제안

사장님 입장에서:

- "마케팅 하면 매출 오른다"는 건 알겠는데...
- 언제, 누구에게, 어떻게 해야 가장 효과적인지 모르겠어
- 바쁜데 일일이 신경 쓸 시간도 없고...

우리 AI의 답:

- "내가 알아서 분석하고, 계획하고, 실행할게"
- "매출 오른 만큼만 수수료 받을게"
- "효과 없으면 우리도 돈 못 벌어"

## 차별화 포인트

기존 마케팅 툴: "마케팅 할 수 있게 도와줄게" 우리 AI: "마케팅을 대신 해줄게, 결과까지 책임질게"

## 핵심 기술 아키텍처

### 1. Two-Stage 예측 모델 (Revenue Attribution Engine)

#### Stage 1: 마케팅 임팩트 예측

- 입력 데이터: 고객 세그먼트, 과거 캠페인 성과, 전 마케팅 정보 모음
- 모델: Gradient Boosting + Time Series Analysis
- 출력: 각 마케팅 채널별 예상 참여율, 전환율, ROI

#### Stage 2: 매출 기여도 측정

- 입력 데이터: Stage 1 결과 + 실제 캠페인 실행 데이터
- 모델: Attribution Modeling (Multi-Touch Attribution)
- 출력: 각 마케팅 액션의 직접/간접 매출 기여도

예시 시나리오:

Stage 1 예측: "이번 주 비오는 날 SMS 할인 캠페인 → 12% 참여율, \$2,300 매출 예상"

Stage 2 검증: "실제 실행 후 → 14% 참여율, \$2,680 매출 달성, 예측 정확도 95%"

## 2. Multi-Agent AI 시스템 (Tool Calling Automation)

### Data Analyst Agent

- 기능: POS 데이터 분석, 고객 행동 패턴 인식
- Tools:
  - `analyze_sales_trend()`: 매출 패턴 분석
  - `segment_customers()`: 고객 세그먼테이션
  - `predict_demand()`: 수요 예측

### Strategy Agent

- 기능: 액션 아이템 생성, 우선순위 결정
- Tools:
  - `generate_campaign_strategy()`: 캠페인 전략 수립
  - `optimize_timing()`: 최적 타이밍 계산
  - `calculate_budget_allocation()`: 예산 배분

### Execution Agent

- 기능: 실제 마케팅 실행, 채널 연동
- Tools:
  - `send_sms_campaign()`: SMS 발송 (Twilio API)
  - `create_social_ads()`: 소셜 광고 생성 (Meta API)
  - `update_loyalty_program()`: 로열티 프로그램 업데이트
  - `schedule_email_drip()`: 이메일 시퀀스 자동화

### Performance Agent

- 기능: 실시간 성과 모니터링, 최적화
- Tools:
  - `track_conversion_rate()`: 전환율 추적
  - `adjust_campaign_budget()`: 예산 실시간 조정
  - `generate_performance_report()`: 성과 리포트 생성

---

## Agent 워크플로우 예시

### Case Study 1: 고객 이탈 방지 자동화

**1. Data Analyst Agent 분석:**

"지난 30일간 방문하지 않은 VIP 고객 47명 감지"

**2. Strategy Agent 전략 수립:**

"개인별 선호 메뉴 기반 10% 할인 + 한정 메뉴 소개"

"예상 복귀율 35%, 예상 매출 \$1,200"

**3. Execution Agent 실행:**

- SMS 개인화 메시지 발송

- 카카오톡 알림톡 전송

- 이메일 쿠폰 발송

**4. Performance Agent 추적:**

"실제 복귀율 42%, 매출 \$1,580 달성"

"다음 캠페인 예측 모델 업데이트"

**Case Study 2: 날씨 기반 메뉴 프로모션**

**1. Data Analyst Agent 분석:**

"내일 비 예보 + 과거 데이터 분석"

"비오는 날 따뜻한 음료 주문 78% 증가"

**2. Strategy Agent 전략 수립:**

"따뜻한 음료 + 디저트 세트 프로모션"

"타겟: 반경 2km 내 직장인, 예상 매출 \$800"

**3. Execution Agent 실행:**

- 인스타그램 스토리 광고 생성

- 구글 애드워즈 키워드 입찰 조정

- 앱 푸시 알림 발송

**4. Performance Agent 추적:**

"실제 매출 \$950, ROI 340%"

"날씨 기반 모델 정확도 개선"

**Case Study 3: 재고 기반 동적 프로모션**

**1. Data Analyst Agent 분석:**

"치킨 재고 과다 + 유통기한 3일 남음"

"과거 유사 상황 할인율 20% 시 완판"

**2. Strategy Agent 전략 수립:**

"치킨 메뉴 15% 할인 + 사이드 무료 증정"

"예상 판매량 80개, 예상 매출 \$1,600"

3. Execution Agent 실행:
- 배달앱 할인 쿠폰 등록
  - 단골 고객 대상 SMS 발송
  - 소셜미디어 긴급 프로모션 포스팅

4. Performance Agent 추적:

"87개 판매, 매출 \$1,740"

"재고 손실 \$200 → \$0, 총 절약 효과 \$1,940"

## 경쟁사 분석 (Updated)

경쟁사	특징	약점	우리의 차별화
BentoBox	웹사이트 + 온라인 주문 + 마케팅 자동화	예측 모델 없음, 단순 템플릿 기반	Two-Stage 예측 모델 + 실시간 ROI 추적
Owner.com	POS 연동 + 문자/이메일 마케팅	수동 캠페인 설정, AI 자동화 없음	Multi-Agent 자동 실행 + 개인화
Lunchbox	대형 프랜차이즈 통합 솔루션	SMB 맞춤형 인사이트 부족	소규모 매장 특화 AI 인사이트
Sociavore	로컬 식당 웹사이트 + 예약	데이터 기반 마케팅 없음	행동 데이터 기반 예측 + 자동화
Otter.ai + Marqii	주문, 리뷰, 메뉴 통합관리	실행력 없는 대시보드	데이터 → 액션 → 실행 → 결과 완전 자동화

## 시장 성장성 (Updated)

### AI-Powered Restaurant Tech 시장






- 2024 글로벌 레스토랑 AI 시장: \$3.7B
- 2028 예상: \$18.6B
- CAGR: 38.2% 성장 (일반 Restaurant Tech 23.6% 대비 월등)

### Predictive Analytics + Automation 영역

- Restaurant Predictive Analytics 시장: 2023년 \$1.2B → 2028년 \$8.9B 예상
- Marketing Automation + AI 결합: 연 45% 성장률

- **Performance-based SaaS** 모델: 기존 정액제 대비 고객 만족도 3배 높음

## 투자 유치 가능성 (Enhanced)

항목	내용
 기술적 차별화	Two-Stage 예측 모델 + Multi-Agent 시스템으로 완전 자동화
 AI 모델 독점성	레스토랑 특화 데이터로 훈련된 예측 모델 → 진입장벽
 수익 모델 혁신	성과 기반 수익 분배 → 고객 성공 = 우리 성공
 확장성	Agent 시스템 → 새로운 마케팅 채널 추가 용이
 데이터 네트워크 효과	고객 증가 → 예측 정확도 향상 → 더 많은 고객 유입

## 전략적 차별화 정리 (Final)

구분	기존 SaaS	우리 AI Agent 솔루션
문제 분석	대시보드 제공	AI가 자동 분석 + 예측
실행 가이드	템플릿 제공	AI가 개인화된 전략 수립
실행 자체	유저 수동 실행	Multi-Agent 자동 실행
성과 예측	없음	Two-Stage 예측 모델
수익모델	월 정액	매출 연동 퍼포먼스 기반
ROI 추적	불명확	실시간 Attribution 모델링
확장성	기능 나열형	Agent 기반 자가 진화형

## 투자자 피칭 핵심 타임라인(Enhanced)

# 실행 로드맵 요약

## 1. PoC 완료 (7월)

- 실제 매출/마케팅 데이터를 기반으로 AI 성능 검증
- 예측 정확도 및 실행 후 매출 상승 효과 측정

## 2. 초기 투자 유치 (PoC 결과 기반)

- 검증된 ROI를 바탕으로 초기 Seed 투자 확보
- 실행 가능한 제품(MVP) 및 초기 고객 확보 지원

## 3. 고객사 급속 확대 (2024 Q3~Q4)

- 로컬 F&B 중심으로 성과 중심 마케팅 솔루션 도입 가속
- 성공 사례 축적 + 예측 모델 정밀도 개선

## 4. 2차 투자 유치 (2024년 말 ~ 2025년 초)

- 축적된 대규모 고객·성과 데이터를 기반으로
- Series A급 성장 전략 전개 (AI 고도화, 채널 확장 등)