

Starbucks × RadioKafe

커피 한 잔과 라디오 채널 & 사이렌 오더 — 연결의 새로운 경험

스타벅스 × 라디오카페: 매장을 넘어 일상으로 흐르는 감성 연결

문제와 기회 끊어진 연결을 다시 잇다

매장 이탈 = 브랜드 경험의 단절



매장 이탈 = 브랜드 경험의 단절

매장 밖 고객과의 접점은 단순 기능적 알림에 그치며 감성적 연결 채널이 부재합니다.

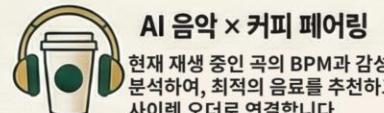
일 평균 브랜드 접촉 시간 +18분 추가

라디오 채널을 통해 집, 직장, 이동 중에도
스타벅스 브랜드와의 연결을 24시간 유지합니다.

경쟁사가 복제 불가능한 '감성 해자(Moat)' 구축

음악 청취 패턴을 감정 데이터로 전환하여
초개인화된 CRM 서비스를 제공합니다.

핵심 솔루션 음악과 기술의 마법 같은 만남



AI 음악 × 커피 페어링

현재 재생 중인 곡의 BPM과 감성을
분석하여, 최적의 음료를 추천하고
사이렌 오더로 연결합니다.



초개인화 매장 방문
생일 이벤트

GPS/RFID로 입장 감지 시, 매장
라디오에서 이름이 담긴 축하 방송과
무료 쿠폰을 자동 전송합니다.



스타벅스 리워드(별) 생태계 확장

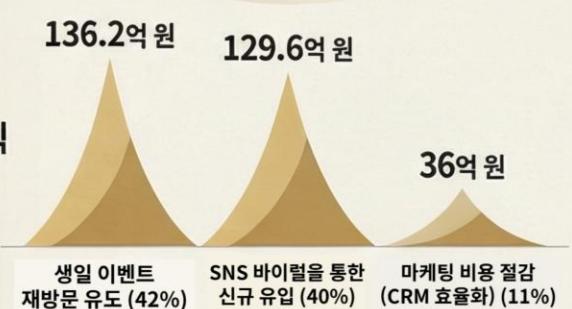
라디오 청취, 퀴즈 참여 등 모든 활동에 대해
리워드 별 포인트를 적립해 강력한 락인(Lock-in)
효과를 만듭니다.

136.2억 원

129.6억 원

36억 원

3개년 누적 수익
시뮬레이션
(보수적 기준)



스타벅스가 고객과 끊기지 않는 이유를 만들 기회

매장 밖까지 이어지는 감성 플랫폼으로 326억 원의 가치를 창출합니다.



1,900+

국내 스타벅스 매장 수 (2026년 기준)

7.2분

매장 퇴장 후 평균 브랜드 접촉 시간

+34%

음악 페어링 시 체류시간 증가

₩326억

3년 누적 예상 가치

Sensory Tech

매장 문을 나서는 순간, 연결이 사라집니다



매장 이탈 = 브랜드 이탈

문을 나서는 순간 경험 종료, 경쟁사로 이동.



일방적 푸시 마케팅

감정과 무관한 단순 정보(쿠폰/공지) 전달.



체류시간 수단 부재

혼자 방문한 고객을 불잡을 콘텐츠 부족.

Starbucks Kafe

스타벅스 라디오카페 — 감성이 이어지는 플랫폼

Radio
(스타벅스 라디오 채널)
매장 BGM 감성을 외부에서도 청취



Event
(초개인화 이벤트)
GPS 감지로 생일 축하 방송 및 쿠폰



Pairing
(음악 × 커피 페어링)
음악 감성에 어울리는 음료 추천



CRM
(감정 기반 CRM)
청취/데이터로 감정 분석 및 마케팅



이 음악엔 이 커피가 어울려요

AI가 분석한 음악의 감성을 미각의 경험으로 연결합니다.



Music Analysis + Weather Context = Drink Recommendation

Relax (여유)

BPM 60-80 (Jazz)
Warm Weather



따뜻한 카페라떼

Energy (에너지)

BPM 120-140 (Pop)
Morning Rush



아이스 아메리카노

Sentimental (감성)

BPM 70-90 (Ballad)
Rainy Day



화이트 초콜릿 모카

사이렌오더 즉시 연결

홍길동 고객님이 홍대 매장에 들어서는 순간

Trigger
(입장 감지)



매장 50m
접근 감지

DB Check



오늘 생일 확인

Broadcast
(매장 방송)



“
'홍길동 고객님,
생일 축하드립니다!'”

Gift
(쿠폰 발송)



무료 음료 쿠폰
자동 지급

Social
(기억 공유)



추억 사진
프레임 제공

84%

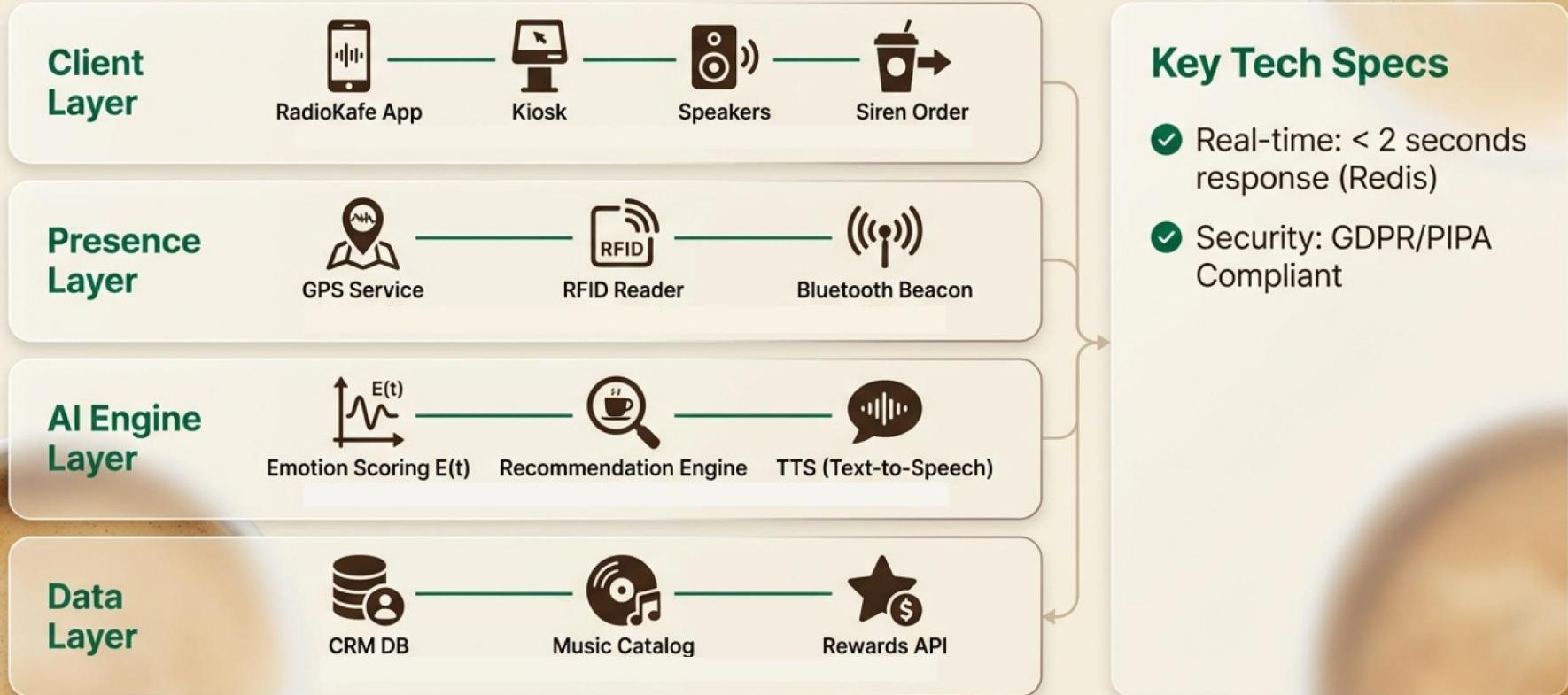
Coupon Usage Rate
(vs Industry Avg 31%)

감정을 데이터로 번역하는 알고리즘

$$E(t) = w_1 \cdot \text{BPM} + w_2 \cdot \text{Valence} + w_3 \cdot \text{Energy} - w_4 \cdot \text{Acousticness}$$



기존 인프라와 완벽하게 연동되는 기술 구조



Emotion-Based CRM

인구통계를 넘어 ‘감성 세그먼트’로



Relaxer (릴렉서)

Jazz/Low BPM.
Weekend afternoons.

→ Target: Warm Latte + Cake Set



Energizer (에너지ай저)

Pop/High BPM.
Weekday mornings.

→ Target: Espresso/Cold Brew



Sentimentalist (감성가)

Ballads.
Rainy evenings.

→ Target: Season Beverages



Socializer (소셜라이저)

Group visits.
'Listen Together' feature.

→ Target: 1+1 Coupons

3년 누적 가치 326억 원 창출

Direct Revenue (직접 수익)

-  Up-selling: Music Pairing (+₩1,200)
-  Frequency: Birthday Coupon (84% Usage)
-  Retention: +18 min Dwell Time

Indirect Value (간접 가치)

-  Acquisition: SNS Viral
-  Efficiency: Marketing Cost Saving (-20%)

Cumulative Value (누적 가치)



*수익 데이터는 보수적 기준 적용

MVP 파일럿: 3개 매장, 3가지 전략

Goal: Validate data in diverse environments for 3 months

Hongdae Station (홍대입구점)



Gen Z / Viral



Strategy:
Focus on Birthday Events

Gangnam (강남점)



Office / Upsell



Strategy:
Focus on Morning Energy

Yeouido IFC (여의도 IFC점)



Business / Social



Strategy:
Focus on Group Listening





실행 로드맵 및 성공 지표

M1 (Setup)

Hardware Install & App Beta
(하드웨어 설치 & 앱 베타)

M2 (Launch)

Public Pilot & Live Pairing
(공개 파일럿 & 라이브 페어링)

M3 (Optimize)

Data Analysis & Decision
(데이터 분석 & 의사결정)

App Install:
30%
앱 설치

Ticket Size:
+₩1,200
액단가 증가

Dwell Time:
+15 mins
체류시간 증가

NPS:
70+
고객 만족도

The Moat

Music becomes Data
(음악이 데이터가 됩니다)



The Moat (독보적인 경쟁 우위)
음악 AI데이터가 축적되어 독보적인 경쟁가능 우위

Data becomes CRM
(데이터가 초개인화 CRM이 됩니다)

고객 사용과 UI를 확인하는
데이터가 초개인화 CRM이 됩니다.



STARBUCKS × RADIOKAFE



스타벅스_x_라디오카페
랜딩 페이지

스타벅스
라디오카페

CONFIDENTIAL BUSINESS PROPOSAL · 2026



Starbucks

× RadioKafe

커피 한 잔과 라디오 채널 & 사이렌 오더 — 연결의 새로운 경험



스타벅스_x_라디오카페
제안서 페이지

DOCUMENT TYPE

Strategic Proposal

VERSION

v1.0 · 2026.02

PAGES

10 Sections

PREPARED BY

RadioKafe Team

01 Executive Summary & 핵심 기회

02 문제 정의 — 연결의 단절

03 솔루션 — 스타벅스 라디오 카페

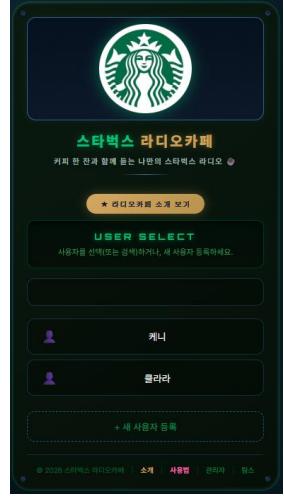
04 핵심 기능 설계

05 생일 이벤트 UX 흐름도

06 감정 기반 CRM 구조

07 수익모델 시뮬레이션

08 MVP 파일럿 설계



스타벅스_x_라디오카페
로그인 페이지

커피와 음악으로 그리는 스타벅스의 다음 10년

“데이터가 모든 것을 증명할 것입니다.”

3개 매장 MVP 파일럿 승인 요청

Full Proposal / Contact



스타벅스_x_라디오카페
제안서 페이지



스타벅스_x_라디오카페
소개 영상

심재우 대표



Tel: 010-2397-5734



Email: jaiwshim@gmail.com