사업 계획서

오프(OFF)

유영빈

폰트, 텍스트, 그래픽, 로고이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명

목차

1. 사업 개요
   1. 사업명, 사업 목적
   2. 창업 동기 및 배경
   3. 현재 시장에서 느낀 문제점
   4. 본 사업이 해결하려는 문제
2. 개발 아이템(서비스) 소개
   1. 서비스 주요 구성
   2. 서비스 특징 및 장점
3. 시장 조사 및 분석
   1. 타겟 고객층
   2. 기존 경쟁 서비스 분석
   3. 시장 규모 및 성장 가능성
   4. SWOT 분석
4. 사업 추진 전략
   1. 초기 도입 전략
   2. 수익 모델
   3. 향후 확장 계획

**1. 사업 개요**

**1-1.** **사업명 및 사업 목적**

**사업명 :** 오프 (OFF) - **QR코드**를 활용한 비대면 모바일 주문 솔루션

**사업 목적 :**

본 사업은 음식점, 카페, 주점 등 외식업 매장을 중심으로 간편하고 효율적인 주문 시스템을 제공함으로써, 키오스크의 한계를 극복하고 고객 편의성과 점주의 운영 효율성을 동시에 향상시키는 것을 목적으로 한다. 특히 QR코드를 활용한 웹 기반 주문 시스템을 통해 고객은 자신의 스마트폰만으로 쉽고 빠르게 주문이 가능하며, 점주는 주문을 체계적으로 관리할 수 있다. 이는 궁극적으로 비대면 환경을 요구하는 현대 소비자 트렌드에 부합하며, 향후에는 배달 서비스로 확장 가능한 플랫폼 기반 사업 모델로 발전시킬 계획이다.

**1-2.** **창업 동기 및 배경**

창업자는 외식업 매장에서 키오스크 사용 시 겪는 번거로운 대기 시간, 오작동, 복잡한 조작 등의 문제를 직접 체험하였으며, 특히 노년층이나 디지털 기기 사용이 익숙하지 않은 사람들에게 불편한 경험이 된다는 점을 실감하였다. 또한 다수의 매장에서 키오스크가 1~2대밖에 없어 대기열이 생기고, 운영·정비 비용이 지속적으로 소요된다는 점에 주목하였다. 반면, 현대 사회의 대부분 소비자는 스마트폰을 소지하고 있고, QR코드 스캔에 익숙해진 상태이기 때문에, 이를 활용한 비대면 모바일 주문 시스템이 보다 실용적이고 확장 가능한 대안이 될 수 있다고 판단하였다. 이를 바탕으로 창업자는 실사용 환경에서도 부담 없이 도입할 수 있는 경량형 주문 솔루션을 구상하게 되었다.

**1-3.** **현재 시장에서 느낀 문제점**

현재 외식업 매장에서 사용되는 키오스크 시스템은 다음과 같은 문제점을 안고 있다:

* **설치 및 유지 비용 부담**: 키오스크 한 대당 수백만 원의 비용이 들며, 고장 시 수리비용 또한 높다.
* **대기 시간 발생**: 키오스크가 소수만 설치되어 있는 경우, 점심시간과 같은 피크타임에는 줄이 생긴다.
* **사용 불편**: 노년층이나 어린이, 디지털 약자는 기기 조작이 어렵고, UI가 복잡할 경우 주문에 실패하기도 한다.
* **공간 차지**: 좁은 매장의 경우 키오스크가 물리적 공간을 차지하여 운영 동선에 지장을 준다.
* **비위생적**: 다수가 공유하는 터치스크린은 위생 문제의 원인이 될 수 있다.

이러한 문제들은 고객 경험을 저하시키고, 점주의 운영 효율성에도 부정적인 영향을 준다.

**1-4.** **본 사업이 해결하려는 문제**

본 사업은 위 문제를 다음과 같이 해결하고자 한다:

* **설치 부담 최소화**: 고가의 기기를 대신해 저비용으로 QR코드를 인쇄하여 부착만 하면 바로 사용 가능함.
* **무대기 주문 가능**: 고객은 각자 자신의 스마트폰으로 바로 주문할 수 있으므로, 대기 없이 주문 진행 가능.
* **누구나 쉽게 사용**: 별도 앱 설치 없이 웹으로 진입하며, 직관적인 UI로 남녀노소 누구나 주문 가능.
* **비대면 환경 제공**: 직원과의 접촉 없이 주문과 결제를 진행할 수 있어, 팬데믹 이후의 소비 트렌드에 부합.
* **점주 주문 관리 편의성**: 실시간 주문 확인, 주문 내역 기록, 통계 기능 등을 통해 운영 효율성 제고.

이로써 키오스크의 한계점을 보완하고, **보다 효율적이고 확장성 높은 스마트 주문 환경**을 제공하게 된다.

**2. 개발 아이템(서비스) 소개**.

**2-1.** **서비스 주요 구성**

**QR 주문 페이지 (고객용)**

* 스마트폰으로 QR코드 스캔 시 접속
* 메뉴 리스트 및 상세 정보 조회
* 수량 조절, 옵션 선택, 장바구니 기능
* 간편 결제 연동 (카카오페이, 네이버페이, 카드 결제 등)
* 주문 완료 후 대기번호 or 테이블 번호 확인 가능

**주문 관리 페이지 (매장용)**

* 실시간 주문 수신 및 상태 관리 (접수 → 준비 중 → 완료)
* 주문 내역 통계, 메뉴 관리, 판매 분석
* 알림 기능을 통해 빠른 응답 가능
* 주문 완료 시 사운드 알림 또는 태블릿 푸시 연동

**관리자 설정 페이지**

* QR코드 생성 및 테이블 번호 관리
* 메뉴 등록/수정/삭제
* 가격 및 할인 설정
* 고객 피드백 열람 및 응대 기능(예정)

**2-2.** **서비스 특징 및 장점**

**설치 불필요**: 고객은 웹으로 바로 접속하여 사용 가능→진입 장벽 ↓

**비대면 주문**: 팬데믹 이후 자리잡은 비대면 수요에 적합

**운영 효율 향상**: 주문 처리 자동화로 직원 부담 ↓, 대기 시간 ↓

**비용 절감**: 키오스크 설치비용을 QR 스티커로 대체 가능

**사용자 친화적 UI**: 단순하고 직관적인 화면 설계로 누구나 쉽게 이용 가능

**확장성 보유**: 향후 배달 주문, 고객 리뷰, 포인트 적립 등 기능 확장 가능

**3. 시장 조사 및 분석**

**3-1.** **타겟 고객층**

본 서비스의 주요 타겟은 중소형 외식업 매장 및 소상공인 자영업자입니다. 특히 키오스크 도입 비용이 부담되거나, 공간 제약으로 인해 설치가 어려운 매장들이 주요 대상입니다. 예를 들면, 테이블 수가 적은 개인 카페, 분식집, 포장전문점, 푸드코트 내 소규모 점포 등이 포함됩니다. 또한, 회전율이 중요한 번화가 매장이나 비대면 주문을 선호하는 매장에서도 수요가 높습니다. 고객층 측면에서는, 스마트폰 사용에 익숙한 20~40대 중심의 외식 소비자가 핵심이며, 비대면 주문을 선호하는 MZ세대가 주요 이용자가 될 것입니다. 장기적으로는 프랜차이즈 브랜드, 공공기관 구내식당, 행사장/축제장 부스 등 다양한 고객층으로 확대가 가능합니다.

**3-2.** **기존 경쟁 서비스 분석**

현재 시장에는 키오스크 및 태블릿 기반 주문 시스템이 가장 널리 보급되어 있습니다. 대표적인 키오스크 업체로는 POSBANK, SUNMI, 딜리버리랩 등이 있으며, 이들은 하드웨어와 소프트웨어를 함께 제공하지만, 설치 비용과 유지비용이 상당히 큽니다. 또한 고객 대기시간 발생, 고령층의 사용 어려움 등의 문제도 존재합니다. QR 기반 주문으로는 일부 프랜차이즈 매장에서 내부 개발 시스템을 사용하는 경우가 있으며, 테이블링이나 나우웨이팅 등의 예약·대기 솔루션과의 연계 서비스도 존재합니다. 그러나 이들은 대부분 예약/대기 중심 서비스로, 가맹점 커스터마이징이나 소상공인용 주문 시스템은 제한적입니다. 반면, 본 서비스는 하드웨어 불필요, 간편한 QR설치, 월 구독 기반 SaaS 방식, 웹 기반 주문 시스템을 강점으로 차별화를 이룰 수 있습니다.

**3-3.** **시장 규모 및 성장 가능성**

2023년 기준 국내 외식업 자영업자는 약 68만 명에 이르며, 코로나19 이후 비대면·무인화 수요 증가로 인해 키오스크, 태블릿, 모바일 오더 등의 비대면 주문 솔루션 시장이 급성장하고 있습니다. 특히 QR코드 인식률은 스마트폰 사용률과 함께 급속히 확대되고 있으며, 카카오페이, 네이버페이 등 QR결제 서비스 보급도 친숙도를 높이고 있습니다. 무인 매장의 확산과 함께 QR 기반 주문 시스템에 대한 수요는 2025년까지 연평균 15% 이상 성장할 것으로 예상됩니다. 또한, 포스트 코로나 이후에도 비접촉 환경을 선호하는 소비 심리는 유지될 것으로 보이며, 저비용·고효율 주문 시스템에 대한 수요는 꾸준히 증가할 전망입니다. 나아가, 배달 시장까지 포함할 경우 국내 배달앱 시장은 10조 원 규모로, 향후 이 플랫폼의 확장성과 연결 가능성도 매우 높습니다.

**3-4.** **SWOT 분석**

| **구분** | **내용** |
| --- | --- |
| **Strength (강점)** | - 별도 하드웨어 없이 QR 스티커만으로 사용 가능- 웹 기반으로 앱 설치 필요 없음- 낮은 도입 비용, 빠른 구축 속도- 실시간 주문 확인 및 간편 관리자 시스템 |
| **Weakness (약점)** | - 스마트폰 미숙자(노년층) 접근성 제한- 인터넷 환경이 불안정한 곳에서는 주문 오류 가능성 |
| **Opportunity (기회)** | - 비대면 주문 수요 지속 증가- 배달 앱 시장과의 연계 가능성- 키오스크 대체 시장의 성장- 프랜차이즈·소상공인 대상 확장성 |
| **Threat (위협)** | - 대기업 또는 기존 배달앱의 유사 서비스 진입- 개인정보/결제 보안 관련 규제 강화 가능성 |

**4. 사업 추진 전략**

**4-1.** **초기 도입 전략**

본 서비스는 초기 시장 진입 장벽을 낮추기 위해 무료 설치 및 초기 세팅 지원 정책을 운영합니다. 소규모 자영업자와 개인 매장을 대상으로 QR코드와 간단한 웹 인터페이스만 제공하면 즉시 사용 가능한 구조를 지향하며, 초기에는 테스트 매장 운영(베타 테스트)을 통해 사용성 피드백을 받고 기능을 개선해 나갈 계획입니다. 또한 사용 편의성과 접근성을 중시하여 별도 앱 설치 없이 브라우저 기반 사용이 가능하도록 설계하며, 이를 통해 고령층이나 IT에 익숙하지 않은 사용자도 쉽게 도입할 수 있도록 유도합니다. 첫 3개월간은 관리자 기능, 주문 기능을 전부 무료 개방하여 체험 기간을 두고, 이후 유료화 전환을 자연스럽게 유도합니다. 파트너십을 맺은 매장에는 무료 QR 출력물과 설치 가이드를 제공하고, 필요 시 전용 태블릿 기기 연동도 고려할 수 있습니다. 초기 단계에서는 한정된 지역(예: 대학가, 상권 밀집 지역)을 중심으로 시범 운영을 실시하며, 데이터를 수집하고 문제점을 조기에 개선해 나갈 예정입니다.

**4-2.** **수익 모델**

수익 구조는 월 정액 요금제 모델을 기반으로 하되, 기능별 세분화된 요금제를 함께 운영합니다. 예를 들어, 기본 QR 주문 기능은 월 9,900원, 관리자 페이지와 통계 기능 포함은 월 19,900원, 배달 기능 포함 시 월 29,900원 등으로 구분합니다. 또한 수수료 기반 커미션 모델도 도입할 수 있으며, 일정 비율의 결제 수수료를 통해 매출에 비례한 수익 확보가 가능합니다. 광고 수익 모델로는 관리자 페이지 내 가맹점 대상 홍보 배너, 제휴 음료·디저트 업체 광고 등을 게재하여 추가 수익을 창출할 수 있습니다. 장기적으로는 고객 사용 데이터를 기반으로 한 추천 메뉴 알고리즘, 포인트 기반 유료 멤버십 서비스, 소비자 대상 광고 송출 서비스 등의 수익 모델도 추가하여 플랫폼의 수익 다각화를 도모할 계획입니다.

**4-3.** **향후 확장 계획**

서비스가 자리를 잡은 이후에는 본 QR 기반 시스템을 배달앱 형태로 확장할 계획입니다. 단순히 매장 내 주문에 그치지 않고, 배달의민족이나 쿠팡이츠처럼 배달 기능을 제공하여 오프라인과 온라인을 잇는 O2O 서비스로 진화할 수 있습니다. 이를 위해 위치 기반 배달 매장 노출, 주문-배달 연동, 드라이버 연계 등의 구조를 준비하며, 고객은 한 플랫폼 안에서 매장 주문과 배달 주문을 동시에 경험할 수 있게 됩니다. 추가적으로 고객 리뷰 기능, 포인트 적립 및 쿠폰 발급, 즐겨찾기 매장 저장 기능 등 사용자 편의 중심 기능도 탑재하여 고객 충성도를 확보합니다. 매장 측에는 일일/월간 통계 리포트, 고객 분석, 인기 메뉴 추천 등의 데이터 기반 매장 운영 지원 도구를 제공하여 전문적인 마케팅 도구로 활용 가능하게 만듭니다. 궁극적으로는 자체 브랜드 앱을 출시하거나, 프랜차이즈 본부와 협업하여 전국 규모의 프랜차이즈 솔루션으로 확장하는 것을 목표로 합니다.

|  |  |
| --- | --- |
| 주차 | 계획 |
| 1 | **시장 조사 및 유사 서비스 분석**   * + 테이블링, 나우웨이팅 등 기능 구조 분석   + 주요 문제점 도출 및 해결 방향 정리 |
| 2 | **서비스 기획 및 기능 정의**   * + 전체 서비스 구조 설계 (고객용/매장용/관리자용 화면)   + 필수 기능 정의: QR 생성, 메뉴 선택, 결제, 알림   + 메뉴 UI 흐름도, 주문 처리 플로우 다이어그램 작성 |
| 3 | **프로토타입 제작 ① – UI 프론트 개발**   * + 고객용 주문 페이지 UI 개발: 메뉴 리스트, 장바구니, 주문 버튼   + 관리자 페이지 기본 틀 구성: 주문 내역 테이블, 상태 전환 버튼 |
| 4 | **프로토타입 제작 ② – 서버/DB 연동**   * + 주문 데이터 송수신 처리 로직 구현 (Node.js, Firebase 등)   + MySQL를 활용한 데이터 저장/조회 |
| 5 | **프로토타입 제작 ③ – 결제/알림 기능 구현**   * + 주문 완료 시 테이블 번호 포함 알림 출력(소리/푸시)   + 관리자 페이지에서 주문 수락/거절 기능 구현 |
| 6 | **프로토타입 제작 ④ – 통합 테스트 및 배포**   * + 전체 기능 통합 테스트 (QR → 주문 → 접수 → 완료)   + 다양한 디바이스(아이폰/안드로이드/태블릿) 테스트 |
| 7 | **수익모델 설계**   * + 월 구독 요금제 설계 및 서비스별 가격 책정   + 향후 배달 연동, 광고 수익 등 확장 수익모델 작성 |
| 8 | **사용자 테스트 진행 및 피드백** |