

# 성수 2팀 – 상권분석발표

조장: 구화랑

조원:

김우진 / 한국선불카드

마지연

안서연 / 얼루어

우광민 / 프로메디우스

윤정혜 / 실리콘투

#이름없는스터디

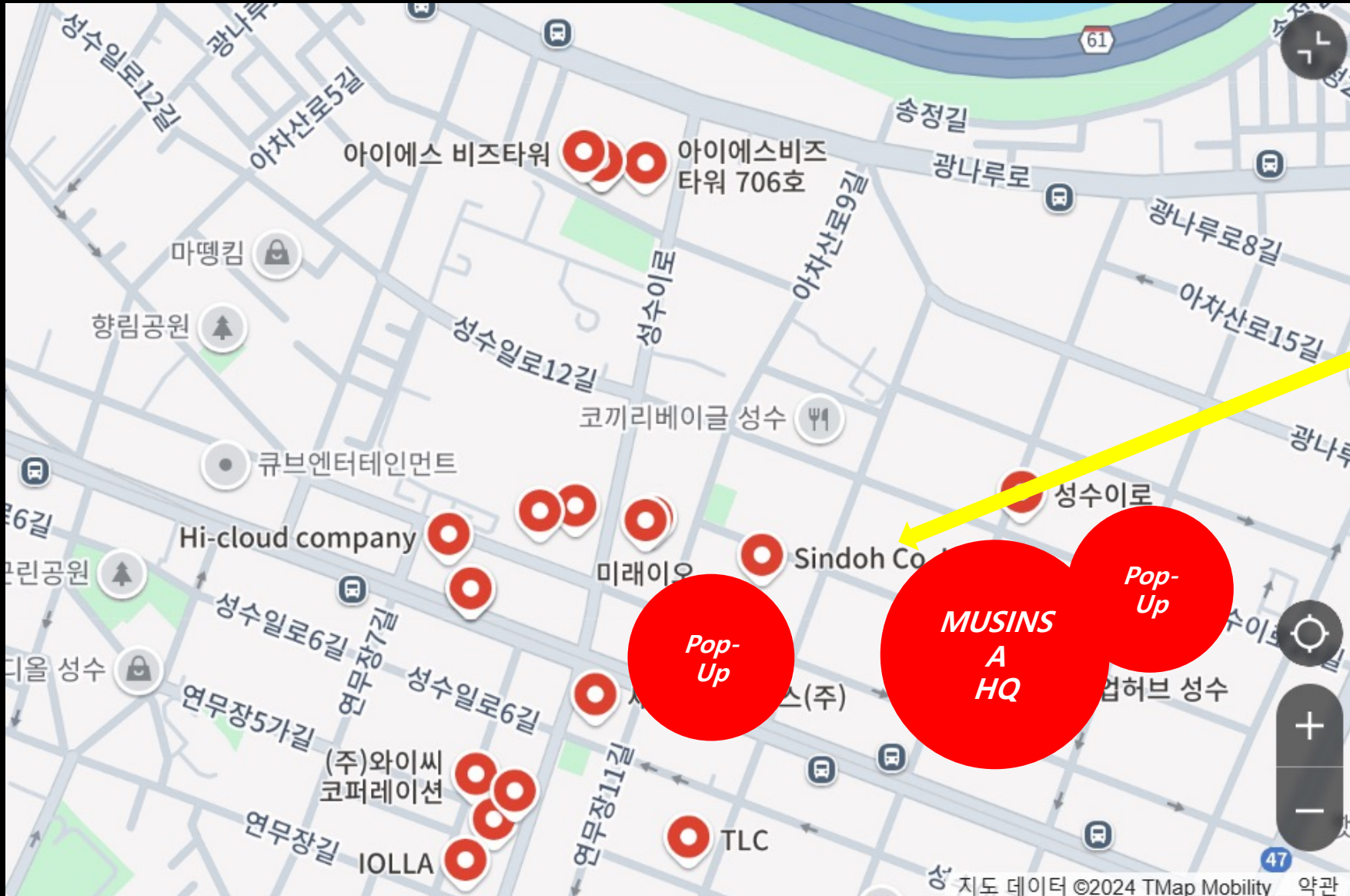
# 성수가 왜 잘 되었을까?

1. 대림창고카페, 서울에 드문 대형카페
2. 공장과 주택을 개조한 감성 지대
3. MB가 만든 서울숲, 가야 하는 이유 추가
4. 인프라 Good, 성수대교, 강변북로, 내부순환로, 2호선과 분당선
5. 트리마제, 갤러리아포레 등 고급 주거단지
6. 무신사, SM, 크래프톤 등 유명 회사 진입.
7. (앞으로) 붉은 벽돌 건물은 높이 120m, 용적률 120% 혜택

북 성수 설정 이유

가볍게 즐기고 픈 성수 직장인들을 위한  
가게가 부족해요!

# 북 성수 설정 이유



성수일로 x 아차산로 지점.

중박 팝업 트레픽  
대형 직장인 트레픽

등이 모여 있는 북 성수 우측지

## 사업아이템 아이디어이션 (1/2)

# 카테 고리: 디저트

언급된 키워드:

요거트, 토핑 전쟁, 가벼운 식사대용, 커피, 베이커리, 테이크 아웃, 스쿱으로 그램, 규모감 있는 매장크기, 요아정, 가성비,

토핑 전쟁 + 디저트 = 디저트 꾸미기

목소리 큰 사람 **특**  
주변 사람들이 내 말 다 들음



대중적인 것 안아올리는 것 최고의 요령.

출처:차린건 쥐불도 없지만

## 사업아이템 아이디어이션 (2/2)

**타겟 고객:** 구매력 있는 25 – 35 여성 직장인

선정 배경:

1. 한정된 예산, 매장 상권 등을 고려하여 결정.
2. 요아정 스핀오프 버전으로 한 직장을 파고드는 디저트 가게.
3. 평일에도 식단 관리하는 K-직장인을 위한 새로운 대안.

## 성수 2팀 최종 사업아이템

***“요거 아웃!”***

오픈 준비:

1. 호주의 요아정 Yochi의 성공사례 벤치마킹 후 인테리어 반영.
2. 네트워킹을 통한 부자재, 식재료 계약
3. 무신사 본사 건물 근처 매물로 나온 1) 10평이내, 2) 권리금 7,000만원이내, 3,000만원 / 160만원으로 계약



## 목표 설정

**목표 월 매출 4,000만원, 영업이익 20%**

### 판매 전략:

1. 판매 상품은 1) 그릭 요거트, 2) 요거트 아이스크림, 3) 토핑 커스텀
2. 객단가 10,000원 x 4,000명, 하루 160컵 판매 목표
3. **마케팅 - 주변 오피스 제휴(무신사영업 필수), SNS 체험단(핫플 체험단), 그리고 초반 재고회전 및 매장 홍보를 위한 배민, 쿠팡 배달 서비스**