

송도 트리플스트리트 라멘집 창업계획서



사업 개요 및 목표

라면 전문점 창업을 통해 송도 지역 외식 시장에 새로운 가치를 제공합니다.

송도 트리플스트리트 핵심 상권을 공략하여 높은 유동인구 수요를 확보합니다.

직장인 및 가족 고객을 대상으로 복합 수요를 충족하는 전문 라멘집을 운영합니다.

상권 분석 1

송도 트리플스트리트 상권 위치 및 유동인구

위치: 송도국제도시 핵심 상권, 테크노파크역 역세권에 위치.

인접 대형 쇼핑몰: 트리플스트리트, 현대프리미엄아울렛, 홈플러스 등 집중.

유동인구: 송도 내 최대 권역 중 하나로 풍부한 잠재 고객 확보 가능.

상권 분석 2

주변 기업 및 고객층 분석



인근 대기업: 삼성바이오로직스, 셀트리온, 코오롱글로벌, 포스코 글로벌 R&D센터

고객층: 직장인, 거주민, 관광객 복합 수요로 안정적 유입 기대

주중 직장인, 주말 가족 방문객으로 주 7일 유동 고객 확보 가능

임대료 및 관리비 현황



보증금: 2,000만~5,000만원 예상 (트리플스트리트 핵심 상권 기준)

월 임대료: 200만~400만원 예상 - 매출 대비 15%이하 유지 목표

관리비: 평당 6,000~7,000원 - 트리플스트리트는 임대료 부담이 높은 핵심 상권

초기 투자비 개요



총 초기 투자비: 약 6,500만~1억 3,000만원 예상

인테리어, 주방 설비, 집기, 보증금 및 공사비 포함

전기 증설, 홍보비, 운영준비금 (3개월치) 등 포함

인테리어 및 주방 설비 비용



3,000만~6,000만원 (전체 예산의 약 45%) - 일본식 인테리어 구성

1,000만~2,000만원 - 면 삶는기, 육수 솥, 냉장/생동고, 환기 덕트 포함

300만~800만원 - 회전◆◆ 향상을 위한 바 좌석 구성 권장

기타 초기 투자비용

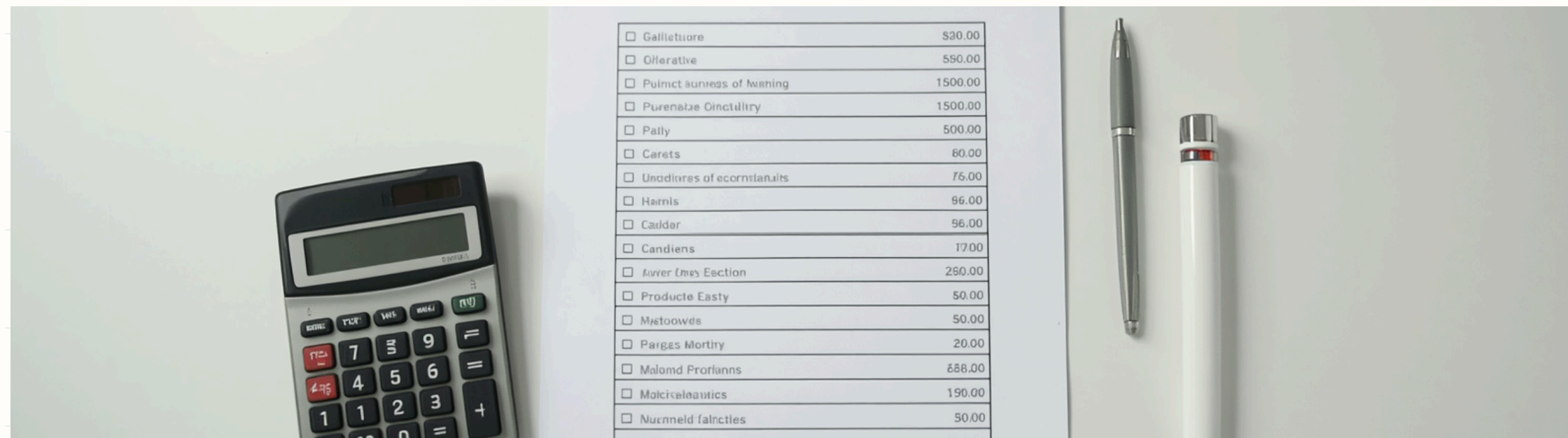
기타 초기 투자비용 상세 내역



보증금 및 임대료: 2,000만~5,000만원 (초기 자본의 핵심 항목)

설비/배관 공사 및 전기 증설: 800만~2,100만원 (주방 환경 구축)

간판, 홍보비 (예산의 10%) 및 운영준비금 (3개월치): 1,000만~2,000만원



메뉴 구성 및 가격 정책



쇼유/시오라멘: 9,000~10,000원

돈코츠라멘: 10,000~12,000원 / 매운라멘: 11,000~12,000원

차슈 추가: 2,000~3,000원 / 교자 사이드 메뉴: 4,000~6,000원



원가율 및 수익성 분석 1



표준 원가율: 25~35% - 라멘 메뉴의 적정 원가율 범위로 수익 구조의 기준점입니다.

사이드 메뉴 원가율: 20~30% - 교자 등 사이드 메뉴는 원가율이 낮아 수익률이 높습니다.

예상 일매출: 40만~70만원 - 좌석 회전율과 객단가에 따라 일매출 목표 달성이 가능합니다.

원가율 및 수익성 분석 2



예상 월매출: 1,200만~2,000만원 (25일 영업 기준)

매출 대비 임대료 비율: 15% 이하 유지 필요

임대료 부담 완화를 위한 회전율 극대화가 수익성 확보의 핵심입니다.

운영 전략 1

좌석 및 인테리어 전략



좌석 구성 전략



바 좌석 중심 구성으로 회전율 2배 증가 기대. 빠른 회전으로 피크타임 매출 극대화.

인테리어 전략



일본식 무드 인테리어로 브랜드 정체성 강화. 라멘 전문점 분위기 연출로 고객 만족도 향상.

좌석 효율과 공간 디자인의 조화를 통해 수익성과 고객 경험을 동시에 극대화합니다.

운영 전략 2

프로모션 및 메뉴 다변화



무료 토평, 스탬프 이벤트로 재방문율 30% 증가 목표

냉라면, 세트 메뉴 도입으로 계절별 매출 방어

직장인 점심 특선, 주말 가족 세트 메뉴 강화



운영 전략 3

고객 타겟 및 서비스

평일 전략

직장인 점심 수요를 집중 공략하여 회전율을 극대화합니다.

주말 전략

가족 단위 고객 대상 맞춤형 메뉴 및 서비스를 제공합니다.

주 7일 안정적인 고객 유입으로 매출 극대화 및 브랜드 충성도를 높입니다.

리스크 요인 및 대응 방안 1

높은 임대료

트리플스트리트 핵심 상권 특성상 임대료 부담이 높아 초기 수익성 확보에 어려움이 있습니다. 좌석 회전율 극대화 및 원가 관리 철저를 통해 대응합니다.

경쟁 심화

주변 외식업체와의 경쟁이 심화될 수 있습니다. 차별화된 육수 및 면 개발로 독자적인 맛과 브랜드 경쟁력을 확보하여 대응합니다.

리스크를 사전에 파악하고 체계적인 대응 전략으로 사업 안정성을 확보합니다.

리스크 요인 및 대응 방안 2

계절성 리스크

사계절 메뉴 다양화(냉라면, 계절 한정 메뉴 등)를 통해 비수기 매출 하락을 방어하고 연간 매출 안정화를 도모합니다.

인건비 상승 리스크

효율적 주방 동선 설계와 주방 자동화 장비 도입을 검토하여 인건비 상승 부담을 최소화하고 운영 효율성을 높입니다.

리스크 요인을 사전에 파악하고 체계적인 대응 전략으로 안정적인 수익 구조를 유지합니다.

종합 요약 및 기대 효과

송도 트리플스트리트 핵심 상권을 활용한 최적의 입지 경쟁력 확보.

합리적 초기 투자와 체계적 운영 전략으로 안정적 수익성 실현.

차별화된 브랜드와 메뉴 구성으로 고객 충성도 및 재방문을 증대.

감사합니다.