

연남동 이자카야 창업 계획서

감성 이자카야 창업 전략 및 분석

문지영

2641036

사업 개요

Business Overview



조용하고 감성 있는 소형 이자카야 창업을 목표로 합니다.
1-2인 고객 중심으로 하이볼 및 간단한 안주를 제공합니다.
SNS 마케팅에 최적화된 개성 있는 브랜드를 구축합니다.



연남동 상권 분석

Yeonnam-dong Commercial District Analysis



이면 골목 위치

메인 거리에서 1~2블록 이면 골목, 저렴한 임대료와 조용한 분위기.



타겟 고객층

20대 후반~40대 직장인, 감성 소비 성향 고객 중심.



상권 특징 및 SNS

개성 있는 독립 매장 활성화, SNS 홍보에 유리한 상권.

임대료 및 관리비 현황

연남동 조용한 골목 상권 임대 비용 분석 (2026년 예상)



월 임대료

180만~260만원 (8~12평 기준), 월 관리비 7만~15만원 별도

보증금

2,000만~3,500만원 수준으로 소형 매장 기준 초기 자본 부담 고려 필요

이면 상권

메인 거리 대비 10~20% 저렴한 이면 골목 상권으로 비용 효율적 입지 확보 가능

원가율 분석

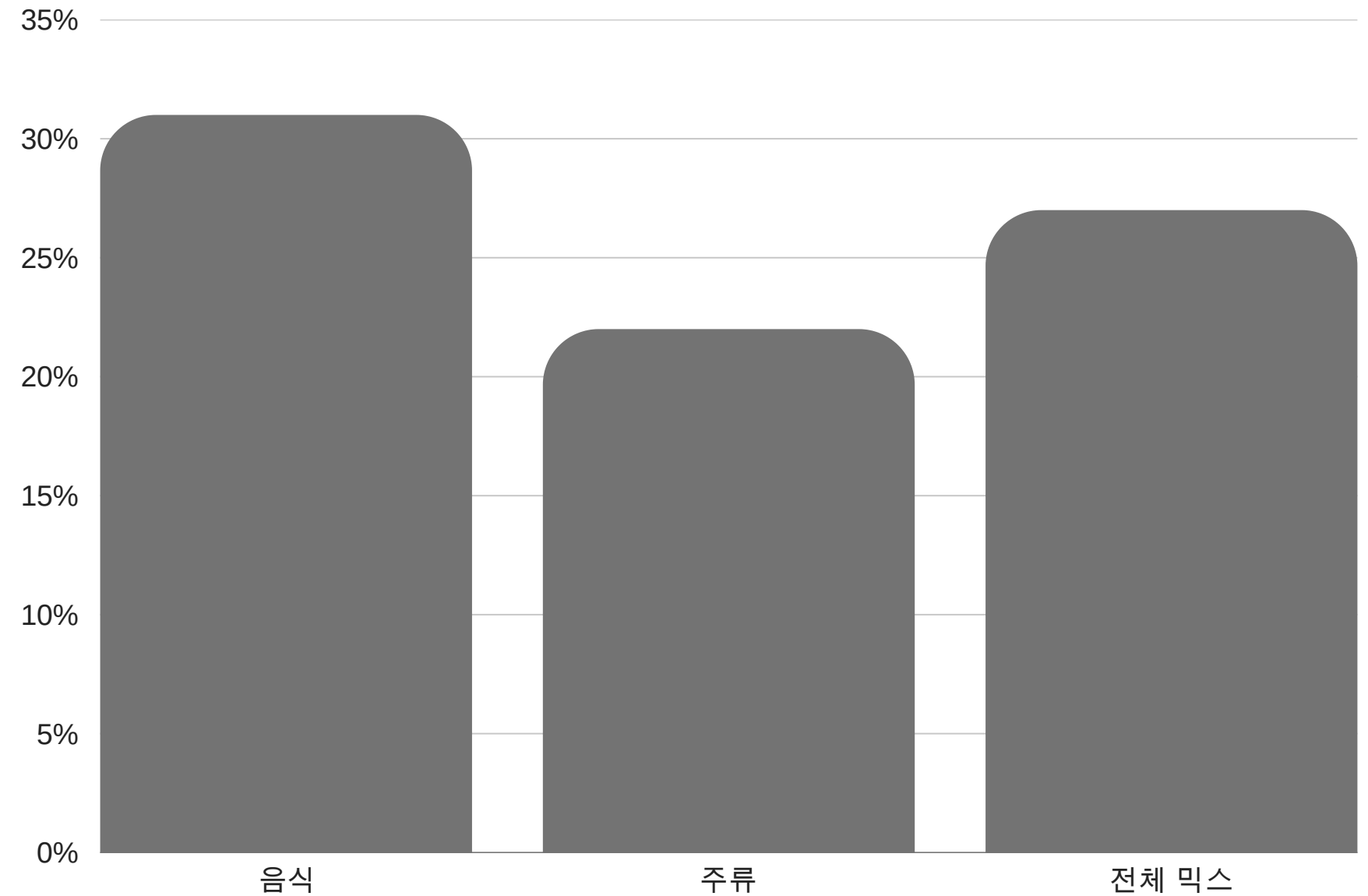
음식 및 주류 원가율과 관리 전략



음식 원가율: 28~35% (튀김/꼬치류 안정적,
생선회류 30% 이상)

주류 원가율: 18~25% (일본 주류 환율 영향,
칵테일 마진 10~18%)

전체 믹스 원가율: 25~30% (소분 구매 전략으
로 5~7% 절감 가능)



수익성 분석

Profitability Analysis (16석 기준)



16석 기준 월 매출과 영업이익률 전망을 제시합니다.
객단가, 회전율, 매출 예상 및 이익률을 항목별로 정리하세요.

객단가	회전율	월 매출 예상	영업이익률
1인당 평균 소비 금액	요일별 테이블 회전 현황	예상 월 매출 범위	수익성 및 이익 전망
기본 객단가: 28,000~34,000원 하이볼 1~2잔 + 간단 안주 기준 1~2인 소규모 고객 중심 구성	평일 회전율: 1.2회/일 주말 회전율: 1.8회/일 월 평균 영업일: 25일 기준	최소 예상: 약 1,200만원 최대 예상: 약 1,700만원 성수기(주말 중심) 기준 상향 가능	영업이익률: 18~28% 월 영업이익: 약 216만~476만원 원가율 관리 시 이익률 추가 개선 가능

초기 투자 비용

Initial Investment

- 01 인테리어: 1,200만~2,000만원 (평당 140~180만원)
- 02 주방설비 / 기물: 400만~700만원
- 03 초도 주류 및 식자재: 120만~180만원
- 04 간판 및 인허가: 150만~250만원
- 05 POS / 음향 / 조명: 120만~220만원
- 06 보증금: 2,000만~3,500만원
- 07 예비비 (운영 초기 준비금): 200만~400만원
- 08 기타 비품 및 소모품: 80만~150만원
- 09 총 투자비용: 4,000만~7,000만원 (보증금 포함)

메뉴 컨셉

Menu Concept



하이볼 & 주류 메뉴

하이볼 중심 주류 구성, 일본 위스키 및 사케 라인업 제공.



꼬치 & 튀김 안주

꼬치, 튀김, 회 등 감성 안주로 분위기 있는 식사 경험.



1~2인 맞춤 소규모 메뉴

소규모 1~2인 맞춤 메뉴로 조용하고 아늑한 공간 연출.

마케팅 전략

Marketing Strategy



인스타그램 등 SNS 마케팅에 집중하여 감성 소비층에 효과적으로 접근합니다.

독특한 브랜드 아이덴티티 구축으로 입소문 마케팅을 활성화합니다.

감성 소비층을 겨냥한 이벤트 및 프로모션으로 충성 고객층을 형성합니다.



요약 및 기대 효과

Summary & Expected Outcomes



기대효과1

안정적인 매출과 영업이익 확보 — 월 1,200만~1,700만원 매출, 영업이익률 18~28% 달성 목표

기대효과2

연남동 감성 소비자 중심의 확고한 고객층 형성 — 20대 후반~40대 충성 고객 기반 구축

기대효과3

SNS 기반 브랜드 인지도 상승 — 인스타그램 마케팅으로 소규모 이자카야 트렌드 선도

리스크 및 대응 방안

Risk & Countermeasures



주요 리스크



- 임대료 및 원자재 가격 변동 리스크
- 환율 상승에 따른 원가 부담 증가
- 초기 고객 확보 및 브랜드 인지도 구축 어려움

대응 방안



- 비용 관리 강화 및 소분 구매 전략 도입
- 환율 헤징 및 국산 대체재 활용 검토
- SNS 마케팅 집중으로 초기 인지도 확보