

SOLBAN 97th

코사텐 (*Kōsaten*)

“일식과 양식의 교차점”



— ● —
솔반 97기 코사텐 사업계획서

CONTENTS

TABLE OF CONTENTS

01 사업개요

상호명 의미, 매장 위치, 운영 기간 및 팀 구성

02 디자인

로고, 간판, 메뉴판 등 브랜드 시각 정체성

03 마케팅

SNS 홍보, 포스터 및 상시·특별 이벤트 전략

04 메뉴 소개

메인·사이드·음료 메뉴 및 신메뉴 라인업

05 운영 계획

객단가, 매출원가 분석 및 손익분기점 전망

06 느낀 점 및 각오

기획 과정의 소회와 실제 운영에 임하는 자세

01

사업개요

B U S I N E S S O V E R V I E W

코사텐의 기초적인 사업 정보를 다루는
첫 번째 챕터를 시작합니다.

01. BUSINESS OVERVIEW

02. VISUAL DESIGN

03. MARKETING STRATEGY

04. MENU INTRODUCTION

05. OPERATION PLAN

BUSINESS OVERVIEW

코사텐의 기본 정보 및 운영 개요

상호명 및 의미

코사텐 (*Kōsaten*, 交差点)

메뉴적 의미: 일식 × 양식의 조화로운 교차점

관계적 의미: 다양한 개성을 가진 팀원들의 만남

매장 위치

대전광역시 동구 동대전로 131번길 8-17

우송대학교 인근 솔반 매장

운영 기간

2026. 04. 13 — 05. 22

총 26일간 운영

* 주말, 공휴일, 사업보고회, 예비군 기간 제외

CONCEPT KEYWORD

JAPANESE × WESTERN × BISTRO

운영 시간

OPERATING HOURS

🎵 월요일 - 목요일

운영 시간 11:00 - 20:00

오전 Last Order 14:30

오후 Last Order 19:30

11:00 OPEN

20:00 CLOSE

🕒 금요일

운영 시간 11:00 - 18:00

📌 브레이크타임 없음

Last Order 17:30

11:00 OPEN

18:00 CLOSE

- 주말 및 공휴일 휴무
- 사업보고회 및 예비군 기간 휴무
- 총 26일간의 한정 운영

팀 조직도

ORGANIZATIONAL STRUCTURE — TOTAL 29 MEMBERS

29명



BRAND CONCEPT

일식과 양식의 교차, 그 이상의 가치

Japanese Style

명란 (Myeongran)

쯔유 (Tsuyu)

시치미 (Shichimi)



Western Style

크림 (Cream)

버터 (Butter)

치즈 (Cheese)

"교차점: 익숙함 속의 새로운 발견"

한 입에 바로 이해되는 **감칠맛**과
누구에게나 **친숙하면서도 특별한** 미식 경험을 제공합니다.

상권 분석 및 전략

Market Analysis & Strategic Positioning

01. BUSINESS OVERVIEW

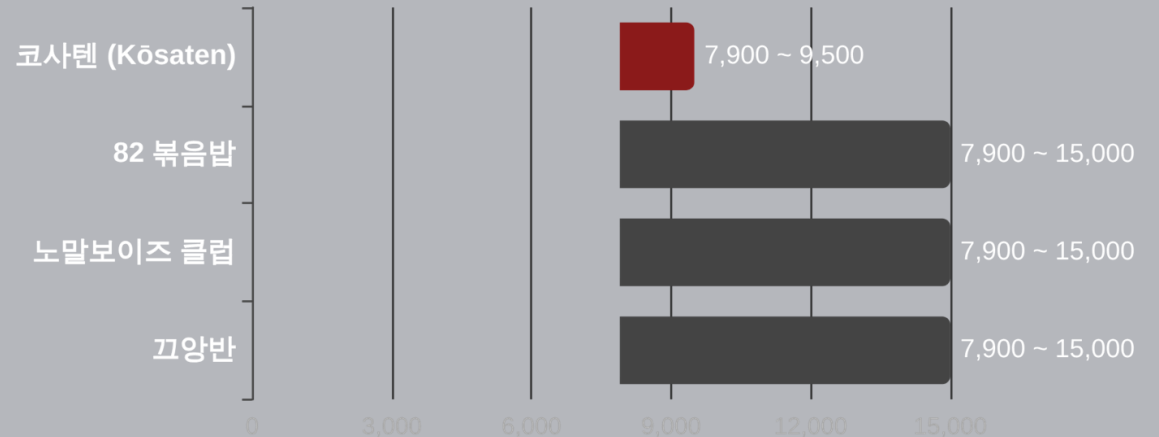
입지 분석

- 우송대학교 인근 위치, 학생 중심의 고정 고객층 확보
- 점심 시간대(11:00~14:00) 집중적인 외식 수요 발생

핵심 전략

- 압도적 가격 경쟁력: 전 메뉴 만원 이하 구성
- 편견 타파: '양식은 비싸다'는 고정관념 해소

경쟁사 대비 가격 범위 비교 (단위: 원)



"합리적인 가격으로 즐기는 일식 & 양식 퓨전 — 빠른 회전율과 가성비로 점심 상권 장악"

99

BENCHMARKING CASE 01

938야음본점 일식과 양식의 강력한 감칠맛 조합

Q 핵심 분석 요소

강력한 감칠맛(Umami)의 조화

일식 고유의 식재료와 양식 소스의 완벽한 결합으로 대중적 인기 확보

트렌디한 비주얼 기획

젊은 층의 SNS 공유 욕구를 자극하는 세련된 플레이팅 및 메뉴 구성

"한 입에 이해되는 직관적인 맛의 힘"



place+ 주간 인기 급상승 알림받기

938야음본점 양식

방문자 리뷰 222 · 블로그 리뷰 81
가족과 함께하는 행복한 식사 시간

전화 저장 길찾기 공유

예약

홈 소식 메뉴 예약 리뷰 사진 지도

알림 **봄날 새학기 맛이 이벤트** 2026.03.26.

울산 남구 대암로90번길 30 1층 지도 내비게이션 · 거리뷰



향정살차슈
15,900원

진한 크림+향정살+필라프, 묵직한 한 끼!



명란크림파스타
14,900원

4년째 사랑받는 명란+날치알+노른자 단짠 인기메뉴

코사텐 적용 포인트

SIGNATURE PASTA
명란크림파스타

MAIN PILAF
치킨차슈 필라프

BENCHMARKING 02

벨리워치 수원본점

평범한 양식 메뉴에 일식 재료 터치를 가미한 '가벼운 퓨전'의 정석



벨리워치 수원본점 스파게티, 파스타전문

알림받기

방문자 리뷰 901 · 블로그 리뷰 226

데이트하기 좋은 세련된 인테리어

전화

저장

길찾기

공유

예약

홈 소식 메뉴 예약 리뷰 사진 지도

쿠폰



미니 샐러드 증정 쿠폰

다운

경기 수원시 장안구 금당로90번길 5 1층

내비게이션 · 거리뷰



뜨유수란 파스타 대표

16,000원

#일본간장뜨유베이스#촉촉한수란#새우



게살크림 로제리조또

16,000원

#게살로만든크림소스#수제토마토소스#게살볼

★ 핵심 요소

- 느끼함을 덜어내고 감칠맛을 더하는 일식 터치
- 가볍고 깔끔한 식사를 선호하는 직장인/학생 타겟
- 회전율을 고려한 간결한 조리 공정의 메뉴 구성

🍴 코사텐 적용 포인트

냉뜨유 파스타

시원하고 가벼운 점심

매콤 크림 리조또

느끼함 탈피, 대중적 맛

🎯 전략적 결론

"빠른 회전율 확보 + 검증된 퓨전의 매력을 통해
자양동 지역의 새로운 점심 명소로 자리매김"

SWOT | 환경 분석 BUSINESS ENVIRONMENT ANALYSIS

STRENGTHS *강점*



- 가성비 높은 양식 메뉴 구성
- 철저한 프랩을 통한 빠른 조리 및 회전율
- 캠퍼스 인근 안정적인 고정 고객층 확보
- 창업실습 구조로 인한 인건비 제로 효율성

WEAKNESSES *약점*



- 양식 특유의 느끼한 맛에 대한 호불호
- 주변 다수의 경쟁업체로 인한 고객 분산
- 학생 운영에 따른 서비스 일관성 우려
- 유제품 위주 식재료 관리의 민감성

OPPORTUNITIES *기회*



- 5월 가정의 달 연계 마케팅 기회 활용
- 항공비 상승으로 인해 일본 여행 수요가 줄면서 국내 일식 음식점 선호도 상승으로 예상
- 신메뉴 및 이벤트를 통한 재방문 유도 용이

THREATS *위협*



- 6주라는 짧은 운영 기간 내 단골 확보의 어려움
- 공휴일 및 예비군 훈련에 따른 영업일수 감소
- 단기 피드백 반영 및 운영 수정의 시간적 제한

"강점인 가성비와 입지를 활용하여 위협 요인을 상쇄하고, 기회 요인을 적극 포착하는 전략 수립"

SWOT STRATEGY | 분석 기반 핵심 운영 전략

강점과 기회를 극대화하고 약점과 위협을 보완하는 단계별 실행 계획



SO 전략 (강점×기회)

- ✓ 빠른 회전율로 점심 피크 타임 수요 집중 대응
- ✓ 5월 가정의 달 이벤트 연계 신규 고객 유치
- ✓ 다양한 퓨전 메뉴 경험을 통한 고객 만족도 극대화



ST 전략 (강점×위협)

- ✓ 차별화된 메뉴와 압도적 가성비로 경쟁사 대응
- ✓ 한정 기간 팝업 스토어의 희소성 및 경험 가치 강조
- ✓ 공휴일 전후 회전율 높은 메뉴로 일 매출 극대화



WO 전략 (약점×기회)

- ✓ 트렌디한 감성의 여성 고객 집중 공략 마케팅
- ✓ 새콤한 반찬/사이드 구성으로 느끼함 해소 및 고객층 확대
- ✓ SNS 실시간 피드백 모니터링 및 즉각적 서비스 개선



WT 전략 (약점×위협)

- ✓ 재고 최적화 및 소량 조리 시스템으로 손실 최소화
- ✓ 표준화된 조리 공정 매뉴얼 구축 및 비상 대응 계획
- ✓ 단기 운영 집중 마케팅을 통한 초기 인지도 확보

 최종 목표: 2주차 내 손익분기점(BEP) 달성

STP 전략 STP Strategy

합리적인 가격의 퓨전 일식&양식 비스트로 포지셔닝

S



Segmentation

- 우송대 재학생 및 자양동 인근 2030 세대
- 빠른 점심 식사 수요 vs 가성비 외식 수요

T



Targeting

MAIN TARGET

점심 시간대 여성 재학생
높은 접근성, 빠른 회전율, SNS 파급력

SUB TARGET

교직원 및 자양동 주민

P



Positioning

**"합리적인 가격으로 즐기는
일식 & 양식 퓨전 비스트로"**

전 메뉴 1만 원 이하 가격대 형성
익숙한 재료로 만드는 새로운 미식 경험

CHAPTER

02. 디자인

브랜드의 시각적 정체성을 보여주는
코사텐의 디자인 전략을 소개합니다.



로고 디자인



간판 디자인



메뉴판 디자인

02 로고 디자인

디자인 컨셉

- 기차길 **교차로**를 형상화한 두 개의 길로 교차점 표현
- 가운데 일본의 상징인 **고양이 심볼** 삽입
- 전체적으로 검정 배경과 흰색 대비를 통한 깔끔함 강조

상징적 의미

"일식과 양식이라는 두 가지 미식의 길이 만나
새로운 맛의 경험이 탄생하는 정점(Kōsaten)"



RAILWAY
INTERSECTION
두 문화의 만남



JAPANESE
SYMBOL
재패니즈 비스트로의 정체성

KŌSATEN
JAPANESE BISTRO

간판 디자인 Signage Design



모노톤의 세련미

검정 배경과 대비되는 흰색 텍스트를 사용하여
차분하면서도 고급스러운 양식 비스트로의 분위기를 연출합니다.



높은 시인성과 가독성

절제된 폰트 사용과 여백의미를 통해
멀리서도 매장의 상호가 명확하게 인지되도록 설계했습니다.



글로벌 타겟팅

영문 상호명과 업태(Japanese Bistro)를 병기하여
외국인 고객도 매장의 컨셉을 직관적으로 이해할 수 있습니다.

02. 디자인 — 메뉴판

가독성과 브랜드 컨셉을 조화시킨 메뉴판 설계

MENU DESIGN STRATEGY

🎮 컬러 및 질감 전략

강렬한 **레드 배경**과 따뜻한 **미색 종이** 질감을 조합하여 시각적 주목도를 높이고 고급스러운 비스트로 분위기를 연출합니다.

📊 정보 계층 구조

- ✓ 메뉴명과 가격의 명확한 구분
- ✓ 직관적인 메뉴 이미지 영역 확보
- ✓ 각 메뉴별 핵심 식재료 및 특징 설명



03

마케팅

MARKETING STRATEGY

고객 유입을 위한 온·오프라인 홍보 및
브랜드 경험을 강화하는 다채로운 이벤트 전략

KŌSATEN JAPANESE BISTRO

마케팅 개요

SNS 홍보

**인스타그램
스토리 이벤트**

이벤트 기간 : 2026년 4월 13일 ~ 5월 22일 (매주)



매주 월요일, 랜덤으로 n명 당첨자 발표!

코사텐에 방문하셔서 @solban_97th_kosaten 계정을
태그해 스토리를 올려주시면,
추첨을 통해 음료를 서비스로 제공해드립니다

스탬프 쿠폰

SLOBAN
코사텐 오픈 기념
**스탬프 쿠폰
이벤트**




스탬프 모으면 메인메뉴 드려요

이벤트 기간 2026년 4월 13일 - 2026년 5월 22일

이벤트

Kosaten
**방명록 작성
이벤트**



참여방법

“ 코사텐에 다녀오신 뒤, 자유롭게 방명록을 남겨주세요!
추첨을 통해 메뉴 할인권을 드립니다! ”

- 10,000 할인권
- 5,000 할인권
- 3,000 할인권

SNS 홍보 전략



솔반 97기 '코사텐'
@solban_97th_kosaten

코사텐 こうさてん [交差点] : 교차점
일식과 양식의 교차점, 재패니즈 비스트로
2026. 04. 13. open
Coming soon



Kōsaten
JAPANESE BISTRO

[프로필 보기](#)

 <p>Delicieux GARLIC BUTTER POTATO ₩ 2,500</p>	 <p>FRICASSEE CHICKEN ₩ 8,900W</p>	 <p>SPICY CREAM RISOTTO ₩ 9,500W</p>
 <p>MEATBALL RAGU PASTA ₩ 8,900W</p>	 <p>YAKI PASTA ₩ 7,900W</p>	 <p>CHICKEN CHAR SIU PILAF ₩ 8,900W</p>
 <p>MYUNGRAN CREAM PASTA ₩ 9,500W</p>	 <p>코사텐에 사는 남자</p>	 <p>솔반 97기 코사텐 OPEN D-10</p>

포스터 홍보 전략

KOSATEN

MYEONGLAN CREAM PASTA

CHICKEN CHASHU PILAF

TZUYU BUTTER TOAST

DRINK

Signature

OPEN
2026.04.13(MON)

대전광역시 동구 동대전로 131번길 8-17, 속반

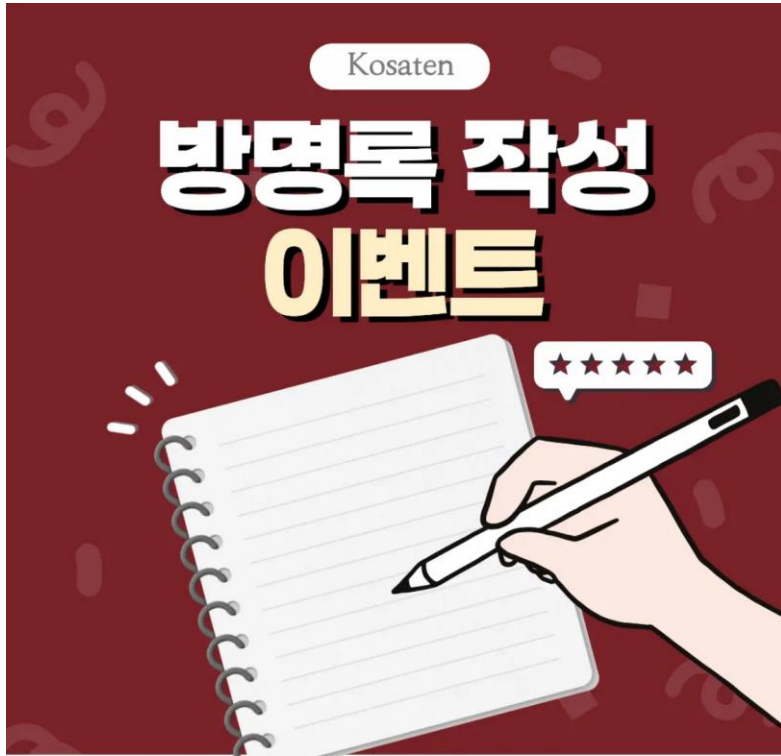
mon-thu : 11:00~20:00
break time : 15:00~17:00
fri : 11:00~18:00
(no break time)
- 주말 및 공휴일 휴무

INSTA : SOLBAN_97TH_KOSATEN

03. Marketing — Event

상시 이벤트 계획

방명록 이벤트



참여방법

“ 코사텐에 다녀오신 뒤, 자유롭게 방명록을 남겨주세요!
추첨을 통해 메뉴 할인권을 드립니다! ”

10,000 할인권

5,000 할인권

3,000 할인권

쿠폰 이벤트



인스타 스토리 이벤트



신메뉴 빈칸 맞추기 이벤트

빈칸 맞추기 Challenge
최고의 답변을 찾아라!

1. 도 ? 락	4. 연 ?
2. 양 ?	5. 신 ? 면
3. 사시 ?	6. ? 랑스

이벤트 기간
정답을 맞춘 선착순 5분께 신메뉴 1ea를 증정합니다!

빈칸 맞추기 Challenge
최고의 답변을 찾아라!

1. ? 장고	4. 양 ?
2. ? 위	5. ? 파게티
3. ? 재석	6. ? 조

이벤트 기간
정답을 맞춘 선착순 5분께 신메뉴 1ea를 증정합니다!

가정의 달 이벤트

가정의 달

부모님 또는 스승님께
메시지/카톡으로
사랑 또는 감사가 들어간
안부 인사를 드리면
코스텐에서 음료 한 잔을 제공해 드립니다.

05.04~05.15

@SOLBAN_97TH_KOSATEN

04

메뉴 소개

일식의 감칠맛과 양식의 풍미가 만나는
코사텐만의 시그니처 퓨전 메뉴 라인업



메인 메뉴 6종



사이드 메뉴 3종



음료 3종



신메뉴 2종

메뉴 구성 개요

MENU COMPOSITION OVERVIEW

06

메인 메뉴

명란크림파스타
치킨차슈 필라프
야끼파스타
미트볼 라구 파스타
매콤 크림 리조또
프리카세



03

사이드 메뉴

오꼬노미야끼 퀘사디아
갈릭 버터 포테이토
쯔유버터토스트



03

음료

라비앙 로즈 피즈
오로라 피즈
피치 다즐링



02

신메뉴 (3주차)

냉쯔유 파스타
시치미 필라프

*관심 환기 및 신규 유입 유도

TOTAL ITEMS

14 종의 다양한 구성

CONCEPT

일식 재료와 양식의 조화로운 교차

KÔSATEN JAPANESE BISTRO

Main Menu 01

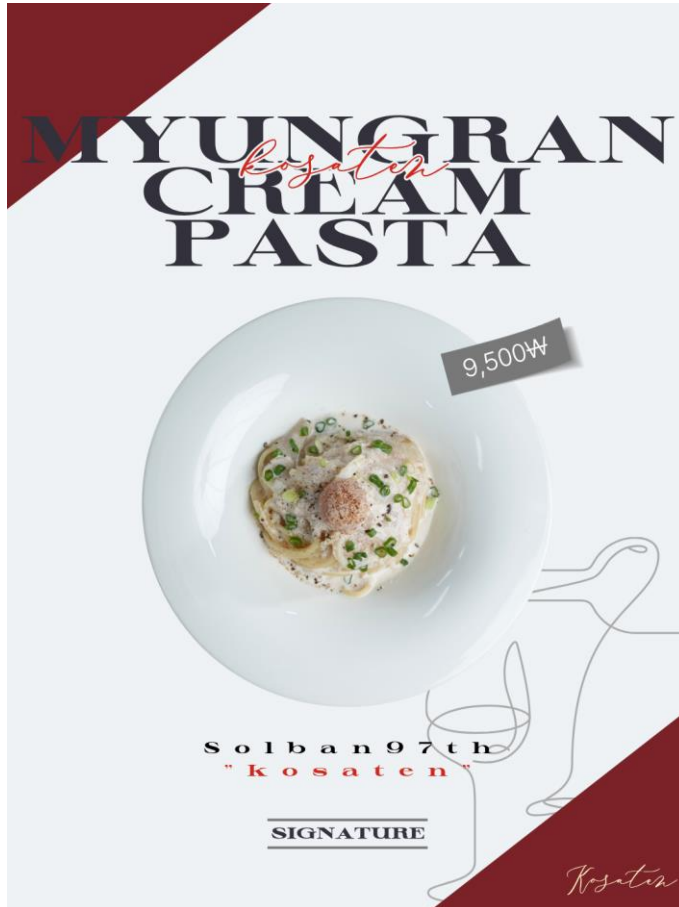
★ SIGNATURE

명란크림파스타

Mentaiko Cream Pasta

SELLING PRICE

9,500원



식재료 원가 / RAW COST

3,093원

원가율 / COST RATIO

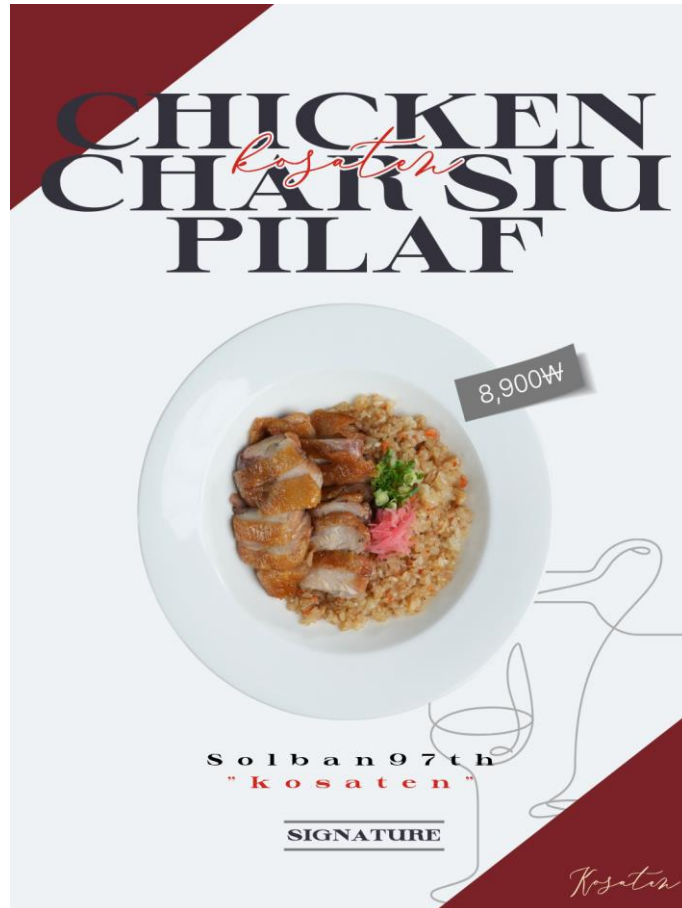
32.5%

치킨차슈 필라프

Chicken Chashu Pilaf

SELLING PRICE

8,900원



식재료 원가 / RAW COST

2,966원

원가율 / COST RATIO

33.3%

야끼파스타

Yaki Pasta

SELLING PRICE

7,900원



식재료 원가 / RAW COST

1,879원

원가율 / COST RATIO

23.7%

미트볼 라구 파스타

Meatball Ragu Pasta

SELLING PRICE

8,900원



식재료 원가 / RAW COST

3,025원

원가율 / COST RATIO

33.9%

Main Menu 05

매콤 크림 리조또

Spicy Cream Risotto

SELLING PRICE

9,500원



식재료 원가 / RAW COST

3,550원

원가율 / COST RATIO

37.3%

프리카세

Fricassee

SELLING PRICE

8,900원



식재료 원가 / RAW COST

3,121원

원가율 / COST RATIO

35.0%

오코노미야끼 퀘사디아

Okonomiyaki Quesadilla

SELLING PRICE

2,900원



식재료 원가 / RAW COST

1,094원

원가율 / COST RATIO

37.7%

갈릭 버터 포테이토

Garlic Butter Potato

SELLING PRICE

2,900원



식재료 원가 / RAW COST

1,090원

원가율 / COST RATIO

37.5%

쯔유버터토스트

Tsuyu Butter Toast

SELLING PRICE

3,900원



식재료 원가 / RAW COST

1,645원

원가율 / COST RATIO

42.0%

음료 메뉴

UNIFORM PRICE

2,500원

라비앙 로즈 피즈

오로라 피즈

피치 다즐링



원가 **572원**

원가 **514원**

원가 **398원**

원가율 **22%**

원가율 **20%**

원가율 **16%**

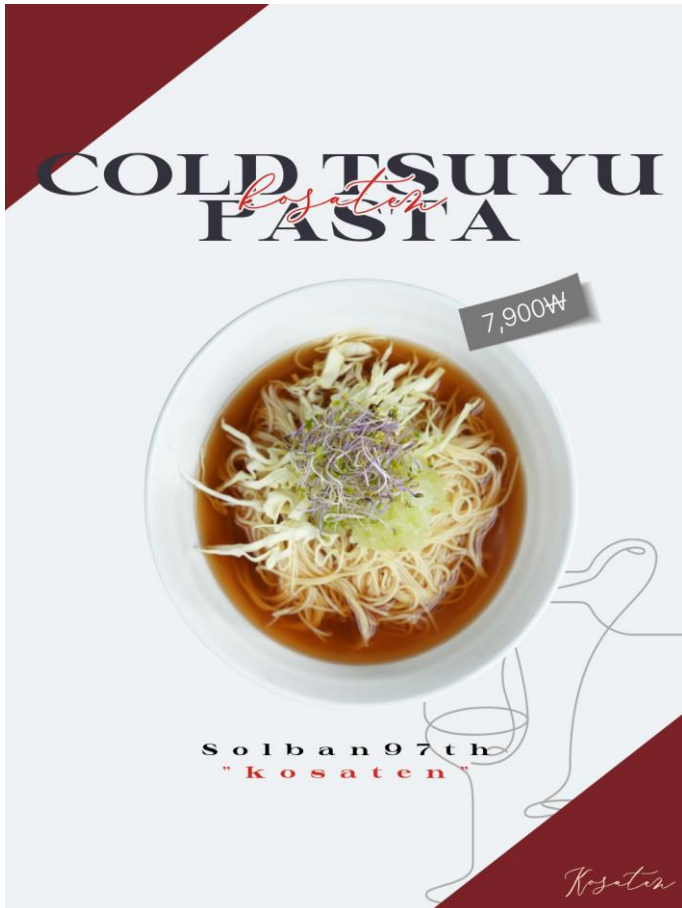
New Menu 01

냉쯔유 파스타

Cold Tsuyu Pasta

SELLING PRICE

7,900원



식재료 원가 / RAW COST

1,555원

원가율 / COST RATIO

19.6%

New Menu 02

시치미 필라프

Shichimi Pilaf

SELLING PRICE

8,900원



식재료 원가 / RAW COST

2,549원

원가율 / COST RATIO

28.6%

5

운영 계획

OPERATIONS & FINANCIAL PLAN



객단가 설정



예상 매출액



예상 매출원가



손익분기점 분석

객단가 및 원가 설정

메인 평균

8,800원 (30.4%)

사이드 평균

3,233원 (39.1%)

음료 평균

2,500원 (19.3%)

1인 평균 객단가

10,700원

테이블 객단가 (3인)

32,100원

메뉴별 가격 및 원가 (원가율)

구분	메뉴명	판매가	원가	원가율
메인	명란크림파스타 ★	9,500원	3,093원	32.5%
	치킨차슈 필라프 ★	8,900원	2,966원	33.3%
	야끼파스타	7,900원	1,879원	23.7%
	미트볼 라구 파스타	8,900원	3,025원	33.9%
	매콤 크림 리조또	9,500원	3,550원	37.3%
	프리카세	8,900원	3,121원	35.0%
사이드	오꼬노미야끼 퀘사디아	2,900원	1,094원	37.7%
	갈릭 버터 포테이토	2,900원	1,090원	37.5%
	쯔유버터토스트	3,900원	1,645원	42.0%
음료	라비앙 로즈 피자	2,500원	572원	22.0%
	오로라 피자	2,500원	514원	20.0%
	피치 다즐링	2,500원	398원	16.0%

예상 회전량 종합 분석

오전 회전수

2.3 회/일

오후 회전수

1.5 회/일

하루 평균 회전량

3.8 회/일

총 영업일수

25.5 일

1인 객단가

10,700 원

구분	하루 평균	주 평균 (5일)	총량 (25.5일)
예상 고객 수	117명 <small>(31석 × 3.8회전)</small>	587명	2,993명
예상 매출	1,256,490원	6,282,450원	33,030,900원 ※ 주차별 회전을 조정 포함
평균 회전량	오전 2.3 + 오후 1.5 = 3.8회/일		
관리비	38,462원	192,310원	1,000,000원

예상 매출액

주차 수	예상 1일 고객 수	예상 1주 고객 수	회전율	예상 1일 매출	예상 1주 매출	총 예상 매출
1주차 (5일)	155명	775명	5회	1,658,500원	8,292,500원	33,030,900원
2주차 (5일)	140명	700명	4.5회	1,498,000원	7,490,000원	
3주차 (4일)	124명	496명	4회	1,326,800원	5,307,200원	
4주차 (3일)	108명	324명	3.5회	1,160,950원	3,482,850원	
5주차 (5일)	93명	465명	3회	995,100원	4,975,500원	
6주차 (3.5일)	93명	325명	3회	995,100원	3,482,850원	

※ 좌석수 31명 | 1인 객단가 10,700원 | 총 영업일 25.5일 | 평균 회전율 3.8회/일

주차별 예상 매출원가

구분	기준원가(매출×34%)	변동사항	이벤트비용	주차 원가
0주차 메뉴개발+인테리어	—	메뉴개발 + 인테리어 선지출	—	3,000,000원
1주차	2,819,450원	4,000,000원	150,000원	6,969,450원
2주차	2,537,505원	3,000,000원	150,000원	5,687,505원
3주차	1,804,448원	2,500,000원	150,000원	4,454,448원
4주차	1,184,169원	2,000,000원	150,000원	3,334,169원
5주차	1,691,670원	1,000,000원	150,000원	2,841,670원
6주차	1,184,169원	500,000원	150,000원	1,834,169원
총 예상 매출원가 (0주차 포함)				28,121,411원

※ 0주차 메뉴개발+인테리어 300만 선지출 | 이벤트비용 15만/주 × 6주

관리비 & 카드 수수료 세부 산출

관리비 (가스·수도·전기)

1,000,000 원

하루당: 38,462원 (26일 기준)

카드 수수료

260,000 원

하루당: 10,000원 (26일 기준)

총 합계 (관리비+ 카드 수수료)

1,260,000 원

하루당: 48,462원

구분	영업일 (표시)	계산 기준일	관리비 (38,462원/일)	카드 수수료 (10,385원/일)	주차 합계
1주차	5일	5일	192,308원	50,000원	242,308원
2주차	5일	5일	192,308원	50,000원	242,308원
3주차	4일	4일	153,846원	40,000원	193,846원
4주차	3일	3일	115,385원	30,000원	145,385원
5주차	5일	5일	192,308원	50,000원	242,308원
6주차	3.5일	4일	153,846원	40,000원	193,846원
	합계		1,000,000원	260,000원	1,260,000원

※ 26일 기준 | 관리비 1,000,000원 ÷ 26일 = 38,462원/일 | 카드 수수료 260,000원 ÷ 26일 = 10,000원/일 | 6주차는 3.5일 영업이나 계산은 **4일** 적용

운영 목표 설정

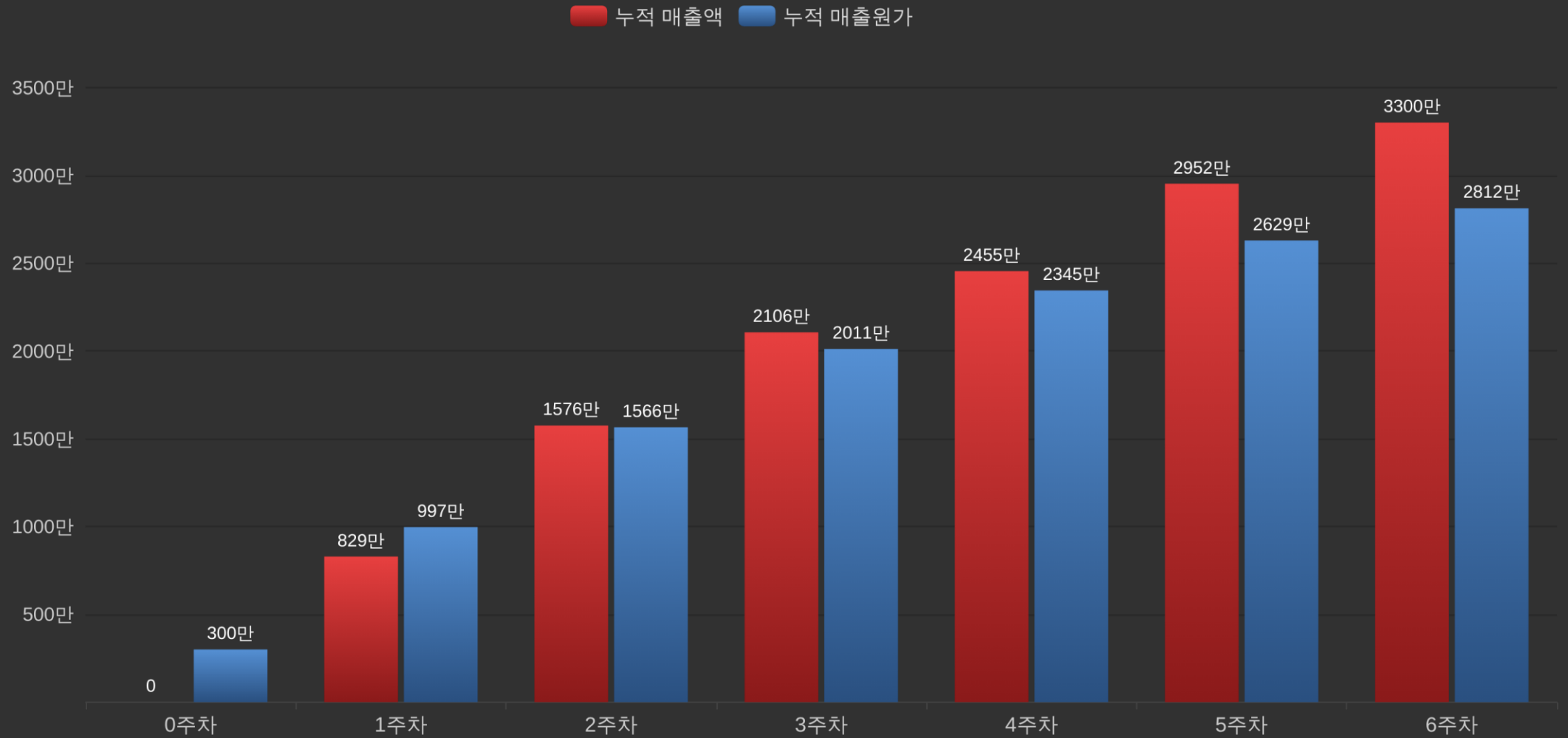
★ 매출 총이익 = 매출액 - 매출원가

★ 영업 순이익 = 매출액 - 총비용(매출원가+임대료관리비)

구분	매출액	매출원가	임대료&관리비	총비용	매출 총이익 매출-매출원가	영업 순이익 매출-총비용
1주차(5일)	8,292,500원	9,969,450원	242,308원	7,211,758원	-1,676,950원	-1,919,258원
2주차(5일)	7,463,250원	5,687,505원	242,308원	5,929,813원	1,775,745원	1,533,437원
3주차(4일)	5,307,200원	4,454,448원	193,846원	4,648,294원	852,752원	658,906원
4주차(3일)	3,482,850원	3,334,169원	145,385원	3,479,554원	148,681원	3,296원
5주차(5일)	4,975,500원	2,841,670원	242,308원	3,083,978원	2,133,830원	1,891,522원
6주차(3.5일)	3,482,850원	1,834,169원	193,846원	2,028,015원	1,648,681원	1,454,835원
총액	33,004,150원	28,121,411원	1,260,000원	26,320,855원	4,909,499원	3,649,489원

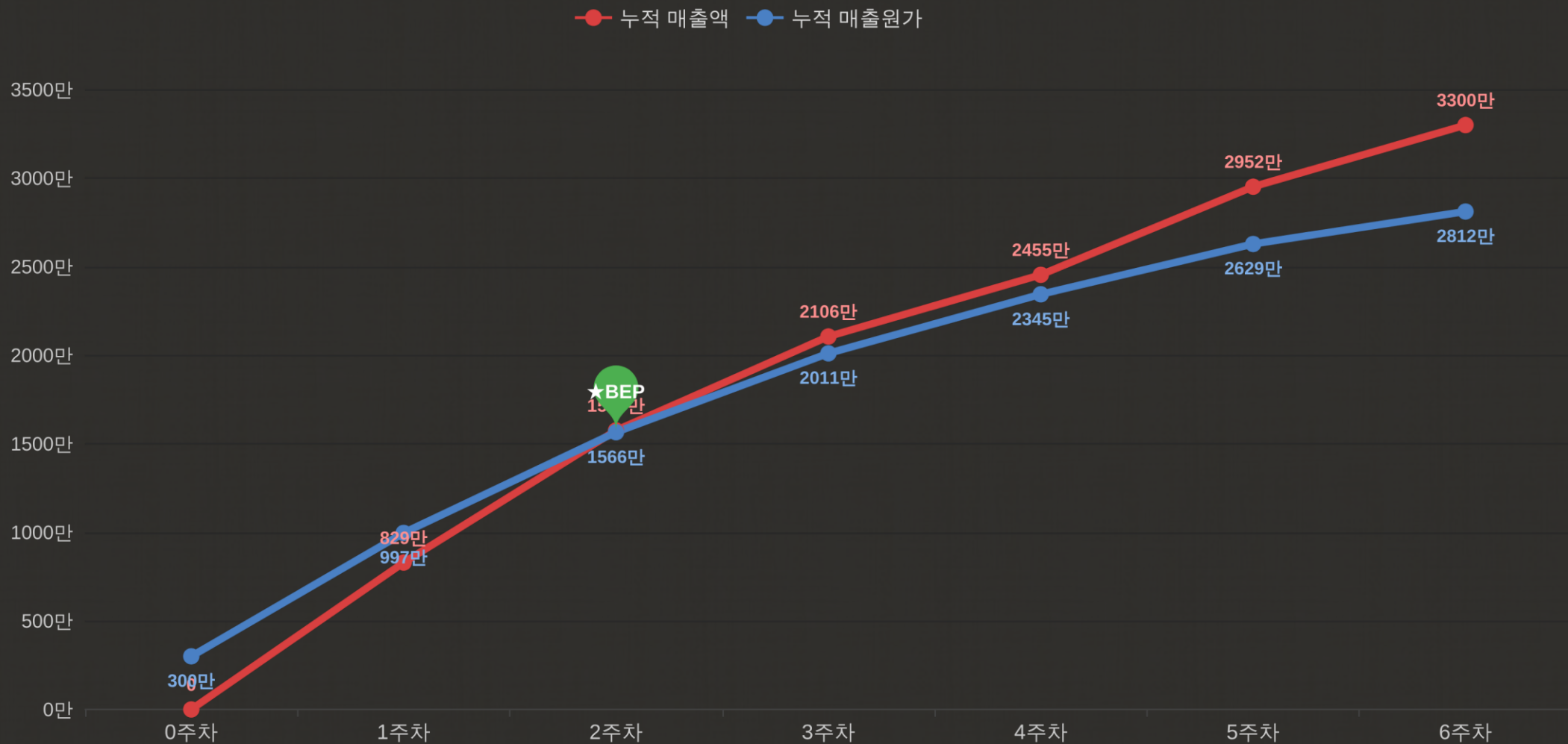
※ 26일 기준 | 관리비 1,000,000원 ÷ 26일 = 38,462원/일 | 카드 수수료 260,000원 ÷ 26일 = 10,000원/일 | 6주차는 3.5일 영업이나 계산은 4일 적용

누적 매출액 / 매출원가 (막대 차트)



■ 누적 매출액 ■ 누적 매출원가 | 0주차: 메뉴개발+인테리어 300만 | ★ BEP: 2주차 금요일 오후

손익분기점 (BEP) 분석



★ 손익분기점: 2주차 금요일 오후 달성 | 0주차 메뉴개발+인테리어 300만 포함 | 누적 매출 15,755,750 > 누적 원가 15,656,955

최종 예상 수익 통계

총 예상 매출액

33,030,900 원

총 예상 매출원가 (0주차 포함)

28,121,411 원

0주차 300만 + 1~6주차 25,121,411원

관리비 (카드 수수료 포함)

1,260,000 원

매출 총이익

4,909,489 원

총 매출 - 1~6주차 원가

★ 최종 영업이익 (관리비 차감)

3,649,489 원

손익분기점: 2주차 금요일 오후 달성

누적 매출 15,755,750 > 누적 원가 15,656,955

06

느낀 점 및 각오

프로젝트 준비 과정에서의 소회와
실무 운영에 임하는 마지막 챕터의 시작입니다.

J A P A N E S E B I S T R O

K Ō S A T E N

Reflections & Commitment

느낀 점 및 향후 각오

Preparation

솔반 프로젝트는 단순한 서류상의 계획이 아닌,
실제 매장 운영을 위한 치열한 실전 준비 과정이었습니다.

The Essence

메뉴, 가격, 원가의 유기적인 연결고리를 분석하며
기획의 본질과 구체적인 판단의 중요성을 체득했습니다.

Kōsaten (Intersection)

팀원 간의 의견 조율과 화합의 과정은
브랜드명 '코사텐(교차점)'의 진정한 의미를 일깨워주었습니다.

Future Commitment

앞으로의 6주, 결과보다 실행에 집중하며 안전과 위생에 만전을
기하고 매장을 끝까지 책임지는 팀이 될 것을 약속합니다.

"익숙하면서도 새로운 경험, 우리가 만드는 교차점"

— JAPANESE BISTRO KŌSATEN —

감사합니다.

이상으로 발표를 마치겠습니다.

솔반 97기 코스텐 사업계획서



 QUESTIONS & ANSWERS

 @KOSATEN_SOLBAN