

MOMMMOTH



맘모스커피 프랜차이즈 사업제안서

성공적인 파트너십을 위한 종합 사업계획

목차

1 — 회사 소개

- 맘모스커피 브랜드 개요
- 브랜드 비전 및 미션
- 핵심 가치 및 차별화 포인트

2 — 시장 분석

- 국내 커피 시장 규모
- 프랜차이즈 시장 동향
- 타겟 고객층 분석

3 — 사업 모델

- 프랜차이즈 운영 시스템
- 매장 유형 및 분류
- 수익 구조 및 매출 모델

4 — 제품 및 서비스

- 시그니처 메뉴 소개
- 원두 및 재료 품질 관리
- 계절별 신메뉴 개발

5 — 가맹 조건 및 비용

- 초기 투자 비용 내역
- 가맹비 및 로열티 구조
- 손익분기점 분석

6 — 입지 전략

- 최적 입지 조건 분석
- 추천 입지 유형
- 상권별 예상 매출



회사 소개

브랜드 개요



맘모스커피는
프리미엄 커피 경험을 제공하는
국내 대표 프랜차이즈입니다.

- 2015년 설립
- 고품질 원두 사용
- 합리적 가격 정책

비전 및 미션



고객에게 최상의 커피 경험을
제공하며 지속 가능한 성장을
추구합니다.

- 품질 최우선
- 상생 경영
- 혁신적 서비스

핵심 가치



차별화된 경쟁력으로
시장을 선도합니다.

- 엄선된 원두
- 체계적 시스템
- 강력한 브랜드
- 합리적 비용

운영 현황



전국 200여 개 매장을
성공적으로 운영 중입니다.

- 연 매출 300억
- 높은 재계약률
- 우수한 고객 만족도



시장 분석

국내 커피 시장 규모 및 성장 추세

국내 커피 시장은 연평균 8% 성장하며 12조 원 규모로 확대되고 있습니다. 프랜차이즈 시장이 전체의 65%를 차지합니다.

프랜차이즈커피 시장 동향

중소형 프랜차이즈의 성장세가 두드러지며, 합리적 가격과 품질을 중시하는 트렌드가 확산되고 있습니다.

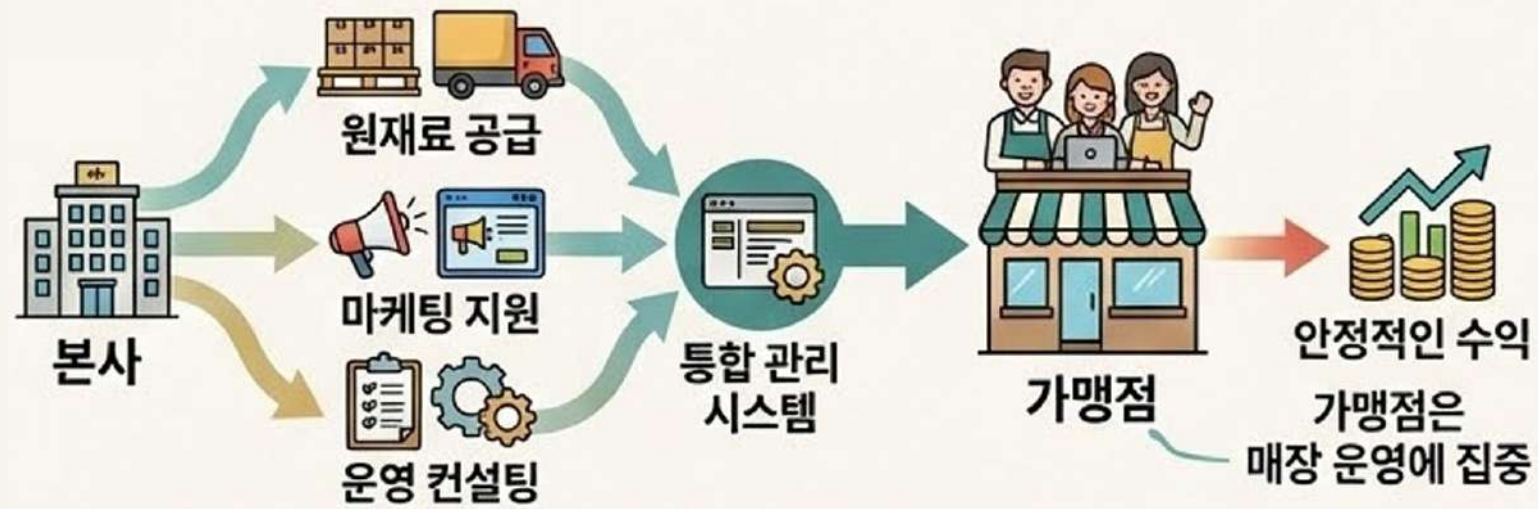
타겟 고객층 분석

20-40대 직장인과 자영업자가 주요 타겟이며, 가성비와 품질을 동시에 추구하는 소비 패턴을 보입니다.

경쟁사 분석 및 시장 포지셔닝

대형 브랜드 대비 차별화된 가격 경쟁력과 품질로 중간 시장을 공략하여 안정적 포지션을 확보했습니다.

사업 모델

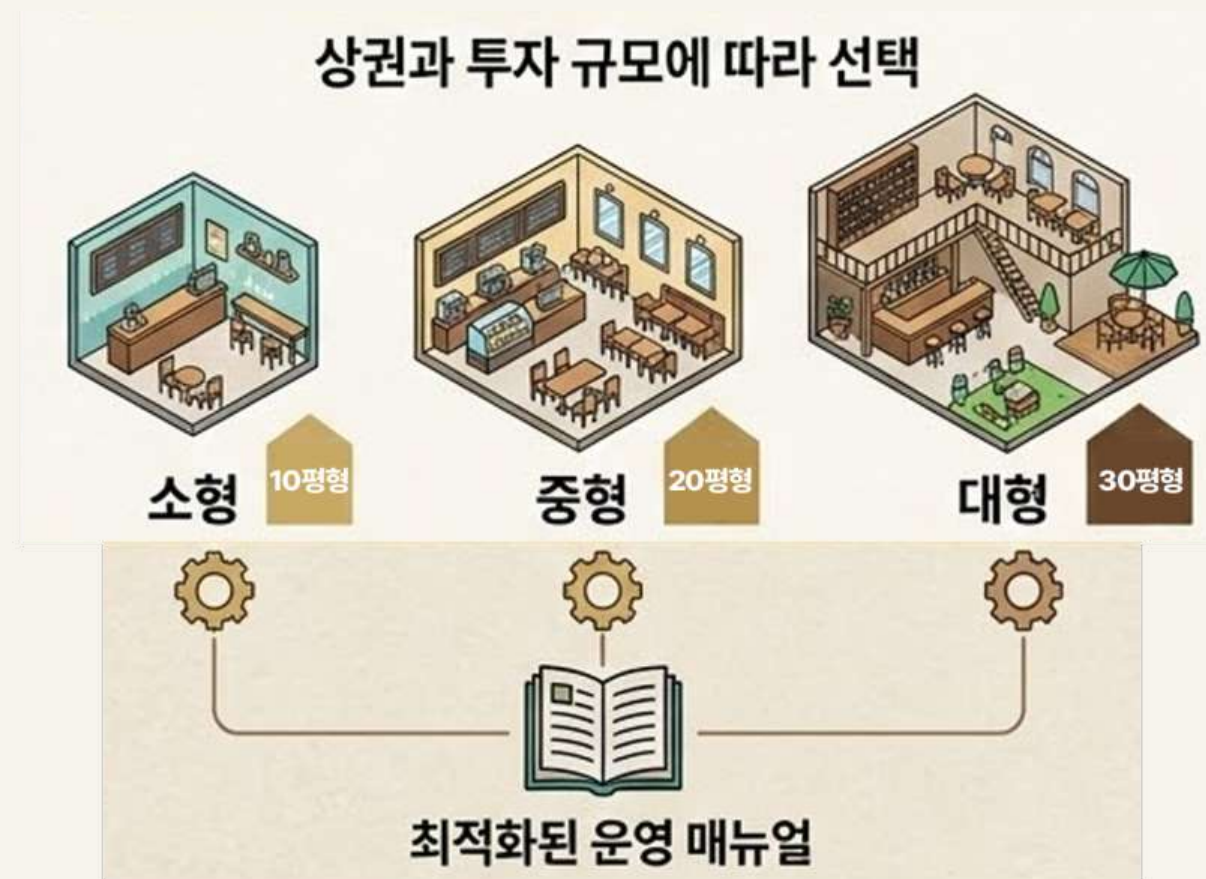


프랜차이즈 운영 시스템

본사는 통합 관리 시스템을 통해 원재료 공급, 마케팅 지원, 운영 컨설팅을 제공합니다. 가맹점은 매장 운영에 집중하며 안정적인 수익을 창출할 수 있습니다.

매장 유형 및 규모별 분류

소형(10평대), 중형(20평대), 대형(30평 이상) 매장으로 구분되며, 상권과 투자 규모에 따라 선택 가능합니다. 각 유형별 최적화된 운영 매뉴얼을 제공합니다.



수익 구조 및 매출 모델

커피 및 음료 판매가 주 수익원이며, 디저트와 MD 상품이 부가 수익을 창출합니다. 평균 월 매출 3,000만원 이상 달성 가능합니다.

제품 및 서비스



시그니처 메뉴 소개

- 맘모스 시그니처 아메리카노
- 프리미엄 라떼 시리즈
- 수제 디저트 라인



원두 및 재료의 품질 관리

- 직접 로스팅한 원두 사용
- 엄격한 품질 검수 시스템
- 신선한 재료 매일 공급



계절별 신메뉴 개발 전략

- 시즌별 한정 메뉴 출시
- 고객 선호도 반영
- 트렌드 분석 기반 개발



가맹 조건 및 비용

초기 투자비용

총 투자금 약 1억 5천만원 (보증금, 가맹비, 인테리어 포함)

가맹비 구조

가맹비 2천만원, 월 로열티 매출의 3% (교육 및 운영 지원 포함)

인테리어 비용

매장 규모별 5천~7천만원 (설계, 시공, 가구, 간판 등 일체)

설비 투자

주방기기, 커피머신, POS 시스템 등 약 3천만원 내외

손익분기점

평균 12~18개월 내 손익분기 도달 (입지 및 운영 역량에 따라 변동)

입지 전략



최적입지조건및상권분석

맘모스커피는 유동인구 많은 오피스 상권, 대학가, 주거 밀집 지역을 우선 타겟으로 하며 본사 상권 분석 시스템으로 예상 매출과 경쟁을 사전 검토해 최적 입지를 선정합니다.



입지 선정 지원 시스템

본사는 가맹점주에게 상권 분석 리포트, 입지 컨설팅, 계약 협상 지원을 제공합니다.

전문 부동산 네트워크와 협력하여 우수 물건 정보를 우선 공유하고, 임대차 계약 시 법률 자문도 지원합니다.

마케팅 전략

맘모스커피는 감성적 브랜드 이미지와
고품질 커피 경험을 강조하며,
전 연령층을 아우르는
통합 마케팅을 전개합니다.

1



브랜드 마케팅

- TV 및 온라인 광고
- 브랜드 스토리텔링
- 시즌별 캠페인
- 지역 이벤트 참여
- 협업 프로모션

2



온라인 및 SNS

- 인스타그램 콘텐츠
- 블로그 체험단
- 유튜브 협업
- 배달앱 프로모션
- 온라인 광고 집행

3



고객 충성도

- 멤버십 포인트 적립
- 생일 쿠폰 제공
- VIP 등급 혜택
- 추천인 이벤트
- 시즌 리워드

운영 지원 시스템

본사는 표준화된 운영 매뉴얼과 디지털 관리 시스템을 제공하여
누구나 쉽게 매장을 운영할 수 있도록 지원하며,
정기 교육과 온라인 지원 채널을 통해 지속적인 성장을 돕습니다.



||

체계적인 교육과 지속적인 컨설팅으로 성공 창업을 지원합니다

맘모스커피는 가맹점주를 위한

4주 집중 교육 프로그램을 운영합니다.

커피 추출 기술, 매장 운영 실무, 고객 응대, 위생 관리 등
실전에 필요한 모든 과정을 체계적으로 교육합니다.

오픈 후에도 전담 슈퍼바이저가 정기적으로 방문하여
운영 상태를 점검하고, 매출 향상을 위한
맞춤형 컨설팅을 제공합니다.

또한 최신 POS 시스템과 재고 관리 솔루션을 통해
효율적인 매장 운영이 가능합니다.

||

공급망 관리

원재료 공급



- 엄선된 원두 직수입
- 신선한 우유 및 재료
- 계약 재배 농가 협력
 - 정기 품질 테스트
- 시즌별 메뉴 재료 공급

물류 네트워크



- 전국 물류센터 운영
- 주 2~3회 정기 배송
 - 콜드체인 시스템
 - 실시간 재고 관리
 - 긴급 배송 지원

품질 관리



- 입고 시 전수 검사
- 유통기한 철저 관리
 - 위생 안전 인증
 - 정기 품질 감사
 - 불량품 즉시 교체

안정적 확보



- 복수 공급처 확보
- 계약 재배 시스템
- 재고 안전 재고량 유지
- 가격 변동 대응 전략
- 공급망 리스크 관리

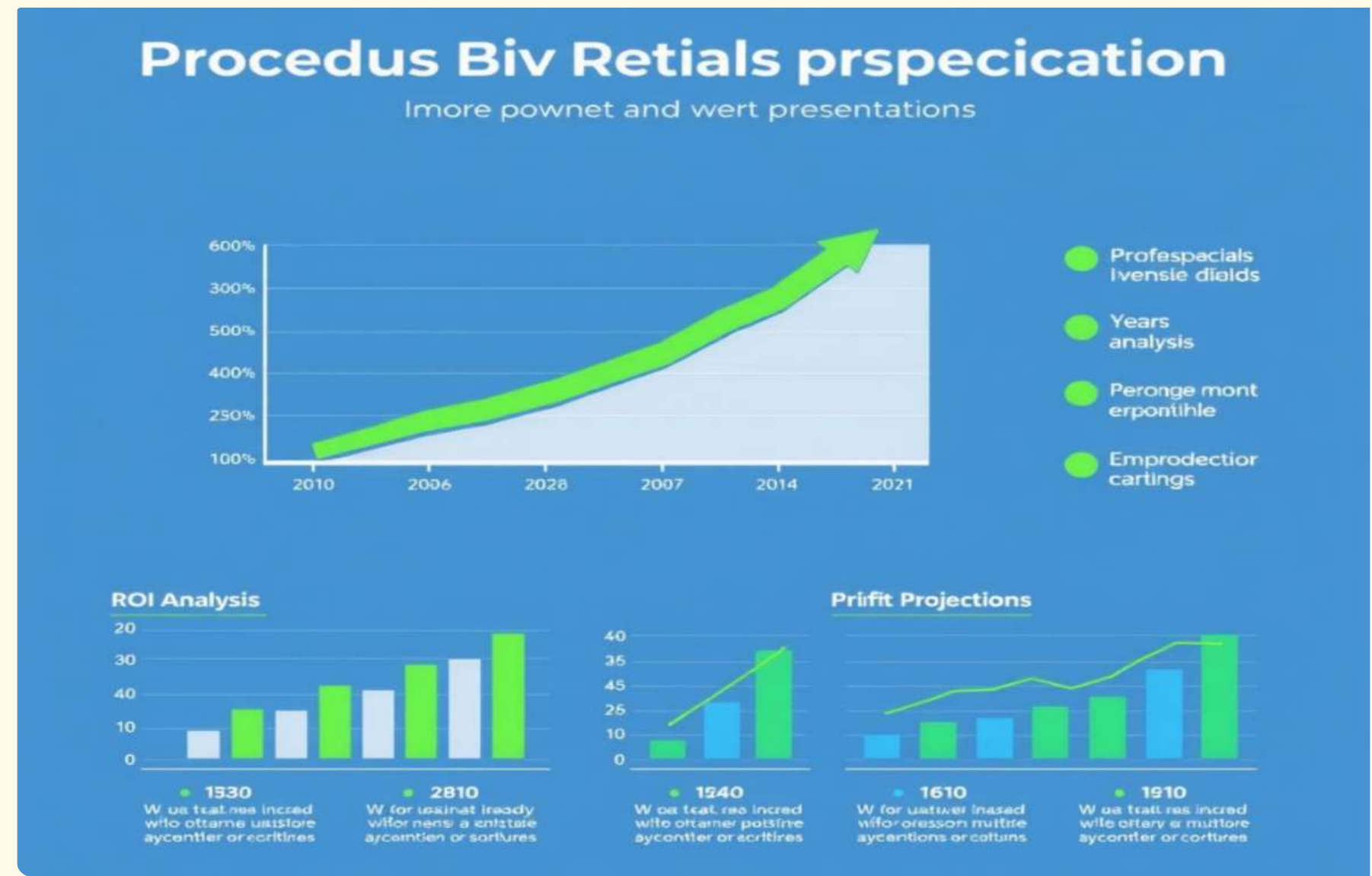
재무 계획

3개년 매출 및 수익 전망으로 안정적인 수익 구조를 제시합니다

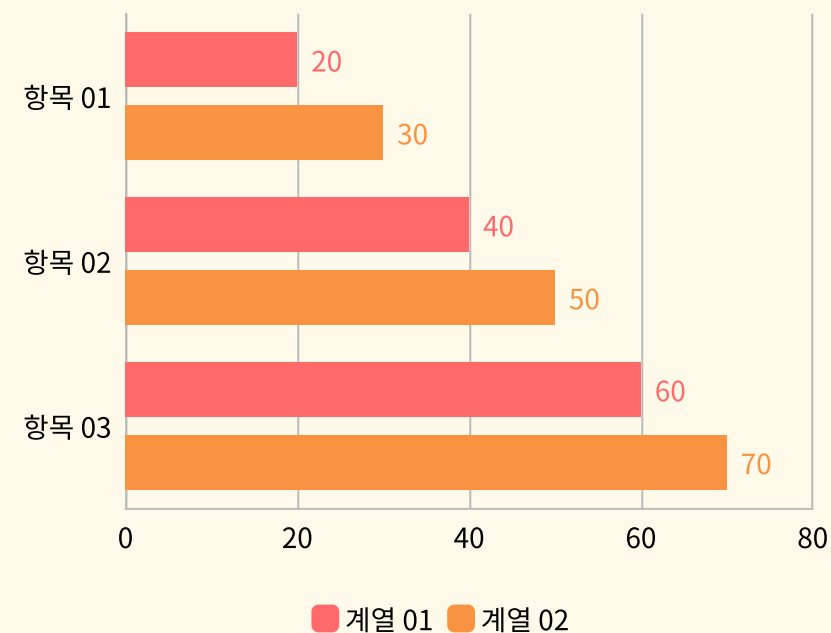
투자대비 수익률(ROI) 및 자금 조달 계획

1년차 월평균 매출 3,500만원·순이익률 15%로
연간약 6,300만원 순이익 예상.

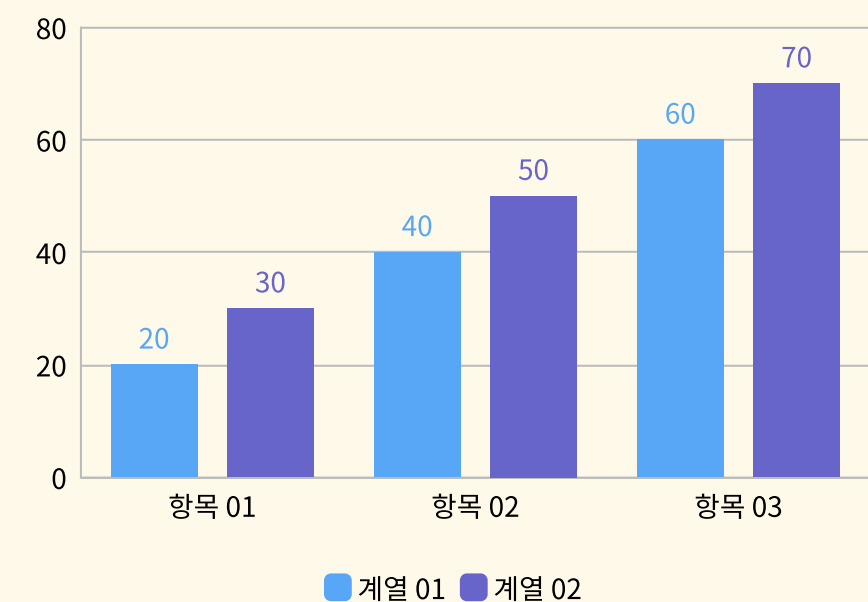
2~3년차 단골 확보로 매출 20% 성장, 3년내 ROI 120% 이상 달성 전망.



투자대비 수익(ROI) 분석



성장그래프





성공 사례

우수 가맹점 운영 사례

- 강남점: 월 평균 매출 8,500만원 달성
- 분당점: 개점 6개월 만에 손익분기점 도달
- 부산 해운대점: 지역 특화 메뉴로 고객 충성도 1위

가맹점주 인터뷰 및 후기

- '3년차 운영, 안정적 수익에 만족합니다'
- '본사 지원 덕분에 초보 창업자도 성공 가능'
- '체계적인 교육과 마케팅 지원이 큰 도움'

지역별 성공 모델 분석

- 대학가: 학생 타겟 프로모션으로 재방문율 85%
- 오피스 상권: 테이크아웃 중심 운영으로 효율 극대화
- 주거 상권: 커뮤니티 공간 운영으로 단골 확보

성공 요인 및 노하우 공유

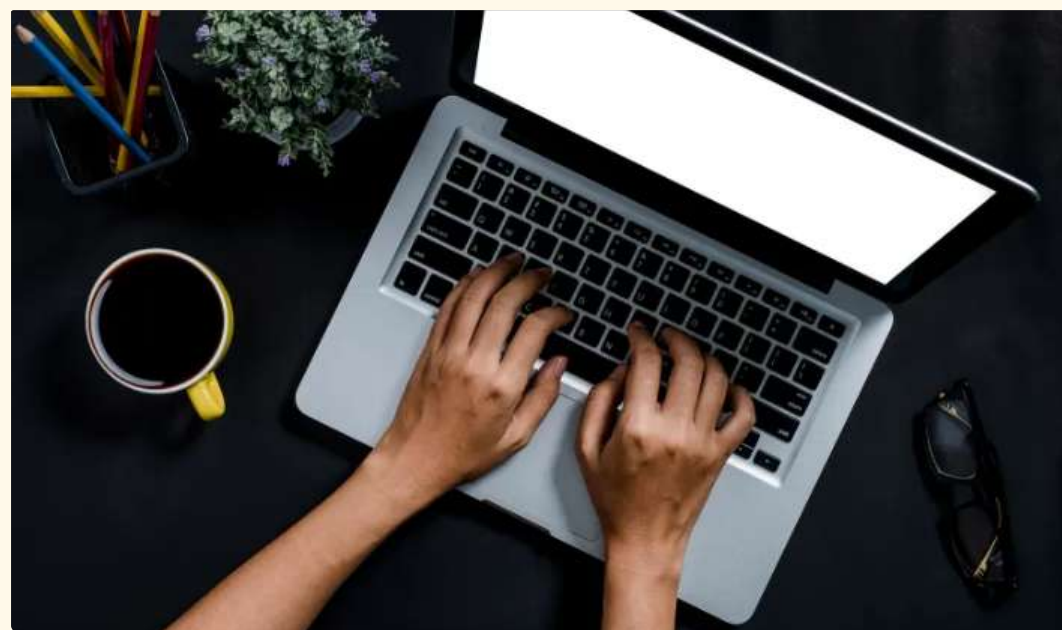
- 철저한 품질 관리와 일관된 맛
 - 본사의 지속적인 운영 컨설팅
 - 지역 특성에 맞춘 맞춤형 마케팅
-

리스크 관리



예상 리스크 요인 분석

- 상권 변화 및 경쟁 심화
- 원재료 가격 변동
- 인건비 상승
- 계절별 매출 편차



리스크 대응 전략

- 상권 분석 시스템을 통한 입지 선정
- 본사 공급망을 통한 원가 안정화
- 효율적 인력 운영 매뉴얼 제공
- 계절 메뉴 개발로 비수기 대응



법적 및 규제 준수 사항

- 가맹사업법 완전 준수
- 식품위생법 및 안전 기준 철저히 이행
- 정보공개서 투명 공개
- 공정거래위원회 등록 완료

향후 계획 및 비전

중장기 사업 확장



- 2024년: 전국 200호점 달성
- 2025년: 300호점 확대
- 주요 상권 집중 공략
- 2차 도시 진출 가속화
- 복합 매장 모델 개발
- 드라이브 스루 매장 확대

신규 사업 개발



- 디저트 전문 라인 출시
- 베이커리 카페 복합 모델
- 프리미엄 원두 판매 사업
- 홈카페 제품 개발
- 구독 서비스 도입
- 케이터링 사업 진출

글로벌 진출



- 동남아시아 시장 진출 검토
- 해외 파트너십 구축
- K-카페 브랜드 확산
- 글로벌 프랜차이즈 모델 개발
- 현지화 전략 수립
- 2026년 해외 1호점 목표

지속 가능 성장



- 친환경 매장 운영
- ESG 경영 실천
- 로컬 원두 사용 확대
- 일회용품 감축 캠페인
- 사회 공헌 활동 강화
- 상생 협력 생태계 구축

결론 및 제안

맘모스커피는 차별화된 품질과 체계적 운영으로 빠르게 성장하고 있습니다.

- 검증된 수익 모델과 안정적 공급망
- 본사의 전방위 지원 시스템
- 다수의 성공 가맹점 사례 보유

여러분을 성장 파트너로 초대합니다.

문의: 1588-XXXX |

mammoscoffee@company.com

