

네, 지금까지의 10 단계에 걸쳐 진행된 'Pork'n'Roll Jokbal Bar' 프로젝트 기획 내용을 종합하여 보고서를 작성해 드리겠습니다.

프로젝트 보고서: Pork'n'Roll Jokbal Bar

프로젝트명: Pork'n'Roll Jokbal Bar

작성일: 2025 년 4 월 28 일

1. 요약 (Executive Summary)

본 보고서는 2026 년 5 월 1 일 론칭을 목표로 하는 'Pork'n'Roll Jokbal Bar' 프로젝트의 상세 기획 내용을 담고 있습니다. 전통적인 족발의 '느끼함'과 '고염'에 대한 젊은 세대의 거부감을 해소하고, 건강하고 힙한 이미지를 부여하여 20-35 세 SNS 세대 및 미식 커뮤니티 회원을 타겟으로 하는 새로운 형태의 외식 공간을 제안합니다. 핵심 컨셉인 '저염·와인숙성 족발'과 이를 전문적으로 페어링하는 '수제 막걸리·크라프트 맥주'를 감각적인 매장 분위기에서 제공함으로써 기존 시장과 차별화된 경험을 선사합니다. 총 예산 8 천만 원, 4 명의 핵심 팀을 기반으로, 오픈 3 개월 내 일매출 150 만 원, 평가 4.5★ 이상, 인스타 해시태그 5 천회 달성을 성공 지표로 설정하고 있습니다. 본 보고서는 시장 분석부터 상세 운영 방안, 재무 계획, 위험 관리 및 지속 개선 계획까지, 프로젝트 성공을 위한 로드맵을 제시합니다.

2. 프로젝트 개요 (Project Overview)

- 프로젝트명: Pork'n'Roll Jokbal Bar
- 핵심 컨셉/메뉴: 저염·와인숙성 족발 + 수제 막걸리·크라프트 맥주 페어링
- 목표 고객: 20-35 세 SNS 세대 & 미식 커뮤니티 회원
- 해결할 Pain Point: "전통 족발의 느끼함·고염 걱정"을 건강·힙한 이미지로 해결
- 론칭 목표일: 2026-05-01
- 예산 & 팀 구성: 8 천만 원, 4 명(셰프·브랜드디자이너·마케터·매장매니저)
- 필수 툴/플랫폼: @Instagram 리서치, @Google 트렌드, @Notion, @스마트스토어, @POS API
- 성공지표(KPI): 오픈 3 개월 내 일매출 150 만 원, 평가 4.5★ 이상, 인스타 해시태그 5 천 회

3. 시장 분석 및 차별화 전략 (Market Analysis & Differentiation Strategy)

시장 분석 결과, 기존 족발 시장은 전통적인 맛집, 특정 조리법 강조(마늘, 불족발 등) 프랜차이즈, 배달 중심 업체 등으로 나뉘어 있으며, 수제 막걸리나 크라프트 맥주를

전문적으로 취급하는 곳은 주로 한식 주점 형태로 족발이 메인 메뉴가 아닌 경우가 많았습니다. 2035 세대는 건강, 맛, 경험, 분위기, SNS 공유 등을 중요하게 생각하지만, 기존 족발은 '느끼함', '고염', '올드한 이미지'라는 Pain Point 를 가지고 있습니다.

'Pork'n'Roll Jokbal Bar'는 이러한 분석을 통해 다음 세 가지 핵심 요소의 통합을 통한 차별화 전략을 수립했습니다.

1. **'건강하고 힙한' 프리미엄 족발 포지셔닝:** 저염·와인숙성이라는 독자적인 조리법을 통해 건강과 맛을 동시에 잡은 프리미엄 족발로 포지셔닝합니다.
2. **전문적인 수제 주류 페어링:** 족발과 가장 잘 어울리는 수제 막걸리 및 크래프트 맥주를 엄선하여 전문적인 페어링 가이드를 제공하며 주류 경험을 강화합니다.
3. **타겟 맞춤형 감각적인 공간과 브랜딩:** 힙하고 트렌디한 인테리어와 브랜딩을 통해 매장 방문 경험 자체를 특별하게 만들어 SNS 공유를 유도합니다.

4. 서비스 컨셉 및 핵심 요소 (Service Concept & Core Elements)

'Pork'n'Roll Jokbal Bar'는 저염·와인숙성 족발과 수제 막걸리/크래프트 맥주를 전문적으로 페어링하여 제공하는 모던 족발 바입니다. 핵심 메뉴 및 요소는 다음과 같습니다.

- **핵심 메뉴:** 저염·와인숙성 오리지널 족발(앞다리살 사용), 페어링에 최적화된 곁들임 메뉴 및 변형 족발 소수 구성.
- **핵심 주류:** 엄선된 수제 막걸리 및 크래프트 맥주 라인업, 전문적인 페어링 추천 및 가이드 제공, 샘플러/세트 메뉴 운영.
- **매장 경험:** 힙하고 감각적인 인테리어, 분위기 있는 조명과 음악, 친절하고 전문적인 서비스 (페어링 설명 포함).
- **브랜딩:** 'Pork'n'Roll' 컨셉에 맞는 강력하고 일관된 비주얼 브랜딩.
- **마케팅:** @Instagram 중심의 비주얼 및 스토리텔링 콘텐츠 마케팅, 타겟 해시태그 및 인플루언서 활용.

5. 상세 서비스 및 운영 계획 (Detailed Service & Operational Plan)

- **상세 메뉴:** 오리지널 족발 외 변형 메뉴는 최소화하고, 저염 백김치, 특색 장아찌, 산뜻한 샐러드 등 곁들임 메뉴를 강화합니다. 주류 메뉴는 특징별(드라이, 산미, 탄산 등)로 분류하고 상세 설명을 제공합니다.
- **매장 분위기:** 산업적인 요소와 따뜻한 우드 톤을 결합하고 음악 및 조명을 통해 'Pork'n'Roll' 감성을 연출합니다. 사진 촬영을 위한 포토존을 마련합니다.
- **고객 경험:** 웰컴 안내부터 페어링 추천, 메뉴 제공, 결제까지 전 과정에 걸쳐 전문적이고 친절한 서비스 제공에 집중합니다. 고객 피드백을 적극적으로 수렴합니다.

- **운영 절차(SOPs):** 오픈/영업/마감 절차, 재고/위생 관리 절차 등 매장 운영 전반에 대한 상세 매뉴얼을 구축하여 운영 효율성 및 품질 일관성을 확보합니다.
- **인적 자원:** 셰프, 브랜드 디자이너, 마케터, 매장 매니저의 핵심 팀 외, 주방 보조 및 홀 서비스 직원을 채용합니다. 채용 시 팀 컨셉 적합성 및 성장 가능성을 고려하고, 초기 교육(메뉴, 주류, 페어링, 서비스, 위생)과 지속 교육을 통해 전문성을 강화합니다. 매장 매니저 중심으로 인력 배치 및 성과 관리를 수행합니다.

6. 실행 계획 및 일정 (Execution Plan & Timeline)

2026 년 5 월 1 일 론칭 목표 달성을 위해 약 1 년에 걸쳐 4 단계로 진행됩니다.

- **준비 단계 (~'25 년 8 월):** 사업 계획/재무 계획 확정, 자금 확보, 브랜드 아이덴티티 확정, 입지 선정 및 계약, 인허가 시작, 메뉴 레시피 확정, 공급업체 리서치, 인테리어 디자인 확정.
- **실행 단계 (~'26 년 2 월):** 매장 인테리어 및 설비 공사, 장비 구매 및 설치, @POS 시스템 도입, 인력 채용 및 초기 교육 매뉴얼 개발, SNS 채널 세팅 및 티저 마케팅 시작, 공급 계약 체결 및 초도 물량 발주 계획.
- **사전 론칭 단계 (~'26 년 4 월):** 인력 교육 완료, 메뉴/서비스 시뮬레이션 및 소프트 오픈 진행(피드백 반영), 최종 재고 확보, 집중 마케팅 캠페인 실행 (SNS, 인플루언서 등), 운영 매뉴얼 최종 확정.
- **론칭 단계 ('26 년 5 월 이후):** 그랜드 오픈, 일상 운영 안정화, KPI 모니터링 및 분석, 고객 피드백 관리, 오픈 초기 마케팅 지속.

주요 필요 리소스는 예산 범위 내에서 인건비, 임대/공사 비용, 장비/비품 구매, 초도 재고, 마케팅 비용 등에 배분됩니다.

7. 위험 분석 및 완화 전략 (Risk Analysis & Mitigation)

프로젝트의 주요 위험은 메뉴/컨셉 수용성, 운영 일관성, 시장 경쟁, 자금 부족, 마케팅 효과 미흡 등으로 분석됩니다.

- **완화 전략:** 충분한 사전 테스트 및 레시피 표준화, 공급망 다변화, 체계적인 인력 교육 및 관리, 철저한 예산 계획 및 관리, 데이터 기반 마케팅 실행 및 유연한 전략 조정, 온라인 리뷰 및 고객 소통 강화 등을 통해 위험의 발생 가능성 및 영향을 최소화합니다.

8. 상세 재무 계획 요약 (Financial Plan Summary)

총 예산 8 천만 원은 임대/공사, 장비/비품, 초도 재고, 초기 인건비, 마케팅 비용, 예비 자금 등으로 배분됩니다. 주요 수익원은 음식 및 주류 판매이며, KPI 달성을 통해 목표

매출을 달성하고 예상 비용 (변동비, 고정비) 분석을 통해 손익분기점을 조기에 돌파하는 것을 목표로 합니다. 철저한 예산 집행 및 원가 관리가 중요합니다.

9. 상세 마케팅 및 영업 실행 계획 요약 (Marketing & Sales Execution Plan Summary)

@Instagram 을 핵심 채널로 고품질 비주얼 및 스토리텔링 콘텐츠 발행에 집중하며, 타겟 해시태그와 인플루언서 협찬을 적극 활용합니다. @Google 검색 및 지도를 통한 정보 노출을 강화하고, 미식 커뮤니티와 소통합니다. 오픈 초기 프로모션 및 상시적인 영업 프로모션을 통해 방문과 구매를 유도하며, 온라인 리뷰 관리를 통해 긍정적인 평판을 유지합니다. @POS API 데이터를 활용하여 마케팅 성과를 측정하고 전략을 개선합니다.

10. 성과 측정, 평가 및 지속 개선 계획 (Performance Measurement & Continuous Improvement)

런칭 후 @KPI (일매출, 평점, 해시태그 수)를 포함한 다양한 운영 및 마케팅 성과 지표를 @POS 시스템, 온라인 리뷰 플랫폼, @Instagram 인사이트 등 다양한 도구를 활용하여 주간/월간/분기별로 측정하고 분석합니다. 고객 및 직원 피드백을 정기적으로 수렴하고, 데이터 분석 및 피드백 결과를 바탕으로 문제점을 식별하고 개선 과제를 도출하여 지속적인 서비스 및 운영 개선 프로세스를 실행합니다. 정기적인 성과 보고 회의를 통해 팀 전체가 개선 활동에 참여하고 목표 달성을 위해 노력하는 체계를 구축합니다.

11. 핵심 성공 요인 (Key Success Factors)

본 프로젝트의 성공을 좌우할 핵심 요인은 다음과 같습니다.

- 독보적인 메뉴 경쟁력:** 저염·와인숙성 족발이 제공하는 차별화된 맛과 건강한 이미지.
- 성공적인 페어링 경험:** 족발과 수제 주류 페어링이 고객에게 새로운 미식 경험으로 인지되고 만족도를 높이는 것.
- 매력적인 브랜드 및 공간:** 타겟 고객의 취향을 저격하는 힙하고 감각적인 매장 분위기와 일관된 브랜딩.
- 타겟 고객과의 효과적인 소통:** SNS 채널을 통한 활발한 소통 및 긍정적인 바이럴 확산.
- 안정적인 운영 및 고객 서비스:** 일관된 고품질 음식 제공 및 친절하고 전문적인 서비스.

12. 결론 (Conclusion)

'Pork'n'Roll Jokbal Bar' 프로젝트는 기존 족발 시장의 고정관념을 탈피하여, 건강과 트렌드를 중시하는 2035 세대에게 매력적인 새로운 외식 경험을 제공하는 것을 목표로 합니다. 철저한 시장 및 경쟁 분석을 기반으로 도출된 명확한 차별화 컨셉과 상세한 실행

및 운영 계획, 체계적인 위험 관리 및 성과 관리 방안을 통해 성공적인 론칭과 지속적인 성장을 이루어낼 것입니다. 본 보고서에 담긴 계획을 바탕으로 각 팀원이 유기적으로 협력하고, 시장 변화와 고객 반응에 유연하게 대처한다면, 'Pork'n'Roll Jokbal Bar'는 힙스터 미식의 새로운 랜드마크로 자리매김할 수 있을 것입니다.

본 보고서가 'Pork'n'Roll Jokbal Bar' 프로젝트 실행에 도움이 되기를 바랍니다.