



STAY할 입지를 찾다:

F&B 창업을 위한 IP·부동산 전략 분석

「지역개발과 공공투자」와 「발명과 특허」 강의 페어링
행정학과, 문경빈, 202321646, 황선영 교수님 지도

목적

아주대 대기업 F&B 상권
부동산 입지 전략
(지역개발과 공공투자)
+ IP 전략 (발명과 특허)
분석

아주대 개인 F&B 카페
생존 전략 분석

차별화된 창업 모델
STAY: 카페 제시

스타트업이
F&B 분야에서
성공적으로 정착할 수
있는 입지 전략 및
지식재산권(IP)
확보 방안 제시.

차별화된 창업 모델을
제시를 목표로 함.

「지역개발과 공공투자」 강의

- 시장 분석
- 경제성 평가
- 입지 vs 위치 개념
- 교통망 분석
- 배후세대 / 유동 인구 / 경쟁 업체 분포
- 동선 흐름
- 분석 목표
→ 부동산 입지 성공 요인 도출

「발명과 특허」 강의

- 특허
- 상표권
- 디자인권
- 영업비밀
- 분석 목표
→ IP 성공 요인 도출

강의페어링 융합 사례

◎ 아주대 F&B 대기업 상권 IP 및 입지 전략

Starbucks
IP: 사이렌오더, 로고, 굿즈, 공간 디자인
입지: 프라임 입지
→ 공간 가치 ↑

Twosome Place
IP: 고급 디저트, 인테리어, 로고
입지: 세미 프라임 입지
→ 디저트 감성공간

Mega Coffee
IP: 가성비 브랜드, 네이밍, 대용량
입지: 저가·고유동 입지
→ 높은 회전율

Compose Coffee
IP: 노란색 컬러, SNS 콘텐츠
입지: 골목상권·세컨드 입지
→ 지역 밀착형

◎ 아주대 F&B 개인 상권 생존 전략

온앤온
타겟: 학생, 커플 등
장점: 감성 인테리어
메뉴: 스무디, 디저트류
인테리어: 화이트톤 + 소품
공간: 감성 + 보드게임 구비
SNS: 감성 인스타 피드에 최적

모서리다방
타겟: 학생, 혼자 온 고객
장점: 독창적 메뉴
메뉴: 웨이크, 스무디류
인테리어: 아늑 + 나무
공간: 협소함을 콘텐츠화
SNS: 조용, 아늑한 분위기

포푸리리프
타겟: 20대 여성, 디지털 선호자, 학생
장점: 디저트, 인테리어
메뉴: 수제 케이크, 유기농 커피
인테리어: 유럽풍 공간
공간: 시험 기간 연장 운영
SNS: 젊은 여성 감성에 최적

카페카탈로그
타겟: 학생, 취준생
장점: 실용, 조용한 공부 카페
메뉴: 커피
인테리어: 학습용 체류 테이블 및 좌석 (콘센트 구비)
공간: 생산적 활동 공간
SNS: 감성보다 실용적

- 시험기간 수요 집중
- 도서관 좌석 부족
- 자취생 밀집 생활권
- 기존 = 감성 소비 위주, 체류 제약

- 무인 복합 학습 공간
- 눈치 보지 않고 오래 머무를 수 있음
- 스터디·토론·휴식 모두 가능한 개방형 공간
- 학습 특화 설계

- 감성카페와 차별화된 전략
- 시간 기반 체류형 학습 공간
- 실질 수요 기반 지속 가능한 창업 모델

STAY: 카페

아주대병원 인근 1층 코너 (도보 5~10분)
입지 매매가: 35억 원 / 전용률: 51% / 건축 용도: 제 2종 근린생활시설

지식 재산 무인 음료 제조 머신 + 예약 시스템 (네이버/카카오 연동)
스터디 테이블, 팀플룸, 프린터존, 와이파이, 콘센트 완비

재무 구조 초기 비용 2.2억, 고정비 250만 원 내외, BEP 일매출 약 35~40만 원
ROI 평균 12~16개월 내 회수 가능 (시험기간 성수기 기준)

수익 구조 저가 음료 판매 (2,000~3,500원) - 체류 시간 3시간 초과 시 추가 음료 유도
팀플룸 유료 대여 (2,000원/시간), 프린터 사용료 (100원/장)

<STP 분석>

Segmentation	학습 및 집중형 공간 필요 고객
Targeting	대학생, 취준생, 프리랜서
Positioning	"눈치 보지 않고 공부할 수 있는 무인카페"

<4P 전략>

Product	학습 특화 카페 (스터디룸, 프린터, 콘센트 등)
Price	(음료 2,000원대, 팀플룸 2,000원/시간)
Place	대학 정문 인근 입지 선정
Promotion	학회 제휴, SNS 홍보, 오픈 이벤트, 커뮤니티 마케팅

<SWOT 분석>

	강점 (Strengths)	약점 (Weaknesses)
내부 요인 (Internal)	- 24시간 무인 운영으로 인건비 절감 - 비용 효율적 운영 가능	- 초기 구축비용 부담 (보증금, 인테리어 등) - 기술적 안정성 확보 필요
	기회 (Opportunities)	위협 (Threats)
외부 요인 (External)	- 시험기간 도서관 자리 부족 → 대체 학습 공간 수요 증가 - 장시간 체류형 공간에 대한 지속적 니즈	- 대형 프랜차이즈 카페의 학습 공간 시장 진입 가능성 - 유사 무인카페 모델의 시장 확산 가능 - 대학교 방학 시 비수기 문제

강의페어링 적용 가능 사례 및 결론



입지 전략

- 대학가 중심 입지
- 24시간 무인 운영으로 도서관·스터디 공간의 부족을 보완
→ "기능 중심 스터디형 카페"로 틈새시장 공략
- 스타벅스, 투썸플레이스 전략 벤치마킹

IP 전략

- 로고 디자인권 → 프랜차이즈화 시 고유성 유지 가능
- 네이버/카카오 예약 → STAY 자체 앱 개발 계획
→ 사이렌오더형 애플리케이션 구축 → 예약, 프린터, 주문 통합
- 자체 플랫폼 운영으로 리워드, 광고 수익, 유료 구독 모델
- 확장 가능성

STAY:
카페

차별화 전략

- 메가커피/컴포즈커피의 저가형 구조 (2,000~3,500원)
+ 스타벅스/투썸/카페카탈로그의 학습 기능 (스터디룸, 프린터, 콘센트 등)
- 감성 카페 (온앤온, 포푸리리프, 모서리다방)와 정면 경쟁 회피
- 무인 운영 → 고정비 절감
- 다중 수익 구조



△
사업계획서
QR

참고자료

※ 본 자료에 포함된 모든 참고문헌 및 인용자료는 연구보고서 본문 및 각주에 명시되어 있습니다.