AIGHT

아이트 | F&B & SUBCULTURE BUSINESS PLAN

DAY & NIGHT HYBRID SOCIAL HOUSE BAR

사업 개요	계획 기준
입지	서울 광진구 군자동 · 군자역 7·8번 출구 인근
영업	11:00~02:00 · 카페 / 다이닝 / 하우스 DJ 펍
자금 조달	총 1억 원 (운영대표 5천만 원 + 투자자 5천만 원)
목표 매출	월 6,000만 원
운영 전략	주야간 전문인력 · QR 주문 · 전기식 주방 · 소셜 콘텐츠

투자 검토용 초안 | 제공된 사업 가정에 기반한 계획이며 매출과 투자 수익을 보장하지 않습니다.

01 사업 배경 및 브랜드 정체성

AIGHT는 커피, 식사, 주류, 하우스 음악, 고객 교류를 하나의 공간에 결합한 Day-and-Night Hybrid Subculture Bar이다. 낮에는 에스프레소·논알코올 음료·식사를 제공하고, 밤에는 DJ가 음악을 플레이하는 소셜 하우스바로 운영한다. 주류는 오픈 시점부터 판매하는 방향이다.

브랜드 핵심 가치

가치	운영 방향
ACCESSIBILITY	누구나 편안하게 들어올 수 있는 로컬 공간
MUSIC	하우스 음악과 DJ 중심의 정체성
SOCIAL	다트·스탠딩 테이블을 통한 자연스러운 교류
FLEXIBILITY	시간대별 카페·식사·주류 운영 전환
CULTURE	2~3개월 주기의 힙합·재즈·댄스 특별 행사
VIRALITY	고객 경험과 영상 콘텐츠의 연결

시간대별 운영 모델

시간	포지셔닝	대표 상품
11:00~15:00	에스프레소·런치 바	커피, 논알코올 음료, 식사
15:00~19:00	데이 소셜 바	커피, 와인, 맥주, 간편식
19:00~22:00	하우스 뮤직 펍	칵테일, 위스키, 맥주, 안주
22:00~02:00	레이트 소셜 바	주류, DJ 콘텐츠, 간편식

핵심 목표는 단순한 음료 판매가 아니라 재방문할 이유가 있는 경험을 만드는 것이다. 초기 3개월은 메뉴·고객 동선·객단가 검증, 6~12개월은 운영 안정화 및 브랜드 커뮤니티 구축, 이후에는 확장성을 평가한다.

02 상권 및 입지 분석

예정지는 군자역 7·8번 출구에서 도보 약 1분으로 제시된 역세권이다. 기존 주점의 웨이팅 고객, 2차·3차 이동 고객, 음악을 즐기는 목적형 방문 고객을 공략한다. 전면을 크게 개방하여 거리에서도 매장 내부의 DJ·바·스탠딩 분위기가 보이도록 한다.

인접 주점 매출 가정

구분	제공된 월매출 추정
주점 A	6,000만~1억 원
주점 B	6,000만~1억 원
주점 C	6,000만~1억 원
3개 업소 합계	1억 8,000만~3억 원

주의: 위 수치는 사업자가 제공한 미검증 정보로, 상권 데이터·카드매출 추정자료·현장 조사로 확인해야 한다. 인근 주점의 매출을 AIGHT 매출로 직접 대입할 수는 없다.

Monopolized Path: 동선 선점 전략

- 주변 인기 주점의 대기·만석 고객을 흡수하는 세컨드 베뉴 전략
- 오픈형 파사드와 거리 방향 바 테이블로 신규 진입 장벽 완화
- 카페·식사·주류를 함께 제공해 다양한 방문 동기 확보
- 평일·주말, 낮·밤 유동인구와 웨이팅 실측을 투자 선행조건으로 설정

03 공간 전략 및 운영 시스템 혁신

제공된 평면도 기준 전면 메인홀 약 35.1㎡, 계단 연결 안쪽 공간 약 24㎡, 합계 약 59.1㎡(17.9평)로 가정한다. 출입구는 도면 아래쪽, 안쪽 낮은 공간은 위쪽이다. 외곽선과 계단 위치를 임의 변경하지 않고 실측을 통해 가구 배치를 확정한다.

구역	공간 기능
전면 메인홀 35.1㎡	폴딩도어, 바·커피 제조, DJ, 중앙 스탠딩 테이블, 벽면 일반석, 다트
안쪽 라운지 약 24㎡	일반 테이블, 가변형 가구, 비정기 문화 행사
계단·연결부	안전한 고객 동선 및 피난 동선 확보

인테리어 아이덴티티

노출 콘크리트, 스테인리스 바 상판, 거친 벽면, 빈티지 대형 스피커, 따뜻한 기본 조명과 절제된 레드·블루 조명으로 문래동·해방촌형 로컬 스트리트 감성을 구현한다. 고급 라운지보다 활기차고 접근성 있는 공간을 지향한다.

전자다트 및 특별 공연

전자다트 1대를 활용해 직원·고객 친선 대결, 월간 랭킹, SNS 콘텐츠를 운영한다. 현금·주류 등 재산상 이익을 거는 내기는 배제한다. 힙합·재즈·댄스 공연은 2~3개월에 1회 수준으로 기획하며 상시 공연비를 전제하지 않는다.

전기식 주방·메뉴

카테고리	상품
간편식	페이스트리 피자, 츄러스, 감자튀김
식사	김치볶음밥, 파스타
음료	에스프레소, 논알코올 음료, 맥주, 와인, 칵테일, 위스키

가스 없이 전기 오븐·프라이어·에스프레소 머신 중심으로 운영한다. 전처리한 일부 핑거푸드는 약 3분 제공을 목표로 하지만 식사 메뉴까지 동일한 제공 시간을 보장하지는 않는다.

QR 주문·결제

고객 스마트폰 주문·결제 → 주방·바 자동 전달 → 제조 및 서빙 → 추가 주문으로 연결한다. 주문 병목 완화, 누락 방지, 메뉴별 판매 데이터 축적이 목적이다. 낮에는 고객용 콘센트를 제공하지 않는 방안을 검토하되 고객 만족도와 회전율을 함께 측정한다.

4개 근무 포지션

근무	배치	시간
주간 바리스타	2명	11:00~19:00
야간 바텐더	2명	19:00~02:00
운영대표	전체 운영 총괄	영업 전반
인건비 예산	월 1,080만 원	추가 검증 필요

30일 영업 시 직원 배치시간은 월 900시간(주간 480시간+야간 420시간)으로 단순 시간당 인건비는 약 12,000원이다. 주휴·퇴직급여·사회보험·휴게시간·야간수당 및 대체인력을 고려하면 실제 필요 인원과 비용이 증가할 수 있다.

04 바이럴 및 게이미케이션 마케팅

AIGHT의 마케팅은 고객이 매장에서 직접 경험하는 장면을 영상 콘텐츠로 연결하는 방식이다. 직원 채용 시 서비스 역량, 패션·그루밍 감각, 소통 능력, 자발적 콘텐츠 제작 참여 능력을 함께 평가한다. 외모만을 채용 기준으로 삼지 않으며 촬영은 사전 동의와 초상권 보호를 전제로 한다.

콘텐츠	기획
BARISTA / BARTENDER	커피 추출, 칵테일 제조, 시그니처 메뉴
HOUSE SESSION	레지던트 DJ 플레이와 조명 전환
DARTS CHALLENGE	고객·직원 친선 경기, 점수 랭킹
AIGHT PEOPLE	동의받은 고객 교류와 공간 분위기

콘텐츠	기획
SPECIAL NIGHT	래퍼·DJ·재즈·댄스 특별 프로그램

아티스트 네트워크

운영대표가 보유한 래퍼·셀럽 관계자 네트워크를 활용하여 프리오픈, 게스트 방문, 특별 세션, 협업 콘텐츠를 추진한다. 출연 및 홍보 참여는 보장되지 않으며 개별 협의와 비용·광고 표시 기준을 준수한다.

90일 실행 일정

시기	주요 과제
오픈 전 30일	인테리어 티저, 로고, 메뉴 촬영, 프리오픈 초청
1개월차	초기 고객 반응 수집, 메뉴·서비스 수정
2개월차	DJ·다트 숏폼 집중, 재방문 프로모션
3개월차	소규모 특별 행사, 콘텐츠별 방문 전환 분석

주간 콘텐츠 5~6개를 목표로 하며 조회수 외에 저장·공유·지도 검색·실제 방문·재방문·객단가를 KPI로 관리한다.

05 재무 계획 및 손익 시뮬레이션

초기 자본 조달

조달 주체	금액	비중
운영대표(자기자금+주류 관련 차입)	50,000,000원	50%
외부 투자자	50,000,000원	50%
합계	100,000,000원	100%

운영대표 자기자금과 차입금을 구분하고 차입금 상환 주체 및 손실 부담을 계약서에 명시해야 한다.

월 고정 현금지출

항목	월 금액
임차료	1,300,000원
바리스타·바텐더 인건비	10,800,000원
공과금·유지관리	800,000원
마케팅·기타	500,000원
주류 대출 상환	1,500,000원
고정 운영 현금지출 합계	14,900,000원
운영대표 관리급여	4,500,000원
총 고정 현금지출	19,400,000원

주류 대출은 월 150만 원씩 20개월, 총 지급액 3,000만 원이며 월 최소 주류 매입 500만 원 조건을 가정한다. 주류 매입액은 원가 및 재고 현금흐름과 중복 계산하지 않도록 관리한다. 대출 원금 상환은 회계상 영업비용과 다르므로 본 표는 현금흐름 관점이다.

단순 손익분기점

재료원가율 25%, 매출총이익률 75%를 가정하면 월 BEP = 19,400,000 ÷ 0.75 = 약 25,866,667원. 30일 영업 기준 일매출 BEP는 약 862,222원이다. 부가가치세·카드수수료·DJ 출연료·추가 인건비 등 미반영 비용이 발생하면 실제 BEP는 상승한다.

매출 시나리오 (단위: 만 원)

월매출	원가 25%	고정비	대표 급여	잔여 이익
2,000	500	1,490	450	-440
2,586.7	646.7	1,490	450	약 0
3,000	750	1,490	450	310
4,000	1,000	1,490	450	1,060
5,000	1,250	1,490	450	1,810
6,000	1,500	1,490	450	2,560
8,000	2,000	1,490	450	4,060

목표 매출 6,000만 원 분석

월매출 6,000만 원에서 재료원가 1,500만 원, 고정 운영 현금지출 1,490만 원, 대표 급여 450만 원을 차감하면 잔여 이익은 2,560만 원(단순 비율 약 42.7%)이다. 이는 세후 순이익이 아니며 추가 비용과 실제 세금이 반영되지 않았다.

일평균 객단가	일매출 200만 원 달성 필요 건수
20,000원	100건
25,000원	80건
30,000원	약 67건
35,000원	약 58건
40,000원	50건

18평 규모의 실제 좌석 수, 체류시간, 시간대별 회전율, 주방·바 처리능력으로 목표 매출의 현실성을 검증해야 한다.

원가율 민감도: 월매출 6,000만 원

원가율	재료원가	잔여 이익
25%	1,500만 원	2,560만 원
30%	1,800만 원	2,260만 원
35%	2,100만 원	1,960만 원
40%	2,400만 원	1,660만 원

세금 유보 후 50:50 분배

구분	금액
대표 급여 차감 후 잔여 이익	25,600,000원
계약상 세금 유보 15%	3,840,000원
분배 가능 금액	21,760,000원
운영대표 몫 50%	10,880,000원
투자자 몫 50%	10,880,000원

투자자 출자 5,000만 원 기준 세금 유보 전 단순 회수기간은 약 3.9개월, 유보 후 월 1,088만 원 분배를 가정하면 약 4.6개월이다. 실제 회수기간은 매출 변동·세금·추가 비용·분배 유보에 따라 달라지며 원금 회수를 보장하지 않는다.

보수적 분배 시나리오

월매출	잔여 이익	15% 유보	투자자 월 몫
2,000만	-440만	없음	없음
3,000만	310만	46.5만	131.75만
4,000만	1,060만	159만	450.5만
5,000만	1,810만	271.5만	769.25만
6,000만	2,560만	384만	1,088만

재무 검증 체크포인트

- 월매출이 부가가치세 포함 결제액인지 공급가액인지 구분
- 주류 대출 원금·이자 및 월 최소 매입의무 계약 검토
- 주휴수당·사회보험·퇴직급여·대체인력 포함 인건비 재산정
- DJ 출연료·카드수수료·보험료·세금·소모품 등 누락 비용 반영
- 초기 투자금 1억 원의 보증금·인테리어·설비·예비운영자금 세부 배분 확정

06 동업 조건 및 리스크 관리

투자·운영 기본 원칙

항목	합의안
총 조달 목표	1억 원
운영대표 조달 / 투자자 출자	각 5,000만 원
운영대표 관리급여	월 450만 원 우선 지급
잔여 이익	15% 세금 유보 후 50:50 배분
운영 권한	대표가 현장 영업 총괄
투자자 권한	정기 손익·자금 자료 열람, 중요 사항 사전 동의

50:50 이익 분배가 반드시 50:50 소유지분을 의미하는 것은 아니다. 법적 형태(지분투자·공동사업·대여금), 손실 부담, 추가 출자, 원금 반환 조건을 계약서에 명시한다.

수익 배분 절차

매출 확인 → 재료원가 및 영업비용 정산 → 급여·임차료·공과금·차입금 상환 → 운영대표 관리급여 → 세금 납부예정액 및 필수 운전자금 확보 → 계약상 15% 유보 → 분배 가능액 50:50 배분. 15%는 실제 세율이 아니며 필요 시 추가 세금 충당금을 확보한다.

핵심 리스크 대응

리스크	대응
목표 매출 미달	90일 시범 운영 및 주간 손익 점검
인건비 상승	법정 수당 반영한 근무표 재설계
주류 의무 매입	공급계약 검토, 재고·현금흐름 관리
소음·민원	음량 제한, 방음, 인접 점포 협의
후카 운영	금연구역 및 영업신고 검토 후 적법한 경우만 시행
공연·춤·DJ	식품위생·소방·공연·지역 조례 사전 확인
다트 사고·사행성	안전거리 확보, 금전성 내기 배제
촬영·홍보	초상권 동의, 대가성 광고 표시
동업 분쟁	정보 공개, 사전 동의 항목, 탈퇴·지분양도 규정

계약서 필수 항목

- 출자금·차입금·소유지분·이익분배권과 손실 부담 구분
- 대표 급여와 조정 기준, 투자자의 정보 열람·승인 권한
- 신규 대출, 대규모 설비투자, 사업 양도·폐업의 동의 요건
- 추가 출자 의무 여부, 지분 양도, 우선매수권, 탈퇴 및 분쟁 해결
- 운영자금 부족 시 분배 유보 및 외부 회계 검증 절차

창업 실행 로드맵

단계	핵심 업무
1	상권·입지·주변 매출 가정 검증
2	임대차·건축물 용도·실측·전면 개방 가능 여부 확인
3	영업신고·소방·후카·공연·소음 규제 확인
4	투자계약·차입계약 및 자금 집행표 확정
5	인테리어·전기·음향·주방 견적
6	메뉴 테스트·원가 검증·채용·POS 구축
7	프리오픈 및 콘텐츠 홍보
8	정식 오픈 후 90일 데이터 검증

투자 제안 결론

AIGHT는 카페·다이닝·주류·하우스 음악·사교 콘텐츠를 통합한 로컬 F&B 모델이다. 투자 판단의 핵심은 월매출 6,000만 원이라는 목표 자체가 아니라, 약 18평의 공간에서 실제 좌석 회전·객단가·원가율·인건비를 검증해 그 목표를 실현할 수 있는지 여부다.

총 조달 목표 1억 원 / 외부 투자 목표 5,000만 원 / 제시 비용 기준 단순 월 손익분기 매출 약 2,587만 원 / 목표 매출 6,000만 원 시 세금 유보 후 투자자 월 분배 예정액 1,088만 원.

AIGHT — MORE THAN A BAR.

A place for coffee, music, culture and people.

참고: 국가법령정보센터(law.go.kr), 서울시 상권분석서비스, 고용노동부 최저임금 고시. 본 문서는 투자 검토용 추정자료이며 법률·세무·노무·인허가 실사 및 계약 검토가 필요합니다.