

COFFEE IS JUST C.RAZER



D.crowd
카페용품 디자인 플랫폼 사업설명서

C.RAZER COFFEE

ENERGETIC COFFEE ROASTERS

(주)크레이저 커피 그룹

EXECUTIVE SUMMARY

2016년 대한민국 커피전문점 수가 20만 개에 이릅니다.

특히 저가 커피 시장의 성장으로 인해 테이크아웃 카페가 늘어나고 있음에 따라 테이크아웃 용품에 대한 Needs가 점점 커가고 있음. 이와 관련하여 음료 판매 시마다 활용되는 컵홀더 시장은 현재 약 7천억, 향후 1조 원의 시장으로 추정되고 있으며 이와 함께 카페 부재료 시장은 총 5조원의 시장으로 예상됨.

그런데 컵홀더 시장에서의 특이사항은 현재 대부분의 개인 카페들이 단순한 로고가 인쇄된 컵홀더나 디자인이 없는 무지홀더를 사용하고 있다는 것임. 이유는 대량구입 불가능, 기존 디자인의 다양성 부족, 디자인 의뢰처에 대한 정보 부족 등임. 이러한 문제를 해결하기 위해 당사는 개인 카페들이 편리하고 저렴하게 디자인을 구입할 수 있고 디자이너들이 수익을 창출할 수 있는 디자인 판매시장이 만나는 플랫폼을 구상하게 되었음.

향후 디자인 플랫폼은 컵홀더 뿐만 아니라 각종 카페 부자재 등의 디자인과 기타 디자인 OEM 제품으로 확대할 수 있음.

또한, 디자인 플랫폼의 2차 수익 모델은 상기 플랫폼에서 획득한 개인 카페의 DB를 통하여 광고 수익을 창출할 수 있는 광고 시장과 당사의 주력 사업인 커피 원두 공급 시장이라는 2가지 수익모델을 목표로 하고 있음. 특히 제조 산업인 커피 원두 제조 시장은 매출 이익률이 60%를 넘어갈 정도로 긍정적인 사업이며 6조 원의 현 커피 시장에서의 사업성은 더욱 성장할 것으로 예상됨.

따라서 (주)크레이저커피그룹은 디자인 플랫폼과 그에 따른 2차 DB 사업군을 토대로 향후 5년내 매출액 1천억 원 달성을 목표로 하고 있음.

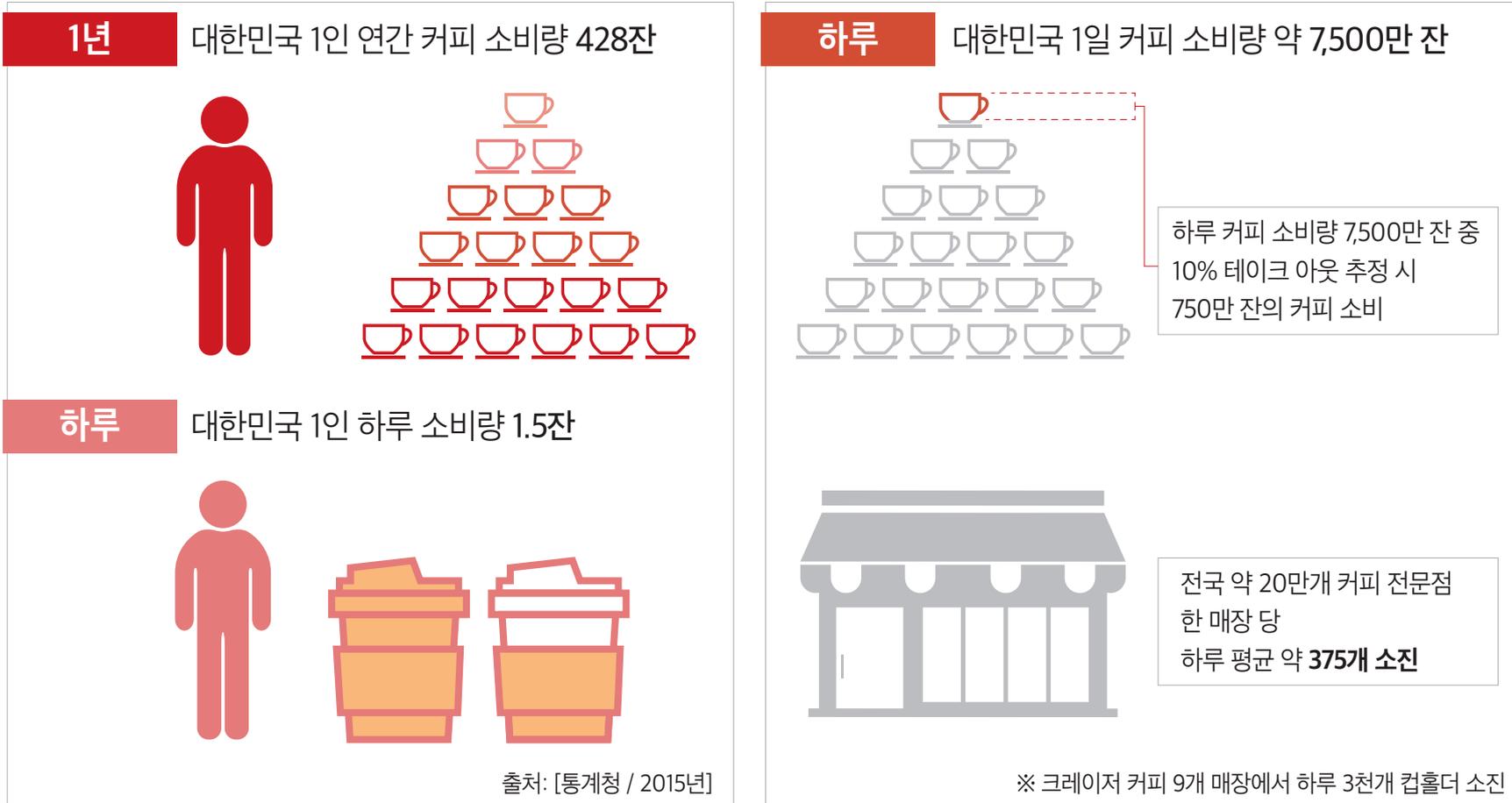


CONTENTS

목차

- 1. 컵홀더 시장 현황
- 2. 기존 컵홀더 시장의 한계
- 3. 새로운 컵홀더 시장의 발견
- 4. 디자인 플랫폼의 구조
- 5. 유사 경쟁자 및 차별성
- 6. 디자인 플랫폼의 비즈니스 모델
- 7-1. 디자인 플랫폼의 2차 수익 모델 (1)
- 7-2. 디자인 플랫폼의 2차 수익 모델 (2)
- 8. 크레이저 커피 투자액 및 성장 계획
- 9. 경영진 및 회사 소개

컵홀더 시장 현황



컵홀더 개당 평균 가격: 25원 × 컵홀더 하루 평균 소비량: 375개 × 전국 카페 약 20만개

하루 약 18.7억원 연간 총 6,843억원 시장

저가 테이크아웃 커피 시장이 성장하는 추세이므로 향후 1조 원 이상의 시장으로 예상됨

기존 컵홀더 시장의 한계

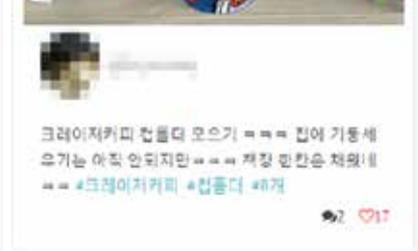
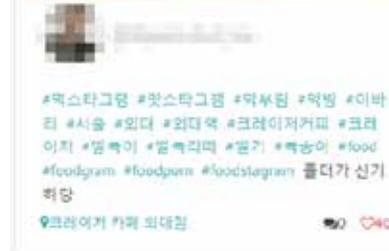
▶ 중·소 규모의 소상공인의 한계 ◀

왜 대다수의 카페들은 단순한 홀더를 사용하는 걸까?

- 01 디자인을 직접 할 수 없고 의뢰하기엔 너무 높은 비용
- 02 디자인 제작처 혹은 구매처에 대한 정보가 부족
- 03 디자인 제작 시 무조건 대량 제작을 해야 함
- 04 다양한 색상 표현을 하려면 인쇄 단가가 높아짐
- 05 기존 유통업체에서는 무지 혹은 2~3개의 디자인 홀더를 유통함



이러한 어려움 때문에 대다수의 소상공인 카페 혹은 개인 카페들은 단순히 자기 매장의 로고가 인쇄된 홀더 또는 무지 홀더를 사용하고 있다.



소비자들은 SNS에 올릴만한 예쁜 홀더 디자인을 선호함.

하지만 대다수의 소상공인, 개인 카페들은 최신 트렌드를 따라가지 못함을 아쉬워 하고 있다.

새로운 컵홀더 시장의 발견

디자인 홀더 소비자 반응 테스트

벚꽃 사진을 배경으로 인근에서 즐길만한 벚꽃놀이 장소와 개화 시기를 프린트 하여 제작 및 배포



벚꽃 홀더를 받기 위해 손님들이 줄을 서는 현상도 발생

컵홀더 공모전 개최

공모전을 통해 약 1천 개가 넘는 디자인을 받을 수 있었음



예상 외로 관심을 가지고 참가한 프리랜서 디자이너의 수가 많았음

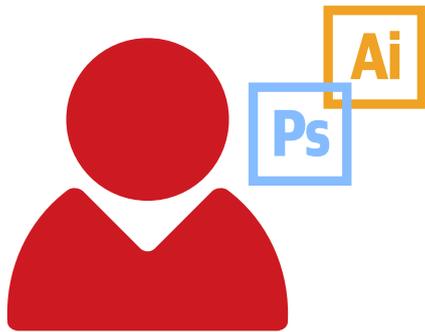
- 다양하고 예쁜 홀더에 대한 소비자들의 반응이 매우 좋음
- 전국의 수많은 프리랜서 디자이너 시장 발견
- 현재 당사에 디자인을 의뢰한 카페들이 100여 곳 이상

디자인 플랫폼의 구조

▶ 이러한 카페의 한계를 해결해 줄 컵홀더 디자인 플랫폼 ◀

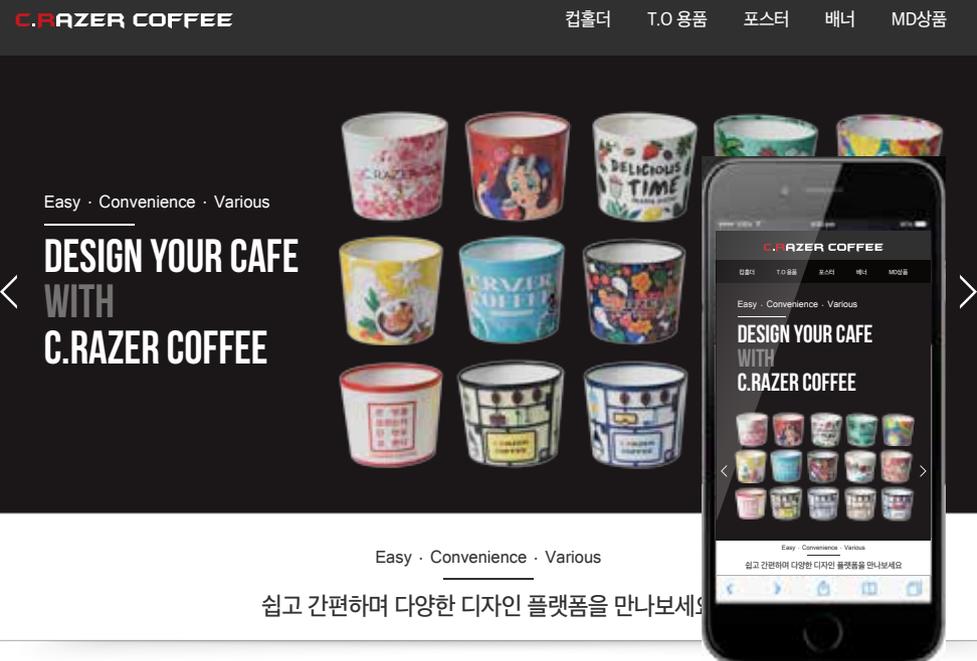
개인 카페들은 편하고 저렴하게 디자인을 구매할 수 있음
디자이너들은 판매 건당 수수료를 받음으로써 부가수익 창출

디자이너



전국의 수많은 디자이너가
자신의 디자인을 판매하는 시장 제공

판매당 수수료 50% 지급



컵홀더뿐만 아니라 POP, 배너, 캐리어, 컵, 에코백 등
카페에 적용 할 수 있는 제품의 모든 디자인을 종류와 규격에 따라
카테고리화한 디자인 플랫폼 웹페이지

카페오너



카페오너는 이 플랫폼에서
디자인을 구매한다.

디자인 퀄리티에 따른 가격책정.
선택한 디자인에
개별 매장 로고를 넣어서 구입

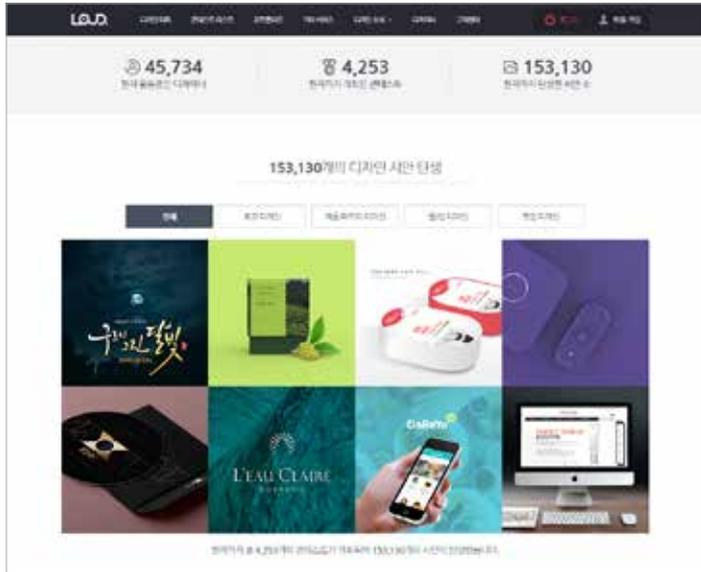
소량 구매 가능
(일반 컵홀더는 최소 발주 수량이
3만개 이상. 크레이저의 컵 홀더는
4천개씩 소량 인쇄 가능)

특허 출원 중: 출원 번호 [10-2016-0173690]

C.RAZER COFFEE

유사 경쟁자 및 차별성

라우드소싱



선주문 후선택 형식

클라이언트가 디자인을 의뢰하면 디자이너들이 디자인 시안을 올리고 이를 선택하는 방식

카페 부재료 쇼핑몰



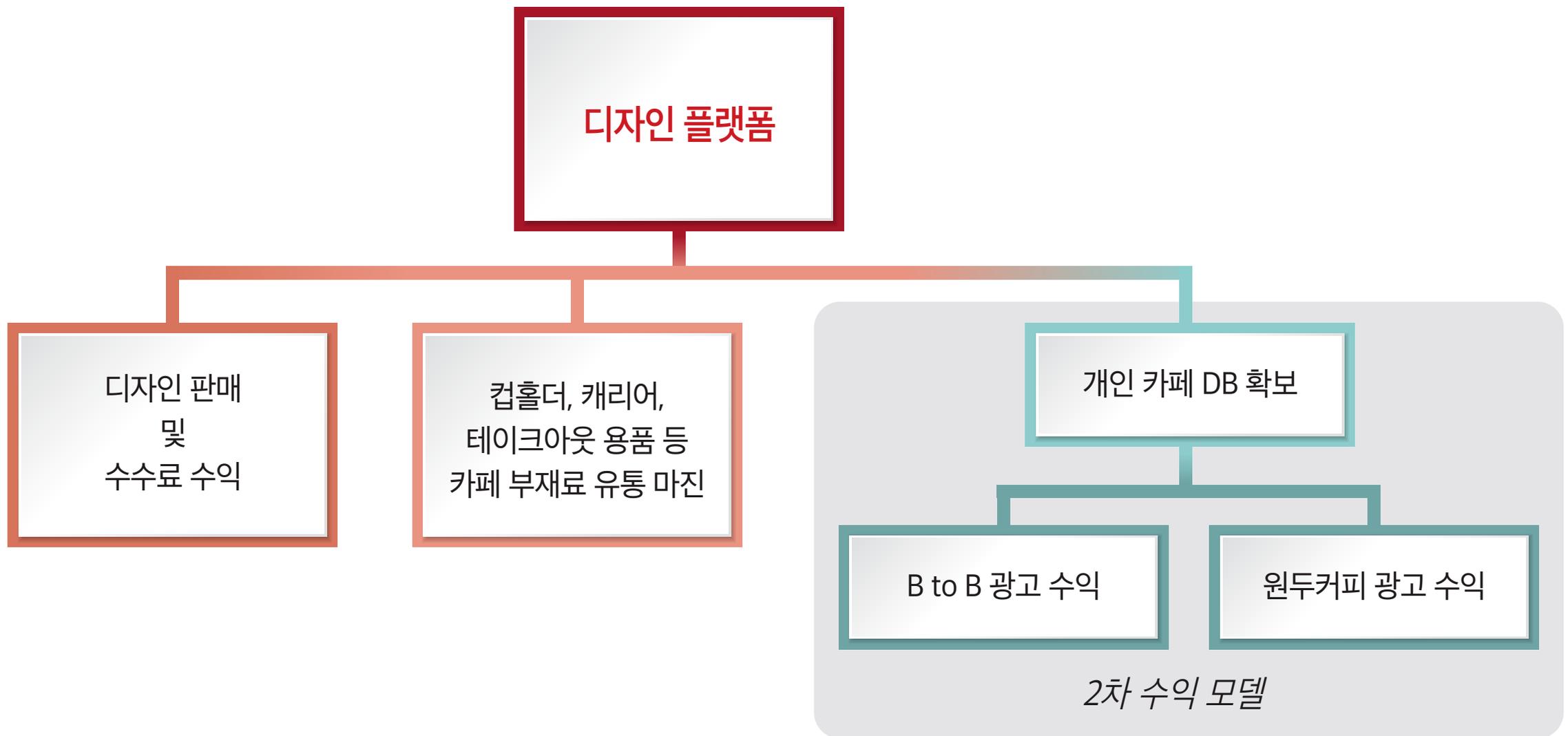
제한된 선택

일부 정해진 디자인 2~3개를 대량 제작하여 카페에 납품

크레이저 디자인 플랫폼의 차별성

- 커피 시장에서의 네트워크 (카페 네트워크, 커피 관련 잡지 등의 매체 연계성 등)이 당사의 큰 강점
- 기존 보유한 디자인의 DB로 인해 시장 선점 효과
향후 시장 진입자는 디자인 DB 구축 기간이 오래 걸림
따라서 승자 독식 구조 예상됨
- 컵홀더 뿐만 아니라 캐리어, 컵, 에코백, 배너, POP 등 다양한 카페 물품으로 확장할 수 있음

디자인 플랫폼 비즈니스 모델



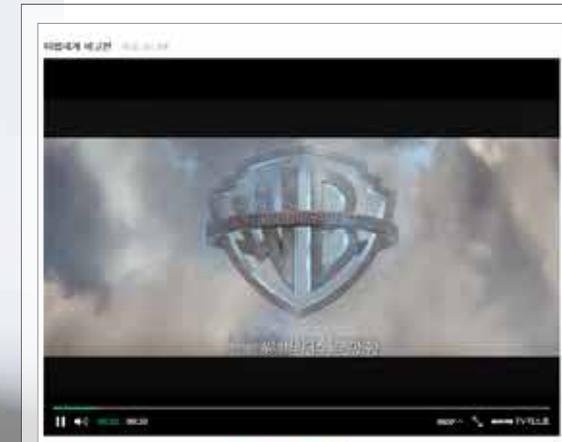
디자인 플랫폼 2차 수익 모델 (1)

▶ B to B 광고 ◀

영화 홍보 디자인 홀더 예시

홍보대행사 입장에서는 매력적인 광고 채널

※ 실제 2015년 10월 영화 홍보 대행사 의뢰를 통해 영화 포스터 인쇄 홀더를 전국 100여 개 카페에 배포 실시 하였음



QR코드를 통해 이벤트 페이지 유도
또는 홍보 동영상 바로 접속 등으로
고객유인 가능

- 컵홀더는 TV, 잡지, 온라인 배너보다 훨씬 직접적이고 효과적인 광고 채널
- 커피를 구매하는 모든 사람이 싫든 좋든 보아야 하고 보여지는 광고판 역할
- 카페에서 커피를 구매하는 고객들은 대부분 문화, 공연, 스포츠, 패션 등의 관심사를 가진 20~50대의 구매력이 있는 소비층
- 디자인 플랫폼에서 확보한 DB를 통해 광고 시장 개척 가능

디자인 플랫폼 2차 수익 모델 (2)

▶ 원두 공급 시장 ◀

디자인 플랫폼에서 수집한 카페 DB를 활용하여 원두 납품 영업 활동 가능.
 다수의 커피 관련 대회에서 수상한 크레이저 커피의 로스팅 기술로 원두 공급 시장 점유율 확대 가능.

약 60%의 부가가치 창출

디자인 플랫폼에서 DB 확보



크레이저 커피만의 원천적 로스팅 기술로
 원두 1Kg당 최소 마진 60% 이상 유지 가능

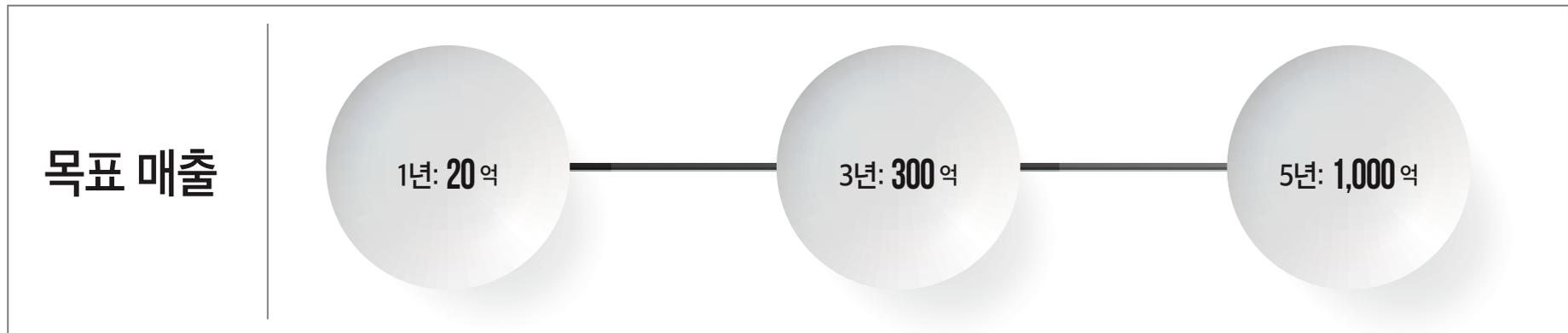
커피 전문점 수 약 20만 개
 매장당 평균 월 20Kg ~ 100Kg 소비
 월 100t(전국 커피전문점의 약 1% 수준) 생산 시
 월 10억의 매출 이익 달성 가능

크레이저 커피 성장 계획 및 목표 매출

최소 필요 투자액 3억



비즈니스 성장 속도에 따라 추가투자



크레이저 커피 경영진

- ▶ 커피 업계의 구글과 애플을 꿈꾼다 ◀
- ▶ 'Why not' 이란 사훈처럼 일단 부딪혀 본다는 강단으로 무장 ◀
- ▶ 대표이사의 패션잡지 광고 마케팅 경력으로 광고사업 강점 보유 ◀

대표 전기홍



- 한국 외대 경영학과 졸업
- (前) (주)두산 매거진 브랜드 매니저
- (現) 카페 유니온 의장
- (現) (주)크레이저 커피 그룹 대표
- '장사 잘되는 카페'집필(1만부 판매 달성)

8년 대기업 마케팅팀 근무 경험, 12년 경력 카페 실무와 경영 마인드를 함께 보유

본부장 전승용



- 한국 외대 경영학과 졸업
- (前) (주)파인 리조트 기획실
- (前) (주)오엔이월드와이드 대표 (무역 유통 전문가)

커피생두 및 장비 수입과 유통, 물류 전반에 걸친 노하우 보유

팀 크레이저



- 2014 SCAK 로스팅 대회 서울 지역 1위
- 2015 하우스 블렌딩 은상 수상
- 2015 대한민국 라떼아트 국가대표 선발
- 2015 WCKK 세계 라떼아트 챔피언십 우승 그 외 다수 수상

현재 모든 팀원은 바리스타, 로스팅, 실무와 회사 운영 실무 능력을 함께 겸비한 훈련된 인력

디자인 / 마케팅 팀



- (現) 크레이저 커피 제작물, 디자인 담당

카페 인테리어, 그래픽, 시각 디자인, 패키지 등 오랜 실무 경험으로 인해 카페 디자인에 특화

젊은 커피 회사, 그 도전의 발자취

2014

7천 8백만 원 매출 달성

2014년 11월
(주)크레이저 커피 그룹 설립 (초기 자금 5천만 원)

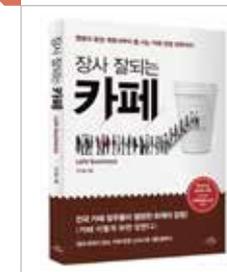
· 커피머신 튜닝, 국내 최고 수준의 라떼 아트



· 화려한 플래이어쇼 등의 독특한 아이템으로 커피 업계 이슈 몰이 성공
· 크레이저만의 독특한 블랜딩 개발로 업계인지도 상승 (해머 / 드릴 / 스패너)



· 카페운영 노하우를 엮은 '장사 잘되는 카페' 집필 (판매 부수 1만 부 돌파)



· 개인 카페 창업 컨설팅 및 원두 납품 증가
· 카페 부자재 쇼핑몰 완성 및 외주 물류 시스템 구성



젊은 커피 회사, 그 도전의 발자취

2015

7억 2천만 원 매출 달성

2015년
오프라인 매장 사업 진출

- 외대 1호점 직영매장 설립 (매장 순이익 월평균 1천만 원)



- 3개 직영매장 및 6개 가맹매장
- 1개 로스팅 공장 및 R&D 매장 확장 및 전문기술 집중화
- 각종 로스팅 대회 및 바리스타 대회 출전 및 수상



2016

8억원 매출 달성

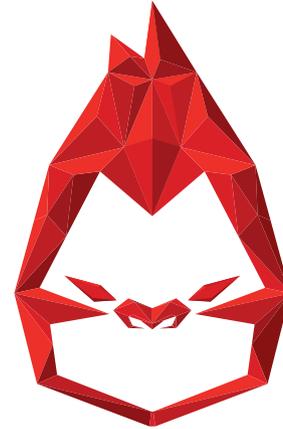
2016년
커피 생두 수입 및 시스템 정립

- 내부 큐그레이더(생두 감별사)가 커피 산지를 방문해 직접 생두를 선별하여 수입
- 직접 수입을 통한 품질 관리 확보 및 제조 단가 인하



- 단순 매출 확대, 프랜차이즈 확장보다 브랜딩확립과 시스템 정립에 주력함
- 시그니처 메뉴 개발, 독특한 홀더 제작, 홍보 콘텐츠 제작 집중





C.RAZER COFFEE

ENERGETIC COFFEE ROASTERS



감사합니다.

(주)크레이저 커피 그룹