



창업 비교·정리·계산·동행

창업메이트

Startup Research Institute



왜 창업이 어려운가?

정보는 넘치지만 '판단 기준'이 없다



정보 과부하

YouTube, 블로그, SNS...

넘치는 정보 속에서

진짜 필요한 정보를 찾기 어렵습니다



판단 기준 부재

성공 사례만 보고 시작하면

내 상황과 맞지 않는

선택을 하게 됩니다



데이터 부족

실제 상권, 비용, 수익

구체적인 숫자가 없어

객관적 판단이 어렵습니다

85%

창업자가
정보 부족으로 실패

70%

창업 1년 내
폐업률

3개월

평균
손익분기점



"YouTube 100개를 봐도 내 상황은 모릅니다"

정보가 아니라 기준과 데이터가 필요합니다

창업은 정보가 아니라 '기준'의 문제다

성공 사례보다 '실패하지 않는 구조'가 먼저입니다



창업의 핵심 기준

- 1. 상권 기준:** 유동인구 vs 목적인구를 구분하고, 2년 후에도 유지되는 상권인가?
- 2. 비용 기준:** 초기비용을 현실적으로 계산하고, 6개월 적자를 버틸 현금흐름이 있는가?
- 3. 수익 기준:** 객단가 × 일 판매량을 현실적으로 예측하고, 순이익률 20% 이상인가?
- 4. 운영 기준:** 직접 운영 가능한가? 내가 없어도 돌아가는 시스템인가?

"망하지 않는 구조를 선택하세요"

대박보다 망하지 않는 것이 먼저입니다

85% 창업자가
기준 없이 시작

70% 1년 내
폐업을

3개월 평균
손익분기점

체크리스트 1 — 상권

반드시 확인해야 할 5가지 핵심 질문



상권 분석 체크리스트

발품을 팔지 않은 상권 분석은 도박입니다



"발품 안 판 상권 분석은 도박입니다"

직접 방문하고 확인하지 않은 상권 분석은 위험합니다



1. 유동인구 vs 목적인구를 구분했나?

단순히 지나가는 사람이 아니라, 실제 목적을 가지고 방문하는 고객을 파악해야 합니다



2. 경쟁점포 3곳 이상 직접 방문했나?

경쟁사의 매출, 고객층, 가격대, 운영 방식을 직접 확인해야 합니다



3. 주중·주말, 시간대별 수요 차이를 봤나?

평일/주말, 오전/오후/저녁 시간대별 고객 유입 패턴을 분석해야 합니다



4. 임대료가 매출의 15% 이내인가?

임대료가 매출의 15%를 초과하면 수익성이 크게 저하됩니다



5. 2년 뒤에도 이 상권이 유지될까?

상권의 지속 가능성, 개발 계획, 인구 유입/유출을 고려해야 합니다

체크리스트 2 - 비용 구조

반드시 확인해야 할 5가지 핵심 질문



비용 구조 체크리스트

비용 계산 틀리면 사업은 실패합니다

- 1. 초기비용을 현실적으로 계산했나? (여유자금 30% 포함)
초기 투자 비용에 예상치 못한 지출을 위한 여유자금 30%를 반드시 포함해야 합니다
- 2. 고정비(임대·인건비·관리비) 전부 나열했나?
월별 고정비용을 정히 파악하고, 6개월치를 미리 준비했는지 확인하세요
- 3. 변동비 비율(재료·수수료)을 아는가?
재료비, 배달 수수료 등 변동비용이 매출의 몇 %인지 정확히 계산하세요
- 4. 손익분기점 매출을 계산했나?
고정비와 변동비를 고려한 손익분기점 매출을 정확히 산출하세요
- 5. 6개월 적자를 버틸 현금흐름이 있나?
초기 6개월간의 적자를 감당할 수 있는 충분한 현금흐름을 확보하세요



"비용 계산 틀리면 사업은 실패합니다"

정확한 비용 계산이 성공적인 창업의 기초입니다

체크리스트 3 — 수익 구조

반드시 확인해야 할 5가지 수익 관련 질문



수익 구조 체크리스트

매출은 희망, 순이익이 현실입니다



1. 객단가 × 일 판매량, 근거가 있는가?

현실적인 객단가와 일일 예상 판매량을 계산하여 수익을 예측해야 합니다



2. 성수기/비수기 변동을 반영했나?

계절적 변동성, 성수기/비수기 매출 차이를 고려하여 수익을 산정해야 합니다



3. 순이익률은 몇 %인가? (목표 20%±)

총매출에서 모든 비용을 차감한 순이익률이 20% 이상인지 확인해야 합니다



4. 회전율을 높일 수 있는 장치가 있나?

테이블 회전율, 재고 회전율을 높일 수 있는 운영 체계가 있는지 확인해야 합니다



5. 추가 수익모델(부가판매/구독)이 있나?

기본 수익 외에 부가판매, 구독 등 추가 수익 모델이 있는지 확인해야 합니다



"매출은 희망, 순이익이 현실입니다"

매출액에 현혹되지 말고 실제 수익성을 분석하세요

체크리스트 4 — 운영 난이도

반드시 확인해야 할 4가지 핵심 질문



운영 난이도 체크리스트

운영 난이도는 수익보다 중요합니다



1. 내가 직접 운영 가능한가? (기술/시간)

기술적 요구사항, 필요한 시간 투입량, 직접 운영 가능 여부를 확인해야 합니다



2. 직원 채용·교육·유지에 자신 있나?

직원 관리, 교육, 유지에 필요한 비용과 시간을 고려해야 합니다



3. 재고·유통기한 관리 부담 수준은?

재고 관리, 유통기한 확인, 폐기물 처리 등의 부담을 파악해야 합니다



4. 내 부재 시에도 돌아가는 시스템인가?

내가 없어도 자동화된 시스템으로 운영될 수 있는지 확인해야 합니다

📍 상권 체크리스트

- 1 유동인구 vs 목적인구 구분**
지나가는 사람 vs 실제 방문 목적이 있는 사람
- 2 경쟁점포 3곳 이상 직접 방문**
실제 매장을 방문하여 상황 파악
- 3 주중·주말, 시간대별 수요 차이 확인**
피크타임과 비수기 분석
- 4 임대료가 매출의 15% 이내인가?**
비용 구조의 핵심 지표
- 5 2년 뒤에도 이 상권이 유지될까?**
장기적 성장성 평가

📊 비용 구조 체크리스트

- 1 초기비용 현실화**
여유자금 30% 포함하여 계산
- 2 고정비 전부 나열**
임대료·인건비·관리비 등
- 3 변동비 비율 파악**
재료비·배달수수료 등
- 4 손익분기점 매출 계산**
최소 매출 목표 설정
- 5 6개월 적자 버틸 현금흐름**
생존을 위한 자금 확보

아이템 비교 — 코인노래방 vs 무인아이스크림

무인이라고 손이 안 가는 건 아닙니다

창업메이트

2026.03.30



코인노래방

방음/관리 필요, 청소년 출입 관리

항목	내용	평가
💰 초기비용	15,000~25,000만원	중
🏠 고정비	월 400~800만원	중
📈 예상매출	월 1,000~2,000만원	+15%
📊 순이익률	40~50%	양호
⚙️ 운영난이도	중 (관리 필요)	중
⚠️ 리스크	민원/방법/계절성	높음



무인아이스크림

저마진×회전, 도난 리스크

항목	내용	평가
💰 초기비용	2,000~4,500만원	낮음
🏠 고정비	월 100~250만원	낮음
📈 예상매출	월 200~400만원	+10%
📊 순이익률	15~25%	양호
⚙️ 운영난이도	낮~중 (무인)	낮음
⚠️ 리스크	도난/유통기한/단가경쟁	중



무인이라고 손이 안 가는 건 아닙니다

직접 방문, 재고 확인, 시설 관리가 필요한 무인창업의 현실을 정확히 파악하세요



아이템 비교 — 치킨 vs 분식

배달 의존도가 높은 업종의 리스크 분석

실전 데이터 기준



치킨

배달 중심, 높은 인건비

초기비용

7,000~10,000만원

중~높음

고정비

월 800~1,200만원

중

예상 매출

월 1,500~2,500만원

배달 70%

순이익률

15~20%

수수료 부담

배달 수수료 15~20% 부담



분식

점심·방문 중심, 회전 중요

초기비용

3,000~5,000만원

중

고정비

월 300~500만원

중

예상 매출

월 500~800만원

방문 80%

순이익률

18~25%

안정적

객단가 낮음, 회전을 중요

배달 의존도가 높으면 위험합니다 - 수수료 부담과 리뷰 관리가 큰 리스크 요인입니다

아이템 비교 — 종합 요약 매트릭스

6개 주요 창업 아이템을 한눈에 비교 분석

아이템	초기비용	고정비/월	예상매출	운영난이도	리스크	추천도
☕ 카페	5,000~15,000만	400~600만	800~1,200만	높음	트렌드/인력	★★★★☆
📖 스터디카페	15,000~25,000만	400~1,000만	1,000~2,000만	중간	입지/관리	★★★★☆
🎤 코인노래방	15,000~25,000만	400~1,000만	1,000~2,000만	중간	민원/방법	★★★★☆
🍦 무인아이스크림	2,000~4,500만	100~250만	200~400만	낮음	도난/유통	★★★★★
🍗 치킨	7,000~10,000만	800~1,200만	1,500~2,500만	높음	배달수수료	★★★★☆
🍲 분식	3,000~5,000만	300~500만	500~800만	중간	객단가	★★★★☆

💡 **핵심 팁:** 내 자본과 역량에 맞는 낮은 손익분기점을 가진 아이템을 선택하세요. 배달 의존도가 높은 업종은 위험합니다.



망하지 않는 구조를 선택하라

창업메이트

2026.03.30

창업 성공의 핵심은 **실패하지 않는 구조**를 만드는 것입니다

1 \$ 고정비가 낮은가

매월 나가는 고정비용(임대료, 인건비, 관리비)이 매출의 **30% 이하**인지 확인해야 합니다. 고정비가 높으면 손익분기점이 높아져 위험이 커집니다.

✔ 임대료 + 인건비 + 관리비 = 매출의 30% 이하

2 손익분기점이 낮은가

손익분기점 매출이 **보수적 예상매출의 70% 이하**인지 확인해야 합니다. 손익분기점이 낮을수록 안정성이 높아집니다.

✔ 손익분기점 매출 ≤ 예상매출의 70%

3 확장 가능성이 있는가

시스템화와 표준화가 가능하여 **내가 없어도 돌아가는 구조**인지 확인해야 합니다. 확장 가능성이 있어야 장기적인 성장이 가능합니다.

✔ 시스템화 + 표준화 + 자동화 가능



"대박보다 망하지 않는 것이 먼저입니다"

안정적인 수익 구조를 먼저 만들고, 그 위에서 성장을 추구하세요



이런 창업은 하지 마세요

위험한 창업 패턴 3가지를 확인하고 피하세요

창업메이트

2026.03.30

1

트렌드만 보고 시작

유행이 지나면 끝나는 사업은 지속 가능성이 없습니다. **단기 트렌드**에 기반한 창업은 6개월 내 폐업 가능성이 80%입니다.

예: 핫한 디저트 카페, 인스타 감성 공방 등

하지 마세요

2

자본 없이 대출로만 시작

이자에 놀립니다. 대출 이자가 매출의 20% 이상을 차지하면 손익분기점을 넘기 어렵습니다.

예: 5천만원 대출로 시작하는 프랜차이즈, 무리한 리스 계약

위험합니다

3

경험 없이 큰 규모로 시작

실패 비용이 큼니다. 경험 없이 대규모 매장을 오픈하면 초기 투자금을 회수하지 못할 위험이 큼니다.

예: 100평 이상 매장, 10명 이상 직원 고용, 고가 장비 투자

실패 비용이 큼니다



이건 창업이 아니라 도박입니다

위험한 선택은 당신의 자산과 미래를 망칠 수 있습니다. 전문가와 상담하세요.



혼자 판단하지 마세요

내 상황을 정확히 분석하고 전문가와 함께 점검하세요

창업메이트
2026.03.30



내 상황을 정확히 분석해야 합니다

자본, 경험, 역량에 맞는 창업 아이템을 선택하는 것이 성공의 첫걸음입니다



전문가와 함께 점검하세요

200+ 성공 사례를 보유한 전문가가 1:1로 상황을 분석해드립니다



무료 1:1 상담 신청

관심업종/예산/지역/희망시기 문자로 보내주시고 무료 상담을 받아보세요



"당신의 창업, 함께 점검하겠습니다"

신뢰할 수 있는 파트너가 되어 드리겠습니다

▶ 무료 상담 신청

관심 업종

예산

지역

창업 희망 시기

✓ 상담 문의 010-5533-2823

🔒 개인정보는 안전하게 보호됩니다