SIXTH AVENUE HOSPITALITY

2027 매출 전망

2027년 1월 ~ 12월. 8개 브랜드, 13개 매장에서 **매출 $53.1M**. 현재 매출 수준보다 10% 높습니다.

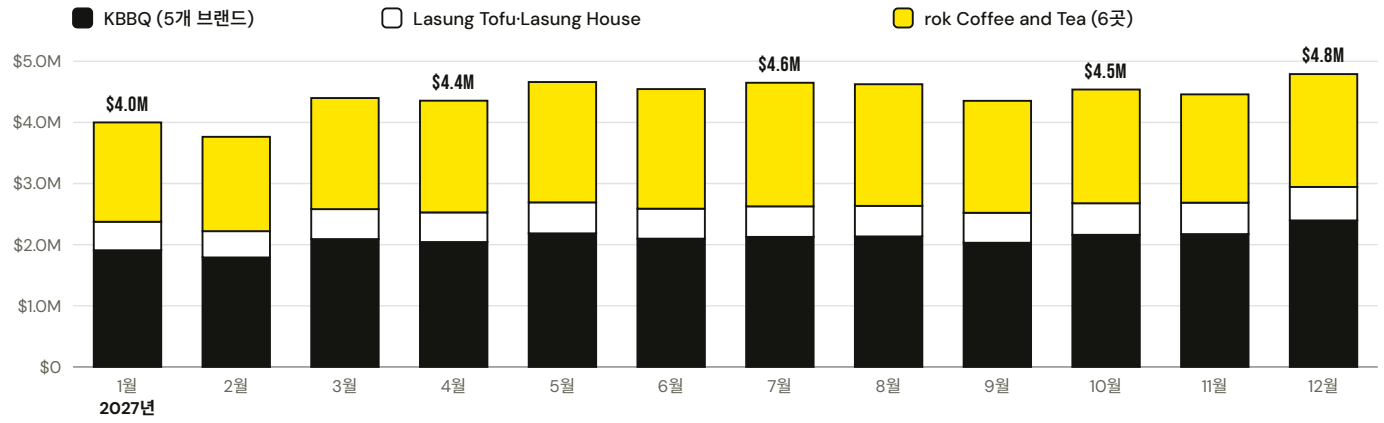
작성 Harry Park · 2026년 10월 7일 · 예시 전망

$53.1M	+$4.94M	$720K	6.9X	$5.16M	13
2027년 매출	**마케팅으로 늘어나는 매출**	**마케팅 예산**	**예산 $1당 추가 매출**	**배달 플랫폼 매출**	**매장**
현재 매출 수준: $48.2M	현재 수준 대비 +10%	매출의 1.4%	전 채널	매출의 10%	8개 브랜드

01 요약

한 장 요약

결과	2027년 매출 **$53.1M** (현재 매출 수준 $48.2M). 마케팅 예산 **$720K**(매출의 1.4%)로 $4.94M를 추가합니다.
핵심	**매장을 먼저 채우고, 배달을 키웁니다.** 매출의 82%가 매장에서 발생하므로 Meta, Google, Influencer Relations로 방문을 늘립니다. 배달 플랫폼 매출은 Lasung과 rok을 중심으로 $3.99M에서 $5.16M로 키웁니다.
계산 방식	현재 매출(매장별 하루 평균 × 일수 × 시즌성)은 그대로 유지한다고 보고, 성장은 마케팅에서만 계산했습니다: 채널별 예산 × 예산 $1당 추가 매출.
조건	예산은 KPI 목표가 유지될 때만 매달 증액합니다 (05).

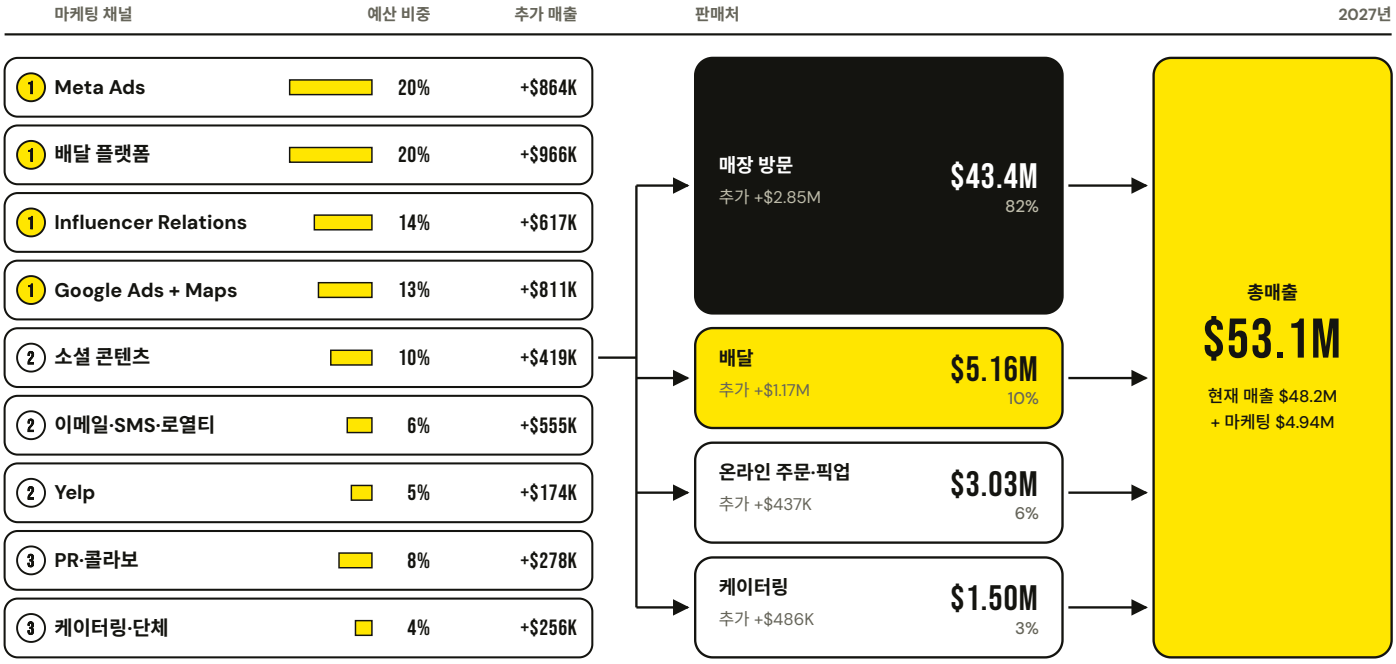


브랜드 그룹별 월매출. KBBQ는 12월, rok은 여름이 성수기입니다.

확인이 필요한 가정 rok 5·6번째 매장의 하루 매출 (각 $8,000) · 배달, 온라인 주문, 케이터링 매출 비중 · 마케팅 예산과 채널별 배분 · 채널별 예산 $1당 추가 매출

02 세일즈 플로우

채널이 함께 작동하는 방식



예산 비중은 마케팅 예산 $720K 기준입니다. 추가 매출은 각 채널이 현재 매출 위에 더하는 금액입니다. 원 안의 숫자는 우선순위입니다. 1은 예산을 먼저 배정하는 채널, 2는 1이 목표를 지킬 때 확대하는 채널, 3은 그 뒤를 따르는 채널입니다. 배달 매출은 플랫폼 수수료 차감 전 금액입니다.

03 매출 전망

전망 수치

브랜드별·분기별 매출

	1Q27	2Q27	3Q27	4Q27	2027	비중
Quarters BBQ	$2.28M	$2.49M	$2.47M	$2.63M	**$9.87M**	19%
Origin KBBQ	$1.11M	$1.21M	$1.21M	$1.29M	**$4.83M**	9%
Moohan AYCE KBBQ	$1.20M	$1.31M	$1.30M	$1.39M	**$5.19M**	10%
Sandeomi Hamjipark	$792K	$868K	$864K	$925K	**$3.45M**	6%
Marinate KBBQ	$404K	$453K	$457K	$493K	**$1.81M**	3%
Lasung Tofu	$852K	$906K	$909K	$964K	**$3.63M**	7%
Lasung House	$535K	$574K	$579K	$616K	**$2.30M**	4%
rok Coffee and Tea (6곳)	$4.98M	$5.75M	$5.84M	$5.48M	**$22.1M**	42%
총매출	**$12.2M**	**$13.6M**	**$13.6M**	**$13.8M**	**$53.1M**	**100%**
이 중 현재 매출 (유지 가정)	*$11.3M*	*$12.4M*	*$12.3M*	*$12.2M*	***$48.2M***	*91%*
이 중 마케팅으로 늘어나는 매출	*$826K*	*$1.20M*	*$1.36M*	*$1.55M*	***$4.94M***	*9%*
마케팅 예산	**$157K**	**$179K**	**$184K**	**$200K**	**$720K**	
예산 $1당 추가 매출	5.26배	6.70배	7.40배	7.76배	**6.86배**	

판매처별 매출

	1Q27	2Q27	3Q27	4Q27	2027	비중
매장 방문 (홀·워크인)	$10.0M	$11.1M	$11.1M	$11.2M	**$43.4M**	82%
배달 플랫폼	$1.14M	$1.32M	$1.35M	$1.36M	**$5.16M**	10%
자체 온라인 주문·픽업	$681K	$775K	$789K	$784K	**$3.03M**	6%
케이터링·단체 주문	$316K	$376K	$394K	$417K	**$1.50M**	3%
배달 매출 (플랫폼 수수료 차감 후)	*$888K*	*$1.03M*	*$1.05M*	*$1.06M*	***$4.03M***	

매출은 할인, 세금, 팁 제외 전 금액입니다. 배달 플랫폼 수수료는 평균 약 22%로 가정했고, 마지막 행이 수수료를 뺀 금액입니다. 월별 수치는 부록에 있습니다.

시나리오

시나리오	조건	2027년 매출	예산	추가 매출	$1당
기본 전망	**본 문서의 전망**	**$53.1M**	**$720K**	**+$4.94M**	**6.86배**
예산 절반	모든 채널 예산을 절반으로 축소	$50.8M	$360K	+$2.65M	7.35배
보수	모든 채널의 예산 $1당 추가 매출 30% 하락	$51.7M	$720K	+$3.46M	4.80배
마케팅 없음	*현재 매출 유지*	*$48.2M*	–	–	–

04 채널별 계획

9개 채널별 계획

채널마다 역할 하나, 실행 계획 세 가지, 관리 KPI를 정리했습니다.

Meta Ads

전 브랜드의 신규 방문을 만드는 중심 채널

$144K	+$864K	6.0X
예산	추가 매출	$1당

- 매장별 캠페인, 반경 3~5마일 타기팅
- 크리에이터·고객 영상을 광고 소재로 우선 사용
- 신규 오픈, 신메뉴, 12월에 예산 집중

KPI 매장 방문당 비용, 길찾기 요청 수, 예산 $1당 추가 매출

Google Ads + Maps

이미 식당을 찾고 있는 수요를 매출로 전환

$94K	+$811K	8.7X
예산	추가 매출	$1당

- 전 매장 Google Business Profile 관리: 사진, 메뉴, 영업시간, 주간 게시물
- 'Korean BBQ near me', 'matcha', 브랜드명 검색·지도 광고
- 모든 리스팅에 예약·온라인 주문 링크 연결

KPI 길찾기 요청, 전화, 지도 조회 수, 평점과 리뷰 수

배달 플랫폼

DoorDash, Uber Eats, Grubhub. 가장 빠르게 키울 판매처이며 Lasung과 rok이 중심

$144K	+$966K	10%
예산	추가 매출	2027년 매출 비중

- 매장·시간대별 앱 내 광고와 첫 주문 프로모션
- 배달 전용 메뉴 구성: 세트, 콤보, 전 메뉴 사진
- 주문량 기준 수수료 재협상, 포장 기준 유지

KPI 배달 매출, 수수료 차감 후 매출, 주문 평점, 재주문율

Influencer Relations

초대 크리에이터가 신뢰, 도달, 광고 소재를 공급

$101K	+$617K	6.1X
예산	추가 매출	$1당

- 마이크로 크리에이터 식사 초대, 게시 합의 후 진행. 월 약 56건
- 신규 오픈·신메뉴에는 대형 크리에이터, 광고 사용권 포함
- 성과 좋은 영상은 Meta·TikTok 광고로 재사용

KPI 게시 수, 조회 수, 조회 1,000회당 비용, 프로모 코드 사용 수

소셜 콘텐츠

TikTok·Instagram, 인하우스 제작

$72K	+$419K	5.8X
예산	추가 매출	$1당

- 8개 브랜드 통합 콘텐츠 캘린더, 브랜드당 주 3~5개 영상
- 촬영하기 좋은 신메뉴·한정 메뉴 기획
- 고객 영상은 허락을 받아 리포스트

KPI 조회 수, 저장 수, 프로필 방문, 주문·예약 링크 클릭

이메일·SMS·로열티

고객을 다시 오게 하는 채널. 비용이 가장 낮은 매출

$43K	+$555K	61,311
예산	추가 매출	회원 (27.12)

- Toast 기반 전 브랜드 통합 로열티, 결제 시·QR로 가입
- 자동 메시지: 가입 환영, 생일, 마지막 방문 30일 후
- 브랜드 간 교차 혜택: KBBQ 고객을 rok으로, rok 고객을 Lasung으로

KPI 회원 수, 재방문율, 메시지당 매출

Yelp

LA에서 KBBQ를 고를 때 여전히 많이 쓰는 플랫폼

$36K	+$174K	4.8X
예산	추가 매출	$1당

- 평점 4.0 이상 매장만 광고 집행
- 모든 리뷰에 24시간 안에 답변
- 전 매장 사진과 메뉴 최신 유지

KPI 평점, 리뷰 수, 페이지 조회, 리드 (전화·길찾기)

PR·콜라보

브랜드를 화제로 만드는 언론 노출과 파트너십

$58K	+$278K	4.8X
예산	추가 매출	$1당

- 신규 오픈·신규 콘셉트는 Eater LA, The Infatuation, LA Times 대상 PR
- 연 2~3회 브랜드 콜라보, 한정 메뉴와 함께 진행
- 커뮤니티 행사: LA 한인축제, 지역 스포츠·K-pop 연계

KPI 언론 노출 수, 콜라보 매출, 신규 팔로워

케이터링·단체

오피스, 행사, 단체의 대량 주문

$29K	+$256K	3,339
예산	추가 매출	주문 수 (2027)

- 그룹 통합 케이터링 메뉴와 주문 폼 (브랜드별)
- 매장 인근 오피스·스튜디오 대상 영업
- KBBQ 브랜드 단체 예약 패키지

KPI 주문 수, 주문당 금액, 재주문 고객 수

05 KPI

KPI 설정과 추적

설정, 추적, 실행의 세 단계입니다. 각 KPI 목표는 모델의 해당 월 입력값이고, 모든 매장과 채널을 하나의 대시보드에서 추적하며, 정해진 규칙에 따라 목표 달성 여부를 예산 조정으로 연결합니다.

1. 설정: 모든 목표는 모델의 입력값

KPI	27.03	27.06	27.12	미달 시 조치
매출 (월, 전 브랜드)	$4.40M	$4.55M	$4.79M	남은 기간 재전망
현재 매출 대비 성장률	+7.9%	+10.6%	+13.4%	어느 브랜드·채널이 미달인지 확인
예산 $1당 추가 매출	5.88배	7.00배	7.84배	목표 대비 15% 미달 시 다음 증액 보류
배달 매출 (월)	$416K	$448K	$469K	메뉴, 사진, 평점, 프로모션 순으로 점검
배달 매출 비중	9.5%	9.9%	9.8%	운영 시간과 조리 시간 점검
Google 평점 (전 매장)	4.5+	4.5+	4.5+	4.3 미만 매장은 광고 중단, 원인 해결
리뷰 답변 시간	24시간	24시간	24시간	미답변 리뷰 매일 알림
로열티 회원 수	31,222	40,640	61,311	가입 혜택과 결제 시 안내 테스트
인플루언서 게시 (월)	51	58	67	합의한 게시를 지키지 않은 크리에이터는 재초대 중단
케이터링·단체 주문 (월)	259	287	327	영업 리스트와 메뉴 가격 점검

2. 추적: 모든 매장과 채널을 하나의 대시보드로

채널	데이터 출처	추적 방법
매장 매출, 온라인 주문, 로열티	Toast POS API	매장·일·시간대별 매출, 주문 수, 고객 수, 객단가. 로열티 가입과 재방문
배달 플랫폼	DoorDash, Uber Eats, Grubhub 머천트 리포트	매장별 매출, 수수료, 광고비, 주문 평점, 재주문
Meta Ads, Google Ads	광고 API	매장·캠페인별 광고비를 같은 주의 매장 매출, 길찾기 요청과 대조
Google Maps, Yelp	Google Business Profile API, Yelp 리포트	평점, 리뷰 수, 길찾기 요청, 전화. 부정 리뷰는 답변 대상으로 표시
API가 없는 채널: 인플루언서, PR, 콜라보, 케이터링 영업, 매장 QR	**고유 프로모 코드·QR, Toast에서 수집**	크리에이터·파트너·캠페인마다 코드 1개 발급. Toast가 결제에 코드를 기록해 출처별 매출을 집계

모든 데이터는 하나의 대시보드에 연결해, 매장별 KPI 목표 대비 실적을 매일 갱신합니다.

3. 실행: KPI를 성장으로 연결하는 규칙

예산 조정 규칙

- **증액.** 채널의 추가 매출이 2주 연속 목표 이상이면 최대 20% 증액
- **유지·감액.** 목표 미달 시 예산 유지, 소재·혜택 교체. 2주간 30% 이상 미달하면 30% 감액
- **매장별.** 피크 시간에 이미 만석인 매장보다 좌석 여유가 있는 매장으로 예산 이동

점검 주기

- **주간.** 매장별 매출 대비 목표, 채널별 예산, 평점과 미답변 리뷰
- **월간.** 실적으로 해당 월을 교체하고 남은 기간 재전망
- **분기.** 예산 $1당 추가 매출과 시즌성을 실제 데이터로 재설정

리스크

- **기여도 측정.** 매장 매출은 광고와 1:1로 연결되지 않음. 프로모 코드와 매장 단위 테스트로 추정치를 검증
- **배달 마진.** 약 22%가 플랫폼 수수료. 수수료 차감 후에도 이익이 남는 메뉴·매장만 확대
- **좌석 한계.** KBBQ 매장은 피크 시간 좌석이 한정되어, 성장은 비피크 시간대에서 만들어야 함

부록

A 월별 상세

합계, 브랜드별, 채널별, 매장별 수치입니다.

주요 가정

- 현재 매출: 매장별 하루 평균 × 해당 월 일수 × 시즌성, 2027년 내내 유지. 신규 오픈·폐점 미반영
- 11개 매장의 하루 평균 매출은 제공받은 수치이며, rok 5·6번째 매장은 각 $8,000로 가정
- 현재 매출 구성 (매장 / 온라인·픽업 / 배달 / 케이터링): KBBQ 93 / 2 / 3 / 2%, Lasung 70 / 10 / 17 / 3%, rok 78 / 8 / 12 / 2%
- 마케팅 예산은 1월 월 $50K에서 12월 월 $72K로 증가. 브랜드별 배분: rok 40%, Quarters BBQ 15%, 나머지 각 6~9%
- 예산 $1당 추가 매출은 채널이 자리 잡으면서 상승 (예: Meta 4 → 7, Google 6 → 10, 배달 광고 4.5 → 7.5, 로열티 8 → 16)
- 배달 수수료 평균 22%. 인플루언서 게시 1건 $150 (식사 제공 + 보수). 케이터링 주문 1건 $450. 로열티: 시작 25,000명, 고객의 1.5% 가입

합계

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	2027
총매출	**$4.00M**	**$3.76M**	**$4.40M**	**$4.35M**	**$4.66M**	**$4.55M**	**$4.65M**	**$4.63M**	**$4.35M**	**$4.54M**	**$4.46M**	**$4.79M**	**$53.1M**
현재 매출 (유지 가정)	$3.77M	$3.49M	$4.07M	$3.99M	$4.26M	$4.11M	$4.20M	$4.17M	$3.90M	$4.06M	$3.95M	$4.23M	**$48.2M**
마케팅으로 늘어나는 매출	$227K	$275K	$324K	$362K	$403K	$434K	$448K	$460K	$454K	$476K	$513K	$564K	**$4.94M**
마케팅 예산	**$50K**	**$52K**	**$55K**	**$57K**	**$60K**	**$62K**	**$62K**	**$62K**	**$60K**	**$62K**	**$66K**	**$72K**	**$720K**
매장 방문 (홀·워크인)	$3.31M	$3.10M	$3.62M	$3.57M	$3.82M	$3.71M	$3.79M	$3.77M	$3.54M	$3.70M	$3.63M	$3.91M	**$43.4M**
배달 플랫폼	$367K	$356K	$416K	$420K	$451K	$448K	$460K	$457K	$432K	$446K	$441K	$469K	**$5.16M**
자체 온라인 주문·픽업	$223K	$211K	$247K	$248K	$265K	$262K	$269K	$268K	$252K	$260K	$254K	$270K	**$3.03M**
케이터링·단체 주문	$100K	$99K	$116K	$119K	$129K	$129K	$133K	$134K	$128K	$134K	$136K	$147K	**$1.50M**
로열티 회원 수 (월말)	26,806	28,695	31,222	33,977	37,216	40,640	44,420	48,096	51,410	54,784	57,962	61,311	**61,311**
인플루언서 게시	47	49	51	53	56	58	58	58	56	58	62	67	**672**
케이터링·단체 주문	223	220	259	264	286	287	295	297	284	298	301	327	**3,339**

브랜드별

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	2027
Quarters BBQ	$755K	$706K	$824K	$804K	$859K	$823K	$835K	$836K	$796K	$846K	$849K	$937K	**$9.87M**
Origin KBBQ	$366K	$344K	$401K	$393K	$419K	$403K	$409K	$410K	$390K	$415K	$417K	$460K	**$4.83M**
Moohan AYCE KBBQ	$395K	$371K	$432K	$423K	$451K	$433K	$439K	$440K	$419K	$446K	$448K	$494K	**$5.19M**
Sandeomi Hamjipark	$261K	$245K	$286K	$280K	$300K	$288K	$292K	$293K	$279K	$297K	$299K	$329K	**$3.45M**
Marinate KBBQ	$131K	$126K	$147K	$145K	$156K	$152K	$154K	$155K	$148K	$157K	$159K	$176K	**$1.81M**
Lasung Tofu	$287K	$264K	$302K	$295K	$310K	$300K	$305K	$306K	$299K	$315K	$314K	$335K	**$3.63M**
Lasung House	$179K	$166K	$190K	$187K	$196K	$191K	$194K	$195K	$191K	$201K	$201K	$215K	**$2.30M**
rok Coffee and Tea	$1.63M	$1.54M	$1.82M	$1.83M	$1.97M	$1.96M	$2.02M	$1.99M	$1.83M	$1.86M	$1.77M	$1.85M	**$22.1M**
총매출	**$4.00M**	**$3.76M**	**$4.40M**	**$4.35M**	**$4.66M**	**$4.55M**	**$4.65M**	**$4.63M**	**$4.35M**	**$4.54M**	**$4.46M**	**$4.79M**	**$53.1M**

채널별

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	2027
Meta Ads: 예산	**$10K**	**$10K**	**$11K**	**$11K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$13K**	**$14K**	**$144K**
Meta Ads: 추가 매출	$40K	$49K	$57K	$64K	$71K	$76K	$78K	$80K	$79K	$83K	$89K	$98K	**$864K**
배달 플랫폼: 예산	**$10K**	**$10K**	**$11K**	**$11K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$12K**	**$13K**	**$14K**	**$144K**
배달 플랫폼: 추가 매출	$45K	$56K	$66K	$73K	$81K	$86K	$88K	$89K	$87K	$91K	$98K	$107K	**$966K**
Influencer Relations: 예산	**$7.0K**	**$7.3K**	**$7.7K**	**$8.0K**	**$8.4K**	**$8.7K**	**$8.7K**	**$8.7K**	**$8.4K**	**$8.7K**	**$9.2K**	**$10K**	**$101K**
Influencer Relations: 추가 매출	$28K	$34K	$40K	$45K	$50K	$54K	$56K	$58K	$57K	$60K	$65K	$72K	**$617K**
Google Ads + Maps: 예산	**$6.5K**	**$6.8K**	**$7.2K**	**$7.4K**	**$7.8K**	**$8.1K**	**$8.1K**	**$8.1K**	**$7.8K**	**$8.1K**	**$8.6K**	**$9.4K**	**$94K**
Google Ads + Maps: 추가 매출	$39K	$47K	$54K	$60K	$67K	$71K	$73K	$75K	$74K	$77K	$83K	$91K	**$811K**
소셜 콘텐츠: 예산	**$5.0K**	**$5.2K**	**$5.5K**	**$5.7K**	**$6.0K**	**$6.2K**	**$6.2K**	**$6.2K**	**$6.0K**	**$6.2K**	**$6.6K**	**$7.2K**	**$72K**
소셜 콘텐츠: 추가 매출	$20K	$24K	$27K	$31K	$34K	$37K	$38K	$39K	$38K	$40K	$44K	$48K	**$419K**
이메일·SMS·로열티: 예산	**$3.0K**	**$3.1K**	**$3.3K**	**$3.4K**	**$3.6K**	**$3.7K**	**$3.7K**	**$3.7K**	**$3.6K**	**$3.7K**	**$4.0K**	**$4.3K**	**$43K**
이메일·SMS·로열티: 추가 매출	$24K	$29K	$35K	$40K	$45K	$49K	$51K	$52K	$52K	$55K	$59K	$65K	**$555K**
Yelp: 예산	**$2.5K**	**$2.6K**	**$2.8K**	**$2.9K**	**$3.0K**	**$3.1K**	**$3.1K**	**$3.1K**	**$3.0K**	**$3.1K**	**$3.3K**	**$3.6K**	**$36K**
Yelp: 추가 매출	$8.8K	$10K	$12K	$13K	$14K	$15K	$16K	$16K	$16K	$16K	$18K	$19K	**$174K**
PR·콜라보: 예산	**$4.0K**	**$4.2K**	**$4.4K**	**$4.6K**	**$4.8K**	**$5.0K**	**$5.0K**	**$5.0K**	**$4.8K**	**$5.0K**	**$5.3K**	**$5.8K**	**$58K**
PR·콜라보: 추가 매출	$12K	$15K	$18K	$20K	$22K	$24K	$25K	$26K	$26K	$27K	$30K	$33K	**$278K**
케이터링·단체: 예산	**$2.0K**	**$2.1K**	**$2.2K**	**$2.3K**	**$2.4K**	**$2.5K**	**$2.5K**	**$2.5K**	**$2.4K**	**$2.5K**	**$2.6K**	**$2.9K**	**$29K**
케이터링·단체: 추가 매출	$10K	$13K	$15K	$18K	$20K	$22K	$23K	$24K	$24K	$26K	$28K	$31K	**$256K**

매장별

매장	하루 평균 매출	연 환산	2027년 현재 매출 (시즌성 반영)
Quarters BBQ	$25K	$9.12M	$9.13M
Origin KBBQ	$12K	$4.38M	$4.38M
Moohan AYCE KBBQ	$13K	$4.75M	$4.75M
Sandeomi Hamjipark	$8.5K	$3.10M	$3.10M
Marinate KBBQ	$4.0K	$1.46M	$1.46M
Lasung Tofu	$9.0K	$3.29M	$3.29M
Lasung House	$5.5K	$2.01M	$2.01M
rok Coffee and Tea, Olympic Koreatown	$11K	$4.01M	$4.02M
rok Coffee and Tea, Wilshire Koreatown	$7.0K	$2.56M	$2.56M
rok Coffee and Tea, Studio City	$12K	$4.38M	$4.38M
rok Coffee and Tea, Silver Lake	$9.0K	$3.29M	$3.29M
rok Coffee and Tea, 5번째 매장 (가정)	$8.0K	$2.92M	$2.92M
rok Coffee and Tea, 6번째 매장 (가정)	$8.0K	$2.92M	$2.92M