

위기에 빠진 몽랩의 매출 향상 방안

살아나라 몽랩몽랩

01

상황 인식

현재, 몽랩은 ?
#몽랩

현재, 몽랩은 ?

2021년, 몽랩 이용자 수 감소

-> 인건비 감당 어려워짐 + 쉬는 날 多

-> 장사 X (2022년 현재)

“ #몽랩

☑ 위치 : 한양대학교 에리카(ERICA) 캠퍼스 경상대학 1층

☑ 오픈일 : 2017년 3월 27일

☑ 몽랩의 의미 : 한자 '꿈몽(夢)'과 '실험실(Laboratory)'의 합성어로, '꿈을 이루는 공간'을 의미

☑ 몽랩 오픈 취지

1) "카페 몽랩에 들어오는 모든 구성원이 행복했으면 좋겠다."

2) "학교의 자랑거리가 될 수 있는 장소가 되기를 소망한다."

”

[출처] <http://www.newshyu.com/news/articleView.html?idxno=112443>

02

문제 정의

" 매출 감소로 몽랩이 장사를 접게 되는 지경에 이르렀다 "

- 2021년 몽랩의 매출 감소 원인은 무엇일까? (몽랩 이용자 수가 줄어든 이유)

1. 코로나19 관련 지침으로 인한 몽랩 방문자 감소

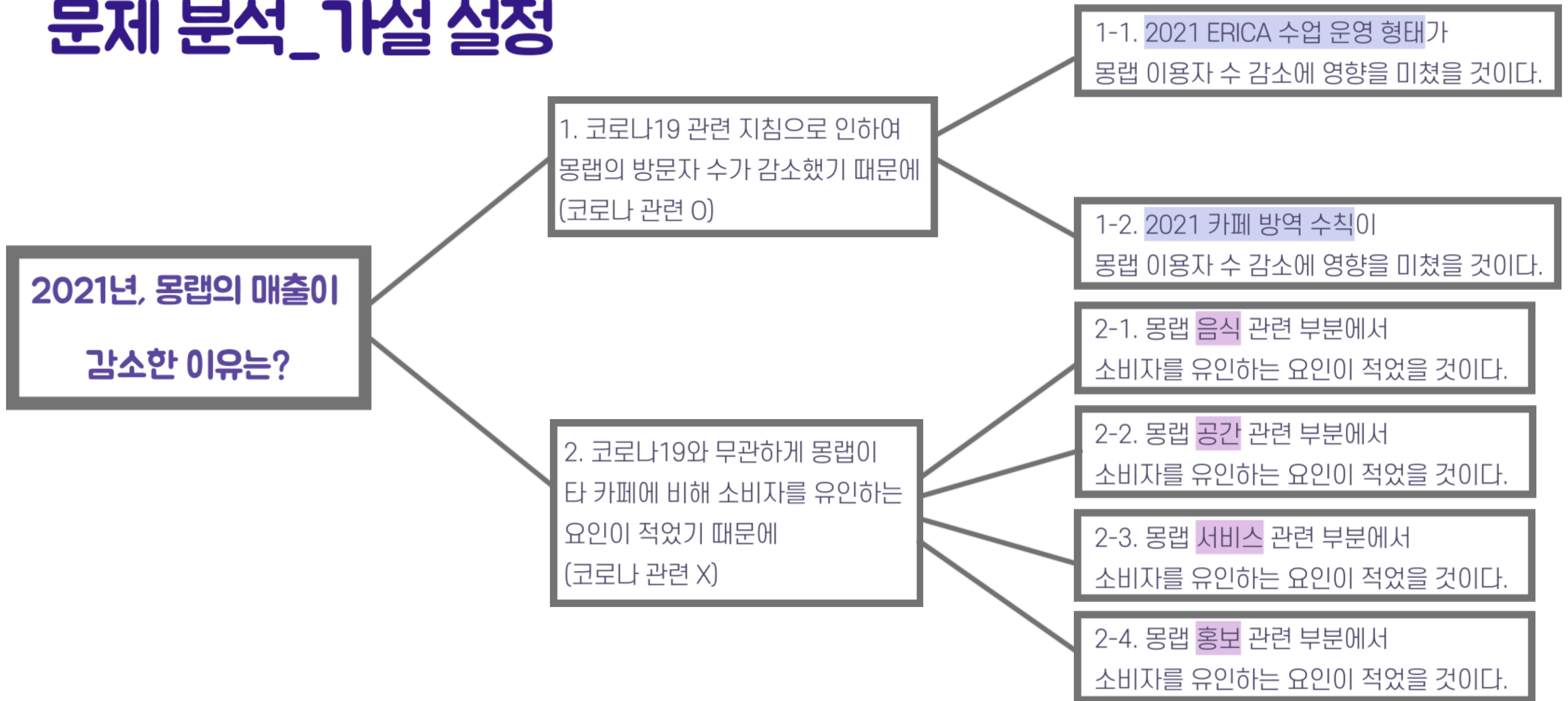
2. 코로나19와 무관하게 몽랩 이용자를 유인하는 요인 부재

03

문제 분석

문제 분석_가설 설정
문제 분석_가설 검토
문제 분석_결론

문제 분석_가설 설정



1. 코로나19 관련 지침으로 인한 몽랩 방문자수 감소

코로나19로 생겨난 지침으로 인해 사람들의 삶의 패턴과 마인드가 변했으며, 이는 몽랩의 방문자 수가 감소하는 데 영향을 미침

☑ 소비자(학교 구성원) 관련 지침 (2021년)

2021학년도 ERICA 수업 운영 형태

☑ 공급자(카페 '몽랩') 관련 지침 (2021년)

2021 카페 방역수칙

2021학년도 2학기 ERICA 학부 수업운영 안내

구분	거리두기 단계	1단계 ~ 2단계			2.5단계	3단계
	이론실습 구분	수강제한인원 30명 이하	수강제한인원 30명 이상	수강제한인원 41명 이상		
수업	이론	대면 수업 필수	원격/병행 선택 (필요시, 대면 가능)	원격 수업	원격 수업 *불가피한 경우 대면	원격 수업
	이론실습	대면 수업 필수	이론: 원격/병행 선택 (필요시, 대면 가능) 실습: 대면 수업	이론: 원격 수업 실습: 대면 수업		
	IC+PBL	대면 수업 필수	이론: 원격/병행 선택 (필요시, 대면 가능) 실습/팀활동: 대면 수업	이론: 원격 수업 실습/팀활동: 대면 수업		
	실험실습	대면 수업				
시험	중간시험 기말시험	대면 시험 원칙			원격 시험 *불가피한 경우 대면	원격 시험

*2021학년도 2학기 수업형태(수강편람에 공지)는 HYU 거리두기 1~2단계를 기준으로 하며,
교과목별 수업형태는 수강편람 오픈 시(2021.07.26. 월요일 오후 5시 이후) 공지됨
*학기 중 코로나19 감염증 거리두기 단계가 변경될 시 위 표에 따라 수업형태를 변경함.

2021. 06. 22.

2021.03.23. 질병관리청

안녕하세요!
우리 매장의 동시 이용 가능한 인원은
사회적 거리 두기 단계에서는
최대 명입니다.

카페·식당에서의
생활방역수칙

★ 코로나19 증상 있으면 출입하지 않기
주요증상: 발열, 기침, 호흡곤란, 오한, 두통, 인후통, 후각·미각 소실 등

★ 출입자 명부 QR 코드, 한시전화 등 작성하기

★ 식사나 음료 섭취 전후 항상 마스크 착용하고,
식사 중 대화 자제하기

★ 가급적 짧게 머무르기

★ 테이블 간 1m 거리 두기가 안 되어 있거나
칸막이가 없다면 좌석 / 테이블 한 칸 띄어 앉기

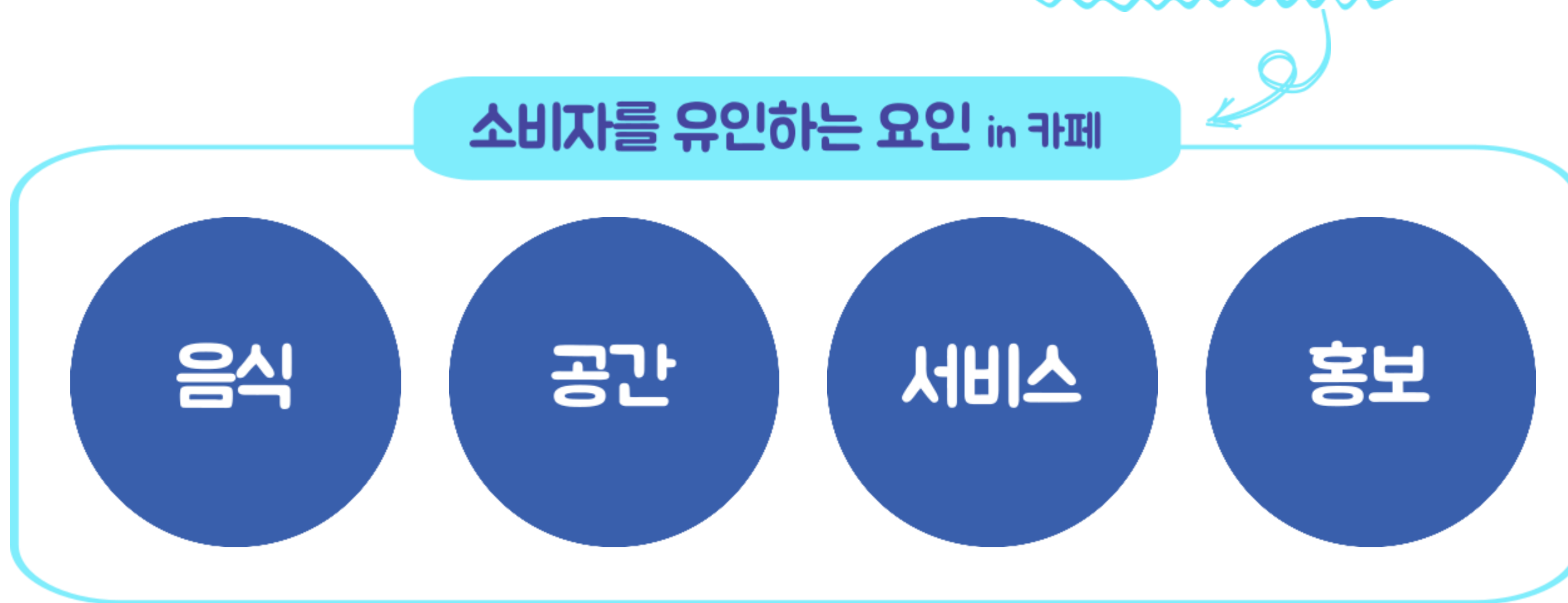
! 관리자의 수칙준수 요구에도 불구하고 방역지침을 지키지 않은 경우 단장을 요구하거나 방역당국에 신고할 수 있음
사회적 거리두기 단계에 따라 동시이용 가능한 인원과 자제할 마스크 착용 의무를 시설 장소 등이
다를 수 있으므로 코로나19 홈페이지(cov.mohw.go.kr)에서 확인하기

[출처] <https://sw-ke.facebook.com/HanyangUniversityErica/photos/pcb.2645969469037031/2645969045703740/?type=3&theater>

[출처] https://kdca.go.kr/gallery.es?mid=a20503020000&bid=0003&b_list=9&act=view&list_no=145032&nPage=15&vlist_no_npage=27&keyField=&keyWord=&orderby=

2. 코로나19와 무관하게 몽랩이 소비자를 유인하는 요인 부재

몽랩이 학교 근처 카페(모모커피, 스타벅스 등) 및 교내 카페(BLUEPOT, 오가다 등)에 비해 소비자를 유인할 만한 요인 부족 -> 경쟁 열위에 놓임



- * '접근성'도 소비자를 유인하는 요인에 포함되나, 몽랩은 캠퍼스 정문과 가까워 접근성이 좋다고 판단할 수 있음
- => 매출 감소의 원인으로 보기 힘들
- => 몽랩의 매출 감소 원인을 분석할 때 고려 사항 X

문제 분석_가설 검토 (몽랩 이용자 3명과 인터뷰 진행)

2021년 몽랩의 매출이 감소한 이유에 대해 내가 세운 가설이 맞는지 확인 및 몽랩에 대한 정보 수집을 위해 몽랩 이용자 3명과 인터뷰를 진행함.
(* 인터뷰 진행 방식: 카카오톡 1:1 오픈채팅)

A

〈몽랩 이용 정도〉
코로나 이전: 한 달에 2~3번
코로나 이후: 이용 X

B

〈몽랩 이용 정도〉
2021년: 한 달에 4번

C

〈몽랩 이용 정도〉
2021년: 한 달에 10~12번

문제 분석_가설 검토

1. 코로나19 관련 지침으로 인한 몽랩 방문자 수 감소

1-1.

2021 ERICA 수업 운영 형태가 몽랩 이용자 수 감소에 영향을 미쳤을 것이다.

비대면 수업 형태와 몽랩의 관련성에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 수업이 비대면으로 진행돼서 학교에 들어올 일이 없었고, 2년 동안 학교가 닫혀있어서 경상대는 물론 몽랩 자체를 가지 않은 기간이 오래되어 올해 대면수업 진행 후에도 몽랩이라는 선택지가 머릿속에서 지워진 느낌이다. "

B : " 몽랩은 주로 공강이나 팀플, 대면수업 전에 들리는 곳이었었는데 수업이 비대면으로 진행되니 갈 일이 없어져 매출이 떨어진 것 같다. "

C : " 대면수업이 혹 줄었으니 당연히 단과대에 사람도 없었다. 팀플이나 개인 과제를 굳이 학교에 와서 하는 사람은 거의 없기 때문인 것 같다. "

* 인터뷰 내용 中 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분의 답변을 통해 코로나로 인해 수업이 비대면으로 진행돼서 몽랩의 이용자 수가 감소했음을 알 수 있음.

-> 1-1 가설 성립 O (2021년 기준)

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 수업 운영 형태에 있었다고 볼 수 있다. "

But, 몽랩이 재영업을 하게 될 시점은 빨라도 2022년 2학기

-> 대부분 대면수업으로 진행될 것이기 때문에 해결책을 제시할 때 1-1은 고려해야 할 부분이 아니다 !

문제 분석_가설 검토

1. 코로나19 관련 지침으로 인한 몽랩 방문자 수 감소

1-2.

2021 카페 방역 수칙이
몽랩 이용자 수 감소에 영향을
미쳤을 것이다.

2021 카페 방역 수칙과 몽랩의 관련성에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 코로나 후에는 경상대 출입을 하지 않아 몽랩을 이용하지 못했다. " -> 2021년 몽랩 방문 X

B : " 전화체크인은 했지만 백신여부는 확인 안 했다. (전화체크인을 하면서) 불편함을 느끼지 않았다. "

C : " 전화체크인이 있었어도 하라고 말도 없었고, 그 누구도 체크해주지 않아서 그냥 다들 안 하는 분위기였다. 카페 방역 수칙(마스크 착용 의무화, 띄어 앉기, 대화 자제 등) 때문에 불편했다. "

* 인터뷰 내용 中 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분 중 A는 작년에 몽랩 방문 경험이 없어 알 수 있는 정보가 없고, B는 전화체크인을 하는 것에 불편함을 느끼지 않았고, C는 카페 방역 수칙 때문에 불편함을 느낀 것을 통해 카페 방역 수칙이 몽랩의 이용자 수 감소에 영향을 주었다고 명확하게 결론을 내리기는 힘들. (개인마다 차이가 있을 거다)

-> 1-2 가설 성립 △ (2021년 기준)

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 카페 방역 수칙에 있었다고 볼 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다. "

But, 몽랩이 재영업을 하게 될 시점은 빨라도 2022년 2학기

-> 카페 방역 수칙이 더 완화될 것이기 때문에 1-2는 고려해야 할 부분이 아니다!

* 현재(2022년-1학기) : 전화체크인, 백신접종여부 확인 등을 하지 않음.

문제 분석_가설 검토

2. 코로나19와 무관하게 몽랩이 타 카페에 비해 소비자를 유인하는 요인 부재

2-1. 몽랩 음식 관련 부분에서 소비자를 유인하는 요인이 적었을 것이다.

몽랩 음식(메뉴, 가격, 양)에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 메뉴 구성을 변화시키는 방안이 우선적으로 필요하다는 생각은 들지 않는다. " (메뉴)

A : " 특별히 거부감 들 정도로 비싸지도, 놀랄정도로 싸지도 않고 적당한 것 같다. " (가격)

A : " 양이 부족했다고 생각한 적은 없다. " (양)

B : " 적절하다고 생각한다. "

C : " 적당했다. 가격, 메뉴, 양 다 만족한다. "

* 인터뷰 내용 中 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분 모두 몽랩 음식 부분에 대해 만족함.
몽랩 음식 부분(메뉴, 가격, 양)이 더 개선되어야 한다고 답변하지 않음.

-> 2-1 가설 성립 X

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 몽랩 음식 부분에 있다고 보기는 힘들다. "

문제 분석_가설 검토

2. 코로나19와 무관하게 몽랩이 타 카페에 비해 소비자를 유인하는 요인 부재

2-2. 몽랩 공간 관련 부분에서 소비자를 유인하는 요인이 적었을 것이다.

몽랩 공간(좌석, 테이블, 인테리어)에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 전체적으로 어딘가 모르게 웅한 느낌이 든다. 기본적으로 경상대를 비롯한 학교 건물 자체가 찬기가 돌고 목소리가 울리기 쉬운 공간이기 때문에, 이러한 인식이 강해서 몽랩 공간 안에 가서 음료와 디저트를 즐기고 싶다는 생각은 들지 않는 것 같다. 또한 테이블과 의자가 딱딱한 느낌이고, 포근하고 안정적인 느낌이 들지 않는다. "

B : " 팀플이나 간단한 회의, 약속을 위한 장소로 사용할 때가 많아서 4인용 좌석이 조금 더 있었으면 좋겠다. "

C : " 몽랩을 이용하지 않고 그냥 앉아있는 사람들이 많아서 가끔 앉을 자리가 없다. 이때 다른 자리를 찾아야했던 게 좀 불편했다. 그리고 고정되지 않고 움직이는 벽이 있는데, 그게 어떤 용도인지 모르겠고 움직여서 불편했다. "

*인터뷰 내용 中 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분 모두 몽랩 공간에 대해 불평함을 호소함.

-> 2-3 가설 성립 0

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 몽랩 공간 부분에 있다고 할 수 있다. "

문제 분석_가설 검토

2. 코로나19와 무관하게 몽랩이 타 카페에 비해 소비자를 유인하는 요인 부재

2-3. 몽랩 서비스 관련 부분에서 소비자를 유인하는 요인이 적었을 것이다.

몽랩 서비스(친절도, 위생 상태, 음식 나오는 속도)에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 친절하셨던 것 같다. " (친절도)

A : " 위생 문제는 느끼지 못했다. 아주 가끔 테이블에 음료가 한두방울 떨어져있어 따로 휴지로 닦은 기억은 있다. " (위생 상태)

A : " 음식 나오는 속도는 괜찮았다. " (음식 나오는 속도)

B : " 모두 적절했다. "

C : " 가끔 교수님들을 먼저 주시는거 말고는 특별한 점은 없었던 것 같다. "

* 인터뷰 내용 중 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분 모두 몽랩 서비스 부분에 대해 만족함.
C의 경우 교수님들을 먼저 주시는 것에 대해 불만은 없다고 답하였음.

-> 2-3 가설 성립 X

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 몽랩 서비스 부분에 있다고 보기는 힘들다. "

문제 분석_가설 검토

2. 코로나19와 무관하게 몽랩이 타 카페에 비해 소비자를 유인하는 요인 부재

2-4. 몽랩 홍보 관련 부분에서 소비자를 유인하는 요인이 적었을 것이다.

몽랩 홍보에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " (몽랩에서) 이벤트를 한번 했던 기억은 있는데, 구체적으로 무엇이었는지 모르겠고 참여한 적 없다. "

A : " 학생들에게 몽랩의 존재와 역할을 각인시킬 수 있도록 유입을 위한 할인 이벤트 등을 하면 좋을 것 같다. "

A : " (몽랩에서 이벤트를 진행하면 더 자주 방문할 의사가) 완전 많다. "

B : " 정문과 접근성이 좋아서 그 부분을 더 홍보하는게 필요할 것 같다. "

C : " (작년에 이벤트가) 있었던 것 같다. " -> but, 참여 한 적 없다고 답변하였음.

*인터뷰 내용 中 일부

-> 인터뷰에 응해주신 3명의 학우 분의 답변을 통해 몽랩 홍보가 부족하고, 몽랩 홍보가 더 필요하다는 것을 알 수 있음.

-> 2-4 가설 성립 0

=> " 2021년 몽랩의 매출 감소 원인이 몽랩 홍보 부분에 있다고 보기는 힘들다. "

문제 분석_결론



< 결론 >

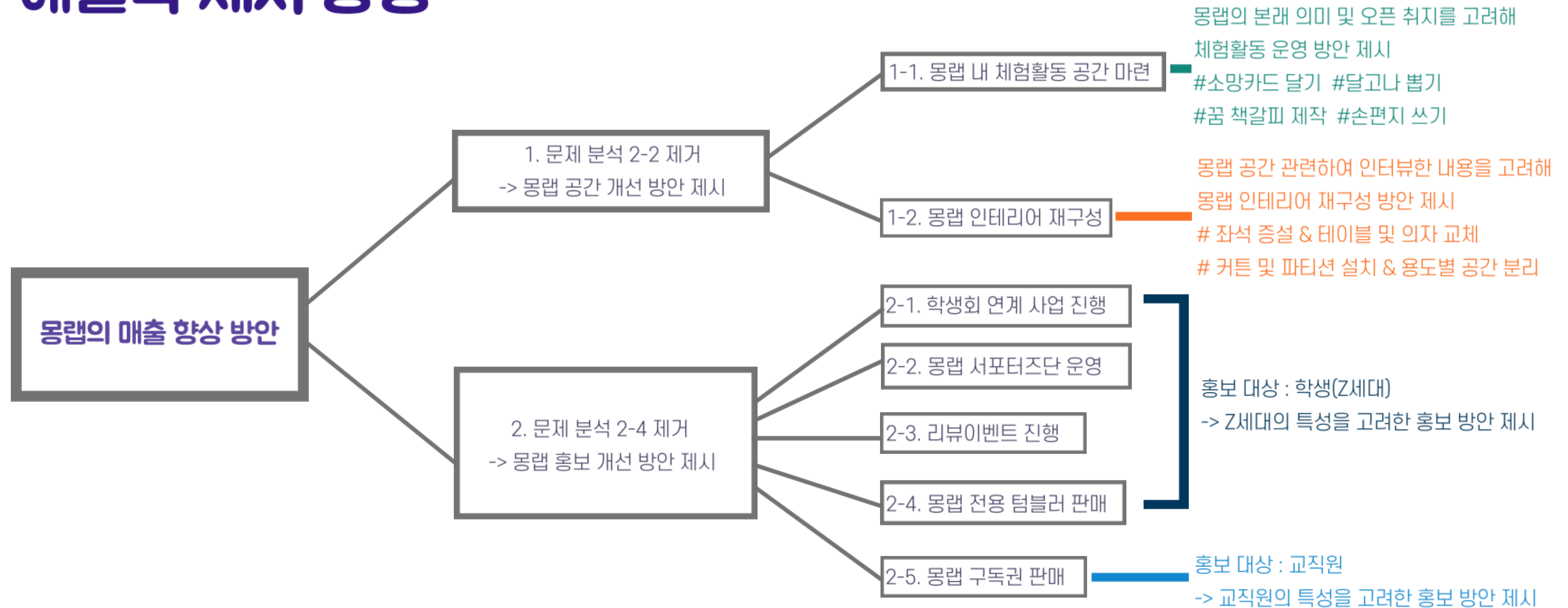
- 2021년에 몽랩의 매출이 감소한 이유는 1-1, 2-2, 2-4이다. 그리고 1-2는 매출 감소 원인이 될 수도 있고 안 될 수도 있다. 몽랩에서는 카페 방역 수칙 중 다소 번거로운 전화 체크인과 백신접종여부를 확인하지 않았거나 확인하더라도 제대로 확인하지 않는 분위기였고, 개인마다 카페 방역 수칙에 대해 불편함을 느끼는 정도가 차이가 있기 때문이다.
- 몽랩의 재영업 시점에는 거의 모든 수업이 다 대면으로 진행될 거고 카페 방역 수칙도 더 완화될 것이기 때문에, 1-1과 1-2는 몽랩 매출 향상 해결책을 제시할 때 고려해야 할 부분이 아니다. 따라서 몽랩 매출 감소 원인 2-2, 2-4를 제거해서 어떻게 하면 몽랩 매출을 향상시킬 수 있을지에 대해 적절한 해결책을 제시하면 된다.

04

해결책 제시

해결책 제시 방향
몽랩 공간 개선 방안
몽랩 홍보 개선 방안

해결책 제시 방향



1. 몽렙 공간 개선

1-1. 몽렙 내 체험활동 공간 마련

몽렙 성수기(3월,4월,5월,6월,9월,10월,11월,12월) 때 월의 특성을 고려해 그에 맞는 체험활동을 진행한다.

〈1-1-1〉
소망카드 달기

〈1-1-2〉
달고나 뽑기

〈1-1-3〉
꿈 책갈피 제작

〈1-1-4〉
손편지 쓰기

몽렙 공간 개선 방안 1-1-1 소망카드 달기 (3월, 9월)

" '꿈을 이루는 공간'이라는 몽렙의 의미를 살려,
학기가 시작되는 달인 3월과 9월에 소망카드 달기 체험활동을 진행한다. "

* 3월, 9월에 진행하는 이유는 ?

학기가 시작되는 달인 3월, 9월에는 학생들이 저마다의 소망 또는 목표를 가지고 있을 거다.

그래서 이를 카드에 적어 "원하는 바를 달성하고자 노력해야지.",

"이 나무에 달면 내 소망이 이루어질거야."라는 생각이 들도록 하기 위함이다.

[소망카드 달기]

사전 작업

- 1) 필요 물품(소망카드를 달 수 있는 나무, 카드, 펜, 고리) 구매
- 2) 적절한 위치에 나무 배치
- 3) 체험 참여 방법 안내판 제작
- 4) 홍보 (경상대 1층 TV 활용)

체험 참여 방식

- 1) 몽렙 메뉴 구매
- 2) 주문한 메뉴와 함께 카드, 고리 받기
- 3) 카드에 본인의 소망을 적기
- 4) 카드를 나무에 달기 (고리 이용)

[기대효과]

- 01 몽렙의 본래 의미를 몽렙 공간에서 구현 가능
- 02 소망 나무가 하나의 몽렙 인테리어 요소가 됨
-> 따뜻하고 의미있는 공간으로 연출 가능
- 03 체험 활동을 진행함으로써 사람들이 관심을 가짐
-> 타 카페와의 경쟁에서 경쟁력 확보
-> 몽렙 방문자수 증가 -> 매출 증가

몽랩 공간 개선 방안

1-1-2
달고나 뽑기
(4월, 10월)

" "(몽랩에 방문하는) 모든 구성원이 행복했으면 좋겠다"라는 몽랩 오픈 취지를 반영하여, 중간고사 준비로 바쁜 4월과 10월에 달고나 뽑기 체험활동을 진행한다. "

* 4월, 10월에 진행하는 이유는 ?

4월과 10월에 학생들은 중간고사 시험 공부를 하느라, 교수님들은 중간고사 시험 출제를 하시느라 바쁠거다.

그래서 이 시기에 행복감을 느끼면서 동시에 당을 보충할 수 있는 활동이 좋을 것 같다 생각했고,

그중에서 짧은 시간 내에 할 수 있는 것이 달고나 뽑기라 생각해서 이를 진행하려고 한다.

[달고나 뽑기]

사전 작업

<재영업 전>

: 달고나 뽑기 하는 데 필요한 재료 및 물품 구매 & 사전 테스트

<재영업 후>

- 영업 시간 전 몽랩 직원들이 달고나 만들어 놓기

(모양 커터 누르는 단계까지 하기)

- 홍보 (경상대 1층 TV 활용)

체험 참여 방식

- 대상 : 하루 선착순 30명 (7000원 이상 구매자)

- 주문 메뉴와 함께 달고나와 이쑤시개를 받은 후 모양 떼어내기

* 모양 떼어내기 성공 시 디저트류 1개(ex. 쿠키) 증정

[기대효과]

01 몽랩 방문자들이 몽랩에서 행복감을 느낄 수 있음

02 자유롭고 활기찬 몽랩 분위기 연출 가능

03 체험 활동을 진행함으로써 사람들이 관심을 가짐

-> 타 카페와의 경쟁에서 경쟁력 확보

-> 몽랩 방문자수 증가 -> 매출 증가

04 디저트류 매출 증가

: 7000원 이상 구매자에 한해 이벤트를 진행하므로 음료 이외에 디저트류도 주문할 가능성 증가

몽렙 공간 개선 방안

1-1-3

꿈 책갈피 제작 (5월, 11월)

" '꿈을 이루는 공간'이라는 몽렙의 의미를 살려,
비교적 여유로운 5월과 11월에 꿈 책갈피 제작 체험활동을 진행한다. "

* 5월, 11월에 진행하는 이유는 ?

5월과 11월에는 중간고사 시험이 끝나고 다른 달에 비해 여유롭기 때문에,
비교적 장시간 동안 앉아서 체험할 수 있다고 생각했다. 그리고 이 시기에 본인의 꿈(진로)에 대해
진지하게 고민해보면 좋을 것 같다고 생각해서 이를 진행하려고 한다.

[꿈 키팅 제작]

사전 작업

- 1) 필요 물품(종이, 코팅지, 끈, 붓펜, 스티커, 색연필, 가위) 구매
- 2) 꿈 책갈피 제작 키트(종이, 끈, 코팅지) 포장
- 3) 홍보(경상대 1층 TV 활용)

체험 참여 방식

- 대상 : 하루 선착순 20명 (7000원 이상 구매자)

- 1) 주문 메뉴와 함께 책갈피 제작 키트 받기
- 2) 본인의 꿈(진로)에 대해 생각해 보면서 그와 관련한 내용으로 책갈피에 문구 적기 (붓펜 활용)
- 3) 꾸미기(스티커, 색연필 활용) 및 코팅하기
- 4) 펀칭으로 구멍 뚫은 후 끈 넣기

[기대효과]

01 몽렙의 본래 의미를 몽렙 공간에서 구현 가능

02 자유로운 분위기 연출 가능

03 체험 활동을 진행함으로써 사람들이 관심을 가짐

-> 타 카페와의 경쟁에서 경쟁력 확보

-> 몽렙 방문자수 증가 -> 매출 증가

04 디저트류 매출 증가

: 7000원 이상 구매자에 한해 이벤트를 진행하므로
음료 이외에 디저트류도 주문할 가능성 증가

몽랩 공간 개선 방안 1-4

1-1-4

손편지 쓰기

(6월, 12월)

" "(몽랩이) 학교의 자랑거리가 되었으면 좋겠다"라는 몽랩 오픈 취지를 반영하여, 종강 시기인 6월과 12월에 손편지 쓰기 체험활동을 진행한다. "

* 6월, 12월에 진행하는 이유는 ?

6월과 12월에는 종강 시기이기 때문에, 이때 한 학기 동안 본인이 들었던 수업의 교수님께 감사의 의미를 담아 편지를 작성하면 좋을 것 같다고 생각했다. 경상대에서 이루어지는 수업에는 이론 수업이 많고 하나의 수업 당 학생 수가 많기 때문에, 타 단과대에 비해 교수-학생 간 사이가 가깝지 않고 소통이 활발히 이루어지는 듯한 느낌이 안 든다. 그래서 몽랩이 교수-학생 간 벽을 허물 수 있는 역할을 해서, 경상대 교수님과 학생들이 모두 몽랩을 경상대의 자랑거리 그리고 더 나아가 학교의 자랑거리로 생각할 수 있게 하면 좋을 것 같다는 생각에 이를 진행하려고 한다.

[손 편지 쓰기]

사전 작업

- 1) 필요 물품(편지지, 편지봉투, 우체통 4개, 펜) 구매
- 2) 우체통 4개(경상대에 속한 과 4개 구분) 배치
- 3) 홍보 (경상대 1층 TV 활용)

체험 참여 방식

- 1) 몽랩 메뉴 주문 시 1000원 더 주고 편지지 및 편지봉투 구매 (반드시 구매해야 하는 것은 아님. 구매할 경우에 의사 표시하기)
- 2) 편지 적어서 편지봉투에 넣기 (봉투에 교수님 이름 꼭 적기)
- 3) 해당 과에 맞는 우체통에 편지 넣기

[기대효과]

- 01 경상대 내 따뜻한 분위기 조성 가능
-> 몽랩 또한 따뜻한 분위기 연출 가능
- 02 몽랩이 경상대 교수 - 학생 간 소통 강화에 기여
-> 몽랩을 자랑거리로 여김
- 03 체험 활동을 진행함으로써 사람들이 관심을 가짐
-> 타 카페와의 경쟁에서 경쟁력 확보
-> 몽랩 방문자수 증가 -> 매출 증가

1. 몽랩 공간 개선

1-2. 몽랩 인테리어 재구성

〈1-2-1〉
좌석 증설 &
테이블 및 의자
교체

〈1-2-2〉
커튼 및 파티션
설치 & 용도별
공간 분리

몽랩 공간 개선 방안

1-2-1 좌석 증설 & 테이블 및 의자 교체

몽랩 공간에 대한 몽랩 이용자의 견해 _ 좌석(테이블&의자) 관련

A : " 테이블과 의자가 딱딱한 느낌이고, 포근하고 안정적인 느낌이 들지 않는다. " -> 테이블 및 의자 불편

A : " 2~3명 단위로 방문해서 그룹 간 구별된 공간에서 편안하게 시간을 보낼 수 있는 테이블 구조가 마련 되었으면 좋겠다. " -> (단체) 좌석 부족

B : " 팀플이나 간단한 회의, 약속을 위한 장소로 사용할 때가 많아서 4인용 좌석이 조금 더 있었으면 좋겠다. 4인용 좌석보다 1인용 좌석(혼자 공부하기에 알맞은 좌석)이 많다 보니 이야기를 하기에는 불편하다 " -> (단체) 좌석 부족

C : " 몽랩을 이용하지 않고 그냥 앉아 있는 사람들이 많아서 앉을 자리가 없었던 적이 있다. 그때 다른 자리를 찾아야했던 게 좀 불편했다. " -> 좌석 부족

[공간 개선 방안]

01 좌석 증설

- 4인용 테이블 배치
- 이용률이 낮은 경상관 1층 공간을 추가적인 몽랩 공간으로 활용해서 좌석 수 늘리기

02 테이블 및 의자 교체

- 쿠션감이 있는 의자로 교체
- 포근함이 느껴지는 색상과 재질로 테이블 및 의자 교체

[기대효과]

01 좌석 부족 문제 해결 -> 몽랩 방문자 수 증가

02 팀플 공간으로 활용 가능

03 오랫동안 머무르고 싶은 공간으로 탈바꿈 가능

몽랩 공간 개선 방안

1-2-2 커튼 및 파티션 설치 & 용도별 공간 분리

몽랩 공간에 대한 몽랩 이용자의 견해 _ 소음 및 공간 분리 관련

A : " 경상대를 비롯한 학교 건물 자체가 찬기가 돌고 목소리가 울리기 쉬운 공간이기 때문에, 이러한 인식이 강해서 몽랩 공간 안에 가서 음료와 디저트를 즐기고 싶다는 생각이 안 든다."

-> 건물 내 울림현상으로 대화 내용이 크게 들림

-> 소음 발생 정도가 심하게 느껴짐 & 대화 내용이 유출될까봐 신경쓰임

B : " 마주보는 위치에 학우들이 공부하는 공간이 위치하다보니 소음에 신경쓰게 되는 것 같다. "

-> 공부 공간과 분리되어 있지 않아 소음에 신경쓰게 됨

C : " 고정되지 않고 움직이는 벽이 어떤 용도인지 모르겠고 움직여서 불편했다. "

[공간 개선 방안]

01 커튼 및 파티션 설치

- 소음 차단 및 사생활 보호를 위해 적절한 커튼과 파티션 설치

02 용도별 공간 분리

- 개인 공간과 그룹 공간을 확실히 분리

< 예시 >

- 공간 확장 없이 기존의 몽랩 공간을 그대로 사용할 경우 : 개인 공간을 1인 스터디룸 형식으로 해서 각 공간마다 커튼을 설치하고, 그룹 공간은 각 테이블 마다 파티션을 설치한다
- 공간을 확장할 경우 : 개인 공간과 그룹 공간 자체를 분리한다.

[기대효과]

01 몽랩 소음 문제 해결

02 사생활 보호 받을 수 있음

-> 타인을 신경쓰지 않고 편하게 몽랩 이용 가능

2. 몽랩 홍보 개선

〈2-1〉
학생회 연계
사업 진행

〈2-2〉
몽랩 서포터즈단
운영

〈2-3〉
리뷰이벤트
진행

〈2-4〉
몽랩 전용 텀블러
판매

〈2-5〉
몽랩 구독권
판매

몽렙 홍보 개선 방안

2-1

학생회 연계

사업 진행

"몽렙이 타 카페와 달리 경상대 내에 위치해 있다는 점을 활용하여, 경상대 카페 '몽렙'을 경상대 학생들이 힘을 모아 살린다는 취지로 경상대 학생회와 연계한 몽렙 홍보 사업을 진행한다."

[학생회 연계 사업 예시]

01 몽렙 방문 인증샷 이벤트 (학기당 1회)

참여 방법 : 몽렙 방문 인증샷 찍기 -> 인스타그램에 올리기 -> 인스타그램에 올린 내용을 캡처해서 학생회 계정으로 DM 보내기 -> 추후 추첨을 통해 상품 지급

02 몽렙 방문 챌린지 이벤트 (월 1회 *단, 방학 제외)

참여 방법 : 몽렙 내 체험 활동 인증샷 찍기 -> 인스타그램 스토리에 몽렙 체험 활동을 했으면 하는 친구 태그해서 올리기 -> 학생회 계정으로 DM 보내기 -> 추후 추첨을 통해 상품 지급

03 학생회 이벤트 상품으로 몽렙 쿠폰 지급

경상대 학생회에서 진행하는 이벤트의 상품으로 항상 '몽렙 음료/커피 교환권 또는 할인권'을 포함시키기

[기대효과]

01 몽렙 입장에서 홍보에 대한 부담 감소

02 경상대 학생 모두에게 몽렙 인식시키기 가능

03 SNS 올라온 친구의 몽렙 방문 사진에 자극 받음

04 챌린지 이벤트로 학생들이 지속적으로 몽렙 방문

05 몽렙 쿠폰 지급으로 몽렙의 매출 상승에 기여

몽랩 홍보 개선 방안

2-2
몽랩 서포터즈단
운영

"몽랩이 타 카페와 달리 경상대 내에 위치해 있다는 점을 활용하여, 경상대 카페 '몽랩'과 경상대 학생들이 윈윈(win-win)한다는 취지로 경상대 학생들로 구성된 몽랩 서포터즈단을 운영한다."

[몽랩 서포터즈단 활동 내용 예시]

01 몽랩 SNS 계정 운영

몽랩 SNS(인스타그램, 네이버 블로그 등) 계정 개설

-> 몽랩 메뉴 후기 작성, 몽랩 이벤트 행사 등의 내용을 게재

02 몽랩 체험 활동 업무 보조 (* 달고나 뽑기 제외)

- 체험 활동에 필요한 물품 잔여 개수 확인 -> 필요 물품 및 수량

리스트 작성 -> 몽랩 관계자에게 첨부 -> 물품 구매

- 편지 전달 업무 수행

03 몽랩 신메뉴 시식 및 평가

몽랩이 신메뉴를 출시했을 때 서포터즈단 학생들이 우선적으로

시식해서 피드백 주기 -> 피드백 내용 반영해서 보완하기

04 몽랩에서 자체적으로 하는 이벤트 기획

[기대효과]

01 몽랩 입장에서 홍보에 대한 부담 감소

02 Z세대가 홍보 활동을 함으로써 홍보 효과 증대

-> 몽랩 방문자수 증가 -> 몽랩 매출 향상

03 경상대 학생들의 취업 스펙 형성 -> 취업률 상승

몽랩 홍보 개선 방안

2-3
리뷰이벤트
진행

" 몽랩의 주 소비층이 Z세대에 해당하는 학생이라는 점을 고려하여,
디지털 네이티브인 Z세대의 특성을 반영해서
리뷰이벤트를 상시로 진행한다. "

[리뷰이벤트 진행 방식]

몽랩 인스타 계정 팔로우 + 몽랩 이용 후기 댓글로 작성
: 사전 작업으로 몽랩 서포터즈단에서 몽랩 인스타 계정 개설 후,
'몽랩 이용 후기' 관련 게시물을 게재함. 여기에 몽랩 이용자들이
몽랩 이용 후기를 댓글로 작성함.



팔로우 및 이용 후기 작성한 것을 몽랩 직원이 확인



리뷰이벤트 참여 상품으로 몽랩 디저트 메뉴 즉시 증정

[기대효과]

- 01 몽랩 디저트 메뉴 홍보 가능
-> 몽랩 디저트 메뉴 부분에서 매출 증가
- 02 몽랩 인스타그램 팔로워 수 증가
-> (특히 학생들 사이에서) 몽랩 인지도 상승
- 03 몽랩 이용자들의 생생한 방문 후기
-> 부족한 부분 보완 가능 & 방문자 수 증가

* 참고

인터뷰에 참여한 학우 분 모두 몽랩에서
디저트류를 먹어보지 않았다고 답하였음
-> 몽랩 디저트 메뉴를 홍보할 필요가 있음

몽랩 홍보 개선 방안

2-4

몽랩 전용 텀블러 판매

" 환경에 관심을 가지고 '가치 소비'를 하려는 Z세대의 특성과
'굿즈 소비'를 즐기는 Z세대의 특성을 반영하여
몽랩 전용 텀블러를 판매한다. "

[몽랩 전용 텀블러]

몽랩 전용 텀블러 주문 제작



몽랩 전용 텀블러 판매 및 구매 유도

- 1) 선착순 000명 한정해서 판매 (*예산 고려해서 수량 결정)
-> 텀블러를 주문 제작했는데 팔리지 않으면 몽랩 입장에서 손해가 되기 때문에, 소비자들이 서둘러서 구매하도록 유도
- 2) 가격 : 5000원 내외
- 3) 디자인 : 문구 - '몽랩', 형태-텀블러 입구가 넓은 거, 뚜껑 O
- 4) 재질-스테인리스(따뜻한 거 ok, 차가운 거 ok)
- 5) 몽랩 텀블러 사용자 혜택
 - 몽랩 전용 텀블러 지참 시 모든 커피/음료 500원 할인
 - 몽랩 전용 텀블러 세척서비스 제공

[기대효과]

- 01 몽랩 단골 고객 확보 -> 매출 지속적으로 발생
- 02 몽랩 커피/음료 먹는 문화 확산
(주변에 몽랩 텀블러를 들고 다니는 사람들이 많이 보임)
-> 몽랩 인지도 상승
-> 몽랩 방문자 수 증가

몽랩 홍보 개선 방안

2-5
몽랩 구독권
판매

" 몽랩 소비자에는 학생들뿐만 아니라 직원들도 있다는 것을 고려하여,
직원들이 카페 몽랩을 편리하게 이용할 수 있도록
직원들을 대상으로 몽랩 구독권을 판매한다 "

[몽랩 구독권]

'몽랩 구독권'이란?

(소비자가) 9만원을 미리 내고 종류에 상관 없이 커피/음료를 30회 먹을 수 있는 교환권을 받는 것을 말한다.

* 몽랩 구독권 사용 기간은 1년이다.

** 9만원으로 책정한 이유는 몽랩에 대한 인터뷰를 진행했을 때 "몽랩 커피/음료 가격이 3000원~4000원대인 걸로 기억한다."라는 답변을 참조하여, 최저 가격이 3000원 정도라는 판단 하에 3000원 * 30회 = 90000원으로 하는 게 적당하다고 생각했기 때문이다. 30회 먹을 수 있는 금액을 한꺼번에 지불했으니 그에 대한 보상이 필요하다고 생각하여 1회 커피/음료 교환 가격을 3000원으로 책정한 것이다.

*** 몽랩 구독권 구매자에 대한 혜택으로 '예약 및 픽업'과 '매장에서 주문 시 대기 없이 프리패스' 서비스를 제공한다.

[기대효과]

01 몽랩을 이용하는 직원 수 증가

-> 몽랩에 대한 신뢰도 향상

("몽랩은 직원들이 많이 이용할 정도로 믿음이 가는 카페"라는 인식이 형성됨)

-> 몽랩 방문자 수 증가 -> 매출 향상

02 몽랩 단골 고객 확보 -> 매출 지속적으로 발생

05

적용

해결책 적용 방향
시기별 해결책 적용 계획

해결책 적용 방향

몽랩 재영업 시점에 대한 몽랩 이용자의 견해

A : " 재영업을 한다면 올해 2학기부터 개시해서 본격적인 홍보+이벤트와 함께 방문을 유도해야 할 것 같다.

가능한 신속히 이루어지는 것이 좋을 것 같다. "

B : " 전반적으로 대면수업이 시행되는 2022-2학기가 적절하다고 생각한다. "

C : " 22-2 "

∴ 몽랩 재영업 시점으로 2022년 2학기가 가장 적절한 것 같음

1. 몽랩 공간 개선 방안

: 비용이 많이 듦 -> 어느 정도 자금을 마련한 후, 2023년 1학기에 본격적으로 적용

2. 몽랩 홍보 개선 방안

: 비용이 상대적으로 적게 듦 -> 2022년 2학기에 적용

시기별 해결책 적용 계획

몽랩 홍보 개선 방안은 전부 2022년 9월부터 계속 적용하면 되고,
 몽랩 공간 개선 방안-1(몽랩 내 체험활동 공간 마련)은 2023년 3월부터 계속 적용하면 된다.
 몽랩 공간 개선 방안-2(몽랩 인테리어 재구성)은 2023년 1월~2월에 적용해서 그대로 유지하면 된다.

1) 2022년 7월~8월 (여름학기) :

〈해결책 제시 2. 몽랩 홍보 개선 방안〉-2 (몽랩 서포터즈단 운영) 적용을 위한 사전 준비 단계

2) 2022년 9월~12월(가을학기) :

〈해결책 제시 2. 몽랩 홍보 개선 방안〉 적용

3) 2023년 1월~2월(겨울학기) :

〈해결책 제시 1. 몽랩 공간 개선 방안〉-1 (몽랩 내 체험활동 공간 마련) 적용을 위한 사전 준비 단계 &
 〈해결책 제시 1. 몽랩 공간 개선 방안〉-2 (몽랩 인테리어 재구성) 적용

4) 2023년 3월~(계속) :

〈해결책 제시 1. 몽랩 공간 개선 방안〉-1 적용 & 〈해결책 제시 2. 몽랩 홍보 개선 방안〉 적용

경상대학 교직원들과 몽랩 관계자들이 '몽랩 서포터즈단' 창설에 관해 논의
 (논의 안건 : 서포터즈단 창설 여부, 운영 방식, 장학금 지급 등)

↓
 몽랩 서포터즈단 모집 공고 및 선발

↓
 몽랩 서포터즈단 교육 실시 및 회의

Thank you
감사합니다 :)