

사장님 가게, 배달로 얼마 더 벌 수 있을까요?

목표 매출에 도달한 달에만 정산받는 성과형 배달 컨설팅
컨설팅 매장 80%가 평균 2달 만에 최소 +800만원

배달 컨설팅 제안서

2026년 8월

매장 한 곳에 1년을 쓰는 배달 매출 전문 파트너

— 저희가 하는 일

사장님은 주방을 맡고, 배달 매출은 저희가 맡아요.

공장에서 찍어내듯 똑같은 광고를 돌리지 않아요.

매장 한 곳의 매출 구조, 메뉴, 광고 효율, 노출 위치를 따로 뜯어봐요.
1년을 들여 그 매장의 배달 매출을 만들어가는 게 벨류체인의
방식이에요.

이건 광고 패키지가 아니에요.

- 매출이 오를 때까지 함께해요. 단발 세팅이 아니라 1년 계약이에요.
- 목표에 못 미친 달은 정산 0원. 청구하지 않아요.
- 충분히 들여다보려고 동시에 맡는 매장 수를 제한해요.

— 점검이 필요한 신호

지금 이런 상태라면

홀은 자신 있는데, 배달은 처음이라 막막함

홀 장사는 몇 년을 해서 자신 있어요. 근데
배달은 뭐부터 시작해야 할지 모르겠어요.

플랫폼 들여다볼 시간이 없음

주방에 서 있다 보면 하루가 끝나요. 광고
입찰가니 메뉴 세팅이니, 만질 틈이 없어요.

장사가 처음이라 같이 땀 파트너가 필요함

첫 창업이라 전부 처음 해봐요. 옆에서 방향
잡아줄 사람이 있으면 좋겠어요.

셋 중 하나라도 해당되면 **점검부터 받아보세요.** 점검은 무료예요.

배달 매출 한 가지에만 시간을 써요.

01 · 광고 운영

4사 광고를 매일 직접 만져요

배민·쿠팡이츠·요기요·땡겨요의 시간대·요일·키워드별 입찰을 매일 조정해요.
광고비는 사장님 계정에서 집행하고, 저희는 어디에 어떻게 쓸지를 설계해요.

02 · 메뉴와 가격

객단가를 다시 설계해요

객단가, 옵션, 세트 구성, 할인 전략을 매장의 매출 구조에 맞게 처음부터 다시 잡아요.

03 · 노출 최적화

메뉴판을 알고리즘에 맞춰요

검색 순위와 카테고리 배치에 맞게 메뉴판을 재설계하고, 플랫폼 정책이 바뀌면 바로 따라가요.

사진·리뷰·SNS는 별도 영역이에요. 저희는 '플랫폼 매출'에만 집중해요. 리뷰 답글은 저희가 만든 배달 운영 앱 '딜리버리인사이트'의 AI 답글로 직접 처리할 수 있어요.

목표 미달인 달

사장님, 이번 달은 목표 매출 미달이라 정산 없이 **무료 관리**로 넘어가는 달이에요. 청구는 **0원**입니다.

와~ 감사합니다 😊 다음 달은 더 화이팅해서 올려볼게요!

목표 도달한 달

사장님, 이번 달은 5% 구간 넘어서까지 도달하셨네요! 시작 전보다 **매출이 세 배** 늘었어요 🎉 정산 내역은 출금 3영업일 전에 먼저 보내드릴게요.

와~ 이번 달 고생 많으셨어요! 🙏

성과형 정산

사장님은 주방을 맡고, 배달 매출은 저희가 맡아요.

— 정산 방식

정산은 이렇게 합니다.

목표 매출에 도달한 달만, 그달 배달 매출의 3~5%를 받아요.

목표에 못 미치면 0원

그달은 청구하지 않아요.

정산은 매출의 3~5%

1차 구간 3%, 2차 구간 5%. 구간은 매장마다 다르게 잡아요.

청구 전에 먼저 보여드립니다

플랫폼별 매출과 산정 근거를 출금 3영업일 전에 알려드려요.

매출이 오른 만큼만, 그때 정산해요.

계약 전 월 배달 매출	1차 구간 · 3%	1차 도달 시 남는 금액	2차 구간 · 5%	2차 도달 시 남는 금액
목표 미달 1차 목표 이하	—	정산 0원	—	정산 0원
800만원	1,300~1,600만	+461~752만	1,800~2,300만	+910~1,385만
1,200만원	1,700~2,000만	+449~740만	2,200~2,700만	+890~1,365만
2,000만원	2,500~2,800만	+425~716만	3,000~3,500만	+850~1,325만

실제 계약 건적 기반 추정치예요. 정확한 구간은 무료 점검 때 매장별로 정해드려요. '남는 금액'은 정산금을 뺀 실제 증가분이고, 초기 세팅 비용인 착수금은 별도예요(건적 때 숫자로 드려요).

— 진행 순서

점검부터 정산까지 네 단계.

1단계

무료 점검

매장 기본 정보를 받아 컨설팅이 가능한지부터 봐요.

무료

2단계

구간 산정

매장에 맞는 1차·2차 목표 매출 구간과 견적을 드려요.

무료

3단계

세팅 · 운영

4사 광고와 메뉴·가격 전략을 세팅하고 매달 조정해요.

착수금

4단계

성과 정산

도달한 구간에 따라 그달 배달 매출의 3% 또는 5%를 정산해요.

도달한 달만

— 성과

컨설팅 2기, 매장 15곳.

12 곳

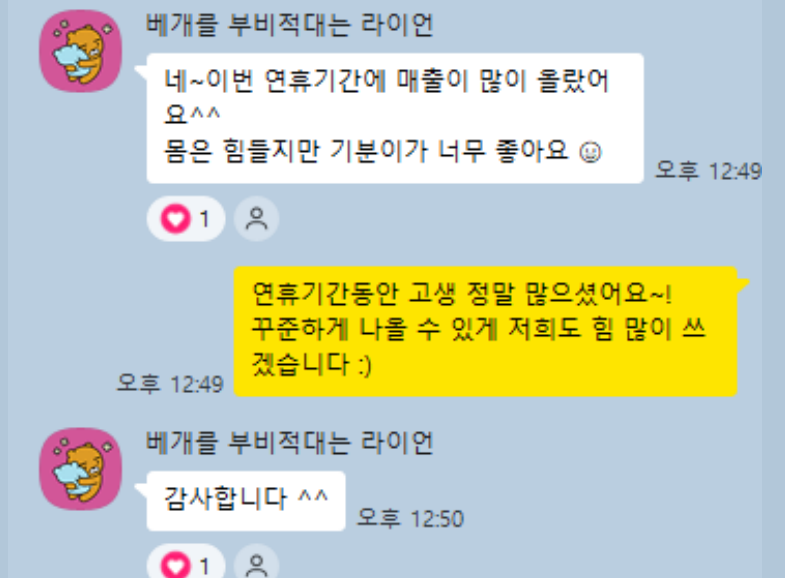
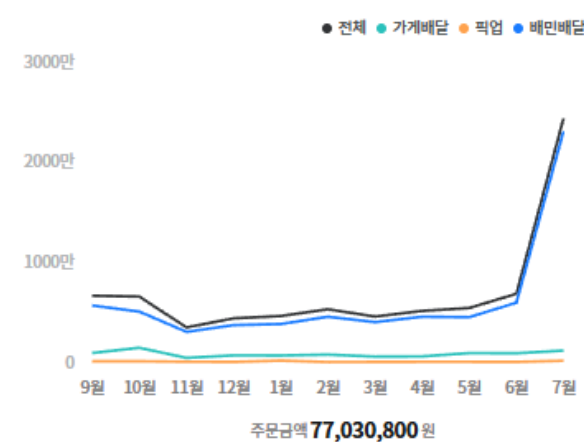
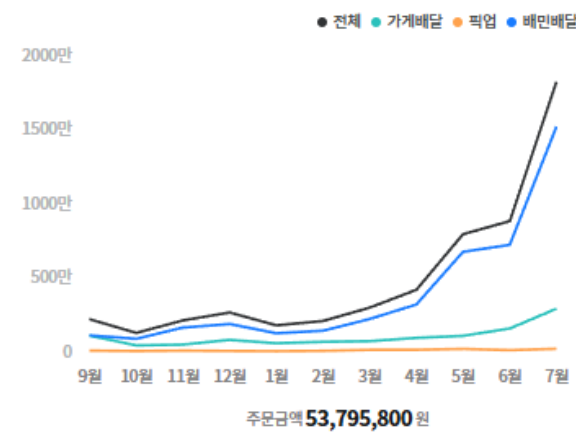
15곳 중 매출이 오른 매장

2 개월

성과가 나기까지 평균 소요 기간

220만 → 3,200 만원

가장 크게 오른 매장 · 월 배달 매출 · 3개월



배민 사장님 화면 '주문금액' 캡처와 사장님 카톡. 상호는 가렸어요.

계약 전 매출, 지금 매출.

구미 치킨집

CASE 01 · 4개월

“여태 제 손으로 다 세팅했어요. 남한테 맡길 이유가 없다고 생각했죠.”

1,600만 → **3,400**만원

+1,800만원

→ 처음 외부에 맡기고 4개월 만에 매출이 두 배를 넘었어요.

부산 밀면집

CASE 02 · 3개월

“작년 여름엔 천만 원 넘긴 게 최고였어요.”

220만 → **3,200**만원

+2,980만원 · 전년 성수기 대비 3.2배

→ 성수기 전부터 붙어서 준비해 전년 최고 매출의 세 배를 났어요.

대전 아시안 식당

CASE 03 · 1개월

“배달은 무서워서 손도 못 대고 있었어요.”

1,600만 → **4,200**만원

+2,600만원

→ 안 하던 채널을 열고 한 달 만에 매출을 두 배 넘게 올렸어요.

칠곡 치킨집

CASE 04 · 3개월

“같은 간판인데 왜 우리 점포만 안 나올까 싶었어요.”

713만 → **1,550**만원

+837만원

→ 상권에 맞춰 광고와 메뉴를 다시 잡고 3개월 만에 두 배를 넘었어요.

광주 피자집

CASE 05 · 3개월

“돌긴 도는데 거기서 더 안 올라갔어요.”

1,500만 → **2,300**만원

+800만원

→ 광고 배분과 가격을 손보고 정체 구간을 벗어났어요.

제주 김밥집

CASE 06 · 1개월

“사람은 많은데 배달로는 그걸 못 잡고 있었어요.”

1,200만 → **2,000**만원

+800만원

→ 한 달 세팅으로 늘어난 수요를 배달 매출로 가져왔어요.

계약 전에 다들 묻는 것들.

Q 목표에 못 미치면 정말 안 받나요?

네. 그달 배달 매출이 1차 구간에 못 미치면 정산금은 0원이에요. 1차 구간에 도달하면 3%, 2차 구간까지 오르면 5%를 정산해요. 구간 금액은 무료 점검 결과로 매장마다 다르게 정해요. 초기 세팅 비용인 착수금은 별도이고 환불되지 않아요.

Q 아이디·비밀번호를 꼭 드려야 하나요?

상호만으로는 노출·광고·통계를 볼 수 없어서 점검이 어려워요. 직접 로그인해서 진단해야 목표 매출을 정확히 정할 수 있어요. 계정 정보는 건적 산출이 끝나면 바로 파기해요.

Q 리뷰 답글도 대신 써주나요?

리뷰 답글은 저희가 만든 배달 운영 앱 '딜리버리인사이드'의 AI 답글 기능으로 직접 빠르게 처리할 수 있어요. 컨설팅 계약 범위에는 들어가지 않아요.

Q 광고비는 별도인가요?

네. 플랫폼 광고비는 사장님 계정에서 직접 집행하고, 저희는 그 예산을 어디에 어떻게 쓸지 설계하고 운영해요.

Q 매출은 어떻게 집계하나요?

플랫폼별 매출을 합산하고, 출금 3영업일 전에 산정 기간·플랫폼별 금액·산정 근거를 알려드려요. 이의가 있으면 2영업일 전까지 말씀해 주시면 돼요.

— 무료 점검

먼저 보고, 그다음에 정합시다.

점검은 무료고, 견적을 본 뒤에 그만둬도 돼요.

- ✓ 컨설팅 가능 여부 — 지금 손댈 여지가 있는 매장인지부터
- ✓ 1차·2차 목표 구간 — 도달할 수 있는 선으로 정해요
- ✓ 견적 — 착수금과 구간별 금액을 숫자로 드려요

KAKAOTALK

@벨류체인컨설팅

pf.kakao.com/_hxlgQn

DIRECT CALL

010-3221-0636

E-MAIL

valuechainfnb@gmail.com

상호 벨류체인컨설팅 · 대표 정해찬 · 김규민 · 사업자등록번호 828-37-01475

주소 서울특별시 중랑구 동일로 897, 8층 804호 (묵동, 블루포스)