돈까스온도
DONKATSU ONDO

FRANCHISE PROPOSAL

가맹 제안서

좋은 숫자도, 불리한 숫자도
먼저 보여드립니다



BEFORE YOU SIGN

계약서에 사인하기 전, 딱 하나만 확인하십시오

손님이 다시 옵니까?

42.5%

중도 해지를 고민해 본 가맹점주

74.5%

그 이유 1위는 '매출 부진'

오픈 첫 달의 손님은 광고가 데려오지만, 1년 뒤의 손님은 맛이 데려옵니다.

돈까스온도 DONKATSU ONDO

출처: 공정거래위원회 2025 가맹분야 실태조사 (가맹점주 12,000명)

THE NUMBER

돈까스온도 본점 재방문율

35%

10명 중 3.5명이 다시 찾아옵니다

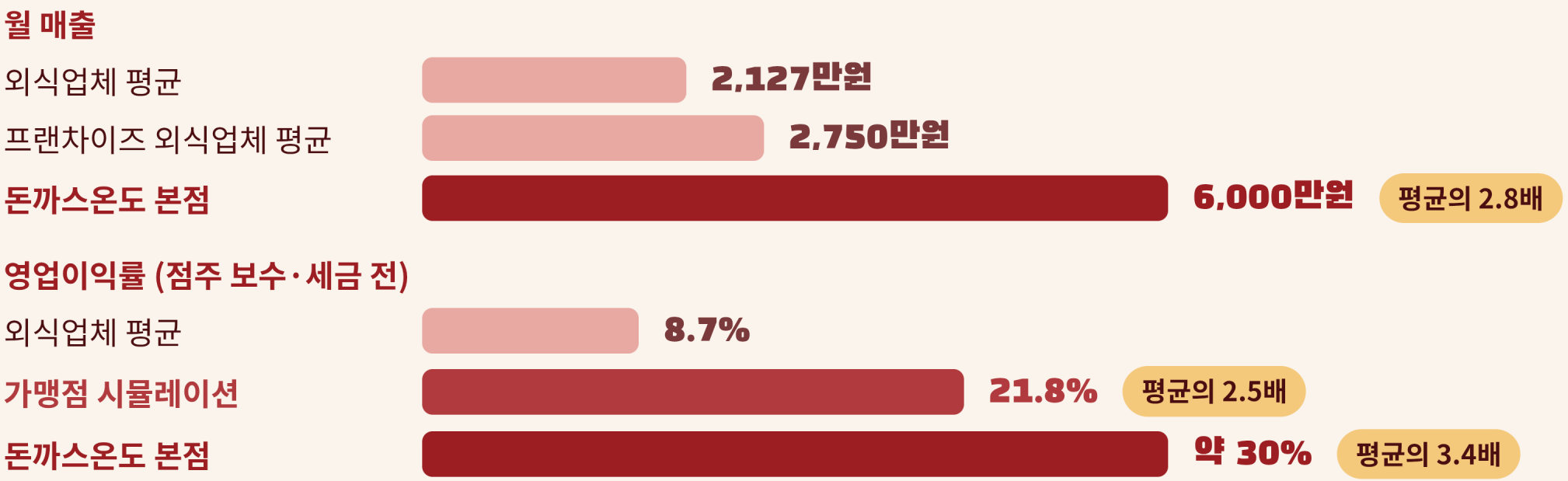
다시 온 손님은 가장 강력한 광고가 됩니다. 사람들이 식당을 고를 때 가장 많이 쓰는 정보가 ‘주변 사람의 추천’이기 때문입니다.

재방문율: 의정부 본점 운영 데이터 · 정보원 1위: 한국리서치 외식 행태 조사(2025년 1월, 성인 1,000명)



KOREA BENCHMARK

본점 월 매출, 국내 외식업 평균의 2.8배



외식업 평균: 농림축산식품부·한국농촌경제연구원 「2025 외식업체 경영실태조사」(2024년 기준, 연 매출 2억 5,526만원·프랜차이즈 3억 3,000만원을 월로 환산). 가맹점은 18쪽 시뮬레이션(본점 수준 매출 가정, 로열티·본사 마진 반영)이며 수익을 보장하지 않습니다.

PAIN POINTS

가맹점주들이 실제로 겪는 문제

공정거래위원회 2025 가맹분야 실태조사 · 가맹점주 12,000명 대상

47.8%
본사의 불공정행위를 경험했다

83.8%
불필요한 품목까지 필수품목으로 지정됐다

42.5%
중도 해지를 고민했다 (이유 1위 매출 부진 74.5%)

28.8%
매출 정보를 부풀리거나 숨겼다 (불공정 유형 1위)

15.9%
광고비 등 비용을 점주에게 떠넘겼다

14.8%
거래조건을 협의 없이 일방적으로 바꿨다

OUR ANSWER

그 걱정, 돈까스온도는 이렇게 답합니다

정보 부풀림 걱정

본점 실제 숫자에 본사 마진까지 넣었습니다

실적 그대로 공개, 손익표에 로열티·마진 반영

필수품목 걱정

필수품목은 맛을 정하는 4종뿐입니다

원육·빵가루·소스류·베타믹스, 공급가 변경은 사전 협의

숨은 비용 걱정

차액가맹금, 외식업 평균보다 낮게 받습니다

공급가 마진 10%(매출의 약 3.5%), 7쪽에 모두 공개

광고비 전가 걱정

광고분담금은 일부만, 쓴 곳은 공개합니다

리뷰 3,500개를 만든 플레이스 운영법도 전수

매출 부진 걱정

손님이 다시 오는 구조를 드립니다

재방문율 35%, 10명 중 3.5명이 다시 옵니다

형식적 교육 걱정

본점 매뉴얼 그대로 교육합니다

숙성·161°C 튀김·레스팅, 타임별 수량까지

FULL DISCLOSURE

점주님이 내는 돈, 계약 전에 전부 말씀드립니다

가맹비	500만원	최초 1회
교육비	700만원	최초 1회
초기 보증금	500만원	계약 시
인테리어	평당 약 250만원	오픈 전
로열티	월 매출의 5%	매월
차액가맹금	필수품목 4종 공급가에 10%	구매할 때마다
광고분담금	점주 일부 부담 · 비율 [ ]	집행 내역 공개

왜 먼저 말할까요?

계약서에서 처음 보면 배신감, 제안서에서 먼저 보면 판단 기준입니다.

차액가맹금은 매출의 약 3.5%로 외식업 평균(4.4%)보다 낮습니다. 물류사 변경 등으로 비율을 조정할 땐 사전 협의를 거칩니다.

외식업 평균: 공정위 2025 가맹사업 현황 · 별도 비용은 16·17쪽

CHECKLIST

어느 브랜드든, 이 6가지는 꼭 물어보십시오

No.	상담에서 물어볼 질문	돈까스온도의 답
01	직영점의 실제 월매출과 비용을 그대로 보여줍니까?	네. 본점 실적 그대로 (15쪽)
02	손님 재방문율은 몇 %입니까?	35% · 본점 운영 데이터
03	차액가맹금은 어떤 품목에, 몇 %입니까?	필수품목 4종 · 마진 10%
04	광고분담금은 얼마이고, 어디에 썼는지 보여줍니까?	일부 부담 · 집행 내역 공개
05	손익 시뮬레이션에 본사 마진까지 넣었습니까?	네. 로열티·마진 반영 (18쪽)
06	직영점을 얼마나 운영해 봤습니까?	2025년 5월부터 직영 운영 중

답을 망설이는 브랜드라면, 그 망설임이 곧 답입니다.



BRAND STORY

가장 완벽한 돈까스를 향한 도전

2025년 5월 말, “가장 완벽한 돈까스를 만들어 보자”는 생각 하나로 돈까스 온도의 문을 열었습니다.

고기 숙성, 튀김 온도, 레스팅까지 맛을 결정하는 모든 순간을 수없이 테스트하며 지금의 맛에 닿았습니다.

오픈	재방문율	월 매출
2025.05	35%	6천만원대

BRAND CODE

161은 가장 맛있는 튀김 온도입니다

161°C

1만 번의 테스트로 찾아낸
최상의 튀김 온도

온도(溫度)의 의미

음식이 가장 맛있는 온도를 연구하고, 가장 맛있는 온도로 고객에게 대접합니다.

10만 번의 숙성 테스트

숙성 방법을 수없이 반복 테스트해 가장 완벽한 숙성에 도달했습니다.

COMPETITIVE EDGE

쉽게 따라 할 수 없는 3가지, 손님이 다시 오는 이유



7일 숙성

10만 번의 테스트로 완성한 숙성 방법으로 고기의 부드러움과 풍미를 끌어올립니다.



완벽한 튀김 온도

161°C 튀김과 레스팅으로 겉은 바삭하고 속은 촉촉한 상태를 지켜냅니다.



다양한 라인업

안심, 등심, 특등심, 치즈, 킹새우까지 취향에 맞춰 고를 수 있는 메뉴를 갖췄습니다.

SIGNATURE MENU

대표 메뉴와 가격

평균 객단가 37,000원 (1팀 기준)



킹새우 안심정식
20,900원



킹새우 등심정식
19,500원



경양식 소스 · 소바 세트 · 킹새우튀김 · 치즈 떡볶이

TRACTION

오픈 1년도 안 돼 손님이 증명한 것들

네이버 리뷰

3,500

개 · 오픈 1년 미만

티맵 경기도 돈까스

24위

카테고리 24위 진입

티맵 고산동

3위권

항상 유지

재방문율

35%

10명 중 3.5명 재방문

티맵 로컬맛집 등급

티맵 웨이팅맛집 등극

OPERATIONS

본점 운영 구조

매장 규모

약 45평

화장실 포함 · 4인 테이블 11개

운영 방식

홀 100%

홀 전용 매장

인력 구성

4명

홀 1 · 주방 2 · 알바 1 (점주 별도)

피크 타임

12–14시

점심 시간대에 집중



UNIT ECONOMICS · 월 매출 6,000만원 기준

본점의 실제 숫자, 그대로 공개합니다

항목	비율	금액(만원)
월 매출	100%	6,000
식자재	약 35%	2,100
인건비 (점주 제외)	약 20%	1,200
임대료 (부가세 별도)	약 11.7%	700
관리비·기타	3% 내외	180
영업이익 (점주 보수·세금 전)	약 30%	약 1,820



본점(의정부) 실적 기준이며 카드수수료·부가세·세금 등은 반영하지 않은 단순 추정입니다.

FRANCHISE TERMS

가맹 조건

가맹비

500만원

최초 1회

교육비

700만원

최초 1회

초기 보증금

500만원

계약 시

로열티

5%

월 매출 기준

인테리어 (평당)

250만원

평당 약 250만원

차액가맹금

10%

필수품목 4종 공급가 마진
물류사 변경 등 조정 시 사전 협의

광고분담금

일부

점주 일부 부담 · 비율 [ ]

별도·제외 비용

상가 구입비 제외
냉난방기·전기 증설·주방 설비 별도

STARTUP COST

초기 창업 비용 시뮬레이션

항목 (만원)	30평 (소형)	45평 (본점 규모)
가맹비	500	500
교육비	700	700
초기 보증금	500	500
인테리어 (평당 약 250만원)	7,500	11,250
합계 (상가 구입비 제외)	9,200	12,950

합계에 포함되지 않는 비용

상가 구입비 제외 · 냉난방기 · 전기 증설 · 주방 설비 별도, 점포 임차 보증금과 권리금 등은 지역별로 다릅니다

HONEST SIMULATION

본사 마진까지 넣고 계산한 가맹점 손익

항목 (본점 비용 구조 + 본사 마진 반영)	비율	금액(만원)
월 매출 (본점 수준 가정)	100%	6,000
식자재 (본사 공급가, 마진 10% 반영)	약 38.5%	2,310
인건비 (점주 제외)	약 20%	1,200
임대료 (지역별 상이)	약 11.7%	700
관리비·기타	3% 내외	180
로열티	5%	300
광고분담금 (점주 일부 부담)	확정 후 반영	[ ]
영업이익 (점주 보수·세금 전)	약 21.8%	약 1,310

본점 식자재비 전체에 마진 10%를 더한 보수적 가정입니다(본사 공급 비중이 낮으면 이익은 늘어납니다). 물류사 변경 등으로 마진율이 바뀌면 사전 협의 후 반영합니다. 광고분담금·카드수수료·세금·감가상각 미반영, 매출과 수익을 보장하지 않습니다.

SUPPORT SYSTEM

점주님을 혼자 두지 않습니다

레시피·매뉴얼 교육

숙성부터 튀김, 레스팅까지 표준화된 매뉴얼로 전수합니다.

운영 교육

홀과 주방 운영을 오픈 전후로 교육합니다.

슈퍼바이징

현장 점검으로 맛과 서비스를 일정하게 유지합니다.

마케팅 지원

네이버·인스타·당근 운영 노하우를 공유합니다.

식자재 공급

필수품목 4종(원육·빵가루·소스류·베타믹스)을 일정한 품질로 공급합니다.

본점의 맛을 그대로 이어갑니다

EXPANSION PLAN

2027년, 각 지역의 첫 번째 돈까스온도

2027년 목표

10

개 출점

우선 진출 지역

일산 · 인천 · 하남 · 남양주 · 노원

소형 모델

최소 30평 이상 매장을 기준으로 소형 모델 구축을 검토하고 있습니다.

PROCESS

창업 절차 (안)

01

본점 시식·상담

본점에서 직접 맛보신 뒤 전화나 인스타그램으로 상담을 신청합니다.

02

정보공개서 확인

정보공개서를 받고 법정 기간이 지난 뒤 계약합니다.

03

가맹 계약

조건과 지원 내용을 확인하고 계약을 체결합니다.

04

입지·인테리어

30평 이상 매장을 정하고 인테리어를 진행합니다.

05

본사 교육

레시피·매뉴얼과 운영 교육을 진행합니다.

06

오픈·슈퍼바이징

오픈을 지원하고 이후 정기적으로 점검합니다.



LAST PAGE

판단은 제안서가 아니라, 맛으로 하십시오

본점에서 돈까스 한 접시를 드셔보십시오. 161°C에서 막 건져 올린 첫 입이 이 제안서의 나머지를 대신 설명할 것입니다.

상담은 계약이 아닙니다. 궁금한 것만 물으셔도 됩니다.

2027년 일산·인천·하남·남양주·노원, 각 지역 첫 번째 돈까스온도의 주인은 아직 정해지지 않았습니다.

가맹 상담 031-848-9993 · @ondo_officially

돈까스온도
DONKATSU ONDO

감사합니다

가장 맛있는 온도를 함께 만들어 갈 파트너를 기다리겠습니다.

대표 박은희 · T. 031-848-9993 · Instagram @ondo_officially