



카페베네 × 캐릭터 굿즈 콜라보 제휴 제안

매장 브랜딩 강화와 고객 유입 증가를 위한 전략적 제휴 제안입니다. 굿즈 연계 프로모션으로 매출 다변화를 실현하세요.



제휴 제안 배경



굿즈 소비 트렌드 급증

캐릭터 인형과 키링 수요가 폭발적으로 증가하고 있습니다.



감성 소비 공간의 역할

카페는 경험과 감성을 중시하는 핵심 소비 공간입니다.



수집 욕구의 매출 연결

카페 이용자층과 인형 타겟층 동일, 고객의 굿즈 수집 욕구를 직접적인 매출로 전환합니다.

제휴 아이템 소개

상품 구성

- 캐릭터 인형 (소형/중형)
- 키링 및 액세서리
- 한정판 아이템

핵심 특징

- 자체 IP 또는 인기 캐릭터 기반
- 휴대성과 인스타그램머블 디자인
- 진열 및 포토존 효과



진열 및 연계 판매 방식



진열대 설치

카운터 옆 또는 테이블 준에 전용 진열대 구성



패키지 판매

음료 구매시 키링 패키지로 50% 할인 제공



한정판 증정

디저트 + 인형 패키지 구매 시 특별 굿즈 증정



기대 효과

브랜딩 강화

감성적 굿즈를 통해 카페 이미지를 차별화하고 브랜드 가치를 높입니다.

재방문 유도

시즌 한정판과 신상품 출시로 고객 방문 빈도를 증가시킵니다.

SNS 바이럴

굿즈 인증샷으로 자연스러운 홍보와 입소문 효과를 창출합니다.



성공 사례: 투썸플레이스 × 그로밋

100%

조기 완판

출시 첫 주 내 전 매장 완판 기록

1위

SNS 트렌드

인스타그램 카페 관련 해시태그 1위 등극

85%

재입고 요청

전체 매장의 85%에서 굿즈 재입고 요청

성공 사례: 던킨 × 와사비베어



브랜드 친밀도 상승

고객 만족도와 브랜드 호감도가 크게 향상되었습니다.



젊은 고객층 확대

10~30대 신규 고객 유입률이 30% 증가했습니다.



온라인 재판매 활성화

한정판 굿즈의 온라인 중고거래 시장이 형성되었습니다.



※ 제공될 패키징 예시



카운터 진열대
(종이진열대)

팝업 가격표
미니 배너



PP 고급 비닐팩



프리미엄 매트 속지

제휴 진행 단계

1

1단계: 캐릭터 선정

브랜드 맞춤 캐릭터 선정 및 디자인 개발

2

2단계: 제작 납품

진열대와 상품 제작 후 매장별 납품 완료

3

3단계: 마케팅 런칭

프로모션 패키지 구성 및 공동 마케팅 실행

4

4단계: 성과 분석

판매 데이터 분석 후 후속 캠페인 제안

ISAMALL (아이사몰)

임건영 대표

010.5969.0168

인천시 연수구 송도문화로84번길 24

woodrim@naver.com

