

12개월 매출 분석 보고서

Executive 1-page Sales Analysis · 2025.05-2026.04

누적 매출
1.33억원

12개월 성장률
+65.0%

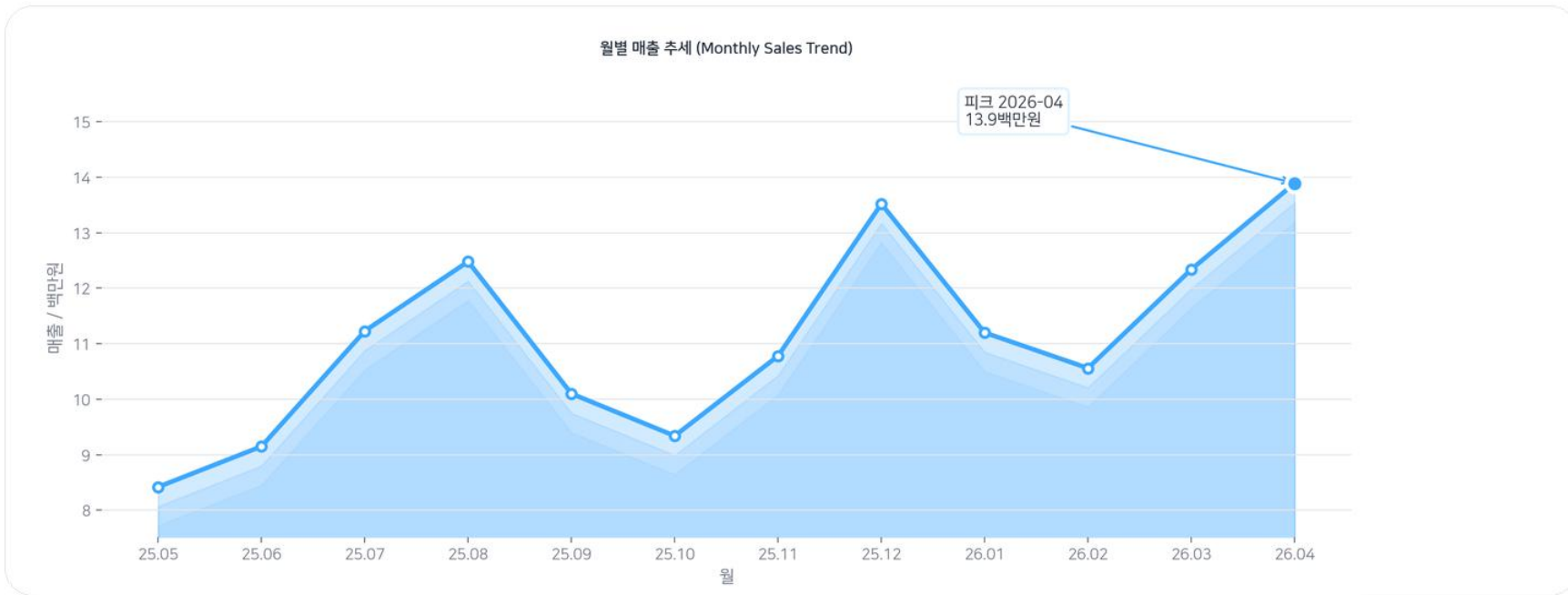
최고 매출월
2026.04

평균 객단가 상승
+3.4%

1) 요약 (Executive Summary)

전체 매출은 25.05 8.4백만원에서 26.04 13.9백만원으로 65.0% 성장하며 우상향했습니다.
핵심 발견은 여름·12월·4월 성수기 피크가 뚜렷하지만, 피크 월에는 재방문율이 상대적으로 낮아 신규/일회성 유입 비중이 커진다는 점입니다.
다음 분기는 피크 유입 고객의 재방문 전환, 객단가 상승 메뉴 강화, 시즌 메뉴 기반 재구매 캠페인에 집중해야 합니다.

2) 매출 추세 차트



3) 핵심 인사이트 3개

계절 패턴

근거: 7-8월 평균 11.9백만원, 12월 13.5백만원, 4월 13.9백만원으로 피크가 반복됩니다.

의미: 시즌 메뉴와 날씨 수요가 매출 레버리지이며, 성수기 전 선제 캠페인이 유효합니다.

객단가 변화

근거: 평균 객단가는 5,012원 → 5,183원으로 3.4% 상승했습니다.

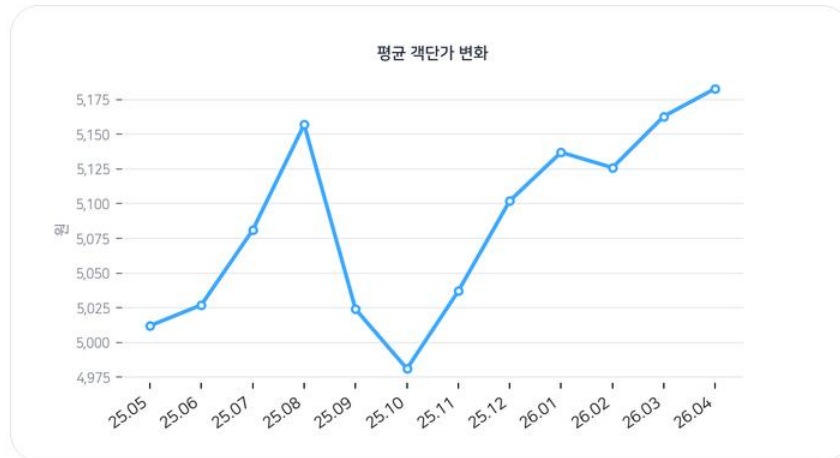
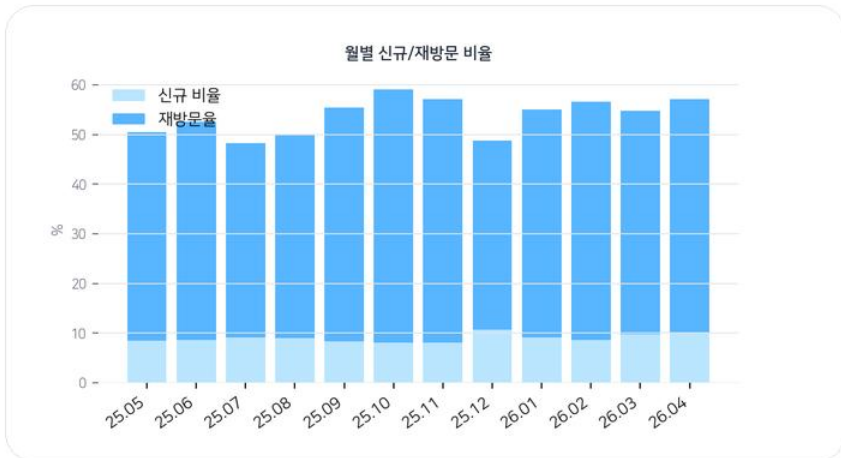
의미: 가격 저항은 제한적이며, 프리미엄 세트 메뉴 확장 여지가 있습니다.

재방문율 트렌드

근거: 재방문율은 시작 대비 +5%p이나, 12월 38%로 최저를 기록했습니다.

의미: 성수기 신규 유입을 멤버십·쿠폰으로 묶지 못하면 매출 지속성이 약해집니다.

4) 추가 시각화



5) 다음 분기 권장 액션 3가지

1순위 피크 월 신규고객 재방문 전환 캠페인

난이도: 중 · 효과: 높음 · 자원: POS/쿠폰, 문자·카카오 알림, 직원 안내 스크립트

2순위 시즌 메뉴 세트/업셀링 강화

난이도: 낮음 · 효과: 중~높음 · 자원: 메뉴판, 세트 가격표, SNS 소재

단위: 매출 원/백만원, 객단가 원, 비율 %. 신규 비율은 신규고객수÷주문건수로 산출.