

성대 앞 사장님께

2026 하반기 장사 캘린더

성균관대 자연과학캠(울전) 학사일정 기준 · 뭐무까 정리 · 2026.09

안녕하세요, 뭐무까입니다. 성대 앞 장사는 **학사일정**에 따라 손님이 크게 달라집니다. 올해 하반기(지금~연말) 캠퍼스 일정과 **시기별 준비 포인트**를 한 장으로 정리해 드립니다. 미리 준비하셔서 대목은 놓치지 말고, 한산한 때는 부담을 줄이세요.

한눈에 보는 하반기 타임라인

9월	10월	11월	12월
 개강 성수기 추석 연휴 9/24~27 대목	 에스카라 10/1~2 중간고사 10/19~23 대목→보통	 평상시 수능 11/19 안정	 기말 12/14~18 종강·겨울방학 대목→한산

시기별 상황 & 준비 포인트

지금 ~ 9월 중순 개강 성수기

대목

캠퍼스: 학생 가장 많은 시기. 개강 모임·조모임·회식 활발.

이렇게 — 단체·모임 세트 준비, 재고·인력 넉넉히. 지금이 신규 손님 잡기 가장 좋은 때입니다.

9/24 ~ 9/27 추석 연휴

한산

캠퍼스: 학생 대부분 귀향 → 손님 크게 감소(9/25 건학기념일로 강의도 없음).

이렇게 — 발주·재고 줄이고 인력 조정. 연휴 **전날(9/23) 저녁** 모임 수요만 반짝. 무리한 영업보다 휴식·재정비 추천.

10/1(목) ~ 10/2(금) 에스카라(ESKARA) 축제

최대 대목

캠퍼스: 자과캠(울전) 최대 축제. 주점·부스·공연으로 학생과 외부 방문객이 몰리는 **하반기 최고 대목**. 바로 뒤 10/3(토) 개천절 연휴까지 이어져 저녁~야간 인파가 집중됩니다.

이렇게 — 주점·간편안주·테이크아웃·디저트 준비, **저녁~야간 인력·재고 최대치로**. 축제 때 @momukka_ 태그 이 벤트로 방문 손님을 단골로 이어가세요. (착석 코스요리는 회전율이 불리 — 빠른 메뉴 권장)

10/19 ~ 10/23 중간고사

업종별 차이

캠퍼스: 회식·단체는 줄고, 카페·혼밥·야식·배달이 늘어납니다.

이렇게 — 시험기간 **1인 세트·응원 메뉴**, 배달·포장 강화. 카페는 콘서트·조용한 좌석 어필. 시험 끝 주말(10/24~25)엔 뒤풀이 반등.

11월 평상시 (수능 11/19)

안정

캠퍼스: 가장 안정적인 평상 매출 구간. 수능(11/19) 이후 성대 논술·면접 있으면 수험생·학부모 방문 가능.

이렇게 — 평상시 단골 관리·신메뉴 테스트에 좋은 시기.

12/14 ~ 12/18 기말고사 → 종강

대목

캠퍼스: 시험기간(카페·야식 ↑) 후 **12/18 종강** → 종강 파티·뒤풀이 큰 대목.

이렇게 — 종강 단체 예약 미리 받기, 회식 세트·주류 준비. 12월 셋째 주말이 하반기 마지막 피크.

12/19 ~ 2월 겨울방학

한산

캠퍼스: 학생 급감(계절학기 소수만 잔류).

이렇게 — 영업시간·브레이크타임 조정, **지역 주민·배달 손님**으로 타깃 전환. 다음 개강(3월 초) 대비 정비 기간.

축제 안내 — 자과캠(울전) 최대 축제 **에스카라(ESKARA)**는 **10/1(목)~2(금)** 열립니다. 바로 뒤 10/3(토) 개천절 연휴까지 이어지는 **하반기 최고 대목**이니 주점·야간 매출을 위해 미리 준비하세요. (정확한 타임테이블·라인업은 자과캠 총학 인스타에서 확인)

돈이 아니라, 사장님의 열정으로.

성대 앞을 함께 지키는 사장님들께 드리는 이야기

처음 성대 앞을 돌며 사장님들을 만났을 때, 정성껏 좋은 음식을 내는데도 그저 '알려지지 않아서' 손님이 없는 가게가 많았습니다. 한편 학생들은 매일 "오늘 뭐 먹지?"를 고민하면서도 정작 바로 옆 좋은 가게를 몰랐습니다. **이 둘을 이어 주고 싶어서** 뭐무까를 시작했습니다.

광고비가 아니라, 진심이 알리는 구조

돈을 많이 쓴 가게가 위로 올라가는 곳이 아닙니다. 사장님이 정성껏 만든 음식과, 그 맛에 반한 학생들의 '좋아요'가 가게를 알립니다. 자본이 아니라 **진심과 열정이 단골을 만드는 구조**를 지향합니다.

매년 '좋아요' 초기화 — 모두 같은 출발선

순위 경쟁은 사장님을 지치게 합니다. 그래서 뭐무까는 **매년 좋아요를 초기화**합니다.

- **언제:** 매년 2학기가 끝나기 전 (다음 좋아요가 충분히 쌓일 시간을 두고 진행)
- **왜:** 새 학기 신입생과 함께 **모두가 다시 같은 출발선**에 서기 위해서입니다

올해 잘 되신 분도 부담 없이 다시 도전하고, 한 해가 조금 아쉬웠던 분도 **똑같은 기회를 다시** 얻습니다.

경쟁보다 관계 — 우리가 진짜 바라는 것

뭐무까가 바라는 건 단순한 홍보가 아니라 **관계**입니다.

- **도이온 ↔ 사장님** : 갑을이 아니라, 같이 성장하는 파트너
- **사장님 ↔ 학생** : 한 번 스쳐가는 손님이 아니라, 얼굴 아는 **단골**로

경쟁을 부추기기보다, 스트레스를 줄이고 **성대 앞 상권 전체가 함께 살아가는 것**을 목표로 합니다.

사장님의 가게가 잘 되는 것이 곧 뭐무까가 잘 되는 것입니다.

천천히, 그리고 오래 — 함께 가고 싶습니다.

지금, 이렇게 움직이고 있습니다

사장님과 함께 성대 앞을 키우는 중 · 2026 하반기

1

매달 앱 사용자 수 공유

매달 뭐무까 앱 사용자 수를 **그래프로 정리해 사장님께** 보내드립니다. 우리가 얼마나 크고 있는지 숨기지 않고 투명하게 공유합니다.

2

학생회·동아리 제휴 홍보

교내 학생회, 동아리 등과 제휴해 뭐무까를 학생들에게 적극적으로 알리고 있습니다.

3

자과인의 날 홍보 부스 운영

자연과학계열 축제 '자과인의 날'에서 **홍보 부스**를 운영해 학생들과 직접 만나는 접점을 넓힙니다.

4

1,000원 할인 쿠폰 사장님 부담 없음

도이온이 **실물 1,000원 할인 쿠폰**을 발행·배포합니다. 손님이 쿠폰을 가져오면 1,000원 할인해 주시고, **할인한 금액**은 월말에 도이온에 청구하시면 정산해 드립니다. 신규 손님 유입은 늘고, 사장님 비용 부담은 없습니다.

5

에어팟 경품 이벤트 ~10/1 진행 중

앱 설치 후 등록 식당에서 식사하고 **인스타그램에 인증**하면 경품에 응모됩니다. 학생 방문과 SNS 노출을 동시에 끌어올립니다.

6

내년 새내기 공략 & 캠퍼스 확장

내년 1학기 새로배움터(신입생 OT)에서 신입생 대상 홍보를 진행할 예정입니다. 목표는 **모든 학생이 뭐무까를 필수 앱처럼 설치**하게 하는 것이고, 나아가 **다른 캠퍼스·타 학교로 확장**해 외부에서 놀러 온 학생도 쓸 수 있는 플랫폼으로 키워갑니다.

뭐무까의 목표는 분명합니다 — **학생에게는 없어선 안 될 앱, 사장님에게는 부담 없이 단골이 쌓이는 통로**. 성대 앞에서 시작해, 더 많은 캠퍼스로 함께 넓혀가겠습니다.

문의·등록 인스타 @momukka_
yuljeonfood.co.kr