

2023/04/26

발표 내용 요약

- 상권 범위: 고객들을 대상으로 점포의 세력이 미치는 범위를 세분화하거나 확장한 것. 1 차, 2 차, 3 차 상권으로 세분화할 수 있음 - 1 차 상권: 입지에서 반경 300m 이하로 고객의 85% 정도를 차지함.

교수님 피드백

변수는 잘 보고 있음.

가설을 세우고 가설을 증명하는 것

-> 식당 종류에 따라 이동하는 거리가 다를 것

어찌보면 그냥 금액으로 대충 할수있다..?

업종별로 중요한 시간대가 다르다는 것.

상권 단위 - 가로수길, 경리단길

동이 걸쳐져있는 상권도 있을 것

우리 포커스가 이렇게 해서 미리 어느정도의 식당이라고 하긴 했지만 500 터 정도 그런걸

정해놓고 서울시내 어디를 지정하면 찾아주는 것도 의미가 있을텐데

우리가 이렇게 한 부분들을 정리하는 것이 어떨까 생각

그것을 잘 보여줄수 있는 자료들 만이라도 나쁘지 않을 것

카페는 유동인구와 어떤 관계가 있고,

변수를 쭉 나열했을때 업종별로 그거를 확연한 패턴을 보이는게 있고 보이지 않는것도

있겠지만 데이터로 먼저 증명해보는 것이 관찰을 것!!

카페는 이러이러한 패턴을 보인다. 따라서 이런 변수가 중요하다고 데이터를 통해서 조언을 해줄수 있는 것.

업종별로 우리가 언급한 것들이 어떠한 패턴을 보이는가 두 방향으로 진행해야 할 것.

가설이 적용이 되는가 데이터적인 수치로 보여줄수 있다면 추천도 자연스럽게 될 것.

가설로 하는 것은 흥미롭고 괜찮은데 어떤 데이터로 분석을 진행할지, 분석이 가능한

데이터가 있을지가 중요할듯

주차별 계획을 세워서 진행상황을 체크하기

뭘 먼저 해야하고 뭘 늦게 해도 되는지 생각하기

전체 중에서 어디를 진행중인지 함께 보여줄 것

가설 설정 부분을 잘 정리하기

어떤 부분을 분석해서 가설과 맞는지 확인할지..