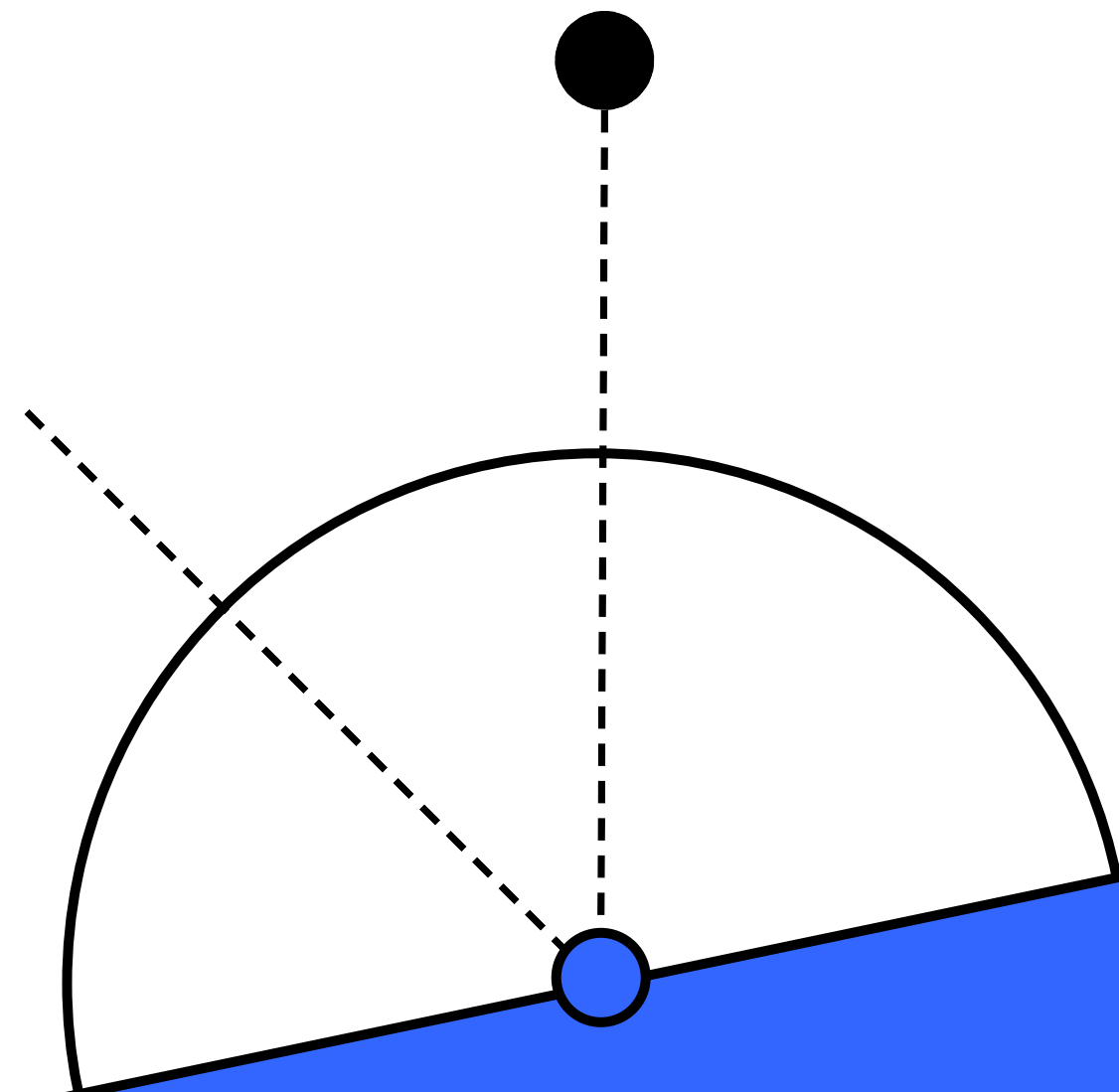


서울시 창업 위치 추천

상권 분석

32193012 이나영
32190158 공수빈



목차



- 01 한식 클러스터링별 분석 결과**
- 02 분식 클러스터링별 분석 결과**
- 03 앞으로의 방향성**

한식 클러스터링별 분석 결과

0번 (914개)

- 데이터가 가장 많은 클러스터이지만 모든 피처의 수치가 가장 작다. 높은 연령대에서 매출 건수와 금액이 높고 평일 매출보다 주말 매출이 높다. 60대 생활인구가 제일 크지만 다른 클러스터에 비해 모든 연령대의 생활인구가 비슷한 편이다. 출퇴근 시간의 유동인구가 가장 많다.

4 번 (293 개)

- 저녁 시간의 매출이 점심 시간의 매출보다 큰 그룹으로 저녁 장사가 더 잘 되는 그룹이다. 특히 매출 금액은 시간대 5(저녁)가 시간대 3(점심)의 두배로 매출 차이가 크다. 높은 연령대의 매출 건수, 금액이 높은 편이다. 출,퇴근 시간대의 유동인구가 크고 20-30 대 생활인구가 가장 크다.

한식 클러스터링별 분석 결과

3번 (129 개)

- 대부분의 피처에서 두번째로 높은 클러스터이다. 다른 클러스터에 비해 20-60 대의 모든 연령대의 매출 금액, 건수가 골고루 높다. 출,퇴근 시간의 생활인구가 가장 많고 20-30 대의 생활인구가 가장 많다. 유동인구 또한 출,퇴근 시간대가 가장 높다.

1번 (112개)

- 30 대, 50 대의 매출 건수와 금액이 가장 높다. 다른 클러스터들과 마찬가지로 20-30 대 생활인구가 가장 많지만 유일하게 60대 생활인구도 비슷하게 많다. 주로 출/퇴근 시간대 생활인구가 가장 많고 유동인구 또한 그렇다. 모든 클러스터 중 유동인구가 가장 많은 그룹이다.

한식 클러스터링별 분석 결과

2번 (17개)

- 데이터가 가장 적은 클러스터이지만 대부분의 피처에서 값이 가장 높다. 평일과 주말의 매출 차이가 거의 없는 다른 클러스터들에 비해 평일과 주말의 매출 건수, 금액 차이가 매우 큰 그룹으로 가장 큰 목요일과 가장 작은 일요일의 차이는 약 2.5 배이다. 생활인구, 유동인구는 다섯 개의 클러스터 중 가장 큰 그룹은 아니다. 30 대의 매출 건수, 금액이 가장 높고 20-30 대 생활인구가 가장 많다. 시간대 2,5 의 생활인구가 가장 많은데 유일하게 시간대 1의 생활인구가 다른 시간대에 비해 현저히 낮다. 유동인구 또한 시간대 2,5 가 가장 높다. 평일 생활인구가 주말 생활인구보다 크고 직장인구가 다른 클러스터에 비해 압도적으로 많다. 출퇴근 시간대의 유동인구, 생활인구가 가장 높고 평일의 매출 금액, 생활인구가 주말보다 높은 점, 직장인구가 압도적으로 많은 점을 미루어 보아 회사 밀집 지역 상권이 모인 클러스터일 확률이 높다.

한식 클러스터링별 분석 결과

< 공통 >

남성 매출이 건수, 금액 부분에서 모두 여성보다 높았다. 저녁 시간대의 매출이 점심 시간대의 매출보다 높고 그 다음으로 시간대 2의 매출이 높은 것으로 보아 아침 식사를 하는 경향이 있다. 생활인구는 여성이 남성보다 높고 10대는 다른 연령대에 비해 매우 작지만 4번 클러스터의 10대 생활인구가 2번과 비슷해 주목할만하다. 주로 2030대의 생활인구가 크고 2번을 제외한 나머지 클러스터의 일주일간 생활인구가 비슷하다. (2번은 평일이 훨씬 높음)

직장인구는 2번이 압도적으로 높고 1번 4번>3번>0번 순서이다. 집객시설 또한 2번이 압도적으로 많고 은행, 백화점, 의료시설 등 모두 2번 클러스터가 가장 많지만 슈퍼마켓은 0개이다.

분식 클러스터링별 분석 결과

0번 (612개)

- 데이터 개수가 5개 클러스터 중 가장 많고, 분기당 매출 금액, 총생활인구수, 총직장인구수, 집객 시설수도 5위로 가장 낮으며 매출 한 건당 평균 금액과 총유동인구수도 4위로 대부분의 피처들의 수치가 가장 작다. 높은 연령대에서 매출건수와 금액이 높고, 연령대 60이상 생활인구수가 가장 높지만 10대를 제외하고 매출금액이 가장 낮다. 모든 요일의 생활인구수가 비슷하지만 토요일에 매출 금액이 가장 높으며, 여성생활인구수가 더 높지만 남성매출금액이 더 높게 나타난다.

4번 (184개)

- 분기당 매출금액 순위와 총직장인구수, 집객시설수가 4위이며 매출 한건당 평균 금액과 총유동인구수가 5위로 대부분의 피처들이 낮은 편에 속하지만, 총생활인구수는 2위로 높은 편에 속하는 그룹이다. 높은 연령대의 매출 금액이 높으며 주중 매출이 주말 매출보다 높지만 주말 생활인구수가 더 높고, 모든 클러스터 중에서 10대, 50대, 60이상 연령대의 생활인구수가 가장 높은 그룹이다.

분식 클러스터링별 분석 결과

3번 (125개)

분기당 매출금액, 매출 한 건당 평균 금액, 총직장인구수, 집객시설수, 총유동인구수 3위, 총생활인구수 4위로 모든 피처가 중하위권에 머무는 그룹이다. 연령대 20-40대에서 매출금액이 가장 높고, 20-30대 생활인구수가 가장 높다. 남성 매출금액, 생활인구수보다 여성 매출금액과 생활인구수가 더 높게 나타난다. 또한 목-금 매출금액과 생활인구수가 가장 높고 주중매출이 주말매출보다 높다.

2번 (41개)

분기당 매출금액, 매출 한 건당 평균 금액, 총직장인구수, 집객시설수 2위, 총생활인구수 3위, 총유동인구수 1위로 모든 피처가 상위권에 머무는 그룹이다. 연령대 20-30대에서 매출금액이 가장 높고, 20-30대 생활인구수가 가장 높다. 남성 매출금액, 생활인구수보다 여성 매출금액, 생활인구수가 높게 나타나지만 차이는 크지 않다. 토요일 매출금액이 가장 높으며 생활인구수는 모든 요일이 비슷하다.

분식 클러스터링별 분석 결과

1번 (7개)

데이터의 개수는 가장 작지만, 분기당 매출금액, 매출 한 건당 평균 금액, 총생활인구수, 총직장인구수, 집객시설수 1위, 총유동인구수 2위로 모든 피처가 가장 높은 그룹이다. 주중 매출이 주말 매출의 약 4배로 차이가 크고, 주중 생활인구수가 주말 생활인구수보다 높다. 연령대 20-30대 에서 매출 금액이 가장 높고, 20-30대 생활인구수가 가장 높다. 또한 남성생활인구수가 여성생활인구수보다 높은 유일한 그룹이며, 남성 매출금액이 여성매출금액보다 높다. 또한 직장인구수가 압도적으로 높게 나타나 회사 밀집 지역 상권이 모였을 확률이 크다.

분식 클러스터링별 분석 결과

< 공통 >

모든 클러스터에서 일요일 매출금액이 가장 낮았고, 점심, 저녁 시간대 매출금액이 비슷하게 나타나며 연령대 10 매출금액과 생활인구가 가장 낮게 나타났다. 시간대 3 매출금액이 점심, 저녁 시간대 다음으로 높은 것으로 보아 오후 시간에도 소비하는 사람들이 꽤 있는 것으로 보인다. 1개 클러스터를 제외하고 여성생활인구수가 남성생활인구수보다 높고, 남성매출금액이 여성매출금액보다 높아 남성이 더 소비를 많이 하는 것으로 볼 수 있다. 또한 피처들의 값이 상위권인 클러스터에서는 20-30대의 생활인구수가 높게 나타났고, 하위권인 클러스터에서는 60대이상 생활인구수가 높다. 1개 클러스터를 제외하고 주중, 주말의 생활인구수가 비슷하거나 주말 생활인구수가 더 적다. 집객시설 수가 1위, 2위인 클러스터에서 가장 많이 나타난 집객시설은 관공서, 은행, 의료시설이다.

앞으로의 방향성

1) 클러스터별 분석 결과 + 업종별 분석 결과 + 상권별 분석

⇒ 각 업종을 대표하는 대표 클러스터를 선정하여 추천 기준을 만들지, 사용자의 입력에 따라 다른 클러스터를 설정하여 추천 기준을 만들지

⇒ 아직 확실하게 정해지지 않아 계속 고민 중

사용자에게 입력받을 항목

⇒ 업종, 지역 외에도 고가형/저가형, 휴무일 등의 정보를 추가로 받을지

감사합니다