# 상권분석 보고서

#### 1. 점포 현황

점포명	면적	보증금	월세	건물규모
뚜레쥬르	25.29평	2500만원	160만원	지상 1층
상도래미안점				

 $\rightarrow$ 

### 2. 상권 주요정보

매출	카드건수	유동인구	주거인구	직장인구
2,799	2,887	72,169	25,548	4,641

 $\overline{\phantom{a}}$ 

### 3. 상권 평가



→ 상권평가지수는 48.6점에서 49.3점으로 전월 대비 1.4% 상승하였다. 해당지역은 성장성이 높고, 상대적으로 영업력이 낮은 것으로 나타난다.

## 4. 업종별 점포수 추이

이 업종별 추이

						단위 : 개,
구분	업종	19,06	19.12	20.06	20,12	21 06
분석업종	제과점	6	6 (-)	6 (-)	13 ( <u>116.7%</u> )	12 (▼7,7%)
중분류	음식점 및 주점업	180	180	177 (▼1.7%)	239 ( <u>A</u> 35,0%)	224 (▼6,3%)
대분류	숙박음식	184	185 ( <b>A</b> 0.5 %)	181 (▼22%)	242 (A 33.7 %)	227 (▼62%)

→ 20년도 12월부터 전년대비 7개의 점포가 증가하였다. 이후 6월에는 한 개의 점포가 문을 닫은 것으로 파악되었다. 해당 점포는 2019년에도 있었던 점포임으로 2021년 6월부터 12월 사이에 매출 타격이 크게 나타났을 것으로 보인다.

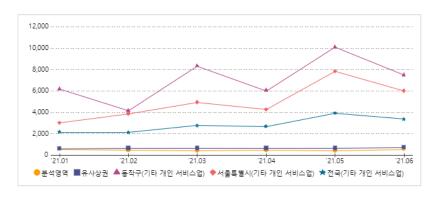
### 5. 매출분석

### 1)매출 동향



						ì	간위 : 만원, 건(%
구분		'21.01	'21.02	'21.03	'21.04	'21.05	'21.06
ннаа	매출액	2,799	2,745 (▼ 1.9 %)	2,655 (▼ 3.3 %)	2,843 ( <b>^</b> 7.1 %)	2,522 (▼ 11.3 %)	3,288 ( <b>^</b> 30.4 %)
분석영역	건수	2,887	2,746 (▼ 4.9 %)	2,824 ( <b>^</b> 2.8 %)	3,057 ( <b>A</b> 8.3 %)	2,754 (▼ 9.9 %)	3,442 ( <u>^</u> 25.0 %)
0.11.1.71	매출액	2,761	2,370 (▼ 14.2 %)	2,642 ( <b>▲</b> 11.5 %)	2,893 ( <b>4</b> 9.5 %)	3,137 ( <b>A</b> 8.4 %)	2,467 (▼ 21.4 %)
유사상권	건수	2,860	2,403 (▼ 16.0 %)	2,825 ( <b>^</b> 17.6 %)	3,041 ( <b>^</b> 7.7 %)	3,284 ( <b>A</b> 8.0 %)	2,681 (▼ 18.4 %)
동작구(음식점	매출액	1,452	1,368 ( <b>▼</b> 5.8 %)	1,650 ( <u>A</u> 20.7 %)	1,684 ( <b>^</b> 2.1 %)	1,842 ( <b>A</b> 9.3 %)	1,750 (▼ 5.0 %)
및 주점업)	건수	977	890 (▼ 8.9 %)	1,098 ( <u>A</u> 23.4 %)	1,132 ( <b>A</b> 3.1 %)	1,226 ( <b>A</b> 8.3 %)	1,166 (▼ 4.9 %)
서울특별시(음	매출액	1,569	1,570 ( <b>^</b> 0.1 %)	1,929 ( <b>^</b> 22.9 %)	1,951 ( <b>^</b> 1.2 %)	2,159 ( <b>A</b> 10.6 %)	2,063 (▼ 4.4 %)
식점 및 주점 업)	건수	875	818 ( <b>▼</b> 6.5 %)	1,009 ( <b>A</b> 23.3 %)	1,042 ( <b>A</b> 3.2 %)	1,143 ( <b>A</b> 9.7 %)	1,079 (▼ 5.6 %)
전국(음식점 및	매출액	1,253	1,266 ( <b>^</b> 1.0 %)	1,479 ( <b>^</b> 16.9 %)	1,478 (▼ 0.1 %)	1,712 ( <b>^</b> 15.8 %)	1,589 ( <b>▼</b> 7.2 %)
주점업)	건수	647	618 (▼ 4.4 %)	730 ( <b>^</b> 18.1 %)	741 ( <b>^</b> 1.5 %)	847 ( <b>^</b> 14.4 %)	773 (▼ 8.7 %)

→ 해당 상권은 전국, 서울, 동작구에서는 꾸준하게 높은 매출액을 유지하고 있다. 다만, 유사상권 과도 비슷한 매출액을 보이는걸 확인해보면 대체로 해당 상권이 많은 수요가 있는 것으로 예측된다.

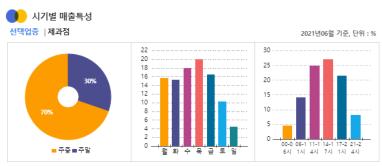


단위: 만원, 건(%)

구분		'21.01	'21.02	'21.03	'21.04	'21.05	'21.06
HMGG	매출액	536	454 (▼ 15.3 %)	378 (▼ 16.7 %)	460 ( <b>^</b> 21.7 %)	413 (▼ 10.2 %)	549 ( <b>A</b> 32.9 %)
분석영역	건수	122	95 (▼ 22.1 %)	102 ( <b>^</b> 7.4 %)	117 ( <b>^</b> 14.7 %)	110 (▼ 6.0 %)	138 ( <u>A</u> 25.5 %)
유사상권	매출액	596	636 ( <u>A</u> 6.7 %)	642 ( <u>A</u> 0.9 %)	639 (▼ 0.5 %)	648 ( <b>^</b> 1.4 %)	715 ( <b>^</b> 10.3 %)
뉴시앙전	건수	145	142 (▼ 2.1 %)	158 ( <b>^</b> 11.3 %)	157 (▼ 0.6 %)	157	178 ( <b>^</b> 13.4 %)
동작구(기타 개	매출액	6,158	4,139 (▼ 32.8 %)	8,330 ( <b>^</b> 101.3 %)	6,019 (▼ 27.8 %)	10,087 ( <u>A</u> 67.6 %)	7,476 (▼ 25.9 %)
인 서비스업)	건수	257	245 (▼ 4.9 %)	316 ( <u>^</u> 29.2 %)	301 (▼ 4.8 %)	441 ( <u>*</u> 46.5 %)	346 (▼ 21.5 %)
서울특별시(기	매출액	3,009	3,844 ( <b>^</b> 27.8 %)	4,930 ( <b>^</b> 28.3 %)	4,250 (▼ 13.8 %)	7,817 ( <b>A</b> 83.9 %)	5,987 (▼ 23.4 %)
타 개인 서비 스업)	건수	253	231 (▼ 8.8 %)	279 ( <b>A</b> 20.8 %)	273 (▼ 2.2 %)	368 ( <b>A</b> 35.0 %)	318 ( <b>▼</b> 13.7 %)
전국(기타 개인	매출액	2,136	2,103 (▼ 1.5 %)	2,754 ( <b>^</b> 30.9 %)	2,673 (▼ 2.9 %)	3,897 ( <b>4</b> 5.8 %)	3,353 (▼ 14.0 %)
서비스업)	건수	215	195 (▼ 9.2 %)	230 (▲ 17.7 %)	219 (▼ 4.7 %)	261 ( <b>^</b> 19.2 %)	238 (▼ 8.8 %)

 $\rightarrow$ 

## 2) 요일별/시간대별 매출특성



#### ■ 주중/주말, 요일별 윌 평균 매출

지역	구분	주증/주말 요일별								
, ,		주중	주말	월	화	수	목	금	토	일
분석영역	매출액 (만원)	426	184	389	382	447	499	412	257	111
2707	비율	69.8%	30.2%	15.6%	15.3%	17.9%	20.0%	16.5%	10.3%	4.4%

#### ■ 시간대별 윌 평균 매출

지역	구분	00 ~ 06시	06 ~ 11시	11 ~ 14시	14 ~ 17시	17 ~ 21시	21 ~ 24시
분석영역	매출액 (만원)	108	342	601	654	517	197
2707	비율	4.5%	14.1%	24.8%	27.0%	21.4%	8.1%

→ 해당 점포는 주중과 주말의 매출 차이가 약 7대 3으로 비교적 큰 차이로 나타났다. 특히 목요일이 20%로 가장 큰 매출을 보였다. 시간대별 특성으로는 11시~21시에 많이 이용된다. 단순하게 예측해 보자면, 점심 저녁 대용으로 많이 이용하는 것 같다. 솔루션으로는 주말에 출퇴근하거나 외출하는 사람들에게 이벤트를 제공하면 좋을 것으로 예측되었다.

#### 3) 성별/연령별 매출특성

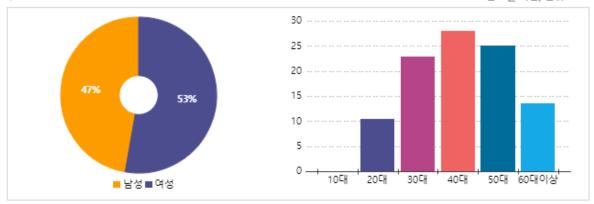


🦊 고객별 매출특성

선택업종 | 제과점

#### > 성별/연령대별 윌 평균 매출

2021년06월 기준, 단위 : %



지역	구분	성	<b></b>	연령별							
-14	14	남성	여성	10대	20대	30대	40 <sup>C</sup> H	50대	60대이상		
분석영역	매출액 (만원)	742	829	0	247	535	656	590	318		
2707	비율	47.2%	52.8%	0.0%	10.5%	22.8%	28.0%	25.1%	13.6%		

→ 성별과 매출의 관련은 없었다. 하지만, 인근에 숭실대학교가 있는 것을 확인했을 때 20대의 비중이 적은 것으로 보아 숭실대 학생보단 점포 앞에 있는 아파트 사람들이 주로 이용하는 것을 확인할 수 있었다. 30대부터 50대까지를 위한 전략을 수립하면 매출을 높이는데 도움이 될 것으로보인다.

#### 6. 인구분석

#### 1) 유동인구



#### > 월별 일 평균 유동인구

단위:명



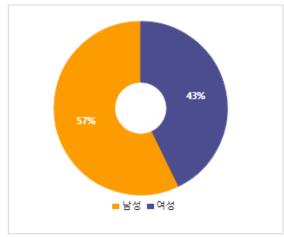
지역	'20.06	'20.07	'20.08	'20.09	'20.10	'20.11	'20.12	'21.01	'21.02	'21.03	'21.04	'21.05	'21.06
분석영역	77,047	77,514	70,450	74,177	78,715	80,195	73,332	69,664	72,474	74,136	76,785	71,638	72,169
증감률	-	▲0.6%	▼9.1%	▲5.3%	<b>▲</b> 6.1%	<b>▲</b> 1.9%	▼8.6%	▼5.0%	<b>▲</b> 4.0%	<b>▲</b> 2.3%	▲3.6%	▼6.7%	▲0.7%

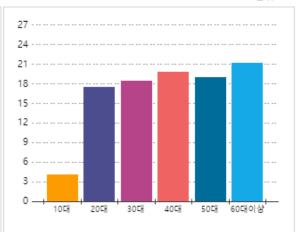
→ 전체적인 유동인구는 크게 없는 것으로 나타났다.

### 성별/연령별

#### > 성별/연령별 일 평균 유동인구

단위 : %



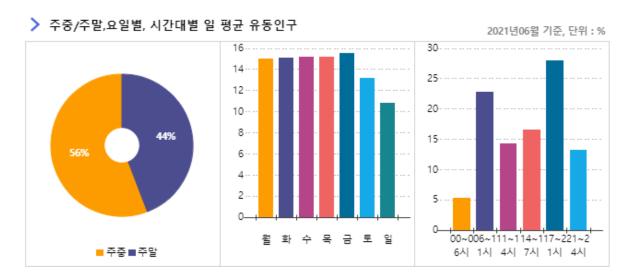


단위 : 명, %

지역 구분	그ㅂ	일일	성별		연령별						
^1¬	TE	22	남성	여성	10대	20대	30 <sup>C</sup> H	40대	50 <b>Ľ</b> H	60대 이상	
분석영역	명	72,169	41,304	30,865	2,960	12,627	13,353	14,295	13,667	15,269	
2707	비율		57.2%	42.8%	4.1%	17.5%	18.5%	19.8%	18.9%	21.2%	

→ 남성이 주로 거주하며, 20대부터 60대 이상은 정말 유사한 인구 분포를 유지하였다.

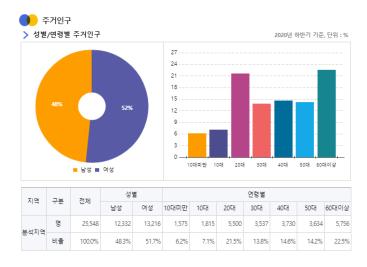
#### 요일별/시간대별



→ 주중에 매출이 높은 만큼 주중에 많은 유동인구를 보였다. 금요일이 가장 많은 유동인구 요일 인 것에 비해 목요일에 많은 매출이 잡힌 건, 사람들이 금요일에 대체로 제과점 대신 식당을 이 용하는 것으로 예측해볼 수 있었다. 유동인구의 시간은 출퇴근 시간에 가장 많았음으로 주거지형 상권임을 확신시켜주었다.

#### 2)주거인구

### 성별/연령별



→ 주로 여성이 거주하고 20대와 60대의 비율이 높다. 앞의 결과와는 다소 대비되는 결과지만, 20대의 거주형태는 숭실대학교 학생으로부터 나타나는 것으로 보였고 60대 이상은 아파트에 거주하는 사람들로 예측된다.

#### 주거형태



단위: 가구/세대

78	フレコム	주거형태					
구분	가구수	아파트	이외				
수	12,413	5,869	6,544				
비율	100%	47.3%	52.7%				

구	분 1억미만 1억대		2억대	3억대	4억대	5억대	6억이상	
רוג אול	개	37	880	27	20	176	824	3,905
기준시기	비율	0.6%	15.0%	0.5%	0.3%	3.0%	14.0%	66.5%

→ 60대의 높은 비율을 보든 6억 이상의 집값이 반 이상을 차지 하였고 나머지는 1억대를 차지하였다. 20대는 1억대의 집에 많이 거주하였고 60대 이상은 6억 이상의 건물에 많이 거주하는 것으로 예측했다. 가구 수 또한 아파트 보다 이외의 비율이 높은 것으로 보아 대학교에 다니는 학생들이 인근에서 자취를 하고 있을 경우가 많을 것으로 예측되었다.

#### 7. 상권종합

- → 해당 점포는 아파트 소재의 상권을 유지하고 있다. 전형적인 아파트 상가와 같은 모습이다.
- → 2년 사이 점포가 7개 이상 증가한 것으로 보아 과거 2019년도와 확연하게 다른 매출액을 보여 줄 것으로 예측된다.
- → 숭실대학교가 인근에 위치하고, 주거 인구가 20대 큰 비중을 이루는 것에 비해 해당 점포에 매출은 30대부터 50대까지 유지하고 있다. 이를 바탕으로 20대와 숭실대학교 학생에게 학생 할인과 이벤트를 진행하면 인근에서 거주하는 학생들이 간단하게 이용하면서 20대의 매출 비용을 크게 증가 시킬 수 있을 것으로 예측된다.