

프로젝트 기획서 [프랜차이즈 입점 수 활용 입점 최적화 프로젝트]

1. SW 프로젝트 개요

1. 프로젝트 개요

- 스타벅스, 파리바게트 두 프랜차이즈업체가 입점해 있는 위치의 상권은 해당 업체 시장조사 팀에서 입점 여부에 대해 조사한 결과가 반영된 보장된 위치의 상권이라는 점을 활용
- 대규모 프랜차이즈 업체에 비해 상대적으로 적은 투자금액을 갖고 시작하는 소상공인의 창업 지원을 위한 합리적인 입점 위치 선정 프로젝트
- 스타벅스, 파리바게트 두 대규모 프랜차이즈가 입점해 있다는 사실이 창업하고자 하는 외식업 종류에 따른 창업 권장 여부 판단
 - 커피&베이커리의 경우: 창업성공의 저해요소로 판단
 - 그 외의 외식업의 경우: 주변 상권이 어느 정도 보장된 상권지역으로 추천

2. 프로젝트 명 및 기간

- '풍수지리' 프로젝트
- 기간: 2019년 1월 18일 (수) ~2019년 4월 30일(화)
- 참여인원 (팀 : 백이투최투):
 - 이준형(junhyung5544@naver.com)
 - 최하림(choiharim7@naver.com)
 - 이석호(rrgks@naver.com)
 - 최은지(melly00657@naver.com)
 - 백이주(dlwn314@naver.com)
- 진행장소: 건국대학교 공과대학 중장비동 306-1호

3. 프로젝트 범위

| 구분 | 구현범위 | 비고 |
|--------------------|--------------------------|---|
| SW(파이썬을 활용한 프로그래밍) | 사용자 맞춤형 웹 페이지 UI 적용 | |
| | NAVER API를 통한 지도 정보 받아오기 | JSON 코드 활용 https://developers.naver.com/docs/map/overview/ |
| | 수치연산 프로그래밍 (Numpy 모듈 활용) | Numpy모듈은 C언어를 기반 |
| | Cloud를 활용한 사용자 정보 수집 | Microsoft Azure |

| | | |
|--------------|---|------------------------------|
| HW(라즈베리파이 등) | 7-Segment를 활용한 프랜차이즈(파리바게트 등) 입점 수 표시 | |
| | 가능성 범주에 따른 LED 점등 | 프랜차이즈 수와 거리 등을 고려한 수치 시각화 |

2. 프로젝트 목표

1. 프로젝트 외부 목표

- 성과물(작품 또는 프로그램)
 - 프랜차이즈 입점 수를 활용한 최적 입점 위치 안내 웹페이지
 - 7-segment를 이용한 입점 수 표시
 - LED 점등을 통한 창업 가능성 표시
- 성과물을 통해 기대하는 효과
 - [외부적 효과]
 - 소상공인 창업 지원을 통한 국가 경제 활성화 및 일자리 확대
 - [내부적 효과]
 - 단순히 대규모 프랜차이즈 입점 수에 국한되지 않고 다른 추가적인 요소들을 고려해서 좀 더 정확한 입점 가능성 판단 프로그램을 만들기 위한 입문설계
 - API, Azure활용을 통해 프로그래밍과 데이터베이스를 접목시킨 프로젝트를 통해 코딩과 다른 분야의 내용을 함께 활용할 수 있는 능력 배양

2. 프로젝트 내부 목표

백이주: 프로젝트 설계 경험 및 친목 도모, API, JSON, Python 등 새로운 지식 습득
 이석호: 친목도모, 프로젝트와 코딩 경험,
 🍷이준형: 프로젝트 기획 및 팀원간의 의견 조율, 프로그래밍 경험 쌓기
 최은지: 프로젝트 계획 및 파이썬 코딩 경험
 최하림: 파이썬을 활용한 작품 만들기, API, Azure 등 새로운 플랫폼 활용

3. 프로젝트 역할

1. 팀원 별 주요 역할

- 기획자 : 🍷이준형
- 프로젝트 매니저: 이석호 , 최은지
- 프로그램 개발자: 이준형, 최하림, 이석호, 백이주, 최은지

- 서기: 백이주
- 디자이너: 최하림

2. Work Breakdown Structure

WORK BREAKDOWN STRUCTURE WITH GANTT CHART TEMPLATE



4. 프로젝트 탐색

1.아이디어 구체화:

| 예비 창업주의 외식업 종류를 파악 및 분류 ('커피&베이커리'인지 '그 외'인지) | |
|---|--|
| 커피&베이커리 | 그 외 |
| 파리바게트와 스타벅스의 입점 수는 창업 이후 매출의 저해요소로 판단 | 파리바게트와 스타벅스의 입점 수는 창업 이후 매출이 보장된 상권으로 판단 |
| 입점 수의 조사 기준은 해당 프랜차이즈가 입점해있는 동을 기준으로 한다. | 입점 수의 조사 기준은 해당 프랜차이즈가 입점해있는 동을 기준으로 한다. |
| Naver API를 활용한 지도정보 받아오기 | Naver API를 활용한 지도정보 받아오기 |
| 입점 수 파악을 통해 특정 기준치와 비교해 적정, 부적합 2단계로 구분 | 입점 수 파악을 통해 특정 기준치와 비교해 적정, 부적합 2단계로 구분 |
| 입점 수 7-Segment로 표시 | |
| 적정단계에 해당하면 LED를 활용해 파란색 점등 & 부적합단계에 해당하면 붉은색 점등 | |



2. Research: 기술 트렌드 연구

- 상권 분석 앱이 시중에 활성화되어 있음. 유사한 주제를 사용한 안드로이드 기반 앱과 홈페이지: “나도 사장님”, “장사의 달인”, “소상공인마당”

3. Research: 기술 연구

- HW:
 - 라즈베리파이
 - 7-Segment
 - LED
- SW:
 - API
 - Python(WEB)
 - JSON
 - Cloud (MicroSoft Azure)

4. Research: 시장동향조사

- 정부에서 만든 상권 분석 홈페이지가 있으나 대기업 자체에는 초점을 맞추지 않았고 따라서 프로젝트 진행은 대기업 프랜차이즈의 입점 조사에 집중하도록 한다.

5. 수익 모델:

“풍수지리” 수익 모델

