

5-1 독립 창업

5-2 프랜차이즈 창업

5-3 온라인 쇼핑몰 창업

5-4 유튜브 콘텐츠 창업

6. 상권 및 입지분석

6-1 상권

(1) 상권 및 상권분석의 개념

1) 상권이란

상권(Trade Area)은 특정 점포나 사업장이 고객을 유치할 수 있는 지리적 범위와 경제적 영향권을 의미한다.
쉽게 말해, "내 가게에 실제로 방문하거나 구매할 가능성이 있는 고객들이 분포하는 지역"이다.

★ 예시: 서울의 강남역 인근 카페라면, 강남역 주변 직장인·학생·쇼핑객이 주요 고객층이 되며, 이들이 활동하는 범위가 해당 카페의 상권이 된다.

★ 상권은 단순히 거리만으로 결정되지 않고 다음과 같은 요소들의 영향을 받는다.

• 인구 규모, 유동인구, 소득 수준, 교통 접근성, 경쟁 점포 수, 소비 패턴, 지역 개발 현황, 시간대별 인구 변화

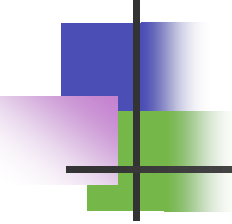
2) 상권의 특징

① 공간적 개념

상권은 일정한 공간적 범위를 가진다.

일반적으로 소비자가 이동할 의사가 있는 거리와 시간이 상권 범위를 결정한다.

★ 예시: 동네 편의점: 반경 300~500m, 중형 마트: 반경 1~3km, 대형 백화점: 광역 상권



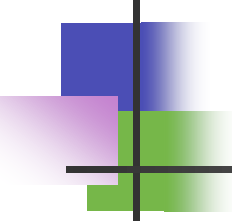
② 업종별 차이

같은 장소라도 업종에 따라 상권 범위가 달라진다.

* 예시:

- 편의점은 집 앞 고객이 중요
- 유명 맛집은 먼 거리에서도 방문
- 전문 병원은 타 지역 고객도 유입

업종	상권 범위
편의점	매우 좁음
카페	비교적 좁음
음식점	중간
병원	넓음
백화점	매우 넓음



③ 시간에 따라 변화: 상권은 고정되어 있지 않다.

* 예시:

- 오피스 상권 → 평일 낮 강세 / 대학가 상권 → 학기 중 강세
- 주거 상권 → 저녁·주말 강세 / 관광 상권 → 계절 영향 큼

3) 상권의 종류

① 주거 상권: 주민들이 주요 고객인 지역

* 특징: 생활밀착형 소비, 재방문을 높음, 안정적 매출

* 예: 아파트 단지 주변, 신도시 주거지역

② 오피스 상권: 직장인이 주요 고객

* 특징: 점심시간 집중, 평일 매출 높음, 주말 매출 감소

* 예: 강남 테헤란로, 여의도 금융지구

③ 대학가 상권: 학생 중심 소비

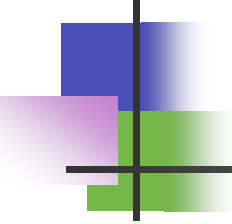
* 특징: 가격 민감도 높음, 트렌드 변화 빠름, 음식·카페 수요 높음

* 예: 홍대 상권, 신촌 상권

④ 관광 상권: 관광객이 중심

* 특징: 유동인구 많음, 계절성 존재, 객 단가 높은 경우 많음

* 예: 명동, 해운대 해수욕장



⑤ 복합 상권: 주거·업무·상업 기능이 혼합된 지역

* 특징: 시간대별 고객층 다양, 안정성 높음, 업종 선택 폭 넓음

* 예: 잠실, 판교테크노밸리

(2) 상권 분석이란?

상권분석(Trade Area Analysis)은 특정 지역에서 사업을 운영할 때 시장성과 수익성을 평가하기 위해 상권의 특성과 고객, 경쟁 환경을 조사·분석하는 과정이다.

• 즉, "이 위치에 가게를 열면 얼마나 팔릴 가능성이 있는가?" 를 객관적인 데이터로 검증하는 작업이다.

1) 상권분석의 목적

① 입지 선정: 좋은 상권을 찾기 위해

• 예: 카페 창업, 음식점 창업, 프랜차이즈 출점

② 매출 예측: 예상 고객 수와 예상 매출 산출

• 예: 하루 유동인구: 5,000명, 예상 방문율: 2%, 객단가: 8,000원 → 일 매출 추정 가능

③ 경쟁 분석: 경쟁업체 현황 파악

• 확인 항목: 경쟁점 수, 브랜드 수준, 가격대, 리뷰 평점, 차별화 가능성

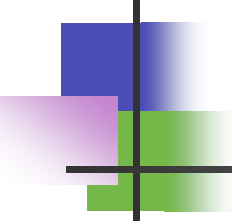
④ 마케팅 전략 수립: 고객 특성에 맞는 전략 수립

• 예:

-학생 → 할인 이벤트

-직장인 → 점심 세트

-가족 고객 → 주말 프로모션



2) 상권분석의 주요 요소

① 인구 분석

- 상주인구: 해당 지역에 거주하는 사람
 - 확인사항: 인구 수, 연령 분포, 가구 수, 소득 수준
- 유동인구: 지역을 지나가는 사람
 - * 확인사항: 시간대별 변화, 성별, 연령대, 이동 경로
 - * 예를 들어 카페는 상주인구보다 유동인구 영향이 더 큰 경우가 많다.

② 소비력 분석

- 중요 지표: 평균 소득, 소비지출 규모, 카드 사용 액, 업종별 소비 패턴
- * 예를 들어 같은 유동인구 1만 명이라도 소비력이 다르면 매출은 크게 달라진다.

③ 경쟁 분석

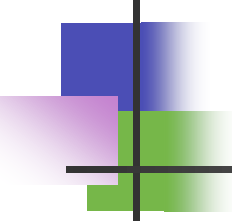
- 확인사항: 동일 업종 수, 시장 포화도, 경쟁 강도, 신규 진입 가능성
- * 예: 카페 5개와 카페 50개가 있는 지역은 사업성 평가가 달라진다.

④ 접근성 분석: 고객이 얼마나 쉽게 방문 가능한가?

- 확인사항: 지하철역 거리, 버스 정류장, 주차 가능 여부, 보행 동선

⑤ 입지 분석: 같은 상권 안에서도 입지가 다르다.

- * 예: 대로변 1층, 코너 점포, 골목 안쪽(매출 차이가 수배 이상 발생할 수 있다)



3) 상권분석 절차: 일반적으로 다음 순서로 진행한다.

- ① 분석 지역 설정
- ② 상권 범위 결정
- ③ 인구 및 유동인구 조사
- ④ 경쟁업체 조사
- ⑤ 소비 특성 분석
- ⑥ 입지 평가
- ⑦ 매출 추정
- ⑧ 투자 타당성 검토

4) 상권분석에 활용되는 데이터: 대표적으로 다음과 같은 데이터를 활용한다.

- 주민등록 인구 • 통계청 인구 자료 • 카드 소비 데이터 • 통신사 유동인구 데이터 • 교통량 데이터
- 부동산 임대료 • 경쟁 점포 정보 • 온라인 리뷰 및 평점

5) 좋은 상권의 조건

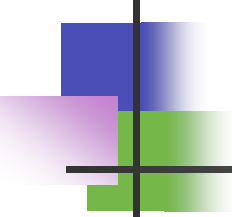
좋은 상권이란 단순히 사람이 많은 곳이 아니라,

"내 업종의 목표 고객이 충분히 존재하고, 경쟁 대비 수익을 낼 수 있는 곳" 이다.

• 예를 들어:

- 고급 와인바 → 직장인 밀집 상권이 유리,
- 저가 분식점 → 학교·학원가가 유리,
- 소아과 → 대단지 아파트 지역이 유리

따라서 상권분석의 핵심은 유동인구의 양이 아니라 고객 적합성(Customer Fit)을 평가하는 데 있다.



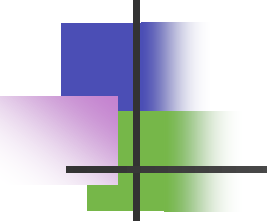
(3) 상권의 일반적요소

상권의 일반적 요소는 크게 다음 8가지로 정리할 수 있다.

구분	주요 내용
인구요소	상주인구, 유동인구
경제요소	소득수준, 구매력
입지요소	점포 위치, 가시성
교통요소	접근성, 이동 편의성
경쟁요소	경쟁점포, 포화도
시설요소	학교, 병원, 오피스 등
사회문화요소	소비성향, 생활방식
성장성요소	개발계획, 인구증가

(4) 상권별 아이템 분류 및 핵심 성공요인

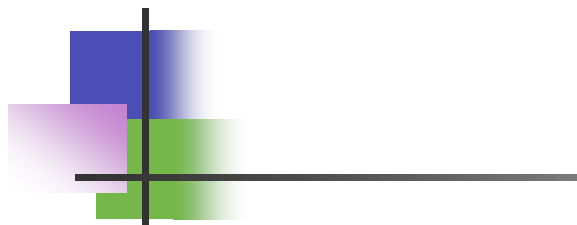
상권 유형	주요 고객층	적합한 창업 아이템	핵심 성공요인 
주거상권	주민, 가족, 주부, 노년층	한식당, 치킨집, 분식점, 카페, 편의점, 세탁소, 미용실, 약국, 학원, 반찬가게, 정육점, 소형마트	단골고객 확보, 서비스 품질, 생활밀착형 상품 구성
오피스상권	직장인, 비즈니스 고객	점심식당, 도시락전문점, 샌드위치점, 커피전문점, 베이커리, 편의점, 문구점, 복사·출력점	빠른 서비스, 점심시간 대응, 높은 회전율
대화가상권	대학생, 청년층	분식점, 저가 음식점, 카페, 디저트전문점, 스터리카페, PC방, 코인노래방, 무인사진관, 의류점	저렴한 가격, SNS 마케팅, 트렌드 반영
역세권상권	출퇴근 인구, 유동인구	테이크아웃 카페, 패스트푸드점, 편의점, 베이커리, 도시락점, 꽃집, 약국	접근성, 가시성, 신속한 구매 유도



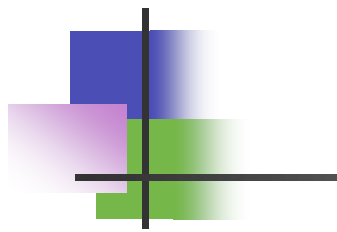
상권 유형	주요 고객층	적합한 창업 아이템	핵심 성공요인
관광상권	국내외 관광객	기념품점, 특산품점, 맛집, 카페, 체험형 매장, 전통상품 판매점, 숙박업	차별화된 경험 제공, 지역 특색 반영, 높은 객단가 확보
학원가상권	학생, 학부모	분식점, 카페, 문구점, 독서실, 스터디카페, 편의점, 간식전문점	학생 수요 분석, 적정 가격, 체류형 서비스
쇼핑몰·복합상권	쇼핑객, 가족단위 고객	프랜차이즈 음식점, 디저트카페, 패션매장, 라이프스타일숍, 키즈카페	브랜드 경쟁력, 체험 요소, 고객 유입 극대화
산업단지상권	근로자, 물류 종사자	백반집, 기사식당, 편의점, 커피전문점, 작업복 판매점, 숙박시설	가성비, 신속한 서비스, 실용성
병원상권	환자, 보호자, 의료진	약국, 죽 전문점, 건강식당, 카페, 편의점, 의료용품점	편의성, 건강 관련 상품 제공, 신뢰성
관공서상권	공무원, 민원인	한식당, 카페, 문구점, 복사·인쇄점, 편의점	점심 수요 대응, 신속성, 편의 제공
아파트단지상권	가족 단위 주민	학원, 키즈카페, 반찬가게, 미용실, 병원, 편의점	가족 중심 서비스, 지역 커뮤니티 활용, 재방문 유도
복합상권	직장인, 주민, 방문객	음식점, 카페, 편의점, 헬스장, 병원, 프랜차이즈 매장	다양한 고객층 대응, 시간대별 전략, 업종 차별화

(5) 상권결정시 피해야 할 사항

피해야 할 사항	위험요인
유동인구가 적은 지역	고객 유입 부족으로 매출 저조
가시성이 낮은 골목 안쪽 점포	점포 인지도가 낮아 신규 고객 확보 어려움
접근성이 불편한 위치	방문 고객 감소
주차공간이 부족한 지역	차량 이용 고객 이탈
목표 고객층이 부족한 지역	수요 부족으로 매출 한계 발생
인구 감소 지역	장기적인 시장 축소 가능성
동일 업종이 과도하게 밀집된 지역	경쟁 심화로 수익성 악화
대형 프랜차이즈와 직접 경쟁	가격·브랜드 경쟁력 열세
상권 규모에 비해 과도한 투자	투자금 회수 지연 및 손실 위험
특정 고객층에만 의존하는 상권	고객층 변화 시 매출 급감



피해야 할 사항	위험요인
임대료가 과도하게 높은 지역	고정비 부담 증가
권리금이 과도한 점포	투자금 회수 위험 증가
대중교통 이용이 불편한 지역	고객 접근성 저하
도로 진입이 어려운 위치	차량 고객 확보 어려움
공사 예정 지역 또는 장기 공사 구간	고객 감소 및 영업 차질
악취·소음이 심한 지역	고객 체류시간 감소
범죄 발생이 잦거나 치안이 불안한 지역	고객 방문 기피
개발 계획이 없는 쇠퇴 지역	상권 성장 가능성 부족
주변 공실이 많은 지역	상권 침체 가능성 높음
현장조사 없이 출점 결정	실제 상권 특성 파악 실패
주말 또는 특정 시간대만 조사	왜곡된 상권 분석 결과
유동인구만 보고 판단	실제 구매력 분석 누락



피해야 할 사항	위험요인
경쟁점 분석 없이 창업	시장 포화 위험 간과
상권 특성과 맞지 않는 업종 선택	고객 수요 부족
단순 유행 아이템에 의존	트렌드 종료 시 매출 급감
소비력 낮은 지역에 고가 상품 판매	구매 수요 부족
고객 연령대와 맞지 않는 상품 구성	판매 부진 발생

상권 결정 시 반드시 점검할 사항	확인 내용
고객 적합성	목표 고객층이 충분한가?
유동인구	실제 구매 가능 고객이 많은가?
경쟁 상황	경쟁업체 수와 강도는 적절한가?
접근성	고객이 쉽게 방문할 수 있는가?
임대료	예상 매출 대비 적정 수준인가?
성장성	향후 상권 확대 가능성이 있는가?
업종 적합성	해당 상권과 업종이 잘 맞는가?
수익성	고정비를 제외하고 충분한 이익이 발생하는가?