

프랜차이즈

지자체, 공공기관

FLOW MAP

Mobile-Based Population Flow Analysis

프랜차이즈 가맹점 입지 분석 및 마케팅 전략

리서치, 연구

(주)스넥 | 2026.03

광고·홍보



목적 - 실패 없는 출점 전략 수립

🕒 리스크 최소화 및 수익 최적화

단순 인구수가 아닌 브랜드 타겟과 일치하는 '유효 수요층'을 파악하여 초기 투자 실패 리스크를 줄입니다.

📊 데이터 기반 마케팅 효율 극대화

지역별 라이프스타일을 분석하여 광고 도달률과 전환율을 극대화하는 최적의 LSM(현장 마케팅) 전략을 도출합니다.

📁 가맹점주 신뢰 및 영업 설득력 확보

객관적인 유동인구/관심사 보고서를 통해 예비 점주와의 강력한 신뢰를 구축하고 가맹 계약 성공률을 획기적으로 향상시킵니다.



데이터 신뢰도 및 분석 규모

 MOBILEINDEX

2,000만+ 모바일 기기

국내 최대 규모의 모바일 사용 로그를 바탕으로 유동인구의 실제 동선 추적합니다.



7차원 데이터 큐브

시간대, 연령, 성별, 거주지, 국적, 앱 카테고리, 관심사를 입체적으로 결합 분석합니다.



최신 & 신속성 보장

최근 1년간, 일/월/주 단위 데이터를 활용하여 이벤트 발생 시 상권 변화를 빠르게 확인합니다.

"통계청의 인구 수가 아닌, **실제 활동하는 모바일 기기 기반 데이터**를 통해 95% 이상의 높은 분석 정확도를 유지합니다."

제공 데이터 상세 구조

Flow Map 보고서는 가공된 인사이트와 함께 아래와 같은 상세 로우(Raw) 데이터 및 차트 정보를 포함합니다.

분석 카테고리	상세 항목 내용	제공 데이터 형식
시간 / 인구	24시간별 ADID 기기 수 및 보정 유동인구 수	시계열 차트
데모그래픽	성별 비중, 연령대별(10대~60대) 상세 인구 분포	비중 그래프
거주 지역	방문객의 전국 시도(또는 시군구)별 거주 지역 비중	비중, 히트맵 차트 등
사용 언어	방문객의 사용 언어 비중 (국가 파악 가능)	비중, 히트맵 차트 등
관심사 / 라이프스타일	앱 이용 카테고리, 관심사 카테고리	비중 그래프

* 각 정보를 기반으로 지역 맞춤형 마케팅 전략 보고서 제공 가능합니다.

* 각 정보의 소스 데이터는 [엑셀 파일로 제공](#) 가능합니다.

핵심 기술: AI Mobility Intelligence Engine

단순 자동 생성이 아닌, 딥러닝 기반의 관계 분석 엔진이 원천 데이터 뒤에 숨겨진 비즈니스 기회를 포착합니다.



딥러닝 상관분석

연령, 시간, 관심사를 다각도로 매칭하여 타겟의 **'실제 구매 성향'**과 **'방문 동선'**을 AI가 정밀하게 추론합니다.



페르소나 프로파일링

단순 인구 통계를 넘어 "자기계발에 관심 높은 30대 판교 직장인"과 같은 **구체적인 페르소나**를 제시합니다.



성공 확률 예측

가맹본부의 기존 성공 매장 데이터와 상권 특성을 비교 분석하여 해당 입지의 **예상 매출 및 성공 확률**을 예측합니다.

서비스 이용 및 경쟁 우위



압도적 퍼포먼스

"통신사 데이터 대비 비용은 50% 이상 절감,
분석 범위는 단순 수치에서 AI 전략 제언까지
확장했습니다."

분석 항목	기존 통신사 (3사)	스넥 Flow Map
제공 비용	약 700만 원	700만 약 300만 원
소요 기간	약 14일 (2주)	7일 내 완료 (영업일 기준)
결과물 형태	수치 데이터 (Excel)	수치 데이터 + 인사이트 리포트
특장점	단순 유동 인구 집계	관심사/앱 행동 기반 AI 전략 포함



활용 안: 비즈니스 성공 로드맵

입지 선정부터 영업 지원까지 데이터로 혁신하십시오.

활용 안 1: 데이터 기반 정밀 입지 선정

Site Selection

브랜드 최적의 출점지 평가

본사에서 설정한 브랜드 페르소나와 특정 상권의 유동인구 데이터가 얼마나 일치하는지 지수로 산출합니다.

- **A급지 발굴:** 임대료는 낮으나 타겟 유동인구가 집중되는 'Hidden spot' 탐색
- **후보지 비교 분석:** 복수의 입지 후보군을 데이터로 정량 평가하여 우선순위 결정
- **확장 한계점 파악:** 인근 가맹점과의 유동인구 공유 및 간섭 현상 사전 시뮬레이션

타겟 부합도 (예시)



해당 지점은 3040 직장인 타겟
프랜차이즈에 매우 적합함

활용 안 2: 맞춤형 마케팅(LSM) 최적화

"데이터 기반의 시·공간 타겟팅과 페르소나 분석을 통해 LSM(지역 밀착 마케팅)의 집객 효율 및 전환율을 극대화합니다.



시간대별 프로모션

유동인구 패턴에 맞춘 '**Pre-peak 타겟팅**'
으로 골든타임 내 매장 유입력을 사전
확보합니다.



메시지 개인화

관심사(재테크, 육아, 뷰티 등) 데이터를
활용하여 지역 이용자가 반응할 수 있는
광고 메시지를 선정합니다.



오프라인 홍보/판촉

거주 지역 분석을 통해 외부 유입이 아닌
'실거주자'가 밀집하는 포인트에 현장
판촉 활동을 집중합니다.

활용 안 3: 가맹 영업 지원 도구

Sales Support

예비 가맹점주 설득력 강화

주관적인 견해가 아닌 객관적 지표로 가맹본부의 전문성을 어필합니다.

"이 자리가 좋습니다" (기존 영업 방식)



"이 자리는 반경 500m 내에 사장님의 주 고객층인 20대 여성이 오후 6시 이후에 매시간 3,000명 이상 지나가며, 이들의 40%가 최근 식품/외식 앱을 활발히 이용하고 있습니다." (데이터 기반 영업)

기존 방식: 주관 (As-Is)



-> 데이터 기반 전환



미래 방식: 데이터 (To-Be)



활용 안 4: 소셜 디지털 임팩트 분석 (보조 도구)

유동인구 데이터와 소셜 데이터를 비교 분석하여 성과의 **인과관계**를 증명합니다.



유튜브 조회수 분석

캠페인 관련 영상의 확산도를 통해 주 타겟 지역 외 **글로벌 브랜드 인지도 확산** 경로를 추적합니다.



인스타그램 버즈 분석

포스트 수와 좋아요 수를 통해 '**잘파세대(Z+Alpha)**' 등 젊은 층의 실질적 반응도와 참여를 확인합니다.



블로그 상세 리뷰 분석

포스팅 내용을 분석하여 방문객이 **가장 만족한 포인트**와 **지역 상권 연계성**을 심층 파악합니다.

사례 1: [복합 상권] 서울대입구역 (샤로수길)

상권 특성: 실거주 비중 84%의 초밀착형 주거 상권

- **주 타겟:** 여성 비중 우세, 특히 40대(가정)와 20대(1인 가구) 공존
- **활동 패턴:** 16시 이후 지속 상승하여 23시 심야에 정점 도달
- **관심사:** 디지털/미디어, 식품/외식, 재테크 순

추천 업종: 안심 귀가 업소 표방, 1인 가구 간편식, 심야 카페/주점

AI 전략 제언: 1인 가구 타겟의 '안심' 키워드와 가정 주부 대상 '실물 가게 혜택' 프로모션 병행 권장



사례 2: [오피스 상권] 판교 테크노밸리



상권 특성: 고소득 IT 직장인 중심의 목적형 상권

- **주 타겟:** 3040 남성 비중 높음, 평일 유동인구 압도적
- **활동 패턴:** 점심(11:30~13:30), 퇴근(18:00~20:00) 급증
- **관심사:** 금융/재테크, 스마트 라이프, 자기계발 앱 이용 상위

추천 업종: 직장인 점심 특화 F&B, 고급 에스프레소 바, 샐러드/건강식

AI 전략 제언: '프리미엄' 가치와 '시간 절약' 강조. 사전 주문(App) 및 정기권 멤버십 서비스 도입 추천

사례 3: [거점 상권] 부산 서면 (쥬디스태화)

상권 특성: 영남권 최대의 외부 유입형 광역 상권

- 주 타겟: 1020 잘파세대(Z+Alpha) 및 여행객 비중 높음
- 활동 패턴: 주말 및 공휴일 종일 활성화, 저녁 6~10시 최고조
- 관심사: 뷰티/패션, 소셜 커뮤니케이션, 여행/레저

추천 업종: 트렌드 한 팝업 스토어, 즉석 사진관, SNS 핫플레이스 카페

AI 전략 제언: 비주얼 중심의 '인증샷' 명소화 전략. 숏폼 마케팅 연계 및 트렌디 한 팝업 스토어 구성 주력 추천



Appendix

샘플 보고서 상세 (서울대입구)

실제 유동인구 데이터 및 관심사 분석 기반으로 작성된 분석 보고서

시간대별 유동인구 패턴 상세

시간대별 유동인구 추이 (서울대입구)



분석: 전형적인 귀가 패턴을 보이는 주거 상권으로 늦은 밤까지 활동 인구가 유지됩니다.

연령/성별 비중 (%)

여성 (F) 60.2%



남성 (M) 39.8%



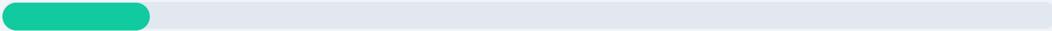
핵심 타겟층: 40대 여성 (17.6%) > 20대 여성 (14.2%)

분석 의견: 퇴근 시간(19시) 이후 유동인구가 줄지 않고 심야(23시)에 최고점을 찍는 '심야 정체 상권'의 특징이 뚜렷함. 이는 거주민의 귀가 시간과 상권 이용 시간이 중첩되어 나타나는 현상으로, 심야 서비스의 가치가 매우 높음.

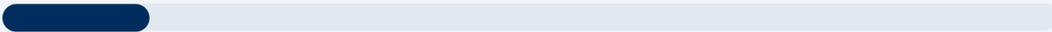
유동인구 라이프스타일 및 관심사

관심사 카테고리 Top5

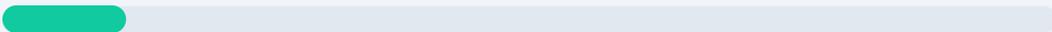
디지털 콘텐츠 / 미디어 13.97%



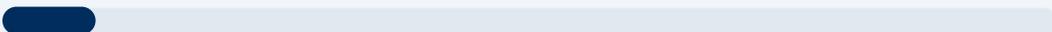
식품 및 외식 13.94%



금융 및 재테크 11.72%



건강 및 피트니스 8.83%



리빙 및 인테리어 7.50%



앱 이용 특성 분석

'스마트 라이프 유틸리티' 이용률이 전국 평균 대비 1.5배 높음. 배달, 택시, 생활 편의 서비스에 매우 민감한 상권입니다.

거주 지역 기반 분석

전체의 84%가 서울 거주자이며, 그 중 65%가 관악구 실거주자임. 뜨내기 상권이 아닌 '단골 확보'가 필수적인 로컬 상권입니다.

- 분석 의견: 1. 미디어 친화도: 디지털 콘텐츠 관심 최상위권으로, 숏폼(Reels/Shorts) 등 모바일 영상 마케팅 효율이 가장 높음
2. 실속형 외식: '식품 및 외식'에 대한 높은 관심도는 가맹점 집객에 유리, '재테크' 관심과 맞물려 '가성비/가심비' 프로모션 민감

AI 종합 전략 리포트 예시

[분석 의견: 서울대입구역 지점]

"해당 상권은 실 거주 주부층과 자취 중인 사회초년생 여성이 주류를 이루는 독특한 복합 구조입니다."

공략 시간

16:00~23:00

퇴근 및 장보기 시간대 집중 마케팅

메인 메시지

'가계 경제(재테크)' 및 '안전/안심'

테마의 공약/카피 효과적

추천 마케팅 채널

인스타그램 릴스(숏폼) 및 지역

커뮤니티 당근 광고 병행

Appendix: (선택사항) 실시간 웹 대시보드 서비스

본사 관리자 및 영업 담당자를 위한 실시간 상권 분석 대시보드를 추가 선택하실 수 있습니다.

- ✔ 전국 700개 거점별 실시간 유동인구 히트맵
- ✔ 클릭 한 번으로 AI 분석 PDF 보고서 생성/저장
- ✔ 모바일 웹 최적화로 현장 미팅 중 즉시 확인 가능



데이터가 답을 합니다.

프랜차이즈 입지 분석의 새로운 기준, Flow Map

(주)스넥 인사이트 본부

[Sneck.ai/flow_map](https://sneck.ai/flow_map)

info@sneck.ai | 010-4136-6480