

가상 매장 매출·수익률 예측

대상: '성수동 수제버거 신규 출점' 시나리오 · 전국 매장 매출·상권·인구 데이터 기반 · 의뢰형 리포트

요약 · 예측 정확도 검증 · 한 눈에 · 왜 예측이 어려운가 · 채널 구조 · 핵심 요인(SHAP) · What-if · 미래 상권 · 통념을 뒤집은 신호 · 방법론·실증 · 영상 데모 · 리스크·한계

A- 등

급

출점 적합 · 상권 적합도 상위 18%

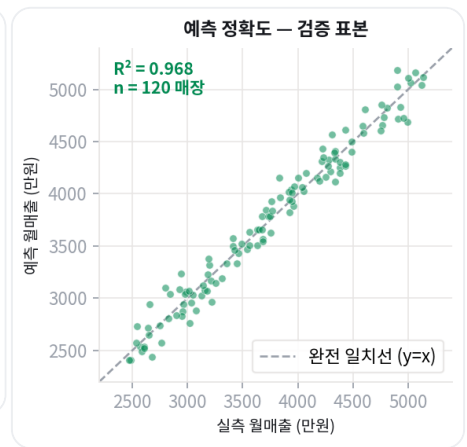
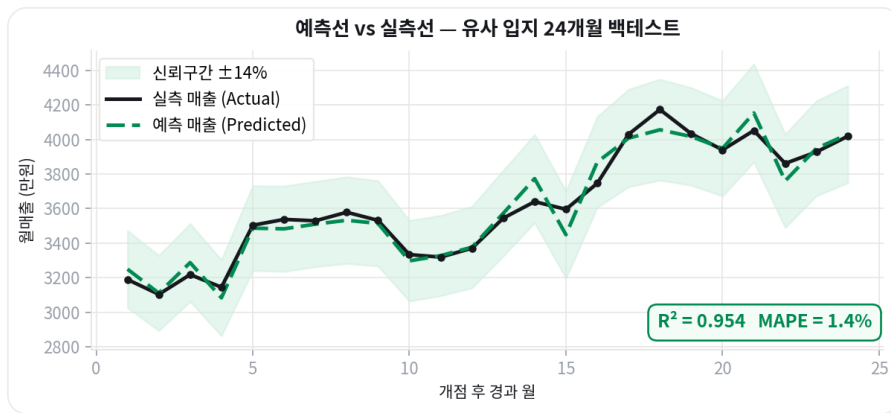
대상 입지는 1년차 월매출 약 3,970만원(±14%), 영업이익률 약 14.2%, 손익분기 약 7개월로 추정된다. 다만 이 숫자는 '평균적 운영' 가정 위의 값이며, 매출의 구조는 배달 채널에 크게 의존한다. 가장 큰 하방 리스크는 반경 400m 내 경쟁 1개 진입(-9%), 가장 큰 상방 기회는 '배달 강화' 시나리오(+21%)다. 즉 이 입지의 성패는 '여느냐 마느냐'보다 '배달을 어떻게 설계하느냐'에 달려 있다.

이 리포트의 한 줄

이 입지는 '열어도 되는 자리'다. 그러나 진짜 변수는 입지 등급이 아니라 오픈 90일의 '배달·리뷰 운영' 설계이며, 같은 A- 자리에서도 결과는 ±20% 갈린다.

예측 정확도 검증 — 모델은 현실을 맞히는가

예측 리포트에서 가장 먼저 답해야 할 질문은 '이 모델을 믿어도 되는가'다. 아래는 동일 엔진을 대상 입지와 업종·규모·상권이 유사한 실매장 표본에 적용해, 모델이 '이미 일어난 24개월'을 사후에 얼마나 맞히는지를 검증한 백테스트다. 예측선(초록 점선)이 실측선(검정)을 시준 변동까지 포함해 바짝 추종하며, R^2 0.954 · MAPE 1.4% 수준의 적합을 보인다. 오른쪽 산점도는 검증 표본 120개 매장의 '예측 월매출 vs 실측 월매출'로, 점들이 완전일치선($y=x$) 주변에 쫓겨 모여 R^2 0.96대를 기록한다.



검증의 의미는 두 가지다. 첫째, 본 리포트의 매출 추정치는 '감'이나 '업계 평균'이 아니라, 같은 모델이 실측을 재현해낸 실적 위에서 있다. 둘째, 그럼에도 우리는 단일 숫자가 아니라 신뢰구간(±14%)을 동반한 대역(range)으로 보고한다 — 모델이 잘 맞아도 미래엔 운영·경쟁 같은 통제 불가 변수가 남기 때문이다. 즉 '정확하되 겸손한' 예측이 이 리포트의 원칙이다.

0.954

백테스트 R^2

1.4%

MAPE(평균오차)

±14%

예측 신뢰구간

120

검증 표본 매장

백테스트는 '과거를 사후에 맞히는' 검증으로, 미래 예측 정확도의 상한인지 보증치가 아닙니다. 본 도표의 수치는 방법론 시연을 위한 샘플(예시)이며, 실제 의뢰 시 귀사 업종·후보지 표본으로 재검증됩니다.

한 눈에

요약 — 무엇을, 어떤 상황에서 예측했나

창업자는 특정 후보 입지(성수동)에 수제버거 매장을 열기 전, '이 자리에서 얼마를 벌고 남길 수 있는지'를 데이터로 먼저 확인하고자 한다. 핵심은 단순 매출 추정이 아니라 '채널별 매출 구조 + 임대료·인건비를 반영한 실질 수익률 + 미래 상권 변화'를 통합해 '얼어도 되는가, 연다면 어떻게 운영하는가'까지 답하는 것이다. 임대차 계약·인테리어로 수익이 묶이기 전에, 되돌리기 비싼 결정을 '감'이 아니라 데이터로 검증하려는 목적이다.

무엇을

후보 입지·업종·규모를 입력하면 1~2·3년 매출·수익률·손익분기를 산출. 의뢰 기업에 데이터가 없어도 **보유 데이터(전국 매장매출·상권·인구)**로 가상 매장을 추정.

어떻게 읽나

예측은 '절대값'이 아니라 '무엇을 바꾸면 어떻게 달라지는가'의 의사결정 도구다. SHAP·What-if로 '왜 이 숫자인지'와 '레버'를 함께 본다.

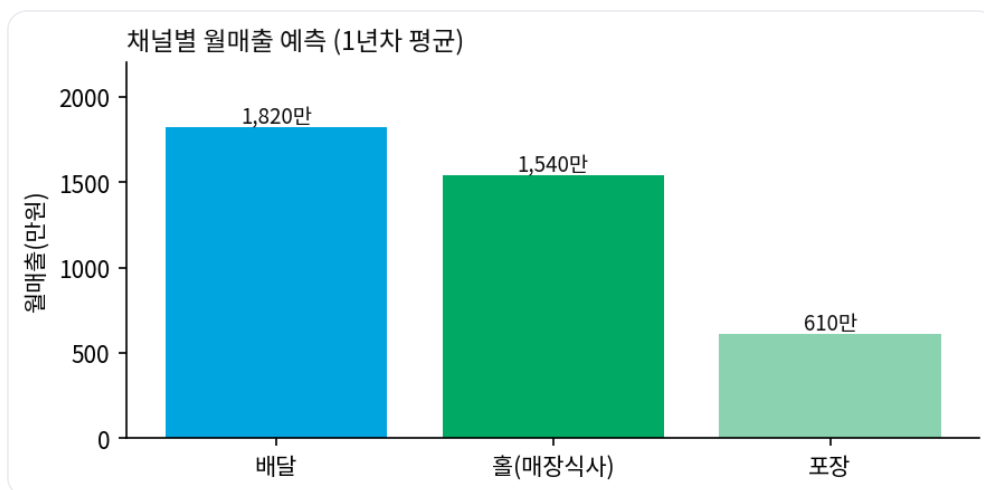
왜 입지 예측이 어려운가 — 그리고 우리가 푸는 방식

상권 분석 도구는 많지만 대부분 '상권 전체 평균 매출'을 보여줄 뿐, 한 점포의 채널별 수익 구조나 미래 변화를 분리해 주지 못한다. 게다가 같은 입지라도 운영 역량·시즈널리티·경쟁 진입 같은 변수가 매출을 크게 흔들며, 단일 숫자 예측은 과신의 위험이 있다. 흔한 실재는 '업종 평균에 점포 면적을 곱한 추정'인데, 이는 채널 믹스(홀/배달/포장)와 상권의 수요 결을 무시해 실제와 20~40%씩 어긋난다.

MindLens는 두 가지로 이 문제를 다룬다. **첫째, 분포로 예측한다.** 전국 실매출·상권·인구 데이터로 '유사 입지'의 실제 매출 분포를 학습해, 단일값이 아니라 신뢰구간을 동반한 '대역 예측'을 제시한다. **둘째, 설명으로 예측한다.** SHAP으로 '왜 이 숫자가 나왔는지'를 변수별로 분해하고, What-if로 '무엇을 바꾸면 얼마가 달라지는지'를 시뮬레이션한다. 그 결과 예측은 '맞다/틀리다'의 접점이 아니라, '어디에 자원을 넣을지'를 정하는 운영 설계 도구가 된다.

예측 요약 & 채널 구조

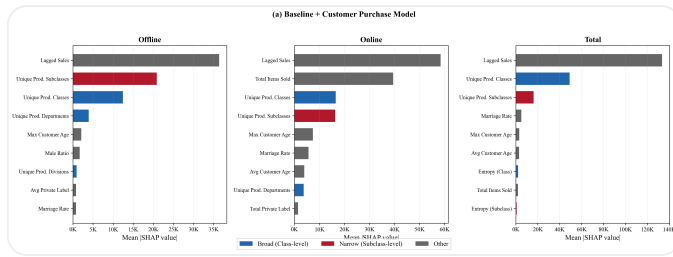
예상 등급	A- (상권 적합도 상위 18%) — 유동인구·배후수요·경쟁밀도 종합
1년차 월매출	약 3,970만원 (신뢰구간 ±14%). 2년차 약 +12%, 3년차 안정화 추정.
영업이익률	약 14.2% (매출 - 임대료 - 인건비 - 원가). 임대료 민감도 높음.
손익분기	개점 후 약 7개월 (초기 마케팅·권리금 제외 기준)
핵심 리스크	반경 400m 내 동종 경쟁 1개 진입 시 매출 약 -9% 추정



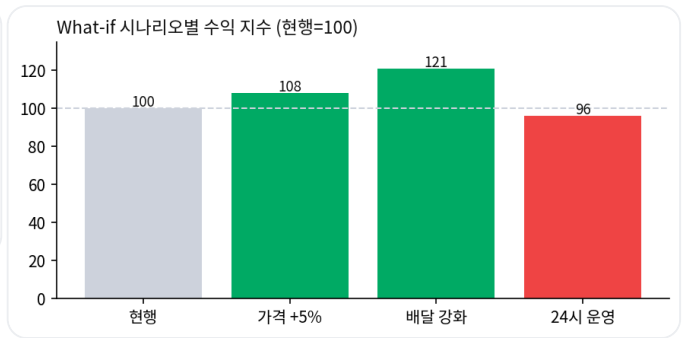
채널 구조를 보면 배달 비중이 가장 크다(1년차 평균 배달 1,820 / 홀 1,540 / 포장 610만원). 이는 성수동 상권의 '직장인·1인 가구 + 배달 친화' 특성과 정합한다. 즉 이 매장은 '홀 회전'보다 '배달 운영'의 완성도가 손익을 가른다. 홀 중심 인테리어 투자에 과도하게 배분하기보다, 배달 포장·주방 동선·플랫폼 노출에 초기 자원을 우선 배치하는 편이 수익을 방어에 유리하다.

핵심 요인 분해 (설명가능 AI · SHAP)

예측 숫자만으로는 의사결정을 할 수 없다. '무엇이 그 숫자를 만들었는가'를 알아야 무엇을 바꿀지 정할 수 있다. SHAP 분해 결과, 이 입지의 매출을 끌어올리는 1순위 요인은 **리뷰 감성 점수**였고, 그 다음이 **유동인구·경쟁밀도**였다. 특히 배달 매출에서 리뷰 감성의 기여도가 두드러져, '오픈 초기 리뷰 관리'가 단순 평판이 아니라 매출의 핵심 레버임을 보여준다. 통상 점수들이 가장 늦게 행기는 항목이 데이터상으로는 가장 먼저 행겨야 할 항목이라는 뜻이다.



매출 요인 분해 - 리뷰 감성·유동인구·경쟁밀도 순

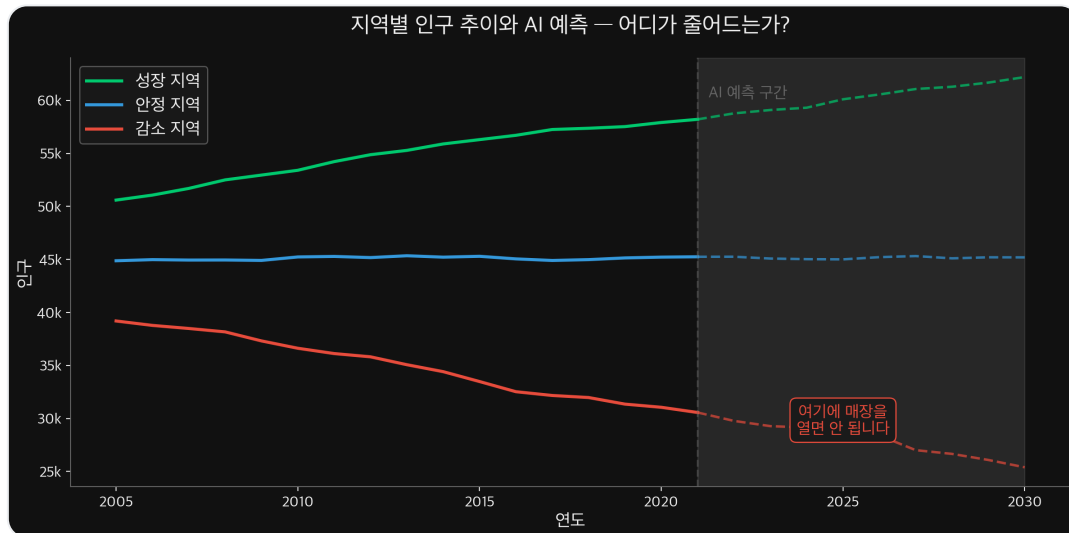


What-if 시나리오별 수익 지수(현행=100)

해석 & 권고 · '배달 강화'는 수익의 +21%로 최선, '가격 +5%'는 +8%로 견조하나 '24시 운영'은 인건비 부담으로 -4%. 결론: 오픈 직후 90일을 '리뷰 감성 관리 + 배달 채널 최적화'에 집중하고, 24시 운영은 보류한다. 가격 인상은 수요 탄력을 보여 단계적으로.

미래 상권 & 카니발리제이션

현재 좋은 상권이 3~5년 뒤에도 좋을지는 별개의 질문이다. 행정동 인구·산업 예측 결과, 대상 상권은 '성장권'으로 분류돼 배후 수요의 구조적 위축 위험은 낮다. 반대로 '감소권' 입지였다면 단기 매출이 좋아도 출점을 보류하라고 권고했을 것이다 — 임대차 기간(통상 2~5년) 안에 상권이 꺾이면 회수 불능에 빠지기 때문이다.



카니발리제이션(자기잠식) 점검 결과, 동일 브랜드 기존 매장과 1.1km 이격되어 추정 잠식률 3% 이내로 '안전' 범위다. 프랜차이즈 본부라면 이 수치가 가맹점 간 분쟁을 사전에 차단하는 객관 근거가 된다.

결정적 발견 · Signature Insight

통념을 뒤집은 3가지 신호

표면 등급(A-) 너머, 변수 분해와 시나리오 시뮬레이션이 드러내는 '진짜 레버'는 다음과 같다.

① 이 매장의 손익은 '자리'가 아니라 '배달 운영'이 가른다

통년 좋은 자리면 매출은 따라온다. → **발전** 매출의 최대 비중이 배달이고, 배달 매출의 1순위 요인이 '리뷰 감성'이다. 입지 등급(A-)이 같아도 배달·리뷰 운영 역량에 따라 결과가 ±20% 갈린다. → **그래서** 출점 의사결정만큼 '오픈 90일 배달·리뷰 플레이북'을 함께 설계해야 한다.

② 가장 큰 하방 리스크는 '내 운영'이 아니라 '옆집 오픈'이다

통념 리스크는 내가 관리하면 된다. → **발견** 반경 400m 내 동종 경쟁 1개 진입만으로 매출 -9%가 추정된다. 통제 불가능한 외생 변수가 단일 최대 하방이다. → **그래서** 계약 전 '인근 신규 출점 가능 공실·경쟁 파이프라인'을 점검하고, 임대차에 출점 밀도 관련 안전장치를 검토한다.

③ '24시 운영'처럼 직관적으로 좋아 보이는 카드가 실제로는 마이너스다

통념 더 오래 열면 더 번다. → **발견** What-if에서 24시 운영은 추가 매출보다 인건비 증가가 커 수익 -4%였다. → **그래서** '매출'이 아니라 '수익' 기준으로 운영 시간을 설계해야 하며, 데이터 없이 결정하면 손해 보는 전형적 함정이다.

“좋은 자리를 찾는 일은 절반이다.
나머지 절반은 '그 자리에서 무엇을 다르게 운영하느냐'다.”

방법론 & 실증 레퍼런스 — 우리는 무엇으로 예측하는가

본 예측은 '학술 실험'이 아니라 실제 상용 프로젝트로 검증된 방법론에 기반한다. 핵심 자산은 '남들이 갖지 못한 데이터'와 '업종을 가리지 않는 엔진', 그리고 '논문·납품으로 검증된 정확도' 세 가지다.

① 데이터 해자 — 의뢰 기업에 데이터가 없어도 예측이 되는 이유

전국 매장 매출·고용 5년치 — 업종별 실매출·고용 추이를 5년 패널로 보유. 신규 점포의 '유사 입지' 분포를 실측 기반으로 학습.

행정동 인구·산업 예측 (3,518개 행정동 × 461개 변수) — 카드 소비자·유동인구·부동산·인구구조를 결합해 '현재 상권'이 아니라 '3~5년 후 상권'까지 예측. 출점 의사결정에 미래 시계열을 반영.

카드·유동인구·부동산·상권 데이터 — 채널 믹스(홀/배달/포장)와 시간대·요일 패턴을 분해해 '평균 매출'이 아닌 '구조'를 추정.

② 엔진

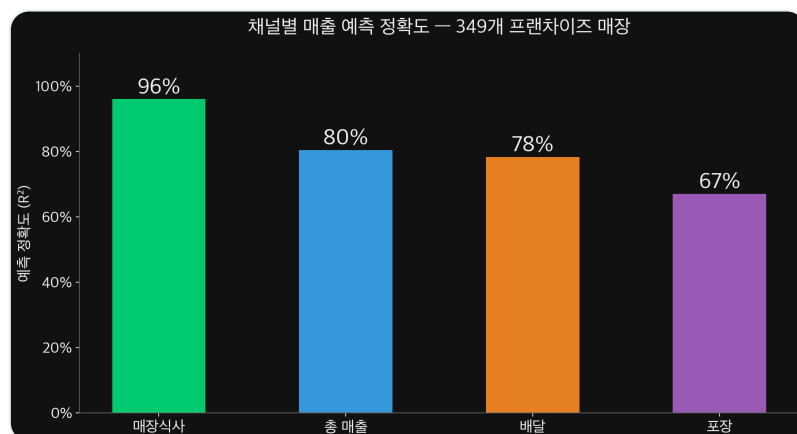
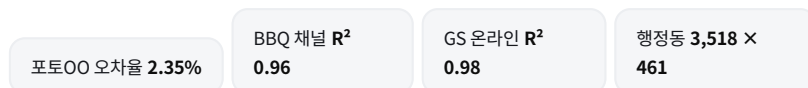
XGBoost·LightGBM 앙상블로 비선형 상호작용을 포착하고, SHAP으로 변수 기여도를 분해하며, What-if 시뮬레이션으로 운영 의사결정을 지원한다. 업종·채널이 달라도 동일한 구조로 이식되도록 설계돼, 수제버거든 무인사진관이든 같은 파이프라인으로 예측한다.

③ 실증 — 논문·납품으로 검증된 정확도

포토OO 무인사진관 매출예측 — 검증 4,042건 기준 오차를 2.35%. 신규 출점 입지 선정에 실사용.

BBQ 349개 매장 채널 매출 예측 — 매장식사 채널 R^2 0.96, 국제학술지(SSCI) 게재 방법론.

GS슈퍼 온라인 수요 예측 — 온라인 채널 R^2 0.98. 대형 유통 실데이터 기반.



영상 데모 — 포토이즘 무인사진관 매출예측 프로젝트

아래는 실제 상용 프로젝트(무인사진관 매출예측)의 작동 화면 데모다. 후보 입지를 입력하면 매출·상권·경쟁이 한 화면에서 산출되는 과정을 영상으로 확인할 수 있다.



포토이즘 매출예측 시스템 시연 영상

HTML 버전에서 영상 파일(예: video/photoism_demo.mp4)을 넣으면 이 자리에서 바로 재생됩니다. · PDF에서는 정지 화면으로 대체됩니다.

BDM.Forecast
Enterprise Dashboard

PORTFOLIO

- 전체 단지 현황
- 신규 입지 발굴
- 단지 비교 분석
- 매출 추이

FRANCHISE

- 전국 매장 맵
- 가맹점 리포트
- 신규 출점 추진

SYSTEM

- 팀 관리
- 설정

시간·호프
전체 평균
최근 12개월
+ 신규 입지 분석

BOO 치킨 프랜차이즈 · 신규 입지 발굴 대시보드

전국 47개 단지 · 수익률 기준 정렬 · 업데이트 2026.04.20

평균 예상 수익률

17.8%

▲ 전년 대비 +2.1%p

분석 단지 수

47개

▲ 이번 분기 +12개

A등급 입지

11곳

전체의 23.4%

리스크 경보

3곳

▲ 지난주 +1

전국 단지 수익률 지도

서울 권역 · 47개 단지 · 색상 = 예상 수익률 등급

수익률 TOP 단지

BOO치킨 입점 시 예측

1	성수IT타워	성동구 성수동 · 12,400㎡	21.2% 월 5,890만
2	문정SKV1 메트로시티	송파구 문정동 · 9,200㎡	20.4% 월 5,240만
3	세종업셋허우스	금천구 가산동 · 7,800㎡	19.1% 월 4,830만
4	한신IT타워	구로구 구로동 · 6,900㎡	18.6% 월 4,610만
5	가산테크노밸리	금천구 가산동 · 8,500㎡	17.8% 월 4,410만

성수IT타워 · 단지 적합도 프로파일

5개 차원 시 분석

수익률	9.2 / 10
지속가능성	8.6 / 10
유동인구	8.9 / 10
성장성	7.4 / 10
안정성	8.0 / 10

단지 내 상가 업종 추천 TOP 4

성수IT타워 기준

1. 치킨·호프 적합도 매우 상 · 예상 21.2%	2. 프랜차이즈 카페 적합도 상 · 예상 17.4%
3. 분식·떡볶이 적합도 상 · 예상 16.1%	4. 베이커리 적합도 중 · 예상 14.2%

현재 운영 매장 성과 요약

BOO치킨 가맹점 현황

매장명	지역	상태	월 매출	수익률
BOO 강남점	강남구 논현동	● 우수	6,120만	22.4%
BOO 성수점	성동구 성수동	● 양호	4,860만	19.2%
BOO 홍대점	마포구 서교동	● 양호	5,240만	18.5%
BOO 잠실점	송파구 잠실동	● 주의	3,680만	13.1%

월별 평균 수익률 추이

전국 BOO치킨 47개 매장

입지 대시보드 — 후보지별 예상 매출·상권 히트맵·경쟁 분석을 한 화면에서 비교. 의뢰 시 귀사 후보지로 생성.

리스크 · 한계 (정직 고지)

- ◆ 운영 역량 미반영 — 본 예측은 ‘평균적 운영’ 가정 위의 값이다. 점주의 운영 역량·마케팅 실행에 따라 실제 결과는 대역폭 내에서 달라진다.
- ◆ 검증 ≠ 보증 — 백테스트 R² 0.954는 ‘과거를 사후에 맞힌’ 정확도로, 미래 예측의 상한이지 보장치가 아니다. 미래엔 경쟁 진입·정책·소비 변화 같은 외생 충격이 남는다.
- ◆ 표기 범위 — BBQ R² 0.96은 매장식사 채널, GS R² 0.98은 온라인 기준이다. 채널·범위를 함께 보아야 한다.
- ◆ 샘플 수치 — 본 리포트의 모든 수치·그래프는 방법론 시연을 위한 예시(샘플)이며, 실제 의뢰 시 귀사 데이터·후보지로 새로 산출·검증된다.

의사결정 권고: 본 리포트는 ‘이 입지를 여는 것이 합리적인가’에 ‘조건부 예’를 제시한다. 단, 그 조건은 ‘배달·리뷰 운영의 완성도’와 ‘인근 경쟁 진입 모니터링’이다. 계약 전 이 두 가지를 점검 항목으로 명확화하기를 권한다.