

입지선정



입지의 개념

1. 입지(Location)의 개념

입지란 해당점포가 위치하고 있는 장소를 의미함

창업에 성공하려면 사업 아이템 이상으로 입지선정이 중요.

입지는 상가지역, 사무실, 주택가, 대학가, 위락지, 공장지역 등으로 구분할 수 있는데, 이러한 곳의 특색을 파악한 후 신중하게 고객의 접근이 용이한 곳을 선택해야 함.

특히 소매업의 경우는 입지산업이라고 할 만큼 사업의 성패에 있어 입지가 차지하는 비중이 절대적이다.

(좋은 입지에 자리한 점포는 절반이상 성공했다고 볼 수 있다).

2. 상업입지로서 갖추어야 할 필수적인 조건

- ① 해당점포가 운영될 수 있을 만큼 인구, 세대수가 갖추어져 있을 것.
소비성향이 높고 구매력이 왕성한 연령층의 소비자가 다수 존재 하는 곳.
- ② 접근이 양호할 것
고객은 걷기를 싫어하기 때문에 접근성이 용이한 곳이 좋다.
- ③ 가시성이 좋을 것
점포를 알리는데 소요되는 기간이 최소 3개월 이상 걸림. 따라서 가시성 확보가 잘 되는 점포를 얻어야 함.
- ④ 안정성이 있을 것
추후 상권이 어떻게 변화할지, 상권의 잠재력은 어느 정도인지 체크하고 들어감
- ⑤ 임대료 문제
하루 매출에 곱하기 3을 하는 것이 적정 임대료.

※ 상업입지의 조건은 물이 모이듯 사람이 모일 수 있는 곳이어야 함

입지분석 절차 및 방법

1. 입지분석 절차

입지분석은 2단계에 걸쳐 분석이 이루어지는데 1단계는 점포가 위치할 지역이나 지구를 결정하고, 2단계는 설정된 지역이나 지구 내에서 점포가 위치할 만한 특정 지점을 선정하고 분석함

이러한 절차를 거치는 이유는 먼저 넓은 지역을 선정하고 점차 범위를 좁혀 나감으로써 점포위치를 구체화하려는 뜻.

1) 일반적인 선정(지역, 지구)

- ① 인구분석 : 취급상품을 구매할 수 있는 인구가 충분한가를 파악하는 절차.
- ② 구매력분석 : 구매력은 소비자의 소득수준에 의해 좌우되는데 고객들의 소득수준이 높고 안정적이라야 꾸준한 구매를 기대할 수 있다
- ③ 고객의 구매습관분석 : 상권 내 고객들의 구매습관을 조사 분석

2) 특정지점 선정

설정된 지역이나 지구 내에서 점포가 위치할 만한 특정 지점을 선정하고 분석

① 통행량분석

점포에 들어오거나 점포 앞을 통과하는 사람을 수를 분석.

② 주변점포의 분석

주변점포의 영향을 받기 때문에 호혜적인 사업인가, 피해를 주는 사업인가를 분석.

③ 점포접근의 용이성 분석

사람의 통행이 잦은 동선상에 위치해야 하고 건물목, 지하철 출입구 등 고객 유인에 유리한 지점인지 확인.

④ 점포의 가시성 분석

사람의 눈에 잘 보이는 곳으로 장애물이 없는 곳이 좋다.

⑤ 점포의 과거 경력분석

과거에 장사가 잘 된 곳인지, 실패하고 나간 곳인지를 분석.

입지의 선정요령

1) 상권 배후세력의 특성 파악

배후지역의 세력이란 점포의 상권 안에 거주하고 있는 영업대상층의 범위로서 이것을 평가하기 위해서는 지역주민의 소득수준, 인구수 및 세대 수, 주거형태, 연령별 인구수, 소비형태, 직업분포, 교육정도 등을 조사

2) 유동인구의 특성 파악

유동인구의 특성에 따라 업종의 적합성이 결정되기 때문에 유동인구의 파악이 필요함.

유동인구의 조사는 평일과 주말, 시간대별, 연령별, 성별로 조사.

3) 점포 이용편리성의 파악

점포는 고객들이 쉽게 찾을 수 있고 편하게 올 수 있는 곳에 위치해야 함.

근처에 버스정류장이나 지하철역, 건널목이 있는지, 점포의 출입구가 어디에 위치해 있는지, 출입구에 계단이 있는지, 주차 시설은 갖추었는지, 교통이 혼잡하지는 않는지 등은 접근성에 영향을 주는 요인임.

4) 교통요인 점검

대중교통 밀집지역은 점포사업에 지대한 영향을 끼치는데 버스정류장, 지하철역, 시외 버스터미널과 같은 대중교통 수단을 조사

5) 경쟁점의 강·약점 조사

경쟁점 조사를 하는 목적은 상권 내에 출점이 가능한지, 불가능한지를 평가하며, 출점이 가능하다면 경쟁점과 차별화할 수 있는 방법이 무엇인지를 수립하기 위해.

6) 상권의 성장가능성을 점검

입지는 한번 자리를 잡으면 다시 바꾸기가 쉽지 않기 때문에 현재의 입지 적합성도 중요하지만 장기적인 상권의 변동사항도 고려해야 함

7) 자급에 맞는 입지를 선정

단순히 보이는 매출액에 현혹되어 점포 입지를 정해서는 안 되고 점포비용과 수익률과의 관계를 면밀하게 검토한 후 결정

입지선정 시 체크포인트

1. 점포선정 시기

실제로 창업자가 입지를 선정하는 데 있어 창업자금에 알맞고 목 좋은 입지를 선정하려면 쉽지 않다.

목이 좋은 곳은 그만큼 임대료와 권리금이 비쌀 뿐만 아니라 가게를 내놓는 경우도 드물다.

따라서 점포를 구할 때에는 **해당업종의 비수기에** 구해서 영업준비를 한 후 성수기로 진입하려는 회복기에 개점하는 것이 좋다.

비수기에 점포를 구하는 것은 성수기를 노린다는 의미도 있지만 권리금이나 임차비용을 줄일 수도 있다는 이점이 있음.

2. 사업장선정 체크포인트

1) 점포를 선택할 때의 체크포인트

(1). 지역체크

- ① 하고자 하는 업종의 일반적 조건이 맞는가?
- ② 사람들이 얼마나 모이며 유동인구는 얼마나 되는가?
- ③ 인근의 상점이나 동종업종, 대형점포 등의 영업상태는 어떤가?
- ④ 상권 내의 주거상황과 소득수준, 세대수와 인구수 등은 어떤가?
- ⑤ 해당 지역의 상권이 성장기인지, 쇠퇴기인지 파악한다.

(2). 재산관계 체크

- ① 경쟁점포는 어디에 위치하고 있으며, 영업상태는 어떠한가?
- ② 경쟁점포와 경쟁해서 이길 수 있는가, 혹은 공존할 수 있는가?
- ③ 예상매출은 어느 정도인가, 이익을 낼 수 있겠는가?
- ④ 앞으로 고객수가 증가되리라고 기대할 수 있는가?

(3). 점포조건 체크

- ① 점포의 폭과 넓이, 형태는 적당한가?
- ② 주변의 가게(특히 업종)에 문제는 없는가?
- ③ 도로에 접해 있는가?
- ④ 주차장은 있는가, 상품의 수배송에는 문제가 없겠는가?
- ⑤ 설비에 문제가 없는가?

(4). 가격 체크

- ① 점포의 수준과 비교해서 비싸지는 않은가?
- ② 준비자금과 부합하는가?
- ③ 관리비, 공과금 등이 높지 않은가?

2) 사무실을 선택할 때의 체크포인트

(1). 지역 체크

- ① 주변환경은 어떤가? 소음이나 악취는 없는가?
- ② 교통편은 좋은가?

(2). 건물 체크

- ① 외관 디자인은 어떤가?
- ② 주차장은 있는가, 상품의 수·배송에는 문제가 없겠는가?
- ③ 출입구는 넓은가, 분위기는 좋은가?
- ④ 복도는 깨끗하고 조용한가?

(3). 설비 체크

- ① 엘리베이터의 기능은 충분한가?
- ② 냉·온방의 설비상태는 어떤가?
- ③ 화장실은 청결히 하고 있는가?

(4). 사무실 체크

- ① 면적은 충분한가, 너무 넓지 않은가?
- ② 밝기는 어떤가, 햇볕은 잘 드는가?
- ③ 환기 상태는 어떤가?
- ④ 화장실이 너무 가깝거나 너무 멀지는 않은가?
- ⑤ 기계실의 소리 등이 시끄럽지는 않은가?
- ⑥ 엘리베이터가 너무 멀지 않은가?
- ⑦ 전등, 콘센트의 개수와 위치는 어떤가?
- ⑧ 전화회선은 충분한가?

(5). 가격 체크

- ① 상기 조건에 비추어 가격이 높지 않은가?
- ② 준비할 수 있는 자금과 맞는가?
- ③ 공과금 등은 높지 않은가?

3. 우수점포의 일반적인 입지조건

- ① 10층 이상 대형건물이 5개 이상 밀집된 지역
- ② 2,000세대 이상의 대규모 아파트단지나 주택단지
- ③ 지하철역에서 300m 이내인 지역
- ④ 버스정류장에서 100m 이내인 지역
- ⑤ 버스정류장에 정차하는 버스 노선이 5개 이상인 지역
- ⑥ 버스 종착역 반경 500m 이내
- ⑦ 버스, 지하철역에서 주택으로 들어오는 입구 모퉁이
- ⑧ 편도 2차선, 삼거리 이상 가로의 200m 이내인 지역
- ⑨ 동일 가로 200m 이내에 동일 업종이 없는 지역
- ⑩ 반경 500m 이내에 동일업종이 3개 이상 없는 지역
- ⑪ 인구가동이 심한 지역인 경우 전입해 오는 추세인 지역
- ⑫ 고정인구 2만 명, 고정세대 5천세대 이상인 지역
- ⑬ 기타 업종에 상응하는 시간대별 유동인구 및 주거인구가 부합한 지역 등

4. 기존점포 인수 시 체크포인트

- ① 권리금이 주변시세와 비교해서 적당한가?
- ② 주위에 너무 많은 경쟁점포가 있지는 않은가?
- ③ 대형점포가 들어설 가능성은 없는가?
- ④ 상권의 변화 가능성은 없는가?
- ⑤ 매도인이 제시하는 매출액과 수익은 믿을 만한가?
- ⑥ 인수하고자 하는 점포가 장래 시장성은 있는가?
- ⑦ 판매시설에 하자는 없는가?

5. 조심해야 하는 점포 유형

- ① 주인이 자주 바뀌는 점포: 장사가 잘 되는 점포는 주인이 자주 바뀌지 않음
- ② 점포 임대료가 유난히 싼 점포 : 임대시세가 낮다면 목이 안 좋거나 별다른 이유 없이 싸다면 더욱 신중히 결정해야 함
- ③ 맞은편에 상권이 형성되지 않은 점포 : 대중교통이 비켜가는 지점이거나 상권의 끝 지점일 경우가 많다
- ④ 주변에 대형 점포가 있는 점포 : 경쟁점포를 이기려면 경쟁점포보다 더 큰 규모로 풍부한 상품을 확보해야 함
- ⑤ 주인이 유사업종에 종사하고 있는 점포: 점포를 임차해서 사용하는 사람들은 주인이 갑작스레 비워달라고 하지 않도록 해야 함.
- ⑥ 언덕에 있는 점포: 사람들은 쇼핑할 때 내리막길이나 평지에 있는 점포를 선택하므로 언덕에 있는 점포는 피하는 것이 좋다.