

식당 사장님을 위한 꿀팁!

모르면 손해보는 내 식당 무료 상담 서비스

- 외식매장 맞춤형 경영진단 '더(The)외식 나침반' 서비스 확대 운영 -

데이터로 읽는 외식 시장 정보와 내 식당에 대한 꼼꼼한 분석으로 식당 사장님들의 경영과 창업이 쉬워진다.

농림축산식품부(장관 송미령, 이하 농식품부)는 한국농수산식품유통공사(사장 홍문표)에서 지난해 11월부터 시범 운영 중인 '더(The)외식 나침반'에 4월부터 새로운 기능을 추가하여 한 층 완성된 서비스를 제공한다.

'더(The)외식 나침반'은 성공 확률이 높은 매장 경영전략을 수립할 수 있도록 도움을 주는 외식업 특화 서비스로, 개별 맞춤형 서비스와 외식업 현황판으로 구성되어 있다.

이번에 추가된 기능은 개별 맞춤형 서비스 중 메뉴분석과 종합평가, 그리고 외식업 현황판 서비스 세 가지이다.

개별 맞춤형 서비스는 외식사업자가 사업자 인증 절차를 거쳐 회원으로 가입하면 바로 이용할 수 있다. 매월 주변 지역의 같은 업종 업체들과 비교하여 내 식당에 대한 ▲ 매출분석, ▲ 고객분석, ▲ 리뷰분석, ▲ 메뉴분석 및 ▲ 종합평가 결과를 제공한다.

메뉴분석에서는 같은 동네(읍·면·동 단위), 같은 업종에서의 인기 메뉴와 판매량 변화 등 메뉴 트렌드를 알려준다. 종합평가에서는 매출, 고객, 리뷰, 메뉴 등 다양한 분석 정보를 통해 내 매장에 적합한 전략을 제안하고 식당 경영을 최적화할 수 있도록 지원한다.

외식업 현황판은 회원가입이 필요 없어 누구나 외식 시장 동향을 쉽게 파악할 수 있는 범용 서비스이다. 전국, 시·도, 시·군·구 단위의 외식 시장 규모, 월평균 점포 수, 이용자 수, 결제 건수와 함께 업종별 이용 고객의 특성과 고객 연령별 트렌드 메뉴 등의 정보를 보여준다.

특히, 외식업 예비 경영자는 외식업 현황판에서 제공하는 지역별 시장 규모와 소비자 트렌드 분석 정보를 활용해 보다 효과적인 창업 전략을 수립할 수 있을 것으로 기대된다.

농식품부 주원철 식품산업정책관은 "'더(The)외식 나침반'은 식당 사장님에게는 친절한 내 식당 경영 상담사가, 예비 사장님에게는 외식업 창업 분석가가 되어 똑똑한 식당 경영과 성공적인 창업을 위한 의사결정 과정에 도움이 될 것으로 기대된다."라며, "외식업 종사자들이 이 서비스를 많이 활용하시길 바란다."라고 밝혔다.

이 서비스는 외식산업 정보와 지원사업을 알려드리는 더(The)외식 누리집 (<https://atfis.or.kr/fip>)*에서 더(The)외식 나침반 서비스 바로가기 (<https://atfis.nicebizmap.co.kr>)로 이용할 수 있다.

* 네이버, 구글 등 포털사이트 검색창에 "더외식"을 입력

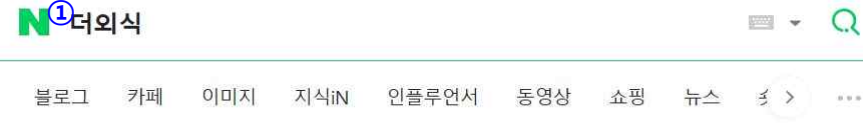
- 붙임 1. 더(The)외식 누리집과 더 외식 나침반 서비스 바로가기 화면
- 2. 더(The)외식 나침반 서비스 외식업 현황판 예시
- 3. 더(The)외식 나침반 서비스 개별 맞춤형 서비스 예시

담당 부서	식품산업정책관실	책임자	과장	최민지 (044-201-2151)
	식품외식산업과	담당자	사무관	이미영 (044-201-2170)



붙임 1 더외식 누리집과 더외식 나침반 서비스 바로가기

- ① 네이버 등 포털사이트에서 “더외식” 검색 → ② The외식 누리집 선택 →
- ③ The외식 누리집에서 The외식 나침반 서비스 바로가기 선택



식품산업통계정보 FIS · www.atfis.or.kr > fip

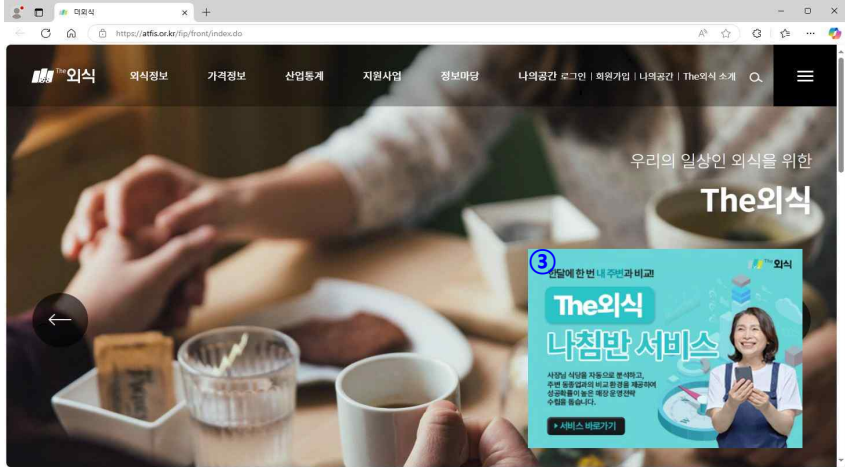
트렌드 - 더외식
 2024 국내외 외식트렌드 ; 2023 국내외 외식트렌드 ; 2022 국내외 외식트렌드 ; 빅데이터 활용 외식업 경기분석(22년 12월) ; 빅데이터 활용 외식업 경기 분석(22년 11월) ; 빅데이터 활용 외식업 경기 분석(22년 10월)

카드뉴스 - 식품산업통계정보 FIS
 2025 외식트렌드(승자독식) ; 2025 외식트렌드(푸드밸런스) ; 2025 외식트렌드(밴드왜건) ; 2025...

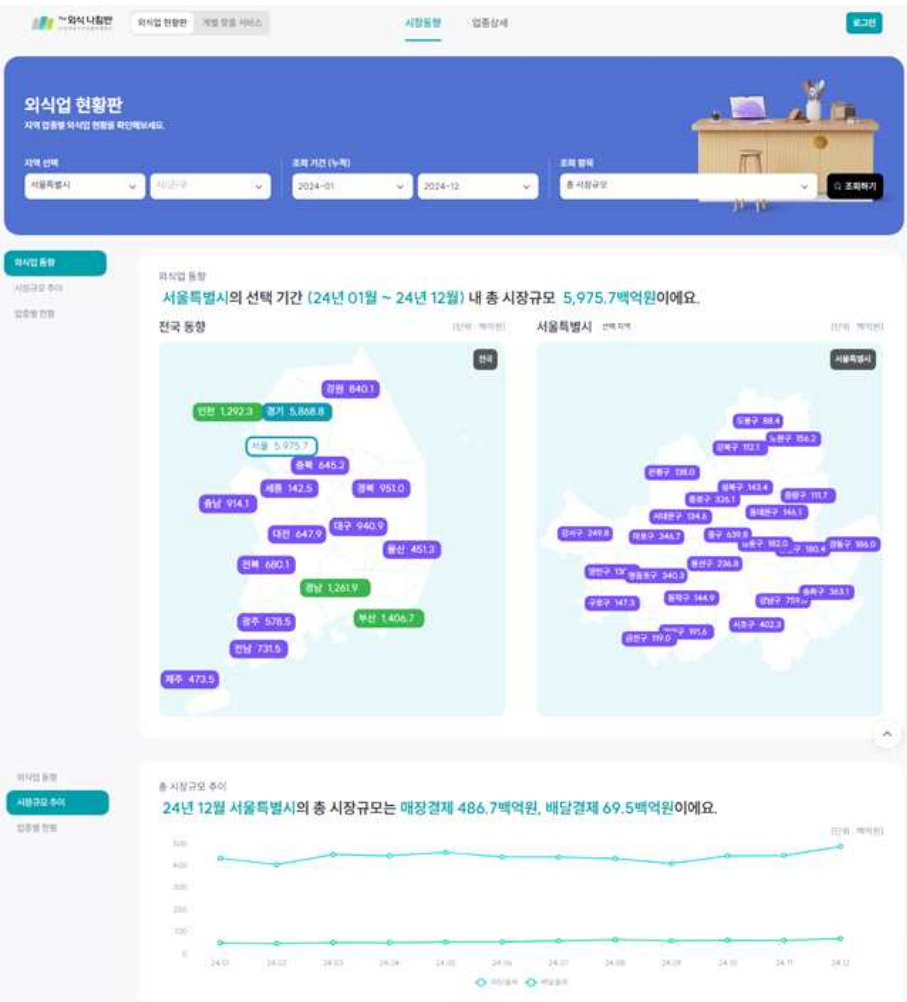
관련문서 더보기 >

atfis.or.kr > fip ②

더외식
 외식산업통계, 외식 시장동향, 해외진출 정보, 지원사업 등 제공. 한국농수산식품유통공사 운영



붙임 2 더(The)외식 나침반 서비스 외식업 현황판 예시



더(The)외식 나침반 서비스 개별 맞춤 서비스 예시

한달에 한 번 내 주변과 비교!
우리 매장과 주변 매장의 차이점을 한눈에 확인해 보세요.

내 매장 분석하기

- 매출 분석**: 내 매장의 매출 흐름을 살펴보고, 주변 매장의 매출 특성을 비교해 보세요.
- 고객 분석**: 우리 매장 고객의 성/연령/성별 특성을 확인하고, 고객의 선호 메뉴를 확인해 보세요.
- 메뉴 분석**: 인기 메뉴와 트렌드를 살펴보고, 판매 성향을 위한 메뉴 전략을 찾아 보세요.
- 리뷰 분석**: 고객의 리뷰를 통해 우리 매장의 강점을 분석하고, 매출과의 연관성을 찾아 보세요.
- 종합평가**: 건별과 비교했을 때 우리 매장의 매출 특성이 어떻게 변했는지 확인해 보세요.

내 매장 매출 분석

지난 달과 비교해 내 매장의 매출 수준이 어떻게 변했는지 확인해 보세요.

내 매장 매출 수준 우리 매장 매출 현황, 매출 특성 비교, 매출 동향

내 매장 매출 수준
12월의 우리 매장 매출 수준은 상위 21.2%예요. 전년 대비 6.5%p 상승

내 매장은 평균 12월 매출 상위 20%에서 매출 상위 21.2% 수준이고, 전년 대비 매출 수준이 6.5%p 상승했어요.

명동

24년 12월 상위 21.2%
전년대비 6.5%p 상승

24년 11월 1상위 21.7%

중구

24년 12월 상위 11.8%
전년대비 6.8%p 상승

24년 11월 1상위 18.4%

서용득점사

매출분석 예시

내 매장 고객 분석

이번 달 내 매장의 고객 특성을 분석해 드려요.

고객 특성별 매출 비중 고객 특성별 인기 메뉴, 동급별 고객 특성 비교, 성/연령별 선호 메뉴

고객 특성별 매출 비중
내 매장에는 어떤 유형의 고객이 가장 많이 찾아왔을까요?

전달에 비해 배달비 매출 비중이 가장 많이 증가한 성/연령은 60대 남성 (+6.0%p)이고, 가장 많이 감소한 성/연령은 20대 남성 (-9.9%p)이에요.
계급은 전달에 비해 매출 비중이 증가 (+15.0%p)하고, 법인은 감소 (-15.0%p)했어요.

성/연령별 개인/법인

남성

20.6% 50대

- 20대: 6.6%
- 30대: 11.2%
- 40대: 13.4%
- 50대: 20.6%
- 60대: 9.7%
- 70대 이상: 3.2%

고객분석 예시

주변 지역 메뉴 분석

동업장에서 판매되고 있는 메뉴의 주요 메뉴의 판매량, 판매비, 판매를 확인해 보세요.

동업점 메뉴 트렌드 주유 메뉴 판매량 변화, 주유 메뉴 판매비 변화

동업점 중 뜨는 메뉴
12월 명동 일반한식/백반에서 핫한 메뉴를 확인해 보세요!

명동 일반한식(계란은 제외)은 매출액(1,795만), 순투부(1,221만), 판매매(1,054만)가 인기예요. 트렌드를 참고해 내 매장의 메뉴 전략을 고민해 보세요.

순위	메뉴	전달 대비 증가/감소
1	계곡볶음	1,795만
2	순두부찌개	1,221만
3	반장찌개	1,054만
4	김치찌개	892만
5	고동아구이	475만
6	장국장	472만
7	미역국	401만
8	술밥	400만
9	삼차귀	392만
10	일사탕	294만

중구

메출분석, 고객분석, 메뉴분석, 리뷰분석, 종합평가

내 매장 리뷰 분석

내 매장의 리뷰 특성을 분석하고, 고객에게 남긴 피드백을 통해 개선할 부분을 찾아주세요.

내 매장 리뷰 특성 내 매장 리뷰 분석, 리뷰 관련 매출 수준

내 매장 리뷰 특성
내 매장은 맛에 대한 고객 만족도 리뷰가 44.5%로 가장 많고, '익스테리어/뷰'에 대한 고객 만족도 리뷰는 0.1%로 가장 적어요.

내 매장 리뷰 동계

내 매장 리뷰 분석
내 매장보다 매출이 높은 매장의 리뷰 특성과 비교했을 때, 내 매장은 다른 매장에 비해 서비스, 가격, 메뉴구성, 맛 가장 많고, 규모/면적, 인테리어/분위기, 정갈도, 익스테리어/뷰의 보완이 필요해요.

내 매장 리뷰 동계

매출분석, 고객분석, 메뉴분석, 리뷰분석, 종합평가

종합평가 예시

이전 달 우리 매장의 성과를 정리해 확인하고, 운영 전략을 세워주세요.

종합평가 매출전진, 고객전진, 메뉴전진, 리뷰전진

종합평가
12월 우리 매장의 성과를 진단해 보세요!

12월 우리 매장에 어떤 변화가 있었는지, 그리고 우리 매장의 강점과 개선점을 다각도로 분석해볼 수 있어요. 매출 흐름, 고객 변화, 인기 메뉴, 리뷰 평가까지 종합적으로 살펴보고 향후 전략을 고민해 보세요.

매출 전진
우리 매장의 12월 성과는?
우리 매장의 12월 매출액은 3,294~4,119만 원으로, 명동 일반한식(계란 제외) 매출은 23.2%, 순투부 매출은 11월 대비 매출 수준이 13.4%p 하락했어요.

요일별 매출 변화
매출 비중이 가장 많이 증가한 요일: 목요일 (+18.1%p)
매출 비중이 가장 많이 늘어난 요일은? 이 흐름을 유지할 방법을 고민해 보세요!

매출 비중이 가장 많이 감소한 요일: 일요일 (-13.4%p)
일요일 매출 하락의 원인은? 경쟁 매장의 프로모션, 날씨, 외부 행사 등 다양한 요소를 점검해 볼 필요가 있어요.

시간대별 매출 변화

매출분석, 고객분석, 메뉴분석, 리뷰분석, 종합평가

리뷰분석 예시

종합평가: 매출전진, 고객전진, 메뉴전진, 리뷰전진

시간대별 매출 변화
매출 비중이 가장 많이 증가한 시간대: 오후(15~18시) (+1.4%p)
오후 매출이 증가한 원인을 분석하고, 해당 요일을 타겟으로 프로모션을 고려해 보세요.

매출 비중이 가장 많이 감소한 시간대: 오전(09~12시) (-2.3%p)
일요일 매출 하락의 원인이 경쟁 매장의 프로모션, 날씨, 외부 행사 등 다양한 요소를 점검해 볼 필요가 있어요.

고객 전진
우리 매장을 찾은 고객은?
12월 한 달 동안 우리 매장을 찾은 고객의 반응을 살펴보고, 고객의 특성에 맞는 마케팅 전략을 세울 수 있어요.

성/연령별 변화
매출 비중이 가장 많이 증가한 고객층: 20대 남성 (+18.1%p)
20대 남성이 늘어난 이유는? 특성 제니나 마케팅의 효과를 분석해 보세요!

매출 비중이 가장 많이 감소한 고객층: 30대 남성 (-13.4%p)
30대 남성이 줄어든 원인을 분석해 보세요. 30대 남성이 선호하는 메뉴를 확인해 보세요!

매출분석, 고객분석, 메뉴분석, 리뷰분석, 종합평가