

소상공인 가맹사업 실태조사, 2009

CODE BOOK

자료번호	A1-2009-0230
연구책임자	전인우
연구수행기관	중소기업연구원
조사년도	2009년
자료서비스기관	한국사회과학자료원
자료공개년도	2013년
코드북 제작년도	2013년

이 자료를 연구 및 저작에 이용, 참고 및 인용할 경우에는 KOSSDA의 자료인용표준서식에 준하여 자료의 출처를 반드시 명시하여야 합니다. 자료 출처는 자료명이 최초로 언급되는 부분이나 참고문헌 목록에 명시할 수 있습니다.

■ 자료를 이용, 참고, 인용할 경우 표준서식

전인우. 2009. 「소상공인 가맹사업 실태조사, 2009」. 연구수행기관: 중소기업연구원. 자료서비스기관: 한국사회과학자료원. 자료공개년도: 2013년. 자료번호: A1-2009-0230.

■ 코드북을 인용할 경우 표준서식

한국사회과학자료원. 2013. 「소상공인 가맹사업 실태조사, 2009 CODE BOOK」. pp. 1-85.

이 자료의 코드북에 대한 모든 권한은 KOSSDA에 있으며 KOSSDA의 사전허가 없이 복제, 송신, 출판, 배포할 수 없습니다.

category 업종

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
외식업	1	302	48.3	48.3
서비스업	2	113	18.1	18.1
도소매업	3	208	33.3	33.3
기타	4	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

sq1 가맹사업형태

※ 귀 사업체는 다음 중 어떤 가맹사업의 가맹점입니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
대기업주도FC	1	147	23.5	23.5
중소기업주도FC	2	458	73.3	73.3
VC	3	20	3.2	3.2
		625	100.0	100.0

sq2 가맹본부명

※ 귀 사업체의 가맹본부명과 가맹점명을 기입해 주십시오.
 : 가맹본부명

==> 데이터 참조

sq3 가맹점명

※ 귀 사업체의 가맹본부명과 가맹점명을 기입해 주십시오.
 : 가맹점명

==> 데이터 참조

a1_1 가맹점 운영실태1:종사자수 - 전체

A1. 귀 사업체의 종사자수는 모두 몇 명입니까?
 1) 총 종사자수 (본인 및 가족 포함)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1명	1	96	15.4	15.4
2명	2	223	35.7	35.7
3명	3	118	18.9	18.9
4명	4	67	10.7	10.7
5명	5	37	5.9	5.9
6명	6	22	3.5	3.5
7명	7	22	3.5	3.5
8명	8	10	1.6	1.6
9명	9	4	0.6	0.6
10명	10	9	1.4	1.4
11명	11	1	0.2	0.2
12명	12	2	0.3	0.3
14명	14	2	0.3	0.3
15명	15	4	0.6	0.6
16명	16	2	0.3	0.3
20명	20	2	0.3	0.3
모름/ 무응답	99	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

a1_2 가맹점 운영실태2:종사자수 - 가족

2) 가족(본인 제외)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
0명	0	368	58.9	58.9
1명	1	203	32.5	32.5
2명	2	42	6.7	6.7
3명	3	8	1.3	1.3
모름/ 무응답	99	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

a1_3 가맹점 운영실태3:종사자수 - 정규직

3) 정규직 직원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
0명	0	1	0.2	0.2
1명	1	187	29.9	29.9
2명	2	252	40.3	40.3
3명	3	103	16.5	16.5
4명	4	34	5.4	5.4
5명	5	14	2.2	2.2
6명	6	10	1.6	1.6
7명	7	7	1.1	1.1
8명	8	5	0.8	0.8
10명	10	2	0.3	0.3
11명	11	1	0.2	0.2
13명	13	3	0.5	0.5
14명	14	1	0.2	0.2
19명	19	1	0.2	0.2
모름/ 무응답	99	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

a1_4 가맹점 운영실태4:종사자수 - 임시직

4) 임시직(아르바이트 포함)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
0명	0	375	60.0	60.0
1명	1	109	17.4	17.4
2명	2	60	9.6	9.6
3명	3	32	5.1	5.1
4명	4	14	2.2	2.2
5명	5	13	2.1	2.1
6명	6	9	1.4	1.4
7명	7	5	0.8	0.8

9명	9	1	0.2	0.2
11명	11	2	0.3	0.3
12명	12	1	0.2	0.2
모름/ 무응답	99	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

a2 가맹점 운영실태5:매장 면적: 평

A2. 귀 사업체의 매장 면적은 얼마입니까? 약 ()평

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1평	1	2	0.3	0.3
3평	3	3	0.5	0.5
4평	4	3	0.5	0.5
5평	5	16	2.6	2.6
6평	6	12	1.9	1.9
7평	7	25	4.0	4.0
8평	8	55	8.8	8.8
9평	9	13	2.1	2.1
10평	10	81	13.0	13.0
11평	11	11	1.8	1.8
12평	12	28	4.5	4.5
13평	13	17	2.7	2.7
14평	14	8	1.3	1.3
15평	15	47	7.5	7.5
16평	16	5	0.8	0.8
17평	17	9	1.4	1.4
18평	18	16	2.6	2.6
19평	19	3	0.5	0.5
20평	20	62	9.9	9.9
21평	21	1	0.2	0.2
22평	22	1	0.2	0.2
23평	23	3	0.5	0.5
24평	24	2	0.3	0.3
25평	25	34	5.4	5.4
26평	26	8	1.3	1.3

27평	27	2	0.3	0.3
28평	28	6	1.0	1.0
29평	29	1	0.2	0.2
30평	30	38	6.1	6.1
32평	32	2	0.3	0.3
35평	35	6	1.0	1.0
36평	36	3	0.5	0.5
38평	38	2	0.3	0.3
40평	40	23	3.7	3.7
42평	42	1	0.2	0.2
45평	45	7	1.1	1.1
48평	48	2	0.3	0.3
50평	50	16	2.6	2.6
53평	53	2	0.3	0.3
55평	55	3	0.5	0.5
60평	60	7	1.1	1.1
63평	63	1	0.2	0.2
64평	64	1	0.2	0.2
65평	65	1	0.2	0.2
70평	70	5	0.8	0.8
80평	80	6	1.0	1.0
88평	88	1	0.2	0.2
90평	90	2	0.3	0.3
100평	100	9	1.4	1.4
120평	120	1	0.2	0.2
140평	140	1	0.2	0.2
150평	150	1	0.2	0.2
180평	180	1	0.2	0.2
200평	200	2	0.3	0.3
220평	220	1	0.2	0.2
300평	300	1	0.2	0.2
350평	350	1	0.2	0.2
400평	400	1	0.2	0.2
모름/ 무응답	999	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

a3 가맹점 운영실태6:월간 매출액

A3. 귀 사업체의 월간 매출액은 얼마입니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
200만원 이하	1	25	4.0	4.0
201 - 400만원	2	46	7.4	7.4
401 - 1,000만원	3	159	25.4	25.4
1,001 - 2,000만원	4	161	25.8	25.8
2,001 - 3,000만원	5	72	11.5	11.5
3,001 - 4,000만원	6	56	9.0	9.0
4,001 - 5000만원	7	29	4.6	4.6
5,001만원 이상	8	72	11.5	11.5
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

a3_1 가맹점 운영실태7:최근 3개월간 매출액 증감 여부

A3-1. 최근 3개월간 매출액은 전년대비 얼마나 증가 혹은 감소하였습니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
증가	1	37	5.9	5.9
변동없음	2	155	24.8	24.8
감소	3	433	69.3	69.3
		625	100.0	100.0

a3_1_1 가맹점 운영실태8:최근 3개월간 매출액 증감 비율: %

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
-80%	-80	1	0.2	0.2
-70%	-70	3	0.5	0.5
-65%	-65	1	0.2	0.2
-60%	-60	6	1.0	1.0
-55%	-55	1	0.2	0.2
-50%	-50	39	6.2	6.2
-45%	-45	1	0.2	0.2
-40%	-40	36	5.8	5.8

-35%	-35	12	1.9	1.9
-30%	-30	131	21.0	21.0
-25%	-25	13	2.1	2.1
-20%	-20	106	17.0	17.0
-15%	-15	27	4.3	4.3
-10%	-10	52	8.3	8.3
-5%	-5	3	0.5	0.5
-3%	-3	1	0.2	0.2
0%	0	155	24.8	24.8
5%	5	8	1.3	1.3
10%	10	14	2.2	2.2
15%	15	2	0.3	0.3
20%	20	10	1.6	1.6
25%	25	1	0.2	0.2
30%	30	1	0.2	0.2
70%	70	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

a4 가맹점 운영실태9:매출대비 월평균 순이익 비율: 약 ()%

A4. 귀 사업체의 월 평균 순이익은 매출액의 몇 % 정도 됩니까? 약 () %

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1%	1	1	0.2	0.2
2%	2	1	0.2	0.2
5%	5	3	0.5	0.5
8%	8	3	0.5	0.5
9%	9	1	0.2	0.2
10%	10	45	7.2	7.2
12%	12	1	0.2	0.2
13%	13	4	0.6	0.6
15%	15	57	9.1	9.1
16%	16	1	0.2	0.2
18%	18	3	0.5	0.5
20%	20	137	21.9	21.9
25%	25	64	10.2	10.2
27%	27	2	0.3	0.3

29%	29	1	0.2	0.2
30%	30	164	26.2	26.2
35%	35	39	6.2	6.2
38%	38	5	0.8	0.8
39%	39	1	0.2	0.2
40%	40	22	3.5	3.5
45%	45	1	0.2	0.2
50%	50	9	1.4	1.4
60%	60	5	0.8	0.8
65%	65	1	0.2	0.2
70%	70	4	0.6	0.6
80%	80	12	1.9	1.9
85%	85	1	0.2	0.2
90%	90	5	0.8	0.8
모름/ 무응답	999	32	5.1	5.1
		625	100.0	100.0

a5 가맹점 운영실태10:로열티 지급 여부

A5. 【프랜차이즈 체인만 응답】 귀사업체는 가맹본부에 로열티를 지급하고 있습니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
없다	1	451	72.2	72.2
있다	2	171	27.4	27.4
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

a5_1 가맹점 운영실태11:로열티 지급 비율

(만약 있다면 지급액은?) 매출액의 ()%

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1%	1	1	0.2	0.6
2%	2	16	2.6	9.2
3%	3	4	0.6	2.3
4%	4	1	0.2	0.6
5%	5	14	2.2	8.0
10%	10	8	1.3	4.6

12%	12	2	0.3	1.1
15%	15	6	1.0	3.4
20%	20	13	2.1	7.5
25%	25	1	0.2	0.6
30%	30	12	1.9	6.9
35%	35	1	0.2	0.6
50%	50	2	0.3	1.1
60%	60	5	0.8	2.9
62%	62	1	0.2	0.6
65%	65	2	0.3	1.1
70%	70	1	0.2	0.6
월 380,000	961	1	0.2	0.6
월 300,000	962	1	0.2	0.6
월 100,000	963	1	0.2	0.6
월 460,000	964	1	0.2	0.6
월 385,000	965	1	0.2	0.6
350,000씩	966	1	0.2	0.6
월 320,000	967	1	0.2	0.6
보증금 10,000,000	968	1	0.2	0.6
1년 2,200,000	969	2	0.3	1.1
물건가격의 50%	970	1	0.2	0.6
물건가격의 30%	971	1	0.2	0.6
보증금 10,000,000	972	1	0.2	0.6
처음 30,000,000	973	1	0.2	0.6
월250,000	974	1	0.2	0.6
3년간 대당5,000	975	1	0.2	0.6
1회가맹비 2,000,000	976	1	0.2	0.6
월 1,100,000	977	1	0.2	0.6
월 220,000	978	1	0.2	0.6
월 160,000	979	1	0.2	0.6
월 330,000	980	1	0.2	0.6
이익금의 50%	981	1	0.2	0.6
건당 500	982	1	0.2	0.6
월 150,000	983	1	0.2	0.6
월 55,000	984	1	0.2	0.6
1년 100,000	985	1	0.2	0.6

1년 300,000	986	1	0.2	0.6
월 350,000	987	1	0.2	0.6
1대당 5,000+부과세 10%	988	1	0.2	0.6
1대당 5,000	989	1	0.2	0.6
1년 3,000,000	990	1	0.2	0.6
월 700,000	991	2	0.3	1.1
월 100,000	992	6	1.0	3.4
이익금의 35%	993	3	0.5	1.7
1년 1,000,000	994	4	0.6	2.3
월 50,000	995	2	0.3	1.1
월 200,000	996	7	1.1	4.0
1% 미만	997	7	1.1	4.0
모름/ 무응답	999	22	3.5	12.6
비해당	0	451	72.2	
		625	100.0	100.0

b1_1 가맹본부 이미지1

B1. 다음은 가맹본부의 이미지(corporate image)에 대한 질문입니다.

1. 가맹본부는 좋은 제품과 서비스를 판매하는 회사이다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	12	1.9	1.9
:	2	12	1.9	1.9
:	3	11	1.8	1.8
보통이다	4	80	12.8	12.8
:	5	162	25.9	25.9
:	6	245	39.2	39.2
매우 그렇다	7	103	16.5	16.5
		625	100.0	100.0

b1_2 가맹본부 이미지2

2. 가맹본부는 소비자(가맹점 포함) 이익에 관심을 가지는 회사이다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	17	2.7	2.7
:	2	24	3.8	3.8

：	3	20	3.2	3.2
보통이다	4	86	13.8	13.8
：	5	128	20.5	20.5
：	6	234	37.4	37.4
매우 그렇다	7	116	18.6	18.6
		625	100.0	100.0

b1_3 가맹본부 이미지3

3. 가맹본부는 비즈니스(사업) 관행이 좋다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	13	2.1	2.1
：	2	20	3.2	3.2
：	3	27	4.3	4.3
보통이다	4	101	16.2	16.2
：	5	152	24.3	24.3
：	6	221	35.4	35.4
매우 그렇다	7	91	14.6	14.6
		625	100.0	100.0

b1_4 가맹본부 이미지4

4. 가맹본부는 지역사회와의 관계가 좋다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	23	3.7	3.7
：	2	32	5.1	5.1
：	3	26	4.2	4.2
보통이다	4	108	17.3	17.3
：	5	179	28.6	28.6
：	6	170	27.2	27.2
매우 그렇다	7	87	13.9	13.9
		625	100.0	100.0

b1_5 가맹본부 이미지5

5. 가맹본부는 사회적 참여를 많이 한다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	23	3.7	3.7
:	2	34	5.4	5.4
:	3	28	4.5	4.5
보통이다	4	121	19.4	19.4
:	5	147	23.5	23.5
:	6	204	32.6	32.6
매우 그렇다	7	68	10.9	10.9
		625	100.0	100.0

b1_6 가맹본부 이미지6

6. 가맹본부는 고용주-종업원 (노사) 관계가 좋은 회사이다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	17	2.7	2.7
:	2	18	2.9	2.9
:	3	29	4.6	4.6
보통이다	4	112	17.9	17.9
:	5	152	24.3	24.3
:	6	231	37.0	37.0
매우 그렇다	7	66	10.6	10.6
		625	100.0	100.0

b2_1_1 가맹본부의 지원 현황1

B2. 소속되어 있는 가맹본부의 귀 사업체에 대한 지원에 관한 질문입니다.

: 지원 현황

1. 시장 조사 및 정보 제공

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	19	3.0	3.0
부족	2	157	25.1	25.1

양호	3	327	52.3	52.3
매우 양호	4	122	19.5	19.5
		625	100.0	100.0

b2_1_2 가맹본부의 지원 현황2

2. 신제품 개발 및 신상품 공급

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	27	4.3	4.3
부족	2	114	18.2	18.2
양호	3	308	49.3	49.3
매우 양호	4	176	28.2	28.2
		625	100.0	100.0

b2_1_3 가맹본부의 지원 현황3

3. 인력 양성 및 공급(구인사이트 운영 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	46	7.4	7.4
부족	2	189	30.2	30.2
양호	3	232	37.1	37.1
매우 양호	4	157	25.1	25.1
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

b2_1_4 가맹본부의 지원 현황4

4. 가맹점주에 대한 교육

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	33	5.3	5.3
부족	2	125	20.0	20.0
양호	3	300	48.0	48.0
매우 양호	4	167	26.7	26.7
		625	100.0	100.0

b2_1_5 가맹본부의 지원 현황5

5. 가맹점 종업원들에 대한 기본 직무 교육

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	34	5.4	5.4
부족	2	125	20.0	20.0
양호	3	340	54.4	54.4
매우 양호	4	126	20.2	20.2
		625	100.0	100.0

b2_1_6 가맹본부의 지원 현황6

6. 표준화된 업무 매뉴얼 제공

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	29	4.6	4.6
부족	2	105	16.8	16.8
양호	3	354	56.6	56.6
매우 양호	4	137	21.9	21.9
		625	100.0	100.0

b2_1_7 가맹본부의 지원 현황7

7. 고객 관리 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	39	6.2	6.2
부족	2	167	26.7	26.7
양호	3	290	46.4	46.4
매우 양호	4	129	20.6	20.6
		625	100.0	100.0

b2_1_8 가맹본부의 지원 현황8

8. 광고 및 판촉 활동 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	37	5.9	5.9
부족	2	150	24.0	24.0
양호	3	268	42.9	42.9
매우 양호	4	170	27.2	27.2
		625	100.0	100.0

b2_1_9 가맹본부의 지원 현황9

9. 공동구매, 공동물류 등 협업사업 강화

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	24	3.8	3.8
부족	2	155	24.8	24.8
양호	3	290	46.4	46.4
매우 양호	4	154	24.6	24.6
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_1_10 가맹본부의 지원 현황10

10. 재고관리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	32	5.1	5.1
부족	2	165	26.4	26.4
양호	3	295	47.2	47.2
매우 양호	4	131	21.0	21.0
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_1_11 가맹본부의 지원 현황11

11. 인테리어 및 설비 배치 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	45	7.2	7.2
부족	2	146	23.4	23.4
양호	3	295	47.2	47.2
매우 양호	4	138	22.1	22.1
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

b2_1_12 가맹본부의 지원 현황12

12. 업무 전산화 등 정보화 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	36	5.8	5.8
부족	2	143	22.9	22.9
양호	3	320	51.2	51.2
매우 양호	4	126	20.2	20.2
		625	100.0	100.0

b2_1_13 가맹본부의 지원 현황13

13. 설비 및 운영 자금 융자 및 알선

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	57	9.1	9.1
부족	2	176	28.2	28.2
양호	3	279	44.6	44.6
매우 양호	4	113	18.1	18.1
		625	100.0	100.0

b2_1_14 가맹본부의 지원 현황14

14. 매출 및 수익성 등 경영진단

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	51	8.2	8.2
부족	2	141	22.6	22.6
양호	3	319	51.0	51.0
매우 양호	4	114	18.2	18.2
		625	100.0	100.0

b2_1_15 가맹본부의 지원 현황15

15. 과다 경쟁 방지

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	46	7.4	7.4
부족	2	128	20.5	20.5
양호	3	340	54.4	54.4
매우 양호	4	111	17.8	17.8
		625	100.0	100.0

b2_2_1 가맹본부의 지원 필요성1

B2. 소속되어 있는 가맹본부의 귀 사업체에 대한 지원에 관한 질문입니다.

: 지원 필요성

1. 시장 조사 및 정보 제공

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	1	0.2	0.2
불필요	2	50	8.0	8.0
필요	3	404	64.6	64.6
매우 필요	4	168	26.9	26.9
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_2 가맹본부의 지원 필요성2

2. 신제품 개발 및 신상품 공급

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	46	7.4	7.4
필요	3	324	51.8	51.8
매우 필요	4	250	40.0	40.0
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_3 가맹본부의 지원 필요성3

3. 인력 양성 및 공급(구인사이트 운영 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	18	2.9	2.9
불필요	2	136	21.8	21.8
필요	3	235	37.6	37.6
매우 필요	4	234	37.4	37.4
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_4 가맹본부의 지원 필요성4

4. 가맹점주에 대한 교육

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	103	16.5	16.5
필요	3	329	52.6	52.6
매우 필요	4	188	30.1	30.1
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_5 가맹본부의 지원 필요성5

5. 가맹점 종업원들에 대한 기본 직무 교육

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	5	0.8	0.8
불필요	2	103	16.5	16.5
필요	3	347	55.5	55.5
매우 필요	4	168	26.9	26.9
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_6 가맹본부의 지원 필요성6

6. 표준화된 업무 매뉴얼 제공

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	4	0.6	0.6
불필요	2	90	14.4	14.4
필요	3	345	55.2	55.2
매우 필요	4	184	29.4	29.4
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_7 가맹본부의 지원 필요성7

7. 고객 관리 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	63	10.1	10.1
필요	3	341	54.6	54.6
매우 필요	4	216	34.6	34.6
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

b2_2_8 가맹본부의 지원 필요성8

8. 광고 및 판촉 활동 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	1	0.2	0.2
불필요	2	46	7.4	7.4
필요	3	288	46.1	46.1
매우 필요	4	287	45.9	45.9
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

b2_2_9 가맹본부의 지원 필요성9

9. 공동구매, 공동물류 등 협업사업 강화

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	79	12.6	12.6
필요	3	339	54.2	54.2
매우 필요	4	199	31.8	31.8
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

b2_2_10 가맹본부의 지원 필요성10

10. 재고관리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	4	0.6	0.6
불필요	2	110	17.6	17.6
필요	3	295	47.2	47.2
매우 필요	4	211	33.8	33.8
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

b2_2_11 가맹본부의 지원 필요성11

11. 인테리어 및 설비 배치 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	67	10.7	10.7
필요	3	361	57.8	57.8
매우 필요	4	190	30.4	30.4
모름/ 무응답	9	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

b2_2_12 가맹본부의 지원 필요성12

12. 업무 전산화 등 정보화 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	90	14.4	14.4
필요	3	348	55.7	55.7
매우 필요	4	181	29.0	29.0
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

b2_2_13 가맹본부의 지원 필요성13

13. 설비 및 운영 자금 융자 및 알선

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	1	0.2	0.2
불필요	2	73	11.7	11.7
필요	3	342	54.7	54.7
매우 필요	4	206	33.0	33.0
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

b2_2_14 가맹본부의 지원 필요성14

14. 매출 및 수익성 등 경영진단

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
불필요	2	42	6.7	6.7
필요	3	367	58.7	58.7
매우 필요	4	213	34.1	34.1
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

b2_2_15 가맹본부의 지원 필요성15

15. 과다 경쟁 방지

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
불필요	2	28	4.5	4.5
필요	3	348	55.7	55.7
매우 필요	4	246	39.4	39.4
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

b3_1 가맹본부의 윤리적 가치1: 비윤리적 행동을 하지 않음

B3. 다음은 가맹본부의 윤리적 가치에 대하여 어떻게 느끼셨는가를 알아보기 위한 질문입니다.

1. 가맹본부는 가맹점이 비윤리적이라고 생각하는 행동을 하지 않는다

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	9	1.4	1.4
:	2	21	3.4	3.4
:	3	19	3.0	3.0
보통이다	4	121	19.4	19.4
:	5	198	31.7	31.7
:	6	204	32.6	32.6
매우 그렇다	7	52	8.3	8.3
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

b3_2 가맹본부의 윤리적 가치2: 가맹점 윤리적 행동의 약속 요구

2. 가맹본부는 성공을 위해서 가맹점이 윤리적으로 행동해야 한다는 약속을 요구한다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	5	0.8	0.8
:	2	14	2.2	2.2
:	3	25	4.0	4.0
보통이다	4	122	19.5	19.5
:	5	172	27.5	27.5
:	6	215	34.4	34.4
매우 그렇다	7	72	11.5	11.5
		625	100.0	100.0

b3_3 가맹본부의 윤리적 가치3: 비윤리적 계약/관계 수정

3. 가맹본부는 가맹점과의 계약 및 관계에 있어서 비윤리적이라고 생각하는 것이 있으면 수정하는 편이다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	12	1.9	1.9
:	2	22	3.5	3.5
:	3	32	5.1	5.1
보통이다	4	117	18.7	18.7
:	5	191	30.6	30.6
:	6	197	31.5	31.5
매우 그렇다	7	54	8.6	8.6
		625	100.0	100.0

b3_4 가맹본부의 윤리적 가치4: 비윤리적 관리자 문책

4. 가맹본부에서 관리자(수퍼바이저, 종업원 포함)가 기업의 이익 보다 개인의 이익을 위한 비윤리적인 행동에 관여한 것이 발견된다면, 해당 관리자는 문책받을 것이다.

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 그렇지 않다	1	7	1.1	1.1
:	2	16	2.6	2.6

:	3	23	3.7	3.7
보통이다	4	140	22.4	22.4
:	5	172	27.5	27.5
:	6	208	33.3	33.3
매우 그렇다	7	59	9.4	9.4
		625	100.0	100.0

c1 향후 참여 희망 가맹사업 분야

C1. 귀하가 향후 참여를 희망하는 가맹사업이 있다면 어떤 분야입니까?(현재 업종 유지시 해당업종으로 응답)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
소매업	1	196	31.4	31.4
외식업	2	252	40.3	40.3
서비스업	3	165	26.4	26.4
기타	4	12	1.9	1.9
		625	100.0	100.0

c2_1 가맹사업 활성화 사항별 중요도1

C2. 참여를 희망하는 가맹사업이 활성화되기 위해서는 다음 사항들이 어느 정도 중요하다고 보십니까?

1. 안정적인 매출 구조 확립

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	3	0.5	0.5
중요함	3	258	41.3	41.3
매우 중요함	4	364	58.2	58.2
		625	100.0	100.0

c2_2 가맹사업 활성화 사항별 중요도2

2. 유망 사업 발굴 및 상품 개발

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	10	1.6	1.6
중요함	3	261	41.8	41.8
매우 중요함	4	354	56.6	56.6
		625	100.0	100.0

c2_3 가맹사업 활성화 사항별 중요도3

3. 정부 조달 참여 기회 제공

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	2	0.3	0.3
중요하지 않음	2	51	8.2	8.2
중요함	3	269	43.0	43.0
매우 중요함	4	303	48.5	48.5
		625	100.0	100.0

c2_4 가맹사업 활성화 사항별 중요도4

4. 로얄티 또는 수수료 지급 문화 정착

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	7	1.1	1.1
중요하지 않음	2	81	13.0	13.0
중요함	3	240	38.4	38.4
매우 중요함	4	297	47.5	47.5
		625	100.0	100.0

c2_5 가맹사업 활성화 사항별 중요도5

5. 관련 지식의 체계화 및 전문네트워크 구축

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	30	4.8	4.8
중요함	3	338	54.1	54.1
매우 중요함	4	256	41.0	41.0
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c2_6 가맹사업 활성화 사항별 중요도6

6. 체계적인 운영 시스템 확립

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	16	2.6	2.6
중요함	3	340	54.4	54.4
매우 중요함	4	269	43.0	43.0
		625	100.0	100.0

c2_7 가맹사업 활성화 사항별 중요도7

7. 선진적 경영 능력 확보

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	22	3.5	3.5
중요함	3	353	56.5	56.5
매우 중요함	4	250	40.0	40.0
		625	100.0	100.0

c2_8 가맹사업 활성화 사항별 중요도8

8. 관련 가맹사업용 전문 매뉴얼 개발

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	23	3.7	3.7
중요함	3	307	49.1	49.1
매우 중요함	4	295	47.2	47.2
		625	100.0	100.0

c2_9 가맹사업 활성화 사항별 중요도9

9. 가맹점주에 대한 체계적인 교육

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	33	5.3	5.3
중요함	3	293	46.9	46.9
매우 중요함	4	299	47.8	47.8
		625	100.0	100.0

c2_10 가맹사업 활성화 사항별 중요도10

10. 가맹본부의 역량 강화

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	15	2.4	2.4
중요함	3	277	44.3	44.3
매우 중요함	4	333	53.3	53.3
		625	100.0	100.0

c2_11 가맹사업 활성화 사항별 중요도11

11. 모방형 가맹사업의 난립 규제

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	13	2.1	2.1
중요함	3	284	45.4	45.4
매우 중요함	4	328	52.5	52.5
		625	100.0	100.0

c2_12 가맹사업 활성화 사항별 중요도12

12. 직업 의식 및 윤리 의식 제고

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	13	2.1	2.1
중요함	3	323	51.7	51.7
매우 중요함	4	289	46.2	46.2
		625	100.0	100.0

c3_1_1 서비스가맹사업으로서의 적합성1: 직업소개소 관련

C3. 다음의 서비스 가맹사업이 어느 정도 유망한지와 그 가맹사업에 대한 귀하의 생각에 관한 질문입니다

: 가맹사업 으로서의 적합성

1. 직업소개소 관련 가맹사업 (직업소개소 네트워크 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	100	16.0	16.0

부족	2	199	31.8	31.8
양호	3	291	46.6	46.6
매우 양호	4	34	5.4	5.4
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_2 서비스가맹사업으로서의 적합성2: 인테리어/건축 관련

2. 인테리어 및 건축 관련 가맹사업 (인테리어, 목수, 페인팅 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	62	9.9	9.9
부족	2	208	33.3	33.3
양호	3	294	47.0	47.0
매우 양호	4	60	9.6	9.6
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_3 서비스가맹사업으로서의 적합성3: 개인/가사 지원 서비스

3. 개인 및 가사 지원 서비스 가맹사업 (홈클리닉, 홈인테리어, 홈패션 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	36	5.8	5.8
부족	2	163	26.1	26.1
양호	3	298	47.7	47.7
매우 양호	4	127	20.3	20.3
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_4 서비스가맹사업으로서의 적합성4: 중개업 관련

4. 중개업 관련 가맹사업 (부동산 중개, 결혼 중매 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	81	13.0	13.0
부족	2	161	25.8	25.8
양호	3	269	43.0	43.0
매우 양호	4	113	18.1	18.1
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_5 서비스가맹사업으로서의 적합성5: 아이디어 서비스

5. 아이디어 서비스 가맹사업 (판촉물대행, 이벤트플래너, 디자이너 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	54	8.6	8.6
부족	2	196	31.4	31.4
양호	3	290	46.4	46.4
매우 양호	4	84	13.4	13.4
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_6 서비스가맹사업으로서의 적합성6: 케어서비스

6. 케어서비스 가맹사업 (고령자, 어린이, 장애인 케어)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	17	2.7	2.7
부족	2	132	21.1	21.1
양호	3	319	51.0	51.0
매우 양호	4	156	25.0	25.0
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_7 서비스가맹사업으로서의 적합성7: 사업지원 서비스업

7. 사업지원 서비스업 가맹사업 (인터넷마케팅 대행, DM 발송 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	41	6.6	6.6
부족	2	191	30.6	30.6
양호	3	302	48.3	48.3
매우 양호	4	90	14.4	14.4
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_8 서비스가맹사업으로서의 적합성8: 지역 사업관련

8. 지역 사업관련 가맹사업 (지역점포 할인쿠폰 출판, 지역상가정보지 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	52	8.3	8.3
부족	2	206	33.0	33.0
양호	3	298	47.7	47.7
매우 양호	4	68	10.9	10.9
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_1_9 서비스가맹사업으로서의 적합성9: 교육

9. 교육 가맹사업 (성인교육, 어린이교육, 온라인교육 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 부족	1	15	2.4	2.4
부족	2	111	17.8	17.8
양호	3	350	56.0	56.0
매우 양호	4	148	23.7	23.7
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_2_1 서비스가맹의 사업유망성(성장성)1: 직업소개소 관련

C3. 다음의 서비스 가맹사업이 어느 정도 유망한지와 그 가맹사업에 대한 귀하의 생각에 관한 질문입니다

: 사업유망성 (성장성)

1. 직업소개소 관련 가맹사업 (직업소개소 네트워크 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	66	10.6	10.6
낮음	2	264	42.2	42.2
높음	3	280	44.8	44.8
매우 높음	4	13	2.1	2.1
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_2 서비스가맹의 사업유망성(성장성)2: 인테리어/건축 관련

2. 인테리어 및 건축 관련 가맹사업 (인테리어, 목수, 페인팅 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	54	8.6	8.6
낮음	2	239	38.2	38.2
높음	3	298	47.7	47.7
매우 높음	4	32	5.1	5.1
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_3 서비스가맹의 사업유망성(성장성)3: 개인/가사 지원 서비스

3. 개인 및 가사 지원 서비스 가맹사업 (홈클리닉, 홈인테리어, 홈패션 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	36	5.8	5.8
낮음	2	200	32.0	32.0
높음	3	286	45.8	45.8
매우 높음	4	102	16.3	16.3
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_2_4 서비스가맹의 사업유망성(성장성)4: 중개업 관련

4. 중개업 관련 가맹사업 (부동산 중개, 결혼 중매 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	71	11.4	11.4
낮음	2	220	35.2	35.2
높음	3	245	39.2	39.2
매우 높음	4	87	13.9	13.9
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_5 서비스가맹의 사업유망성(성장성)5: 아이디어 서비스

5. 아이디어 서비스 가맹사업 (판촉물대행, 이벤트플래너, 디자이너 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	46	7.4	7.4
낮음	2	241	38.6	38.6
높음	3	260	41.6	41.6
매우 높음	4	76	12.2	12.2
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_6 서비스가맹의 사업유망성(성장성)6: 케어서비스

6. 케어서비스 가맹사업 (고령자, 어린이, 장애인 케어)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	25	4.0	4.0
낮음	2	129	20.6	20.6
높음	3	326	52.2	52.2
매우 높음	4	144	23.0	23.0
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_2_7 서비스가맹의 사업유망성(성장성)7: 사업지원 서비스업

7. 사업지원 서비스업 가맹사업 (인터넷마케팅 대행, DM 발송 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	39	6.2	6.2
낮음	2	247	39.5	39.5
높음	3	265	42.4	42.4
매우 높음	4	72	11.5	11.5
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_8 서비스가맹의 사업유망성(성장성)8: 지역 사업관련

8. 지역 사업관련 가맹사업 (지역점포 할인쿠폰 출판, 지역상가정보지 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	53	8.5	8.5
낮음	2	265	42.4	42.4
높음	3	257	41.1	41.1
매우 높음	4	48	7.7	7.7
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_2_9 서비스가맹의 사업유망성(성장성)9: 교육

9. 교육 가맹사업 (성인교육, 어린이교육, 온라인교육 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	12	1.9	1.9
낮음	2	129	20.6	20.6
높음	3	370	59.2	59.2
매우 높음	4	112	17.9	17.9
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_1 서비스가맹의 사업유망성(수익성)1: 직업소개소 관련

C3. 다음의 서비스 가맹사업이 어느 정도 유망한지와 그 가맹사업에 대한 귀하의 생각에 관한 질문입니다

: 사업유망성 (수익성)

1. 직업소개소 관련 가맹사업 (직업소개소 네트워크 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	68	10.9	10.9
낮음	2	291	46.6	46.6
높음	3	255	40.8	40.8
매우 높음	4	9	1.4	1.4
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_2 서비스가맹의 사업유망성(수익성)2: 인테리어/건축 관련

2. 인테리어 및 건축 관련 가맹사업 (인테리어, 목수, 페인팅 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	66	10.6	10.6
낮음	2	231	37.0	37.0
높음	3	295	47.2	47.2
매우 높음	4	31	5.0	5.0
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_3 서비스가맹의 사업유망성(수익성)3: 개인/가사 지원 서비스

3. 개인 및 가사 지원 서비스 가맹사업 (홈클리닉, 홈인테리어, 홈패션 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	34	5.4	5.4
낮음	2	232	37.1	37.1
높음	3	282	45.1	45.1
매우 높음	4	76	12.2	12.2
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_3_4 서비스가맹의 사업유망성(수익성)4: 중개업 관련

4. 중개업 관련 가맹사업 (부동산 중개, 결혼 중매 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	50	8.0	8.0
낮음	2	244	39.0	39.0
높음	3	236	37.8	37.8
매우 높음	4	93	14.9	14.9
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_5 서비스가맹의 사업유망성(수익성)5: 아이디어 서비스

5. 아이디어 서비스 가맹사업 (판촉물대행, 이벤트플래너, 디자이너 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	51	8.2	8.2
낮음	2	246	39.4	39.4
높음	3	273	43.7	43.7
매우 높음	4	53	8.5	8.5
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_6 서비스가맹의 사업유망성(수익성)6: 케어서비스

6. 케어서비스 가맹사업 (고령자, 어린이, 장애인 케어)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	17	2.7	2.7
낮음	2	160	25.6	25.6
높음	3	339	54.2	54.2
매우 높음	4	108	17.3	17.3
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_3_7 서비스가맹의 사업유망성(수익성)7: 사업지원 서비스업

7. 사업지원 서비스업 가맹사업 (인터넷마케팅 대행, DM 발송 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	48	7.7	7.7
낮음	2	253	40.5	40.5
높음	3	276	44.2	44.2
매우 높음	4	46	7.4	7.4
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_8 서비스가맹의 사업유망성(수익성)8: 지역 사업관련

8. 지역 사업관련 가맹사업 (지역점포 할인쿠폰 출판, 지역상가정보지 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	42	6.7	6.7
낮음	2	291	46.6	46.6
높음	3	259	41.4	41.4
매우 높음	4	31	5.0	5.0
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_3_9 서비스가맹의 사업유망성(수익성)9: 교육

9. 교육 가맹사업 (성인교육, 어린이교육, 온라인교육 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	18	2.9	2.9
낮음	2	144	23.0	23.0
높음	3	360	57.6	57.6
매우 높음	4	101	16.2	16.2
모름/ 무응답	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

c3_4_1 서비스가맹의 참여희망 정도1: 직업소개소 관련

C3. 다음의 서비스 가맹사업이 어느 정도 유망한지와 그 가맹사업에 대한 귀하의 생각에 관한 질문입니다

: 참여 희망 정도

1. 직업소개소 관련 가맹사업 (직업소개소 네트워크 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	213	34.1	34.1
낮음	2	211	33.8	33.8
높음	3	196	31.4	31.4
매우 높음	4	2	0.3	0.3
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_2 서비스가맹의 참여희망 정도2: 인테리어/건축 관련

2. 인테리어 및 건축 관련 가맹사업 (인테리어, 목수, 페인팅 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	216	34.6	34.6
낮음	2	215	34.4	34.4
높음	3	168	26.9	26.9
매우 높음	4	23	3.7	3.7
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_3 서비스가맹의 참여희망 정도3: 개인/가사 지원 서비스

3. 개인 및 가사 지원 서비스 가맹사업 (홈클리닉, 홈인테리어, 홈패션 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	161	25.8	25.8
낮음	2	233	37.3	37.3
높음	3	163	26.1	26.1
매우 높음	4	65	10.4	10.4
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_4 서비스가맹의 참여희망 정도4: 중개업 관련

4. 중개업 관련 가맹사업 (부동산 중개, 결혼 중매 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	178	28.5	28.5
낮음	2	203	32.5	32.5
높음	3	199	31.8	31.8
매우 높음	4	42	6.7	6.7
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_5 서비스가맹의 참여희망 정도5: 아이디어 서비스

5. 아이디어 서비스 가맹사업 (판촉물대행, 이벤트플래너, 디자이너 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	208	33.3	33.3
낮음	2	202	32.3	32.3
높음	3	186	29.8	29.8
매우 높음	4	26	4.2	4.2
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_6 서비스가맹의 참여희망 정도6: 케어서비스

6. 케어서비스 가맹사업 (고령자, 어린이, 장애인 케어)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	135	21.6	21.6
낮음	2	209	33.4	33.4
높음	3	210	33.6	33.6
매우 높음	4	68	10.9	10.9
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_7 서비스가맹의 참여희망 정도7: 사업지원 서비스업

7. 사업지원 서비스업 가맹사업 (인터넷마케팅 대행, DM 발송 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	194	31.0	31.0
낮음	2	212	33.9	33.9
높음	3	180	28.8	28.8
매우 높음	4	36	5.8	5.8
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_8 서비스가맹의 참여희망 정도8: 지역 사업관련

8. 지역 사업관련 가맹사업 (지역점포 할인쿠폰 출판, 지역상가정보지 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	206	33.0	33.0
낮음	2	209	33.4	33.4
높음	3	185	29.6	29.6
매우 높음	4	22	3.5	3.5
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_4_9 서비스가맹의 참여희망 정도9: 교육

9. 교육 가맹사업 (성인교육, 어린이교육, 온라인교육 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
매우 낮음	1	159	25.4	25.4
낮음	2	194	31.0	31.0
높음	3	229	36.6	36.6
매우 높음	4	40	6.4	6.4
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

c3_5_1 서비스가맹의 바람직한 유형1: 직업소개소 관련

C3. 다음의 서비스 가맹사업이 어느 정도 유망한지와 그 가맹사업에 대한 귀하의 생각에 관한 질문입니다

: 바람직한 가맹사업 유형

1. 직업소개소 관련 가맹사업 (직업소개소 네트워크 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	467	74.7	74.7
임의가맹점형 체인	2	158	25.3	25.3
		625	100.0	100.0

c3_5_2 서비스가맹의 바람직한 유형2: 인테리어/건축 관련

2. 인테리어 및 건축 관련 가맹사업 (인테리어, 목수, 페인팅 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	387	61.9	61.9
임의가맹점형 체인	2	238	38.1	38.1
		625	100.0	100.0

c3_5_3 서비스가맹의 바람직한 유형3: 개인/가사 지원 서비스

3. 개인 및 가사 지원 서비스 가맹사업 (홈클리닉, 홈인테리어, 홈패션 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	412	65.9	65.9
임의가맹점형 체인	2	213	34.1	34.1
		625	100.0	100.0

c3_5_4 서비스가맹의 바람직한 유형4: 중개업 관련

4. 중개업 관련 가맹사업 (부동산 중개, 결혼 중매 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	411	65.8	65.8
임의가맹점형 체인	2	214	34.2	34.2
		625	100.0	100.0

c3_5_5 서비스가맹의 바람직한 유형5: 아이디어 서비스

5. 아이디어 서비스 가맹사업 (판촉물대행, 이벤트플래너, 디자이너 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	410	65.6	65.6
임의가맹점형 체인	2	214	34.2	34.2
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_5_6 서비스가맹의 바람직한 유형6: 케어서비스

6. 케어서비스 가맹사업 (고령자, 어린이, 장애인 케어)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	452	72.3	72.3
임의가맹점형 체인	2	173	27.7	27.7
		625	100.0	100.0

c3_5_7 서비스가맹의 바람직한 유형7: 사업지원 서비스업

7. 사업지원 서비스업 가맹사업 (인터넷마케팅 대행, DM 발송 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	427	68.3	68.3
임의가맹점형 체인	2	197	31.5	31.5
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

c3_5_8 서비스가맹의 바람직한 유형8: 지역 사업관련

8. 지역 사업관련 가맹사업 (지역점포 할인쿠폰 출판, 지역상가정보지 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	408	65.3	65.3
임의가맹점형 체인	2	217	34.7	34.7
		625	100.0	100.0

c3_5_9 서비스가맹의 바람직한 유형9: 교육

9. 교육 가맹사업 (성인교육, 어린이교육, 온라인교육 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
프랜차이즈 체인	1	486	77.8	77.8
임의가맹점형 체인	2	139	22.2	22.2
		625	100.0	100.0

d1 가맹사업 비즈니스 인큐베이팅 필요 정도

D1. 귀하는 가맹사업이 활성화되기 위해 창업과 사업초기 운영 전반에 걸쳐 지원을 하는 비즈니스 인큐베이팅이 어느 정도 필요하다고 보십니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	3	0.5	0.5
불필요	2	99	15.8	15.8
필요	3	347	55.5	55.5
매우 필요	4	176	28.2	28.2
		625	100.0	100.0

d2 비즈니스 인큐베이팅 컨설팅 비용 적정 부담 비율: %

D2. 귀하는 가맹사업 비즈니스 인큐베이팅에서 발생하는 컨설팅 등의 비용 중에서 비즈니스 인큐베이팅 수혜자인 신설 가맹본부가 얼마 정도를 부담하는 것이 적절하다고 보십니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
0%	0	31	5.0	5.0
1%	1	2	0.3	0.3
2%	2	4	0.6	0.6
3%	3	18	2.9	2.9
5%	5	25	4.0	4.0
6%	6	1	0.2	0.2
8%	8	1	0.2	0.2
10%	10	103	16.5	16.5
15%	15	14	2.2	2.2
20%	20	85	13.6	13.6
25%	25	9	1.4	1.4

30%	30	94	15.0	15.0
35%	35	4	0.6	0.6
40%	40	32	5.1	5.1
45%	45	3	0.5	0.5
50%	50	110	17.6	17.6
60%	60	20	3.2	3.2
70%	70	14	2.2	2.2
80%	80	11	1.8	1.8
90%	90	3	0.5	0.5
100%	100	6	1.0	1.0
1% 미만	997	2	0.3	0.3
모름/ 무응답	999	33	5.3	5.3
		625	100.0	100.0

d3_1_1 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 사업개발 단계 1

D3. 귀하는 가맹사업 비즈니스 인큐베이팅에서 제공될 아래와 같은 지원이 경쟁력 있는 가맹사업의 양성에 어느 정도 효과적이라고 보십니까?

- I. 사업 개발 단계
 1. 유망 사업 선정 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	13	2.1	2.1
중요함	3	306	49.0	49.0
매우 중요함	4	303	48.5	48.5
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_1_2 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 사업개발 단계 2

2. 제품 및 서비스 개발 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	14	2.2	2.2
중요함	3	228	36.5	36.5
매우 중요함	4	380	60.8	60.8
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_1_3 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 사업개발 단계 3

3. 보육 공간 지원(사무실, 사무장비 등)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	6	1.0	1.0
중요하지 않음	2	62	9.9	9.9
중요함	3	281	45.0	45.0
매우 중요함	4	273	43.7	43.7
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_2_1 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 창업 단계 1

II. 창업단계

1. 사업 계획 수립 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	2	0.3	0.3
중요하지 않음	2	17	2.7	2.7
중요함	3	289	46.2	46.2
매우 중요함	4	314	50.2	50.2
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_2_2 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 창업 단계 2

2. 사업성 분석 및 평가 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	3	0.5	0.5
중요하지 않음	2	13	2.1	2.1
중요함	3	271	43.4	43.4
매우 중요함	4	335	53.6	53.6
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_2_3 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 창업 단계 3

3. 가맹 법률 및 특허 등록 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	2	0.3	0.3
중요하지 않음	2	27	4.3	4.3
중요함	3	306	49.0	49.0
매우 중요함	4	287	45.9	45.9
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_2_4 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 창업 단계 4

4. 사업 자금 조달 알선 및 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	2	0.3	0.3
중요하지 않음	2	25	4.0	4.0
중요함	3	283	45.3	45.3
매우 중요함	4	312	49.9	49.9
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_1 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 1

Ⅲ. 운영 단계

1. 각종 업무 매뉴얼 제작 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	1	0.2	0.2
중요하지 않음	2	35	5.6	5.6
중요함	3	289	46.2	46.2
매우 중요함	4	297	47.5	47.5
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_2 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 2

2. 가맹점 모집 전략 구축 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	3	0.5	0.5
중요하지 않음	2	37	5.9	5.9
중요함	3	313	50.1	50.1
매우 중요함	4	269	43.0	43.0
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_3 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 3

3. 마케팅/홍보 시스템 구축 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	22	3.5	3.5
중요함	3	265	42.4	42.4
매우 중요함	4	335	53.6	53.6
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_4 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 4

4. 온라인 및 IT 기반 운영시스템 구축 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
중요하지 않음	2	37	5.9	5.9
중요함	3	335	53.6	53.6
매우 중요함	4	250	40.0	40.0
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_5 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 5

5. 교육 시스템 구축 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	1	0.2	0.2
중요하지 않음	2	27	4.3	4.3
중요함	3	330	52.8	52.8
매우 중요함	4	264	42.2	42.2
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

d3_3_6 [비즈니스 인큐베이팅 지원 중요도] 운영 단계 6

6. 가맹점 관리 시스템 구축 지원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 중요하지 않음	1	2	0.3	0.3
중요하지 않음	2	7	1.1	1.1
중요함	3	349	55.8	55.8
매우 중요함	4	264	42.2	42.2
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

e1 가맹사업 아카데미 필요 여부

E1. 귀하는 가맹사업이 활성화되기 위해 가맹본부나 가맹점에 대한 체계적인 교육 아카데미가 어느 정도 필요하다고 보십니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	15	2.4	2.4
불필요	2	122	19.5	19.5
필요	3	358	57.3	57.3
매우 필요	4	130	20.8	20.8
		625	100.0	100.0

e2 가맹사업 아카데미 적절한 교육 시간

E2. 귀하는 교육 아카데미에서 하루에 몇 시간 정도 교육을 받는 것이 적절하다고 생각하십니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1시간 미만	1	106	17.0	17.0
1-2시간	2	362	57.9	57.9
3-4시간	3	114	18.2	18.2
5-6시간	4	17	2.7	2.7
7시간 이상	5	25	4.0	4.0
모름/ 무응답	9	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

e3 가맹사업 아카데미 교육비 적정 비율: %

E3. 아카데미 교육의 비용 중 교육 참가자가 부담해야 할 교육비는 얼마가 적당합니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
0%	0	308	49.3	49.3
1%	1	11	1.8	1.8
2%	2	14	2.2	2.2
3%	3	16	2.6	2.6
4%	4	1	0.2	0.2
5%	5	65	10.4	10.4
6%	6	1	0.2	0.2
10%	10	92	14.7	14.7
15%	15	11	1.8	1.8
20%	20	47	7.5	7.5
25%	25	2	0.3	0.3
30%	30	16	2.6	2.6
40%	40	2	0.3	0.3
50%	50	19	3.0	3.0
60%	60	2	0.3	0.3
70%	70	1	0.2	0.2
1% 미만	997	13	2.1	2.1
모름/ 무응답	999	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

e4_1_1_1 [교과목별 필요 정도] 가맹점주 교육 1

E4. 다음은 가맹사업의 경쟁력 제고를 위한 교육과정과 교과목에 대한 내용입니다. 각각의 내용에 대한 귀하의 의견을 제시해 주세요.

: 필요 정도

I. 가맹점주 교육 (8시간)

1. 가맹사업의 이해와 원리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	15	2.4	2.4
불필요	2	133	21.3	21.3
필요	3	341	54.6	54.6
매우 필요	4	136	21.8	21.8
		625	100.0	100.0

e4_1_1_2 [교과목별 필요 정도] 가맹점주 교육 2

2. 본사.가맹점 권리와 의무

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	24	3.8	3.8
불필요	2	99	15.8	15.8
필요	3	306	49.0	49.0
매우 필요	4	196	31.4	31.4
		625	100.0	100.0

e4_1_1_3 [교과목별 필요 정도] 가맹점주 교육 3

3. 점포 매출 활성화와 마케팅

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	19	3.0	3.0
불필요	2	86	13.8	13.8
필요	3	260	41.6	41.6
매우 필요	4	260	41.6	41.6
		625	100.0	100.0

e4_1_1_4 [교과목별 필요 정도] 가맹점주 교육 4

4. 가맹점포 경영 리스크 매니지먼트

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	20	3.2	3.2
불필요	2	89	14.2	14.2
필요	3	283	45.3	45.3
매우 필요	4	233	37.3	37.3
		625	100.0	100.0

e4_1_1_5 [교과목별 필요 정도] 가맹점주 교육 5

5. 성공 가맹점 벤치마킹과 경영 노하우

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	13	2.1	2.1
불필요	2	68	10.9	10.9
필요	3	301	48.2	48.2
매우 필요	4	243	38.9	38.9
		625	100.0	100.0

e4_1_2_1 [교과목별 필요 정도] 가맹거래 법률교육 1

II. 가맹거래 법률교육 (7시간)

1. 가맹사업과 법률의 이해

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	14	2.2	2.2
불필요	2	113	18.1	18.1
필요	3	321	51.4	51.4
매우 필요	4	177	28.3	28.3
		625	100.0	100.0

e4_1_2_2 [교과목별 필요 정도] 가맹거래 법률교육 2

2. 가맹거래사업공정화에 관한 법률

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	17	2.7	2.7
불필요	2	108	17.3	17.3
필요	3	314	50.2	50.2
매우 필요	4	186	29.8	29.8
		625	100.0	100.0

e4_1_2_3 [교과목별 필요 정도] 가맹거래 법률교육 3

3. 본사의 권리와 의무

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	16	2.6	2.6
불필요	2	110	17.6	17.6
필요	3	272	43.5	43.5
매우 필요	4	227	36.3	36.3
		625	100.0	100.0

e4_1_2_4 [교과목별 필요 정도] 가맹거래 법률교육 4

4. 정보공개서 작성법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	16	2.6	2.6
불필요	2	106	17.0	17.0
필요	3	320	51.2	51.2
매우 필요	4	183	29.3	29.3
		625	100.0	100.0

e4_1_3_1 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 1

Ⅲ. 부진 가맹점 매출 활성화 교육 (13시간)
 1. 점포 경영의 원리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	11	1.8	1.8
불필요	2	71	11.4	11.4
필요	3	302	48.3	48.3
매우 필요	4	241	38.6	38.6
		625	100.0	100.0

e4_1_3_2 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 2

2. 매출 예측과 매출 관리 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	8	1.3	1.3
불필요	2	59	9.4	9.4
필요	3	288	46.1	46.1
매우 필요	4	270	43.2	43.2
		625	100.0	100.0

e4_1_3_3 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 3

3. 고객에 대한 이해와 고객만족 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	8	1.3	1.3
불필요	2	55	8.8	8.8
필요	3	279	44.6	44.6
매우 필요	4	283	45.3	45.3
		625	100.0	100.0

e4_1_3_4 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 4

4. 매출 활성화를 위한 프로모션 계획 세우기

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	7	1.1	1.1
불필요	2	58	9.3	9.3
필요	3	286	45.8	45.8
매우 필요	4	274	43.8	43.8
		625	100.0	100.0

e4_1_3_5 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 5

5. 부진 매장 자가 진단 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	13	2.1	2.1
불필요	2	62	9.9	9.9
필요	3	273	43.7	43.7
매우 필요	4	277	44.3	44.3
		625	100.0	100.0

e4_1_3_6 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 6

6. 종업원 관리와 동기 유발법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	17	2.7	2.7
불필요	2	69	11.0	11.0
필요	3	305	48.8	48.8
매우 필요	4	234	37.4	37.4
		625	100.0	100.0

e4_1_3_7 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 7

7. 신규 고객 확보와 고객관리 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	7	1.1	1.1
불필요	2	51	8.2	8.2
필요	3	285	45.6	45.6
매우 필요	4	282	45.1	45.1
		625	100.0	100.0

e4_1_3_8 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 8

8. 점포 경영 계획수립과 경영 마인드

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	7	1.1	1.1
불필요	2	50	8.0	8.0
필요	3	301	48.2	48.2
매우 필요	4	267	42.7	42.7
		625	100.0	100.0

e4_1_3_9 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 9

9. 성공 사례 발표회

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	12	1.9	1.9
불필요	2	61	9.8	9.8
필요	3	326	52.2	52.2
매우 필요	4	226	36.2	36.2
		625	100.0	100.0

e4_1_3_10 [교과목별 필요 정도] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 10

10. 나의 경영 각오 및 계획서 작성 및 발표

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	21	3.4	3.4
불필요	2	79	12.6	12.6
필요	3	329	52.6	52.6
매우 필요	4	196	31.4	31.4
		625	100.0	100.0

e4_1_4_1 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 1

IV. 서비스 가맹사업 경영 아카데미 (24시간)

1. 국내 서비스 가맹사업 및 외국 현황

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	21	3.4	3.4
불필요	2	111	17.8	17.8
필요	3	327	52.3	52.3
매우 필요	4	166	26.6	26.6
		625	100.0	100.0

e4_1_4_2 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 2

2. 서비스 가맹사업 경영 성공 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	21	3.4	3.4
불필요	2	74	11.8	11.8
필요	3	325	52.0	52.0
매우 필요	4	205	32.8	32.8
		625	100.0	100.0

e4_1_4_3 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 3

3. 서비스 가맹사업 시스템 구축

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	15	2.4	2.4
불필요	2	85	13.6	13.6
필요	3	331	53.0	53.0
매우 필요	4	194	31.0	31.0
		625	100.0	100.0

e4_1_4_4 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 4

4. 가맹사업 운영을 위한 표준화 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	16	2.6	2.6
불필요	2	80	12.8	12.8
필요	3	347	55.5	55.5
매우 필요	4	182	29.1	29.1
		625	100.0	100.0

e4_1_4_5 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 5

5. 서비스 가맹사업의 매출 활성화 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	16	2.6	2.6
불필요	2	60	9.6	9.6
필요	3	302	48.3	48.3
매우 필요	4	247	39.5	39.5
		625	100.0	100.0

e4_1_4_6 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 6

6. 전문 영업 시스템 구축

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	10	1.6	1.6
불필요	2	91	14.6	14.6
필요	3	334	53.4	53.4
매우 필요	4	190	30.4	30.4
		625	100.0	100.0

e4_1_4_7 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 7

7. 서비스 가맹사업의 마케팅 및 영업 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	11	1.8	1.8
불필요	2	74	11.8	11.8
필요	3	303	48.5	48.5
매우 필요	4	237	37.9	37.9
		625	100.0	100.0

e4_1_4_8 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 8

8. 서비스 가맹사업 고객개척 및 관리 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	15	2.4	2.4
불필요	2	66	10.6	10.6
필요	3	319	51.0	51.0
매우 필요	4	225	36.0	36.0
		625	100.0	100.0

e4_1_4_9 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 9

9. 서비스 가맹사업 경영을 위한 IT 활용

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	14	2.2	2.2
불필요	2	105	16.8	16.8
필요	3	325	52.0	52.0
매우 필요	4	181	29.0	29.0
		625	100.0	100.0

e4_1_4_10 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 10

10. 인터넷 마케팅과 영업 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	16	2.6	2.6
불필요	2	85	13.6	13.6
필요	3	340	54.4	54.4
매우 필요	4	184	29.4	29.4
		625	100.0	100.0

e4_1_4_11 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 11

11. 서비스 마케팅

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	10	1.6	1.6
불필요	2	70	11.2	11.2
필요	3	310	49.6	49.6
매우 필요	4	235	37.6	37.6
		625	100.0	100.0

e4_1_4_12 [교과목별 필요 정도] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 12

12. 서비스 가맹사업 성공.실패 사례 분석

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
전혀 불필요	1	8	1.3	1.3
불필요	2	55	8.8	8.8
필요	3	341	54.6	54.6
매우 필요	4	221	35.4	35.4
		625	100.0	100.0

e4_2_1_1 [주된 교육 방법] 가맹점주 교육 1

E4. 다음은 가맹사업의 경쟁력 제고를 위한 교육과정과 교과목에 대한 내용입니다. 각각의 내용에 대한 귀하의 의견을 제시해 주세요.

: 주된 교육 방법

I. 가맹점주 교육 (8시간)

1. 가맹사업의 이해와 원리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	434	69.4	69.4
토의	2	51	8.2	8.2
실습	3	66	10.6	10.6
현장견학	4	32	5.1	5.1
통신학습	5	37	5.9	5.9
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

e4_2_1_2 [주된 교육 방법] 가맹점주 교육 2

2. 본사.가맹점 권리와 의무

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	437	69.9	69.9
토의	2	48	7.7	7.7
실습	3	44	7.0	7.0
현장견학	4	52	8.3	8.3
통신학습	5	37	5.9	5.9
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_1_3 [주된 교육 방법] 가맹점주 교육 3

3. 점포 매출 활성화와 마케팅

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	360	57.6	57.6
토의	2	89	14.2	14.2
실습	3	62	9.9	9.9
현장견학	4	75	12.0	12.0
통신학습	5	32	5.1	5.1
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_1_4 [주된 교육 방법] 가맹점주 교육 4

4. 가맹점포 경영 리스크 매니지먼트

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	379	60.6	60.6
토의	2	82	13.1	13.1
실습	3	62	9.9	9.9
현장견학	4	66	10.6	10.6
통신학습	5	29	4.6	4.6
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_1_5 [주된 교육 방법] 가맹점주 교육 5

5. 성공 가맹점 벤치마킹과 경영 노하우

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	351	56.2	56.2
토의	2	60	9.6	9.6
실습	3	78	12.5	12.5
현장견학	4	99	15.8	15.8
통신학습	5	30	4.8	4.8
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_2_1 [주된 교육 방법] 가맹거래 법률교육 1

II. 가맹거래 법률교육 (7시간)

1. 가맹사업과 법률의 이해

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	376	60.2	60.2
토의	2	63	10.1	10.1
실습	3	73	11.7	11.7
현장견학	4	35	5.6	5.6
통신학습	5	71	11.4	11.4
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_2_2 [주된 교육 방법] 가맹거래 법률교육 2

2. 가맹거래사업공정화에 관한 법률

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	363	58.1	58.1
토의	2	68	10.9	10.9
실습	3	61	9.8	9.8
현장견학	4	50	8.0	8.0
통신학습	5	76	12.2	12.2
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_2_3 [주된 교육 방법] 가맹거래 법률교육 3

3. 본사의 권리와 의무

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	370	59.2	59.2
토의	2	72	11.5	11.5
실습	3	51	8.2	8.2
현장견학	4	54	8.6	8.6
통신학습	5	71	11.4	11.4
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_2_4 [주된 교육 방법] 가맹거래 법률교육 4

4. 정보공개서 작성법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	354	56.6	56.6
토의	2	73	11.7	11.7
실습	3	74	11.8	11.8
현장견학	4	46	7.4	7.4
통신학습	5	71	11.4	11.4
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_3_1 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 1

Ⅲ. 부진 가맹점 매출 활성화 교육 (13시간)
 1. 점포 경영의 원리

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	357	57.1	57.1
토의	2	93	14.9	14.9
실습	3	70	11.2	11.2
현장견학	4	65	10.4	10.4
통신학습	5	33	5.3	5.3
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

e4_2_3_2 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 2

2. 매출 예측과 매출 관리 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	315	50.4	50.4
토의	2	82	13.1	13.1
실습	3	106	17.0	17.0
현장견학	4	94	15.0	15.0
통신학습	5	20	3.2	3.2
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_3 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 3

3. 고객에 대한 이해와 고객만족 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	284	45.4	45.4
토의	2	94	15.0	15.0
실습	3	109	17.4	17.4
현장견학	4	116	18.6	18.6
통신학습	5	14	2.2	2.2
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_4 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 4

4. 매출 활성화를 위한 프로모션 계획 세우기

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	281	45.0	45.0
토의	2	101	16.2	16.2
실습	3	120	19.2	19.2
현장견학	4	100	16.0	16.0
통신학습	5	15	2.4	2.4
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_5 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 5

5. 부진 매장 자가 진단 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	249	39.8	39.8
토의	2	112	17.9	17.9
실습	3	107	17.1	17.1
현장견학	4	134	21.4	21.4
통신학습	5	15	2.4	2.4

모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_6 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 6

6. 종업원 관리와 동기 유발법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	274	43.8	43.8
토의	2	90	14.4	14.4
실습	3	105	16.8	16.8
현장견학	4	137	21.9	21.9
통신학습	5	11	1.8	1.8
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_7 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 7

7. 신규 고객 확보와 고객관리 기법

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	254	40.6	40.6
토의	2	101	16.2	16.2
실습	3	118	18.9	18.9
현장견학	4	134	21.4	21.4
통신학습	5	10	1.6	1.6
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_8 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 8

8. 점포 경영 계획수립과 경영 마인드

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	283	45.3	45.3
토의	2	100	16.0	16.0
실습	3	103	16.5	16.5

현장견학	4	114	18.2	18.2
통신학습	5	17	2.7	2.7
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_9 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 9

9. 성공 사례 발표회

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	263	42.1	42.1
토의	2	123	19.7	19.7
실습	3	109	17.4	17.4
현장견학	4	105	16.8	16.8
통신학습	5	17	2.7	2.7
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_3_10 [주된 교육 방법] 부진 가맹점 매출 활성화 교육 10

10. 나의 경영 각오 및 계획서 작성 및 발표

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	271	43.4	43.4
토의	2	135	21.6	21.6
실습	3	126	20.2	20.2
현장견학	4	66	10.6	10.6
통신학습	5	19	3.0	3.0
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_1 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 1

IV. 서비스 가맹사업 경영 아카데미 (24시간)

1. 국내 서비스 가맹사업 및 외국 현황

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	329	52.6	52.6

토의	2	76	12.2	12.2
실습	3	67	10.7	10.7
현장견학	4	97	15.5	15.5
통신학습	5	48	7.7	7.7
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_2 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 2

2. 서비스 가맹사업 경영 성공 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	336	53.8	53.8
토의	2	74	11.8	11.8
실습	3	96	15.4	15.4
현장견학	4	75	12.0	12.0
통신학습	5	36	5.8	5.8
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_3 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 3

3. 서비스 가맹사업 시스템 구축

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	337	53.9	53.9
토의	2	65	10.4	10.4
실습	3	101	16.2	16.2
현장견학	4	66	10.6	10.6
통신학습	5	48	7.7	7.7
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_4 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 4

4. 가맹사업 운영을 위한 표준화 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	345	55.2	55.2
토의	2	67	10.7	10.7
실습	3	87	13.9	13.9
현장견학	4	73	11.7	11.7
통신학습	5	45	7.2	7.2
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_5 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 5

5. 서비스 가맹사업의 매출 활성화 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	320	51.2	51.2
토의	2	87	13.9	13.9
실습	3	102	16.3	16.3
현장견학	4	74	11.8	11.8
통신학습	5	34	5.4	5.4
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_6 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 6

6. 전문 영업 시스템 구축

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	330	52.8	52.8
토의	2	84	13.4	13.4
실습	3	85	13.6	13.6
현장견학	4	81	13.0	13.0
통신학습	5	37	5.9	5.9

모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_7 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 7

7. 서비스 가맹사업의 마케팅 및 영업 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	299	47.8	47.8
토의	2	86	13.8	13.8
실습	3	113	18.1	18.1
현장견학	4	83	13.3	13.3
통신학습	5	36	5.8	5.8
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_8 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 8

8. 서비스 가맹사업 고객개척 및 관리 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	308	49.3	49.3
토의	2	80	12.8	12.8
실습	3	102	16.3	16.3
현장견학	4	92	14.7	14.7
통신학습	5	35	5.6	5.6
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_9 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 9

9. 서비스 가맹사업 경영을 위한 IT 활용

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	257	41.1	41.1
토의	2	71	11.4	11.4
실습	3	169	27.0	27.0

현장견학	4	80	12.8	12.8
통신학습	5	40	6.4	6.4
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_10 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 10

10. 인터넷 마케팅과 영업 전략

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	283	45.3	45.3
토의	2	85	13.6	13.6
실습	3	141	22.6	22.6
현장견학	4	66	10.6	10.6
통신학습	5	42	6.7	6.7
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_11 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 11

11. 서비스 마케팅

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	266	42.6	42.6
토의	2	84	13.4	13.4
실습	3	140	22.4	22.4
현장견학	4	99	15.8	15.8
통신학습	5	28	4.5	4.5
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_2_4_12 [주된 교육 방법] 서비스 가맹사업 경영 아카데미 12

12. 서비스 가맹사업 성공.실패 사례 분석

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
강의	1	278	44.5	44.5
토의	2	119	19.0	19.0
실습	3	113	18.1	18.1
현장견학	4	74	11.8	11.8
통신학습	5	33	5.3	5.3
모름/ 무응답	9	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

e4_3_1 교육 시간대 1

E4. 다음은 가맹사업의 경쟁력 제고를 위한 교육과정과 교과목에 대한 내용입니다. 각각의 내용에 대한 귀하의 의견을 제시해 주세요.

: 교육 시간대

I. 가맹점주 교육 (8시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
상관 없음	1	118	18.9	18.9
새벽	2	51	8.2	8.2
오전	3	333	53.3	53.3
오후	4	60	9.6	9.6
일과후	5	60	9.6	9.6
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

e4_3_2 교육 시간대 2

II. 가맹거래 법률교육 (7시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
상관 없음	1	111	17.8	17.8
새벽	2	49	7.8	7.8
오전	3	328	52.5	52.5
오후	4	57	9.1	9.1

일과후	5	76	12.2	12.2
모름/ 무응답	9	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

e4_3_3 교육 시간대 3

Ⅲ. 부진 가맹점 매출 활성화 교육 (13시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
상관 없음	1	110	17.6	17.6
새벽	2	65	10.4	10.4
오전	3	307	49.1	49.1
오후	4	78	12.5	12.5
일과후	5	60	9.6	9.6
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

e4_3_4 교육 시간대 4

Ⅳ. 서비스 가맹사업 경영 아카데미 (24시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
상관 없음	1	123	19.7	19.7
새벽	2	66	10.6	10.6
오전	3	314	50.2	50.2
오후	4	61	9.8	9.8
일과후	5	56	9.0	9.0
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

e4_4_1 교육일1

E4. 다음은 가맹사업의 경쟁력 제고를 위한 교육과정과 교과목에 대한 내용입니다. 각각의 내용에 대한 귀하의 의견을 제시해 주세요.

: 교육일

I. 가맹점주 교육 (8시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
평일	1	508	81.3	81.3
토요일	2	45	7.2	7.2
일요일	3	67	10.7	10.7
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

e4_4_2 교육일2

II. 가맹거래 법률교육 (7시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
평일	1	489	78.2	78.2
토요일	2	50	8.0	8.0
일요일	3	80	12.8	12.8
모름/ 무응답	9	6	1.0	1.0
		625	100.0	100.0

e4_4_3 교육일3

III. 부진 가맹점 매출 활성화 교육 (13시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
평일	1	467	74.7	74.7
토요일	2	61	9.8	9.8
일요일	3	92	14.7	14.7
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

e4_4_4 교육일4

IV. 서비스 가맹사업 경영 아카데미 (24시간)

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
평일	1	489	78.2	78.2
토요일	2	41	6.6	6.6
일요일	3	90	14.4	14.4
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

f1_1 사업체형태

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
가맹점	1	603	96.5	96.5
직영점	2	21	3.4	3.4
사입50% + 직영50%	4	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

f1_2 창업자금: ()백만원

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
5	5	3	0.5	0.5
10	10	1	0.2	0.2
20	20	3	0.5	0.5
25	25	1	0.2	0.2
30	30	8	1.3	1.3
35	35	2	0.3	0.3
40	40	10	1.6	1.6
45	45	3	0.5	0.5
48	48	1	0.2	0.2
50	50	41	6.6	6.6
52	52	1	0.2	0.2
55	55	3	0.5	0.5
56	56	1	0.2	0.2
57	57	1	0.2	0.2

58	58	1	0.2	0.2
60	60	13	2.1	2.1
65	65	2	0.3	0.3
70	70	42	6.7	6.7
75	75	6	1.0	1.0
80	80	36	5.8	5.8
85	85	4	0.6	0.6
90	90	9	1.4	1.4
92	92	1	0.2	0.2
94	94	1	0.2	0.2
95	95	3	0.5	0.5
100	100	103	16.5	16.5
101	101	1	0.2	0.2
110	110	6	1.0	1.0
120	120	25	4.0	4.0
125	125	1	0.2	0.2
130	130	14	2.2	2.2
140	140	3	0.5	0.5
150	150	53	8.5	8.5
160	160	3	0.5	0.5
170	170	8	1.3	1.3
180	180	15	2.4	2.4
200	200	52	8.3	8.3
220	220	3	0.5	0.5
230	230	1	0.2	0.2
240	240	1	0.2	0.2
250	250	21	3.4	3.4
285	285	1	0.2	0.2
300	300	25	4.0	4.0
350	350	9	1.4	1.4
380	380	1	0.2	0.2
400	400	8	1.3	1.3
450	450	1	0.2	0.2
500	500	6	1.0	1.0

550	550	2	0.3	0.3
600	600	2	0.3	0.3
700	700	2	0.3	0.3
800	800	1	0.2	0.2
1000	1000	2	0.3	0.3
모름/ 무응답	9999	58	9.3	9.3
		625	100.0	100.0

f1_3 창업년도

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1970년	1970	1	0.2	0.2
1974년	1974	1	0.2	0.2
1978년	1978	1	0.2	0.2
1979년	1979	2	0.3	0.3
1981년	1981	1	0.2	0.2
1984년	1984	2	0.3	0.3
1986년	1986	1	0.2	0.2
1988년	1988	1	0.2	0.2
1989년	1989	2	0.3	0.3
1991년	1991	2	0.3	0.3
1992년	1992	4	0.6	0.6
1994년	1994	2	0.3	0.3
1995년	1995	8	1.3	1.3
1996년	1996	8	1.3	1.3
1997년	1997	2	0.3	0.3
1998년	1998	8	1.3	1.3
1999년	1999	19	3.0	3.0
2000년	2000	21	3.4	3.4
2001년	2001	16	2.6	2.6
2002년	2002	21	3.4	3.4
2003년	2003	36	5.8	5.8
2004년	2004	32	5.1	5.1
2005년	2005	59	9.4	9.4

2006년	2006	95	15.2	15.2
2007년	2007	131	21.0	21.0
2008년	2008	122	19.5	19.5
2009년	2009	27	4.3	4.3
		625	100.0	100.0

f1_3_re [re] 창업년도

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
2004년 이전	2004	191	30.6	30.6
2005년	2005	59	9.4	9.4
2006년	2006	95	15.2	15.2
2007년	2007	131	21.0	21.0
2008년 이후	2008	149	23.8	23.8
		625	100.0	100.0

f1_4 사업장형태

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
소유	1	23	3.7	3.7
전세	2	20	3.2	3.2
월세	3	260	41.6	41.6
보증부 월세	4	304	48.6	48.6
기타	5	9	1.4	1.4
모름/ 무응답	9	9	1.4	1.4
		625	100.0	100.0

f1_5_1 세부업종

==> 데이터 참조

f1_6 대표자 연령

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
23세	23	2	0.3	0.3
25세	25	2	0.3	0.3
26세	26	1	0.2	0.2
27세	27	2	0.3	0.3

28세	28	5	0.8	0.8
29세	29	15	2.4	2.4
30세	30	11	1.8	1.8
31세	31	9	1.4	1.4
32세	32	9	1.4	1.4
33세	33	11	1.8	1.8
34세	34	4	0.6	0.6
35세	35	20	3.2	3.2
36세	36	13	2.1	2.1
37세	37	12	1.9	1.9
38세	38	22	3.5	3.5
39세	39	25	4.0	4.0
40세	40	29	4.6	4.6
41세	41	20	3.2	3.2
42세	42	27	4.3	4.3
43세	43	22	3.5	3.5
44세	44	22	3.5	3.5
45세	45	32	5.1	5.1
46세	46	22	3.5	3.5
47세	47	28	4.5	4.5
48세	48	33	5.3	5.3
49세	49	23	3.7	3.7
50세	50	27	4.3	4.3
51세	51	27	4.3	4.3
52세	52	26	4.2	4.2
53세	53	16	2.6	2.6
54세	54	14	2.2	2.2
55세	55	22	3.5	3.5
56세	56	7	1.1	1.1
57세	57	11	1.8	1.8
58세	58	14	2.2	2.2
59세	59	4	0.6	0.6
60세	60	9	1.4	1.4
61세	61	1	0.2	0.2
62세	62	3	0.5	0.5
63세	63	2	0.3	0.3

65세	65	2	0.3	0.3
모름/ 무응답	99	19	3.0	3.0
		625	100.0	100.0

f1_6_re [re] 대표자 연령

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
20대	1	28	4.5	4.5
30대	2	138	22.1	22.1
40대	3	265	42.4	42.4
50대	4	172	27.5	27.5
60대 이상	5	17	2.7	2.7
모름/ 무응답	9	5	0.8	0.8
		625	100.0	100.0

f1_7 대표자 성별

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
남성	1	325	52.0	52.0
여성	2	300	48.0	48.0
		625	100.0	100.0

f1_8 입지유형

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
재래시장	1	45	7.2	7.2
아파트 상가	2	59	9.4	9.4
백화점 및 할인점 내	3	6	1.0	1.0
주택가	4	66	10.6	10.6
도로변 상점가	5	408	65.3	65.3
집합상가(쇼핑센터 등)	6	26	4.2	4.2
기타	7	13	2.1	2.1
원룸촌	9	2	0.3	0.3
		625	100.0	100.0

f2_1 가장 바쁜 영업시간대: 1시

F2. 영업시간 중 가장 바쁜 시간대는 언제입니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	614	98.2	98.2
그렇다	1	11	1.8	1.8
		625	100.0	100.0

f2_2 가장 바쁜 영업시간대: 2시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	621	99.4	99.4
그렇다	1	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

f2_3 가장 바쁜 영업시간대: 3시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	624	99.8	99.8
그렇다	1	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

f2_4 가장 바쁜 영업시간대: 4시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	624	99.8	99.8
그렇다	1	1	0.2	0.2
		625	100.0	100.0

f2_5 가장 바쁜 영업시간대: 5시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	625	100.0	100.0
		625	100.0	100.0

f2_6 가장 바쁜 영업시간대: 6시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	625	100.0	100.0
		625	100.0	100.0

f2_7 가장 바쁜 영업시간대: 7시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	621	99.4	99.4
그렇다	1	4	0.6	0.6
		625	100.0	100.0

f2_8 가장 바쁜 영업시간대: 8시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	619	99.0	99.0
그렇다	1	6	1.0	1.0
		625	100.0	100.0

f2_9 가장 바쁜 영업시간대: 9시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	617	98.7	98.7
그렇다	1	8	1.3	1.3
		625	100.0	100.0

f2_10 가장 바쁜 영업시간대: 10시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	596	95.4	95.4
그렇다	1	29	4.6	4.6
		625	100.0	100.0

f2_11 가장 바쁜 영업시간대: 11시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	578	92.5	92.5
그렇다	1	47	7.5	7.5
		625	100.0	100.0

f2_12 가장 바쁜 영업시간대: 12시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	492	78.7	78.7
그렇다	1	133	21.3	21.3
		625	100.0	100.0

f2_13 가장 바쁜 영업시간대: 13시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	486	77.8	77.8
그렇다	1	139	22.2	22.2
		625	100.0	100.0

f2_14 가장 바쁜 영업시간대: 14시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	472	75.5	75.5
그렇다	1	153	24.5	24.5
		625	100.0	100.0

f2_15 가장 바쁜 영업시간대: 15시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	463	74.1	74.1
그렇다	1	162	25.9	25.9
		625	100.0	100.0

f2_16 가장 바쁜 영업시간대: 16시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	441	70.6	70.6
그렇다	1	184	29.4	29.4
		625	100.0	100.0

f2_17 가장 바쁜 영업시간대: 17시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	395	63.2	63.2
그렇다	1	230	36.8	36.8
		625	100.0	100.0

f2_18 가장 바쁜 영업시간대: 18시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	331	53.0	53.0
그렇다	1	294	47.0	47.0
		625	100.0	100.0

f2_19 가장 바쁜 영업시간대: 19시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	345	55.2	55.2
그렇다	1	280	44.8	44.8
		625	100.0	100.0

f2_20 가장 바쁜 영업시간대: 20시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	365	58.4	58.4
그렇다	1	260	41.6	41.6
		625	100.0	100.0

f2_21 가장 바쁜 영업시간대: 21시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	454	72.6	72.6
그렇다	1	171	27.4	27.4
		625	100.0	100.0

f2_22 가장 바쁜 영업시간대: 22시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	513	82.1	82.1
그렇다	1	112	17.9	17.9
		625	100.0	100.0

f2_23 가장 바쁜 영업시간대: 23시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	565	90.4	90.4
그렇다	1	60	9.6	9.6
		625	100.0	100.0

f2_24 가장 바쁜 영업시간대: 24시

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
아니다	0	588	94.1	94.1
그렇다	1	37	5.9	5.9
		625	100.0	100.0

f3 사업체의 현재 단계

F3. 귀 사업체가 속한 가맹사업은 현재 다음 중 어느 단계에 있다고 생각하십니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
개점초기	1	47	7.5	7.5
성장기	2	163	26.1	26.1
성숙기 또는 안정기	3	265	42.4	42.4
쇠퇴기	4	126	20.2	20.2

폐업 및 업종전환 고려기	5	17	2.7	2.7
모름/ 무응답	9	7	1.1	1.1
		625	100.0	100.0

f4_1 업종전환/사업체 정리 고려 여부

F4. 귀 사업체는 업종 전환이나 사업체 정리를 고려하고 있습니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
없다	1	515	82.4	82.4
있다	2	107	17.1	17.1
모름/ 무응답	9	3	0.5	0.5
		625	100.0	100.0

f4_1_1 업종전환/사업체 정리 예상 기간

F4. 귀 사업체는 업종 전환이나 사업체 정리를 고려하고 있습니까?
 : 만약 있다면 () 년 이내

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
1년 이내	1	63	10.1	57.3
2년 이내	2	24	3.8	21.8
3년 이내	3	12	1.9	10.9
5년 이내	5	4	0.6	3.6
현재 진행중	97	2	0.3	1.8
모름/ 무응답	99	5	0.8	4.5
비해당	0	515	82.4	
		625	100.0	100.0

f4_2 업종전환/사업체 정리 주된 이유

F4-1. (만약 업종 전환이나 사업체를 정리할 의향이 있다면) 그 주된 이유는 무엇입니까?

	변수값	빈도	퍼센트	유효 퍼센트
가맹본부와의 갈등	1	2	0.3	1.8
경기 불황	2	66	10.6	60.0
임대료 부담 심화	3	8	1.3	7.3
유망 업종으로의 전환	4	8	1.3	7.3

원가상승으로 인한 채산성 악화	5	9	1.4	8.2
경쟁심화로 인한 채산성 악화	6	8	1.3	7.3
로열티 부담폐서	8	1	0.2	0.9
야간영업해야해서	9	1	0.2	0.9
인터넷구매가많아서	10	1	0.2	0.9
쉬고싶어서	11	1	0.2	0.9
모름/ 무응답	99	5	0.8	4.5
비해당	0	515	82.4	
		625	100.0	100.0