

AMAP과 함께 여는 새로운 비즈니스 기회



01

About AMAP

AMAP의 경쟁력

20년간, AMAP은 살아 있는 지도를 만들어 왔습니다
사용자의 이동 방식과 라이프스타일을 새롭게 정의합니다.

AMAP 1.0
Navigation
tools

내비게이션 서비스 플랫폼

AMAP 2.0
National travel
platform

이동할 때는 AMAP

AMAP 3.0
Lifestyle service
platform

외출부터 일상생활까지 연결하는
개방형 서비스 플랫폼

AMAP : 현실 세계를 온라인에 구현하는 국민 앱

정밀한 데이터를 기반으로 하는 전문 내비게이션 플랫폼으로,
위치 확인·검색·경로 계획·내비게이션 기능을 하나로 통합한 스마트 앱입니다.



900 million+

월간 활성 사용자 수(MAU)

10 trillion+

BDS 일일 위치 확인 처리량

120 million times

AMAP 내 관련 서비스의 하루 평균 검색 횟수

63 million+

AMAP AI가 하루 평균 추천하는
생활 서비스 장소 정보

400,000+

AMAP 내비게이션 서비스를
활용하는 앱의 수

QUEST MOBILE TRUTH 2025

APP用户规模TOP榜
2025年秋季中国移动互联网实力价值榜

序号	行业分类	App名称	2025年9月MAU(万)
1	即时通讯	微信	111,581.68
2	综合电商	淘宝	98,277.59
3	支付结算	支付宝	95,269.69
4	地图导航	高德地图	94,752.27
5	短视频	抖音	93,641.05
6	综合电商	拼多多	70,756.10
7	搜索引擎	百度	68,174.97
8	输入法	搜狗输入法	64,742.02
9	即时通讯	QQ	62,683.42
10	综合电商	京东	61,025.01
11	地图导航	百度地图	57,962.64
12	本地生活	美团	51,849.09
13	输入法	百度输入法	49,455.85

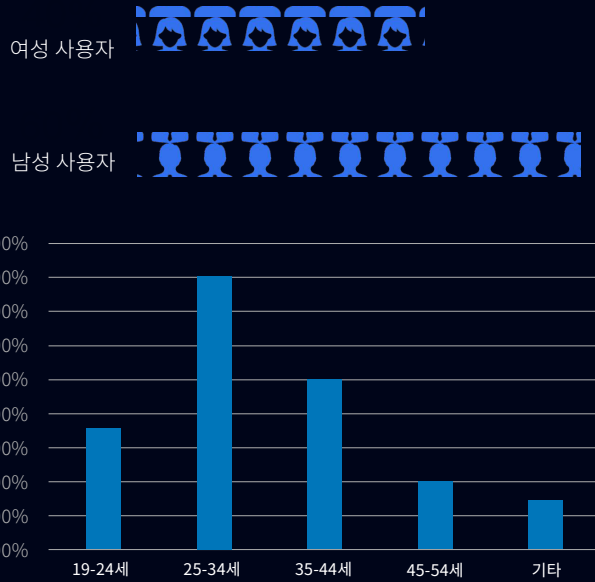
AMAP의 고유한 가치 이동 기반 생태계 플랫폼

티몰, 더우인, 알리페이, 샤오홍슈를 포함한 40만 개 이상의 앱에 가치 있는 이동 및 위치 데이터를 제공합니다.

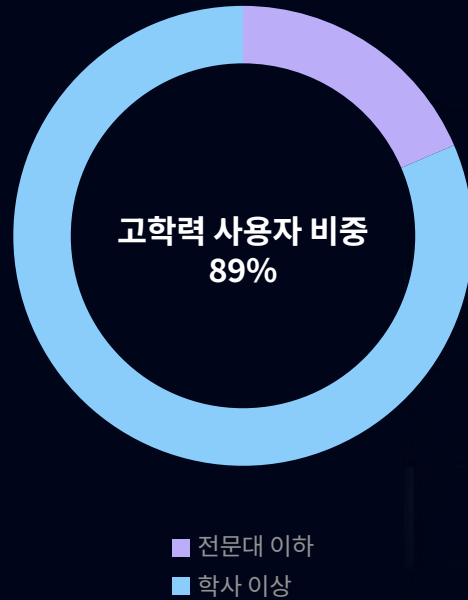


사용자 특성

젊은 사용자층

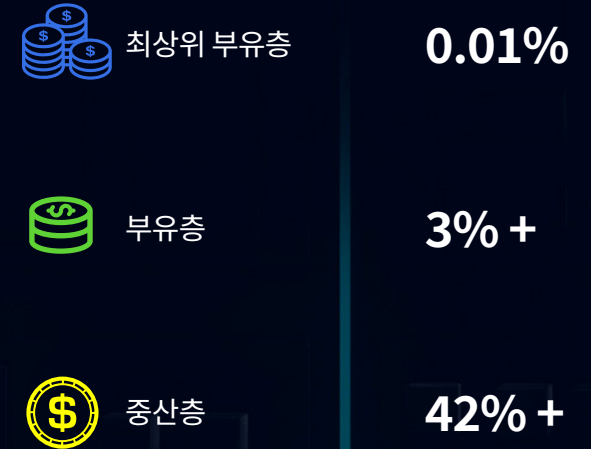


고학력 사용자층



높은 소비력을 갖춘 사용자층

고액 자산가를 중심으로 구성된 사용자 집단입니다.



AMAP 인터내셔널 출시

매년 6천만 명 이상의 중국인 해외 출국자를 지원

AMAP 차량 호출 서비스는 전 세계 47개국을 지원



전 세계를 위한 지도

200개 이상의 국가에서 내비게이션 서비스를 제공합니다.



방대한 양질의 콘텐츠

정밀한 위치 기반 추천을 통해 여행 계획 수립과 현지에서의 의사결정을 지원합니다.



해외여행 서비스

호텔, 항공권, 레스토랑 예약 등 다양한 서비스를 하나의 앱에서 제공합니다.



차량 호출·공항 픽업·차량 대절

중국인 여행객이 중국어로 편리하게 예약하고 결제할 수 있도록 지원합니다.



AMAP, 2025년 전면 업그레이드

‘현실 세계와 연결하는 플랫폼’에서 ‘현실 세계를 이해하는 플랫폼’으로 발전합니다.

세계 최초 지도 기반 AI 네이티브 서비스

실제 방문 행동을 기반으로 한 라이프스타일 순위

모든 사업자가 지도 위에 매장을 개설

세계 최초의 AI 내비게이터이자 지능형 동반자

10억 명의 사용자가 직접 방문으로 선택한 실제 순위

새로운 마케팅 영역



지속적으로 새로운 기록을 달성하는 AMAP

중국 300개 이상 도시와 165만 개 오프라인 매장을 아우르며, 2025년 국경절 일간 활성 사용자 3억 6천만 명을 돌파했습니다.



AMAP, 라스트마일 전환 허브로 성장

02

Data insights

한국 시장의 기회

핵심 여행지 데이터 및 한국 시장 인사이트



한국



태국



말레이시아



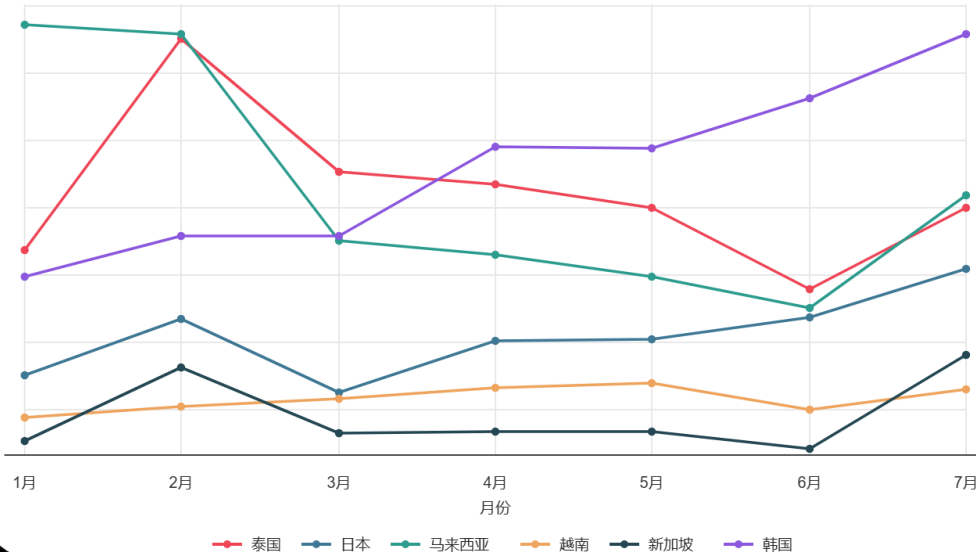
싱가포르



베트남

AMAP은 방대한 중국인 해외여행객 사용자를 확보하고 있으며, 월간 활성 사용자도 꾸준히 증가하고 있습니다.

六国 MAU 相对情况 (2026년 1-7월)



근접성과 K-컬처가 높은 재방문성을 형성 :

가까운 거리, K-컬처의 매력, 성숙한 소비 환경을 바탕으로 한국은 중국인 관광객이 즉흥적으로도 자주 선택하는 여행지입니다.

불확실성이 단거리 여행 선택을 변화 :

동남아시아와 일본 지역의 불안정성이 커지면서, 중국인 관광객의 선택이 안정적이고 가까운 한국으로 이동하고 있습니다.

중국인 여행객의 핵심 행동 패턴

쇼핑 중심 + 음식 + 필수 방문지 + 제주·서울 양대 허브

쇼핑 중심

19.6%

전체 카테고리 중 1위

뷰티·면세점 의류·신발이 핵심 소비를 이끌며
올리브영과 신라·롯데면세점이 주요
POI 상위권에 포함됩니다.

뷰티

면세점

의류 · 신발

음식 & 관광지

29.1%

합산 비중

음료와 한식이 외식 시장을 이끌고 있으며,
경복궁·N서울타워·북촌한옥마을이
대표적인 문화 방문 명소입니다.

한식

커피

문화 관광지

제주·서울 양대 허브

65% +

여행지 검색어 비중

제주는 무비자 휴양 여행의 관문 역할을 하며,
서울은 쇼핑과 문화를 통해 방문객을 유치합니다.
부산은 3위를 차지했지만 검색량 격차가 큼니다.

무비자

휴양

쇼핑과 문화

· 검색에서 조회로 이어지는 전환율: 97.1%

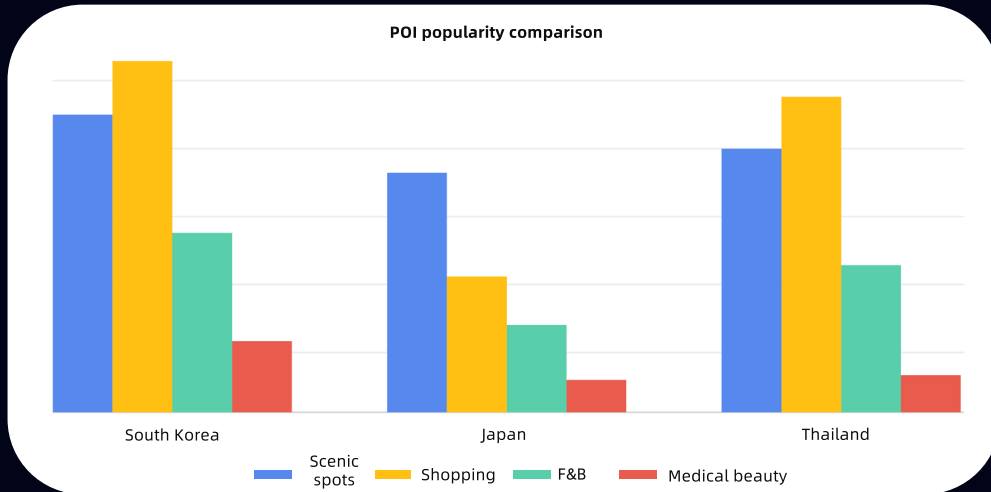
검색 → 조회 → 길찾기 퍼널에서 첫 번째 단계의 전환율이 매우 높습니다.

· 수동적 발견이 조회를 견인

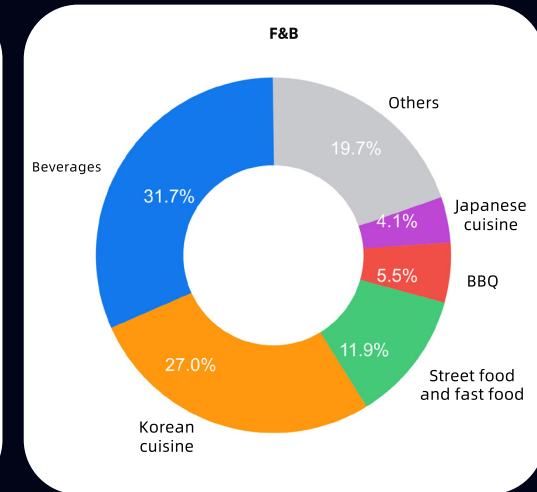
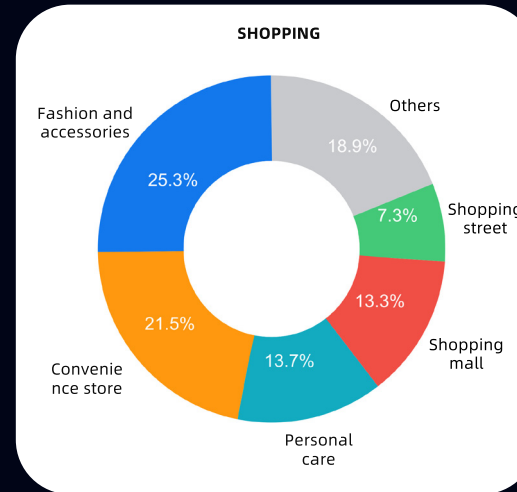
POI 조회 순방문자 수 > 검색 순방문자 수 : 대부분의 조회는 직접 검색이 아니라 지도 추천과 주변 장소 발견을 통해 발생합니다.

방문객 소비 구성 인사이트

외식 : 음료&한식, 쇼핑 : 패션과 퍼스널 케어, 차별화 요소 : 의료미용



- **쇼핑이 우세**
쇼핑에 대한 관심도는 관광지 관심도의 약 2배입니다.
- **의료 분야의 강점**
헬스케어에 대한 관심도가 태국과 일본보다 크게 높습니다.
- **이중 수요**
‘쇼핑과 뷰티 관리’를 함께 추구하는 수요가 시장을 이끌고 있습니다.

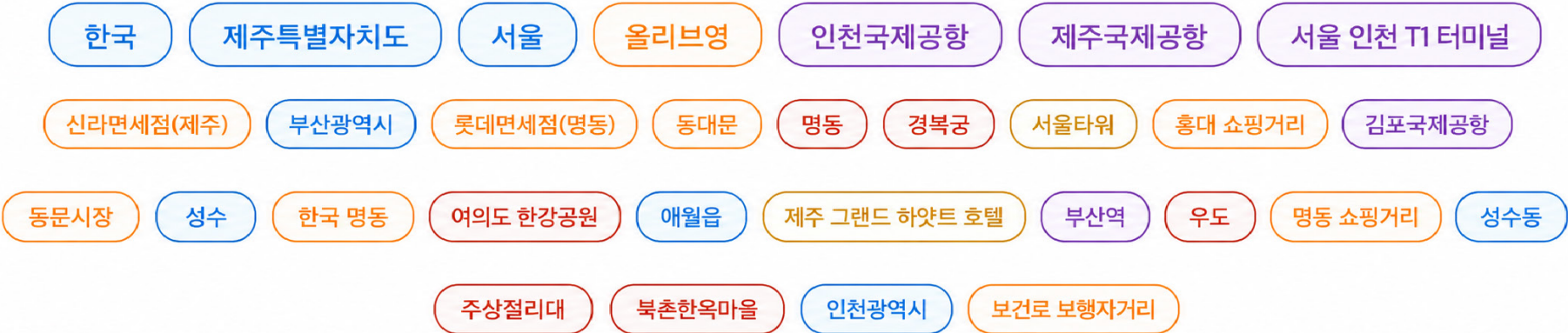


- **음식**
음료와 한식이 전체의 약 60%를 차지합니다.
- **쇼핑**
의류·신발, 슈퍼마켓, 퍼스널 케어가 전체의 60% 이상을 차지합니다.

한국 해외여행 검색어 클라우드

여행지 관련 검색어가 가장 높은 비중을 차지하고 쇼핑 브랜드와 교통 거점이 뒤를 잇습니다.
새롭게 떠오르는 명소의 검색량도 빠르게 증가하고 있습니다.

검색 키워드 클라우드 (Top 30)



글로벌 지역 사용자 특성

51%
여성 사용자

#자유여행 선호

50%
18-34세 사용자

#미식 탐방 선호

7회
평균 사용 빈도

#쇼핑 선호

57%
iOS 사용자

#콘텐츠 공유에 적극적



베이징



상하이



선전



항저우



청두

AMAP 주요 유입 도시

여행 전 과정에서 사용자에게 도달 여행 수요부터 목적지 결정 및 서비스 이용 상황까지

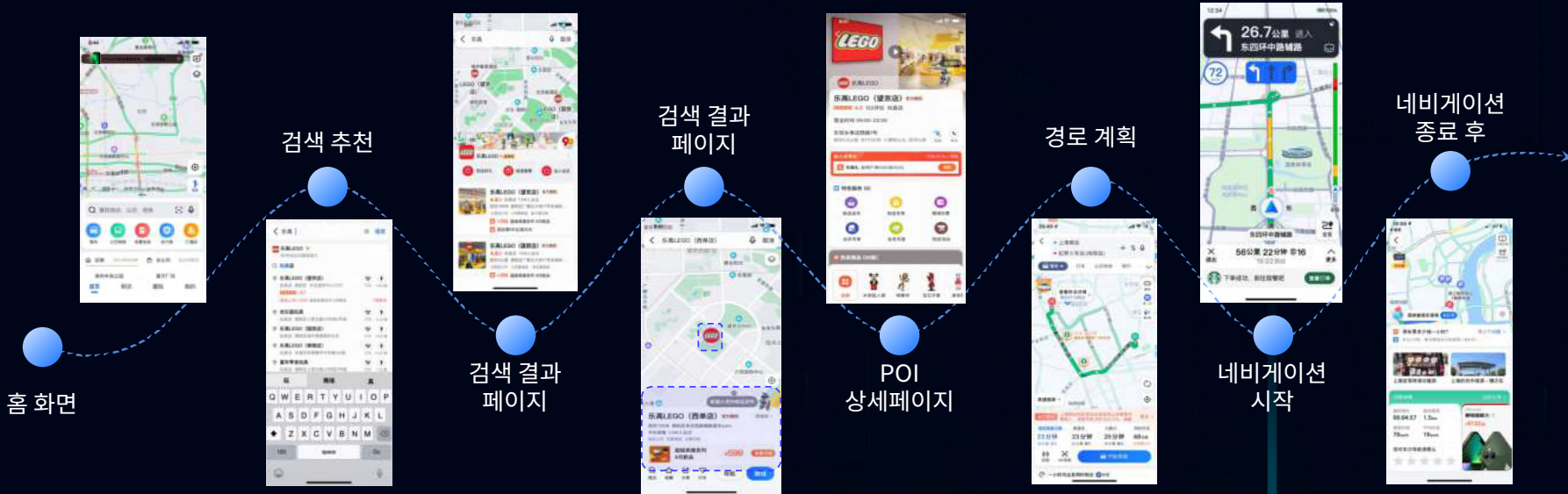
목적지



여행 전·여행 중·여행 후까지
이어지는 전 과정의 여행 서비스 제공



출발지



능동적인 여행 요청

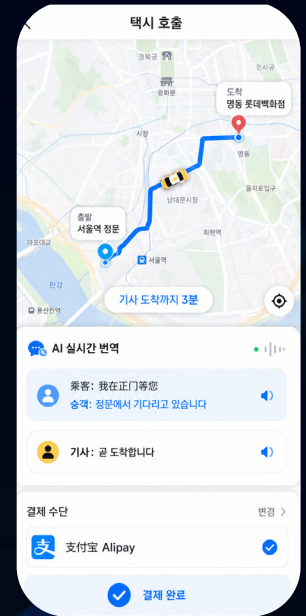
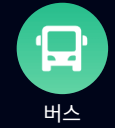
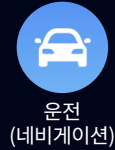
목적지에서 예상하지 못한 상황에 대한 빠른 결정

이동 방식이 새로운 서비스 이용 상황으로 확장

한국을 방문하는 중국인 관광객의 필수 이동 플랫폼 AMAP

검색부터 네비·대중교통까지 편리하게

고덕지도 앱에서 카카오 택시를 직접 호출



다양한 이동 방식 지원

운전·차량 호출·버스·도보 등
상황에 맞는 다양한 이동 경로를 제공합니다.

여행의 모든 과정을 하나로 연결

장소 탐색부터 경로 확인과 실제 이동까지
하나의 앱 안에서 자연스럽게 이어집니다.

별도의 앱 설치 없이 간편하게

고덕지도에서 목적지를 설정하고
카카오 택시를 바로 호출할 수 있습니다.

언어와 결제의 불편까지 해소

중국어·AI 번역을 지원하며,
알리페이로 간편하게 결제할 수 있습니다.

03

Commercial Solutions

마케팅 툴킷

비즈니스 커넥트 / 왕몰

브랜드를 위한 두 번째 공식 홈페이지 구축

POI 연간 이용료 상품

비즈니스 커넥트

외식, 뷰티, 생활 서비스
사업자를 위한 상품

AMAP 비즈니스 커넥트 프리미엄 판매자 계정은
다음과 같은 고급 기능을 제공합니다.

- 공식 갤러리
- 마케팅 캠페인
- 리뷰 답변
- 비즈니스 분석



왕몰

쇼핑몰 · 아울렛 · 면세점을 위한
플래그십 스토어 패키지

다음과 같은 기능을 갖춘
브랜드 전용 매장을 운영할 수 있습니다.

- 쇼핑몰 브랜드 스토리
- 층별 안내
- 전용 혜택
- 비즈니스 분석
- 리뷰 관리



비즈니스 커넥트 도입 전 vs 후

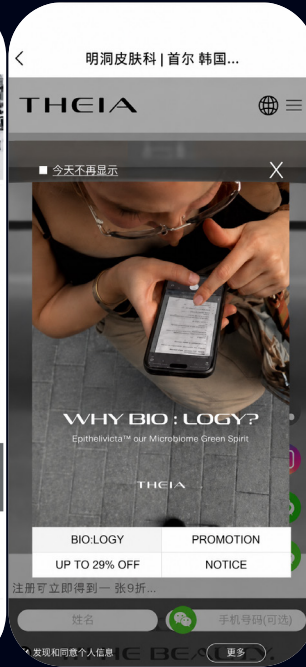
브랜드 이미지 구체화 및 경쟁 브랜드와 차별화



도입 전



기본 정보
업데이트



브랜드
공식 홈페이지



현재 진행 중인
프로모션



포트폴리오



온라인
메신저 상담

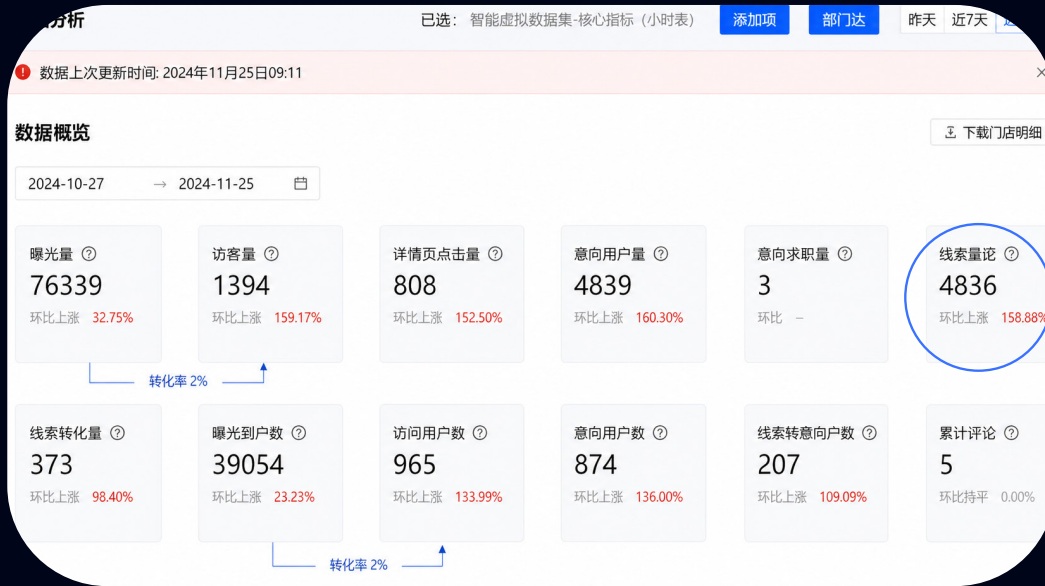
※ 위 화면 이미지는 참고용입니다.

비즈니스 커넥트 적용 사례



대시보드

AMAP 비즈니스 커넥트 및 왕몰 고객 전용



매장 관리



데이터 분석



콘텐츠 관리



리뷰 관리

더우인, 샤오홍슈, 따종디엔핑 등 주요 플랫폼을 둘러보는 사용자는
최종적으로 AMAP을 사용해 길찾기를 진행합니다.

舟谱 | 商家平台 帮助中心中心 公司1 舟谱大道店餐饮管理有限公司 [门店] 舟谱华东旗舰店

海报 平台服务

我的门店

店铺管理

店铺审核

门店绑卡

页面动态分析

营收分析

客服中心

门店ID: mp_j6c2415185174767363846wshny7jdsdhy8add_mbc 认证成功

门店名称: 渔小帅(幸福店) 修改

商家标识: 24小时营业 修改

商家电话: 0855-28234455 修改

门店地址: 仙游县兴安府6-3R4 修改

营业状态: 修改

门店品牌: 修改

门店属性: 官方自营 修改

门店电话: 修改

城市级别: 修改

门店地址: 人群较多的商场,5号商铺和7号商铺相连(桥下一楼网吧) 修改

门店位置: 高德地图

三方门店ID: 修改

门店类型: 修改

刷卡物料审核: 否, 物料已通过: 是

광고 부스팅 - POI 방문 유입 확대

CPC 광고 (클릭당 과금 방식)

광고 부스팅

· 무료 노출

광고주는 광고 노출이 아니라 실제 클릭에 대해서만 비용 지불

· 입찰 시스템

광고주는 특정 키워드 또는 타겟 고객에게 입찰하여 최대 클릭당 비용 설정

검색 상황

홈화면 / 채널 페이지 / 주변 검색



추천 상황

이주변의 유사 장소



브랜드 맵 - 체인점 솔루션

CPT 방식 / 분기 또는 연간

3.0 Upgrade

전체적인 이미지를 통해 브랜드 가치 전달

이미지 자산 매트릭스 + 브랜드 인지도 진입점 = 브랜드 맵

플랫폼 트래픽

브랜드 검색
제품 검색
서비스 검색

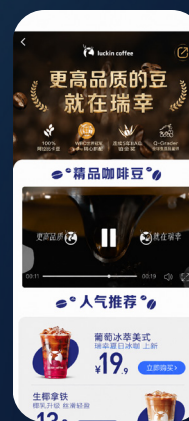


핀



배너 클릭률 1.5% - 2.5%

브랜드 페이지



브랜드 팀



브랜드별
매장 찾기

매장
방문 유도

마케팅 전략

매장 고객을 위한 장기적인 자산 통합, 지도 자산 포지셔닝, 신제품 출시, 브랜드 이벤트 마케팅

광고의 장점

브랜드 이미지를 강화하고 여러 기능을 유연하게 조합하여 거래를 지원합니다.

※ 위 화면 이미지는 참고용입니다.

다이아몬드 배너 / 검색 최상단 구매 의도가 높은 사용자의 관심 확보

CPT 방식 (30일)

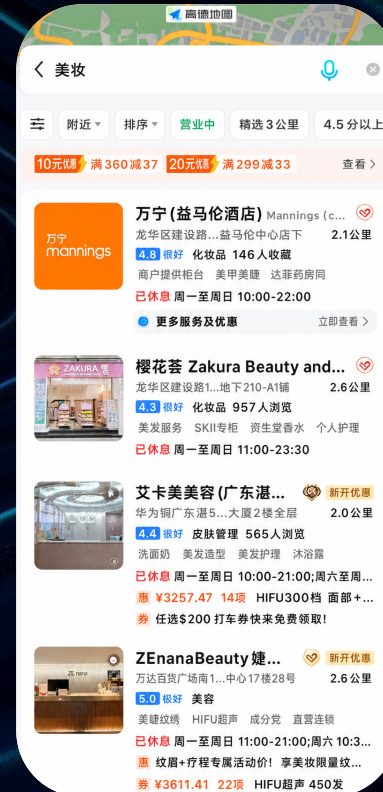
다이아몬드 배너

경쟁사 트래픽 선점

경쟁사 POI 상세 페이지에 광고를 능동적으로 노출하여 구매 의도가 높은 사용자를 확보하고 경쟁사의 트래픽을 선점합니다.

주요 노출 위치 확보

프리미엄 노출 위치를 확보하여 브랜드 가시성과 전환 기회를 극대화합니다.



검색 최상단

비교할 수 없는 가시성

일반 검색 결과에서 1위 위치를 확보하여 최대 노출과 즉각적인 사용자의 관심을 보장합니다.

브랜드 권위 확립

사용자의 초기 탐색 단계에서 접점을 확보하여 높은 브랜드 신뢰와 시장 리더십을 구축합니다.

브랜드 광고 - 더 많은 사람에게 브랜드 노출

CPM 방식 (1,000회 노출당 비용)

앱 실행 스플래시 광고

첫 화면의 시각적 선점

앱을 처음 실행할 때 전체 화면을 차지하여 중요한 첫인상을 확보합니다.

강력한 도달

사용자가 앱에 진입하기 전부터 방대한 사용자에게 효율적으로 노출됩니다.



내비게이션 종료 배너

의사결정 시점의 정밀한 노출

사용자가 목적지에 도착하는 순간 타깃 메시지를 전달하여 즉각적인 소비 수요와 연결합니다.

구매 의도가 높은 사용자 확보

오프라인 의사결정이 이루어지는 중요한 순간에 사용자를 확보하여 타깃 고객의 전환과 재방문을 효과적으로 높입니다.

브랜드 광고 - 더 많은 사람에게 브랜드 노출

CPT 방식 (연간)

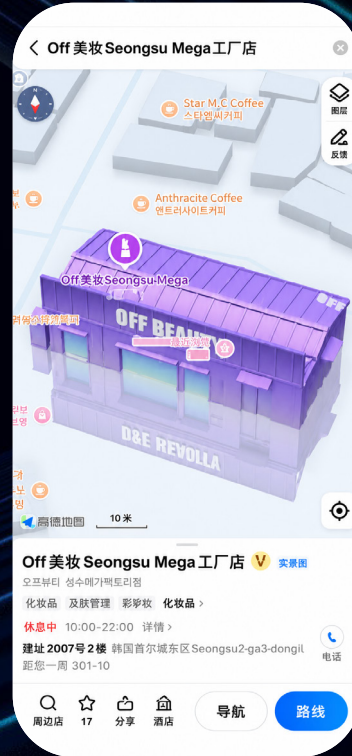
3D 랜드마크

• 시각적인 차별화

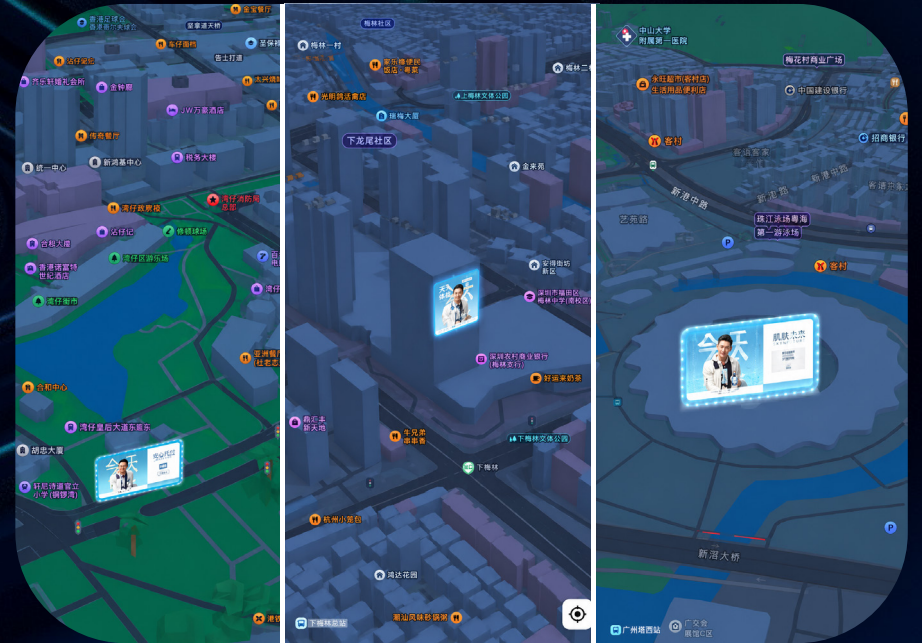
지도 위에 3D 효과를 적용하여
독창적인 시각적 정체성을 만들고
다른 모든 장소 사이에서 돋보이게 합니다.

• 브랜드 강화

외관이 뚜렷하거나 여러 지점을
운영하는 매장에 적합하며,
브랜드 인지도를 강화하는 데
도움이 됩니다.



디지털 빌보드



지도 내 여러 위치에 브랜드의 가상 옥외광고판 노출

정밀 타겟팅 - 적합한 고객에게 도달

브랜드의 타깃 고객을 정확하게 공략하기 위한 세분화된 고객 분류

01. 기본 프로필

성별 · 연령 · 교육 수준 · 혼인 여부 · 소득

02. 자산 수준

주거 자산 · 자동차 보유 · 소비력 · 사용 기기 모델

03. 생애 단계

학생 · 직장인 · 자녀 양육 · 은퇴

정교한 고객 세분화

04. 정밀 LBS

상주 지역 · 방문 빈도 · 자주 이동하는 장소

05. 사용자 행동

검색 · 길찾기 · 이동 · 외식 · 차량 호출

06. 관심사 및 선호

음식 · 헬스 및 스포츠 · 여행 · 쇼핑 · 패션

대행사 공급가 안내

일반 요식업 연간 1개소 VAT 별도

실행연구소

구분	스타터·기초구축형	그로스·인지도확대형
패키지 구성	공식 페이지 구축(1년)	공식 페이지 구축(1년) + CPC 광고 충전금 \$ 1,000
상품가	\$1,200 연간 / 매장 1개소 기준	\$2,200 연간 / 매장 1개소 기준
할인가(최대)	\$1,032 최대 14% 할인 최대 할인 적용가	\$1,892 최대 14% 할인 최대 할인 적용가
대행사전용공급단가	\$984 상품가 대비 최대 18% 할인	\$1,804 상품가 대비 최대 18% 할인, CPC포함

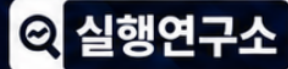
[대행사페이백 조건 안내(5,000달러 이상 판매 시)]

- 3개 이상의 상점 등록 시 5% 리워드 페이백 제공
- 5개 이상의 상점 등록 시 8% 리워드 페이백 제공
- 10개 이상의 상점 등록 시 10% 리워드 페이백 제공

- 상기 공급가는 일반, 요식업 카테고리 기준이며, VAT별도 입니다.
- 리워드는 정산 주기 종료 시점의 누적 판매액 기준으로 산정, 지급됩니다.
- 최종 계약 조건은 별도 협의로 확정됩니다. 또한 사업자 등록원에 대행업 업태가 있어야 지급 가능합니다.
- 진행 과정 중 환불은 불가합니다.
- 추가 CPC 광고시 500\$부터 충전하여 이용하실 수 있습니다.

대행사 공급가 안내

의료미용 성형(미용실 제외) 치과 VAT별도



구분	스타터·기초구축형	그로스·인지도확대형
패키지 구성	공식 페이지 구축(1년)	공식 페이지 구축(1년) + CPC 광고 충전금 \$ 3,000
상품가	\$2,350 연간 / 매장 1개소 기준	\$5,650 연간 / 매장 1개소 기준
할인가(최대)	\$2,021 최대 14% 할인 최대 할인 적용가	\$4,859 최대 14% 할인 최대 할인 적용가
대행사전용공급단가	\$1,927 상품가 대비 최대 18% 할인	\$4,633 상품가 대비 최대 18% 할인, CPC포함

[대행사페이백 조건 안내(5,000달러 이상 판매 시)]

- 3개 이상의 상점 등록 시 5% 리워드 페이백 제공
- 5개 이상의 상점 등록 시 8% 리워드 페이백 제공
- 10개 이상의 상점 등록 시 10% 리워드 페이백 제공

- 상기 공급가는 의료미용, 성형(미용실 제외), 치과 카테고리 기준이며, VAT별도 임니다.
- 리워드는 정산 주기 종료 시점의 누적 판매액 기준으로 산정, 지급됩니다.
- 최종 계약 조건은 별도 협의로 확정됩니다. 또한 사업자 등록원에 대행업 업태가 있어야 지급 가능합니다.
- 진행 과정 중 환불은 불가합니다.
- 추가 CPC 광고는 2회차부터 이용 가능하며 1,000\$부터 충전하여 이용하실 수 있습니다.



THANK YOU