

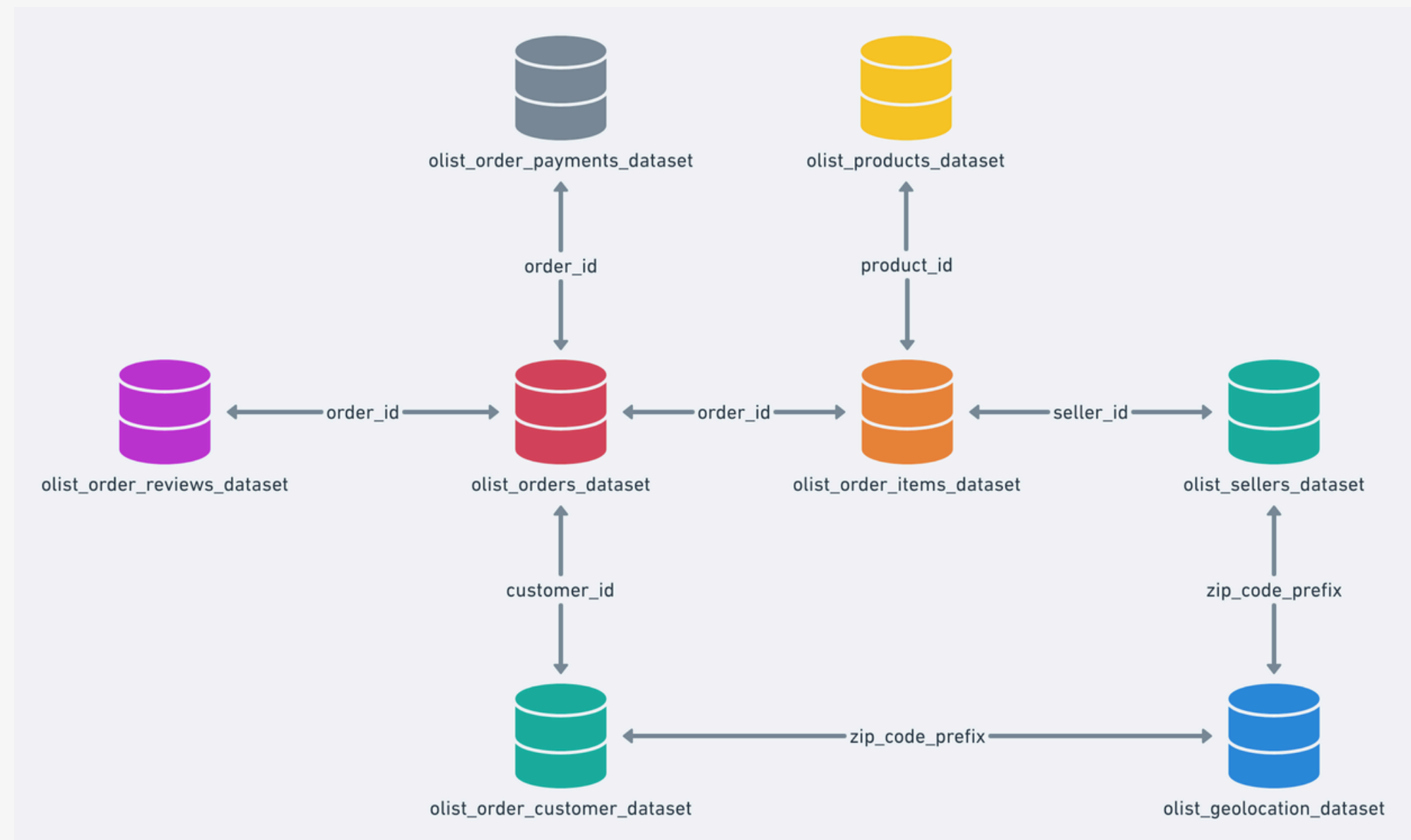
2026 모두의연구소_데이터톤

BRAZIL E-COMMERCE ANALYSIS

데이터사이언티스트 7기 차병곤, 손승희, 이찬규
Team BDW(Brazil Data Waxing)

DATASET : BRAZILIAN E-COMMERCE PUBLIC DATASET BY OLIST

- 브라질 중소 판매자 - 마켓플레이스 간 물류를 지원하는 서비스인 OLIST의 실제 상거래 데이터
- 주문의 시작(구매)부터 끝(리뷰)까지의 전 과정을 다차원적으로 포함
- 다수의 테이블로 구성된 관계형 데이터베이스



NOT 'WHAT TO SELL', BUT 'WHERE TO START'

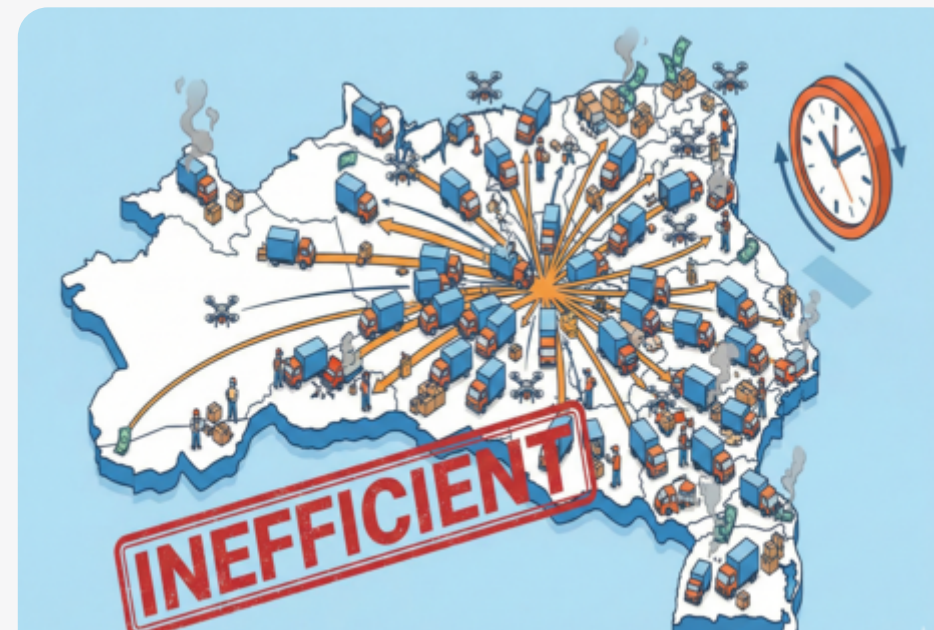
시장 진입을 위한 문제 정의

브라질 시장 진출을 눈앞에 둔 상황에서, 최선의 결과를 내기 위해 우리가 고려할 수 있는 부분



상황

1. 기존의 풍부한 상품 풀 및 운영 노하우 보유
2. 현지 대비 경쟁력 있는 배송비 확보
3. 단기 매출보다 초기 시장 안착 우선



제약

1. 지역별 소비·물류 편차가 매우 큼
2. 전 지역 동시 전개 시 비용/리스크 급증
3. '선택과 집중'이 필수적인 상황



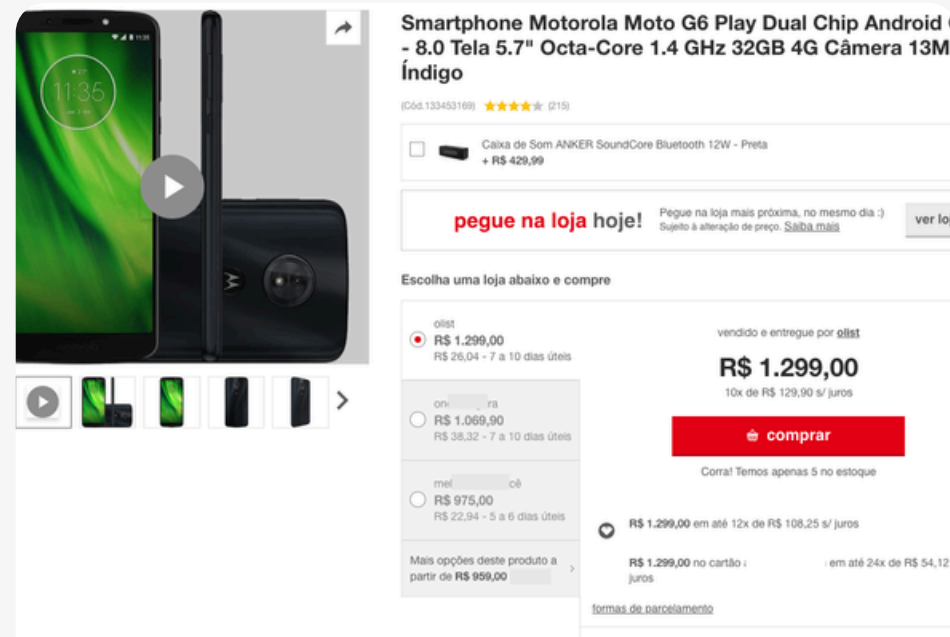
목표

1. 제품 선정보다 지역 선정이 핵심
2. 데이터 기반 성공 확률 1위 지역 발굴
3. 초기 거점 확보 후 단계적 확장

의사결정 프레임 설계

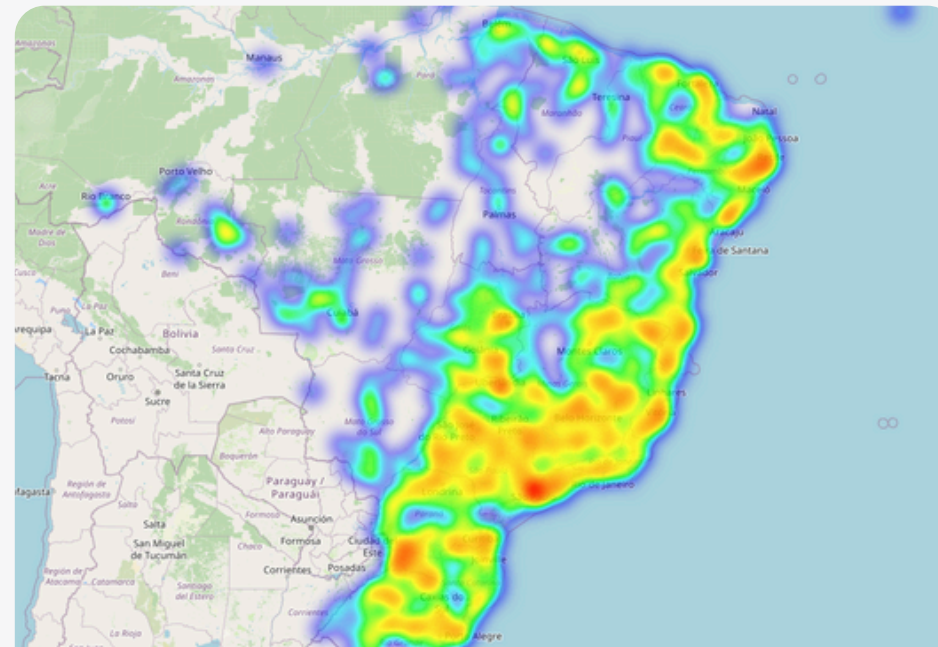
지역·상품 카테고리 이원화 & 교차검증 전략

목표 달성을 위해 중요하다고 생각한 지표를 다양하게 분석하고 2가지의 대분류 설정
각 지표별 순위 및 점수 집계 후 우선순위 항목에 대해 교차검증 시도로 타당성 확보



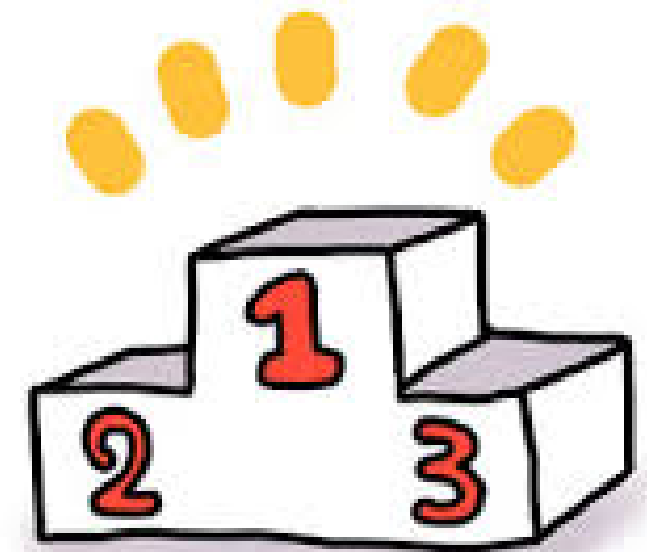
상품

품질 인식 및 필수 소비재 여부
재구매 가능성 및 초기 만족도 기여



지역

배송비 구조 및 안정성
수요 대비 배송 만족도 격차 (기회 요인)



검증

지표별 정량 평가를 통해 우선순위 도출
타당성 검증 (Cross-Validation)

의사결정 프레임 설계

지역·상품 경쟁력 평가 지표 및 가중치 설계

초기 시장 진입 전략 수립을 위해 지역 × 상품 카테고리를 분리 평가 후 결합하는 의사결정 프레임을 구축
이를 통해 기회 지역과 핵심 카테고리를 정량적으로 선별한다.

상품		
No	지표	중요도(배점)
1	<u>배송비가 비싸지만, 평점이 좋은가 (품질)</u>	4
2	거리가 가깝고, 평점이 좋은가 (필수품)	3
3	판매량이 가장 높은 카테고리	1
4	매출이 가장 높은 카테고리	2

지역		
No	지표	중요도(배점)
5	배송비 비율(가격에 비해 배송비)이 높은 지역	3
6	배송편차가 낮은 지역	1
7	<u>수요는 많은데 배송만족도가 낮은(기회점수가 1위인)지역</u>	4
8	상품 판매량이 가장 높은 지역	0.5
9	1번 주문당 평균 구매금액이 높은 지역	0.5
10	배송이 지연됐을 때 낮은 평점으로 전환되는 지역 비율	1

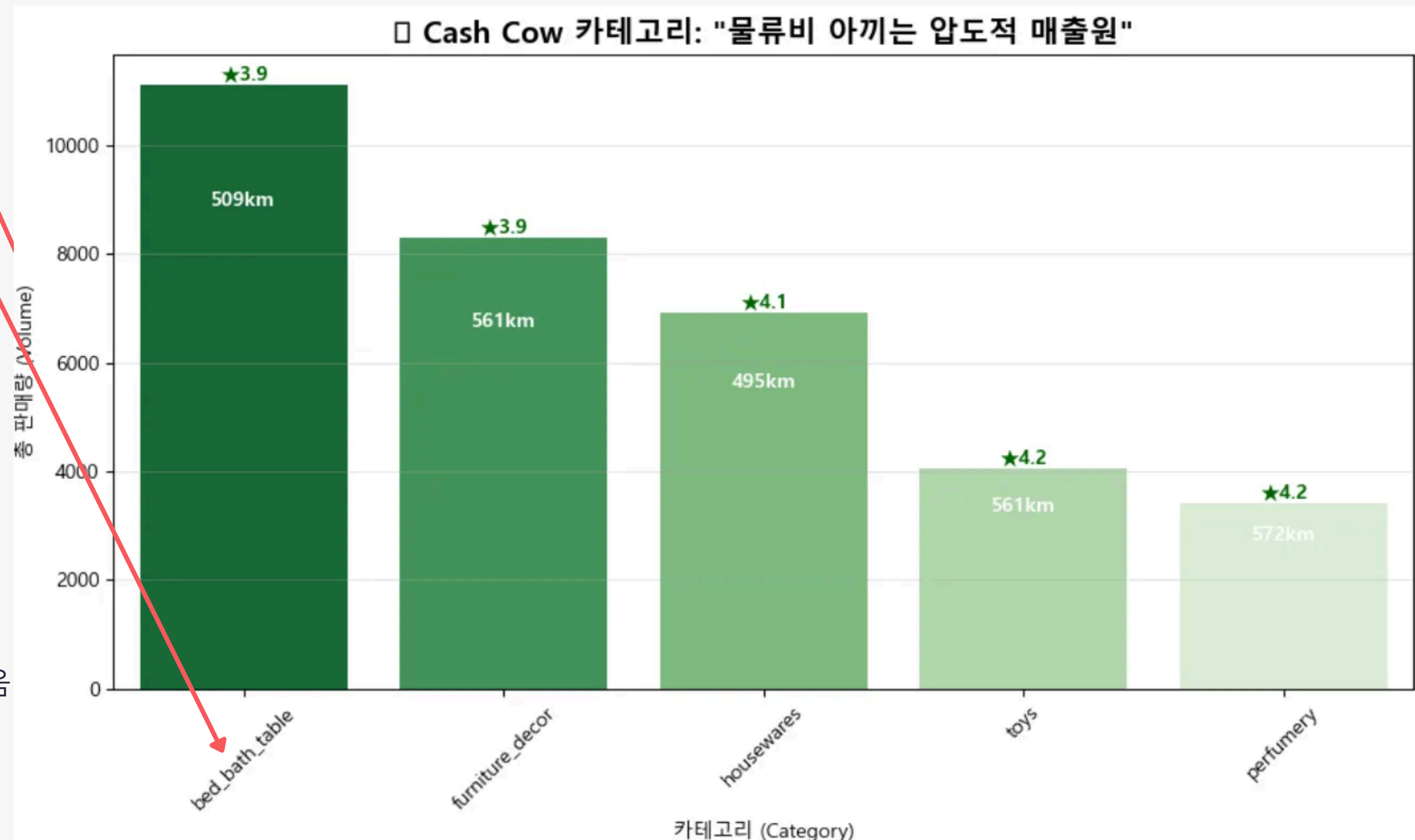
다각적 분석을 위한 10개의 핵심 지표

EDA : 카테고리 (1)

지표	중요도
<u>배송비가 비싸지만, 평점이 좋은가?</u>	4
<u>거리가 가깝고, 평점이 좋은가?</u>	3
판매량이 가장 높은 카테고리	1
매출이 가장 높은 카테고리	2

핵심 포인트

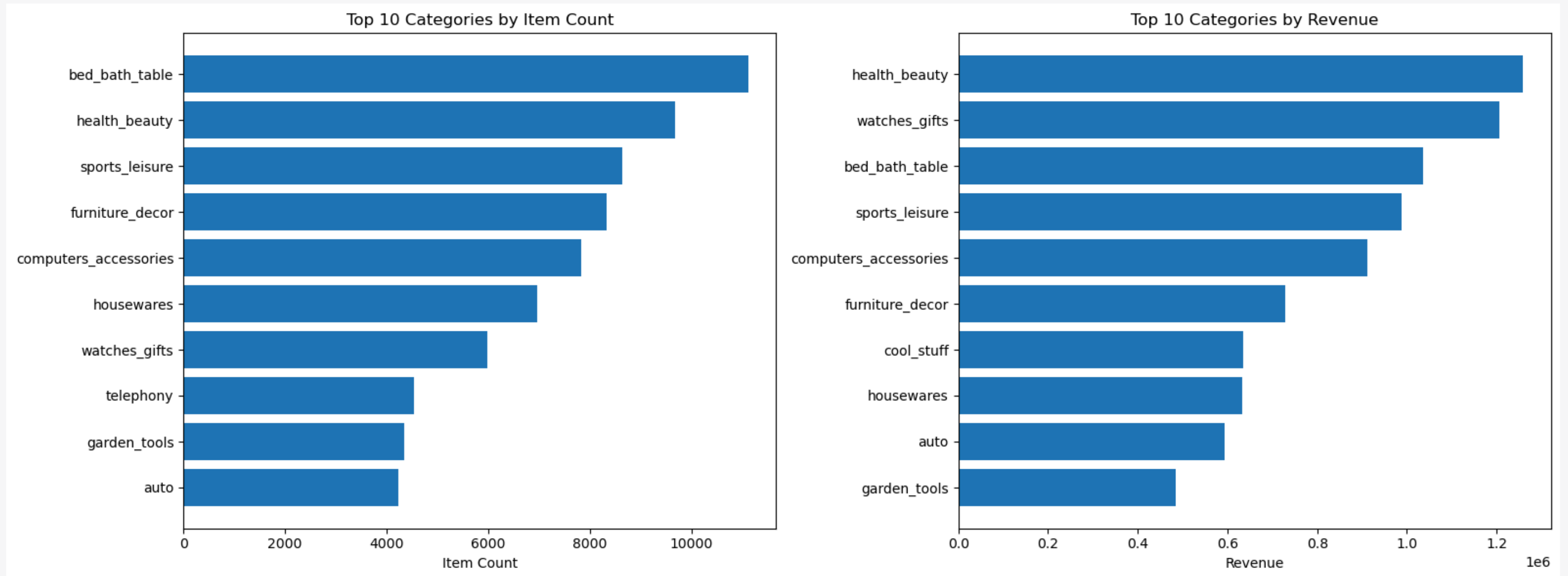
- 판매량(Volume)과 카테고리(Category)에 집중
- 배송비에 상관없이 인기가 많은 상품 선택 전략에 도움



다각적 분석을 위한 10개의 핵심 지표

EDA : 카테고리 (2)

규모 : 매출과 판매량 기준 카테고리 집계



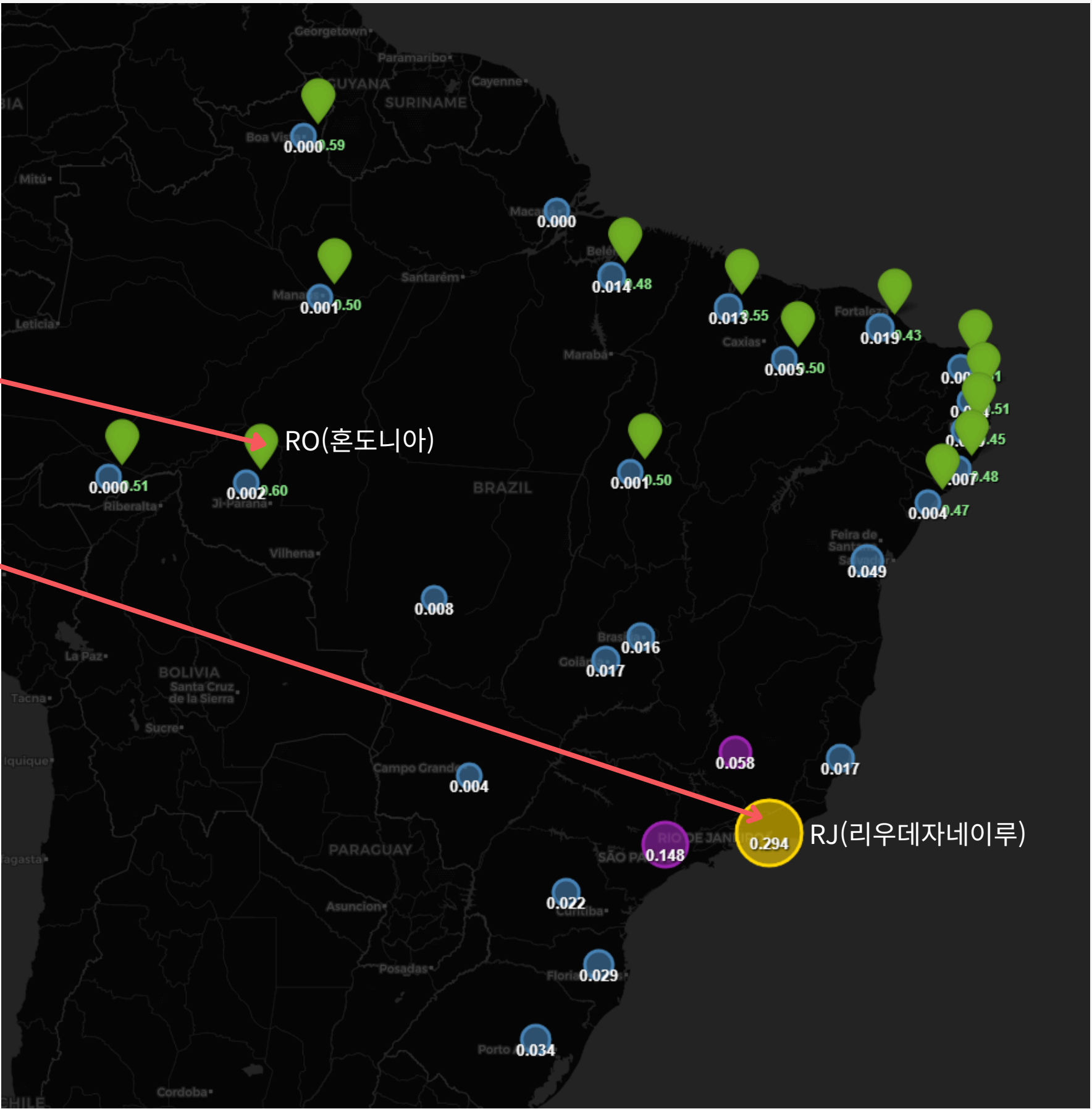
다각적 분석을 위한 10개의 핵심 지표

EDA : 지역

지표	중요도
<u>배송비 비율(가격에 비해 배송비)이 높은 지역</u>	3
배송편차가 낮은 지역	1
<u>수요는 많은데 배송만족도가 낮은(기회점수가 1위인)지역</u>	4
상품 판매량이 가장 높은 지역	0.5
1번 주문당 평균 구매금액이 높은 지역	0.5
배송이 지연됐을 때 낮은 평점으로 전환되는 지역 비율	1

핵심 포인트

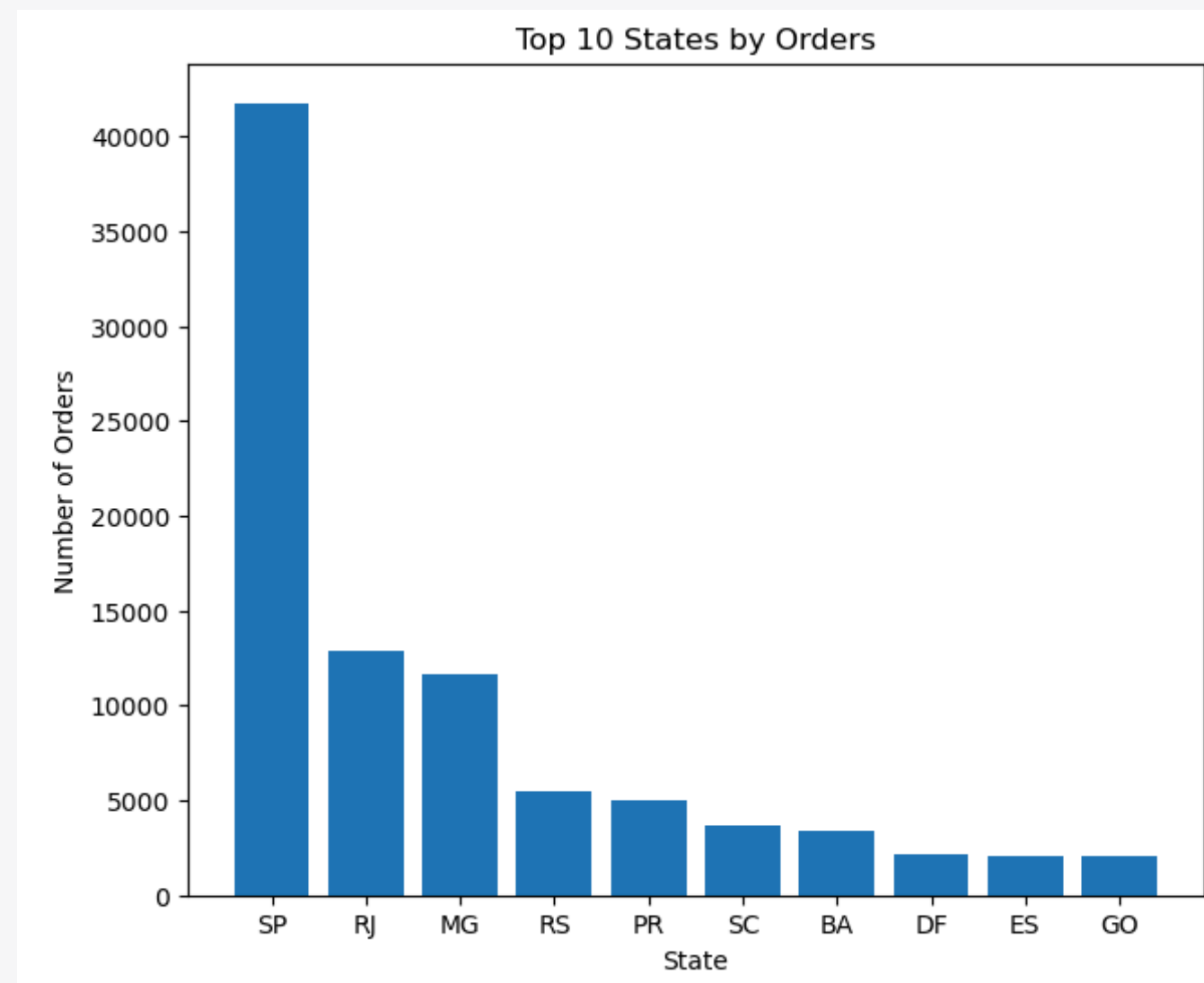
- 기회점수 = 수요 X 불만족도
- 기회점수가 가장 설명을 잘하는 지표로 선정
- 차선으로 배송비 비율을 고려



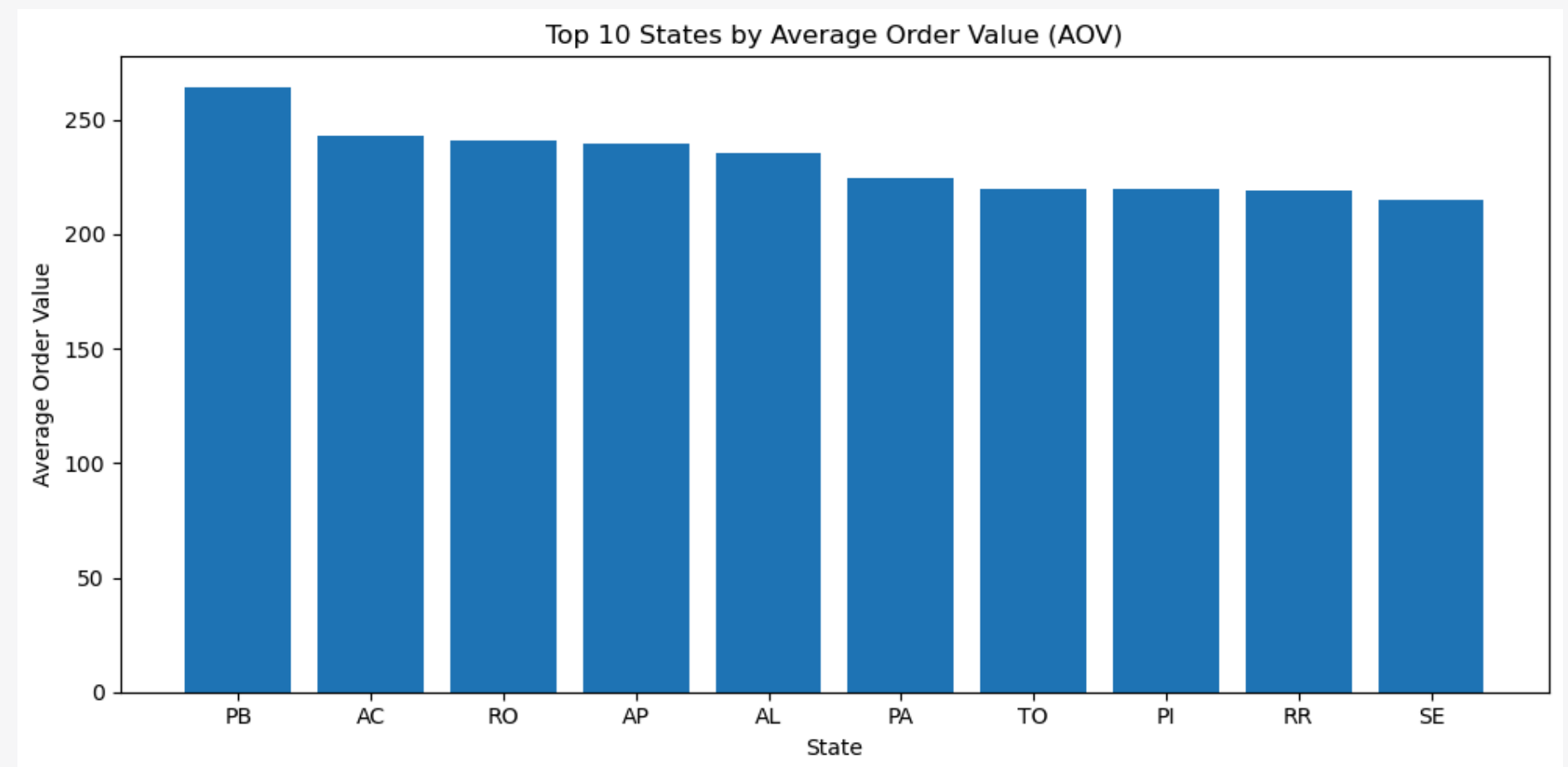
다각적 분석을 위한 10개의 핵심 지표

EDA : 지역

8. 상품 판매량이 가장 높은 지역



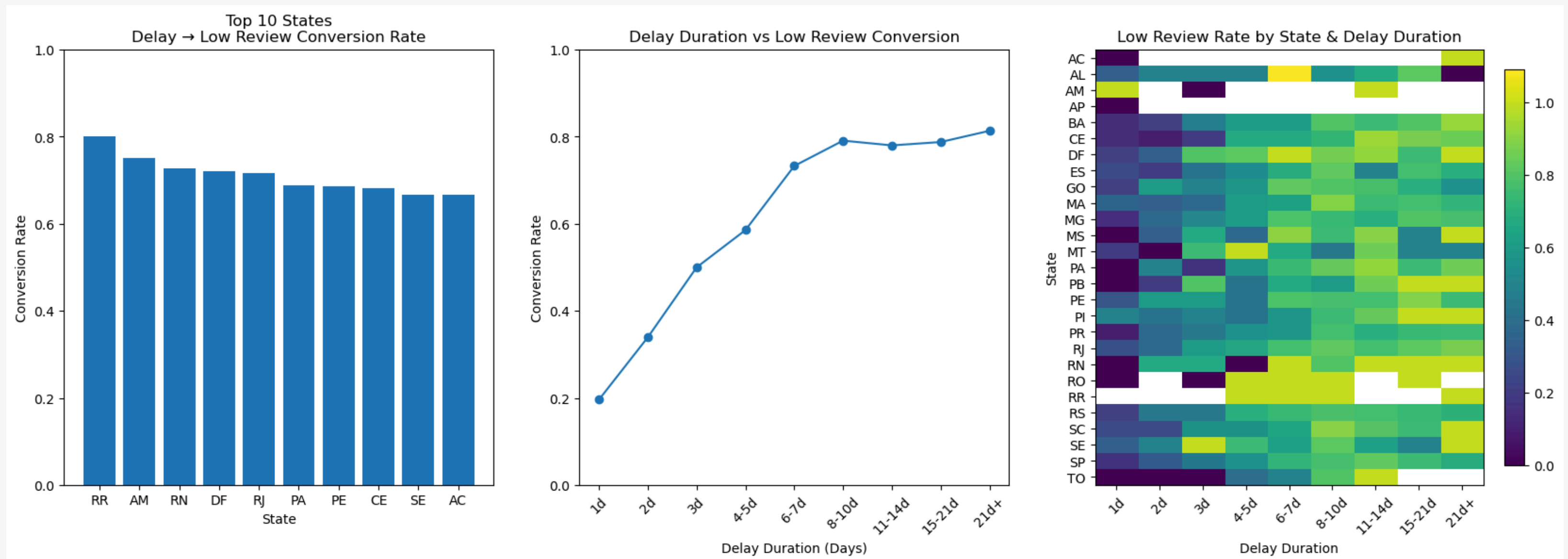
9. 1번 주문당 평균 구매금액이 높은 지역



다각적 분석을 위한 10개의 핵심 지표

EDA : 지역

10. 배송이 지연됐을 때 낮은 평점으로 전환되는 지역 비율



최종 진출 전략 수립

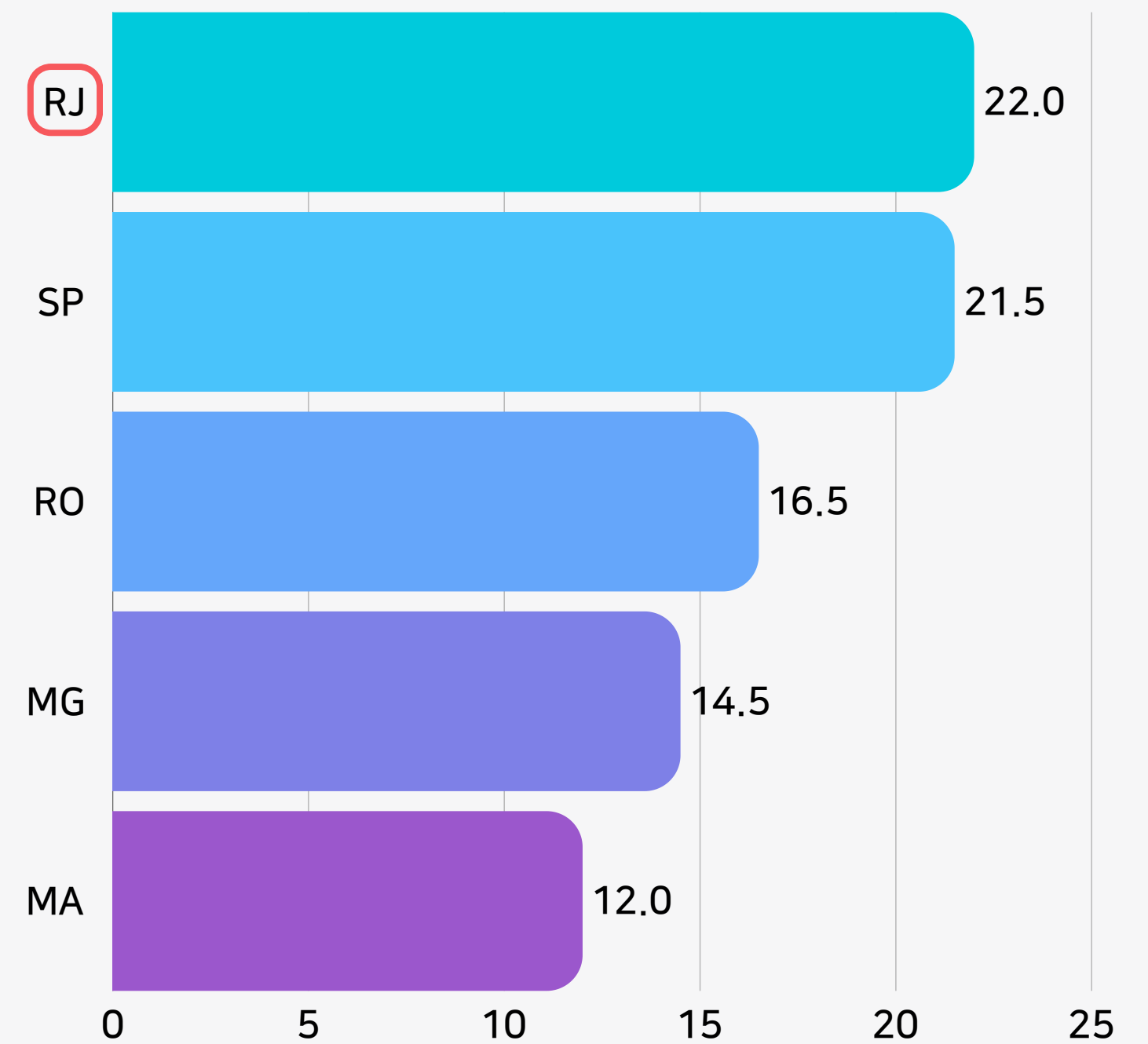
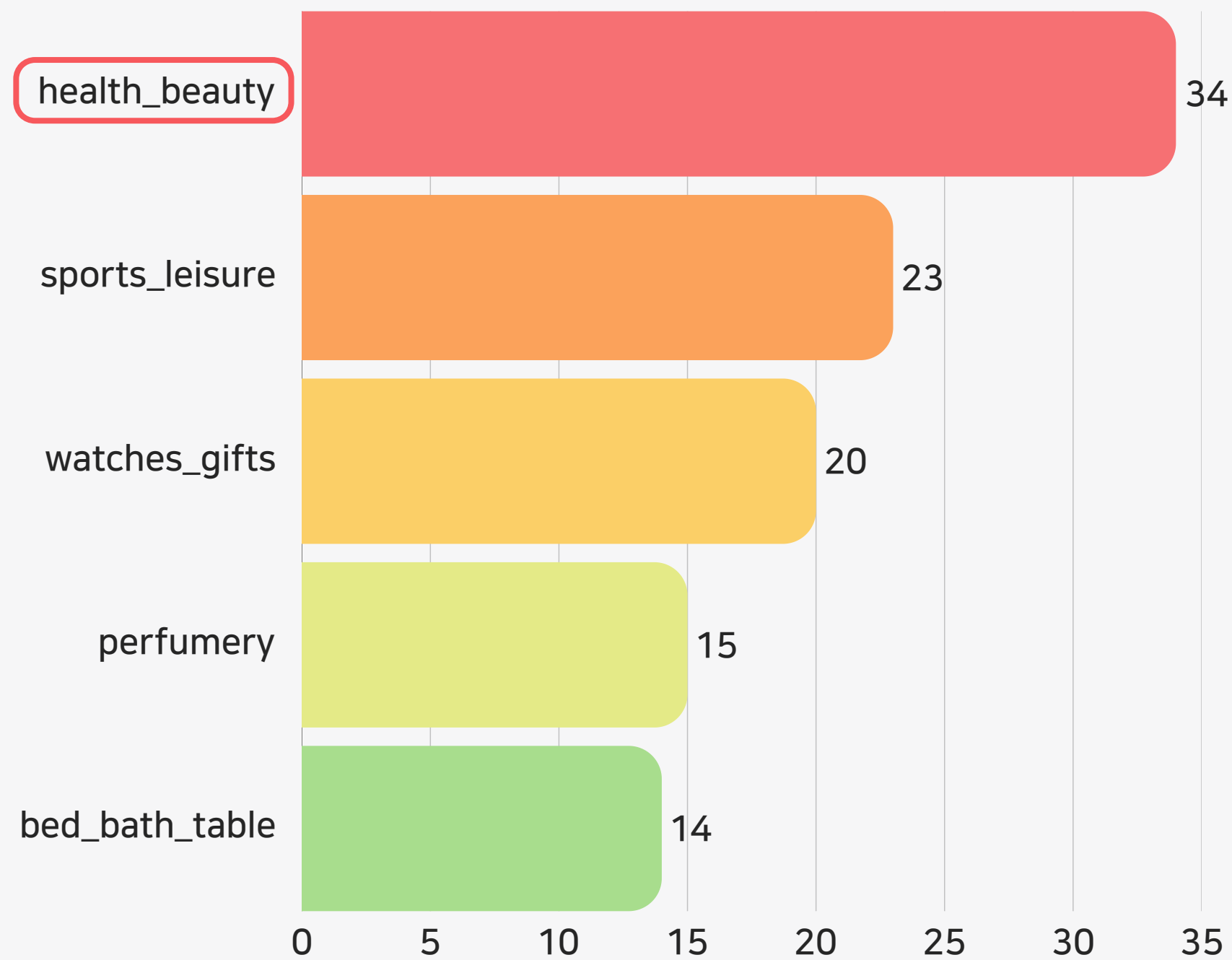
카테고리 및 지역 선정

상품		
No	지표	중요도(배점)
1	배송비가 비싸지만, 평점이 좋은가 (품질)	4
2	거리가 가깝고, 평점이 좋은가 (필수품)	3
3	판매량이 가장 높은 카테고리	1
4	매출이 가장 높은 카테고리	2

지역		
No	지표	중요도(배점)
5	배송비 비율(가격에 비해 배송비)이 높은 지역	3
6	배송편차가 낮은 지역	1
7	수요는 많은데 배송만족도가 낮은(기회점수가 1위인)지역	4
8	상품 판매량이 가장 높은 지역	0.5
9	1번 주문당 평균 구매금액이 높은 지역	0.5
10	배송이 지연됐을 때 낮은 평점으로 전환되는 지역 비율	1

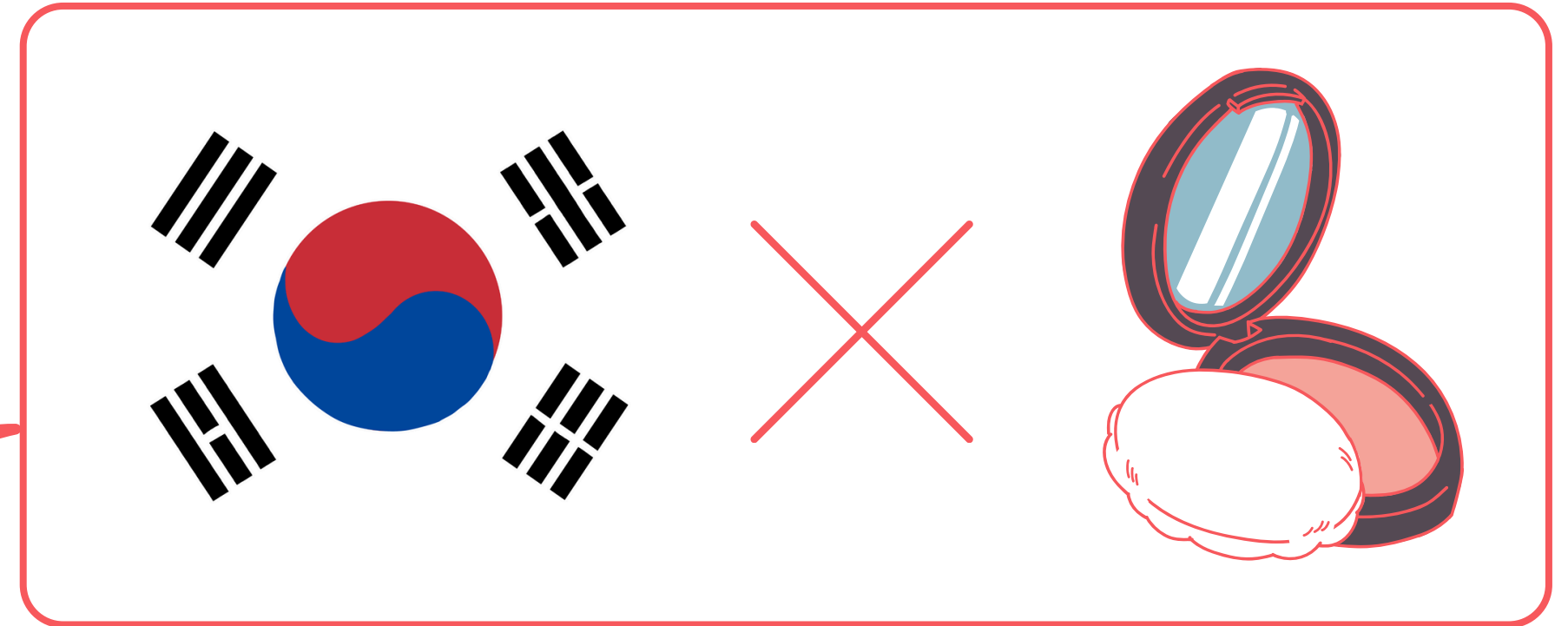
최종 진출 전략 수립

카테고리 및 지역 선정



최종 진출 전략 수립

경쟁자 분석을 통한 교차 검증



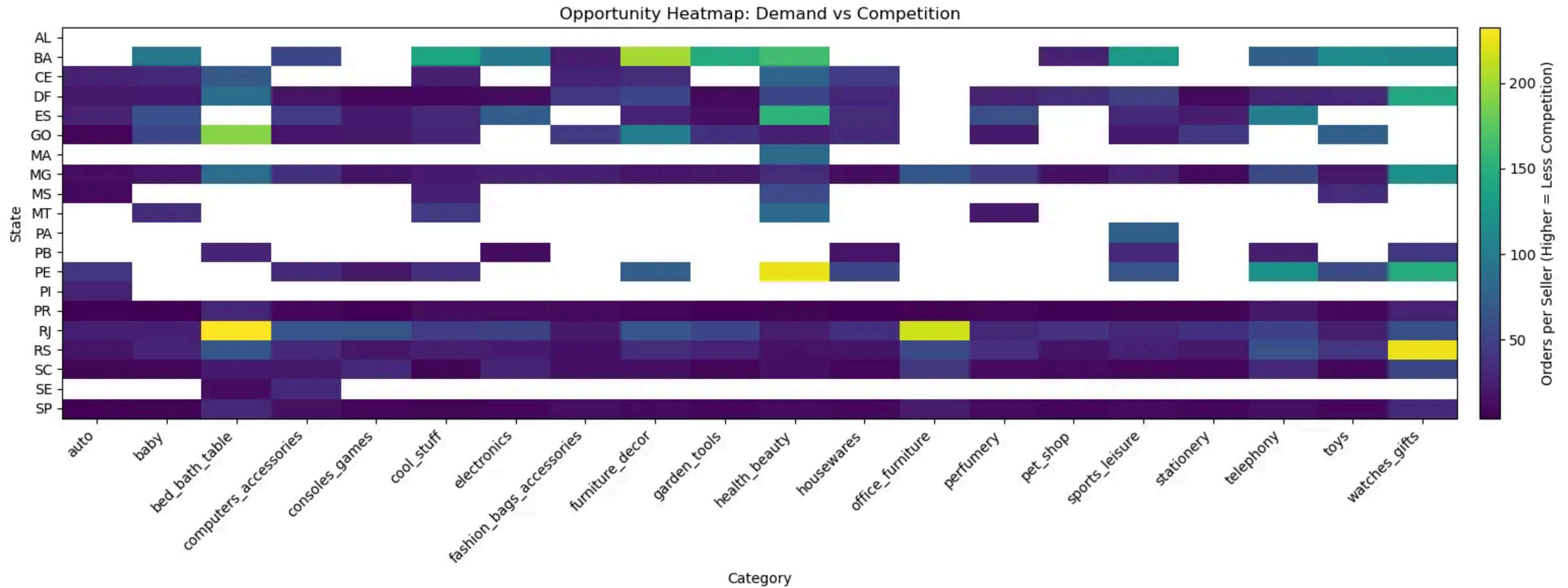
“실제 시장 구조에서도 합리적인 전략인가?”

“실제 수요가 존재하면 수요 대비 경쟁 강도는?”

“전략 이행 시 배송 경쟁력 활용의 여지가 있는가?”

최종 진출 전략 수립

공급 공백 지역 분석 : 외부 셀러 의존 구조



최종 진출 전략 수립

경쟁이 존재하는 시장 내 진입 기회 분석

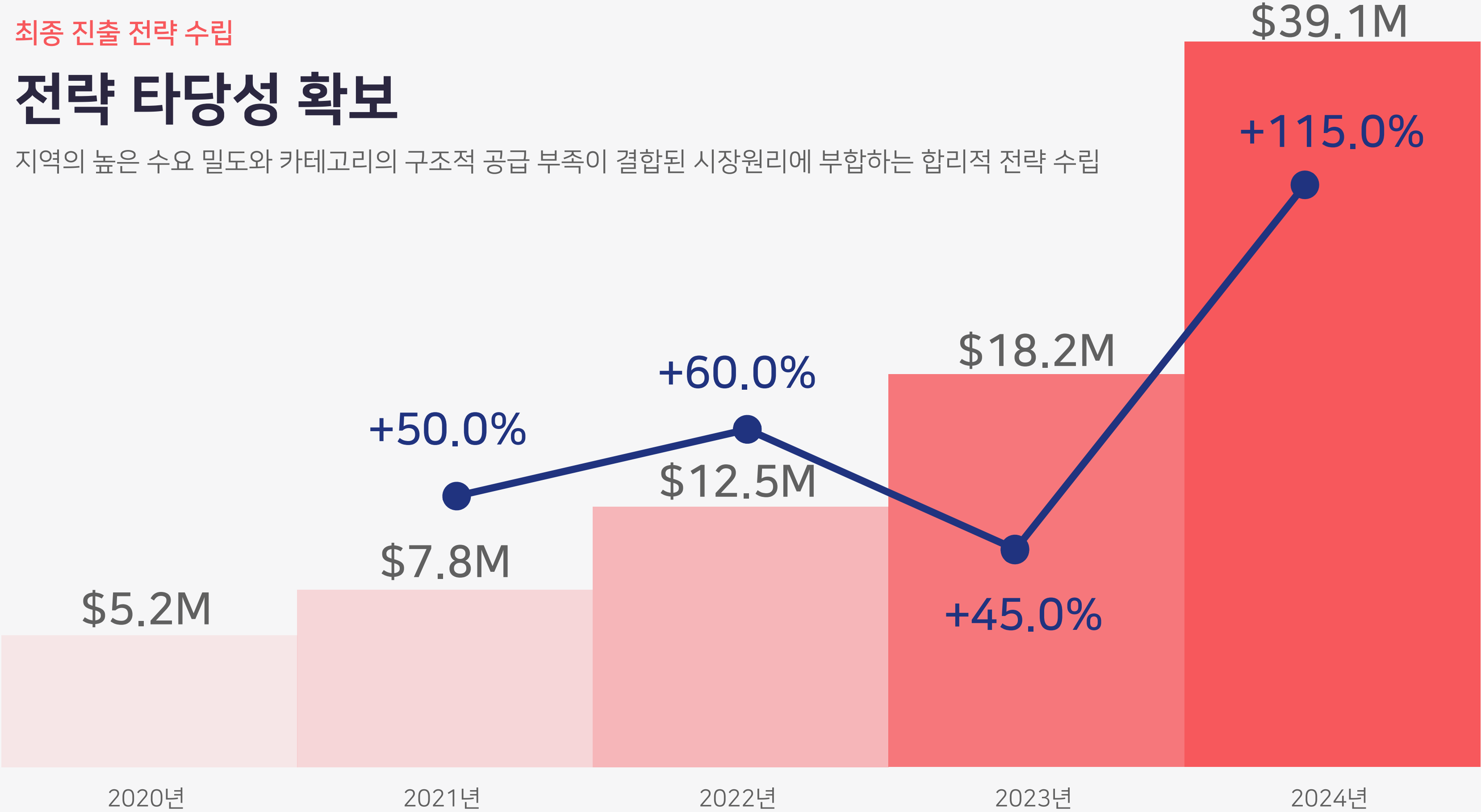
state	product_category_name_english	order_count	seller_state	seller_count	orders_per_seller
RJ	<u>bed_bath_table</u>	1393	RJ	6	232.166667
RS	watches_gifts	227	RS	1	227
PE	<u>health_beauty</u>	226	PE	1	226
RJ	office_furniture	217	RJ	1	217
BA	furniture_decor	202	BA	1	202
GO	<u>bed_bath_table</u>	192	GO	1	192
BA	<u>health_beauty</u>	329	BA	2	164.5
ES	<u>health_beauty</u>	153	ES	1	153
PE	watches_gifts	147	PE	1	147
BA	garden_tools	145	BA	1	145

UNDERSERVED

최종 진출 전략 수립

전략 타당성 확보

지역의 높은 수요 밀도와 카테고리의 구조적 공급 부족이 결합된 시장원리에 부합하는 합리적 전략 수립



관세청 무역통계 및 코트라(KOTRA) 브라질 무역관 자료 재구성(2020-2024)

THANK YOU

발표를 봐주셔서
감사합니다 :-)

- Full Project Report : [notion](#)
- Analysis Code & Reproducibility : [github](#)