

### 3주차 과제 제출 양다운

# 과제: 나만의 대시보드 만들기(5개 이상)

# 지표설정: 쿠팡로켓선물 서비스에 기반한 '선물 스토어'의 유저 행동

#### # '쿠팡 로켓 선물' 서비스

- 2020년 4월 10일에 모바일 메시지(문자SMS, 카카오톡)로 상품을 판매할 수 있다는 '쿠팡 로켓 선물' 서비스 출시
- 상대방의 주소를 몰라도 연락처만 알면 선물을 보낼 수 있는 기능
- 일반 회원은 19800원 이상의 로켓배송 상품을 선물 가능
- 로켓와우 회원은 모든 로켓배송 상품, 로켓프레시 상품을 배송비 없이 선물 가능
- 로켓프레시 상품 한해, 15000원 이상부터 선물하기 가능
- 빠른 배송이 장점. 로켓배송 상품은 다음날, 로켓프레시 상품은 다음날 오전 7시까지 배송 (새벽배송가능)

#### # '선물 스토어' 서비스

- '쿠팡 로켓 선물' 서비스 오픈과 함께 새롭게 출시
- '생일', '부모님', '임신/출산', '100일/돌', '건강회복', '결혼/집들이' 등 선물 테마에 맞춰 가격대별 선물을 간편하게 고를 수 있도록 구성
- 유저가 자주 찾는 '케이크/쿠키', '꽃다발/상자'도 별도로 테마 구성

#### ### 나만의 대시보드 구성 ###

1. CoupangRocketGift -> CRG

2. 기간은 5월 한 달간으로 통일(2020.05.01.~2020.05.30.)

(단, CoupangRocketGift Revenue 제외)

3. <https://analytics.amplitude.com/demo/dashboard/v5u1w6k>

4. Events, Users, Purchase Flow, Uncategorized, Transition to 구성 중 원하는 데이터를 얻지 못하거나, 제 스스로 앰플리튜드의 사용법이 부족한 경우, 임의의 값들과 이벤트로 이루어짐을 알립니다.

5. 연령별로 '쿠팡로켓선물' 서비스를 얼마나 이용하는가에 대한 이벤트를 구성하여 대시보드를 제작하고 싶었으나 잘 되지 않아 멘토님께 도움받기를 희망합니다.

(User composition - Composition by 'Age'로 했으나, 10대/20대/30대/40대로 분류되는 것이 아니라 특정 나이별로 구성됩니다...)

## # CoupangRocketGift\_service DASHBOARDS

You are currently in the Amplitude Demo - Set up on the Free Plan - Contact us

## CoupingRocketGift\_service

Enter dashboard description. This can help others better understand your dashboard.

Enter TV Mode | 
 More ▾ | 
 Unpin | 
 Comment | 
 Share ▾ | 
 Add to Team Space ▾

### FromMainToGiftStore

Weekly, Jan 27th to May 31st

Day	Percentage
1 day	21.7%
2 days	22.9%
3 days	26.58%
4 days	19.31%
5 days	8.07%
6 days	1.72%
7 days	0.54%

### immediately\_CRG\_form\_Item vs CRG\_using\_GiftStore\_category

Daily, May 1st to May 31st

Category	Count
Immediately CRG from...	~75k
CRG using GiftStore ...	~60k

### Revisiting\_CRG

Daily, May 1st to May 31st

Day	Revisting after CRG (%)	Retention (%)
Day 0	100%	0%
Day 1	66.76%	33.24%
Day 3	55.05%	44.95%
Day 7	52.77%	47.23%
Day 14	44.66%	55.34%
Day 30	40.06%	59.94%

### GiftStore by theme

Daily, Apr 27th to May 31st

Theme	Count
christmaslike	~4500
brouquet/basket	~4000
BEST	~2500
birthday	~2000
marrage/shower/wedding	~1500
health	~1200
parents	~1000
100days/two-birthday	~800
photograph	~500
breakfast/cornetto	~300

### by price of health\_theme

Daily, May 1st to May 31st

Price Range	Revenue
20,000-30,000	~5k
30,000-50,000	~45k
50,000-70,000	~30k
over 70,000	~25k

### by price of parents\_theme

Weekly, Apr 27th to May 31st

Price Range	Revenue
less 100,000	~25k
100,000-500,000	~38k
500,000-1,000,000	~22k
over 1,000,000	~5k

### by price of birthday\_theme

Weekly, Apr 27th to May 31st

Price Range	Revenue
20,000-30,000	~35k
30,000-50,000	~40k
50,000-100,000	~38k
100,000-200,000	~30k
200,000-500,000	~22k
over 500,000	~5k

### Customer's\_Action\_Receive\_Notification

Daily, May 1st to May 31st

### CoupingRocketGift Revenue

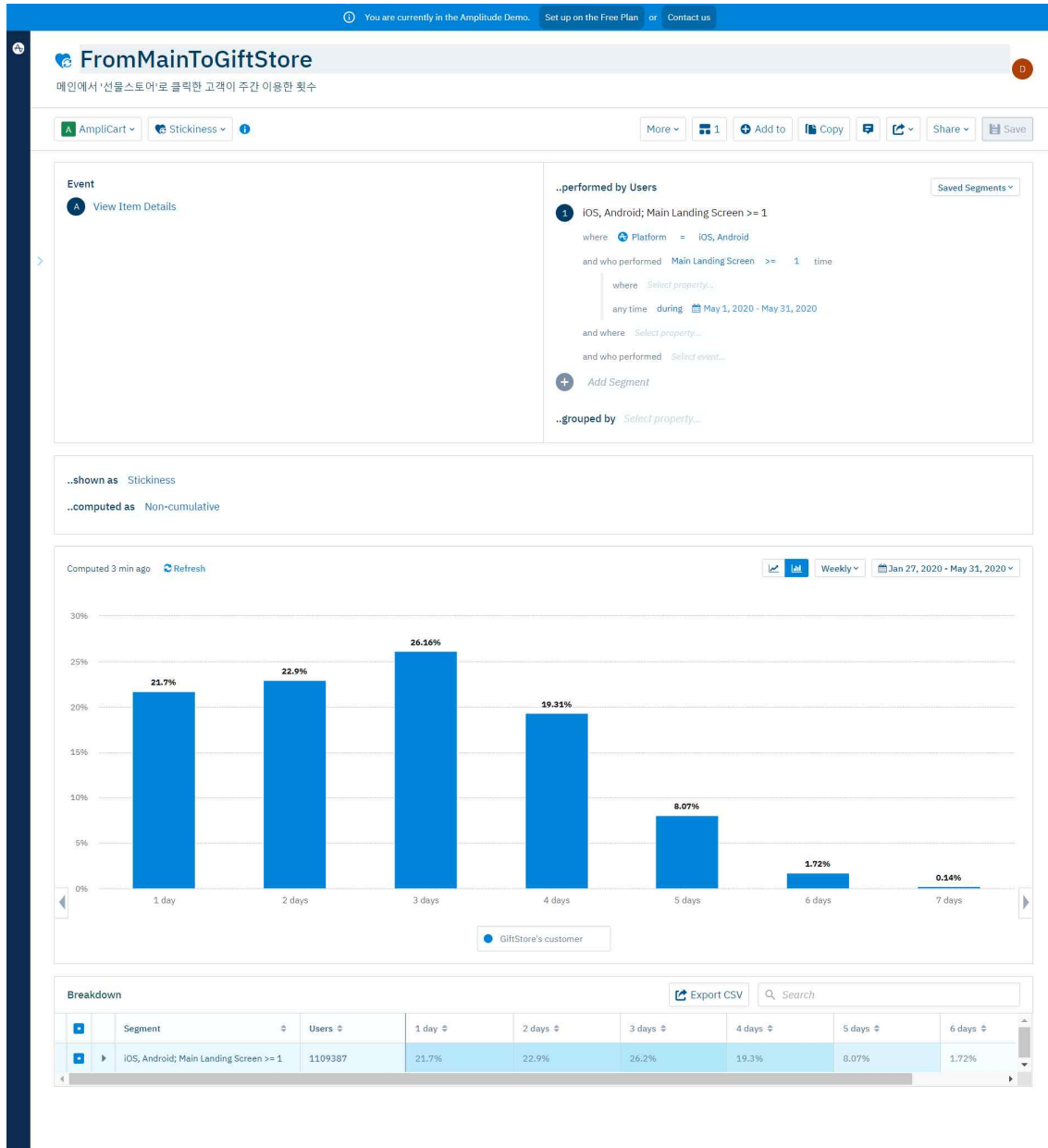
Weekly, Since Apr 6th

Week	Total LTV
Week 0	\$0.00
Week 1	~\$10,000
Week 2	~\$15,000
Week 3	~\$20,000
Week 4	~\$25,000
Week 5	~\$30,000
Week 6	~\$35,000
Week 7	~\$38,000
Week 8	~\$40,000
Week 9	~\$42,000

+ Add a Chart or Cohort

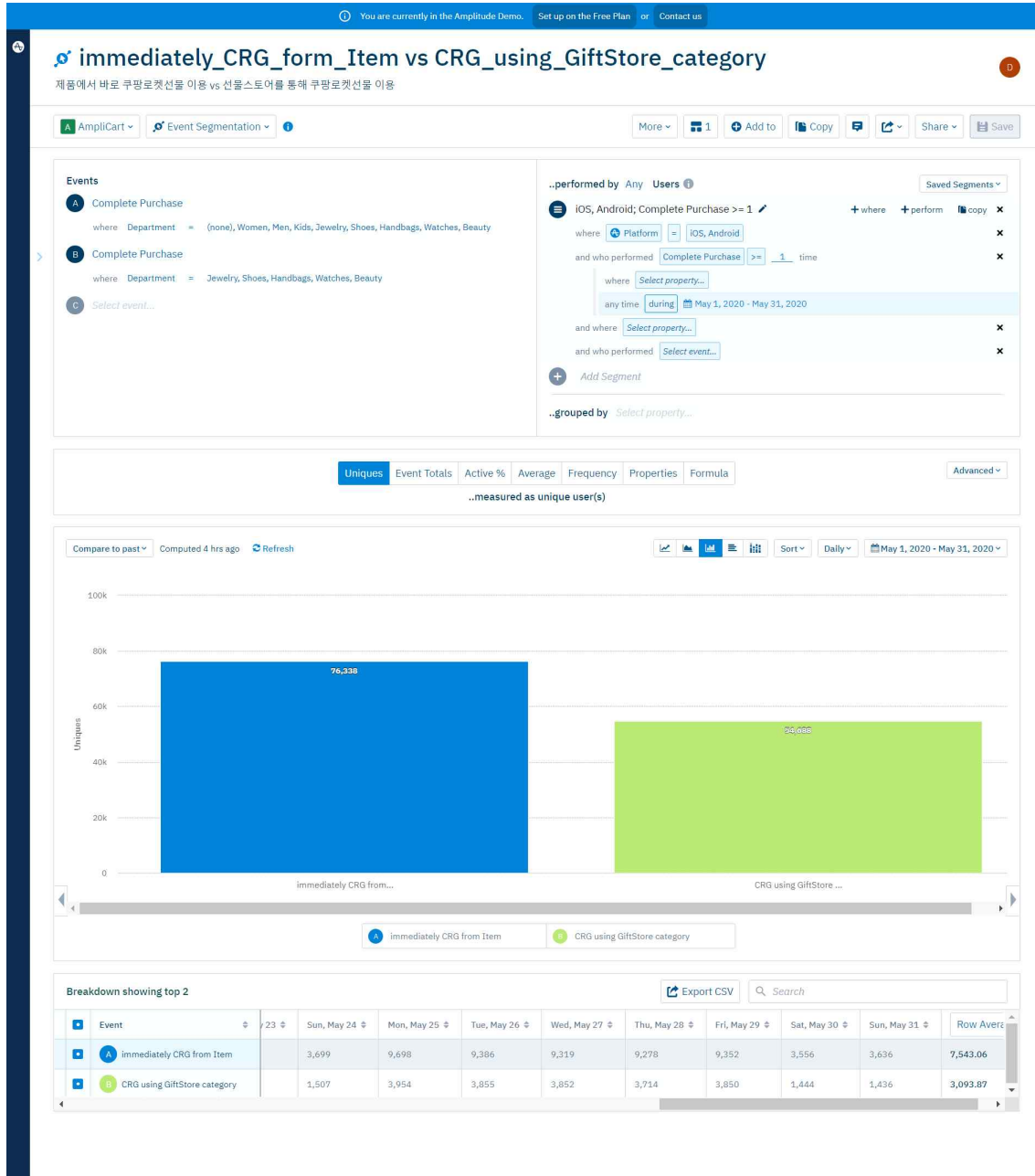
## # FromMainToGiftStore

- 전체 이용자중에서 메인화면에서 '선물스토어'로 넘어가는 주간 이용자 수
- 메인에서 '쿠팡로켓선물'이라는 탭을 클릭하면 자동으로 '선물스토어'로 이동
- 선물 스토어 -> GiftStore



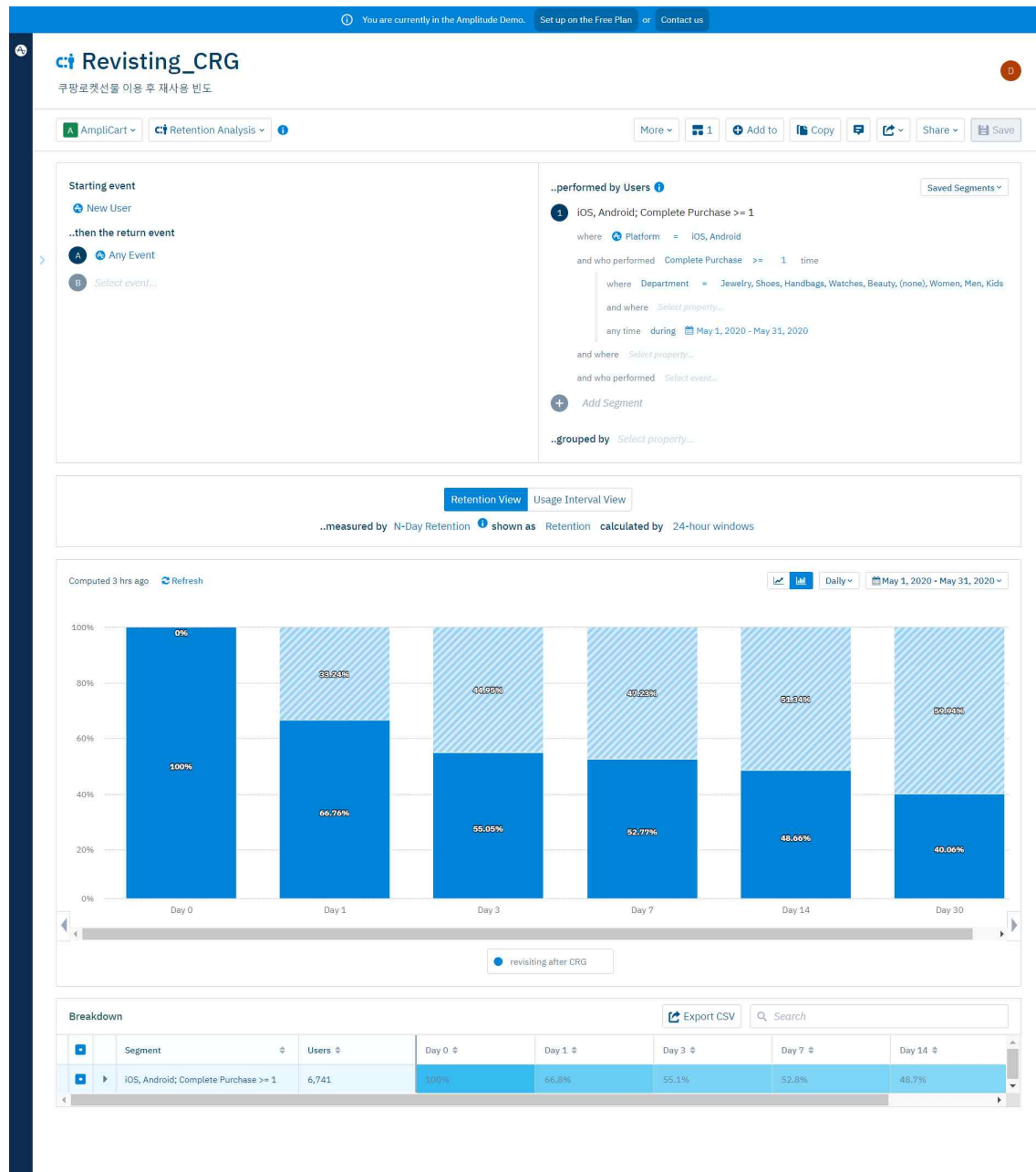
## # immediately\_CRG\_form\_Item vs CRG\_using\_GiftStore\_category

- 제품 창에서 바로 쿠팡로켓선물하기 Action을 하는 경우와 '선물스토어'에서 제품 선정 후 쿠팡로켓선물하기 Action을 취하는 경우 비교



## # Revisting\_CRG

- 쿠팡로켓선물하기 서비스 이용 후 재이용하는 퍼센트



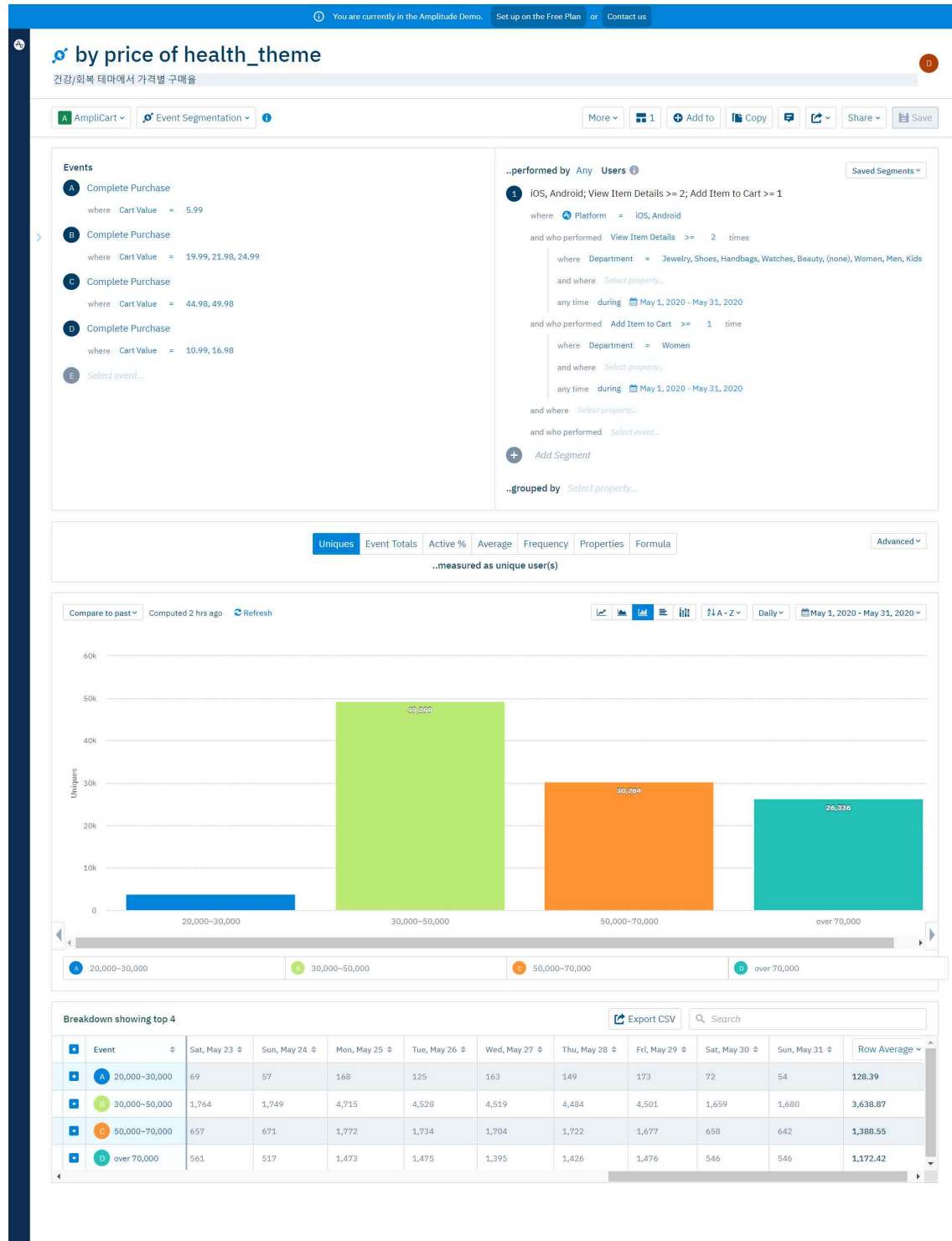
## # GiftStore by theme

- 선물스토어에서 테마 별 주간 이용자 수(많은 수부터 sort)
- 가격 별로 나뉜 테마: 생일, '부모님', '임신/출산', '100일/돌', '건강회복', '결혼/집들이'
- 유저가 자주 찾는 제품으로 모여진 테마: 케이크/쿠키, '꽃다발/상자'



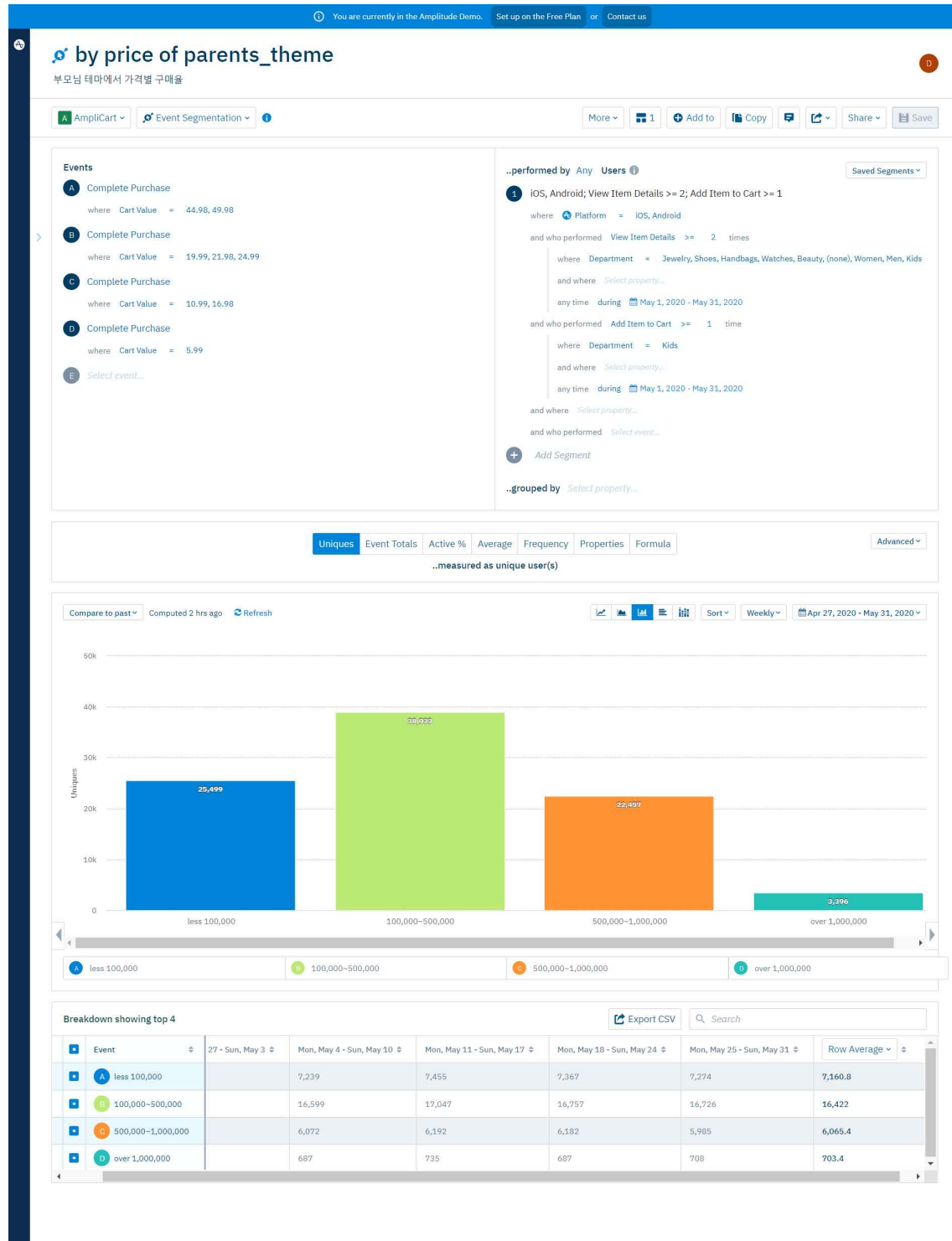
## # by price of health\_theme

- 건강회복 테마에서 가격별로 제품을 구매한 이용자 수
- 가격은 2-3만원/ 3-5만원/ 5-7만원/ 7만원이상으로 구성



## # by price of parents\_theme

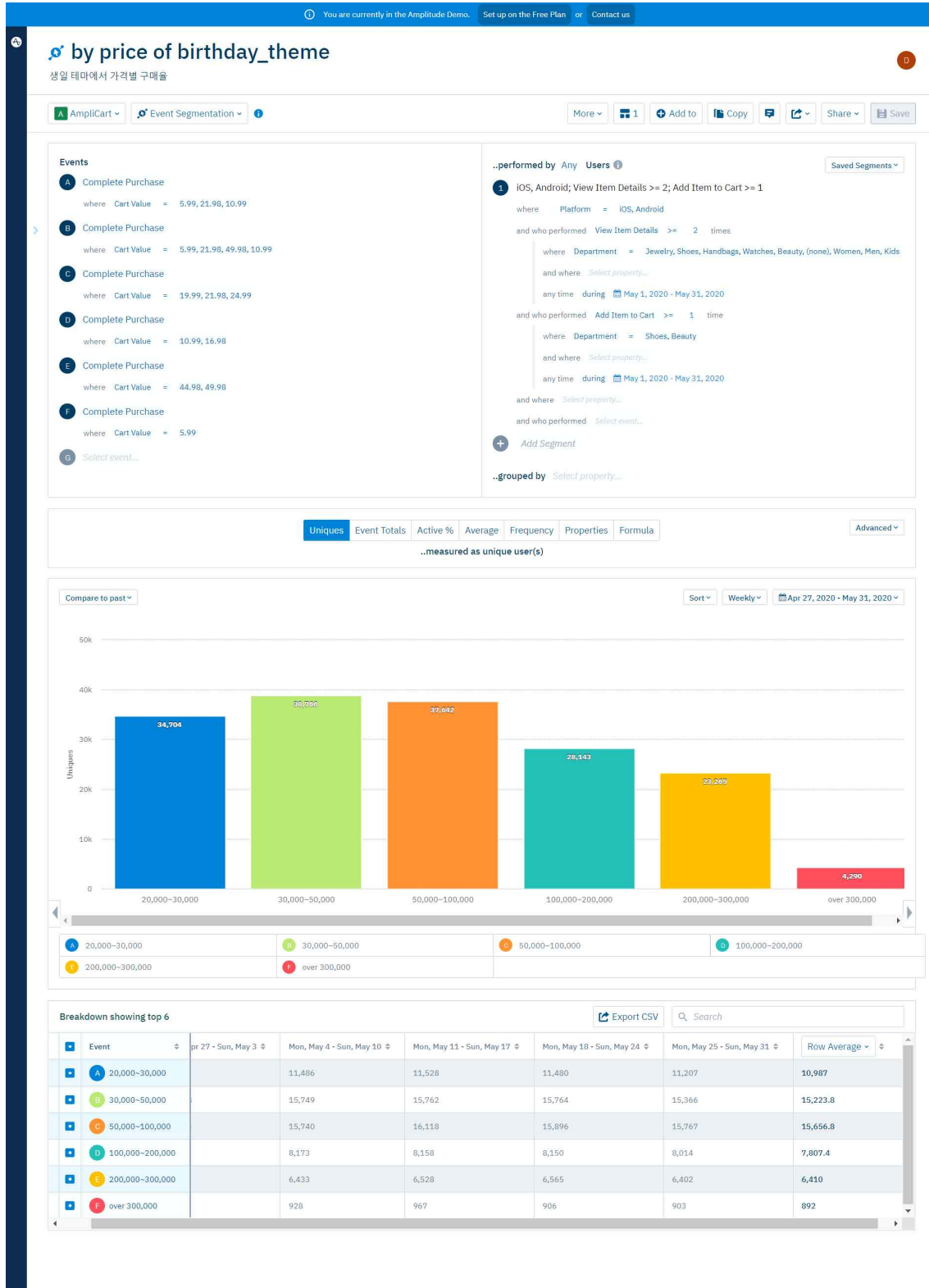
- 부모님 테마에서 가격별로 제품을 구매한 이용자 수
- 가격은 10만원이하/ 10-50만원/ 50-100만원/ 100만원이상으로 구성





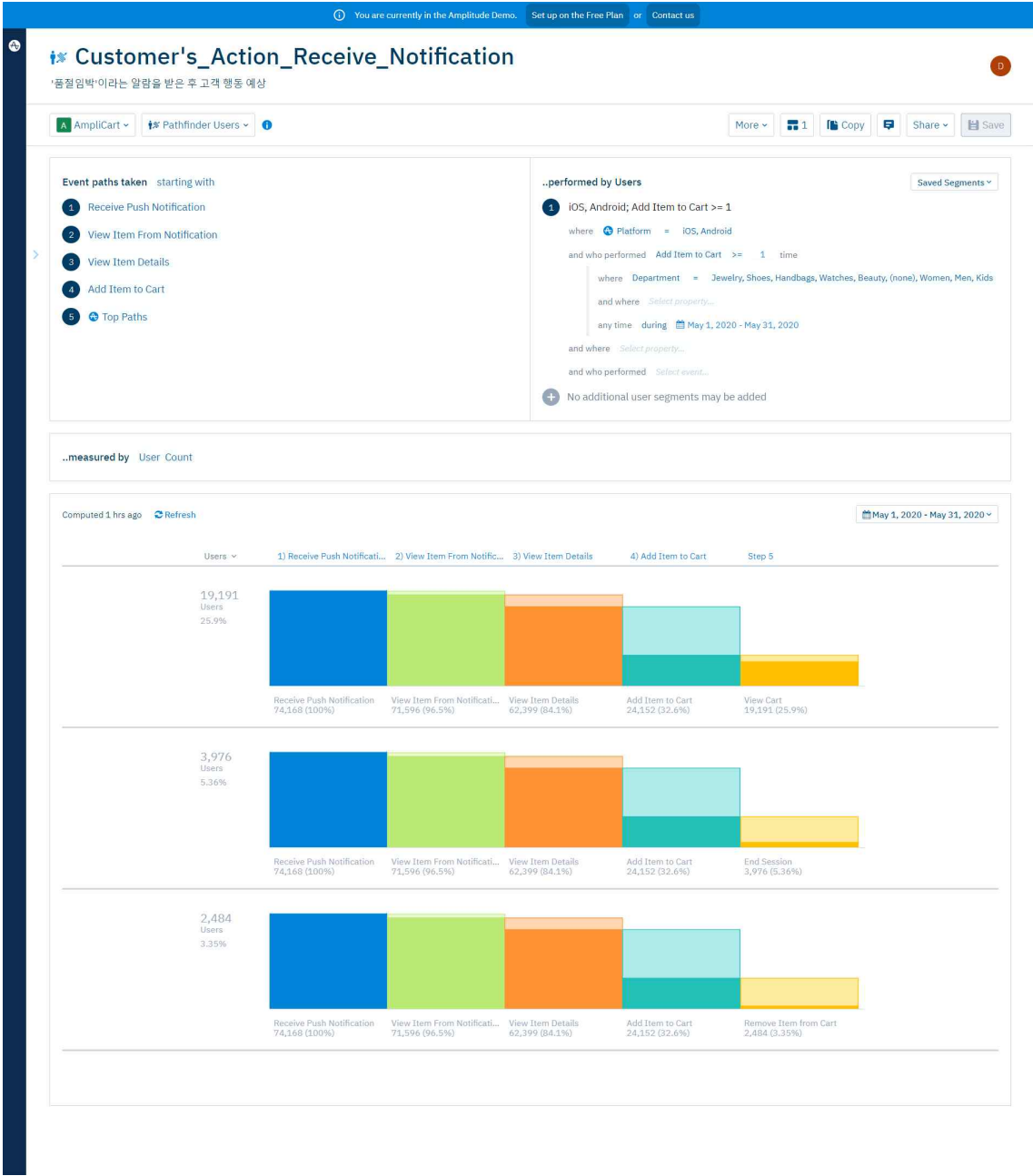
## # by price of birthday\_theme

- 생일 테마에서 가격별로 제품을 구매한 이용자 수
- 가격은 2-3만원/ 3-5만원/ 5-10만원/ 10-20만원/ 20-30만원/ 30만원이상으로 구성



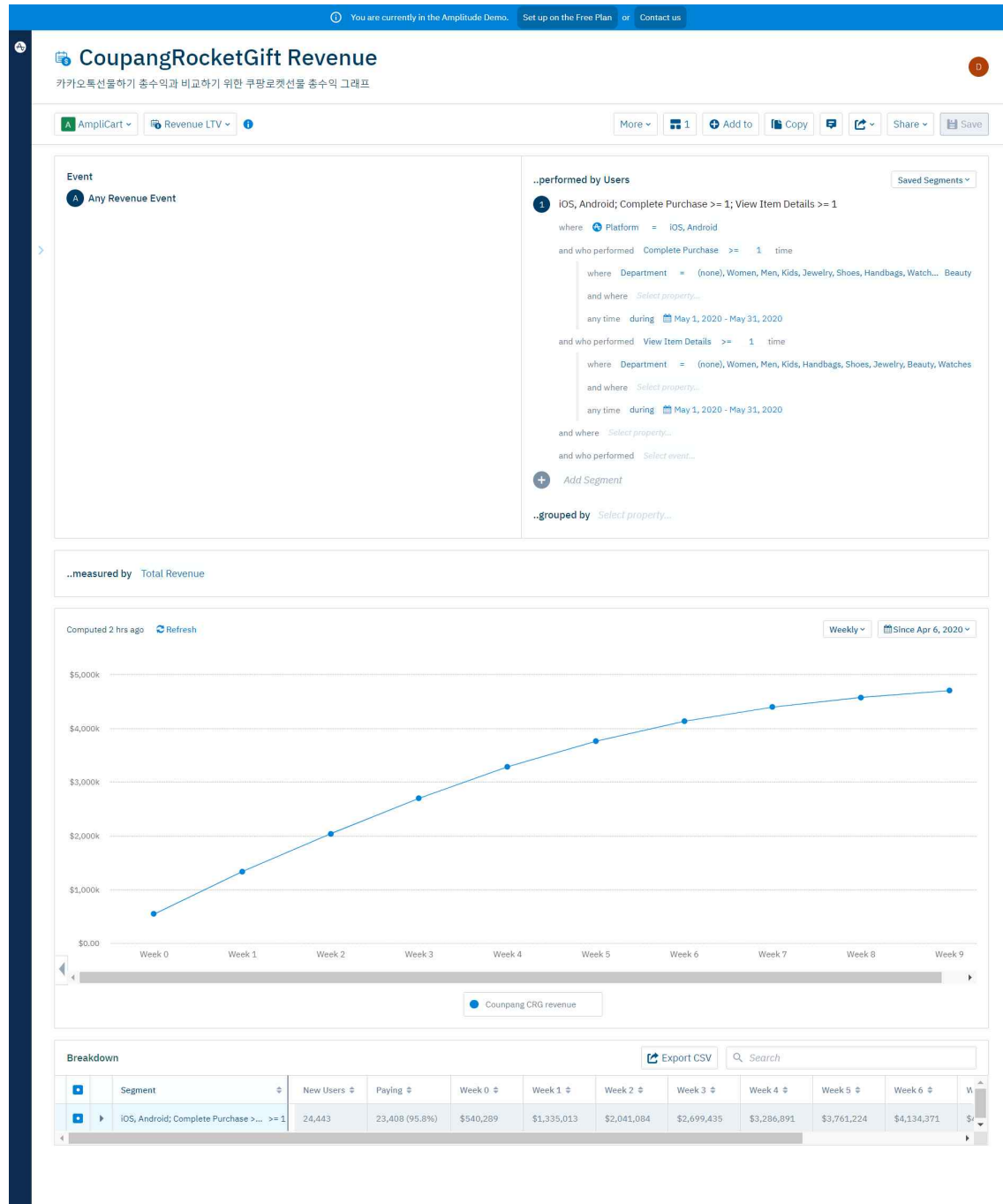
# # Customer's\_Action\_Receive\_Notification

- 장바구니에 담아둔 제품 중 ‘품질임박’이라는 알림을 받은 후 고객이 반응하는 여러 경우



## #CoupangRocketGift Revenue

- ‘쿠팡로켓선물’ 서비스는 올해 4월 10일에 시작되었다. 약 두 달이 지난 시점에서 약 5000k 달러, 즉 대략 60억 원의 매출이 보였다고 가정한다. 그러면 서비스 시작 첫 해는 360억 원의 총 수익이 생길 것이다.(2개월에 60억원, 12개월에 60\*6억원)
- 카카오톡에서 ‘카카오톡선물하기’는 2010년 12월에 출시한 서비스로 2011년 거래액이 300억 원이라고 한다. 처음 매출액만 비교하자면, ‘쿠팡로켓선물’ 서비스도 카카오톡 서비스와 맘먹을 만큼 크게 성장할 가능성이 있다고 고려한다. 더불어, 로켓처럼 빠른 배송이 강점이 된다면 더욱이 커질 수 있는 시장이라 예상한다.



### #카카오톡 선물하기 연간 거래액 추이

- 거래액, 매출액, 수익 등 정확히 어떤 액수를 말하는 건지 불명확하지만 대략적인 수치화를 위해, 대략적인 비교를 위해 시도해보았다.

- 출처: 카톡 선물하기의 힘... 대목엔 하루 100억어치 팔아치운다/중앙일보 2019.08.12.  
/이수기 기자

