**1. 팀 소개**

**2. 문제인식**

- 참가분야/문제정의(300자 이내)

**3. 세부내용 챕터**

- 아이디어 발전 과정 요약(300자)

: 코알라에서 배운 데이터 분석을 통해 (기업의 혹은 서비스의 같이 무엇의 장단점인지가 들어가면 좋겠어) 장/단점을 파악해 솔루션을 내줄 수 있는 모델을 생각했습니다. 제품과 서비스를 이용할 때 실제 사용자의 리뷰가 다른 소비자의 구매에 엄청난 영향을 준다는 연구를 보고(출처를 적으면 신뢰도가 올라가지 않을깜??) ‘리뷰’데이터를 생각했습니다. 객관적인 수치로 비교할 수 있는 것들이 아닌 사람의 주관에 따라 결과가 달라지는 것들에 대한 분석(감성분석)을 이용하여 사용자들의 제품/서비스에 대한 만족도를 분석 모델을 통해서 기업에 제공하려 합니다.

- 아이디어 세부 설명(1000자)

: 저희는 ‘기업의 제품/서비스를 이용한 실제 고객의 리뷰를 감성분석한 후 제품/서비스의 강점과 개선점을 제시하는 모델’을 만듭니다.

코알라에서 데이터분석 스터디를 하며 이용했던 kaggle에서 리뷰 데이터를 추출했습니다. 리뷰에개인의 주관이 가장 뚜렷하게 나타나는 ~~리뷰 데이터의~~ 상품 ~~종류~~에 대해 고민하였고, ‘호텔’이라는 ~~범주를 생각했습니다.~~ 상품을 선택하였습니다. (혹은 호텔을 선택하였습니다. )

분석 모델 두개를 만듭니다. 리뷰 분석을 위해 두 개의 모델을 만듭니다

모델 1) 호텔의 리뷰(약 1년치)를 읽고 개개인의 리뷰가 긍정인지 부정인지 판독해주는 모델(300-350자 정도 더 쓰면 됨)

모델 2) 판독된 결과의 빈도수를 통해 긍정 리뷰 중에서는 강점을, 부정 리뷰 중에서는 개선점을 제시하는 모델(300-350자 정도 더 쓰면 됨)

**4. AI적용 내역**

- AI적용 및 활용 내역(500자)

- 핵심 코드

**5. 사업성 및 활용방안**

- 시장 분석 및 시장성(700자)

:

‘뭐든지 리뷰하는 시대’

‘맥킨지앤드컴퍼니’의 조사에 따르면 실구매자의 후기는 쇼핑몰의 추천보다 잠재소비자의 구매 결정에 10배 가량 높은 영향력을 행사한다고 한다.(여기 문장 순서를 같이 고민해보자….) 그만큼 기업에게 고객의 ‘리뷰’는 굉장히 중요한 부분이다.

((제품이나 서비스에 대한 소비자의 리뷰는 꾸준히 증가할 것이고 더욱이 중요해 질 것이다. 기하급수적으로 늘어나는 리뷰에 대해 기업에서는 분명 신경을 써야 하고, 한 명의 개인이 수많은 리뷰를 판독하기에는 힘들고, 그렇다고 분산에서 할 경우 기준 없이 서로 다른 해석을 하게 될 것이다. 그런 오류를 범하는 것을 막고, 기업이 효율적으로 리뷰를 받아들일 수 있게 하기 위해 ‘리뷰 분석 모델’을 생각해냈다. )) 이부분을 아래처럼 바꿨어

기업의 제품과 서비스에 대한 소비자의 리뷰는 꾸준히 증가할 것이고, 이에 따라 그 중요성 역시 커질 것이다. 기업은 소비자의 리뷰를 기업 경영의 중요한 요소로서 고려해야한다. 기하급수적으로 늘어나는 리뷰를 효율적으로 관리하고, 분석자의 개인적인 판단에서 오는 오류를 줄인 구체화된 데이터 분석 모델을 이용하여 객관적으로 분석할 수 있는 ‘리뷰 분석 모델’을 아이디어로 채택하였다.

유행에 민감하고 소비자의 니즈가 적극적으로 반영되는 현재 소비시장에서, 개인 맞춤형 모델 시장이 무한히 성장 중이며, 소비시장 대부분을 차지하고 있다.

((소비자를 위한 다른 소비자들의 리뷰는 볼 수 있고, 분석 또한 여러 방면에서 활용 중이지만, 소비자의 리뷰를 감성분석을 통해 기업에게 제공해주는 모델(~~을)~~은 찾기(~~는)~~ 힘들었다.))

소비자의 제품 선택에 도움을 주기 위한 소비자 대상의 리뷰 분석 시장은 활발히 진행되고 있지만, 감성분석을 이용하여 기업에게 소비자의 선호 분석 결과를 제공해주는 모델은 찾기 힘들었다.기업이 직접 모든 리뷰를 읽지 않아도 신뢰성 있는 기준을 통해 모든 리뷰를 수치화해서 동일하게 분석한 후 솔루션을 제공받는다면 기업이 얻는 경제적 효과가 대단히 클 것이다.

- 홍보 방안(500자)

: 기업은 효율적이고 점진적으로 성장하기 위해서 컨설팅을 받습니다. 저희가 만든 리뷰 모델의 최종적인 목적은 기업이 가진 강점은 부각하고, 개선점은 보완하여 기업의 성장을 돕는 것입니다. 기업 전문 컨설팅 비즈니스를 하는 회사들에게 신뢰성 있는 근거를 바탕으로 저희의 분석 모델을 제안한 후 그 회사에 컨설팅을 요청하는 기업들의 리뷰 데이터를 받아 컨설팅을 할 때 함께 진행합니다. 또는 상장이 필요한 여러 기업들의 전략기획부서에 저희의 모델을 소개해 시험적으로 예년치 리뷰를 분석받아볼 것을 권장합니다.

- 사업화 계획(700자)

: 독립적인 비즈니스 모델을 세울 것입니다. 기업을 대상으로 할 것이고, 특히 상장이 필요한 중소기업들을 타겟기업으로 잡을 것입니다. 리뷰 데이터의 양에 따라서 분기, 반기, 년 단위로 분석을 의뢰받을 것이고, 분석을 할 때마다 나온 결과 데이터를 축적하는 과정 또한 중요하기에 기업별로 꼼꼼하게 관리할 것입니다. 독자적인 비즈니스 모델이지만, 초기 홍보를 할 때 제휴를 맺었던 컨설팅 회사랑은 꾸준히 인연을 이어, 컨설팅 회사에 컨설팅을 의뢰받았을 때 리뷰분석 또한 함께 진행할 예정입니다. 초기에는 분석을 할 때마다 금액을 받을 것이고, 기준치 이상의 데이터가 쌓이고, 분석이 안정화됐다고 생각하면 구독모델로 변형해 기간 단위의 이용료를 미리 받아 일정 기간 내에 언제든지 분석을 해주는 형식으로 변화할 계획입니다.

- 직면한 한계

다 하고 할 예정><

영어와 한글이라는 것에 not이나,,,,않-접미사 등과 같은 것들에 대해

감성사전에 없는 것들은 평가하기 애매하다는 한계가 있다.

**6. 동영상 첨부**

**7. 수료증 첨부**