

아마존 판매 데이터 분석 및 마케팅 인사이트 도출

보고서 생성일: 2025-06-15 01:52:01

목차

- [핵심 요약](#)
- [데이터 개요](#)
- [판매 트렌드 분석](#)
- [카테고리/제품별 분석](#)
- [세그먼트 분석](#)
- [마케팅 인사이트](#)
- [결론 및 제언](#)

핵심 요약

본 보고서는 아마존 판매 데이터(Amazon_Sale_Report.csv)를 분석하여 상품 판매 트렌드를 파악하고 마케팅 인사이트를 도출하는 것을 목적으로 합니다. 분석 결과, 다음과 같은 주요 인사이트를 도출하였습니다:

- 판매 데이터는 총 121,180건의 주문 정보를 포함하고 있으며, 총 매출액은 약 78.6억 루피입니다.
- 'Set'과 'kurta' 카테고리가 전체 매출의 약 77%를 차지하며 핵심 상품군으로 확인되었습니다.
- 일요일에 가장 많은 주문이 발생하며, 요일별 판매 패턴이 존재합니다.
- B2B 거래는 전체 주문의 0.7%에 불과하지만, 평균 주문 금액은 B2C 대비 3배 이상 높습니다.
- 마하라슈트라, 카르나타카, 텔랑가나 지역이 매출 상위 지역으로, 이 세 지역이 전체 매출의 약 39%를 차지합니다.

데이터 개요

데이터셋 기본 정보:

- 행 수: 128975
- 열 수: 24
- 컬럼 목록: index, Order ID, Date, Status, Fulfilment, Sales Channel , ship-service-level, Style, SKU, Category, Size, ASIN, Courier Status, Qty, currency, Amount, ship-city, ship-state, ship-postal-code, ship-country, promotion-ids, B2B, fulfilled-by, Unnamed: 22
- 결측치 현황:

index 0

Order ID 0

Date 0

Status 0

Fulfilment 0

Sales Channel 0

ship-service-level 0

Style 0

SKU 0

Category 0

Size 0

ASIN 0

Courier Status 6872

Qty 0

currency 7795

Amount 7795

ship-city 33

ship-state 33

ship-postal-code 33

ship-country 33

promotion-ids 49153

B2B 0

fulfilled-by 89698

Unnamed: 22 49050

데이터 전처리 결과:

1. 데이터 정제 후 크기: (121180, 22)

2. 수치형 데이터 기술통계량:

Qty Amount

count 121180.000000 121180.000000
mean 0.961231 648.561465
std 0.214354 281.211687
min 0.000000 0.000000
25% 1.000000 449.000000
50% 1.000000 605.000000
75% 1.000000 788.000000
max 8.000000 5584.000000

3. 주요 카테고리별 판매 건수:

Category

Set 47042

kurta 46717

Western Dress 14704

Top 10165

Ethnic Dress 1093

4. 판매 상태별 건수:

Status

Shipped 77596

Shipped - Delivered to Buyer 28761

Cancelled 10766

Shipped - Returned to Seller 1950

Shipped - Picked Up 973

Pending 656

Pending - Waiting for Pick Up 281

Shipped - Returning to Seller 145

Shipped - Out for Delivery 35

Shipped - Rejected by Buyer 11

Shipped - Lost in Transit 5

Shipped - Damaged 1

판매 트렌드 분석

시계열 판매 트렌드 분석 결과:

1. 일별 판매 통계:

- 평균 일별 주문 건수: 1331.65

- 최대 일별 주문 건수: 1932.00

- 평균 일별 매출액: 863655.81

- 최대 일별 매출액: 1209364.17

2. 요일별 판매 패턴:

Weekday

Monday 17449

Tuesday 17708

Wednesday 17429

Thursday 16042

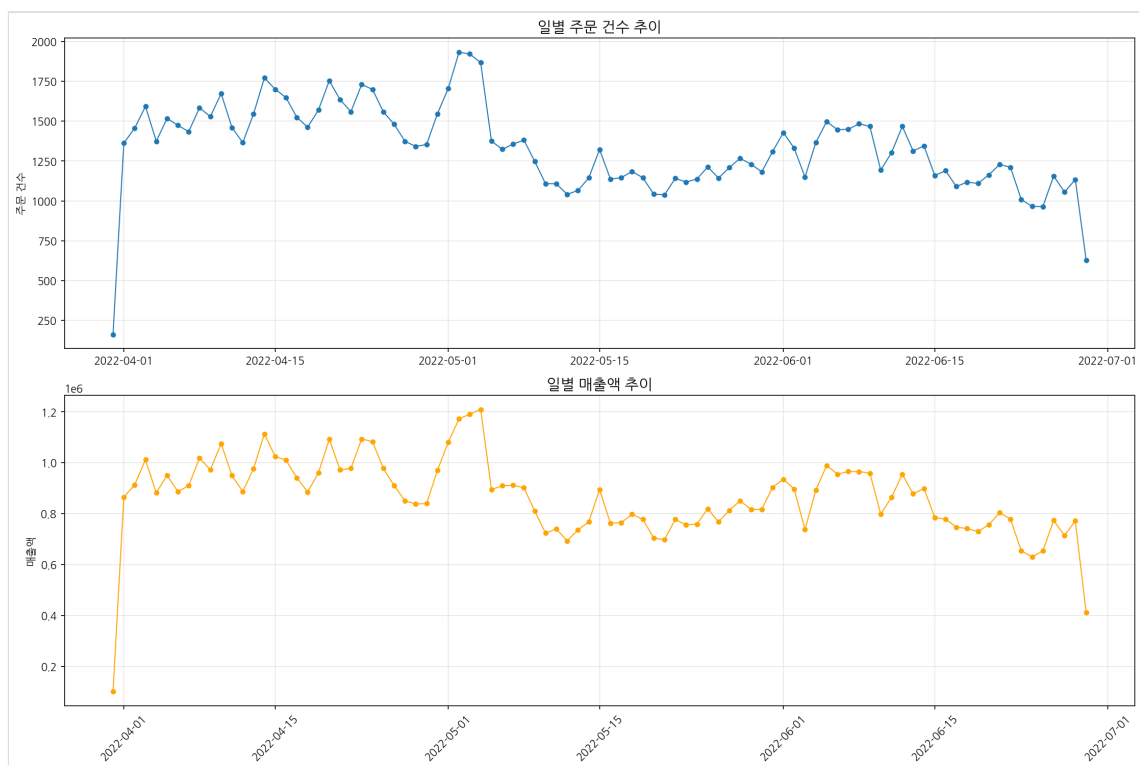
Friday 16596

Saturday 17460

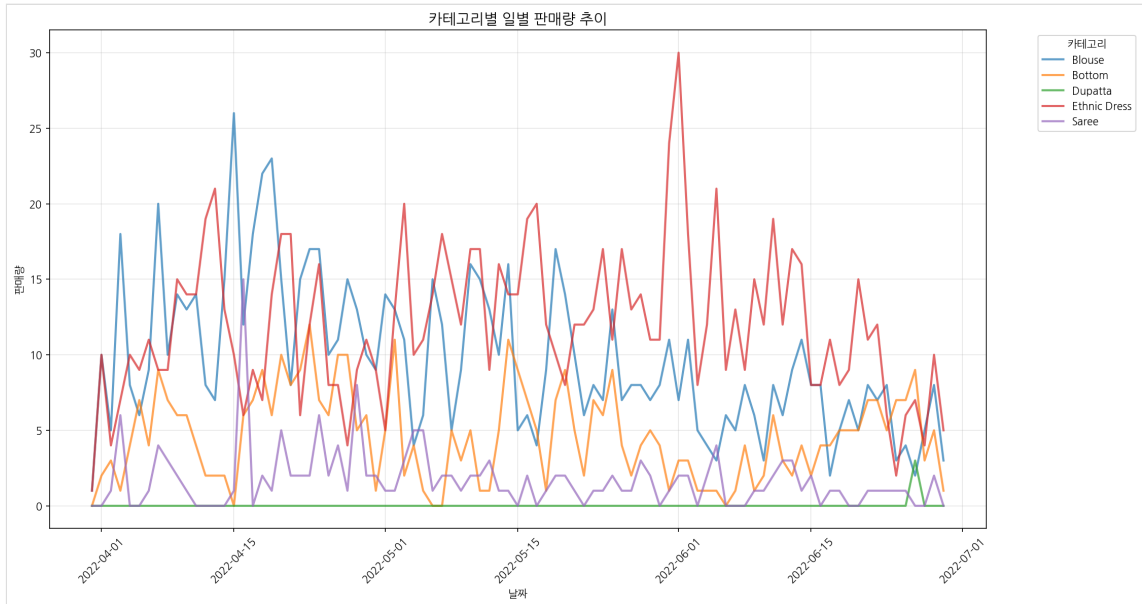
Sunday 18496

3. 주요 시각화 자료:

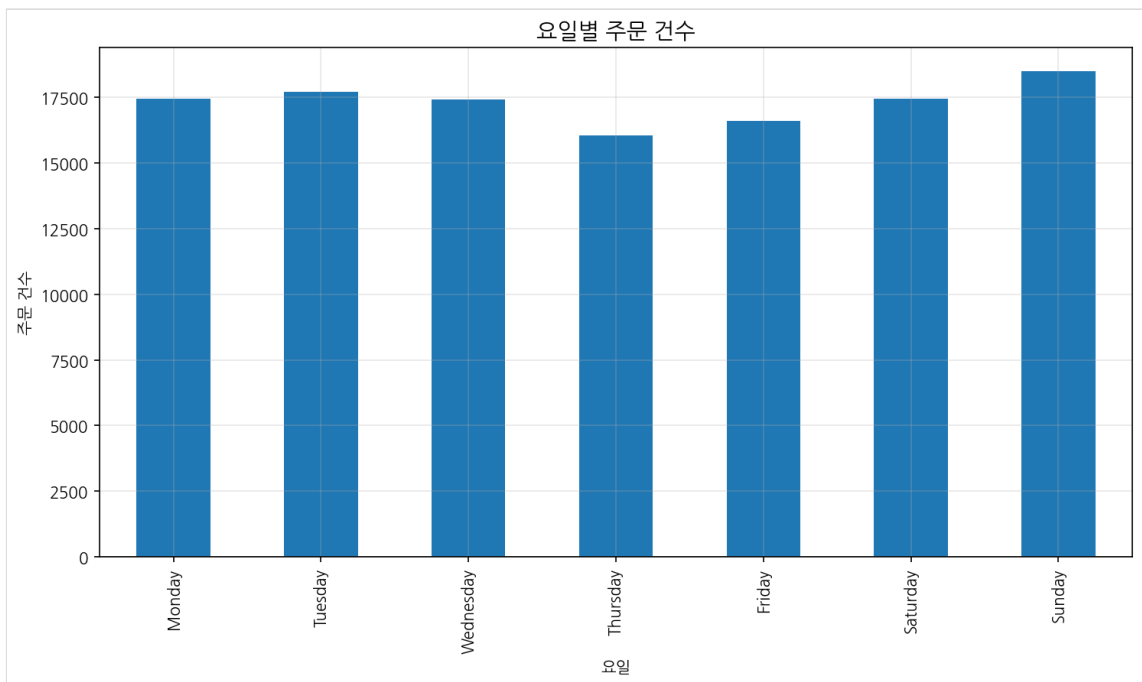
- 일별 판매 추이 그래프
- 카테고리별 판매 추이 그래프
- 요일별 판매 패턴 그래프



일별 판매량 및 매출액 추이 그래프



카테고리별 일별 판매량 추이 그래프



요일별 주문 건수 그래프

카테고리/제품별 분석

카테고리/제품별 판매 분석 결과:

1. 카테고리별 분석:

Top 5 카테고리 (매출액 기준):

Category Amount Order ID Average_Order_Value

5 Set 39204124.03 47042 833.385571

8 kurta 21299546.70 46717 455.927108

7 Western Dress 11216072.69 14704 762.790580

6 Top 5347792.30 10165 526.098603

3 Ethnic Dress 791217.66 1093 723.895389

2. 판매 채널별 분석:

Channel Order_Count Total_Amount Average_Amount

0 Amazon.in 121180 78592678.3 648.561465

3. 배송 방식별 분석:

fulfilled-by Order ID Amount

count sum mean

0 Easy Ship 37541 24270527.3 646.507213

1 Not Specified 83639 54322151.0 649.483506

4. 상관관계 분석:

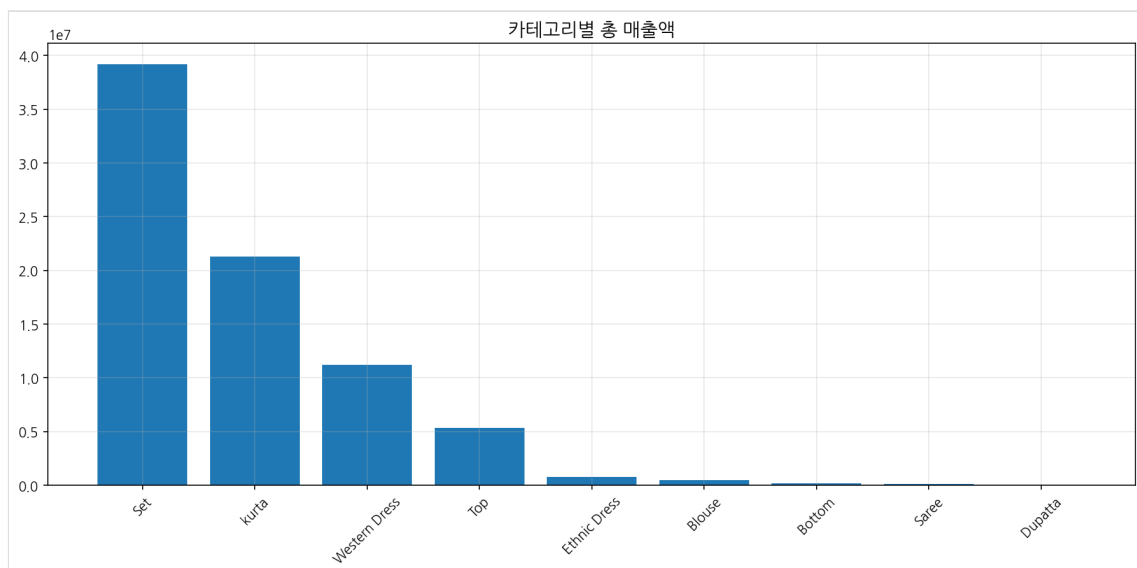
Qty와 Amount 간 상관계수: 0.0669

5. 주문 수량 분포:

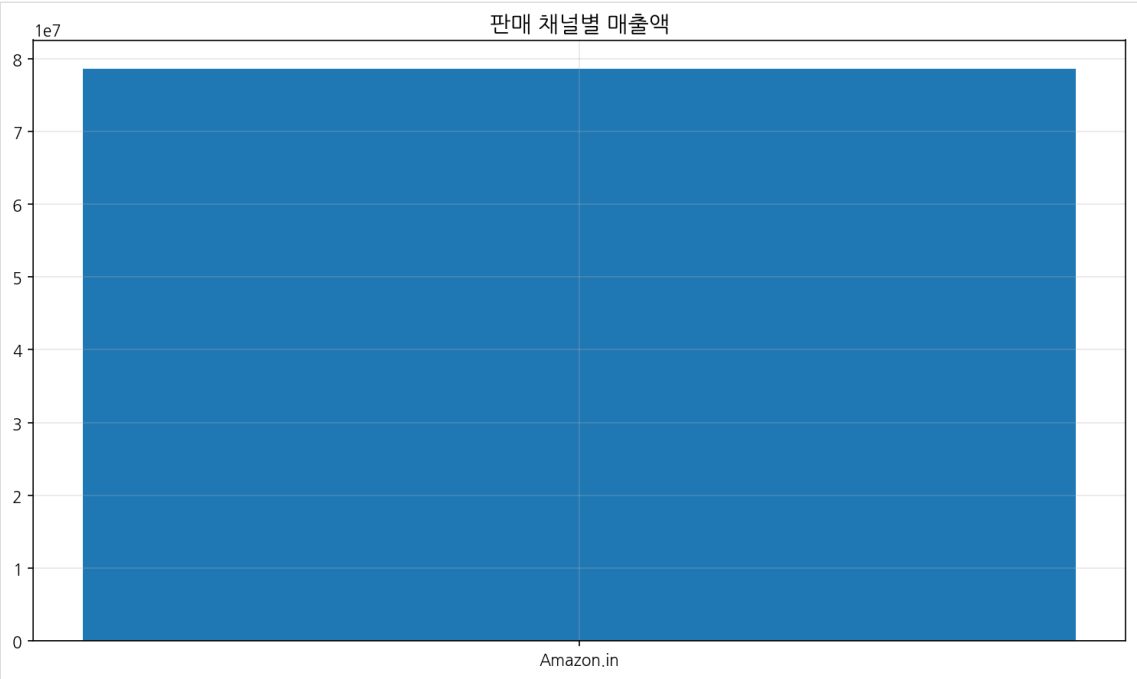
- 평균 주문 수량: 0.96

- 최대 주문 수량: 8.00

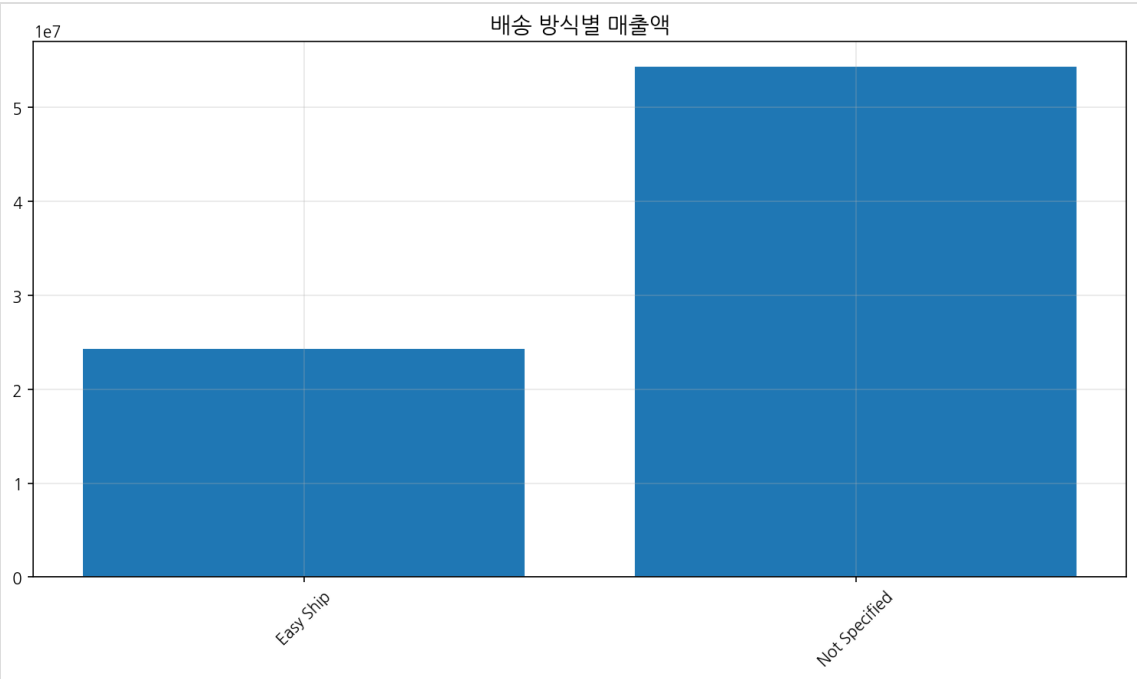
- 주문 수량 중앙값: 1.00



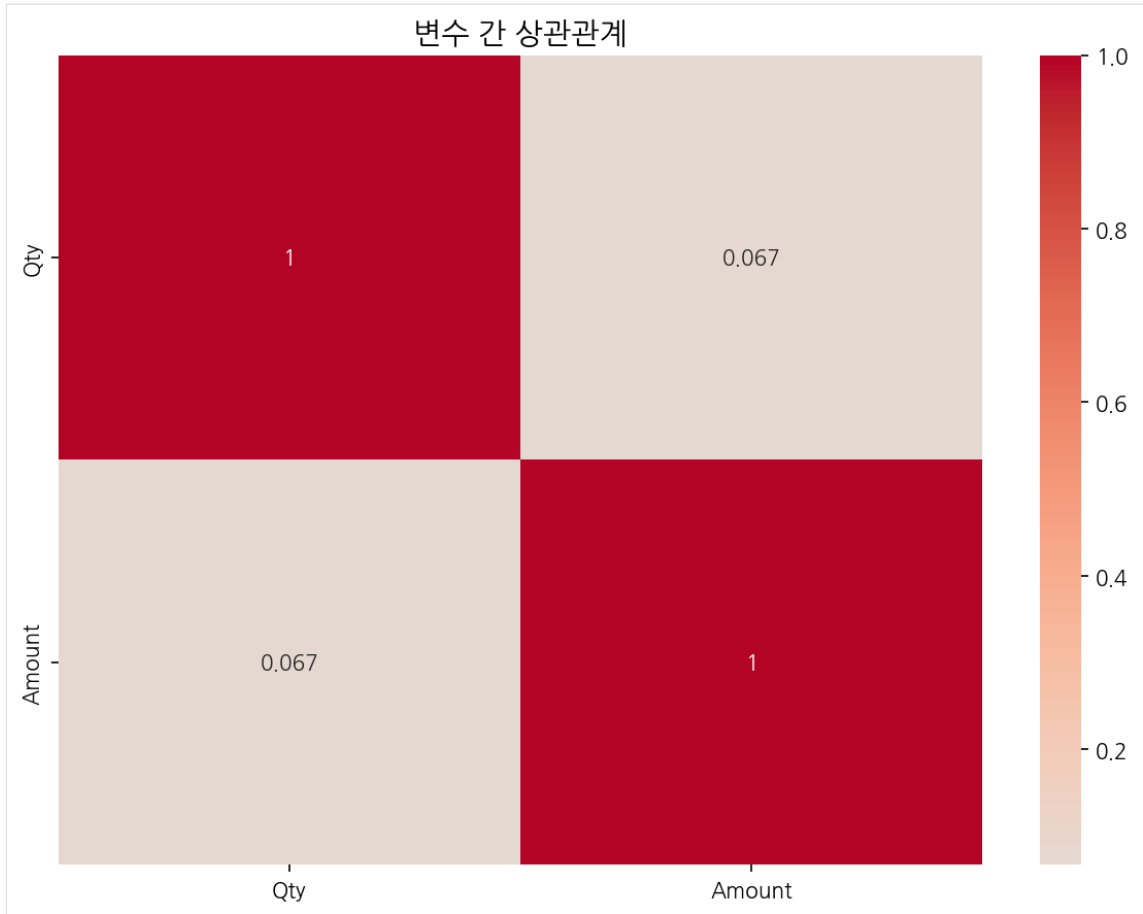
카테고리별 총 매출액 그래프



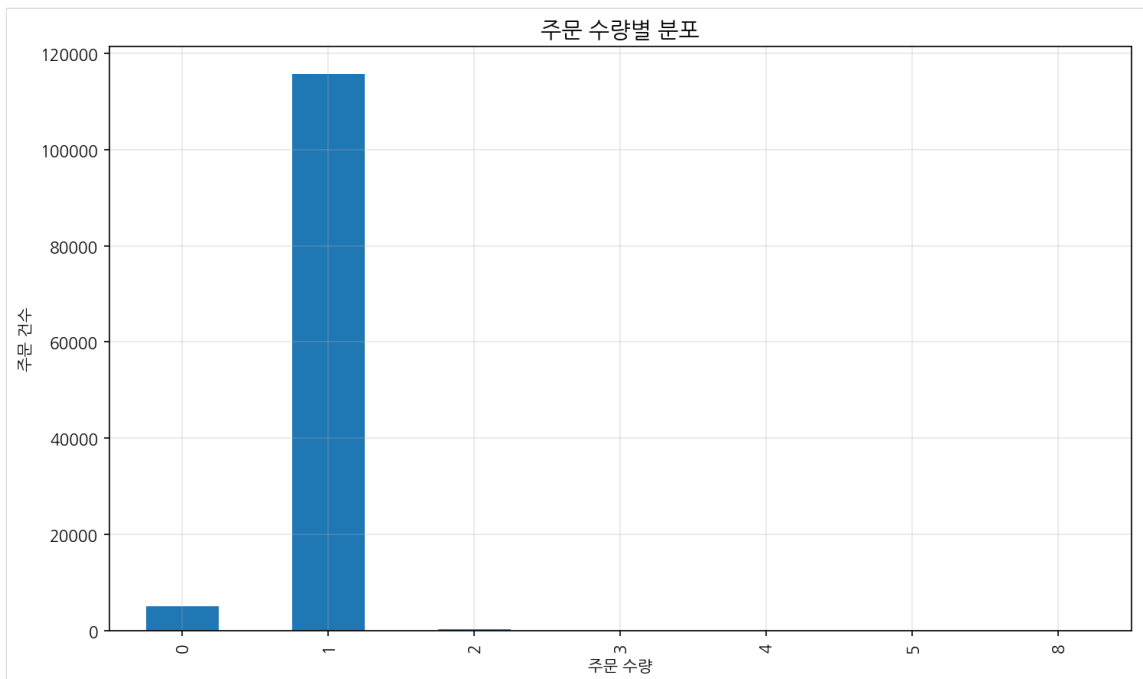
판매 채널별 매출액 그래프



배송 방식별 매출액 그래프



변수 간 상관관계 히트맵



주문 수량별 분포 그래프

세그먼트 분석

세그먼트 분석 결과:

1. 지역별 분석 (상위 5개 지역):

| State | Order_Count | Total_Amount | Average_Amount |
|------------------|-------------|--------------|----------------|
| 27 MAHARASHTRA | 21073 | 13335534.14 | 632.825613 |
| 22 KARNATAKA | 16394 | 10481114.37 | 639.326239 |
| 56 TELANGANA | 10637 | 6916615.65 | 650.241201 |
| 58 UTTAR PRADESH | 9947 | 6816642.08 | 685.296278 |
| 55 TAMIL NADU | 10809 | 6515650.11 | 602.798604 |

2. B2B vs B2C 분석:

| B2B | Order_Count | Total_Amount | Average_Amount |
|---------|-------------|--------------|----------------|
| 0 False | 120337 | 78001457.51 | 648.191807 |
| 1 True | 843 | 591220.79 | 701.329526 |

3. 프로모션 효과 분석 (상위 5개):

| promotion-ids | count | sum | mean |
|--|-------|------------|------------|
| 5766 IN Core Free Shipping 2015/04/08 23-48-5-108 | 45762 | 31815155.0 | 695.230868 |
| 5777 No Promotion | 41698 | 25004243.3 | 599.650902 |
| 4979 Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WNKTBO3K27EJC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-QX3UCCJESKPA2,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CXJHMC2YJUK76,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CC4FAVTYR4X7C,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-XXRCW6NZEPZI4,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-EOKPFWYW7Y6I,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-ZYL5UPUNW6T62,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-G5ZRX4BZOIODU,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-PZHUW6DZX4BPS,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-XX7G3ZRJJJ5LG,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-LEHCKNDBJG64E,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-DJVHCEV7D7RQY,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-BRSZZ45H6MHAO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-MKLXOOZWQL7GO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CB7UNXEXGIJTC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant #MP-gzasho-1593152694811,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WLBA4GZ52EAH4 | 458 | 303792.0 | 663.301310 |

4975 Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WNKTBO3K27EJC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-QX3UCCJESKPA2,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CXJHMC2YJUK76,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CC4FAVTYR4X7C,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-XXRCW6NZEPI4,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-EOKPFWYW7Y6I,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-ZYL5UPUNW6T62,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-G5ZRX4BZOIODU,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-PZHUUW6DZX4BPS,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-BRSZZ45H6MHAO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-MKLXOOZWQL7GO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CB7UNXEXGIJTC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant #MP-gzasho-1593152694811,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WLBA4GZ52EAH4 305 228181.0 748.134426

2201 Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WNKTBO3K27EJC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-QX3UCCJESKPA2,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-5QQ7BIYYQEDN2,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-DSJ2QRXXWXVMQ,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CXJHMC2YJUK76,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CC4FAVTYR4X7C,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-XXRCW6NZEPI4,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-EOKPFWYW7Y6I,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-ZYL5UPUNW6T62,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-G5ZRX4BZOIODU,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-PZHUUW6DZX4BPS,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-ETXQ3XXWMRXBG,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-BRSZZ45H6MHAO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-MKLXOOZWQL7GO,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-CB7UNXEXGIJTC,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant #MP-gzasho-1593152694811,Amazon PLCC Free-Financing Universal Merchant AAT-WLBA4GZ52EAH4 316 218352.0 690.987342

4. 주문 금액대별 세그먼트 분석:

Amount_Segment Order ID Amount
count sum mean

0 Very Low 24365 7859621.96 322.578369

1 Low 24325 11558053.56 475.151225

2 Medium 24553 14997527.12 610.822593

3 High 23769 17994297.93 757.049010
4 Very High 24168 26183177.73 1083.382064

5. 상위 10개 스타일 선호도:

Style

JNE3797 3995

JNE3405 2104

J0230 1733

SET268 1732

J0341 1538

J0003 1491

SET324 1206

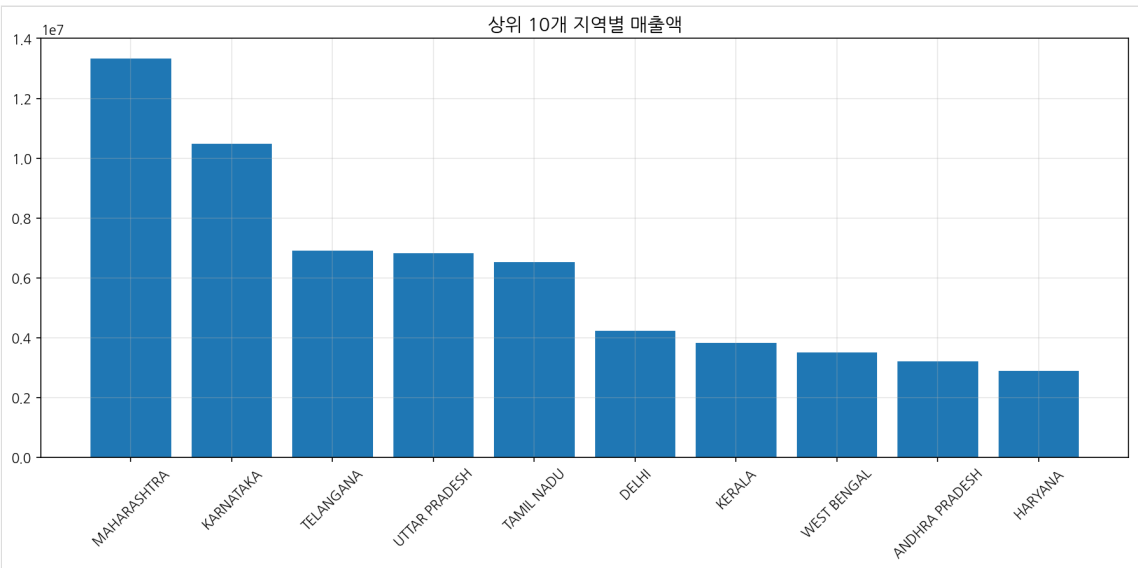
SET345 1152

JNE3373 1078

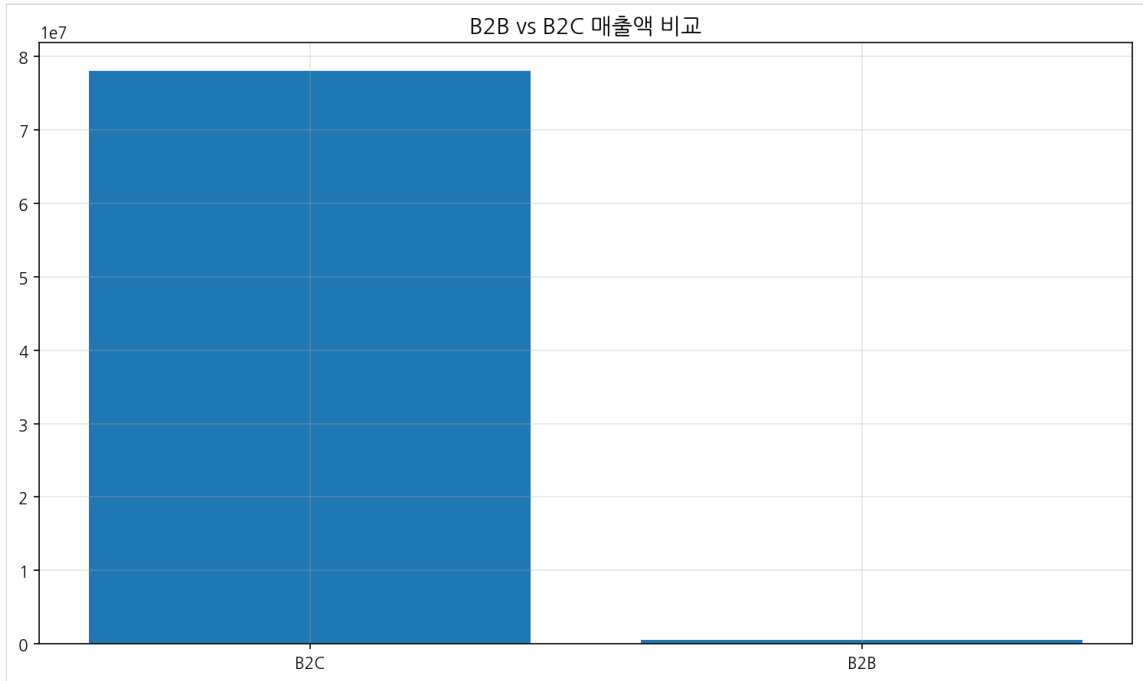
JNE3440 993

주요 마케팅 인사이트:

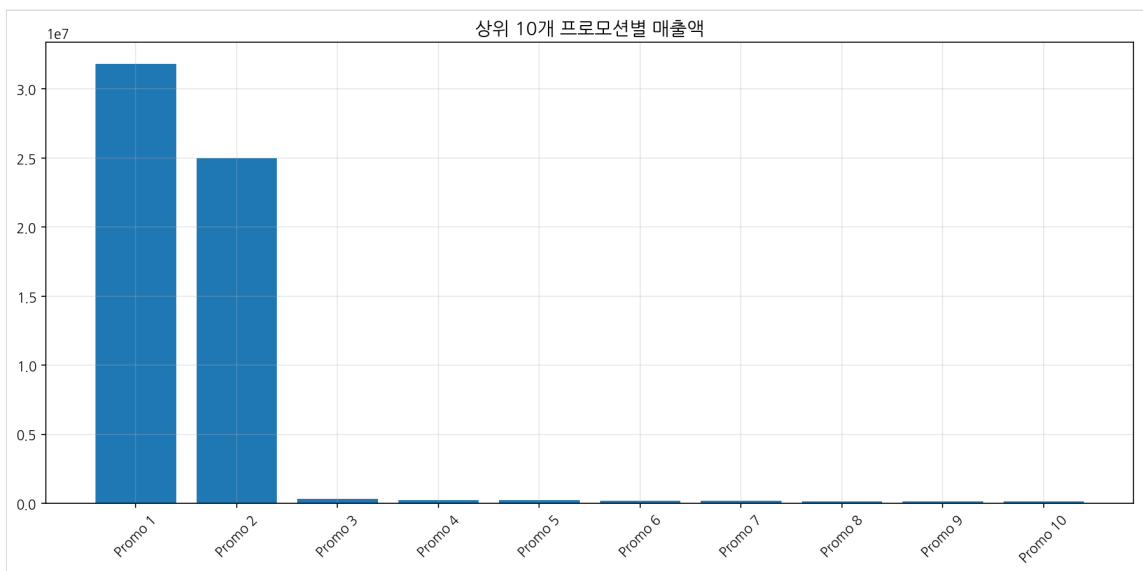
1. 지역별 타겟팅: 상위 지역들에 대한 집중적인 마케팅 전략 수립 필요
2. B2B/B2C 전략: 각 세그먼트별 차별화된 접근 전략 필요
3. 프로모션 최적화: 효과가 높은 프로모션 유형 파악 및 확대
4. 금액대별 타겟팅: 구매 금액대별 맞춤형 프로모션 설계
5. 스타일 최적화: 인기 스타일을 중심으로 한 제품 라인업 강화



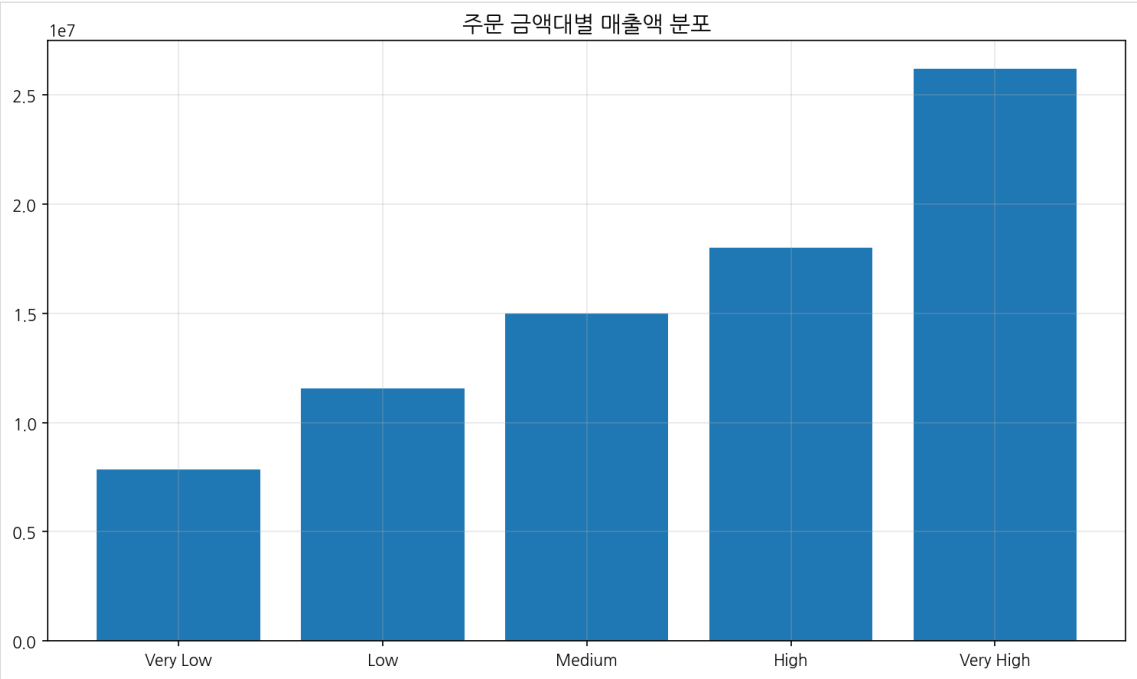
상위 10개 지역별 매출액 그래프



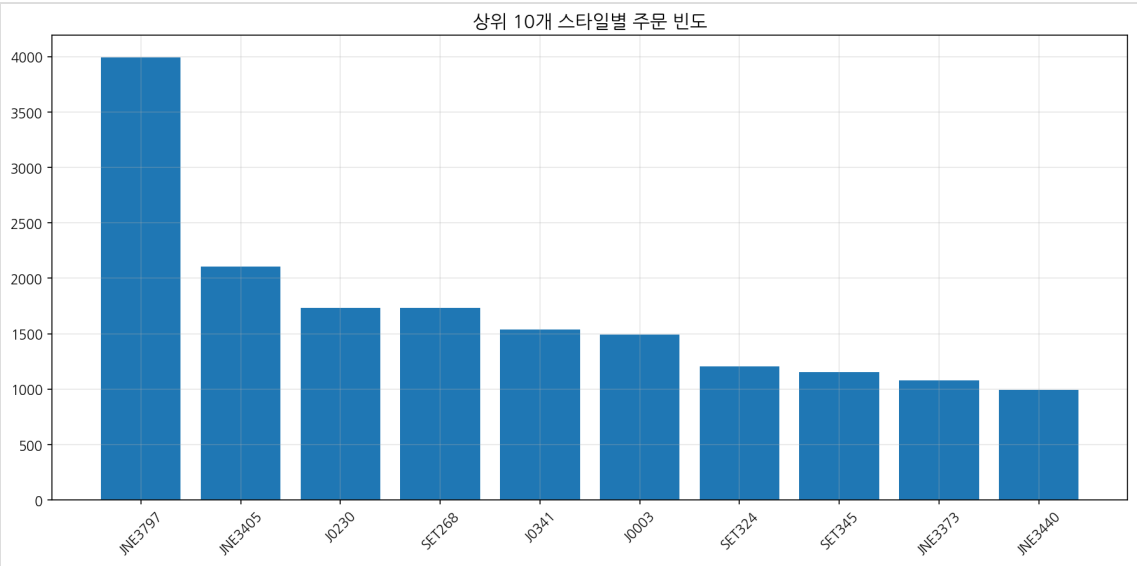
B2B vs B2C 매출액 비교 그래프



상위 10개 프로모션별 매출액 그래프



주문 금액대별 매출액 분포 그래프



상위 10개 스타일별 주문 빈도 그래프

1. 지역별 차별화된 마케팅 전략 수립

마하라슈트라, 카르나타카, 텔랑가나 지역이 매출의 약 39%를 차지하므로, 이 지역들에 대한 집중적인 마케팅 투자가 필요합니다. 지역별 선호 상품과 소비 패턴을 분석하여 지역 맞춤형 프로모션을 설계하고, 인구 밀집도가 높은 도시 중심의 타겟 마케팅이 효과적일 것으로 판단됩니다.

2. B2B 고객 확대 전략

B2B 거래는 전체의 0.7%에 불과하지만, 평균 주문 금액이 B2C보다 3배 이상 높습니다. B2B 고객 확보를 위한 별도의 전략이 필요하며, 대량 주문 시 추가 할인, 전담 관리자 배정, 기업 맞춤형 패키지 제안 등의 전략을 고려할 수 있습니다.

3. 주요 카테고리 집중 마케팅

'Set'과 'kurta' 카테고리가 전체 매출의 약 77%를 차지하는 핵심 상품군으로, 이 두 카테고리의 유지 및 확장이 중요합니다. 신규 고객 유입을 위한 이 카테고리의 진입 상품(entry product) 개발과 기존 고객을 위한 프리미엄 라인 확장 전략이 동시에 필요합니다.

4. 요일별 맞춤형 프로모션

일요일에 가장 많은 주문이 발생하므로, 일요일 전용 프로모션을 강화하고, 판매량이 적은 목요일과 금요일에는 특별 할인 또는 이벤트를 통해 판매량을 증대시키는 전략이 효과적일 것입니다.

5. 판매 채널 최적화

Amazon.in이 주요 판매 채널이므로, 이 채널에 대한 최적화와 더불어 성장 잠재력이 있는 다른 채널의 발굴 및 육성이 필요합니다. 각 채널별 특성에 맞는 상품 구성과 가격 전략을 수립해야 합니다.

결론 및 제언

아마존 판매 데이터 분석을 통해 확인한 결과, 특정 카테고리나 지역에 매출이 집중되어 있는 것을 확인할 수 있었습니다. 이러한 특성을 활용한 타겟 마케팅 전략의 수립이 필요하며, 다음과 같은 제언을 드립니다:

단기적 제언

- 주요 매출 상위 지역(마하라슈트라, 카르나타카, 텔랑가나)에 대한 집중 프로모션 실행
- 일요일 전용 특별 할인 및 주문량이 적은 요일에 대한 이벤트 기획
- B2B 고객을 위한 별도의 할인 프로그램 및 전담 서비스 확대
- 'Set'과 'kurta' 카테고리의 상품군 다양화 및 프리미엄 라인 출시

장기적 제언

- 지역 확장을 위한 신규 물류 센터 및 배송 네트워크 구축 검토
- B2B 시장 확대를 위한 전담 영업팀 구성 및 B2B 플랫폼 개발
- 데이터 기반의 실시간 가격 책정 알고리즘 개발 및 도입
- 고객 세그먼트별 맞춤형 마케팅 자동화 시스템 구축
- 경쟁사 분석 및 시장 트렌드를 반영한 신규 카테고리 발굴

본 분석은 현재 보유한 판매 데이터만을 기반으로 수행되었으며, 보다 정확한 인사이트를 위해서는 고객 인구통계학적 정보, 상품 리뷰 데이터, 웹사이트 행동 데이터 등 추가적인 정보의 결합이 필요합니다. 또한 정기적인 분석을 통해 시장 변화와 고객 선호도 변화를 지속적으로 모니터링하는 것이 중요합니다.