

# Moon Market 판매 현황 보고서

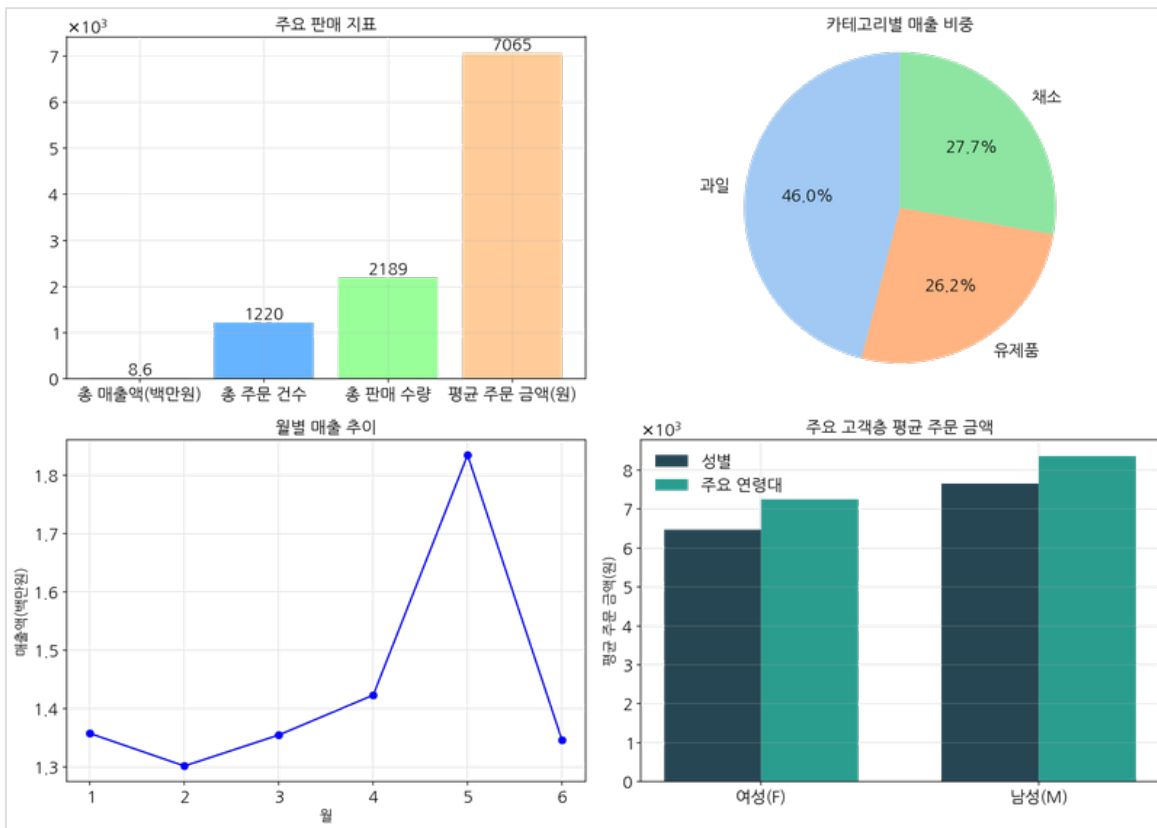
## 1. 개요

본 보고서는 Moon Market의 판매 데이터를 세일즈 및 마케팅 관점에서 분석한 결과입니다. 분석 대상은 './data/Dat-fresh-food-claude.csv' 파일로, 총 1,220건의 주문 데이터를 포함하고 있습니다. 이 데이터는 과일, 채소, 유제품 카테고리의 판매 정보와 고객 정보, 프로모션 정보 등을 담고 있습니다.

본 보고서는 Moon Market의 판매 트렌드, 마케팅 효과, 주요 KPI 및 데이터 기반 인사이트를 제공하여 향후 비즈니스 의사결정에 도움이 되는 정보를 제공합니다.

## 2. 주요 발견사항

- 판매 트렌드:** 5월이 최고 매출(약 1.83백만원)을 기록했으며, 일요일에 판매가 집중되는 경향이 있습니다.
- 카테고리 성과:** 과일 카테고리가 전체 매출의 46.0%로 가장 높은 비중을 차지하고 있습니다.
- 프로모션 효과:** 프로모션 적용 시 평균 주문 금액이 95.8% 증가하는 효과가 있습니다.
- 고객 인사이트:** 남성 고객의 평균 주문 금액이 여성보다 높고, 30대와 50대가 핵심 고객층입니다.
- 성장 기회:** 교차 판매와 상향 판매 전략을 통해 객단가를 높일 수 있는 기회가 있습니다.

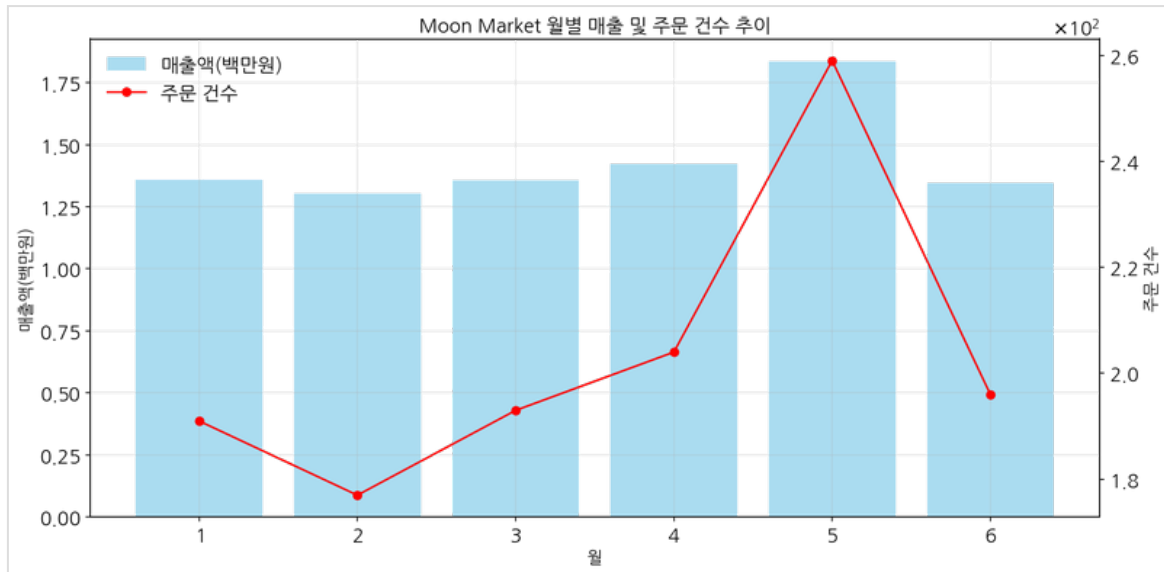


Moon Market 판매 현황 KPI 대시보드

### 3. 판매 트렌드 분석

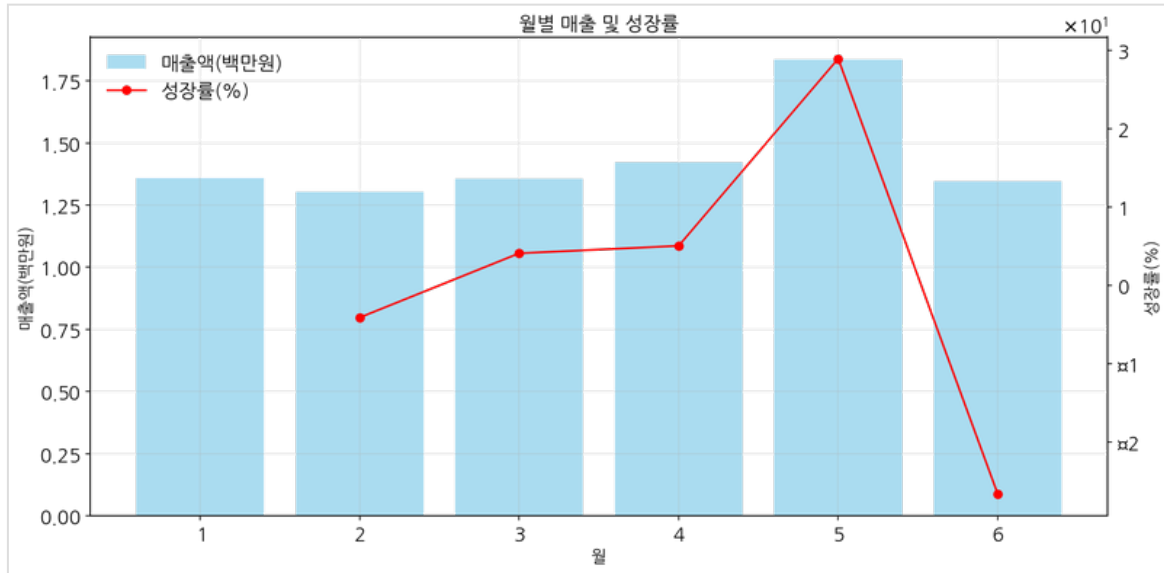
#### 3.1 월별 판매 추이

Moon Market의 월별 판매 추이를 분석한 결과, 5월이 가장 높은 매출과 주문 건수를 기록했습니다.



월별 매출 및 주문 건수 추이

월	총 매출액(원)	총 판매량	주문 건수
1월	1,357,640	351	191
2월	1,301,850	318	177
3월	1,355,050	342	193
4월	1,423,340	363	204
5월	1,834,730	468	259
6월	1,346,540	347	196

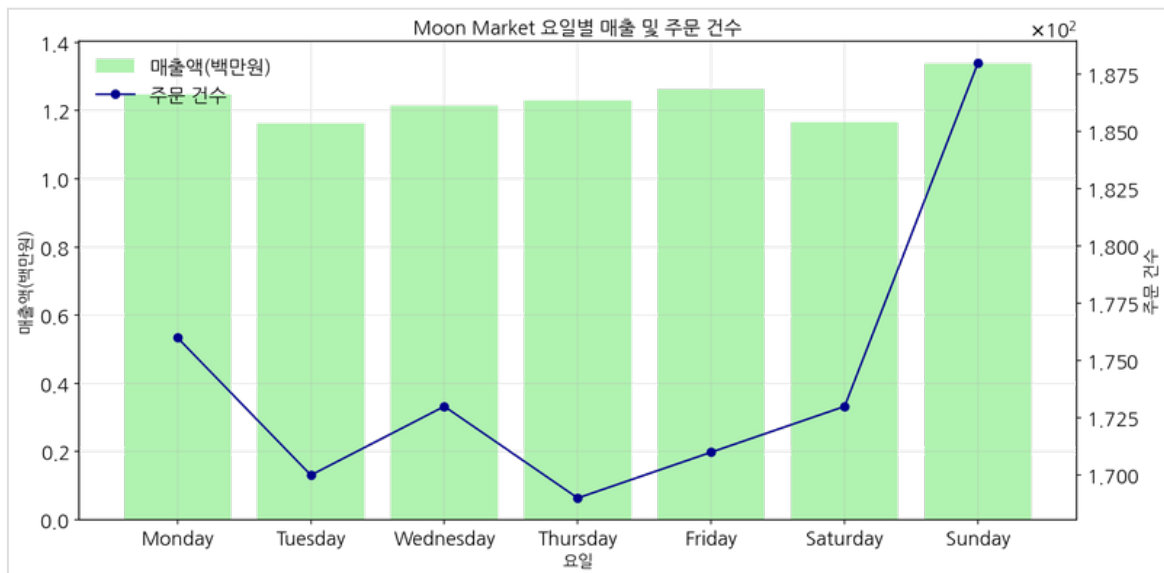


월별 매출 및 성장률

**인사이트:** 5월에 매출이 급증(28.9% 성장)했으며, 6월에는 -26.6%로 하락했습니다. 5월은 봄철 신선식품 수요가 증가하는 시기로, 이 시기에 맞춘 프로모션이 효과적일 수 있습니다.

### 3.2 요일별 판매 패턴

요일별 판매 패턴을 분석한 결과, 일요일이 다른 요일에 비해 매출과 주문 건수가 높게 나타났습니다.

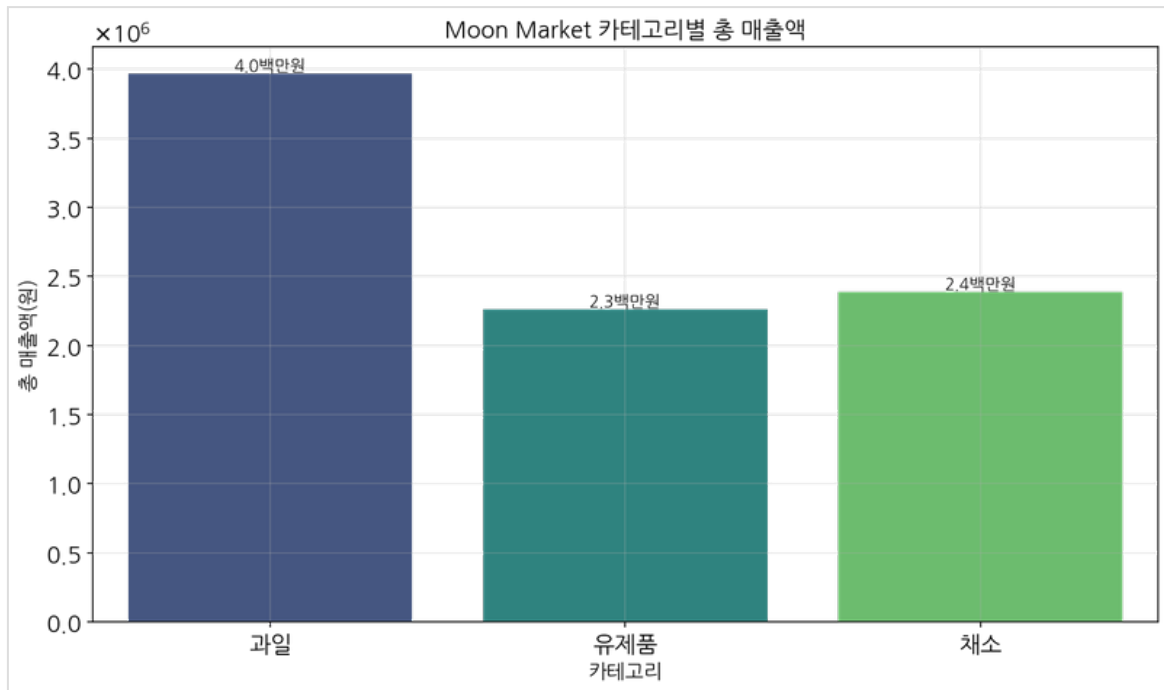


요일별 매출 및 주문 건수

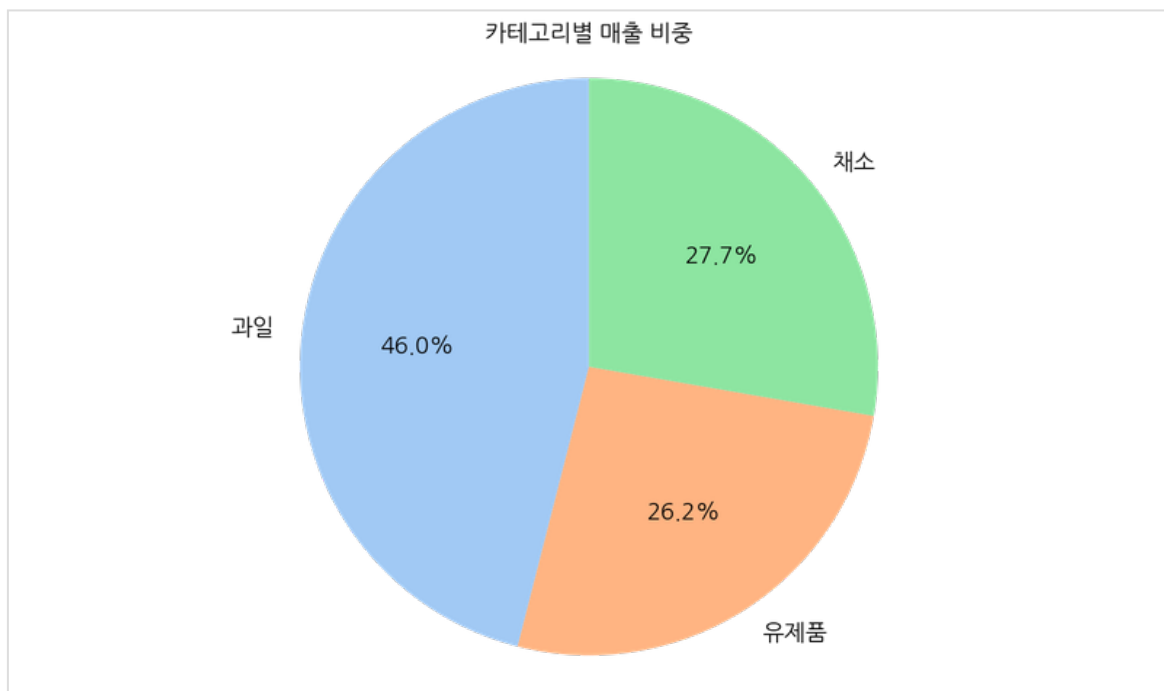
**인사이트:** 주말 쇼핑 패턴이 강하게 나타나므로, 주말 특별 프로모션이 효과적일 수 있습니다.

### 3.3 카테고리별 판매 현황

카테고리별 판매 현황을 분석한 결과, 과일 카테고리가 가장 높은 매출을 기록했지만, 채소 카테고리가 가장 많은 주문 건수를 기록했습니다.



카테고리별 총 매출액



카테고리별 매출 비중

카테고리	총 매출액(원)	총 판매량	주문 건수	매출 비중(%)
과일	3,967,350	743	414	46.0
유제품	2,262,100	602	348	26.2

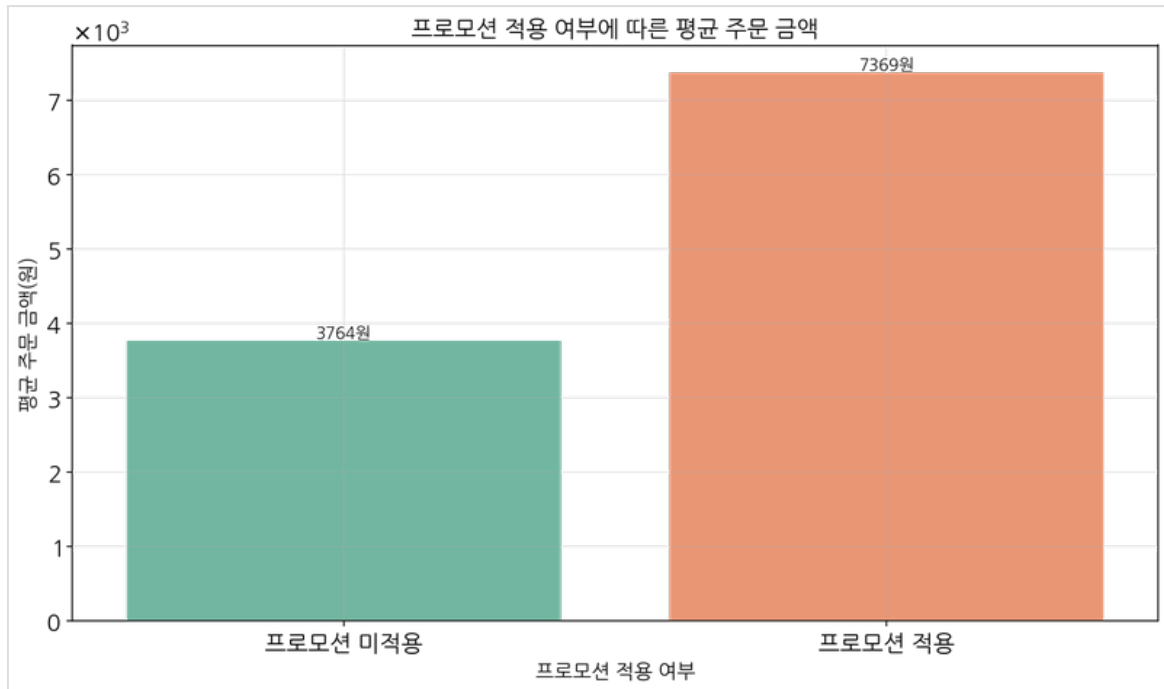
채소	2,389,700	844	458	27.7
----	-----------	-----	-----	------

**인사이트:** 과일은 단가가 높고, 채소는 구매 빈도가 높은 것으로 보입니다. 과일은 프리미엄 전략, 채소는 번들링 전략이 효과적일 수 있습니다.

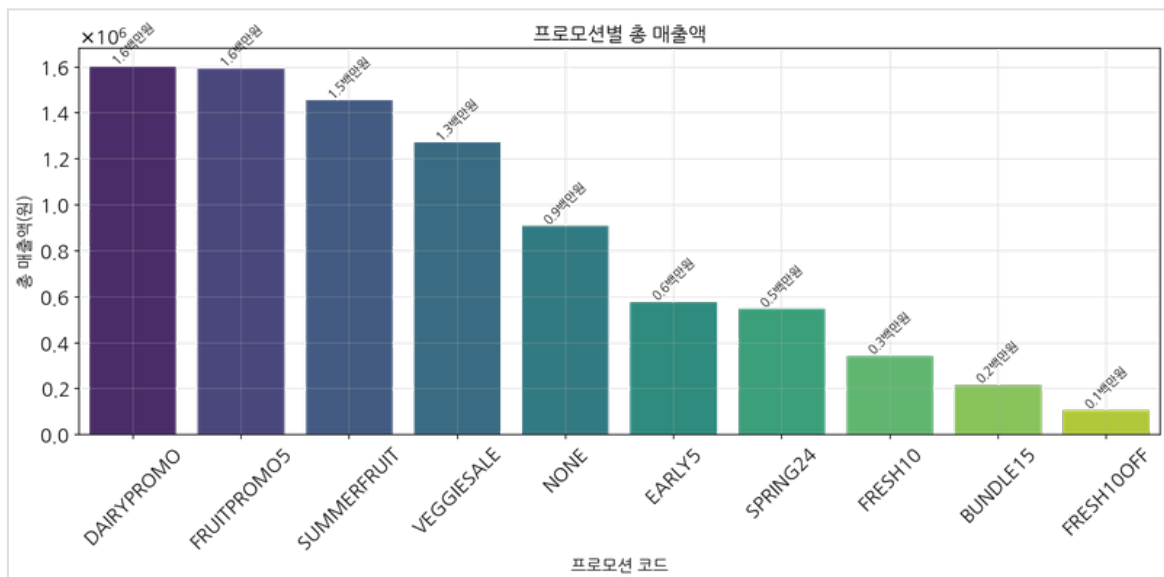
## 4. 마케팅 관점 분석

### 4.1 프로모션 효과 분석

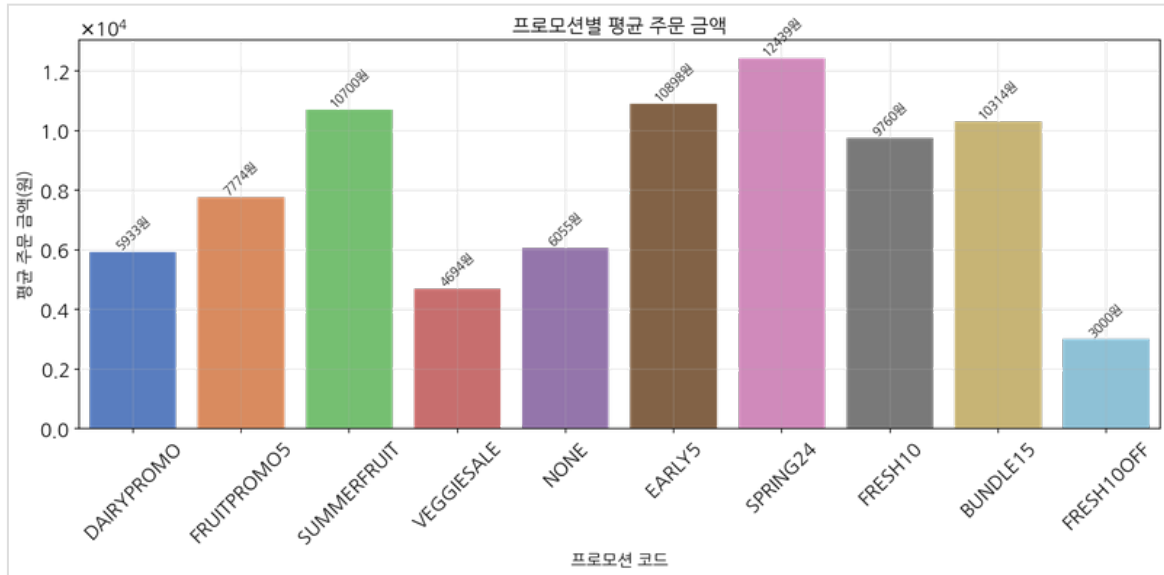
프로모션 효과를 분석한 결과, 프로모션 적용 시 평균 주문 금액이 크게 증가하는 것으로 나타났습니다.



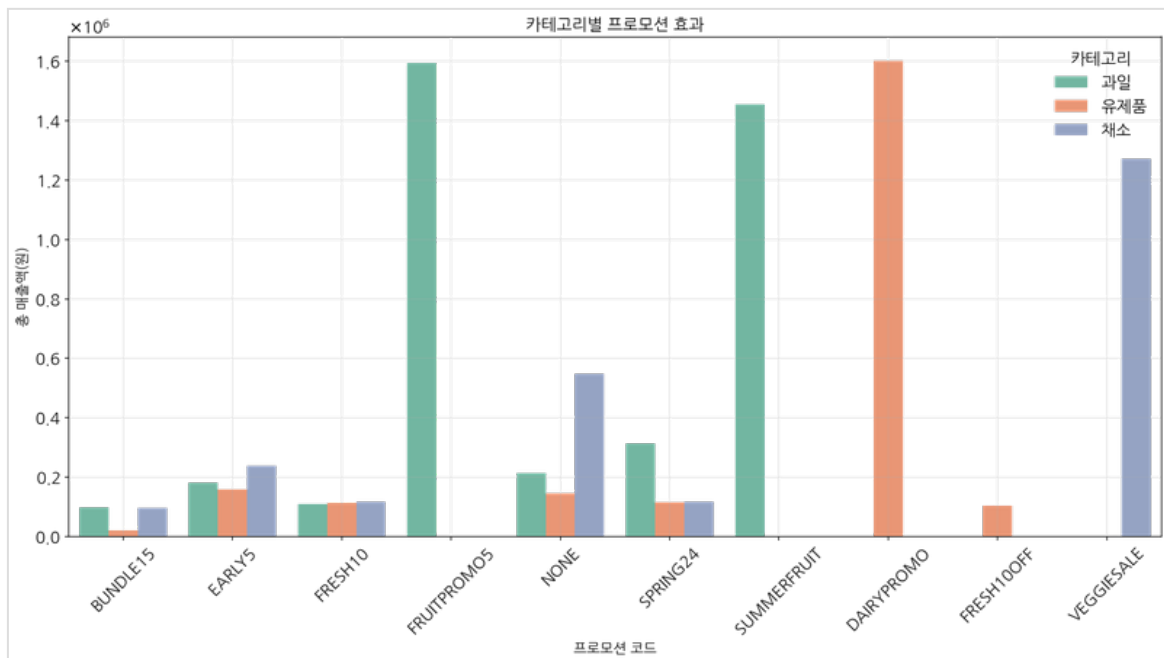
프로모션 효과 분석



프로모션별 총 매출액



프로모션별 평균 주문 금액

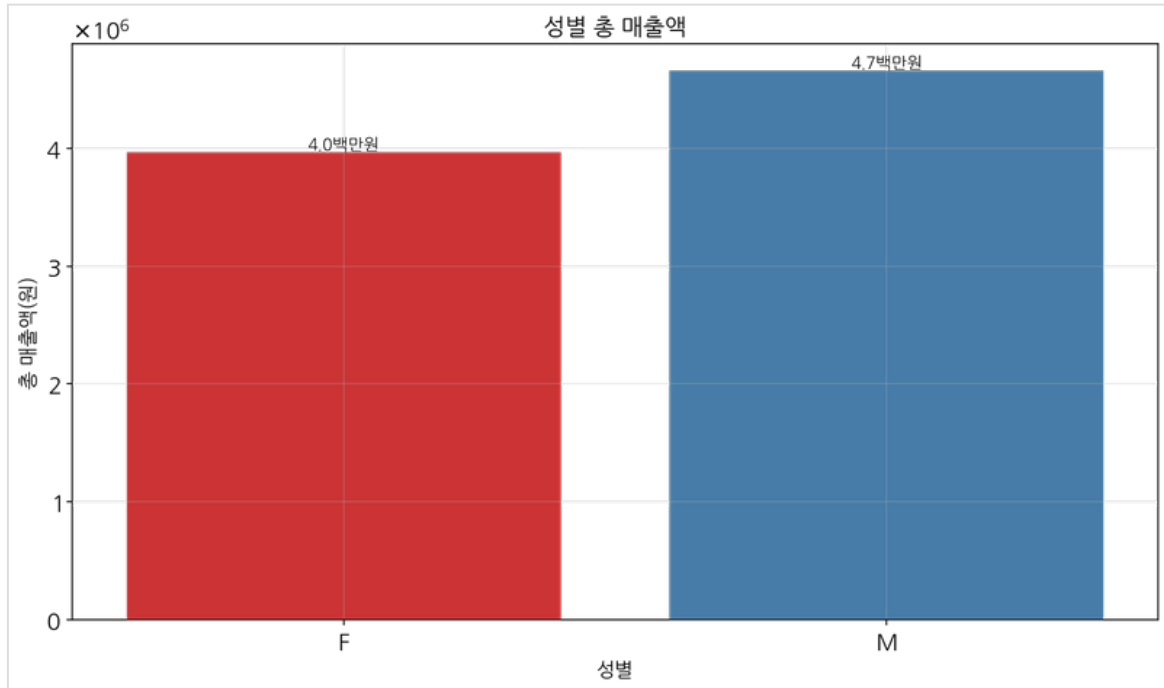


카테고리별 프로모션 효과

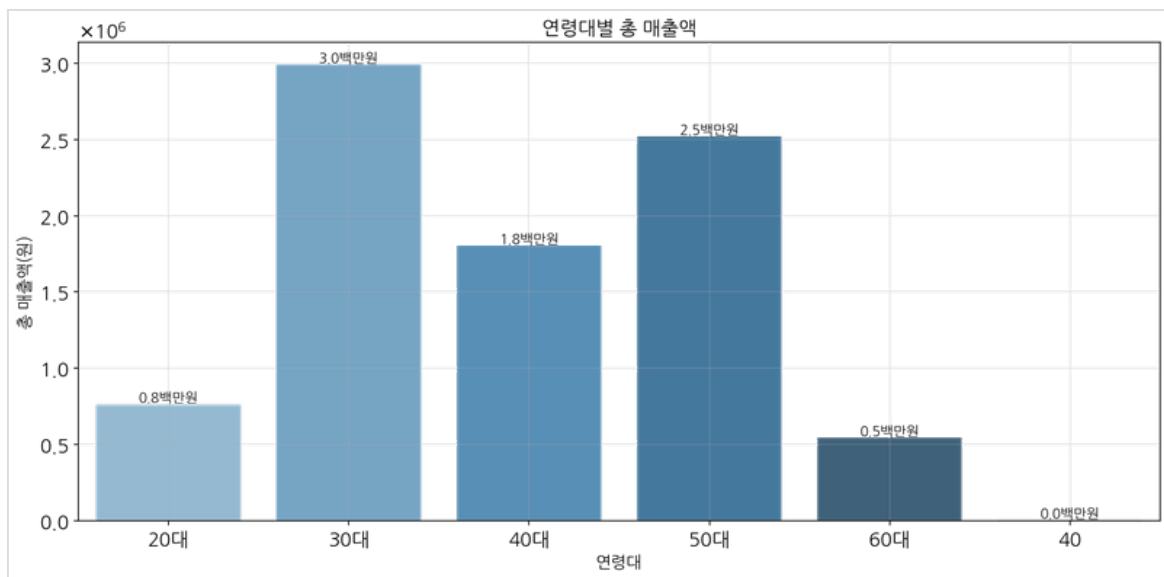
**인사이트:** 프로모션 적용 시 평균 주문 금액이 95.8% 증가하며, 특히 SPRING24와 EARLY5 프로모션이 객단가 상승에 효과적입니다. 카테고리별로 프로모션 효과가 다르게 나타났습니다. 과일 카테고리는 FRUITPROMO5와 SUMMERFRUIT 프로모션에서, 유제품은 DAIRYPROMO에서, 채소는 VEGGIESALE에서 가장 높은 매출을 기록했습니다.

## 4.2 고객 행동 패턴 분석

고객 행동 패턴을 분석한 결과, 성별 및 연령대별로 구매 패턴에 차이가 있는 것으로 나타났습니다.

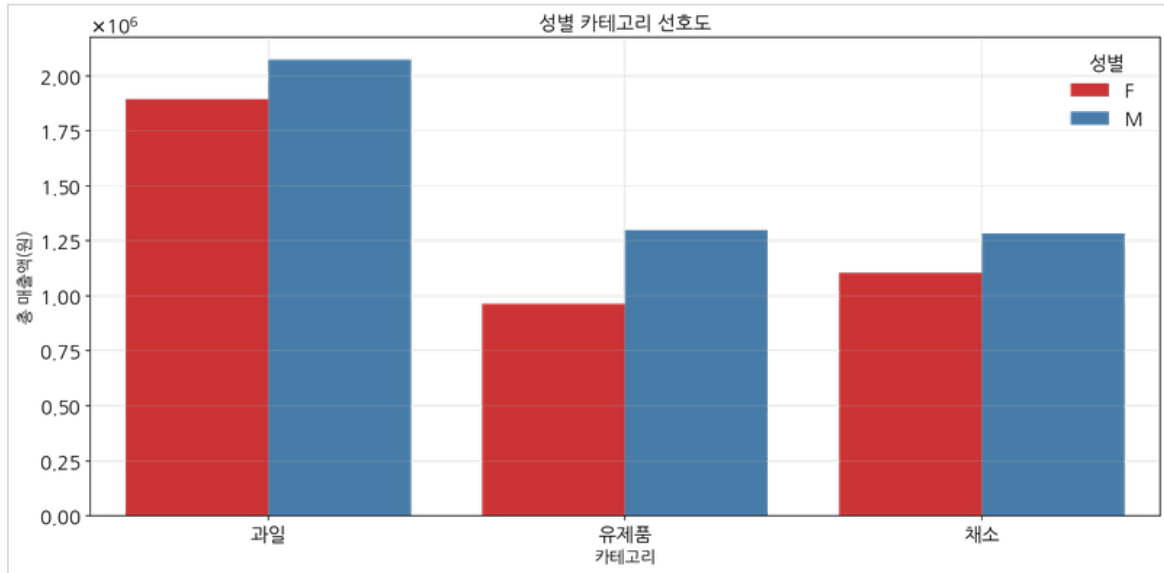


성별 총 매출액

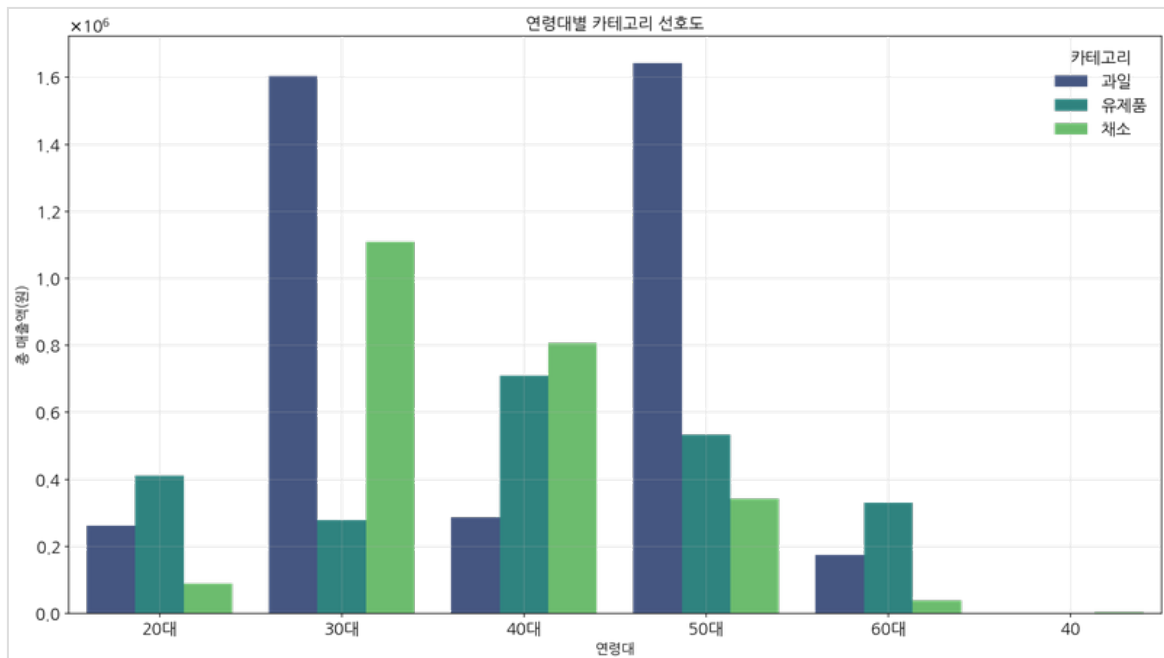


연령대별 총 매출액





성별 카테고리 선호도



연령대별 카테고리 선호도

**인사이트:** 남성 고객(M)이 여성 고객(F)보다 총 매출액과 평균 주문 금액이 더 높게 나타났습니다. 30대와 50대 연령층이 가장 높은 매출을 기록했으며, 50대는 평균 주문 금액이 가장 높았습니다. 30대는 구매 빈도가 높고, 50대는 구매력이 높은 것으로 보입니다.

## 5. 주요 KPI 도출

8,619,150원

총 매출액

1,220건

총 주문 건수

2,189개

총 판매 수량

7,065원

평균 주문 금액

**인사이트:** 평균 주문 금액이 상대적으로 낮은 편으로, 번들 상품 구성이나 교차 판매 전략을 통해 객단가를 높일 필요가 있습니다.

## 6. 데이터 기반 인사이트 및 권장사항

### 6.1 판매 트렌드 관련 권장사항

- 5월의 성공 요인(계절 상품, 프로모션 등)을 분석하여 다른 월에도 적용하세요.
- 주말 특별 프로모션을 강화하여 주말 쇼핑 패턴을 활용하세요.
- 6월 매출 하락에 대응하기 위한 특별 프로모션이나 이벤트를 계획하세요.

### 6.2 카테고리 전략 관련 권장사항

- **과일:** 프리미엄 전략으로 품질과 다양성을 강화하세요.
- **채소:** 번들 상품 구성으로 객단가를 높이는 전략을 구사하세요.
- **유제품:** 특화된 프로모션으로 판매를 촉진하세요.

### 6.3 프로모션 전략 관련 권장사항

- 시즌별 프로모션을 강화하세요. (특히 봄 시즌 프로모션의 성공 요소 활용)
- 카테고리별 특화된 프로모션을 설계하세요.
- 객단가 상승에 효과적인 프로모션 유형(Spring24, Early5)을 확대하세요.

## 6.4 고객 타겟팅 관련 권장사항

- 남성 고객을 위한 특별 프로모션을 개발하세요.
- **30대:** 구매 빈도를 유지하는 충성도 프로그램을 도입하세요.
- **50대:** 프리미엄 상품 라인을 강화하세요.

## 6.5 매출 성장 전략 관련 권장사항

- 교차 판매와 상향 판매 전략을 통해 객단가를 향상시키세요.
- 6월 매출 하락에 대응하기 위한 특별 프로모션을 계획하세요.
- 고객 세그먼트별 맞춤형 마케팅 접근 방식을 개발하세요.

## 7. 결론

Moon Market의 판매 데이터 분석 결과, 과일 카테고리 및 30-50대 고객층이 핵심 매출 동력임을 확인했습니다. 프로모션은 매출 증대에 매우 효과적이며, 특히 시즌별, 카테고리별 특화된 프로모션이 효과적입니다.

5월의 성공 요인을 분석하고 주말 쇼핑 패턴을 활용하는 전략이 필요합니다. 또한 객단가를 높이기 위한 번들링 및 교차 판매 전략을 강화하고, 고객 세그먼트별 맞춤형 마케팅 접근이 필요합니다.

본 보고서의 분석 결과와 권장사항을 바탕으로 Moon Market의 판매 전략을 수립하고 실행한다면, 매출 증대와 고객 만족도 향상에 기여할 수 있을 것으로 기대됩니다.