콘텐츠 기획

* ‘투자/재테크’, ‘부동산/금융’이라는 카테고리가 최근 사람들이 관심을 많이 갖는 주제들이므로 판매가 평균을 조금 낮춘다면 판매량을 늘릴 수 있을거라고 생각한다.
* ‘크리에이티브’ 카테고리가 가격이 너무 높게 책정되어 있어서 판매량이 저조한 것으로 보이므로 가격 조정이 필요할 것으로 보인다.
* 비전공자들이 개발자로 커리어 전환을 원하는 경우가 많기 때문에 이러한 고객들을 잡기 위해서는 **코딩 입문** 강의들의 가격을 많이 낮춰서 접근성을 높이는게 좋은 방식이라고 생각한다.
* 쿠폰 사용을 안해도 매출이 큰 항목들은 굳이 쿠폰을 늘리지 않고 판매량이 적은 항목들에 쿠폰을

늘리는 것이 매출액 증가에 도움이 될 것으로 보인다.

* 마케팅 방향을 올인원을 광고하는것으로 잡아서 하는게 판매율을 높일 수 있을 것 같고 추가적으로 평균 판매가가 비교적 높고, 판매량이 있는 온라인 완주반에 대한 마케팅을 늘려서 매출을 올리는게 필요해 보인다.

결론 : 프로그래밍 이외 과목들에 가격 조정을 통해 매출 증가를 기대해볼 수 있고, 판매량이 적은 항목들에 쿠폰을 늘리는 것이 매출액 증가에 도움이 될 것이다. 또한, 가격대가 높은 온라인 완주반에 마케팅을 늘려 매출을 올려보자.

시기별

1. 투자가 많이 들어온 시점부터 마케팅을 공격적으로 할 수 있었고, 그 결과 매출량이 꾸준히 증가한 것으로 보인다.
2. Raw데이터에서 3월의 데이터가 부족하고, 결제량이 높은 9월말의 데이터가 부족해서 도출된 결과로 보인다.

결론 : 결제량이 낮은 시간에 타임세일 마케팅전략을 사용하여, 소비자의 구매욕구를 당겨서 결제량 높일 수 있을 것으로 보인다. Ex) 21일~24일 저녁 시간대

금액별

* 할인을 받은 사람들의 비율을 확인했을 때, 할인이 되는 강의일수록 결제 수가 더욱더 많을 것이다라는 예측을 벗어나는것으로 확인

* 월별 할인액에서 9월말 판매량 데이터가 없음에도 할인액이 큰 것으로 보아 9월 프로모션 및 쿠폰의 할인율이 큰 것으로 알 수 있고, 7월부터 이 할인율이 증가하고 있다. 5~7월 매출이 조금씩 떨어지는 것을 반영하여 쿠폰 수(월별 쿠폰 사용률 참고 8월 쿠폰이 제일 많음) 와 할인율(7,8월 할인액이 가장 큼)을 늘린 것으로 보인다.
* 쿠폰 외 할인금액을 확인했을때, 거의 모든 고객이 쿠폰으로 강좌를 구매함을 알 수 있었다. 그러므로 할인 부분은 쿠폰이 매출에 미치는 영향만 파악하면 된다.
* 할인액이 1만원에서 5만원 사이에 해당하는 쿠폰 수가 많은 이유는 웰컴쿠폰의 영향이 큰 것으로 볼 수 있다.

결론: 타임세일 마케팅과 결합하여 월별 쿠폰 홍보를 조금 더 강조하자

강의별 분석

* 개인 고객에게는 최신 트랜드의 프로그래밍과 영상,디자인 관련 상품 들이 패키지 상품으로서 많이 팔린다. \*
  + ex) 프론트앤드, 딥러닝, 웹/앱개발,데이터분석, UX/UI, 모션그래픽 등 \* 회사 실무나 투자에 도움이 되는 상품들이 많이 팔린다. \* ex) 필수스킬,엑셀, 글쓰기, 스피치, 주식 시장 분석, 부동산, 돈 버는 등
* 재구매율이 높은 강좌들은 취업 보다는 자기계발이나 직무관련 강좌가 많아보인다. 이것은 직장인들이 구매했다가 수강기간을 놓쳐서 다시 구매해서 듣는 것으로 보인다. \*

또한 비교적 베스트셀러 강좌들과 겹치는 것으로 보아 수강기간을 놓쳤더라도 인기가 있어야 재구매율이 높은 것으로 보인다. \* 프로그래밍 관련 강좌보다 직무관련 강좌의 퀄리티를 신경써서 강좌 개설을 늘리는게 매출에 도움이 될 것으로 보인다.

* 결제된 강의의 포맷이 올인원인 강의가 제일 많고, 카테고리에서는 프로그래밍이 제일 많기 때문에 환불된 강의 중에서 포맷이 올인원인 강의와 카테고리가 프로그래밍인 강의가 제일 많다
* 올인원 프로그래밍 과목중 **초격차 패키지 : 한 번에 끝내는 프론트엔드 개발**이 제일 환불수가 많은걸로 봐서 문제가 있는것으로 보인다. - 강의의 짜임새가 부족하거나 - 초격자 패키지를 처음 등록해봤는데 생각보다 어렵거나 안맞아서 환불을 한것으로 예상된다

결론 : 재구매율 높은 강좌들은 프로그래밍 관련 강좌보다 직무관련 강좌가 많았으므로, 퀄리티를 신경써서 직무 관련 강좌 개설을 늘리는게 매출에 도움이 될 것으로 보인다. 또한, 환불률이 높은 강의 들의 콘텐츠 전반을 점검할 필요가 있다.