

SAMSUNG CARD

데이터 서비스

왜 삼성카드의 데이터여야만 할까요?

회원이 가맹점에서 결제할 때 발생하는 카드사의 데이터는 비슷해 보이지만, 자세히 들여다 보면 차이가 큰 것을 알 수 있습니다.



- 거주지(광역시도, 시/군/구, 읍/면/동)
- 성별, 연령
- 소득 수준, 직업
- 카드 이용금액
- 카드 보유내역
- 가입기간



- 주소지(광역시도, 시/군/구, 읍/면/동)
- 상호
- 업종
- 업력
- 매출발생시간
- 매출액



- 소비 시점(연, 월, 일, 요일, 시간대)
- 소비금액, 소비건 수
- 결제수단정보

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타켓 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

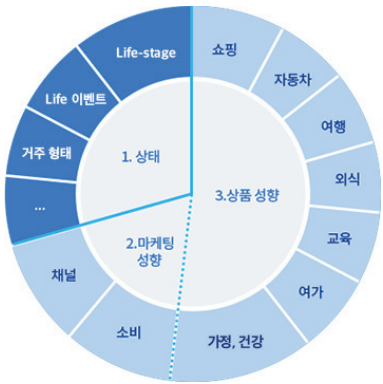
비교할 수 없는 정확함과 차원이 다른 분석

삼성카드는 분석 및 모델링 역량을 바탕으로 원천 데이터를 분석·가공하여,
고객·가맹점·소비에 대한 정보를 정확하고 다양한 관점으로 이해할 수 있습니다.

고객

페르소나

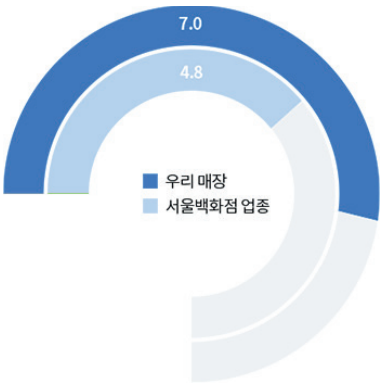
고객을 다양한 측면에서 이해할 수
있는 회원의 상태·성향 정보



가맹점

가맹점 지수

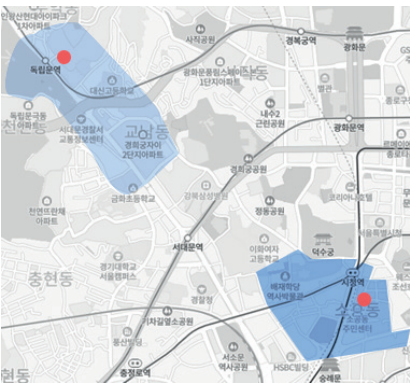
가맹점의 경쟁력을 나타내는 정보
(성장 지수, 시장 점유, 고객 구매력 등)



소비

마이크로 허브

우리 매장을 이용한 고객이, 이어서
소비하는 지역의 소비 특성 유형 정보
(번화가의 외식·주점 유형 등)



01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

트렌드를 이끄는 기업과의 제휴

많은 기업이 삼성카드와 함께 하고 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

삼성카드 데이터서비스 Line-Up

삼성카드가 제공하는 다양한 데이터 기반 서비스를 통해,
한 차원 높은 마케팅 전략을 수립할 수 있습니다.

데이터 상품

- **고객 소비 데이터**
고객군별 업종·지역 소비 데이터
- **지역별 업종 소비 데이터**
지역 단위 업종 특성에 따른 소비 데이터
- **결합 데이터**
제휴사의 데이터와 카드 소비 데이터를 결합한 데이터

분석 기반 Insight

- **고객 이해**
고객 이용 패턴 분석, 프로파일 분석, 소비 패턴 분석, 소비 지역 분석
- **시장 경쟁 관계 파악**
경쟁 관계 분석, 매출 추이 분석, 매출 전망 분석, 고객 충성도 분석
- **지역 상권 파악**
지역 상권 및 매출 전망 분석, 고객 이용 패턴 및 소비 패턴 분석
- **행사 영향도 파악**
매출 추이 분석, 고객 충성도 분석, 고객 이용 패턴 분석

고객 조사 기반 Insight

- **고객 이해**
고객 이용 행태, 브랜드 이용·미이용 이유
- **시장 경쟁 관계 파악**
고객이 생각하는 경쟁사와 그 이유
- **브랜드·이미지 전략**
브랜드 위상 조사, 연상 이미지 텍스트 분석
- **이용 고객 경험·만족도 파악**
이용 고객의 경험 만족도, 추천 의향

Solution

- **타겟팅**
타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
- **가맹점 평가**
(예정)

01. About

- 삼성카드 강점
- 삼성카드 데이터 제휴사
- 삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

- 카드 소비 데이터
- 카드 고객 데이터
- 결합 데이터

03. 분석

- 고객 이용 패턴, 프로파일 분석
- 시장 경쟁 관계 분석
- 주요 이벤트별 업종 소비 변화
- 매장별 상권 분석
- 상권 영향도 분석

04. 서베이

- 고객 이용 행태·이유 조사
- 브랜드 위상 조사
- 경험 만족도 조사
- 서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

- 타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
- BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

- 삼성카드 NOW
- Contact

목적에 맞는 소비 데이터 제공

제휴사의 목적에 부합하는 다양한 형태의 카드 관련 데이터를 통해,
기업 의사 결정 및 공공정책 분석을 지원합니다.

카드 소비 데이터 예시

판매 데이터

고객별·지역별 소비데이터

기준	2019.11	2019.12	2020.1
성별	남	여	남
연령	30대	40대	50대
소득 수준	5,000만원 ~ 7,000만원	3,000만원 ~ 5,000만원	1억원 이상
직업	대기업	공무원	전문계
광역시도	서울	경기	대전
시/군/구	종로구	파주시	서구
시간대	11:00~12:00	13:00~14:00	15:00~16:00
요일	월요일	수요일	토요일
소비금액	178,000원	135,000원	230,000원
소비건 수	15건	12건	11건

업종별·지역별 소비데이터

기준	2019.11	2019.12	2020.1
업종 대분류	쇼핑	외식	여가
업종 중분류	일반 의류	일반 음식점	영화, 연극
업종 소분류	남성 정장	한식	영화
업력	1년 이하	10년~20년	1년~3년
광역시도	인천	강원	부산
시/군/구	남동구	춘천시	해운대구
시간대	17:00~18:00	12:00~13:00	19:00~20:00
요일	목요일	일요일	금요일
소비금액	320,000원	730,000원	563,000원
소비건 수	7건	22건	31건

설명

카드사에서 보유한 회원·가맹점·소비 데이터를 활용하여
제휴사의 목적에 부합하는 데이터를 제공합니다.

고객의 성별, 연령, 직업 및 카드 이용 시점·장소·업종 등
소비와 관련된 자세하고 다양한 형태의 데이터를 제공합니다.

활용

고객 프로파일 및 상권 분석 등을 통해 기업 의사 결정에
활용할 수 있습니다.
또한 공공기관은 시장 분석 및 정책 수립에 활용할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

고객을 입체적으로 이해할 수 있는 데이터 제공

제휴사의 목적에 부합하는 카드 관련 데이터를 통해,
고객을 입체적으로 이해하여 보다 정밀한 타겟팅을 할 수 있습니다.

카드 회원 데이터 예시

판매 데이터

얼리어답터 성향별 소비데이터

기준	2019.11	2019.12	2020.1
성별	남	여	남
연령	40대	40대	20대
소득 수준	5,000만원 ~ 7,000만원	3,000만원 ~ 5,000만원	2,000만원 ~ 3,000만원
직업	자영업	전문계	대기업
광역시도	부산	서울	경기
시/군/구	해운대구	강남구	파주시
얼리어답터 성향	3등급	4등급	1등급
PC방 소비금액	70,000원	100,000원	90,000원
PC방 이용률	30%	7%	45%
컴퓨터/주변기기 소비금액	350,000원	230,000원	300,000원
컴퓨터/주변기기 소비율	5%	2%	10%

프리미엄 소비 성향별 소비데이터

기준	2019.11	2019.12	2020.1
성별	여	남	여
연령	50대	40대	60대 이상
소득 수준	7,000만원 ~ 1억원	1억원 이상	3,000만원 ~ 5,000만원
직업	전문계	중소기업	자영업
광역시도	세종시	서울	대구
시/군/구	-	서초구	수성구
프리미엄 소비성향	1등급	2등급	5등급
호텔 소비금액	600,000원	250,000원	100,000원
호텔 이용률	20%	15%	4%
백화점 소비금액	550,000원	330,000원	100,000원
백화점 이용률	28%	26%	9%

설명

삼성카드 회원에 대한 전반적인 정보를 바탕으로 고객에 대한 이해 및 마케팅에 핵심적인 주요 속성을 고객 페르소나로 제공합니다.

고객의 얼리어답터 성향, 프리미엄 소비 성향 뿐만 아니라 자기개발 성향, 문화 활동, 독서, 아웃도어 등과 같은 취미 관심도, 건강 관심도, 금융상품(보험, 증권 등) 관심도 등 다양한 측면에 대한 정보를 제공합니다.

활용

단순히 고객의 소비 관련 데이터를 수집하는 것을 넘어 데이터를 통해 고객을 입체적으로 이해할 수 있으며, 마케팅 목적에 맞는 페르소나 속성을 활용하여 보다 정밀한 타겟팅을 할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상관 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

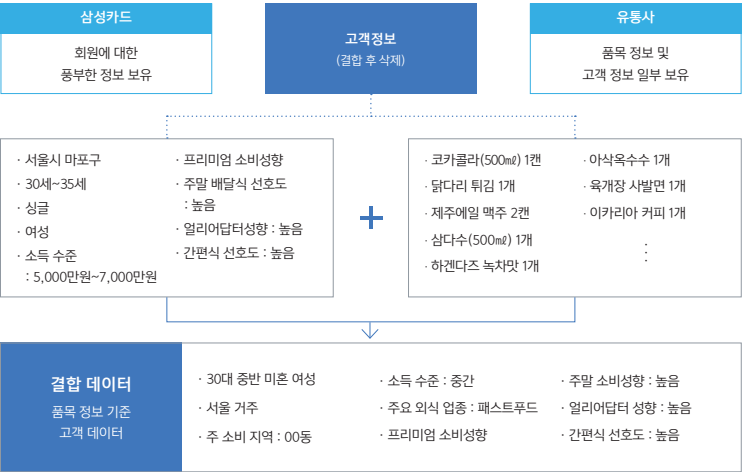
Contact

데이터를 결합하여 보다 자세하고 방대한 정보 제공

제휴사의 데이터와 카드 소비 데이터를 결합하여,
더욱 가치 있고 활용도 높은 데이터를 공유하거나 제3자에게 제공합니다.

결합 데이터 예시

유통사와 데이터 결합 (제품 Level의 고객 분석)



설명

제휴사의 데이터와 카드 소비 데이터를 결합하여
고객의 이용 특성 및 지역 단위의 소비 패턴을 보다 정교하게
파악할 수 있는 정보를 공유하거나 제3자에게 제공합니다.

특정 품목 정보별 고객의 성별, 연령, 거주지, 소득 수준 등 고객 프로
파일 정보 및 프리미엄 소비성향, 주말 소비성향, 얼리어답터 성향 등
고객의 성향 정보를 제공합니다.

활용

매장 입지 분석, 지역별 영업 전략 수립, 부동산·상가 가치평가 등에
보다 정교화된 결합 데이터를 활용할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상권 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

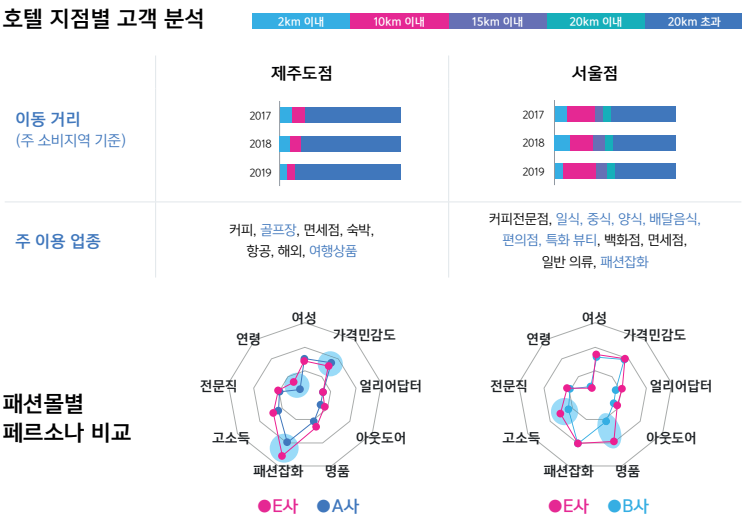
06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW
Contact

분석을 통한 마케팅 정교화 및 기회 탐색

특정 업종, 브랜드, 매장별 고객의 이용 패턴 분석을 통해
마케팅을 정교하게 설계하고 새로운 마케팅 전략을 수립할 수 있습니다.

고객 이용 패턴, 프로파일 분석 예시



설명

이동 거리, 주 이용 업종, 재방문율 추이, 소비 성향 등 다양한 각도로
고객의 이용 행태를 분석합니다.

고객의 주 소비 지역, 이용 업종을 분석하여 매장별로 고객의
이동 거리와 주 이용 업종이 다르다는 것을 알 수 있습니다.
또한 온라인 패션몰별로 이용 고객의 명품 소비 성향, 가격 민감도
성향 등 소비 성향에서의 차이점도 파악할 수 있습니다.

활용

상품·서비스 이용 고객의 행태를 다양한 각도에서 파악함으로써
마케팅을 정교화할 수 있고, 다른 업종과의 제휴 마케팅 기회를
모색하는 데 활용할 수도 있습니다.

01. About

- 삼성카드 강점
- 삼성카드 데이터 제휴사
- 삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

- 카드 소비 데이터
- 카드 고객 데이터
- 결합 데이터

03. 분석

- 고객 이용 패턴, 프로파일 분석
- 시장 경쟁 관계 분석
- 주요 이벤트별 업종 소비 변화
- 매장별 상권 분석
- 상권 영향도 분석

04. 서베이

- 고객 이용 행태·이유 조사
- 브랜드 위상 조사
- 경험 만족도 조사
- 서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

- 타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
- BLUE ML 방법 및 특징점

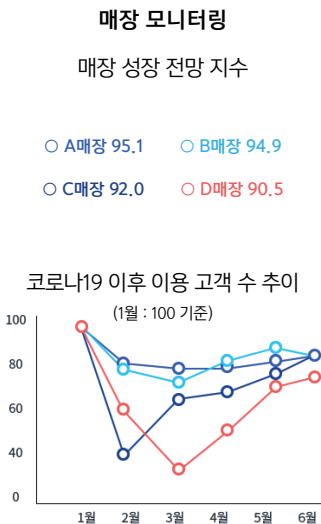
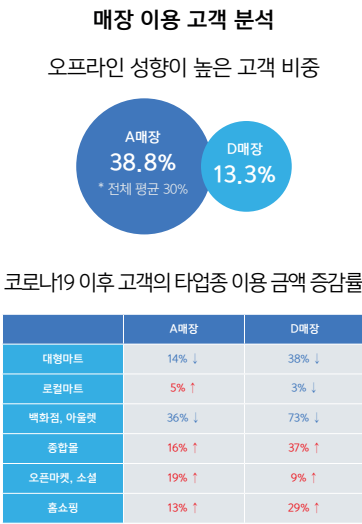
06. 삼성카드 NOW

- 삼성카드 NOW
- Contact

고객 성향과 미래 성장 전망 예측

매장 고객의 성향과 매장의 성장 전망을 예측하여
마케팅을 정교하게 설계하고 매장 관리에도 활용할 수 있습니다.

시장 경쟁 관계 분석(매장) 예시



설명

방문 거리, 이탈률, 매출, 주변 집객 시설, 주변 지역 입지·소비 등을
분석하여 매장별 고객 성향을 파악하고, 향후 성장 전망을 예측합니다.

상대적으로 오프라인 성향이 낮은 매장의 고객은 코로나19 발생 이후
온라인 쇼핑 비중이 크게 증가하고 있으며, 성장 전망 스코어가 높은
매장은 코로나19의 영향을 덜 받아 이용 고객 수를 안정적으로
회복하고 있음을 파악할 수 있습니다.

활용

매장별로 고객의 성향을 정확히 파악하고 비교함으로써 마케팅 대상과
내용을 보다 정교하게 설계할 수 있습니다. 또한 매장별 성장 전망,
지속 가능성을 예측하여 효과적인 매장 관리를 계획할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상권 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

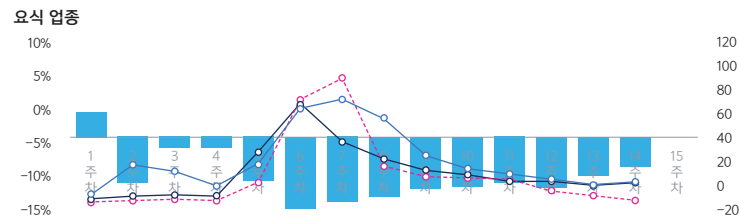
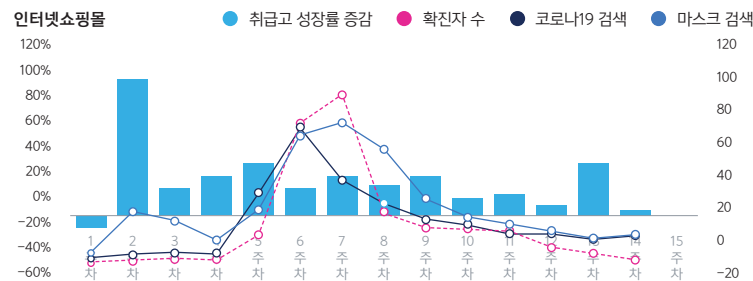
06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW
Contact

이슈에 따른 변화에 즉각적으로 대응 가능

이슈에 따른 업종의 소비 변화를 모니터링하여,
변화하는 시장 환경에 즉각적으로 대응할 수 있도록 지원합니다.

코로나19 발병 후 업종별 소비 트렌드 모니터링 예시



* 마스크 검색량 : 최대 검색량 100 기준 상대적 검색량의 주차별 평균 * 확진자 수 : 주차별 누적 최대 확진자 수 100 기준 상대적 누적 확진자 수

설명

코로나19 등 사회적 변화에 따른 업종별 소비 변화를 시계열 분석하여 소비 추이를 모니터링합니다.

코로나19 관련 수치에 따라 인터넷 업종 소비는 늘고, 요식 업종의 매출 추이는 민감하게 감소하는 패턴을 분석하여 종합적인 시장 트렌드를 파악할 수 있습니다.

활용

주요 이슈의 영향도 및 영향 패턴을 파악하여 적시에 마케팅 방향을 수립할 수 있습니다.
또한 공공기관은 업종별 소비 추이 분석을 통해 더욱 정교한 공공정책을 수립할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

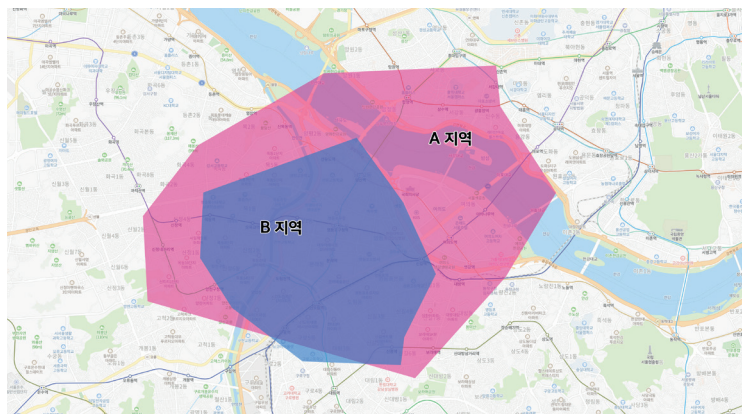
삼성카드 NOW

Contact

매장별 상권 분석을 통해 잠재고객을 내 고객으로

매장별 상권 범위를 파악하여,
마케팅 계획 및 상품·서비스 전략 수립을 지원합니다.

매장별 상권 분석 사례



- A 지역 : 잠재 고객의 소비 권역으로 마포, 용산, 동작, 양천, 강서, 광명 등 광역 상권을 형성 중임
- B 지역 : 현재 마케팅 대상 고객의 소비 권역으로 영등포 내에 한정됨

설명

매장 이용 고객의 소비 동선 및 소비 지역을 분석하여
매장별 영향 상권을 파악합니다.

매장별로 타깃의 범위를 다른 상권에서 유입하는 유동인구로 넓히고,
필요에 맞는 쇼핑 경험을 제공함으로써 잠재고객을 고객화하는
마케팅이 필요함을 확인할 수 있습니다.

활용

고객의 이동 동선을 분석하고 상권 범위를 파악하여
마케팅 계획 및 상품·서비스 전략 수립에 활용할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상권 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

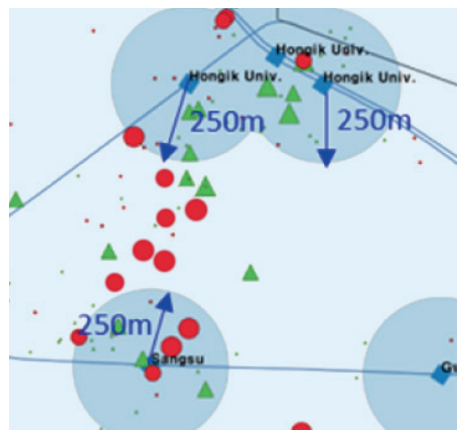
06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW
Contact

연계 소비 분석으로 실질적인 상권 파악

가맹점 연계 소비를 통해 고객의 위치를 추정하여 분석한 이동 동선 정보를
상권 분석에 활용할 수 있습니다.

킵보드 영향도 분석 예시



- 킵보드 이용시 방문 음식점
- ▲ 킵보드 미이용시 방문 음식점

이용	41.9%	58.1%
미이용	47.7%	52.3%
		+ 5.8%p
지하철역으로부터의 거리		
	250m 이상	250m 미만

설명

고객이 특정 소비를 전후로 어떤 가맹점을 이용했는지 분석하는
‘연계 소비 분석’을 통해 고객 동선 등 이용 행태를 분석합니다.

킵보드 이용지역 추정



공유 킵보드를 이용한 날과 이용하지 않은 날의 소비 동선을 비교 분석
하여 이동 동선과 이용 업종 등에 대한 영향도를 파악할 수 있습니다.

활용

고객의 이동 동선을 분석하고 상권 범위를 파악하여 상품·서비스
전략 수립에 활용할 수 있습니다.
또한 공공기관은 인구 이동과 연계 소비 분석을 통해 공공 인프라를
효율적으로 개선할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상권 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

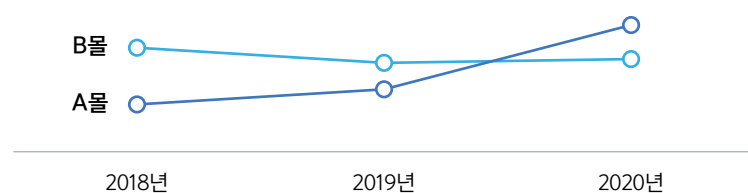
삼성카드 NOW
Contact

고객 행태 조사를 통한 고객 이탈 방지 전략 수립

빠르게 변화하는 시장 속에서 고객의 충성도를 진단하고 이용·이탈 이유를 파악하여
이탈 방지 전략을 수립하고 지원합니다.

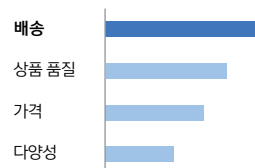
고객 이용 행태·이유 서베이 예시

온라인 쇼핑몰 충성 고객 비중 추이

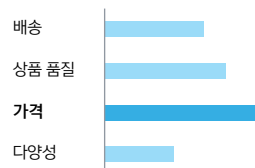


온라인 쇼핑몰별 이용 이유

A몰 충성 고객의 이용 이유



B몰 이탈 고객의 이탈 이유



설명

브랜드별 고객 충성도를 확인하고 충성 또는 이탈의 이유를 고객 대상
의 설문을 통해 확인할 수 있습니다.

온라인 쇼핑몰별 고객 설문 결과를 통해 쇼핑몰별로 변화하는
충성 고객의 비중을 파악하고, 배송, 가격 등 서비스 이용 경험에 따른
고객의 피드백을 확인할 수 있습니다.

활용

로열티 제고 및 이탈 방어 전략 수립에 활용할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

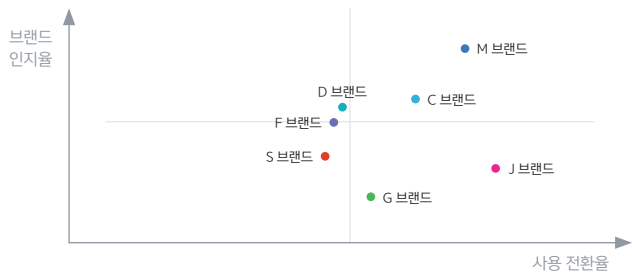
Contact

브랜드 이미지 조사를 통한 포지셔닝 및 커뮤니케이션 계획 수립

현재 시점 기준, 시장에서의 브랜드 위상과 이미지 자산을 점검하여
마케팅 전략 수립을 지원합니다.

브랜드 위상 서베이 예시

브랜드 포지셔닝 분석



브랜드 연상 텍스트 분석



설명

브랜드별 비교·분석 설문을 통해 브랜드 자산과 리스크가
동종 업계에서 어느 정도 수준인지를 파악할 수 있습니다.

가정간편식 온라인몰의 브랜드 인지율과 이용 경험률을 기반으로
온라인몰별로 고객의 이미지 연상을 수집하여 고객이 생각하는
브랜드의 포지셔닝을 분석할 수 있습니다.

활용

브랜드 포지셔닝을 기반으로 마케팅 우선 순위를 선정할 수 있고,
브랜드 자산 분석을 통해 커뮤니케이션 전략 수립에 활용할 수 있습니다.
또한 공공기관 및 연구소는 브랜드 외 지역 축제, 사회적 이슈에 대한
인식 파악에도 적용할 수 있습니다.

01. About

- 삼성카드 강점
- 삼성카드 데이터 제휴사
- 삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

- 카드 소비 데이터
- 카드 고객 데이터
- 결합 데이터

03. 분석

- 고객 이용 패턴, 프로파일 분석
- 시장 경쟁 관계 분석
- 주요 이벤트별 업종 소비 변화
- 매장별 상권 분석
- 상권 영향도 분석

04. 서베이

- 고객 이용 행태·이유 조사
- 브랜드 위상 조사
- 경험 만족도 조사
- 서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

- 타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
- BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

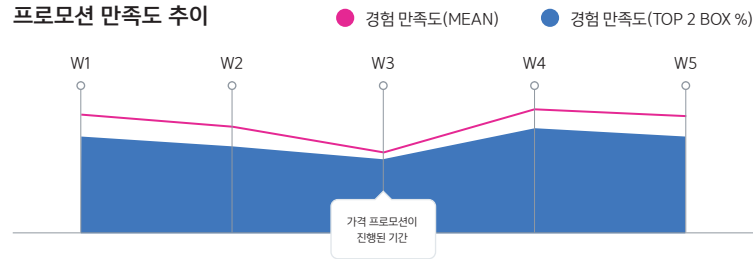
- 삼성카드 NOW
- Contact

만족도 모니터링을 통해 경쟁력과 개선점 확인

고객 만족도에 대한 경쟁력과 개선점을 도출하여
고객 경험 만족도 관리를 지원합니다.

경험 만족도 서베이 예시

프로모션 만족도 추이



관리 매장 수 vs 만족도 비교



설명

매장별 고객의 경험 만족도를 지속적으로 모니터링하여,
브랜드 단위보다 세분화된 분석 결과를 확인할 수 있습니다.

외식 업체를 이용한 회원을 대상으로 진행한 설문을 통해
행사기간의 전반적인 만족도 추이, 관리자별 관리 매장 수에 따른
만족도 등을 파악하여 브랜드 행사부터 매장 만족도까지 데이터로
확인할 수 있습니다.

활용

기업, 공공기관이 브랜드와 상품, 서비스에 대한 이용자의 경험을
모니터링하여 개선점을 발굴하고, 이를 통해 고객의 경험 만족도를
관리할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상관 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW
Contact

정확한 타겟팅을 기반으로 한 빠르고 생생한 설문 진행

정확한 고객을 찾아, 모바일을 통해 고객의 생생한 의견을
빠르게 취합합니다.



정확한 고객을 찾아

삼성카드의 결제·회원 데이터를 통해
대상자 타겟팅



빠르고 신속하게

설문 당일 응답률 **90%**
설문 당일 응답자 중 1시간 내 응답률 **73%**



자발적인 고객 의견

설문 응답률 **20%**
설문 응답자 중 주관식 응답률 **50%**

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

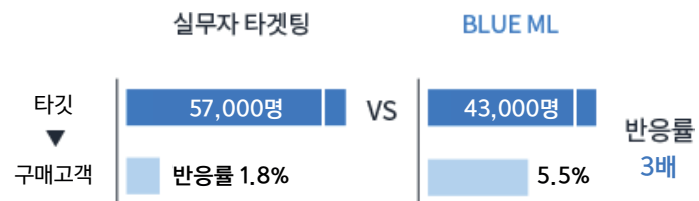
Contact

마케팅 반응을 수직 상승시키는 BLUE ML 제공

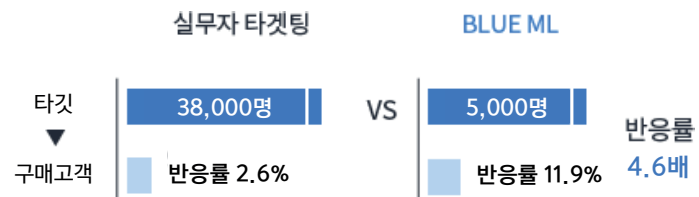
BLUE ML을 활용하여 마케팅 반응을 획기적으로 증가시킬 수 있습니다.

BLUE ML 솔루션 활용 결과 예시

창고형 마트 3,000원 ~ 5,000원 할인 행사 반응률



백화점에서 결제 시 10만원 ~ 25만원 상품권 증정 행사 반응률



설명

자동 머신러닝 기술을 활용해 고객의 구매 행동에 영향을 미치는 변수를 자동으로 찾아내고(모델링), 이를 토대로 마케팅 반응률이 높을 것으로 예상되는 타겟을 추출합니다.

실무자가 직접 추출한 타겟과 BLUE ML* 을 통해 추출한 타겟에게 동일한 마케팅을 진행한 결과, 3배~4.6배의 반응률 차이를 보였습니다.

* BLUE ML : 제휴사에 제공하는 삼성카드의 자체 개발 솔루션으로 상시 활용 가능

활용

마케팅 반응률 증가로 기업의 목표를 조기에 달성할 수 있고, 반응률 확률이 높은 고객에게만 안내하므로 문자메시지 발송 비용을 절감할 수 있습니다.

장기적인 관점에서는 마케터 역량의 상향 평준화와, 마케팅 노하우 축적의 효과를 기대할 수 있습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상관 분석

상관 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

5시간 내 마케팅 타겟 추천

최근 마케팅 결과 데이터를 입력하면,
평균 5시간 내 머신러닝이 다음 마케팅의 타겟을 자동 지정합니다.



- 고객 데이터 준비
(성별, 연령, 구매이력 등)
- 최근 마케팅 결과 입력
(고객번호, 마케팅 성공여부)
- 원하는 결과 타입 선택
(반응률, 이용금액, 순증효과 중 선택)

평균 5시간 소요

- 대상 고객 Cut-Off
(고객번호, 점수 순위)
- 데이터 출력
(PDF, 엑셀 형식으로 제공)

* **반응률** : 더 많은 고객이 반응하기를 원할 경우 선택 **이용금액** : 추가 이용금액이 큰 순서 기준의 타겟팅을 원할 경우 선택 **순증효과** : 혜택을 제공해야 상품을 구매하는 고객의 타겟팅을 원할 경우 선택

01. About

삼성카드 강점
삼성카드 데이터 제휴사
삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터
카드 고객 데이터
결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석
시장 경쟁 관계 분석
주요 이벤트별 업종 소비 변화
매장별 상권 분석
상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사
브랜드 위상 조사
경험 만족도 조사
서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW
Contact

삼성카드 NOW

삼성카드는 카드 금융의 혁신을 넘어, 고객과 제휴사의 일상까지 변화시키고 있습니다.

분야	내용
카드사의 대량 데이터	- 1,100만 회원, 270만 가맹점, 연간 18억 결제건 수
유의미하게 가공된 정보	- 페르소나 - 가맹점 지수, 마이크로 허브
제휴사 맞춤 분석	- 100여 개 제휴사 니즈에 맞는 시장·경쟁사·고객 분석 경험
고객 조사 역량	- 설문 응답률 20%, 설문 당일 응답자 중 1시간 내 응답률 73% - 100여 개 제휴사 서베이 경험
양질의 회원 보유	- 750만 디지털 회원 - 250만 프리미엄 회원

01. About

- 삼성카드 강점
- 삼성카드 데이터 제휴사
- 삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

- 카드 소비 데이터
- 카드 고객 데이터
- 결합 데이터

03. 분석

- 고객 이용 패턴, 프로파일 분석
- 시장 경쟁 관계 분석
- 주요 이벤트별 업종 소비 변화
- 매장별 상권 분석
- 상권 영향도 분석

04. 서베이

- 고객 이용 행태·이유 조사
- 브랜드 위상 조사
- 경험 만족도 조사
- 서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

- 타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML
- BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

- 삼성카드 NOW
- Contact

삼성카드의 데이터 서비스에 대해 더 알고 싶다면?

궁금한 내용을 작성하셔서
이메일(dataservice@samsung.com)로 보내주세요.

데이터 서비스 담당자가
내용 확인 후 연락 드리겠습니다.

01. About

삼성카드 강점

삼성카드 데이터 제휴사

삼성카드 데이터 상품 소개

02. 데이터

카드 소비 데이터

카드 고객 데이터

결합 데이터

03. 분석

고객 이용 패턴, 프로파일 분석

시장 경쟁 관계 분석

주요 이벤트별 업종 소비 변화

매장별 상권 분석

상권 영향도 분석

04. 서베이

고객 이용 행태·이유 조사

브랜드 위상 조사

경험 만족도 조사

서베이 방법 및 특징점

05. 솔루션

타겟 마케팅 솔루션 BLUE ML

BLUE ML 방법 및 특징점

06. 삼성카드 NOW

삼성카드 NOW

Contact

Thank You