## **시나리오**

최근 몇 년간 국내에서는 미세먼지, 황사, 감염병 유행 등 복합적인 환경 요인이 반복되며 마스크는 일상적인 소비재로 자리잡았습니다. 이에 따라 **마스크 판매량은 연중 특정 시기(봄철 황사, 겨울철 감염병 시즌 등)마다 급증**하는 경향을 보이고 있으며, 특히 수도권을 중심으로 **유통사와 지역에 따라 판매 편차**도 크게 나타나는 상황입니다.

첨부된 POS 기반 마스크 판매 데이터에 따르면, 일부 품목은 특정 지역에서 단기간 급증하는 판매 양상을 보이며, 가격 변동이나 유통사 프로모션에 따라 **판매량 민감도가 높은 제품군**도 존재하는 것으로 분석되었습니다. 예를 들어 특정 브랜드는 고농도 미세먼지 발생일 전후 3일간 판매량이 평시 대비 **증가**하였으며, 유통 채널별 단위 매출 수익률 또한 상이하게 나타났습니다.

또한 일부 제품군은 **낮은 단가에도 불구하고 높은 회전율**을 보이는 반면, **고가 제품은 판매량 편차가 크고 채널 집중도가 높은 특성**을 보입니다. 특히 지역·기후·유통사 요인이 맞물릴 경우 **비정상적으로 높은 매출이 발생하는 품목**도 존재하며, 이는 프로모션, 이슈성 수요(예: 감염병 뉴스, 황사주의보)와 밀접한 관련이 있습니다.

이에 따라 본사는 **POS 데이터를 기반으로 마스크 수요 예측, 채널별 성과 분석, 품목 클러스터링, 이상 판매 탐지 등을 수행**하여 보다 정교한 **재고·마케팅 전략**을 수립하고자 합니다.

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## 

## **추진 목표**

### **1) 마스크 판매 수요 예측 모델 구축**

* 월간/주간 판매량을 지역·유통사·가격·품목 정보를 기반으로 예측
* 미세먼지 고농도 시기, 기온·습도 변화에 따른 수요 예측 반영
* 재고 부족 리스크 최소화 및 발주 최적화

### **2) 품목 클러스터링 및 상품 유형화**

* 판매 단가, 회전율, 유통 채널 집중도 등을 기준으로 제품 분류
* "고가/저회전", "저가/고회전", "프로모션형" 등으로 유형화
* 클러스터별 맞춤형 유통 전략 및 가격 정책 수립

### 

### **4) 유통사 및 지역별 매출/효율 분석**

* 유통사별 단위 매출, 품목별 판매 편차, 채널별 ROI 비교
* 지역별 수요 집중도 및 판매 패턴 시각화 → 상권별 전략 설정
* 고수익 채널 및 저효율 채널 선별