

매출 성장을 위한 사업 전략 기획안

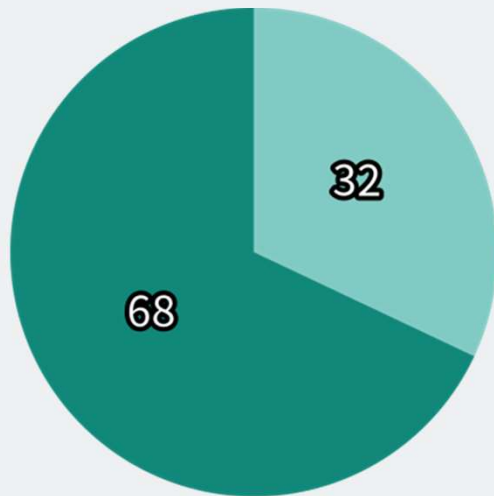


목차

- ☑ 추진 배경
- ☑ 진행 방향
- ☑ 해결 방안
- ☑ 기대 효과
- ☑ 팀 소개 및 분석가 의견

자사 현황

전체 수익 구조

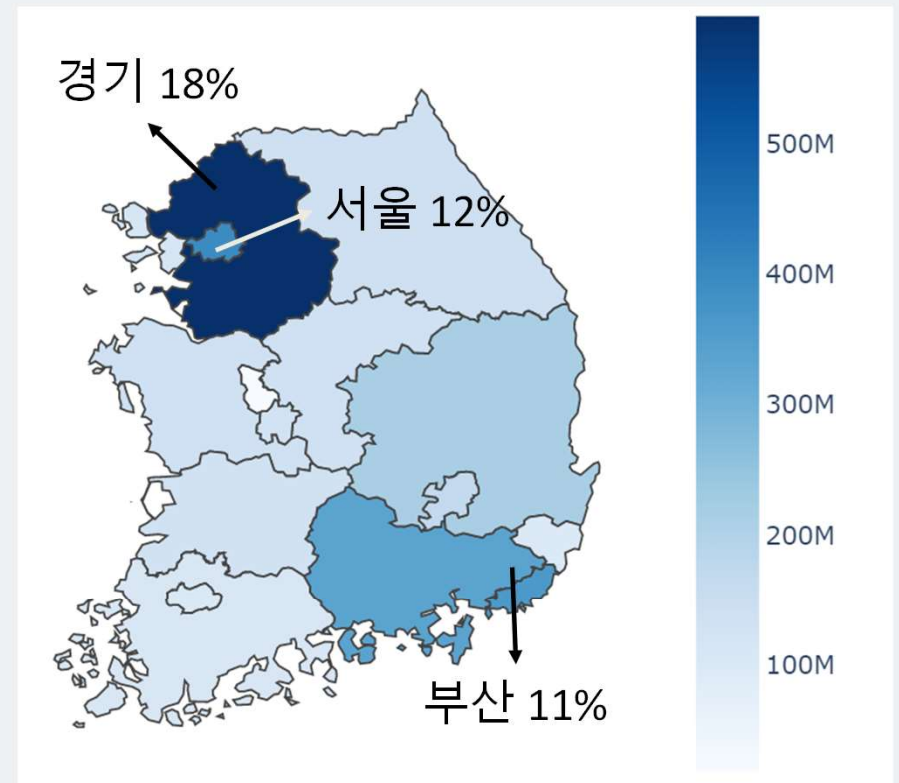


오프라인 온라인

오프라인
대기업

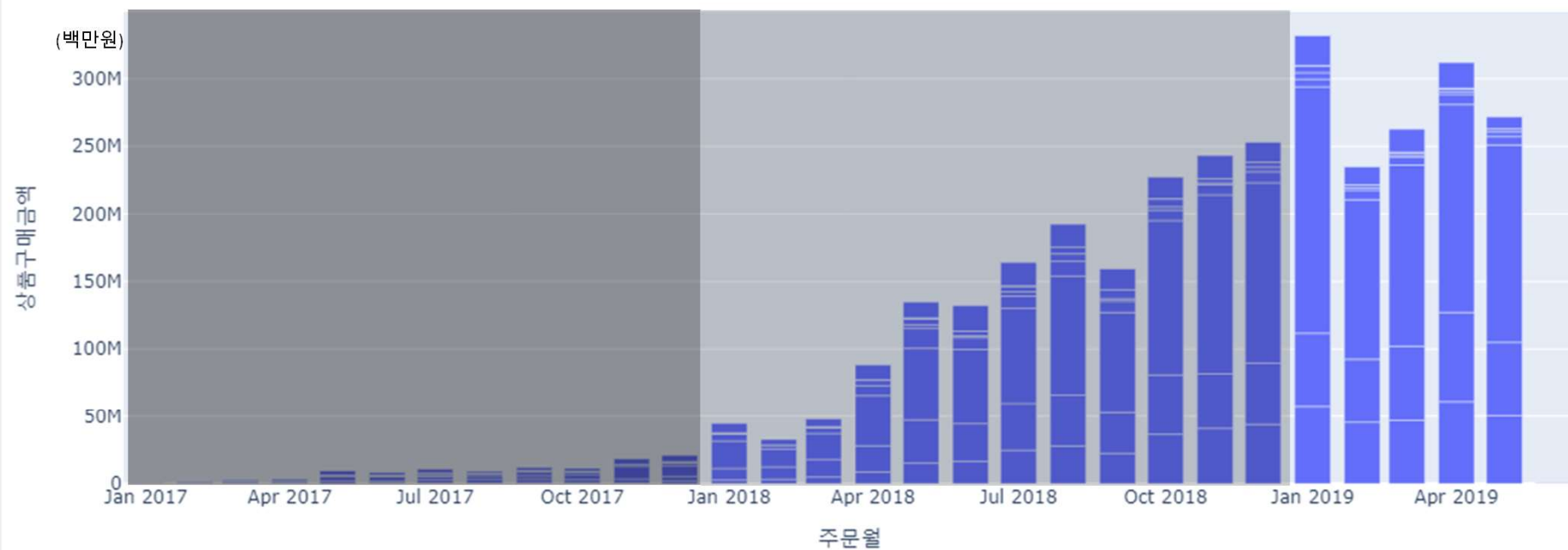
온라인
소상공인
자영업자

전국 매출 분포



자사 현황

매출액 추이

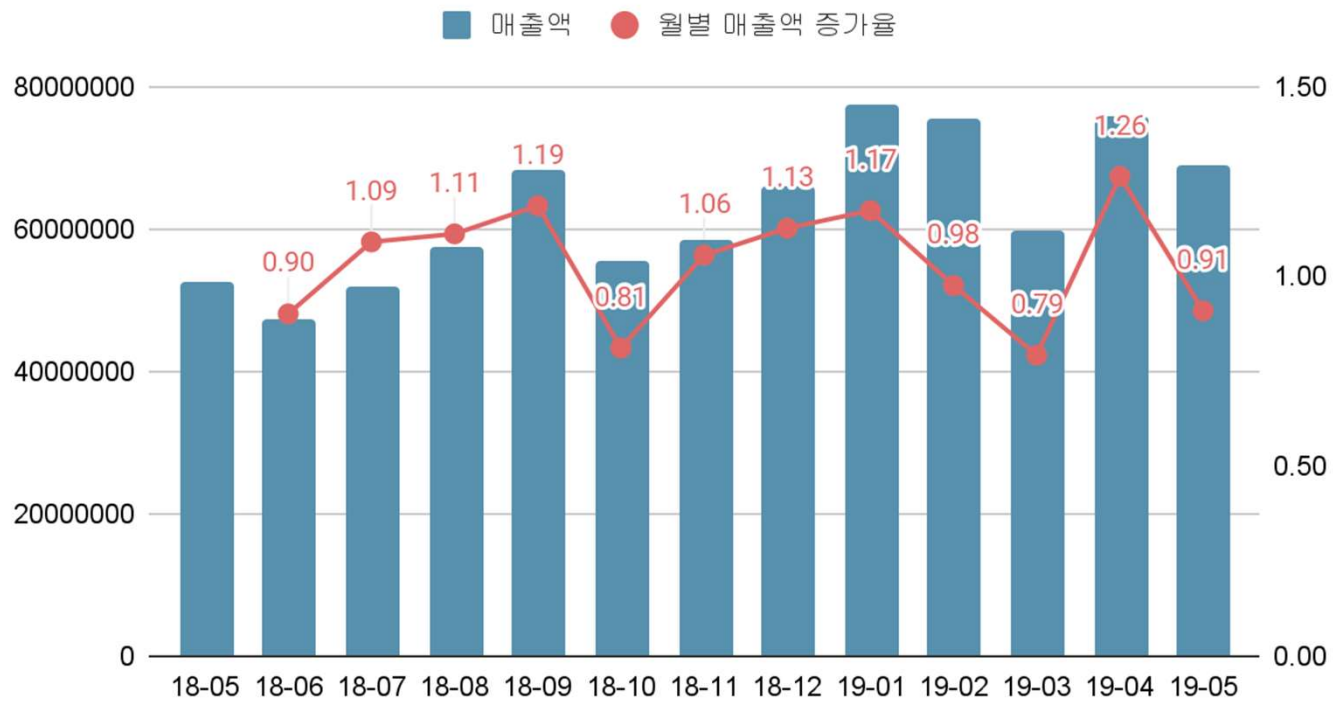


데이터 전처리

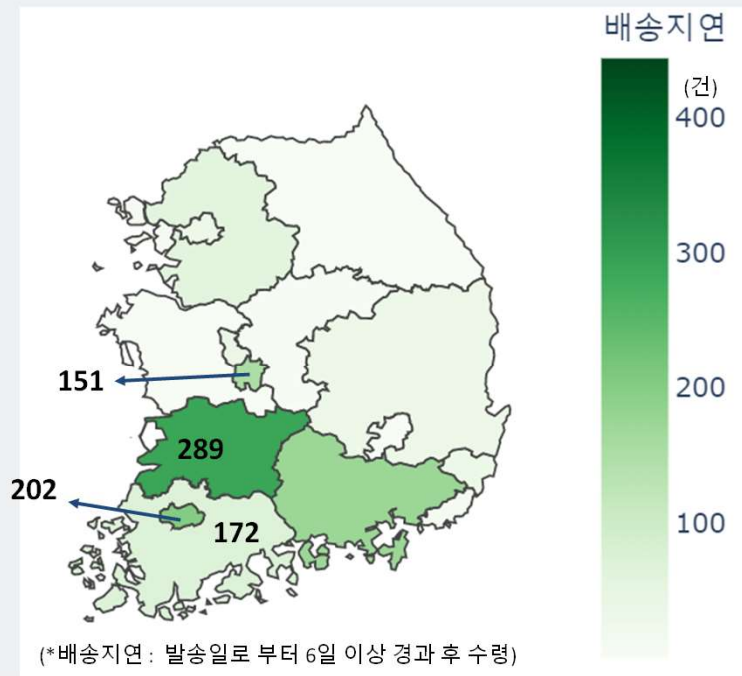
| 변수명 | 데이터 전처리 과정 | 비고 |
|---------|---------------------|----------------------------|
| 이탈고객 | 데이터상 마지막 요일 - 최종주문일 | 100일 장기 미주문시, 이탈고객으로 간주 |
| 배송걸린기간 | 배송완료일 - 주문일시 | |
| 택배배송기간 | 배송완료일 - 배송시작일 | |
| 재고준비기간 | 배송걸린기간 - 택배배송기간 | |
| 네이버 포인트 | 0, 1 | 연속형 데이터였으나 0과 그 이상의 값으로 나눔 |

매출 증가율 감소

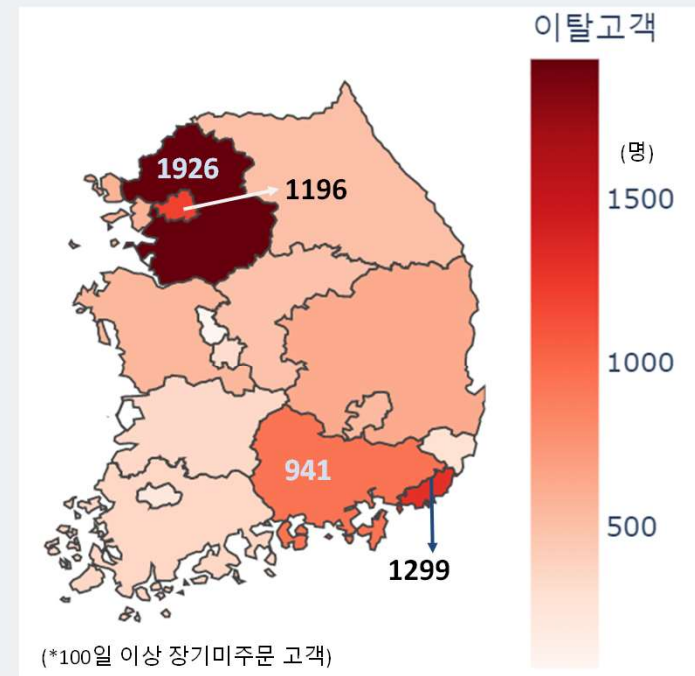
최근 1년간 매출 흐름



배송 지연



약 12%의 배송지연 발생

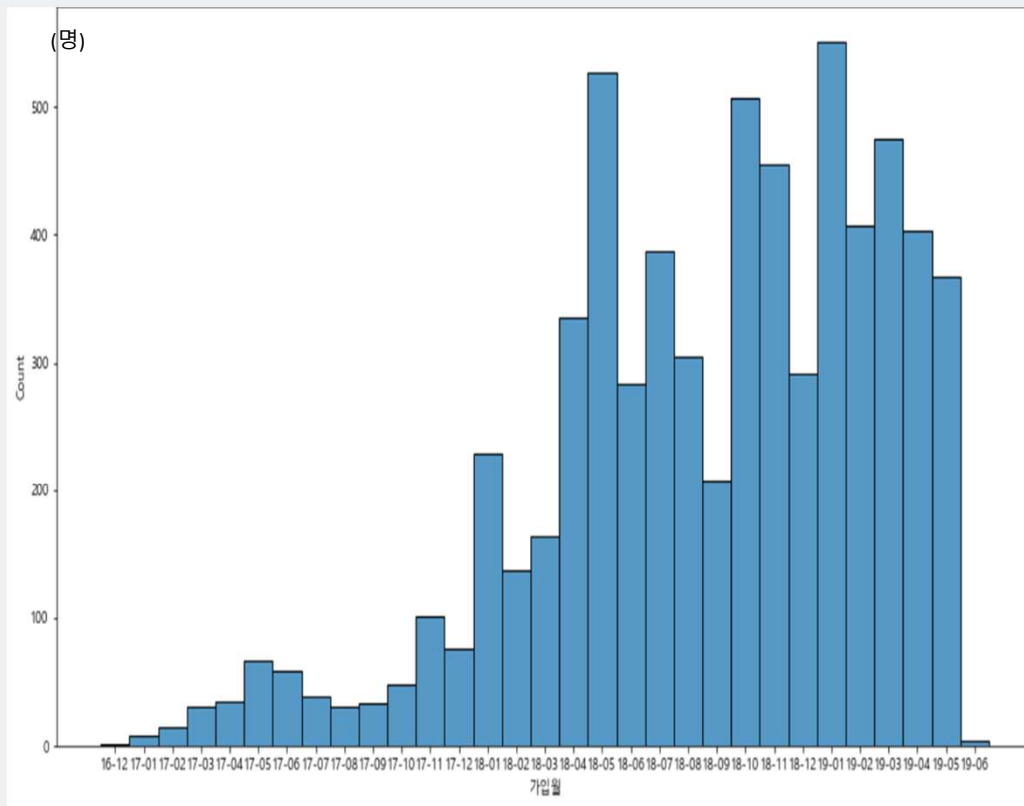


지연 발생 지역과 유사하게 이탈 고객 발생

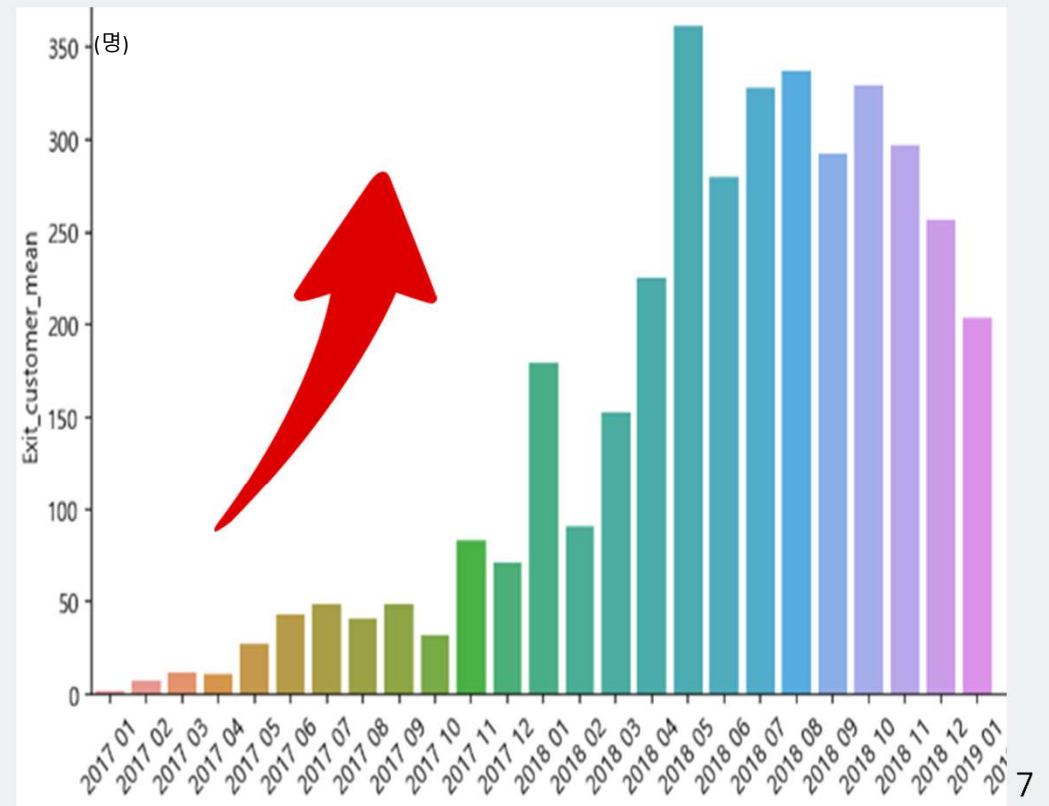
□ 문제점 도출

장기 미주문 고객 증가

월별 회원가입 수

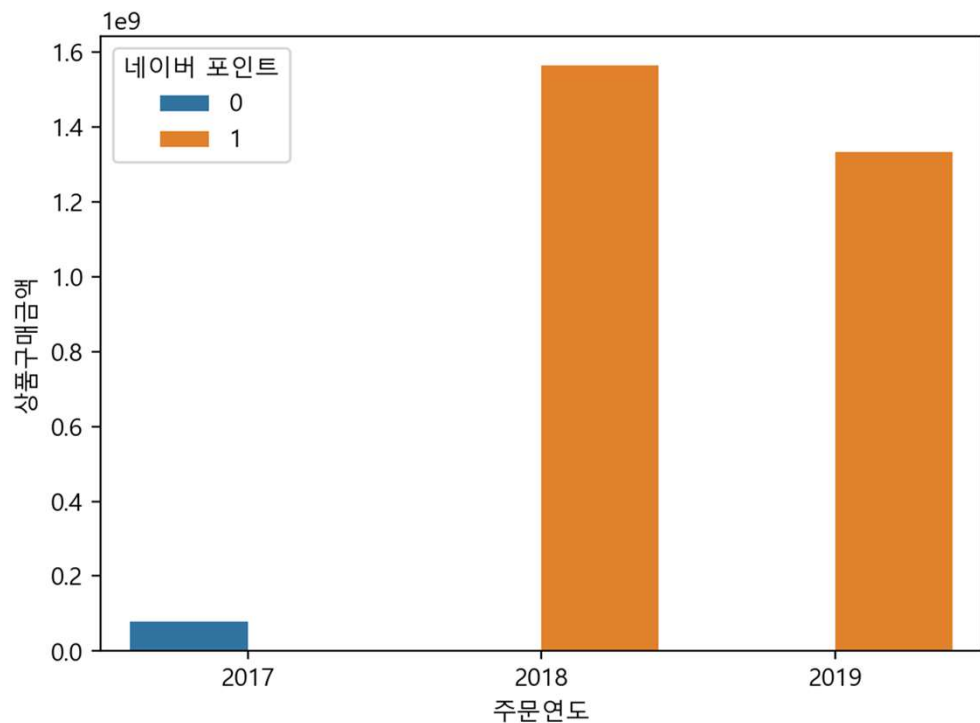


월별 장기 미주문 고객 수



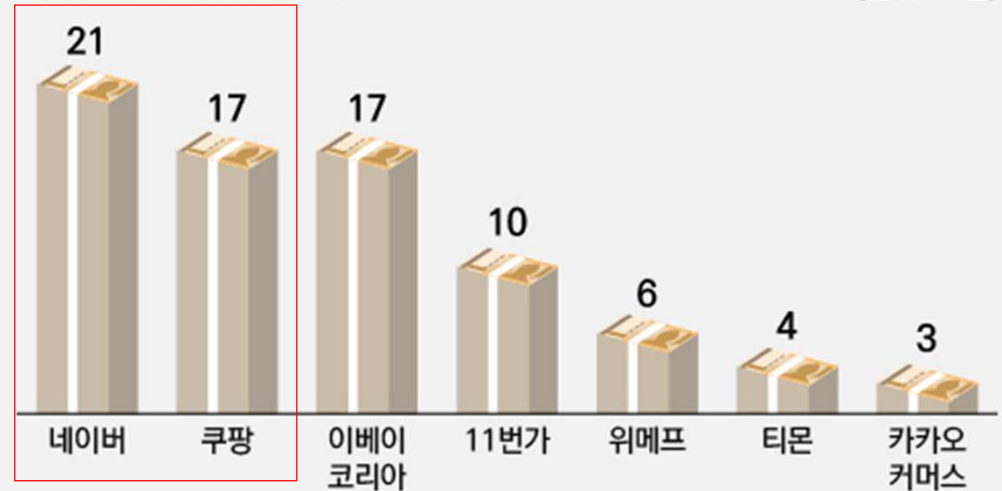
판매 전략 마케팅

네이버 쇼핑 고객 매출액



국내 주요 온라인 유통 업체 매출 규모

[단위: 조원]



※2019년 거래액 기준

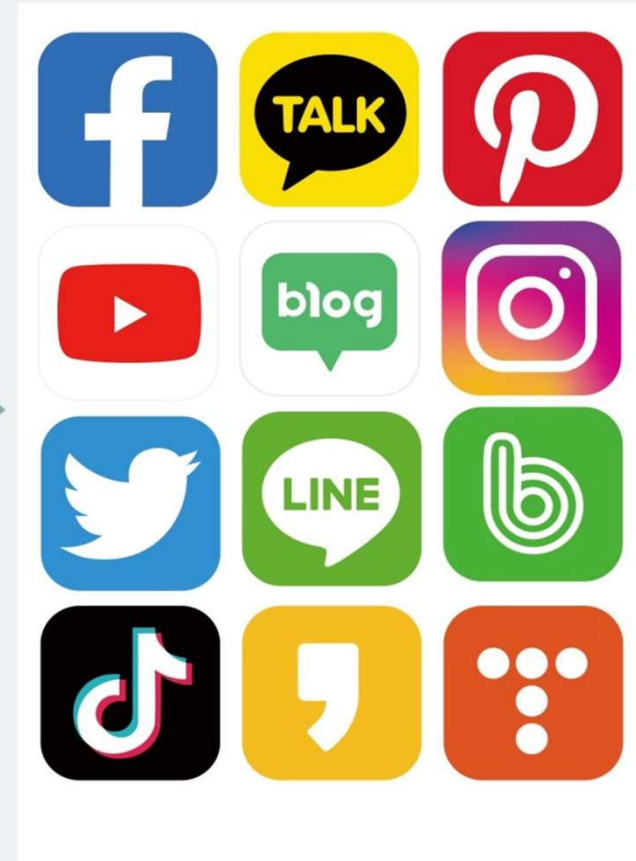
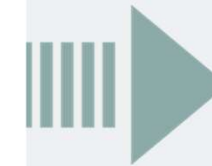
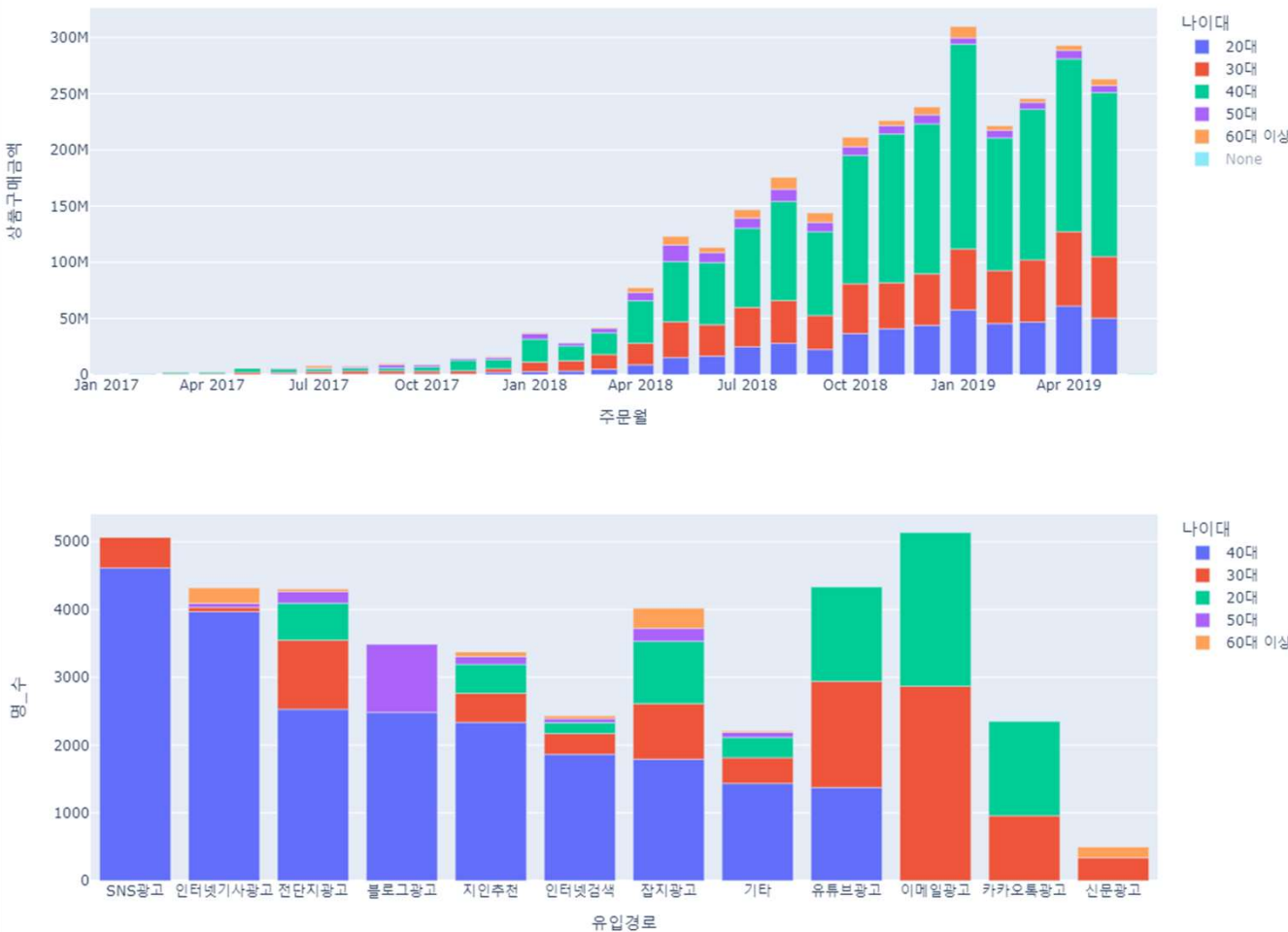
자료: 각 사, 하나금융투자

그래픽=유상연 기자 prsy201@

BUSINESS watch

□ 해결 방안

Marketing to New_customer



□ 해결 방안

판매전략 및 마케팅



쿠팡 일회용 5칸 도시락
대, 10개입, 1개

와우할인가 | 3% 9,630
9,340원 로켓배송
(1개입당 934원)

내일(토) 11/5 도착 보장

정기배송 가능

새 상품, 반품 (3) 최저 8,590원

★★★★★ (357)

최대 467원 적립

픽닉하우스 내열 S 3칸 일
회용 도시락 본체 + 뚜껑, 10
개입, 1세트

와우할인가 | 3% 8,210
7,960원 로켓배송
(1개입당 796원)

내일(토) 11/5 도착 보장

정기배송 가능

새 상품, 반품 (4) 최저 7,720원

★★★★★ (430)

최대 398원 적립

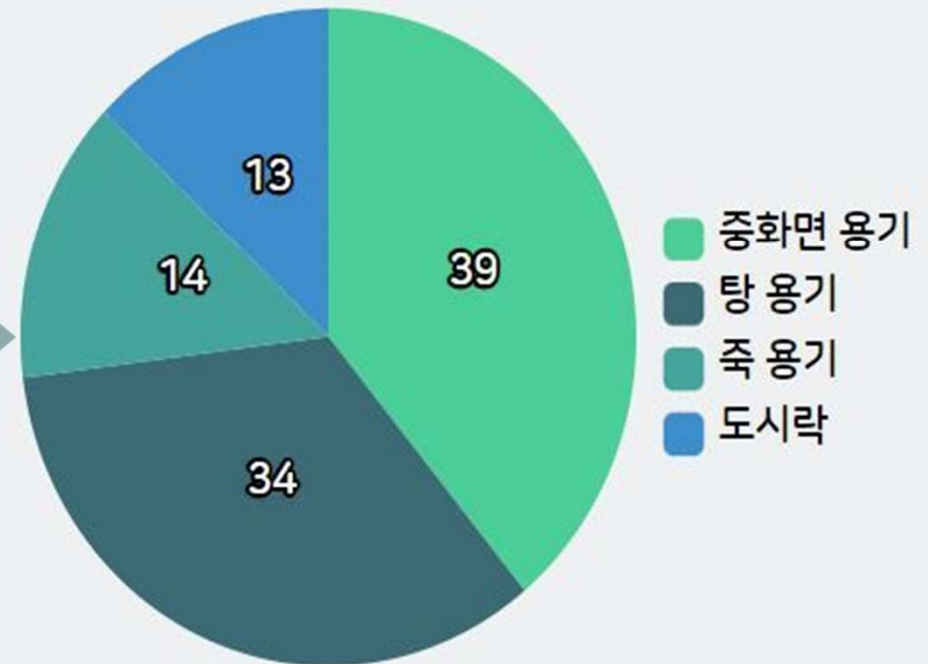
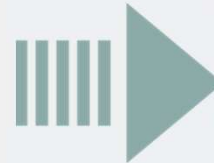
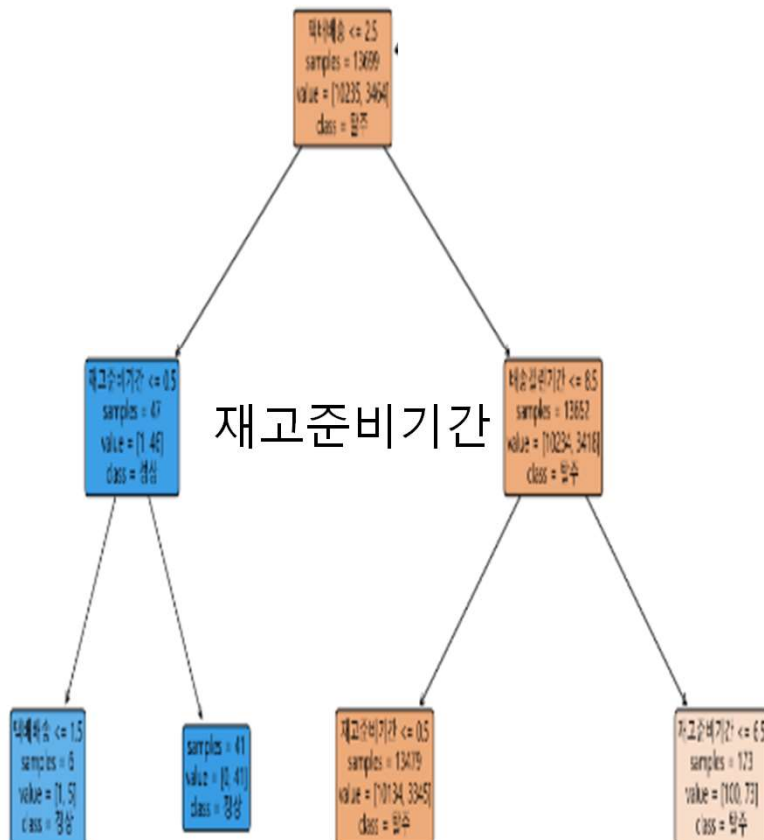
쿠팡 실적 추이 (단위: 억원)

그래픽 디자인: 이은경

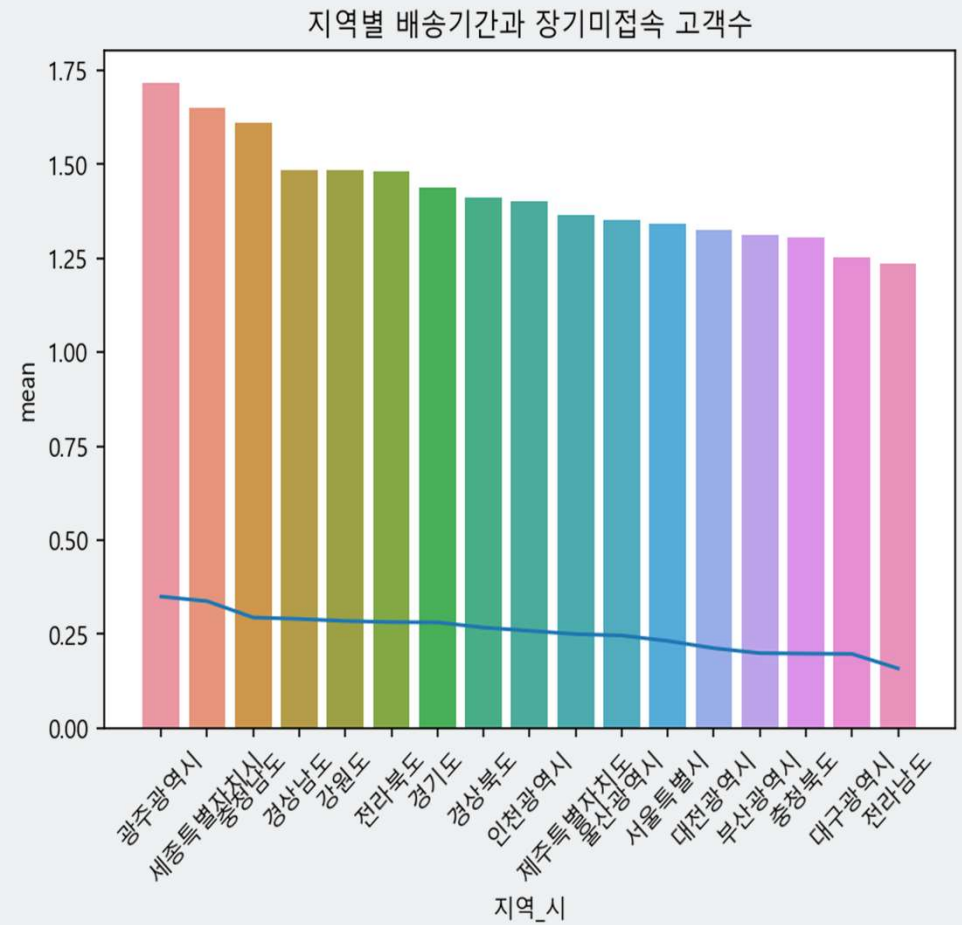
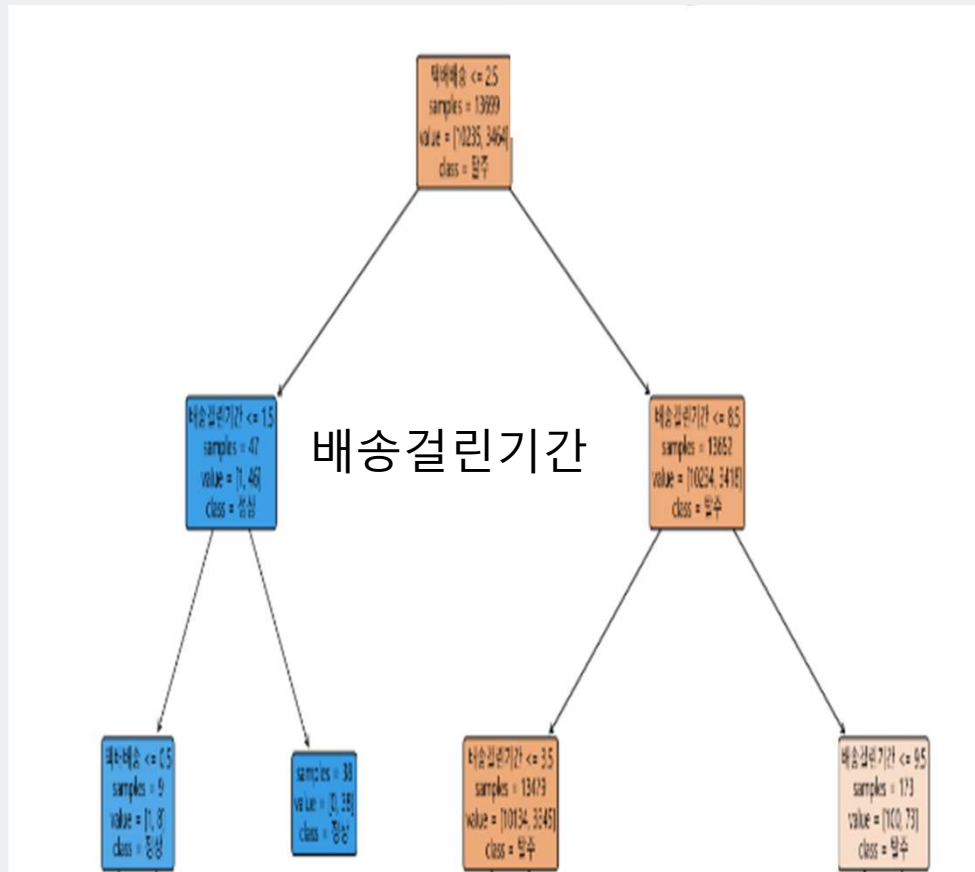


출처: 한국금융신문

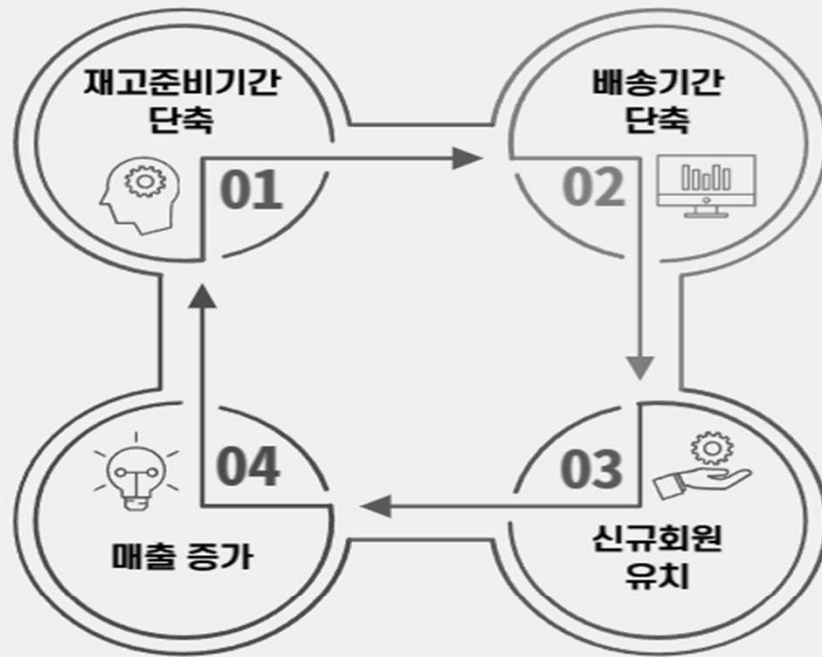
Decision Tree Model



배송기간 단축



Sustataining Expectation Effect



01 재고준비기간 단축

02 배송기간 단축

03 신규회원 유치

04 매출 증가

프로젝트 팀 구성 및 역할

| 멤버 | 역할 | 담당 업무 |
|-----|----|----------------------------------|
| 맹지은 | 팀장 | ▶ 아이디어 제공 ▶ 발표자료 준비 |
| 박진원 | 팀원 | ▶ 데이터 시각화 및 머신러닝 개발 ▶ 발표자료 준비 |
| 이정진 | 팀원 | ▶ 데이터 시각화 및 머신러닝 개발 ▶ 발표자료 준비 |
| 이민정 | 팀원 | ▶ 데이터 분석, PPT 전체 기획 ▶ 발표자료 준비 |
| 윤태현 | 팀원 | ▶ 데이터 시각화 및 머신러닝 개발 ▶ 발표자료 준비 |

프로젝트 수행 절차 및 방법

| 구분 | 기간 | 활동 |
|------------------|--------------------|----------------------------------|
| 사전 기획 | ▶ 11/1(화)~11/3(목) | ▶ 프로젝트 기획 및 주제 선정 ▶ 기획안 작성 |
| 기본 데이터셋 및 라벨링 처리 | ▶ 11/4(금)~11/7(월) | ▶ 데이터 분석 및 모델 구축 ▶ 데이터 라벨링 처리 |
| 머신러닝 제작 | ▶ 11/7(월)~ 11/8(일) | ▶ 머신러닝개발 및 검증 |
| 발표 준비 | ▶ 11/8(화)~ 11/9(수) | ▶ 발표 자료 작성 ▶ 발표 연습 및 피드백 |
| 총 개발기간 | ▶ 11/1(화)~11/9(수) | - |

자체평가

| 멤버 | 자체평가 |
|-----|---|
| 맹지은 | 데이터를 보고 기획을 했으면 더 좋았을거 같다고 생각합니다. |
| 박진원 | 기획과 데이터 분석 간의 흐름이 가장 중요하단 것을 알 수 있었습니다. |
| 이정진 | 데이터 분석을 통해, 도출할 수 있는 값이 무궁무진하다는 것을 알 수 있었고, 다양한 결과값을 도출하여 해결방안을 제시할 수 있다는것에 뿌듯함을 느낄 수 있었습니다. |
| 이민정 | 데이터를 근간으로 객관적인 지표를 만들고 이를 근거로 삼아 논리적으로 여러 가지 인사이트를 도출 하며 해결 하는 전체 과정을 겪어보니 전체 기획을 올바르게 잡아야 진행이 이뤄 질 수 있다는 점을 중요하게 느꼈습니다 |
| 윤태현 | 데이터 분석에서 기획의 중요성을 알 수 있었습니다. |

참고자료

<https://blog.naver.com/urimaumdero/222204821908>

<http://news.bizwatch.co.kr/article/consumer/2020/12/08/0017>

https://drive.google.com/drive/folders/1Zq7umouz_UpE9GlvWI2oNyKEsdHOJia

발표를 들어주셔서
감사합니다 :))