

2018-10-22 2차 미팅 참석인원 : 3명 (VINZIP 박철, Deep Learner 팀 : 윤진민, 김건태)

이번 미팅에서는 빈집의 프로세스에 대한 전체적인 설명을 들었고, 프로젝트 2건에 대한 의견을 교환하였습니다.

프로세스

■ 빈집 업로드 프로세스

1. 거래처로부터 구제물품을 구매합니다.
(이때, 거래처에는 구제옷의 특성상 4계절의 옷이 항상 준비되어있습니다.)
2. 구매한 물품을 옷의 형태, 시즌에 맞게 재고창고에 대략적으로 정리합니다.
3. 하루 평균 60장 정도의 옷을 촬영하기 위해 시즌에 맞는 옷을 재고창고로부터 가져옵니다.
4. 옷의 형태에 따라 1차 분류하고, 브랜드 별로 2차 분류하여 촬영 준비를 시작합니다.
5. 촬영은 바지부터 시작하여 가벼운 옷에서 무거운 옷의 순서로 촬영을 진행합니다.
6. 옷 촬영시 고정적으로 촬영하는 부분이 있으나, 이것은 옷의 형태에 따라 상이합니다. 고로 사진을 찍는 순서는 동일하지만, 사진의 개수는 상이합니다.
7. 사진 촬영이 끝나면 파일을 카메라로부터 PC로 이동시킵니다.
8. 정면사진과 정면이 아닌 사진을 기준으로 따로 폴더에 저장합니다.
9. 옷 라인 따기, 각도 조절, 크기 조절등의 편집작업을 수행합니다.
10. 모든 작업이 완료되면 모든 사진을 합하는 파일을 생성하고 일괄적으로 일련번호를 부여합니다.
11. 업로드 작업은 카페24에서 자동화되어있으므로, 서버에 작업한 이미지 파일만 업로드 해주고 작업이 종료됩니다.

■ 빈집 운영 프로세스

판매전략

: 구제옷의 특성상 거래처로부터 구매하는 옷의 원가가 저렴하기 때문에, 쇼핑몰에서 판매할 시 어느정도의 이윤은 충분히 확보가 되는 상황입니다. 그렇기 때문에 2가지의 판매전략을 구사하고 있습니다.

1. 파는 것이 이득.

: 구제옷은 쌓아두는 것이 오히려 돈이 더 들기 때문에, 재고를 정리하는 것이 중요합니다. 특히 여름의 경우 상대적으로 가을,겨울에 비해 재고가 많이 쌓이는데 이를 정리하기 위해 시즌오프 세일 등을 실시하여 대량으로 판매합니다.

2. 주요 고객층 맞춤형 전략.

: 주요 고객층이 10대 후반에서 20대 초반이라는 것과, 가장 사용을 많이하는 시간대가 금요일부터 주말인 것을 인지하여 주로 금요일에 많은 물량을 업로드함과 동시에 세일을 진행하고 있습니다. 또한 고객층의 수입원이 용돈으로부터 발생한다는 것을 착안하여 명절과 같이 용돈이 생기는 시점을 타겟으로 하여 세일을 진행하기도 합니다.

홍보

: 인스타그램, 페이스북, 네이버파워검색, 홈페이지 배너광고를 실시하고 있습니다.

아직 사이트 유입경로에 대해 정확히 분석되지는 않았으나, 매출의 발생이 주로 모바일에서 발생한다는 점에서 SNS를 통한 유입률이 가장 높을 것으로 추정됩니다. 드림서치 라고 표기되는 것은 홈페이지 배너광고를 통해 유입되는 경우를 말합니다.

가격책정

: 대략적인 시세와 옷 상태에 따른 가격 책정. 많이 파는 것이 이득이나, 무조건 저렴하게 판매하는 방식을 취하고 있지는 않습니다. 구제옷의 특성상 인기가 많은 옷의 경우 가격을 높이 유지하더라도 꾸준히 판매가 되기 때문입니다.

매출상황

: 계절의 영향

여름 시즌에 비해 가을, 겨울 옷의 수요가 높은 편이므로 계절에 따른 매출 편차가 큰 편입니다. 또한 여름 옷의 단가가 낮은 점도 매출 변동에 영향을 주는 요인 중의 하나입니다. 그러므로 위에서 설명한 바와 같이 여름에는 대량으로 저렴한 가격에 판매하는 전략을 취하고 있습니다.

세일, 홍보채널을 통한 유입증가의 영향

세일을 할 경우, 고객들이 메인에 있는 옷 뿐만 아니라 카테고리에 있는 다양한 상품들을 구매하기 때문에 매출이 상대적으로 상승합니다. 그리고 인스타그램, 스타일쉐어 같은 경우 팔로워가 많은 유저의 협찬을 통해 일시적으로 유입이 증가하고 매출 증대로 이어지기도 합니다.

프로젝트

1.매출예측

: 매출예측에 대해서는 수요가 있는 것으로 확인하였으나, 어떤 부분을 정확히 예측해야하는지에 대해 커뮤니케이션이 잘되지 않았습니다. 이는 빈집 측에서 예측이 필요할 것이라 미리 짐작하고 제안한 것이 문제로 파악되었습니다. 그렇기 때문에 먼저 빈집 측에서는 예측보다 cafe24에서 제공하는 데이터를 기반으로 빈집의 매출에 관련한 데이터를 분석하고 이를 기반으로 추가적으로 예측이 되었으면 하는 부분을 요청할 예정입니다. 특히 분석에 있어 구매고객에 대한 정보 분석(연령층, 지역, 유입시간 등), 고객층의 결제방식 등을 주요 분석 항목으로 요청하였습니다.

1차 데이터 분석 보고서 제안 Deadline : 11월 첫째주.

2. 옷 사진 분류

: 현재 업로드시 같은 형태의 옷을 지속적으로 올리는 것이 아니라, 최대한 다양한 형태의 옷을 업로드 하고자 하기 때문에 촬영 전에 옷을 분류하는 작업부터 시간이 꽤 걸린다고 합니다. 옷을 자동으로 분류하는 프로그램의 수요에 대해서는 공감하였고 특히, 옷 겉 표면의 브랜드를 인식하는 아이디어에서 옷의 태그를 인식하여 분류하는 아이디어로 전환한 것에 대해 좋은 아이디어라고 긍정적인 반응을 보였습니다. 옷을 촬영하는 이미지의 순서는 동일하나, 각 옷마다 촬영되는 옷의 개수가 고정된 것이 아니기 때문에 이미지를 구분하는 구분자를 코드 작성시 생성해야하는 과제가 있습니다. 또한 빈집 측에서 지속적으로 사용할 수 있도록 GUI 프로그램으로 구현해야 합니다. 이 점에 대해서 빈집 측에서 프로그램 사용에 있어 어려운 점이 있을까 우려하는 부분이 있습니다.

일괄적으로 옷이 업로드 되기 위한 프로세스에 대해서 구두로 설명을 들었습니다만, 현장에서 눈으로 확인하고 정확히 어떤 문제점이 있는지 파악하는 것이 좋겠다는 결론에 도달하여 **1차 분석 보고서 제출시 사무실에 방문하여 업로드 프로세스를 눈으로 확인할 예정**입니다.