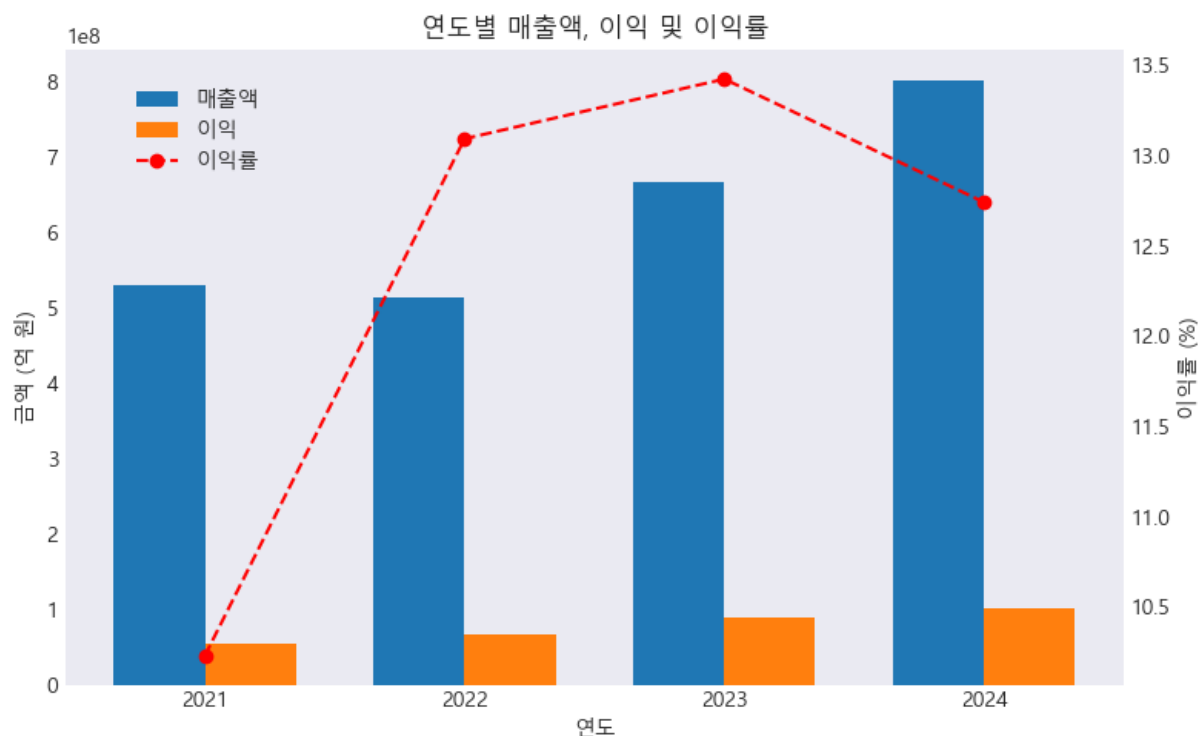

2024년 실적 데이터를 기반으로 한 수익성 악화 원인 분석

서상우

2024년 수익성, 어디서부터 흔들렸을까?



매출과 이익은 늘었는데

전체 매출과 이익은 증가 추세



2024년에 이익률이 '툭' 떨어졌다

성장 가운데서도 수익성이 악화되는 상황



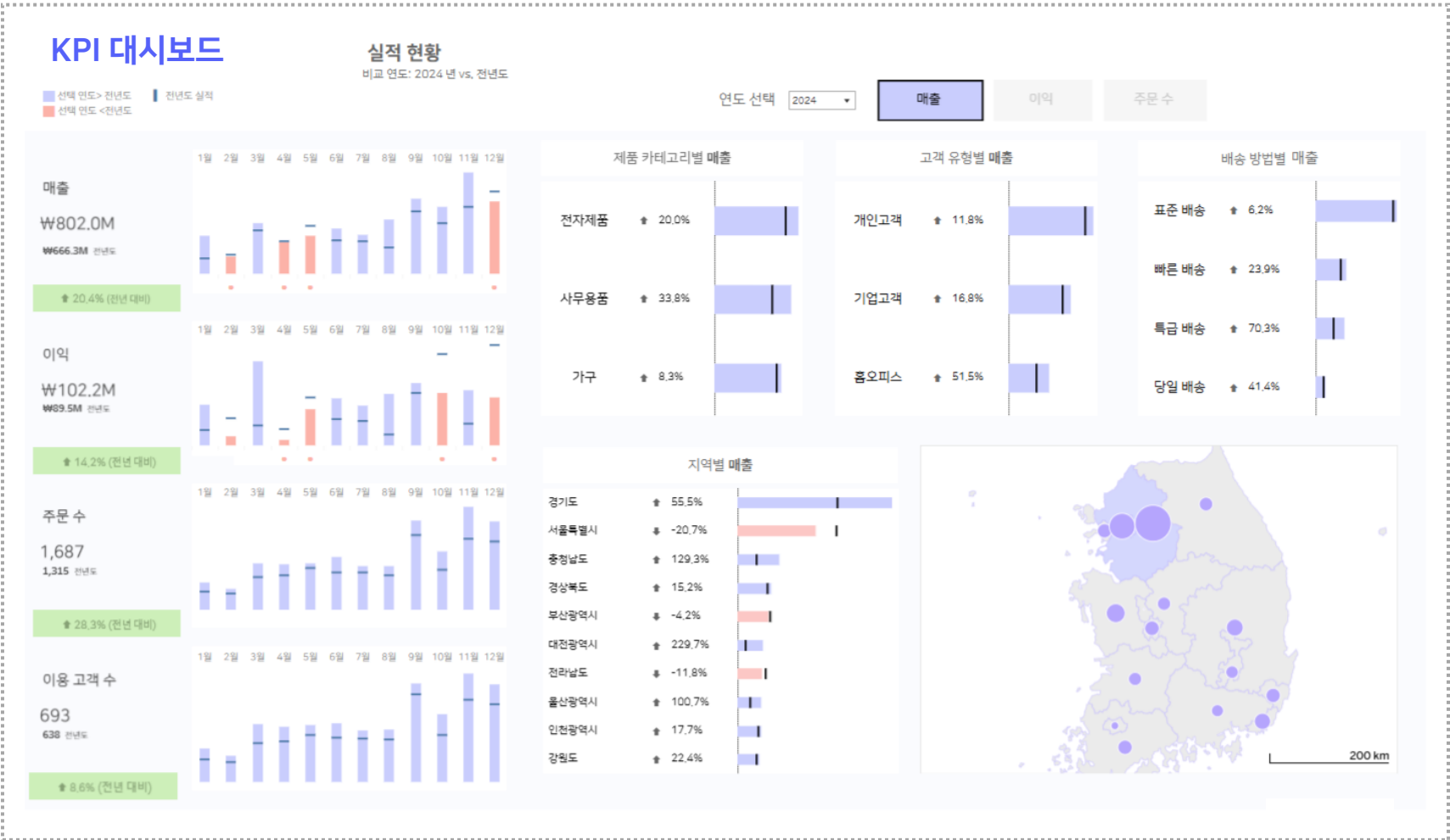
무엇이 수익성을 갉아먹었을까

분석 목표: 표면적 성장 이면의 문제점 탐색해보기

※ 데이터 훑아보기

항목	내용
 데이터 출처	Tableau Superstore KR (태블로 코리아)
 기간	2021년 ~ 2024년
 총 거래 수	약 10,000 건
 주요 컬럼	주문일자, 고객 유형, SKU, 카테고리, 지역, 가격, 주문량, 이익, 할인율 등
 단위	원화(₩), 지역: 시·도 기준
 분석툴	Python (Pandas, Matplotlib, Seaborn) 사용

※ 데이터 훑아보기: 주요 KPI 대시보드



- 주요 KPI 지표가 한눈에 들어오도록 대시보드 제작
- 주요 지표 (매출, 이익, 주문수)에 대해 전년대비 실적이 잘 드러나게끔 설계

(이미지 클릭시 태블로 인터랙티브 대시보드로 이동하여 확인 가능합니다.)

혹시 원가가 많이 올랐을까?



매출 대비 원가 비율이 소폭 상승

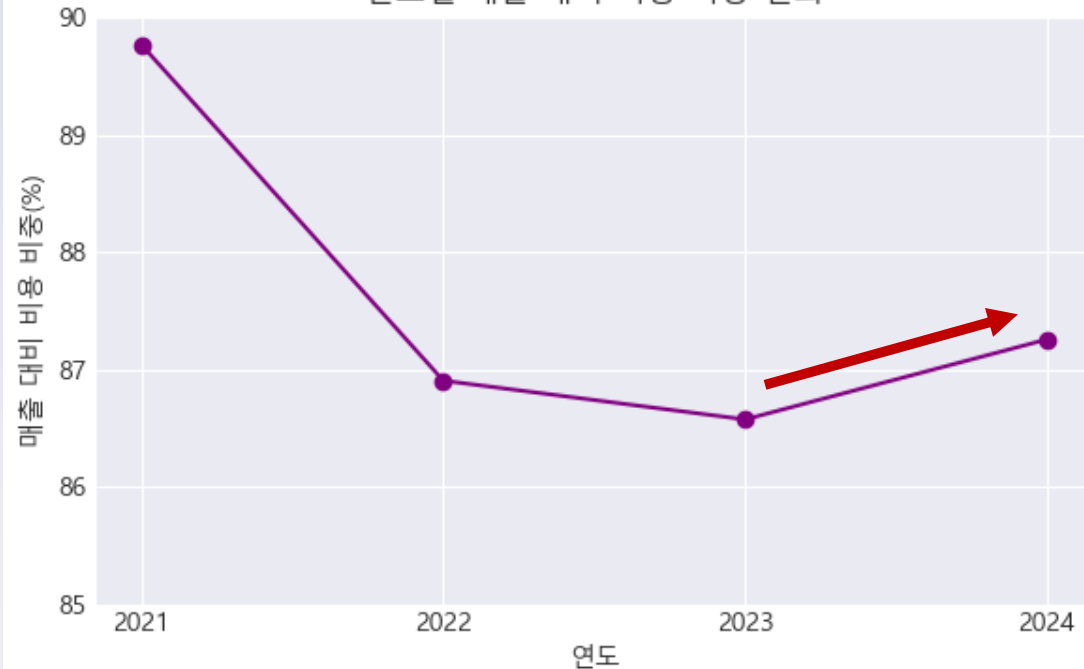
원가율이 전년 대비 1.2%p 상승



비용이 왜 올랐을까?

할인 구조, 지역별 판매 변화의 양상 등을 중심으로
원인 파악해보기

연도별 매출 대비 비용 비중 변화



할인 프로모션이 문제일까?



할인율별 이익률을 살펴봤다

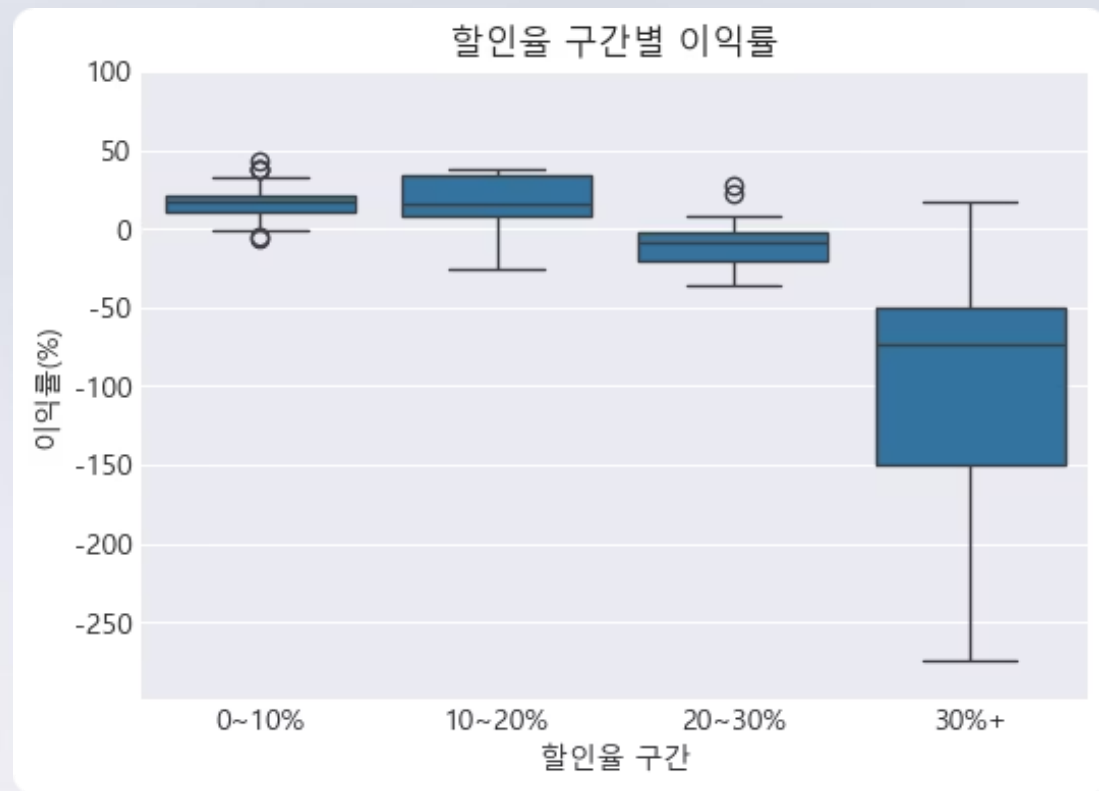
할인과 수익성 간의 상관관계를 검증

할인 거래는 정말로 손해인가?

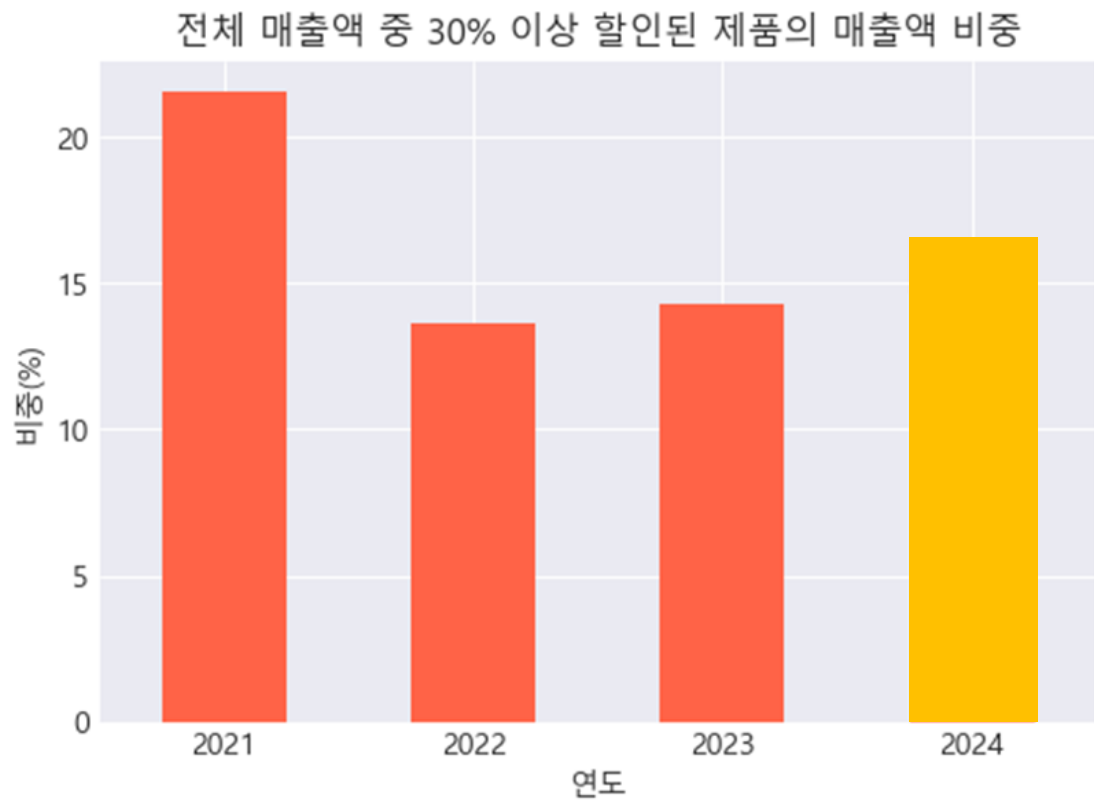
할인율이 30%가 넘으면 수익성이 급격히 악화

답은 '있다' 가 아닌, '있을 수도' 있다

그럼 2024년의 할인 프로모션이 너무 과했나?



그런데 30% 넘는 할인, 진짜 많아졌을까?



2024년 할인 비중 상승

30% 이상 할인된 제품의 매출 비중
전년 대비 약 2%p 증가



근본 원인 탐색 필요

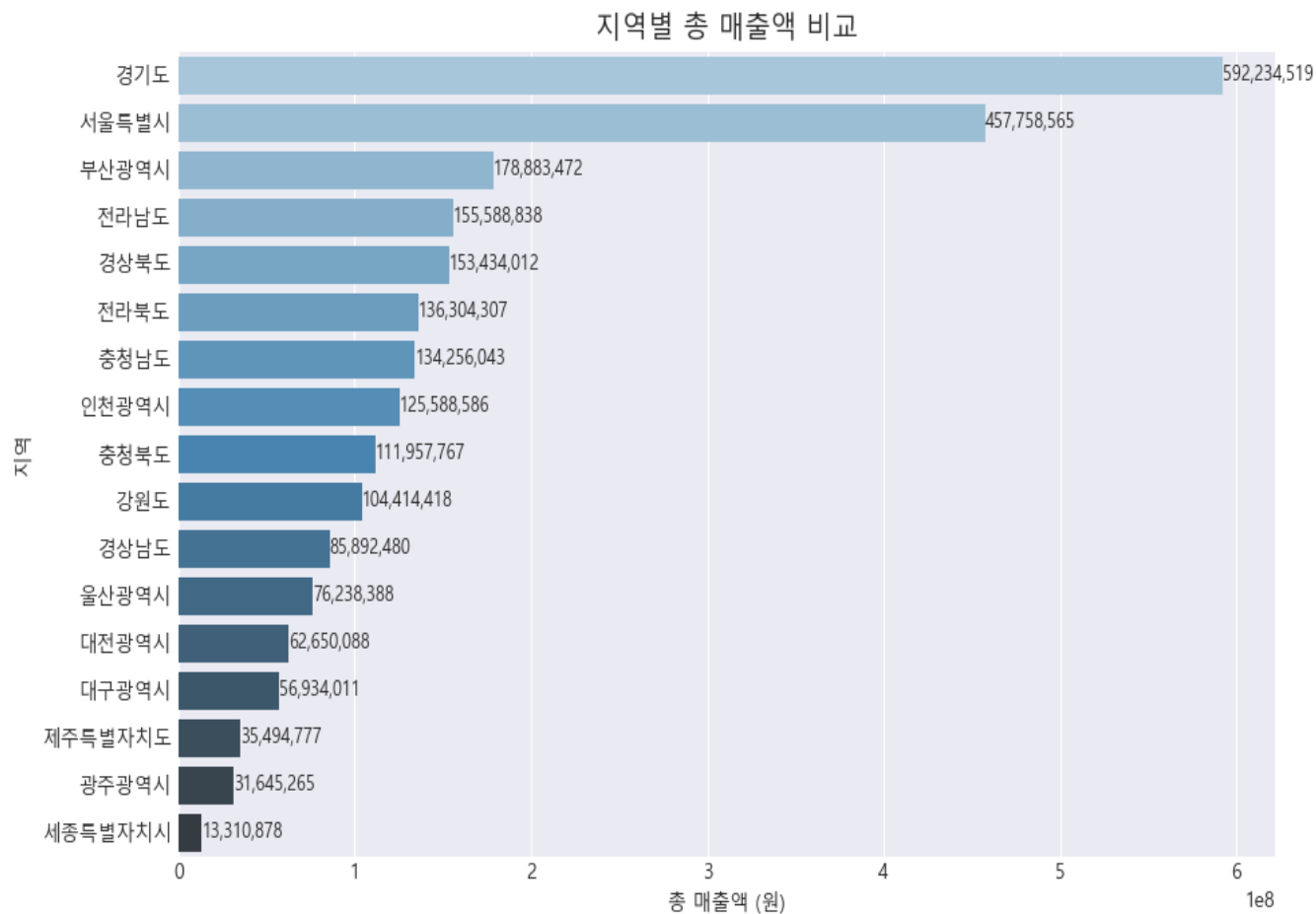
지역별, 고객 세그먼트별 매출 구조 양상을
자세히 들여다 보자

지역별 매출 현황 분석

경기도와 서울이 전체 매출의 50% 차지

- 경기도: 약 28%
- 서울: 약 20%
- 부산: 약 7%

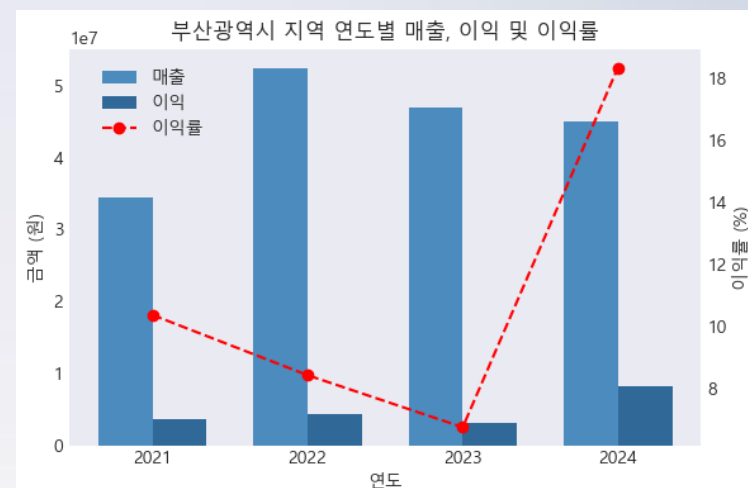
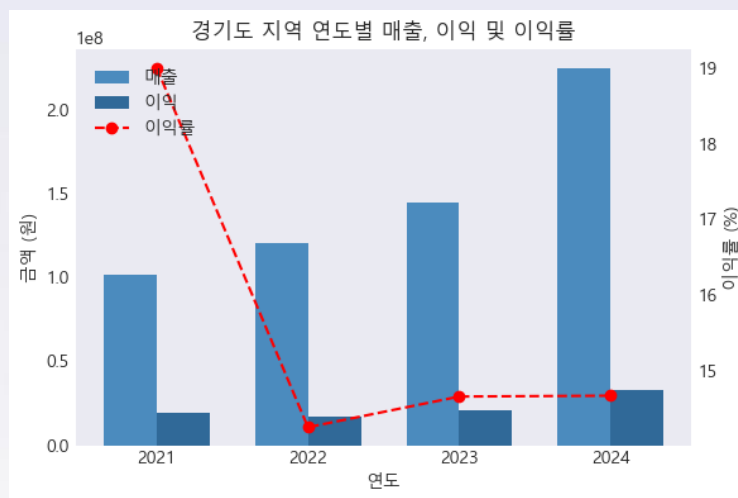
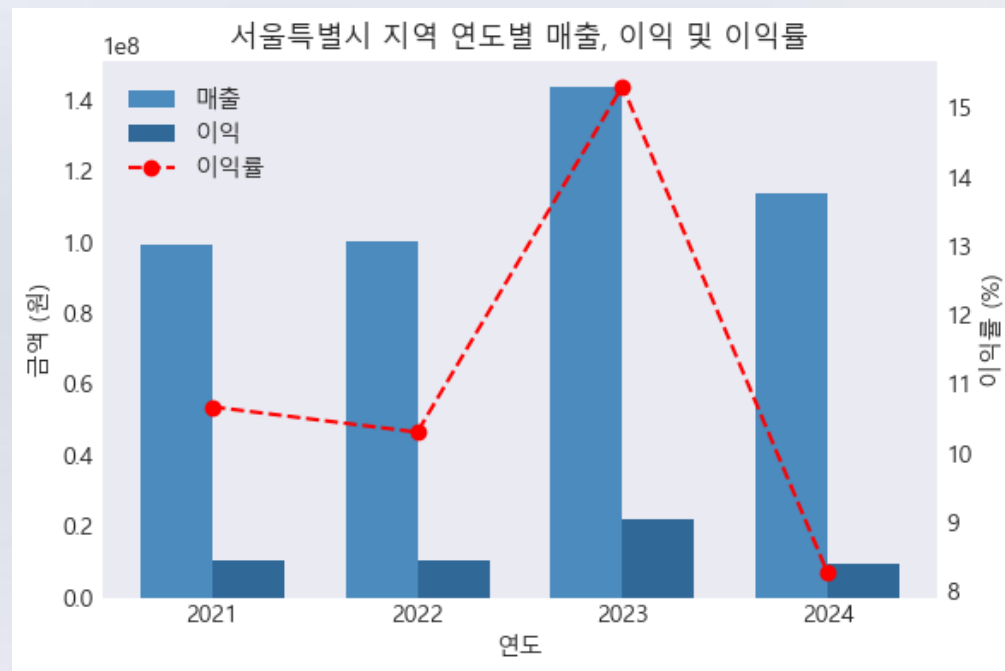
수도권 집중 현상 뚜렷



서울이 문제였네?

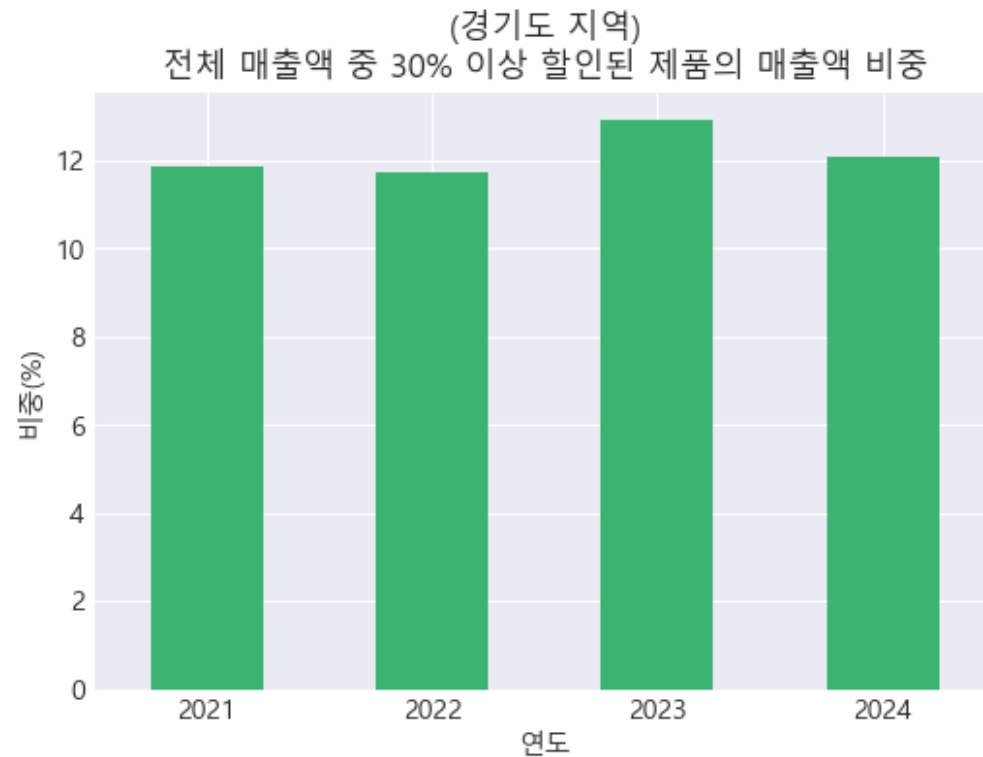
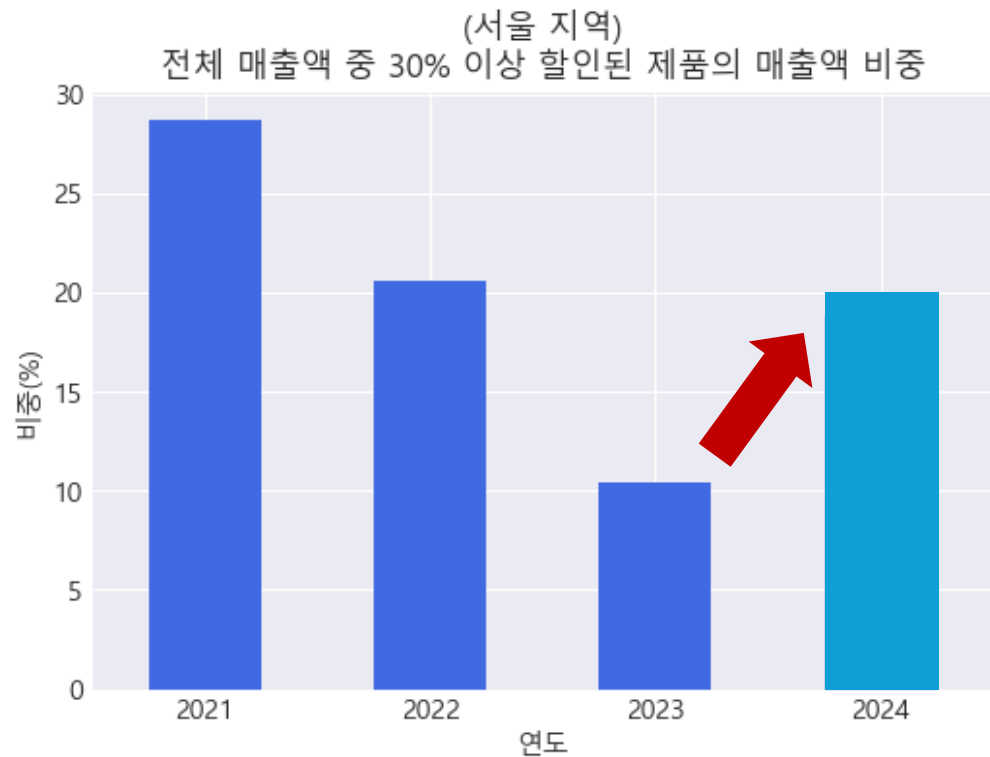
2024년 서울의 수익성 급감

- 서울은 매출도 감소, 수익성도 급감
- 경기도는 전년대비 매출 급상승, 이익률도 일정하게 유지
- 부산은 매출이 다소 감소하였으나, 수익성 대폭 개선



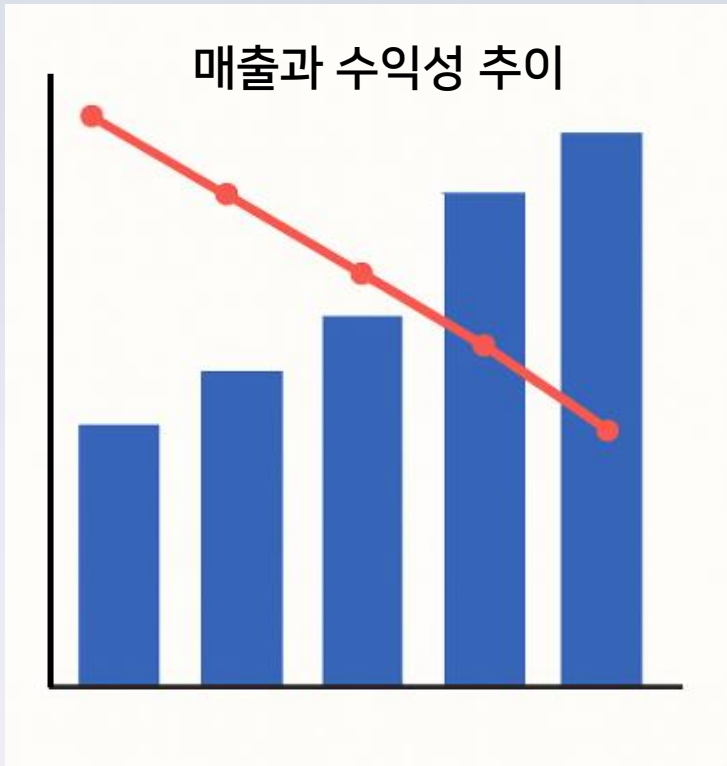
서울, 과했던 할인 정책

고할인(30% 이상) 제품의 매출 비중이 전년대비 2배 가까이로 상승

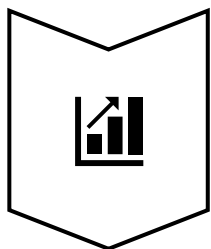


요약하자면

- 전체 매출 성장성은 좋았지만, 수익성 악화 우려
- 특히 서울에서 개인고객을 대상으로한 과도한 할인이 수익성 악화로 이어짐

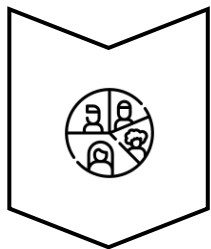


그래서 무엇을 해야하나



고수익 제품 중심 프로모션

할인 효과가 미미한 저마진 제품에서 마진율이 높은 제품군으로 전환하여 이익률 방어 및 프로모션 효율 개선



지역별, 고객별 수익성 고려

손실을 제어할 수 있는 할인 상한선 도입



효율적 프로모션 집행

가격 민감도 높은 고객군을 타겟팅



Optimize
your future

프로젝트를 통해 얻은 인사이트

배운점

- 단순 수익 분석을 넘어,
세부구조에 따른 문제 식별이 중요함
- 전략 없는 프로모션 정책은 눈에 띄지 않는 독이 됨

남겨둔 과제

- 제품 카테고리별 단가 및 수익성 분석
- 지역별 판매 제품 믹스 차이에 따른 수익성 분석