
PORTFOLIO

Data Artist 서상우입니다

About Me

NAME 서상우 (Sangwoo Seo)

B.O.D. 1993.08.02

PHONE 010-3841-1850

E-MAIL sangw082@naver.com

- 호기심과 탐구심은 데이터 분석가로서 매우 중요한 자질이라고 생각합니다.
저는 자율적으로 데이터를 탐색하며 새로운 인사이트를 발견하는 혁신적인 문제 해결자입니다.
- 데이터로부터 발굴한 인사이트는 소통을 통해서 빛을 발한다고 믿습니다.
저는 존중의 태도로 이해관계자와 소통하며, 함께 문제를 해결해 나가는 분석가입니다.
- 새로운 도전과 사람들 속에서 끊임없는 성장과 발전을 추구합니다.
겸손한 자세로 배우고 나아가며, 그 과정에서 더욱 통찰력있는 분석가로 성장하고있습니다.

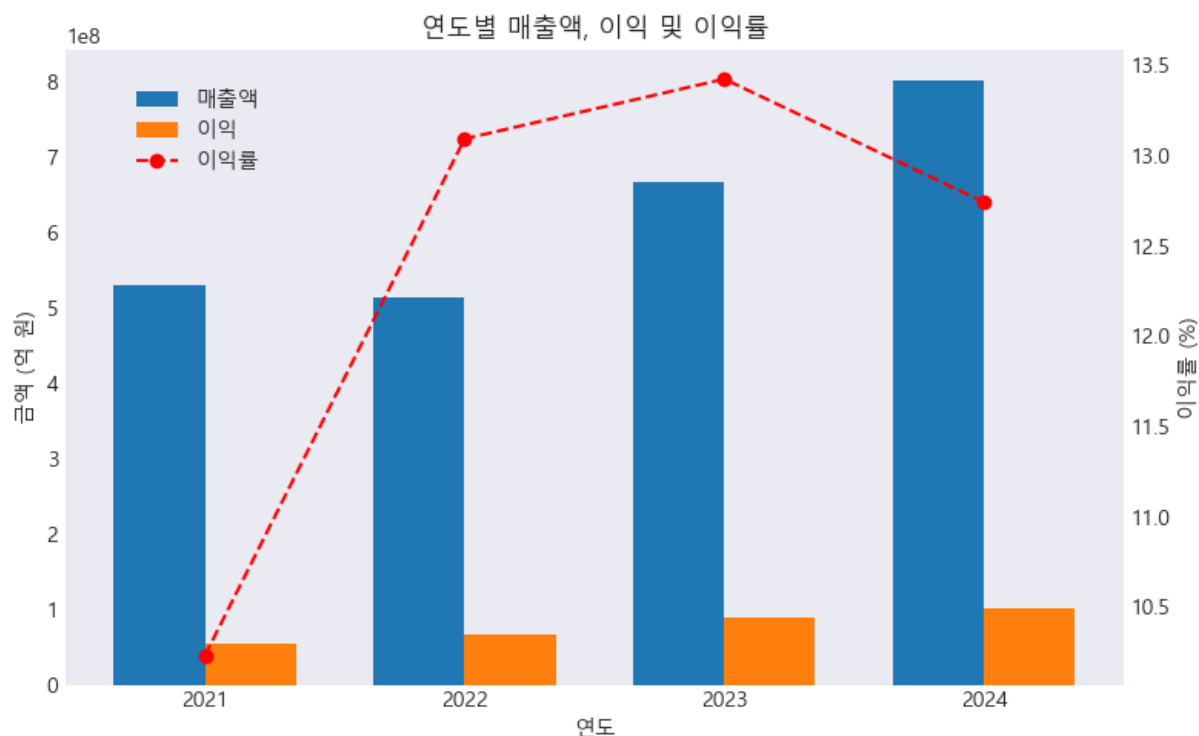
✧ 주요 활용 스킬셋

- 데이터 분석 및 추출: SQL, Python
- 시각화 및 리포팅: MS Office(PPT, Word, Excel), Tableau, Matplotlib 등
- 통계 및 모델링: 기초통계분석(상관분석, 분산분석, A/B 테스트 등), 회귀 분석, 생존분석,
Tree 기반 모형(랜덤포레스트, XGBoost, LightGBM 등), 클러스터링(K평균, 계층적, DBSCAN)



Personal Project

2024년 수익성, 어디서부터 흔들렸을까?



매출과 이익은 늘었는데

전체 매출과 이익은 증가 추세



2024년에 이익률이 '툭' 떨어졌다

성장 가운데서도 수익성이 악화되는 상황



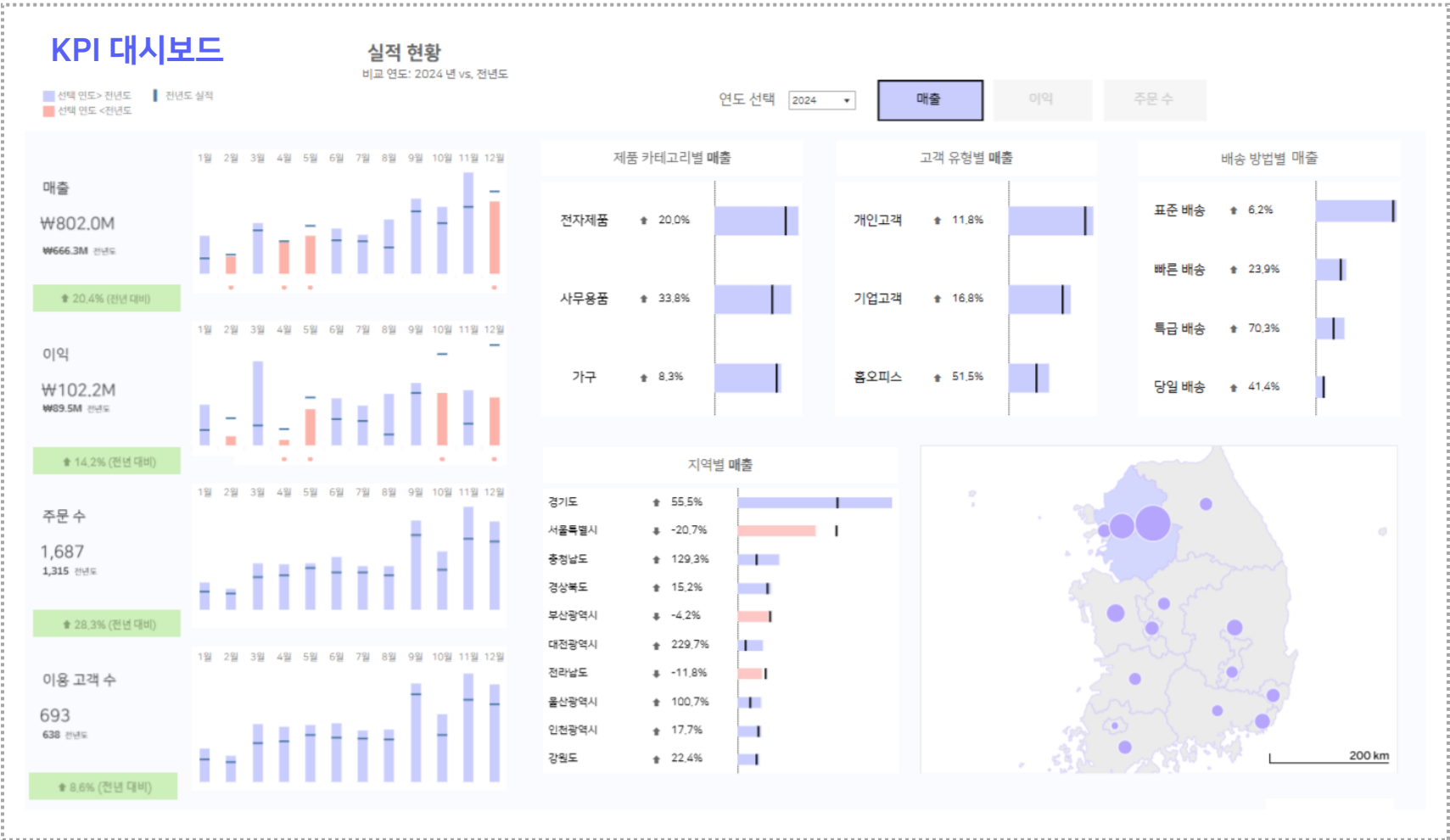
무엇이 수익성을 갉아먹었을까

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 톺아보기: 주요 KPI 대시보드

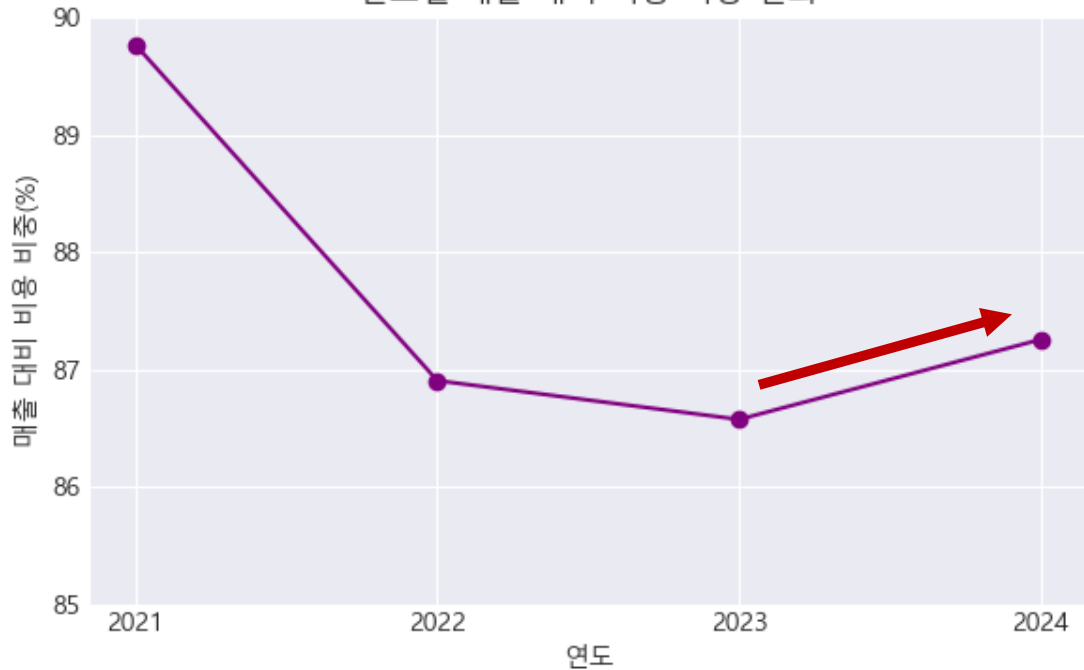


- 주요 KPI 지표가 한눈에 들어오도록 대시보드 제작
- 주요 지표 (매출, 이익, 주문수)에 대해 전년대비 실적이 잘 드러나게끔 설계

(이미지 클릭시 태블로 인터랙티브 대시보드로 이동하여 확인 가능합니다.)

혹시 원가가 많이 올랐을까?

연도별 매출 대비 비용 비중 변화



매출 대비 원가 비율이 소폭 상승

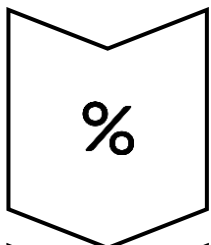
원가율이 전년 대비 1.2%p 상승



비용이 왜 올랐을까?

할인 구조, 지역별 판매 변화의 양상 등을 중심으로
원인 파악해보기

할인 프로모션이 문제일까?



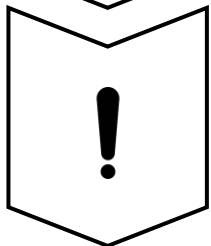
할인율별 이익률을 살펴봤다

할인과 수익성 간의 상관관계를 검증



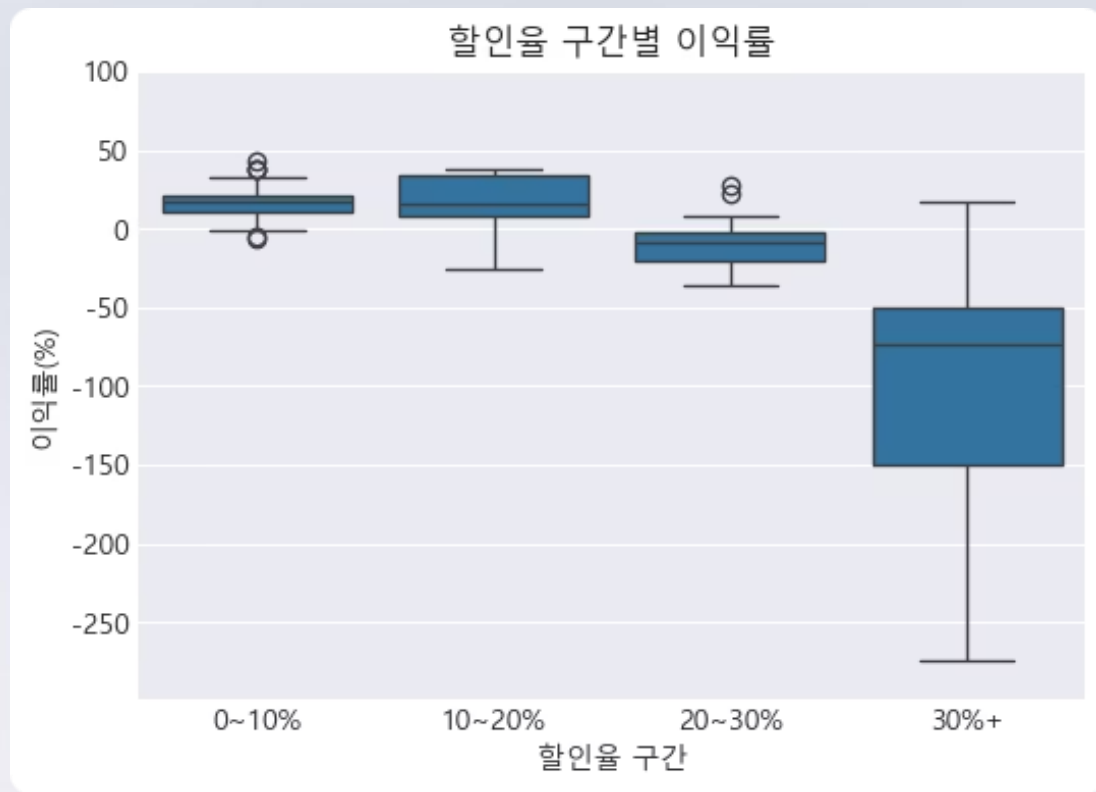
할인 거래는 정말로 손해인가?

할인율이 30%가 넘으면 수익성이 급격히 악화

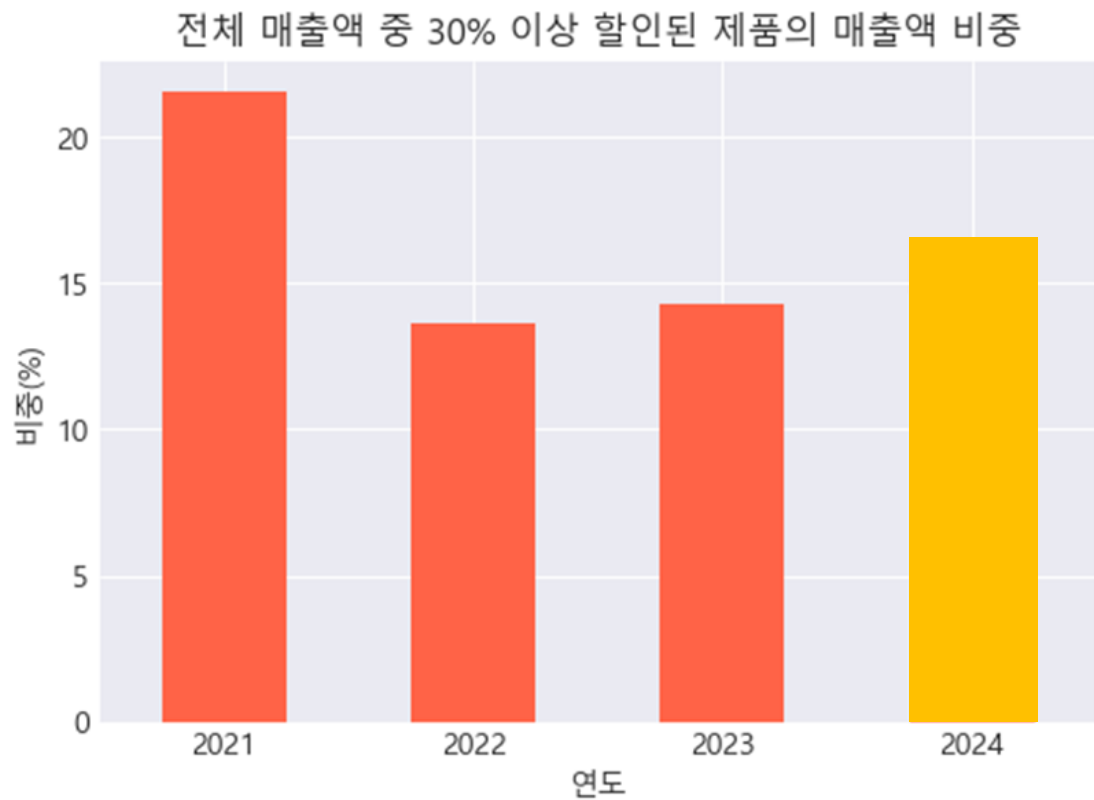


답은 '있다' 가 아닌, '있을 수도' 있다

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

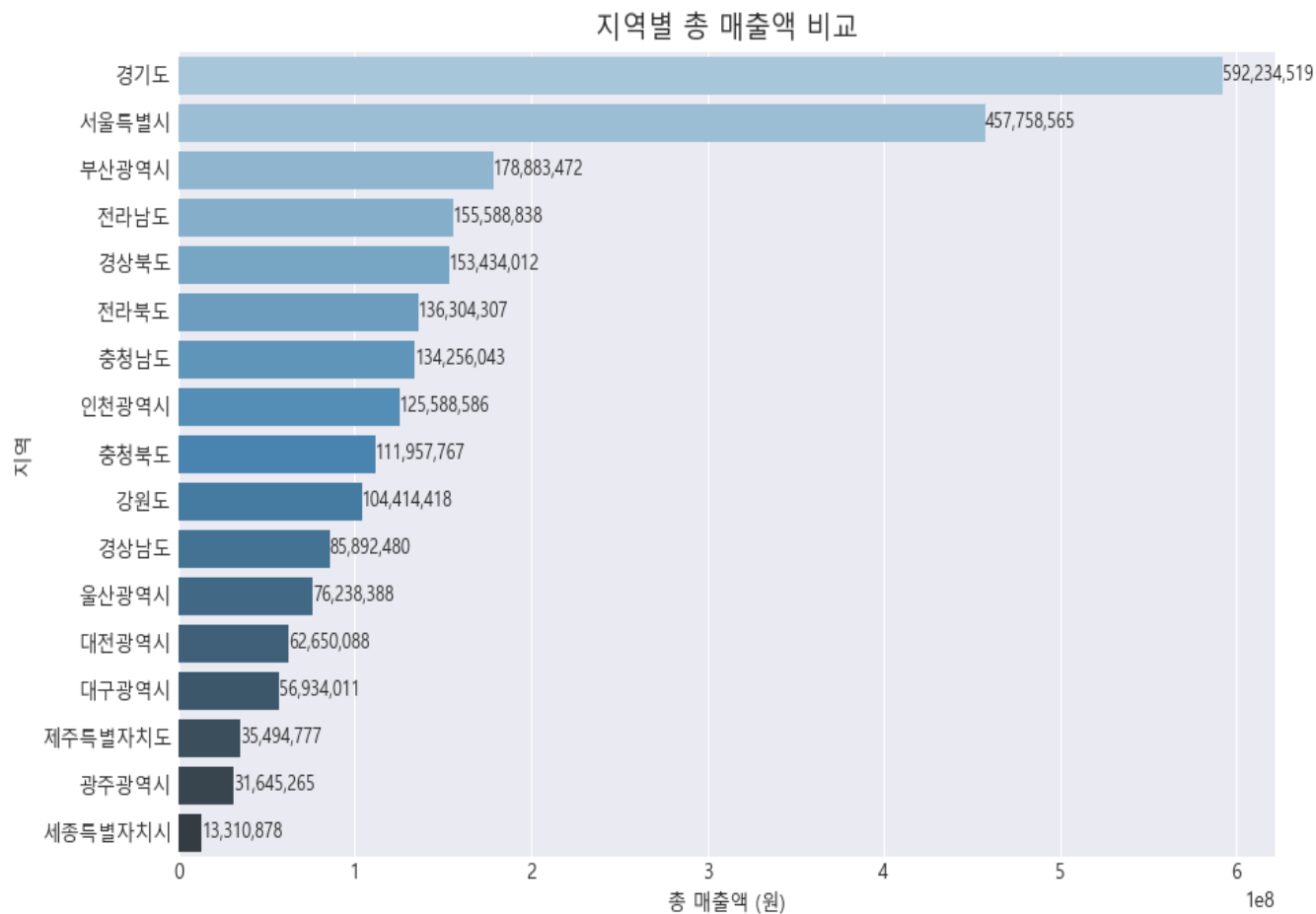
지역별, 고객 세그먼트별 매출 구조 양상을
자세히 들여다 보자

지역별 매출 현황 분석

경기도와 서울이 전체 매출의 50% 차지

- 경기도: 약 28%
- 서울: 약 20%
- 부산: 약 7%

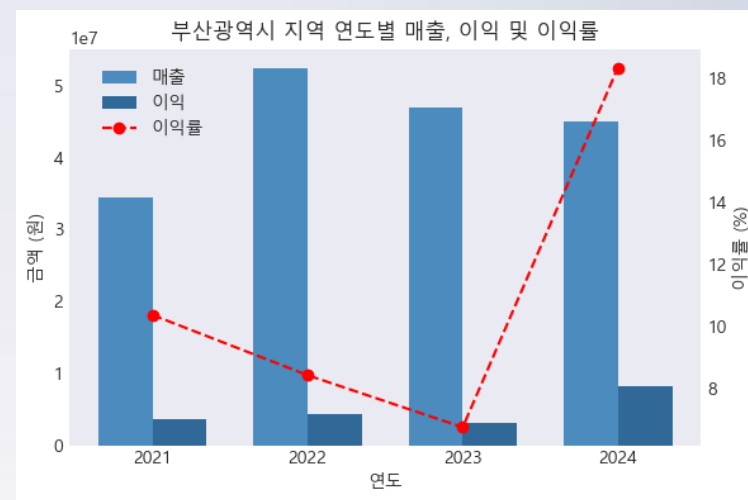
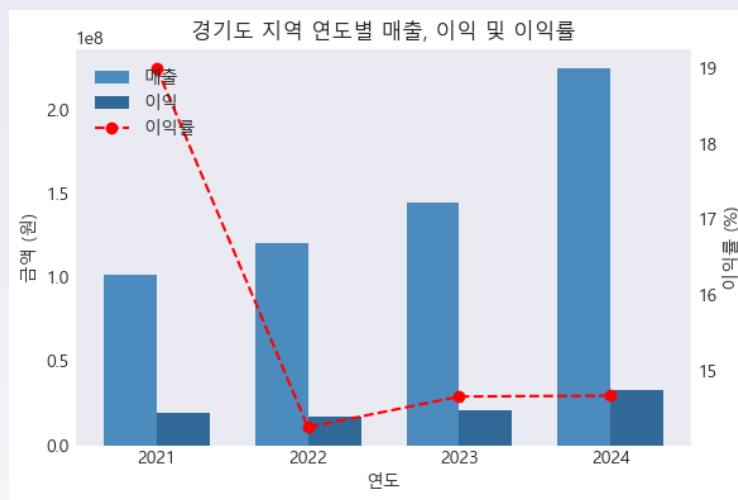
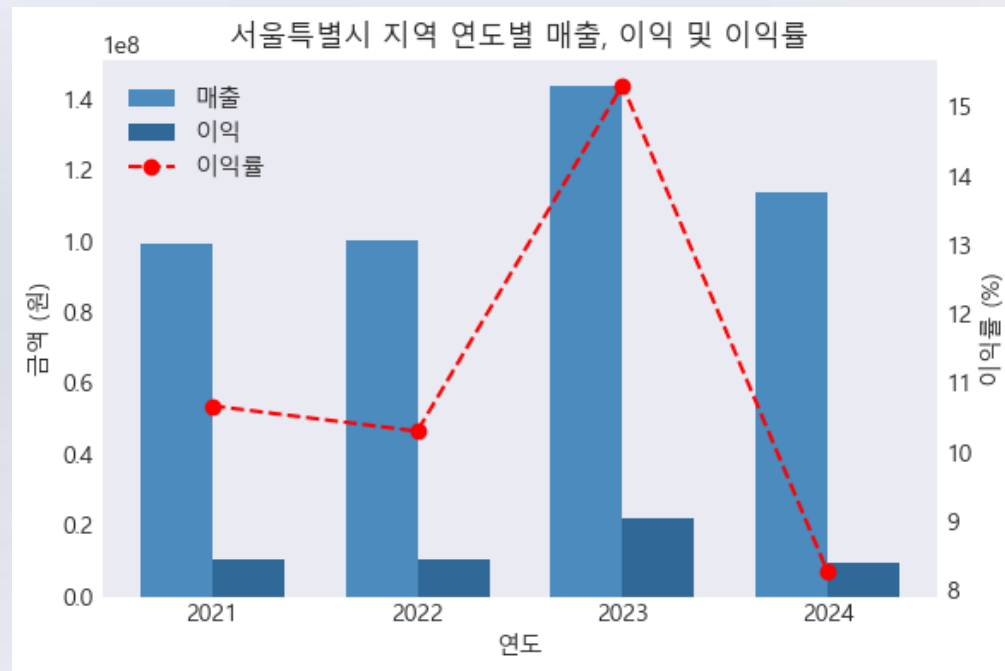
수도권 집중 현상 뚜렷



서울이 문제였네?

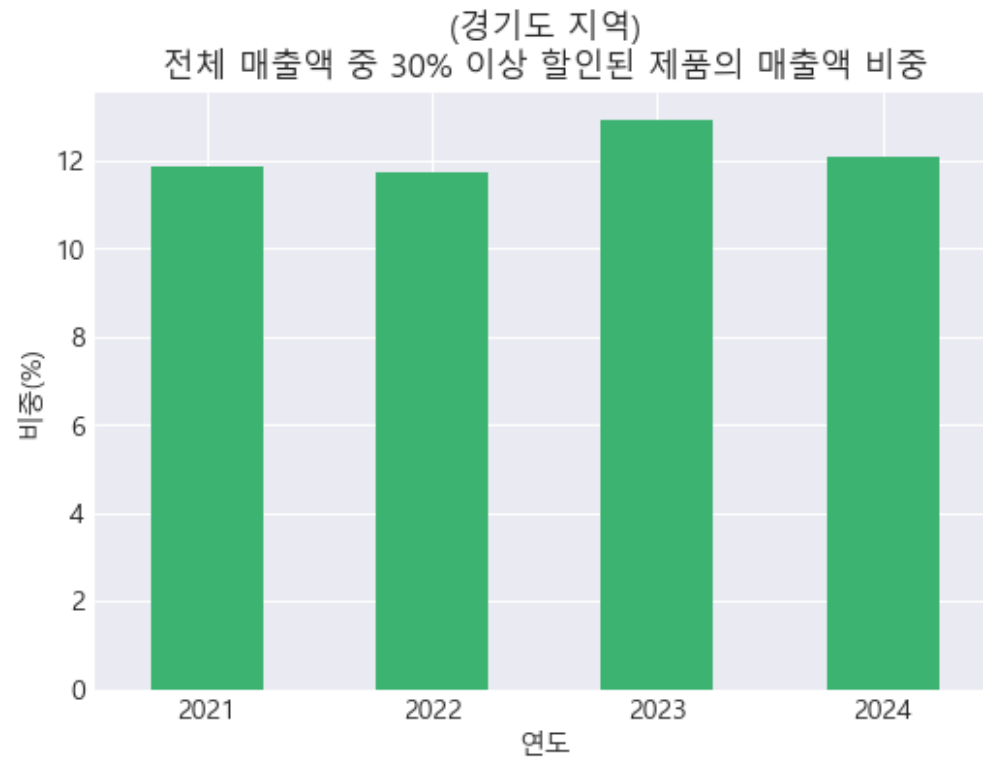
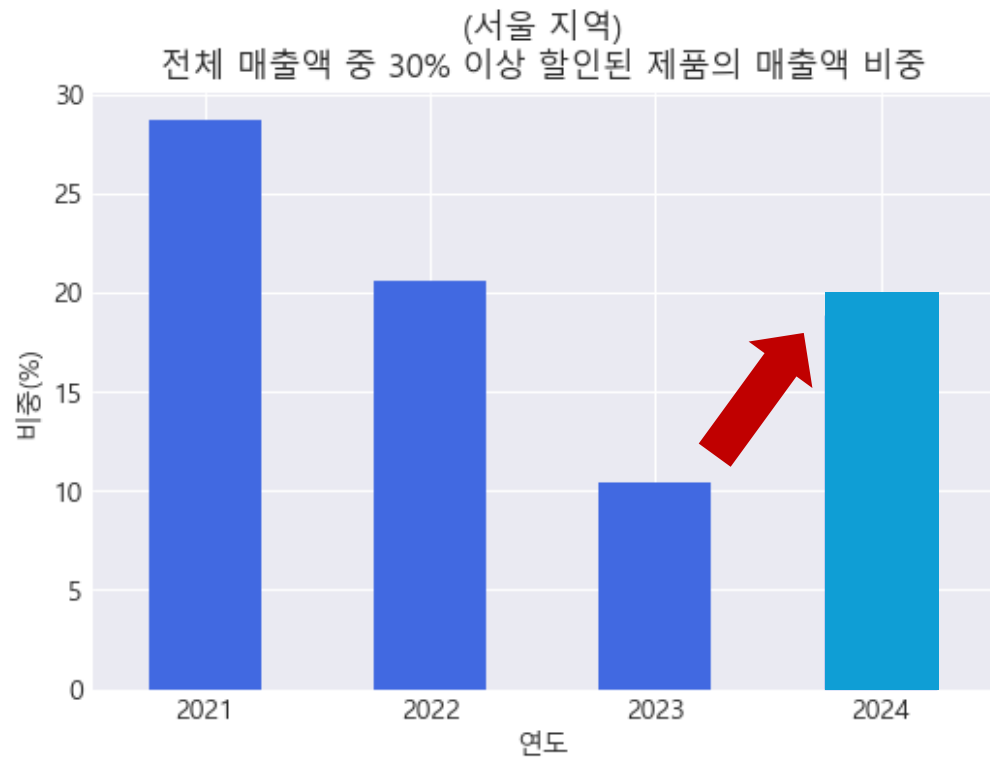
2024년 서울의 수익성 급감

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

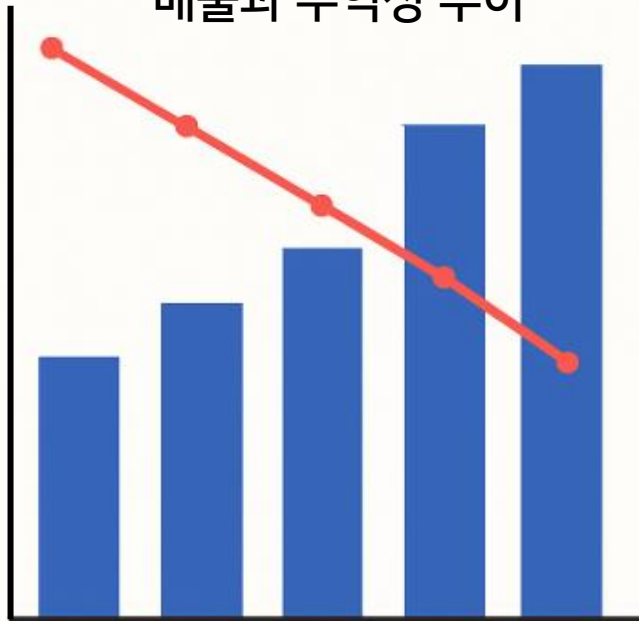


서울, 과했던 할인 정책

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



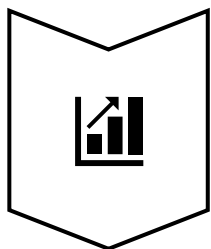
매출과 수익성 추이



요약하자면

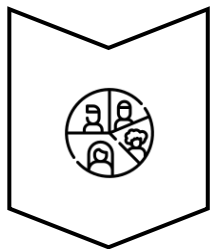
- 전체 매출 성장성은 좋았지만, 수익성 악화 우려
- 특히 서울에서 개인고객을 대상으로한 과도한 할인이 수익성 악화로 이어짐

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

Professional Projects

Project 01

사용자 행동 분석을 기반한 추천 시스템



자세한 내용 (링크)

https://sangw-in-august.github.io/pf/onione_recommend.pdf

목적

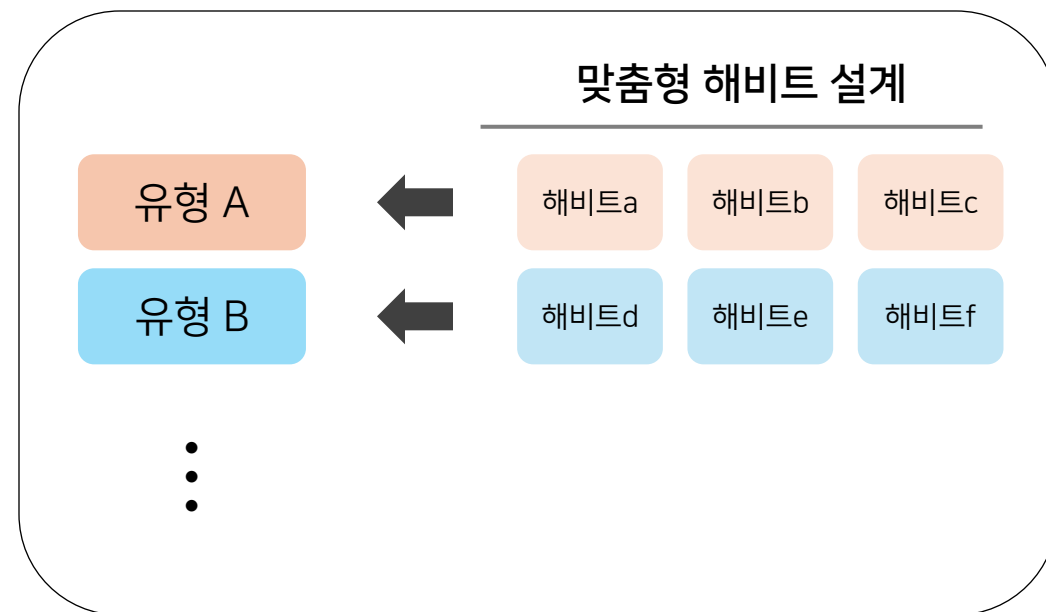
개인별 맞춤형 습관 추천 시스템 개발

역할

- 행동 데이터 분석을 통한 문제 발굴
- 사용자 군집화 모형 개발
- A/B 테스트 수행하여 개선 효과 검증

기여도

: 60% (콘텐츠 기획팀, 개발팀과 협업)



Project 02

건강 평가 모형(Health Scoring System)



자세한 내용 (링크)

<https://sangw-in-august.github.io/pf/hss.pdf>

목적

개인의 건강을 정확히 평가할 수 있는 모형 개발

역할

- 보험사, 전문의와 커뮤니케이션 전담
- 관련 연구 리서치
- 데이터 추출·탐색·머신러닝 모델링
- 건강 평가 모형 개발

기여도

: 80%

(건강 평가 모델 예시)

건강등급	산정 점수	인원(명)	비중	건강사고 발생건수	건강사고 발생률	전체 평균 대비 상대 위험도
1등급	1000 이하 ~ 859 초과	9,66	10.1%	1x0	1.3%	0.44
2등급	859 이하 ~ 786 초과	9,65	10.2%	1x9	1.5%	0.54
3등급	786 이하 ~ 733 초과	9,78	10.1%	1x9	1.7%	0.58
4등급	733 이하 ~ 689 초과	9,14	10.2%	2x6	2.1%	0.75
5등급	689 이하 ~ 650 초과	9,73	9.9%	2x4	2.5%	0.88
6등급	650 이하 ~ 611 초과	9,30	9.7%	2x6	2.8%	0.99
7등급	611 이하 ~ 570 초과	9,29	9.8%	3x8	3.3%	1.18
8등급	570 이하 ~ 524 초과	9,64	9.8%	3x9	3.7%	1.29
9등급	524 이하 ~ 459 초과	9,73	9.9%	4x6	4.3%	1.53
10등급	459 이하 ~ 300 초과	9,42	10.3%	5x7	5.2%	1.83
계		9,534	100%	2,84	2.8%	1.0

Project 03

맞춤형 사망연금보험을 위한 생존 분석 모형



자세한 내용 (링크)

https://sangw-in-august.github.io/pf/death_benefit.pdf

목적

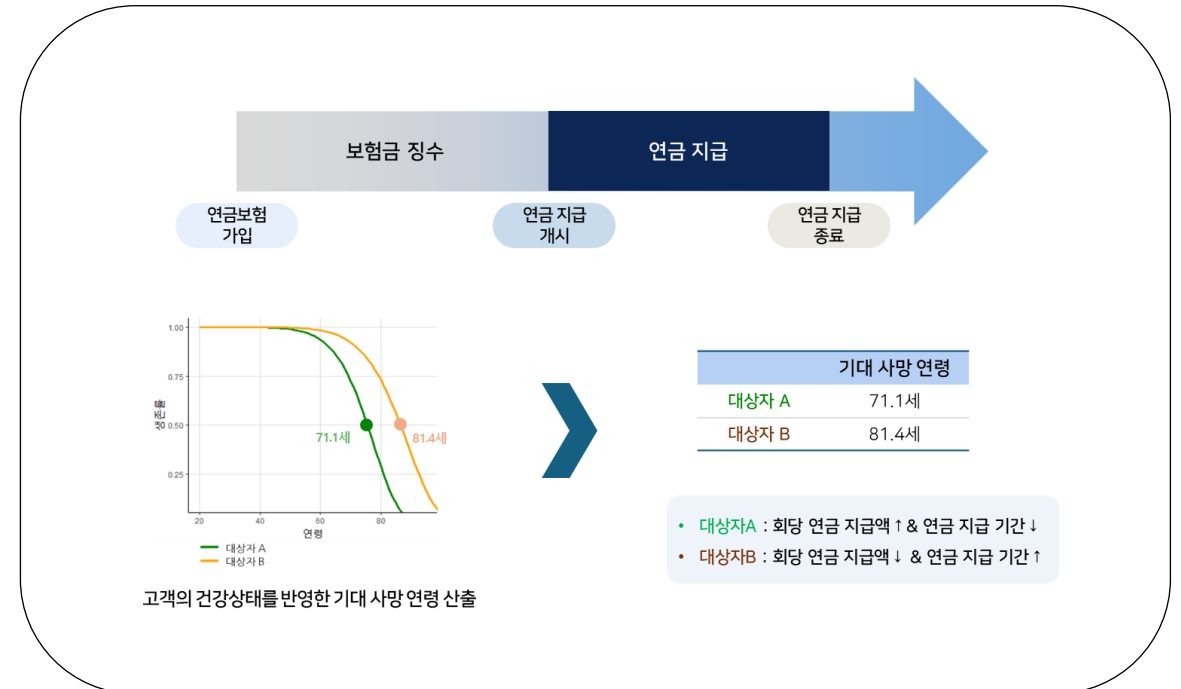
고객의 건강상태를 기반으로 합리적인 연금 수령 조건을 제안할 수 있는 사망 시점 예측 모형 개발

역할

- 고객사 요청 사항을 구현할 수 있는 모형 리서치
- 모형 설계 및 최적화

기여도

: 100%



Thank You