

[데이터 분석을 통한 차별화 마케팅 프로젝트] 기획발표

조명: 4tential조
기획안 작성일자 : 2024/03/18

팀 명	4tential
프로젝트 조직 (구성원 및 역할)	<p>팀장 : 강하영 팀원 : 김동규, 김민정, 방승현, 백지영, 현세민</p> <p>분석 1) 의뢰고객 니즈 파악 + 자사 고객 데이터 분석 : 김동규, 김민정, 방승현, 백지영</p> <p>분석 2) 분야별 적정 서비스 가격 도출 : 강하영, 김동규, 현세민</p> <p>분석 3) 판매자 등급에 따른 수수료 혜택 제공 : 김민정, 방승현</p>
프로젝트 주제 및 개요	적정 서비스 이용 가격 및 수수료를 책정을 통한 전문가 이탈 방지 / 소비자 만족 증대 방안 수립
프로젝트 수행 방향 시스템 구성도 수행 방법/도구	<ul style="list-style-type: none">• 분석 1) 의뢰고객 니즈 파악 + 자사 고객 데이터 분석<ul style="list-style-type: none">○ Task 1) 크몽, 프리모아 고객 리뷰 외부 데이터 크롤링○ Task 2) 외부 고객 니즈 파악<ul style="list-style-type: none">▪ 크몽 Task)<ul style="list-style-type: none">▪ 평점으로 금/부정 라벨링▪ 각각 많이 나온 명사 빈도수 및 워드클라우드 확인▪ 해당 명사 들어간 형용사, 부사 추출▪ 프리모아 Task)<ul style="list-style-type: none">▪ 문장별 금/부정 모델링▪ 크몽과 동일한 분석 진행▪ (키워드 : 품질/서비스, 가격, 마케팅, 경쟁사)○ Task 3) 자사 고객 분석 EDA<p>→ 주요 타겟 설정 및 개선안 반영, 차별화된 서비스 홍보 전략 파악</p><ul style="list-style-type: none">• 분석 2) 분야별 적정 서비스 가격 도출<ul style="list-style-type: none">○ Task 1) 대분류별 가격 분류 1 차

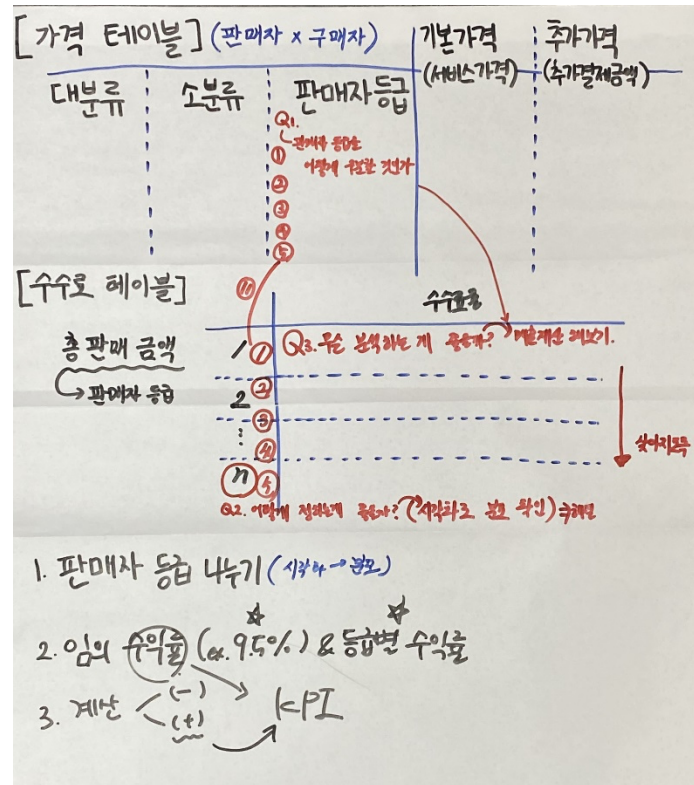
- Task 2) 소분류별 가격 분류 2 차
 - 판매 프로그램 데이터 : 서비스명을 통해 세부 태스크 파악
 - 대분류별로 구분 후, Okt 명사 추출을 통해 소분류 선정을 위한 태스크 키워드 추출 (ex. '시각화', '크롤링', '유지보수' 등)
- Task 3) IT 전문가 등급 분류 3 차
 - '총 판매금액'을 기준으로 시각화 분포를 확인하여 5 등급 구간 설정
- Task 4) 기본가격, 추가가격 최소 가격 설정
 - 대분류 | 소분류 | 판매자 등급별로 구분하여, 기본가격(서비스가격)과 추가가격(추가결제금액)에 대한 최소 가격 설정

→ 의뢰고객이 합당한 가격이라고 판단하고, 판매자(전문가)들이 이탈하지 않도록 분야별 최소 가격 설정

● 분석 3) 판매자 등급에 따른 수수료 혜택 제공

- Task 1) IT 전문가 등급 분류
 - '총 판매금액'을 기준으로 시각화 분포를 확인하고, 5 개의 등급 구간 설정
- Task 2) 등급별 적정 수수료율 설정
 - 임의 수수료율과 등급별 수수료율을 조정하여 매출이 증대되는 적정 수수료율 수립

→ 총 판매금액이 높을수록 수수료를 깎아주는 혜택을 제공하여 거래 활성화 유도



프로젝트 추진 일정

- 3. 20 (수) : 주제 선정 및 일정 수립, 기획서 작성
- ~ 3. 21 (목) : 데이터 전처리 및 EDA, 요구사항정의서 완성
- ~ 3. 25 (월) : 의뢰고객 니즈 파악 + 자사 고객 데이터 분석 완료
- ~ 3. 26 (화) : 분야별 적정 서비스 가격 도출 완료
- ~ 3. 28 (목) : 판매자 등급에 따른 수수료 혜택
- ~ 3. 29 (금) : 발표자료(PPT & Source code) 완성 및 제출