



2023년 3분기 종합 리포트

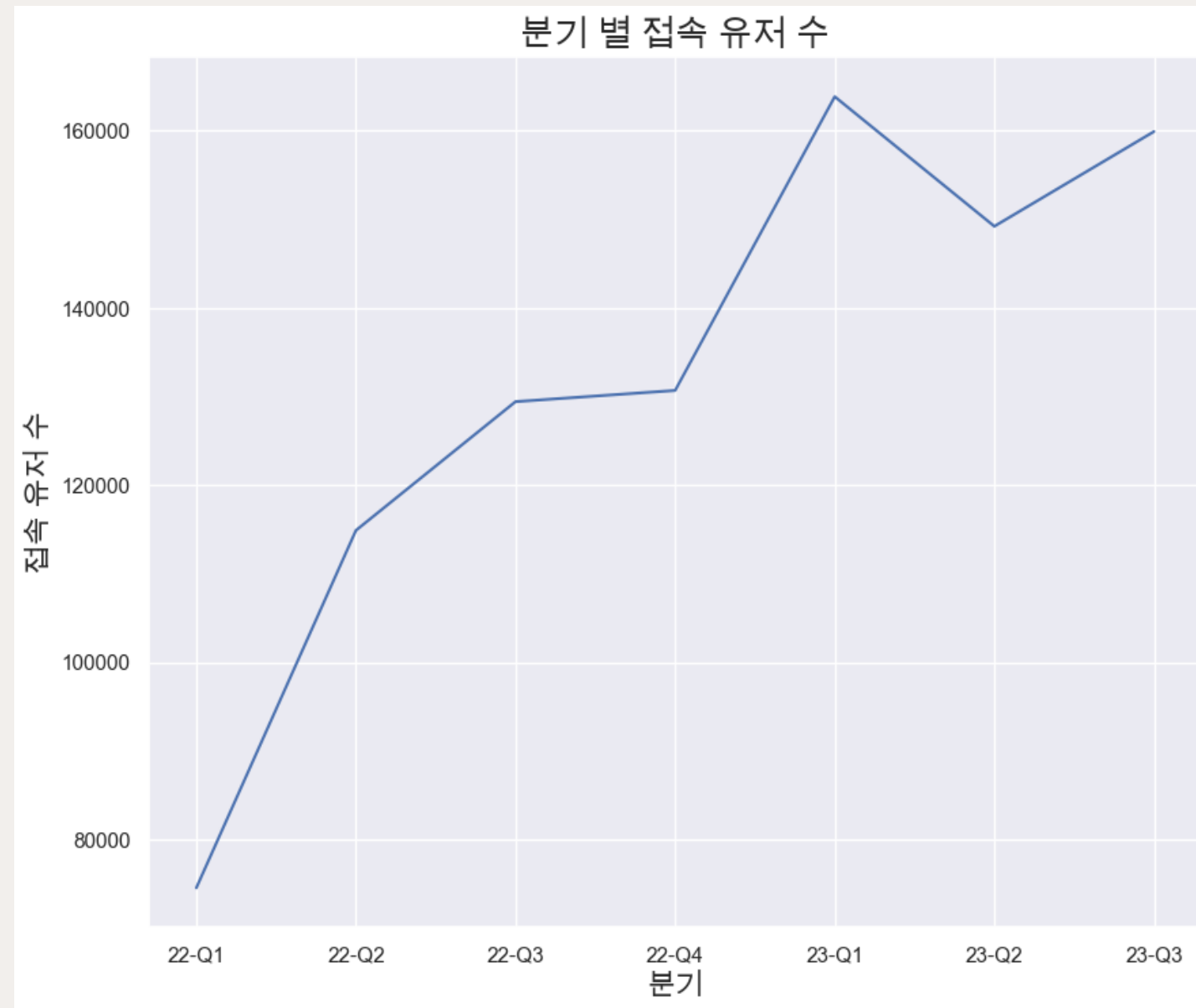
신입 데이터 분석가 되어보기 : SQL 부터 유저 세분화까지



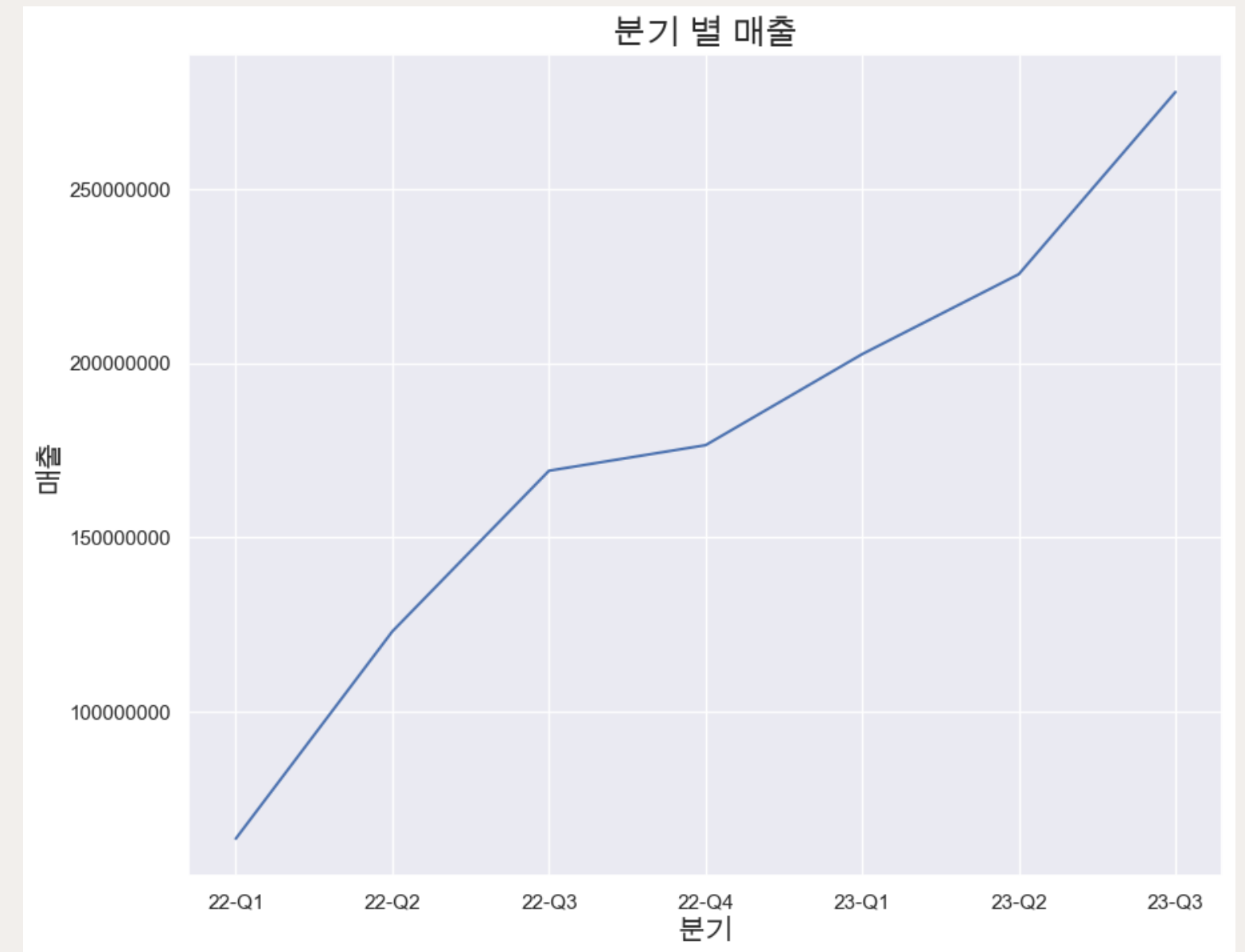
이름

류승권

01 접속 유저 수, 매출

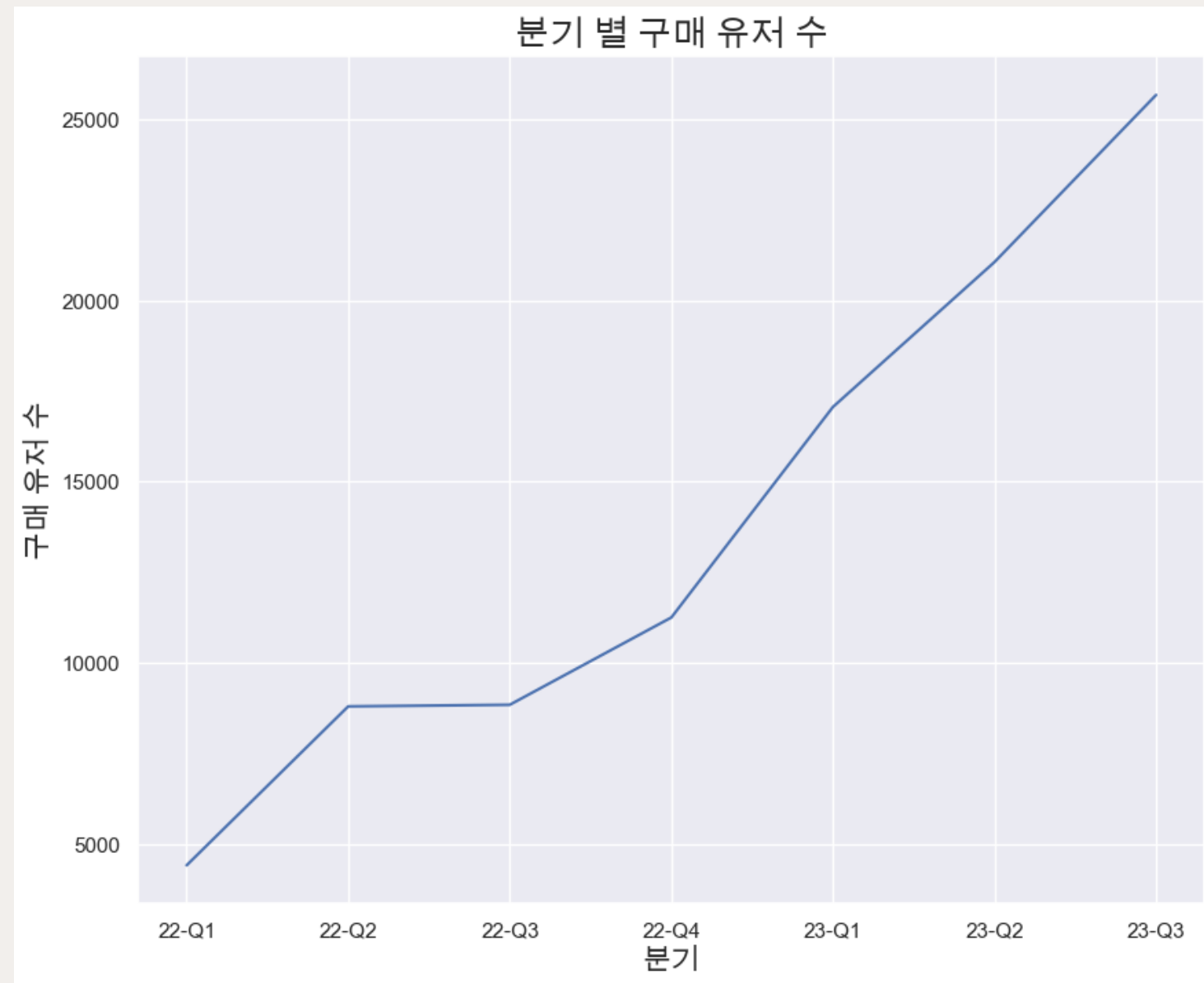


접속 유저 수는 증가하는 추세이다

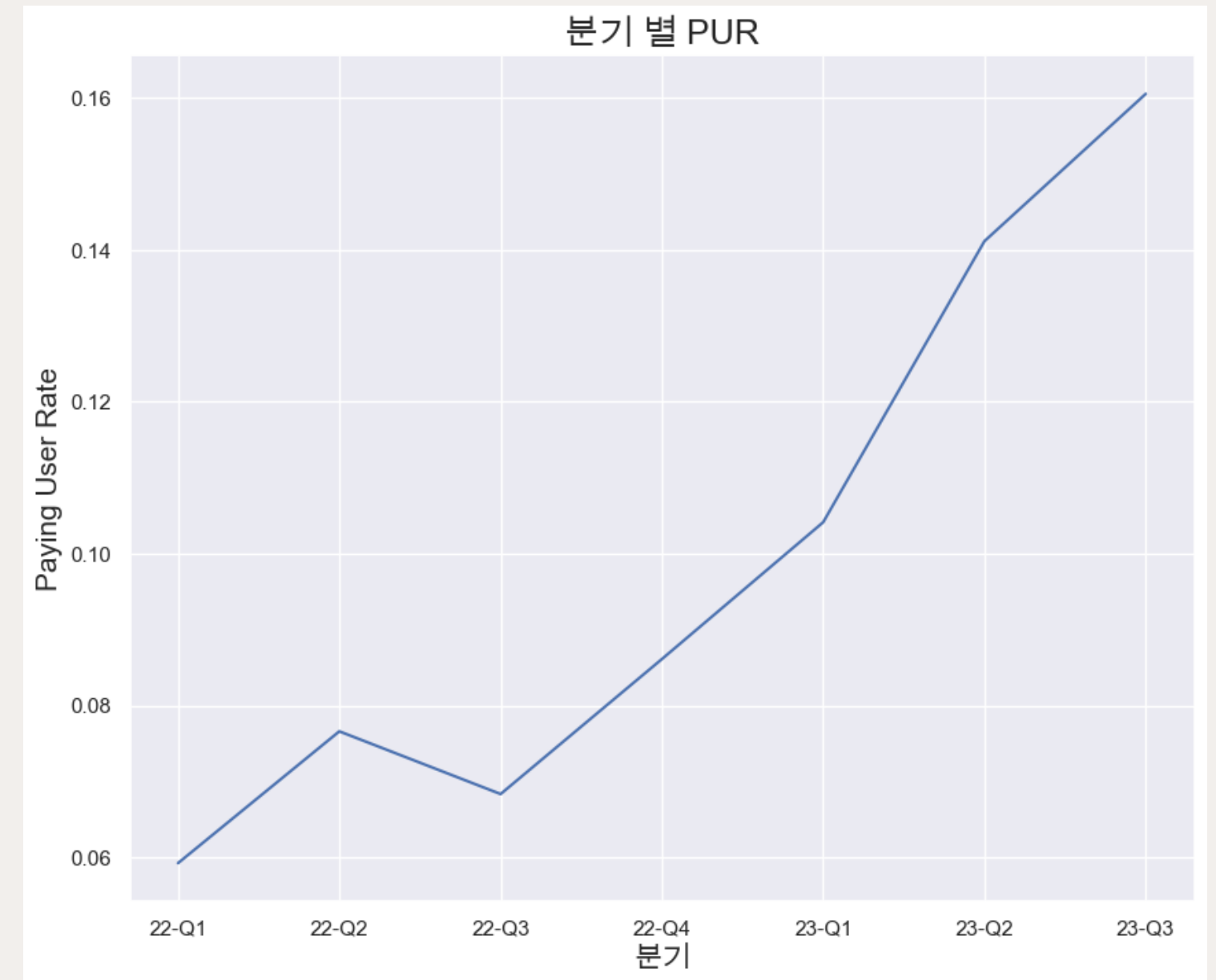


분기 별 매출은 증가하는 추세이다

02 구매 유저 수, PUR

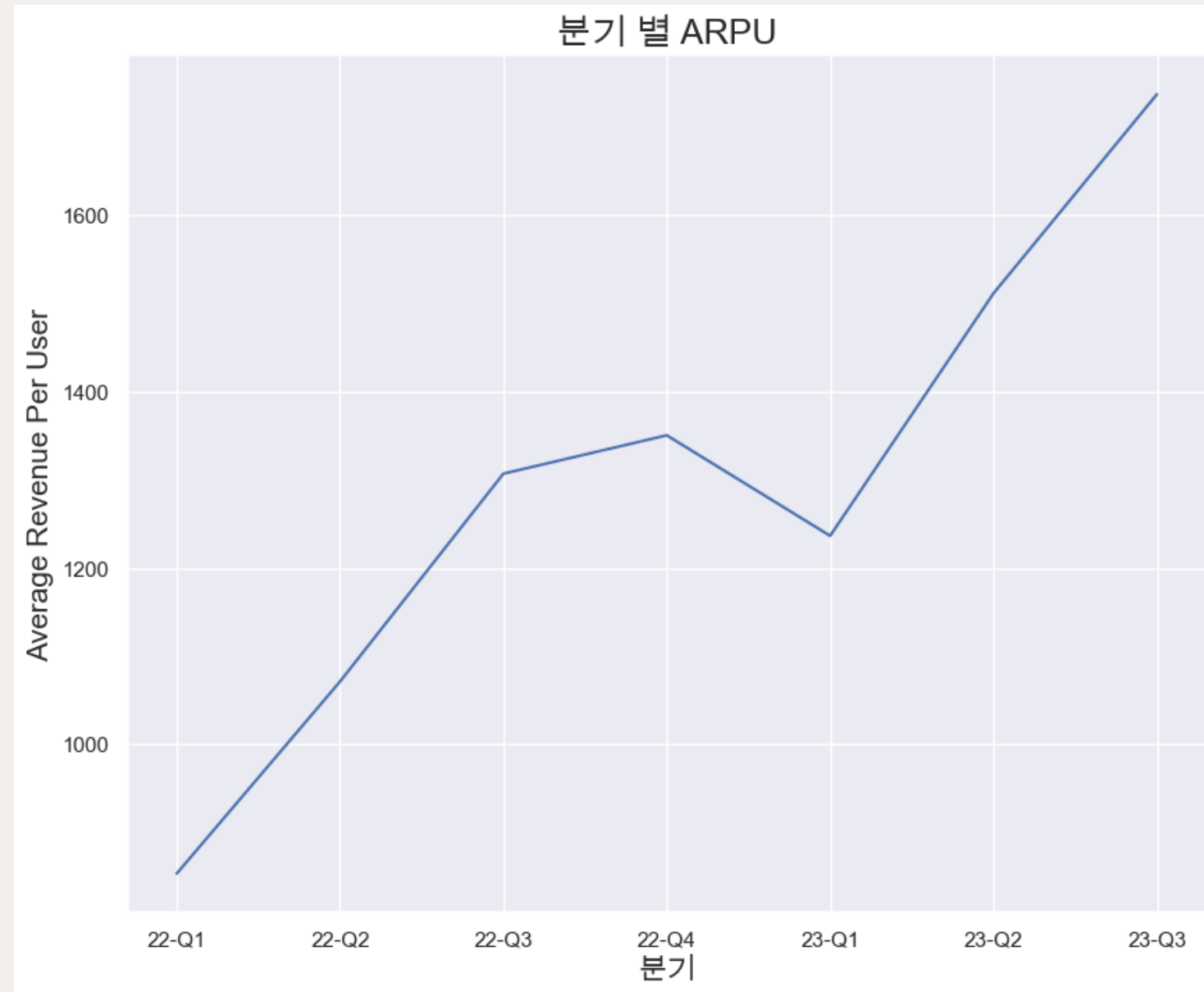


구매 유저 수는 증가하는 추세이다

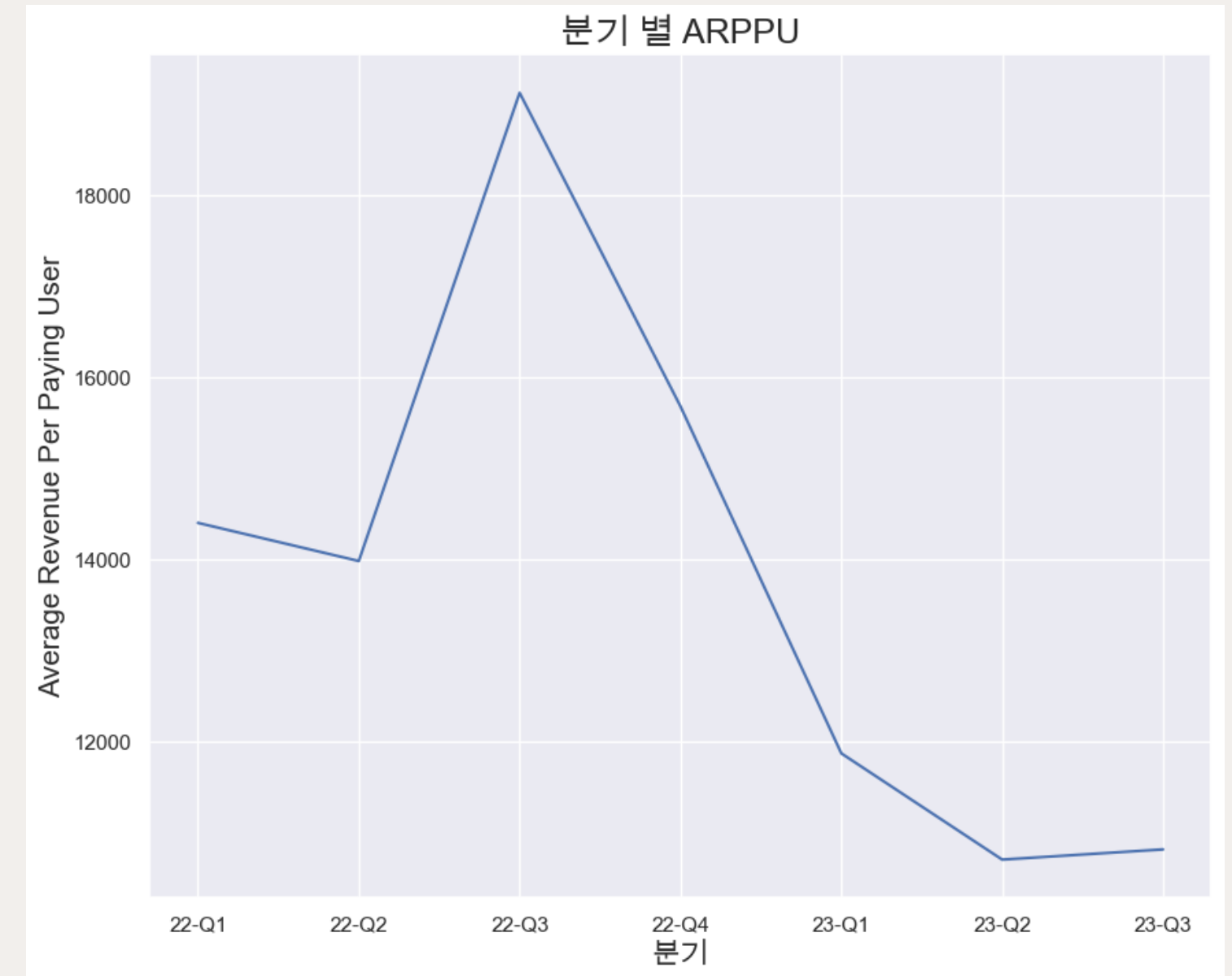


PUR은 증가하는 추세이다

03 ARPU, ARPPU



ARPU는 증가하는 추세이다



ARPPU는 감소하는 추세이다.

04 지표 평가



전반적으로 긍정적

2022년 1분기부터 2023년 3분기까지의 기간 동안 전반적으로 접속 유저수, 매출, 구매 유저수, PUR, ARPU는 증가 했다.

종합적으로 이러한 데이터 추이는 서비스가 성공적으로 성장하고 있는 것으로 보여진다.

하지만 ARPPU는 감소했고 이점을 주목해볼만하다.

ARPPU 왜 감소?

더 많은 사용자들이 서비스를 이용하고, 더 많은 매출이 발생하고, 구매 관련 지표도 개선되었지만, 각 결제를 한 사용자 당 평균 매출이 줄었다.

그 이유는 ?

1. 새로운 사용자들이 많이 참여
2. 기존 사용자들의 평균 지출 감소
3. 할인 프로모션 등으로 인해 평균 금액이 감소

추가 정보를 통해 인사이트 발굴이 필요해 보인다.

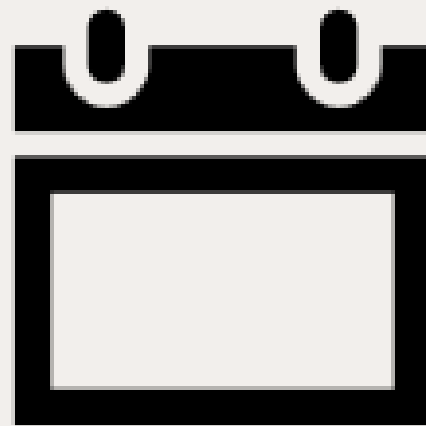


기업의 서비스가 성공적으로 성장하고 있는 것으로 판단된다.

지속적으로 성장할 것으로 예측된다.

추가 정보를 찾아 ARPPU가 감소한 정확한 이유를 찾아볼 필요가 있다.

05 유저 세분화



Recency

1. 7일 이내 구매
2. 30일 이내 구매
3. 그 이상



Frequency

1. 5회 이상 구매
2. 2-4회 구매
3. 1회 구매



Monetary

1. 100만원 이상
2. 10만원-100만원
3. 10만원 미만

06 유저 세분화



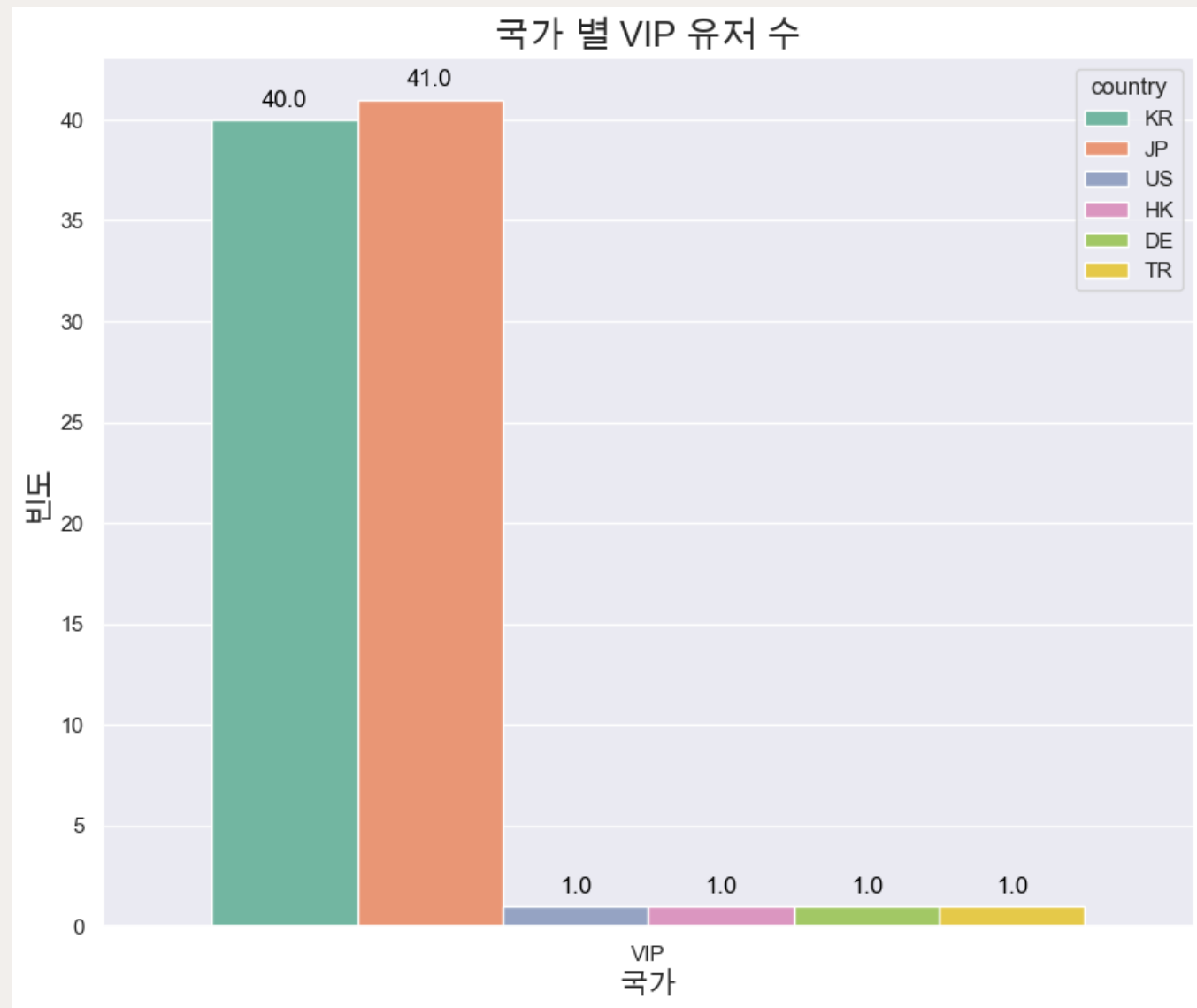
Segement			
Recency	Frequency	Monetary	Segment
1	1	1	VIP
3	1	1	이탈 VIP
3	3	3	소과금
2	1	2	중과금
3	3	2	잠재 VIP

- 1. 7일 이내 구매
- 2. 30일 이내 구매
- 3. 그 이상

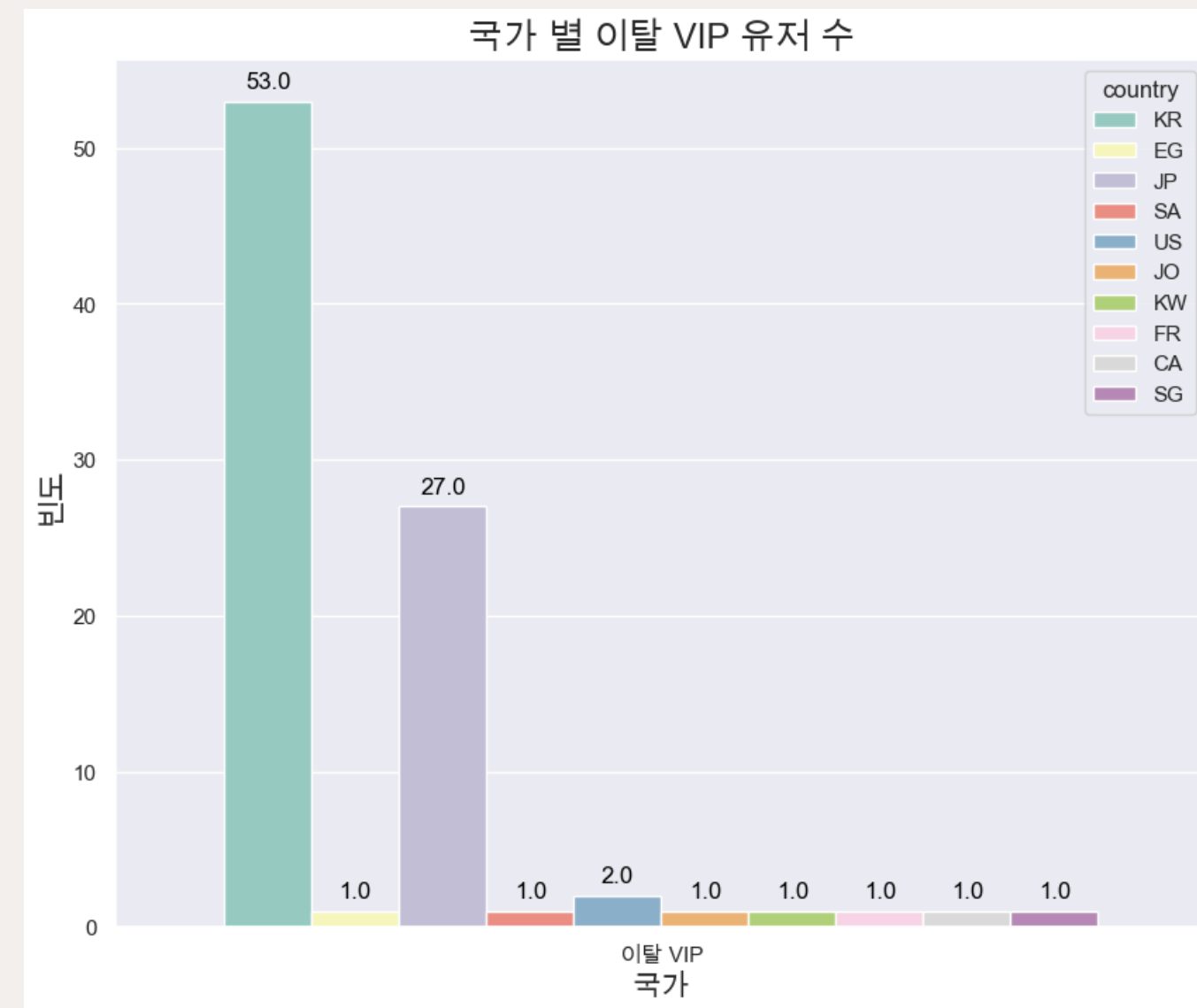
- 1. 5회 이상 구매
- 2. 2-4회 구매
- 3. 1회 구매

- 1. 100만원 이상
- 2. 10만원-100만원
- 3. 10만원 미만

07 유저 세분화 국가별 분포도



VIP 유저는 대한민국과 일본에 주로 분포 되어 있다.



이탈 VIP 유저는 대한민국 다음으로 일본이 순위를 차지하고 있다.

08 지표 평가



대한민국 VIP 이탈자 수

대한민국과 일본의 유저수가 많아서 여러 지표에서 대한민국과 일본이 높은 순위를 차지하고 있다.

하지만 주목해볼만한 점은 대한민국과 일본은 VIP 유저수는 비슷하지만 대한민국이 이탈 VIP 유저수가 일본에 비해 약 2배정도 많은 것을 파악할 수 있다.

이는 대한민국의 VIP 유저들이 서비스에 장기간 유지하고 있지 못함을 시사한다.

일본 VIP 이탈자 수

대한민국과 일본의 유저수가 많아서 여러 지표에서 대한민국과 일본이 높은 순위를 차지하고 있다.

일본은 대한민국에 비해서 이탈한 VIP 유저가 적음을 확인 가능하다.

이는 일본의 VIP 유저들이 서비스에 장기간 유지되고 있음을 시사한다.

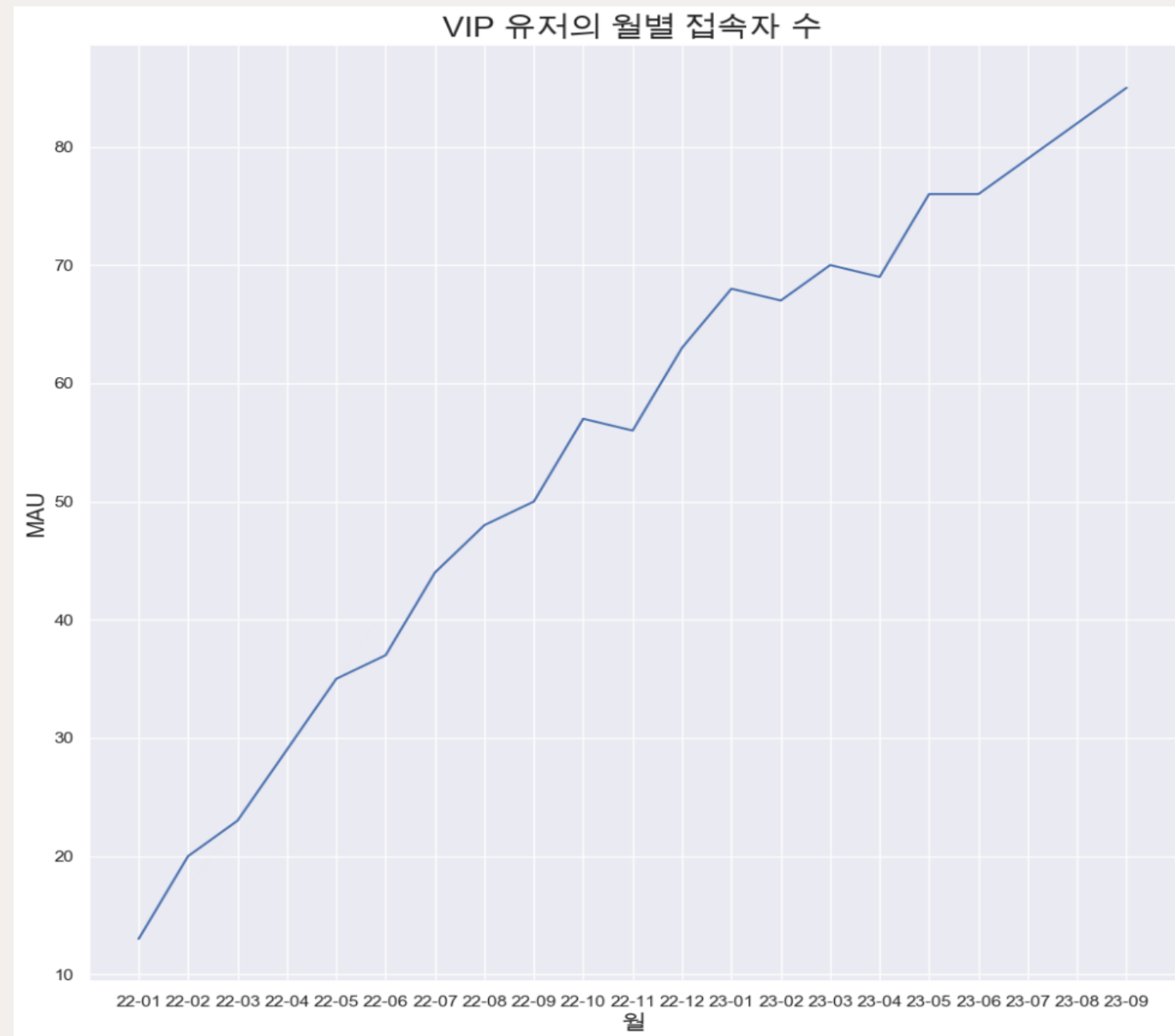


어떠한 요인이 대한민국의 이탈 VIP 유저 수를 증가 시키는지 파악이 필요해 보인다.

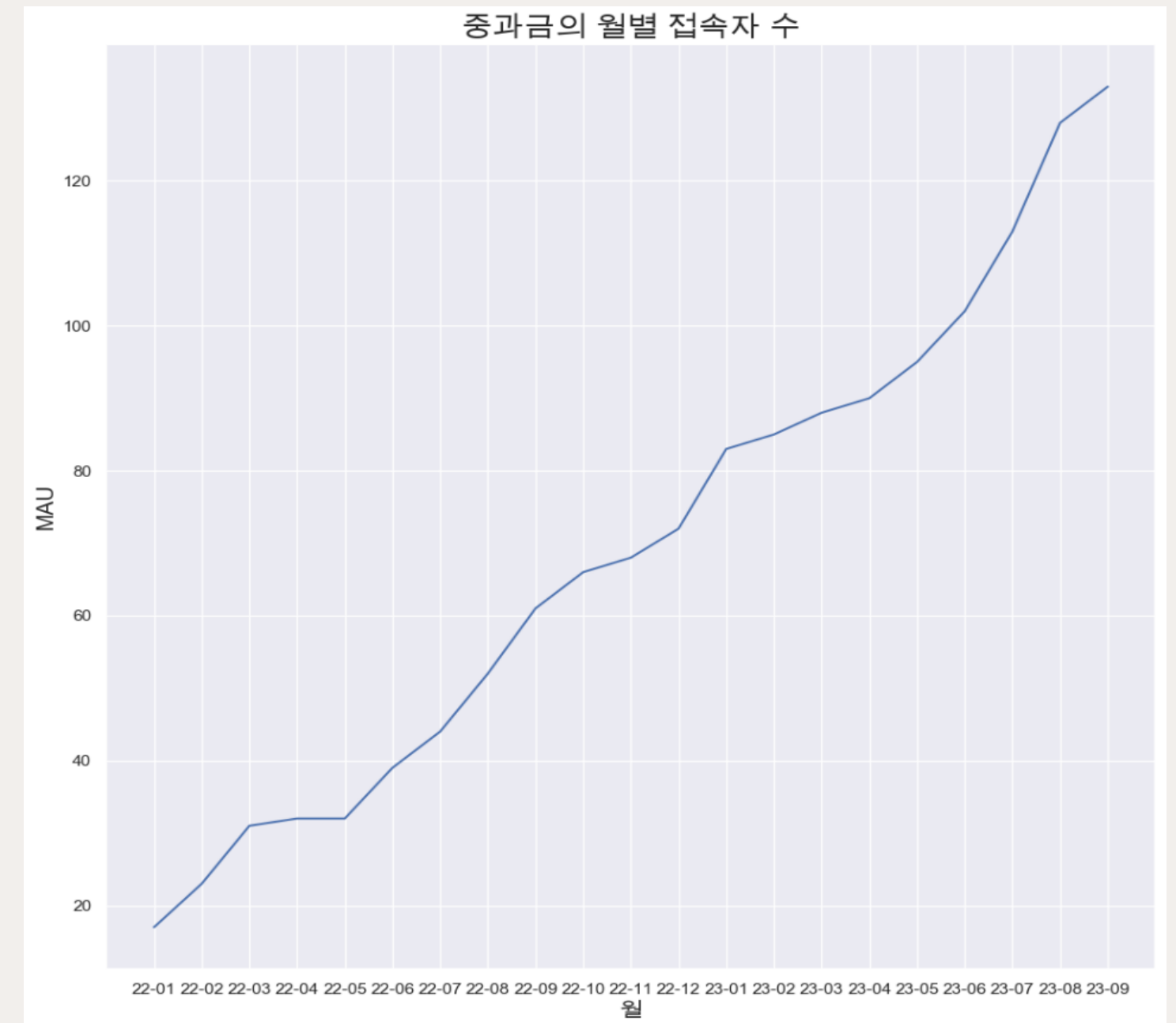
또한, 어떠한 요인이 일본 VIP 유저들을 서비스에 장기간 유지시키고 있는지 파악이 필요해 보인다.

요인을 파악하고 해당 지역에 맞춤형 마케팅 전략이나 가격 정책을 고려해 봐야한다.

09 유저 세분화 MAU

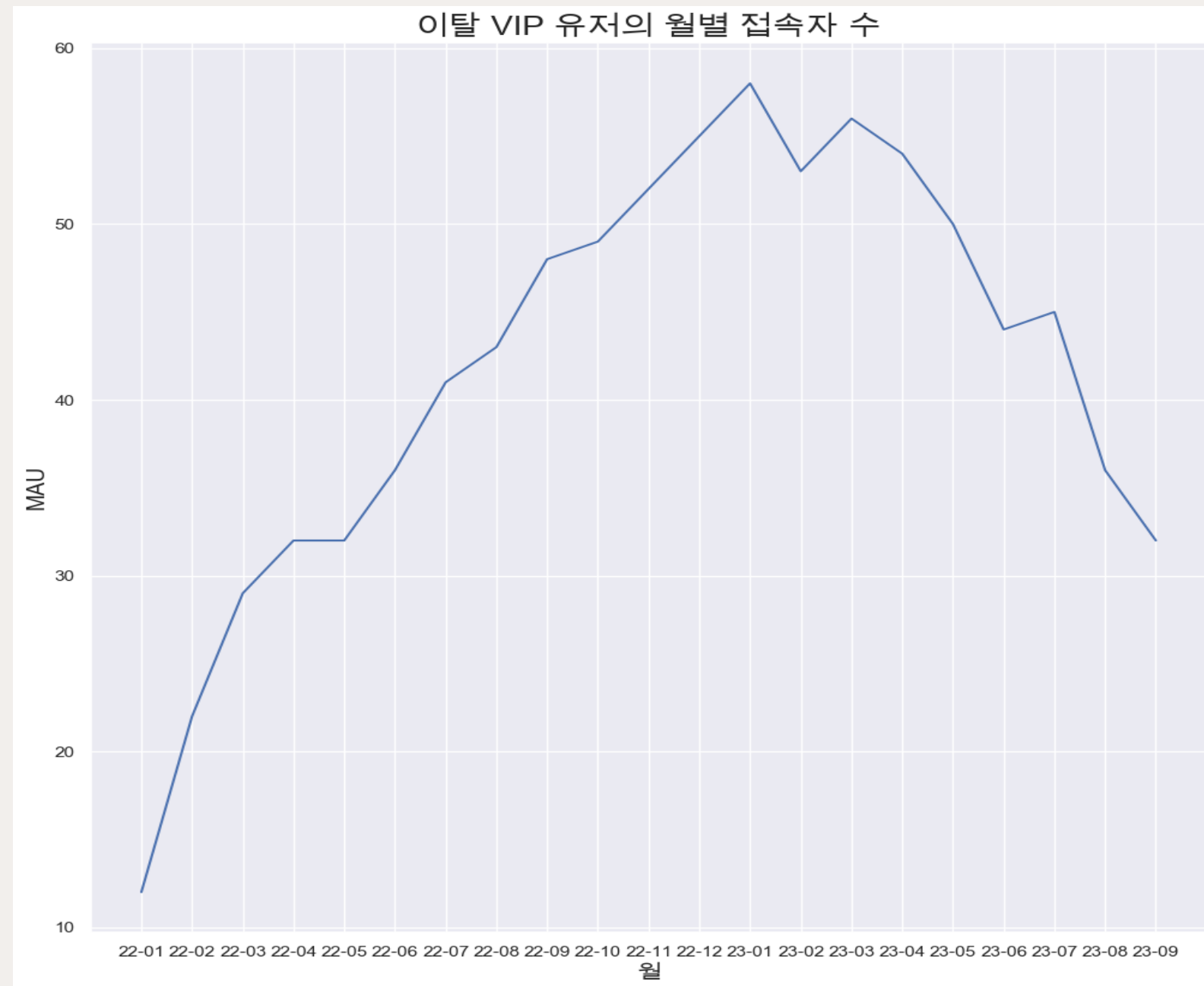


VIP 유저의 월별 접속자는 지속적으로 증가하는 추세이다.

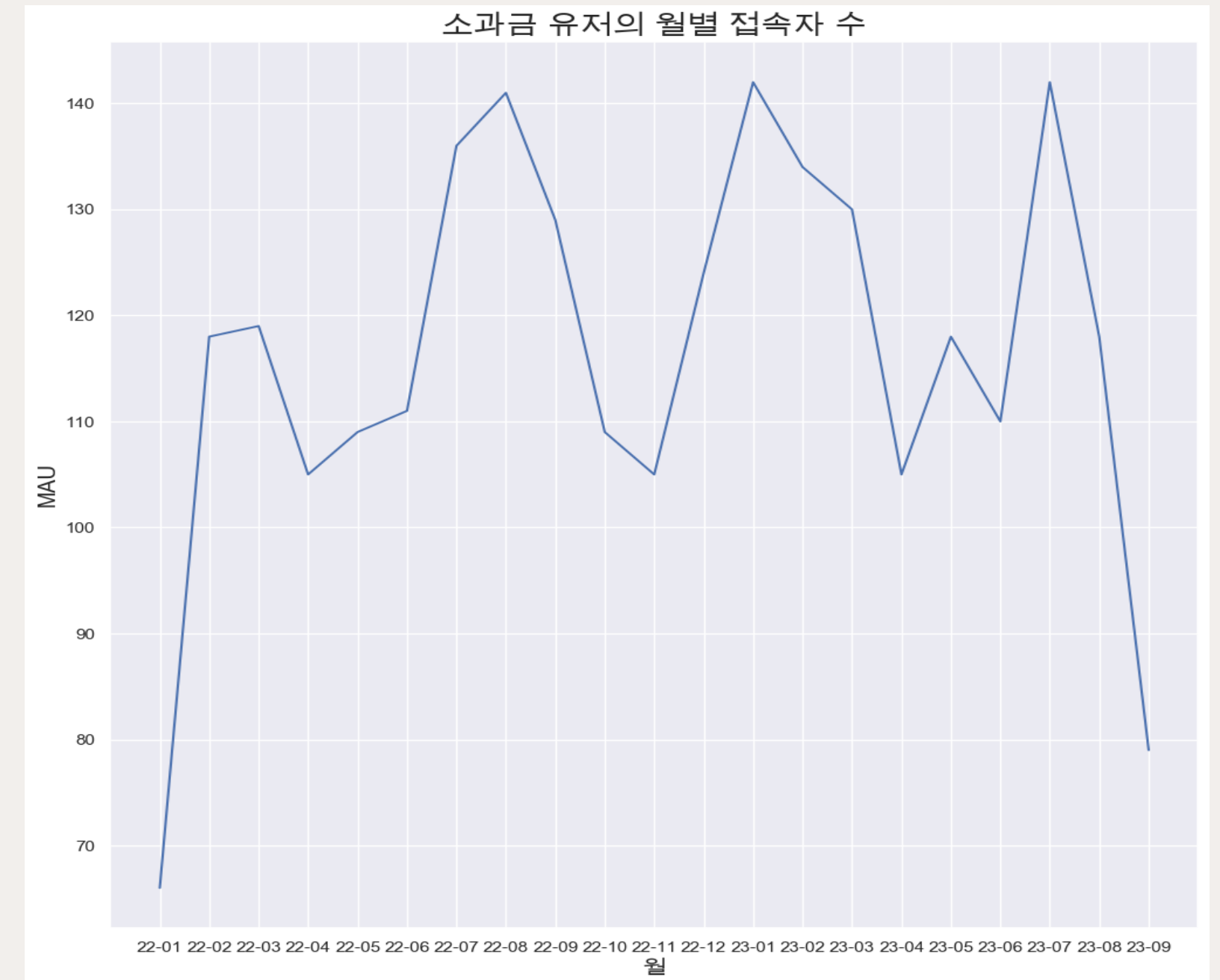


중과금 유저의 월별 접속자 수는 지속적으로 증가하는 추세이다.

10 유저 세분화 MAU



이탈 VIP유저의 월별 접속자 수는 23년 01월 까지 지속적으로 증가하다가 새해를 기점으로 현재까지 감소하는 추세이다.



소과금 유저의 월별 접속자 수는 증감이 반복되는 추세를 보인다.

11 지표 평가



VIP 유저와 중과금 유저

VIP 유저와 중과금 유저의 월별 접속자 수는 2022년 1월부터 2023년 9월까지 지속적으로 증가하는 추세를 보인다.

이탈 VIP와 소과금 유저

이탈 VIP의 경우에는 2023년 1월까지 월별 접속자 수가 증가했지만 그 후로 지속적으로 감소하고 있는 추세이다.
즉, 새해가 들어오고 나서부터 VIP 유저가 이탈하고 있음을 파악 가능하다.

소과금 유저의 경우에는 1월, 2월, 7월, 8월에는 월별 접속자 수가 증가하지만 다른 달에는 접속자수가 감소하는 경향이 있음을 파악 가능하다.



새해를 기점으로 어떤 요인이 VIP유저가 이탈하게 되었는지 파악하기 위해 이탈한 VIP유저들과의 피드백 수집을 통해 왜 이탈했는지에 대한 원인 파악이 필요해 보인다.

또한, 이탈 원인에 기반하여 복귀 시킬 수 있는 맞춤형 이벤트나 프로모션을 계획하는 전략이 필요해 보인다.

소과금 유저의 경우에는 방학시즌에 접속자수가 몰리는 것으로 보아 연령층이 학생으로 파악이 된다.

이에 맞춰 방학 시즌에는 해당 기간에 진행되는 새로운 콘텐츠, 특별 할인 혜택 또는 경품 이벤트 등을 고려할 수 있다.

[

감사합니다

]

