X세대 온라인 식료품 구매 거부감을 해소하기 위한 새로운 온라인 장보기 경험 설계

1인 프로젝트(2024.04~)

작성자 : 심재문

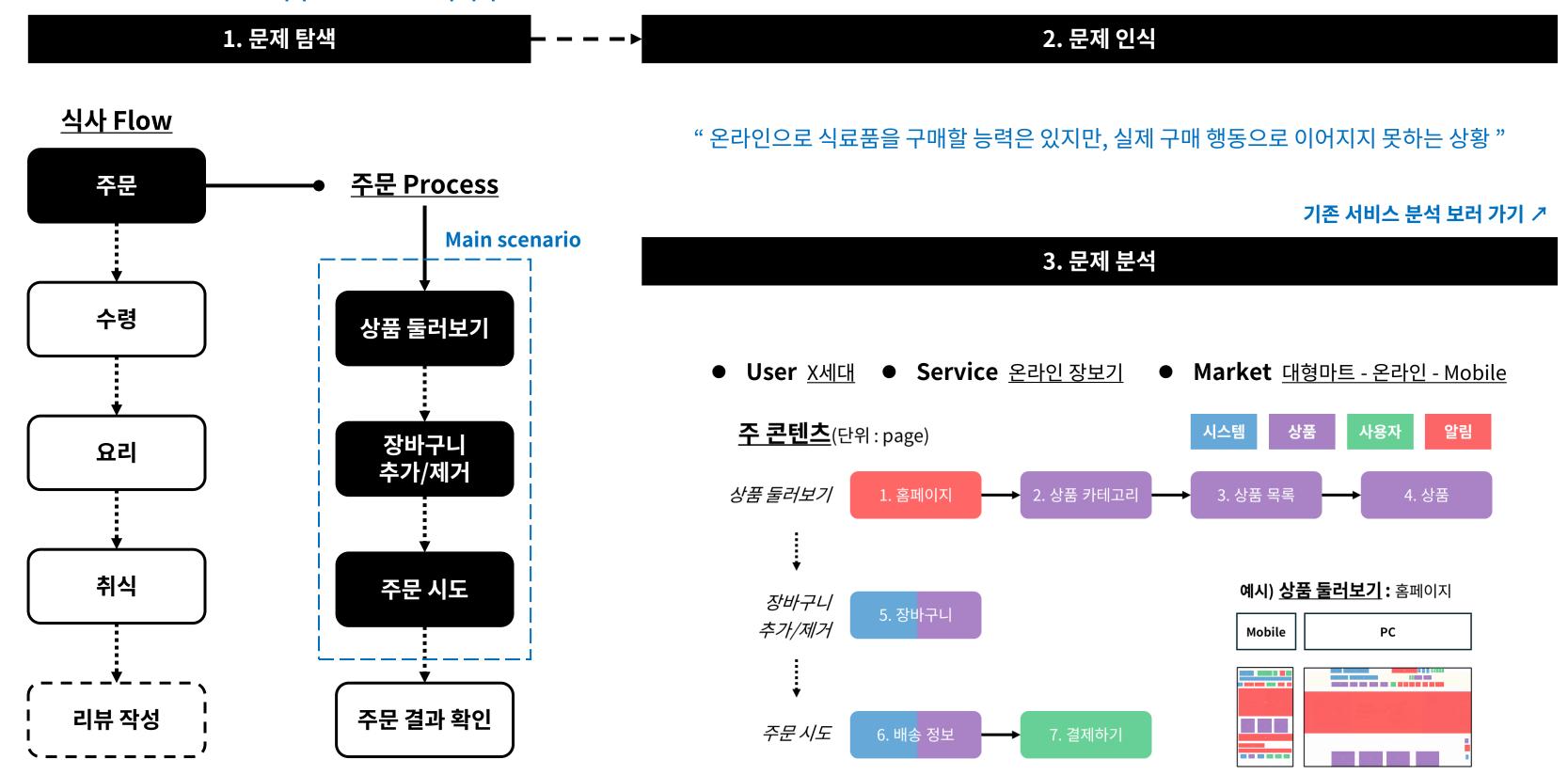
2024.09.xx

목차

- 1. 문제 탐색 : 어디서 문제를 찾기 시작했고 (Where)
 - ▶ 탐색 방향 결정, 풀이 범위 좁히기
- 2. 문제 인식: 왜 다룰만한 문제라고 판단했으며 (Why)
 - ▶ 단서, 배경
- 3. 문제 분석: 문제와 관련된 대상들이 누구인지 (Who)
 - ► Target : Market, Service, User
- 4. (가정) 문제 정의: 문제의 핵심 원인들이 무엇이며 (What)
 - ▶ 원인 파악(= 사용자 조사), 해결 방향(= 설계 기조) 도출
- **5. 문제 해결 :** 어떻게 문제를 해결할 것인지 (How)
 - ▶ 설계 기조 기반 "콘텐츠 기획 → 디자인 → 개발"

- 5.1. 콘텐츠 기획: 해결 방향에 부합하는 콘텐츠 구성
 - page Flow
 - 콘텐츠 구성
- 5.2. 디자인: 콘텐츠를 효과적으로 전달하는 시각적 설계
 - page Concept
 - Foundation Color, Typography
 - 화면 설계
- 5.3. 개발: 시각적 설계를 최대한 현실로 구현/조율
 - 개발 순서
 - 화면 구현

요약



디자인 Foundation 보러 가기 / 화면 설계 보러 가기 /

컴포넌트 보러 가기(Storybook) ↗

4. (가정) **문제 정의**

- 문제 원인 1. 콘텐츠 과잉 공급
 - > 해결 방향: page 구성 콘텐츠 최소화

설계 기조 1. 서비스 가치 제안에 필수적인 콘텐츠 중심 구성 **설계 기조 2.** 콘텐츠들을 복수 page / modal 로 적극 분할

- 문제 원인 2. 장보기 방식 괴리감
 - ▶ **해결 방향 :** 익숙함(오프라인 장보기 경험)을 통해 낯설음(온라인 장보기 거부감) 해소

- 설계 기조 3. 오프라인 장보기 경험을 연상시키는 UI 디자인

<u>기대 효과</u>

- 1. 서비스 이용률 증가[AARRR]: 자기효능감 상승
- 2. 서비스 이탈률 감소[AARRR] : 서비스 이탈 욕구 감소

설계 기조 1 설계 기조 2 설계 기조 3 5.1. 콘텐츠 기획 5.2. 디자인 ✓ 전체 page 수 감소(7⇒5) ✓ 시장을 연상시키는 디자인 컨셉 ✓ 프로모션 알림 콘텐츠 배제 ✓ Font Size 를 통한 콘텐츠 양 조절 5.3. 개발 <u>개발 환경 구축</u> -·-·-▶ <u>구현</u> -·-·-▶ (보류) <u>테스트</u> 1. Node.js 최신화 1. UI 1. Unit test(jest) 2. 프레임워크 설치 2. Feature 2. E2E test(Cypress) 8. Design asset 추가

5. 문제 해결

- AARRR Framework = Growth Funnel
- 자기효능감(self-efficacy) : 어떤 상황에서 적절한 행동을 할 수 있다는 기대와 신념

1. 문제 탐색

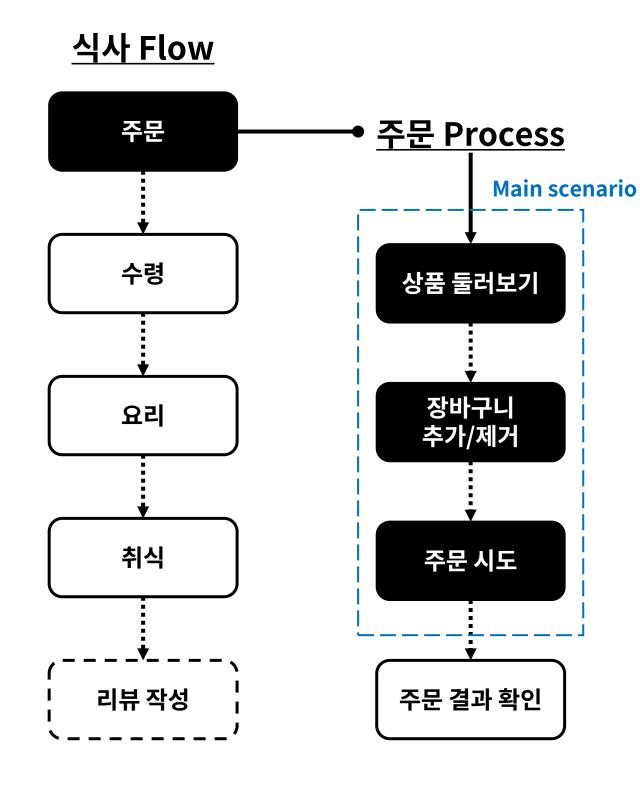
A. 탐색 방향 결정

<u>내적 기준</u>

- 관심사
- 배경지식

외적 기준

- 문제 확장 용이성
- 일반화 가능한 추상화 수준
 - 다양한 맥락 적용 가능
 - e.g., 집안일, 나들이
 - 맥락 변화에 강건함
 - e.g., Flow 구조 변화 최소화



B. 풀이 범위 좁히기

<u>가용 자원</u>

- 시간 / 돈
- 인적 역량
 - 기획, 디자인, 개발

기대 효과

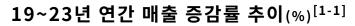
- 수익성
 - 신규 사용자 유치
 - 유치 기준 : 첫 주문 성공
- 공익성
 - Universal design
 - 디지털 격차 해소

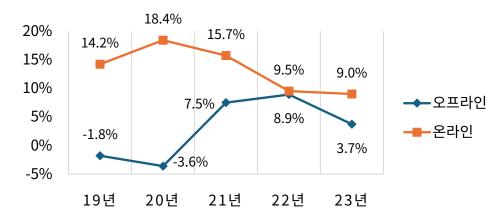
2. 문제 인식

2. 문제 인식 왜 다룰만한 문제라고 판단했으며 (Why)

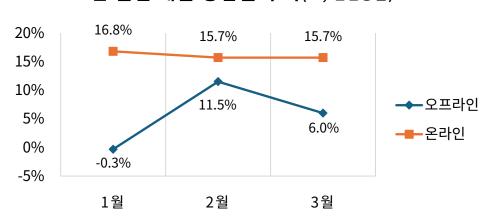
온라인으로 식료품을 구매할 능력은 있지만, 실제 구매 행동으로 이어지지 못하는 상황

- ✓ **단서** X세대에 온라인 식료품 구매 진입 장벽 존재
- 온라인 주문 역량 보유[대상 : 식품 및 배달 음식]^[1-3]
- ◎ X세대의 낮은 온라인 식료품 구매율 [1-3]
- '혼자서 할 수 있다': 50대(75.3%), 60대(36.9%)
- 온라인 식료품 구매 비중 20% 이하
- ✓ 배경 <u>온라인 유통 시장의 꾸준한 성장세</u> ◎ 23년 매출 증감률(%) : 오프라인 3.7% vs 온라인 9.0%^[1-1] ◎ 24년 3월 온라인 식품 매출 증감율(%, 전년동월 대비) : 28.9%^[1-2]





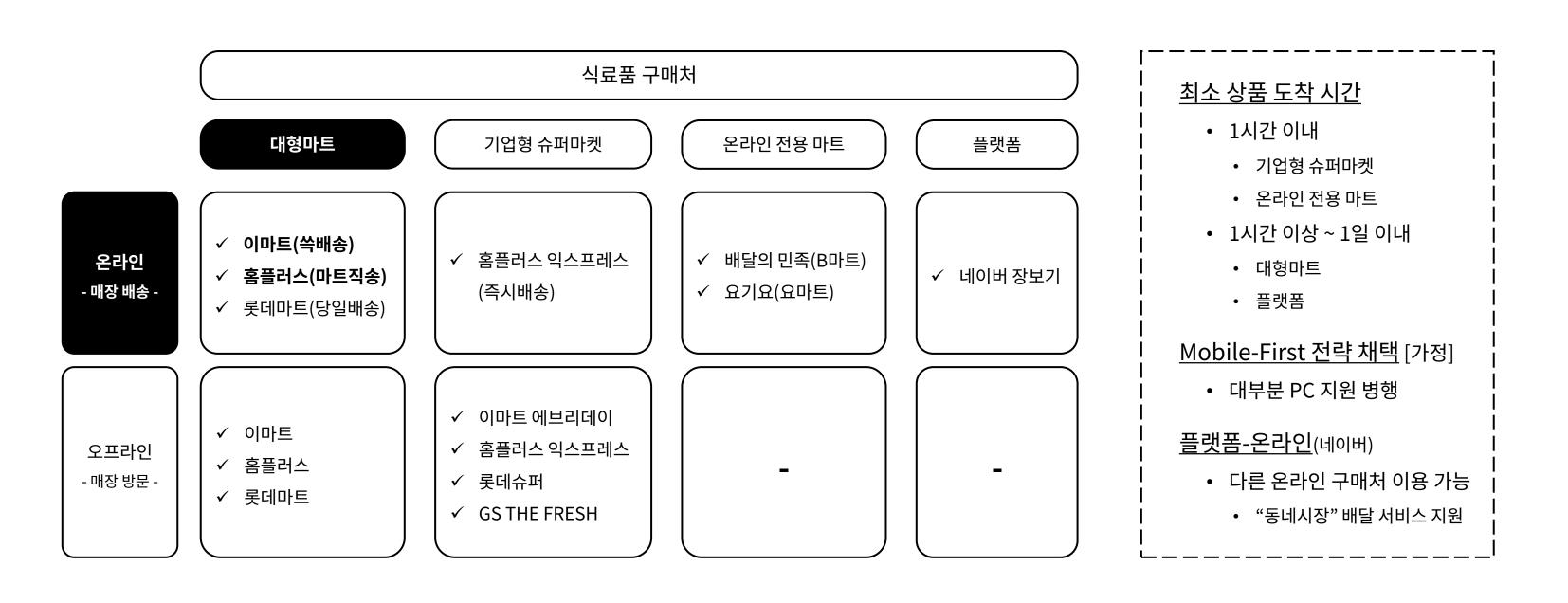
24년 월별 매출 증감률 추이(%, 전년동월)[1-2]



• X세대: 1965(만 59세)~1979(만 45세)년 출생

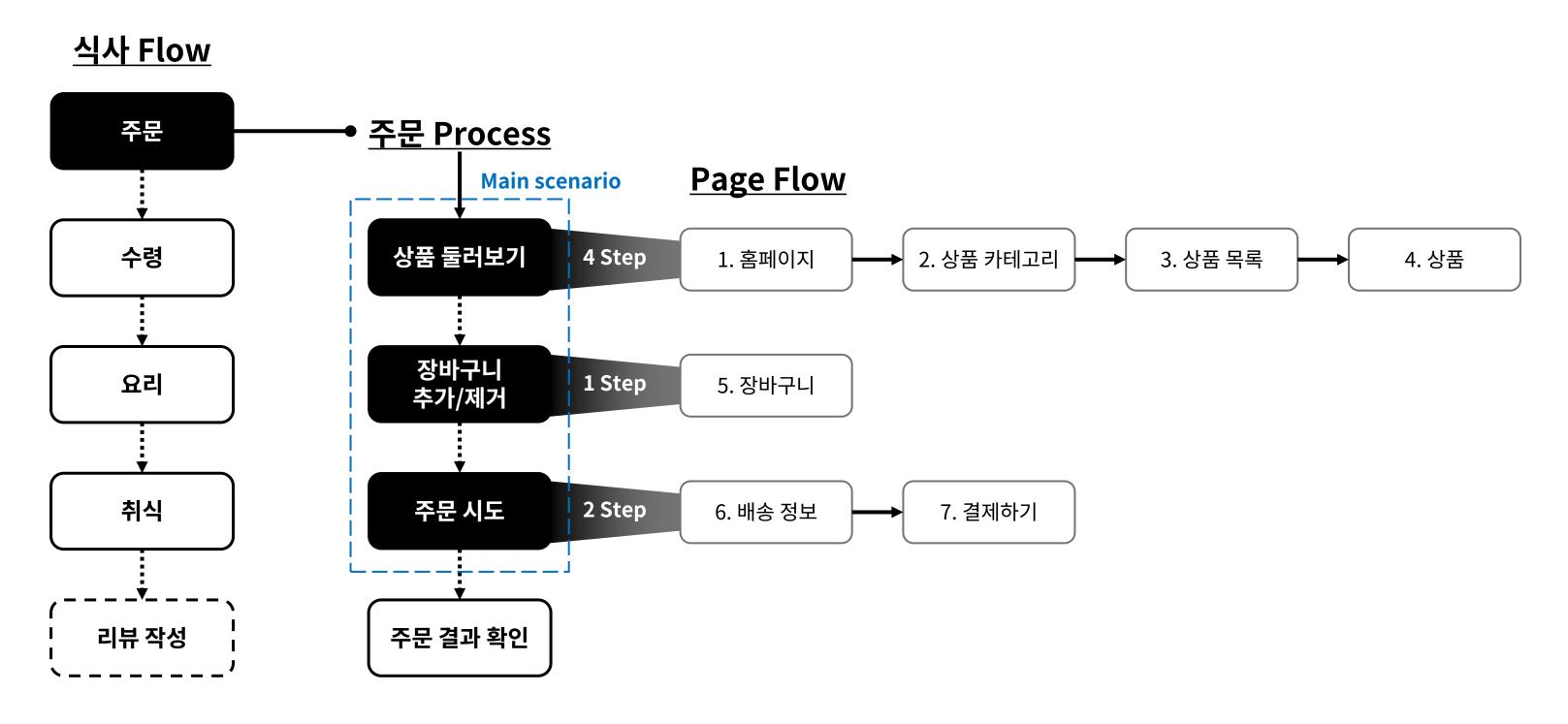
3. 문제 분석

✓ Target Market 대형마트 - 온라인 - Mobile



3. 문제 분석 문제와 관련된 대상들이 누구인지 (Who)

✓ Target Service(1/2) 온라인 장보기
 ◎ 분석 대상[대형마트/온라인]: 이마트(쓱배송), 홈플러스(마트직송)
 ◎ 사용 환경: Mobile, PC



기존 서비스 분석 보러 가기 🥕

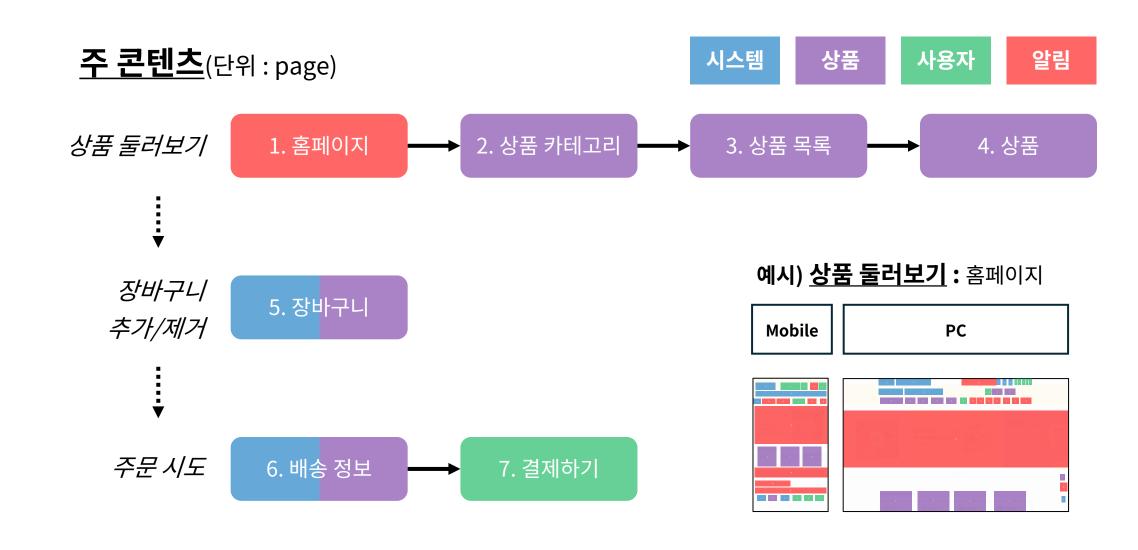
- ✓ Target Service(2/2) 온라인 장보기
 - ◎ **분석 대상**[대형마트/온라인] : 이마트(쓱배송), 홈플러스(마트직송)
- 사용 환경 : Mobile, PC

◎ **콘텐츠 분류**[분류 범위 : Above the Fold]

- 시스템 (e.g., 로그인, 검색)
- 사용자 (e.g., 주소, 장바구니)
- 상품 (e.g., 배송 유형(e.g., 새벽배송), 상품 분류, 가격)
- 알림
 - 프로모션 (e.g., 신상품, 세일, 결제 혜택)
 - 서비스 (e.g., 시스템/상품/사용자 Event, 기능/정책)

◎ 전형적인 e-커머스 디자인

- e-커머스 사용 관습에 부합하는 page Flow 와 Layout
- 콘텐츠 구성
 - 서비스 진입 창구인 홈페이지에 집중된 알림 콘텐츠
 - 결제하기 page에 집중된 사용자 콘텐츠



• Above the Fold(ATF) : page 진입시, 가시 영역 = viewport

✓ Target User(1/2) X세대 (50대)

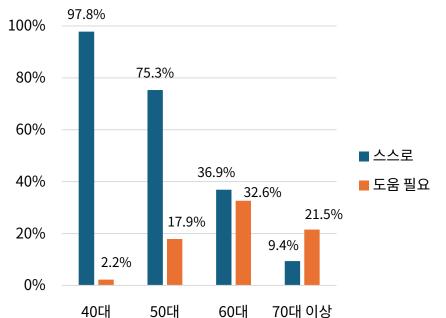
<u>인구 통계</u>

- 연령대 중 가장 높은 평균 순자산[4억 9,737만원]^[2-1]
- 인터넷 이용자 중 가장 많은 비중[17.9%] 차지^[2-2]
- 높은 스마트폰 보유율[99% 이상][2-2,2-3]

<u>신체 능력</u>

• 연령 증가에 따른 체력(e.g., 심폐지구력) 감소^[2-4]

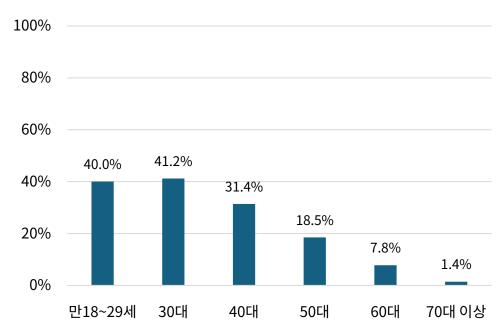
온라인 주문 역량^[1-3]



<u>인지 능력</u>

- 디지털 리터러시[99.9]가 일반 국민 수준[100]에 근접^[2-5]
- 온라인 주문 역량 보유[대상: 식품 및 배달 음식] [1-3]
 - '혼자서 할 수 있다': 75.3%
 - '다른 사람의 도움을 받으면 할 수 있다': 17.9%
- [가정] 식재료/요리 지식 풍부
- [가정] 오프라인 장보기 능숙

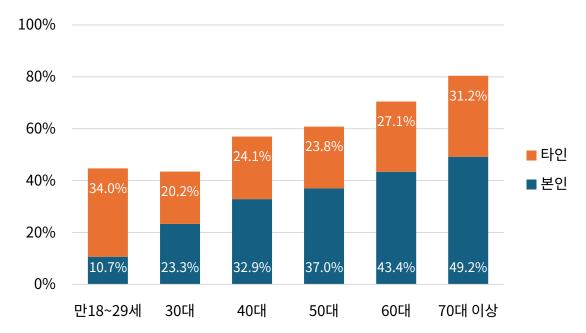
온라인 식료품 구매 비중[1-3]



행동 패턴

- 주로 스마트폰을 사용해 인터넷 이용함[2-5]
 - 1. 스마트폰[98.2%] 2. PC[51.6%] 3. 스마트패드[12.8%]
- 온라인 식료품 구매에 소극적임[1-3]
 - 온라인: 18.5%, 오프라인: 81.5%
- 전체 식사의 60% 이상을 직접 식재료로 조리한 집밥으로 끼니 해결[1-3,2-6]

일주일 동안 본인/타인이 직접 조리한 식사[1-3]



- X세대: 1965(만 59세)~1979(만 45세)년 출생
- 디지털 리터러시(Digital Literacy) : 디지털 정보 이해 및 표현 능력

✓ Target User(2/2) X세대 (50대)

서비스 접근성

<u>인구 통계</u>

- ✓ 높은 스마트폰 보유율
 - ▶ 모바일 서비스 이용 수단 보유

인지 능력

- ✓ 일반 국민 수준의 디지털 리터러시 보유
- ✓ [가정] 식재료/요리 지식 풍부

행동 패턴

✓ 스마트폰을 통해 주로 인터넷 이용

기회 요인

<u>인구 통계</u>

✓ 인터넷 이용자 중 가장 많은 비중 차지(잠재 고객)

<u>신체 능력</u>

✓ 체력 감소에 따른 온라인 장보기 니즈 강화

<u>인지 능력</u>

- ✓ 온라인 식료품 주문 역량 보유
- ✓ [가정] 오프라인 장보기 능숙

행동 패턴

✓ 소극적인 온라인 식료품 구매

수익성

인구 통계

✓ 넉넉한 가용 자본 보유

행동 패턴

- ✓ 전체 식사의 60% 이상을 직접 조리
 - ▶ 식재료 구매 니즈 항시 존재

• X세대: 1965(만 59세)~1979(만 45세)년 출생

• 디지털 리터러시(Digital Literacy) : 디지털 정보 이해 및 표현 능력

4. (가정)문제 정의

4. (가정) 문제 정의 문제의 핵심 원인들이 무엇이며 (What)

온라인으로 식료품을 구매할 능력은 있지만, 실제 구매 행동으로 이어지지 못하는 상황

✔ 원인 파악(1/2) X세대가 온라인 식료품 구매 경험을 거부하는 원인 파악

<u>가설 1</u>. 온라인 장보기 서비스를 구성하는 page 간 서로 다른 행동 패턴을 유발한다. # 추정 원인: page 구성 콘텐츠 유형 & 양

<u>가설 2</u>. 전형적인 e커머스 디자인은 X세대에게 온라인 장보기에 거부감을 유발한다. # 추정 원인: 오프라인 장보기 능숙함(= 경험이 만든 관성)

○ 사용자 조사(미수행)

- **피험자:** 50대 남/여 (온라인 장보기 주문을 1년에 5번 이하)
- 과업:목표 상품들을 장바구니에 담고 주문 완료하기
 - 이용 서비스 : 이마트 쓱배송
 - 관찰 범위[page 기준]
 - 홈페이지 > 상품 카테고리 > 상품 목록 > 상품 > 장바구니 > 배송 정보 > 결제하기
- 데이터 수집 방법
 - 과업 중
 - 화면 녹화, 행동 관찰 카메라, 시선 추적 장치
 - 설문지
 - 과업 종료 직후
 - 설문지, 인터뷰

객관적 측정 지표

- 과업 완료 시간
 - 과업 시작부터 종료까지 시간
- 오류율
 - 오류 : 설계된 이벤트 외 행동
- 시선 추적 데이터
 - page 별 관심 영역(AOI) 설정
 - AOI 외 영역 시선 행동 관찰

<u>주관적 측정 지표</u>

- 설문지
 - 사용성 (After-Scenario Questionnaire)
 - 서비스 이탈 욕구
- 행동 관찰 (Think Aloud)
 - 1. 발화 내용을 긍/부정으로 구분
 - 2. 구분된 내용을 행동/심리로 정리
 - 3. 정리된 내용 대해 Affinity Diagram 작성
- 인터뷰 (반구조화): 추정 원인 중심 질문지 구성

관심 영역 = Areas of Interest (AOI)

✓ 원인 파악(2/2) X세대가 온라인 식료품 구매 경험을 거부하는 원인 파악

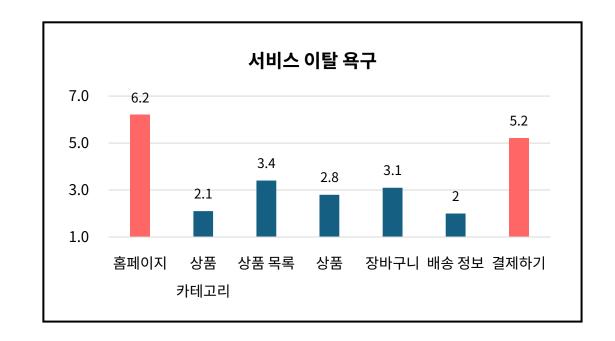
<u>가설 1</u>. 온라인 장보기 서비스를 구성하는 page 간 서로 다른 행동 패턴을 유발한다.

◎ 데이터 분석

- 객관적 지표: "홈페이지"와 "결제하기"에서 다른 page 들과 유의미하게 다른 행동 패턴 측정됨
- 주관적 지표: "홈페이지"는 구성 콘텐츠 유형에 대해, "결제하기"는 콘텐츠 양에 대해 부정적인 발화를 보임

◎ 결과 해석

- 콘텐츠 과잉 공급: X세대가 한 번에 감당 가능한 콘텐츠 양 초과
 - 서비스 이탈 욕구 원인 : 1. 홈페이지 주 콘텐츠인 알림 2. 결제하기 한 번에 공급되는 많은 양의 콘텐츠



<u>가설 2</u>. 전형적인 e커머스 디자인은 X세대에게 온라인 장보기에 거부감을 유발한다.

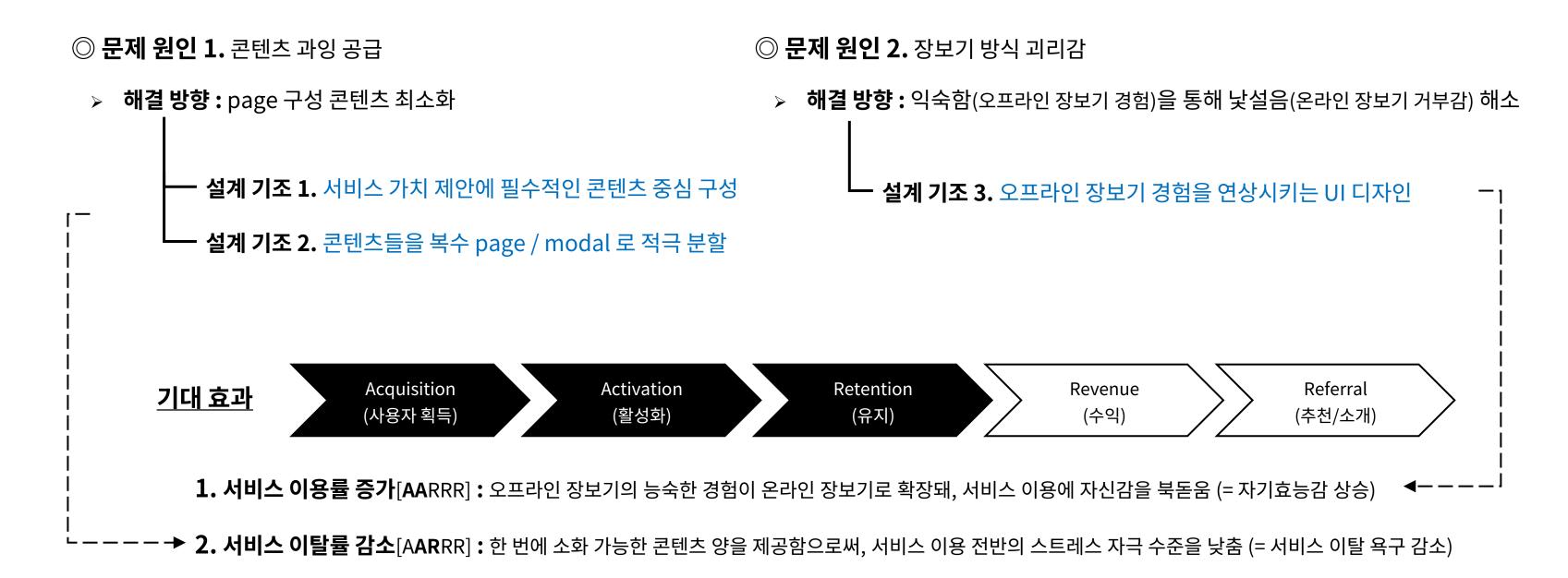
◎ 데이터 분석

- 객관적 지표 : 해당 사항 없음
- 주관적 지표 : 온라인보다 오프라인 장보기를 더 선호하는 발화가 빈번하게 등장함

◎ 결과 해석

- <u>장보기 방식 괴리감</u>: 익숙함이 유발한 낯설음
 - 온라인 장보기의 육체/시간적 효용 < 새로움/배움에 대한 정신적 스트레스

✓ 해결 방향 도출 X세대의 온라인 장보기 서비스 진입 장벽 낮추기



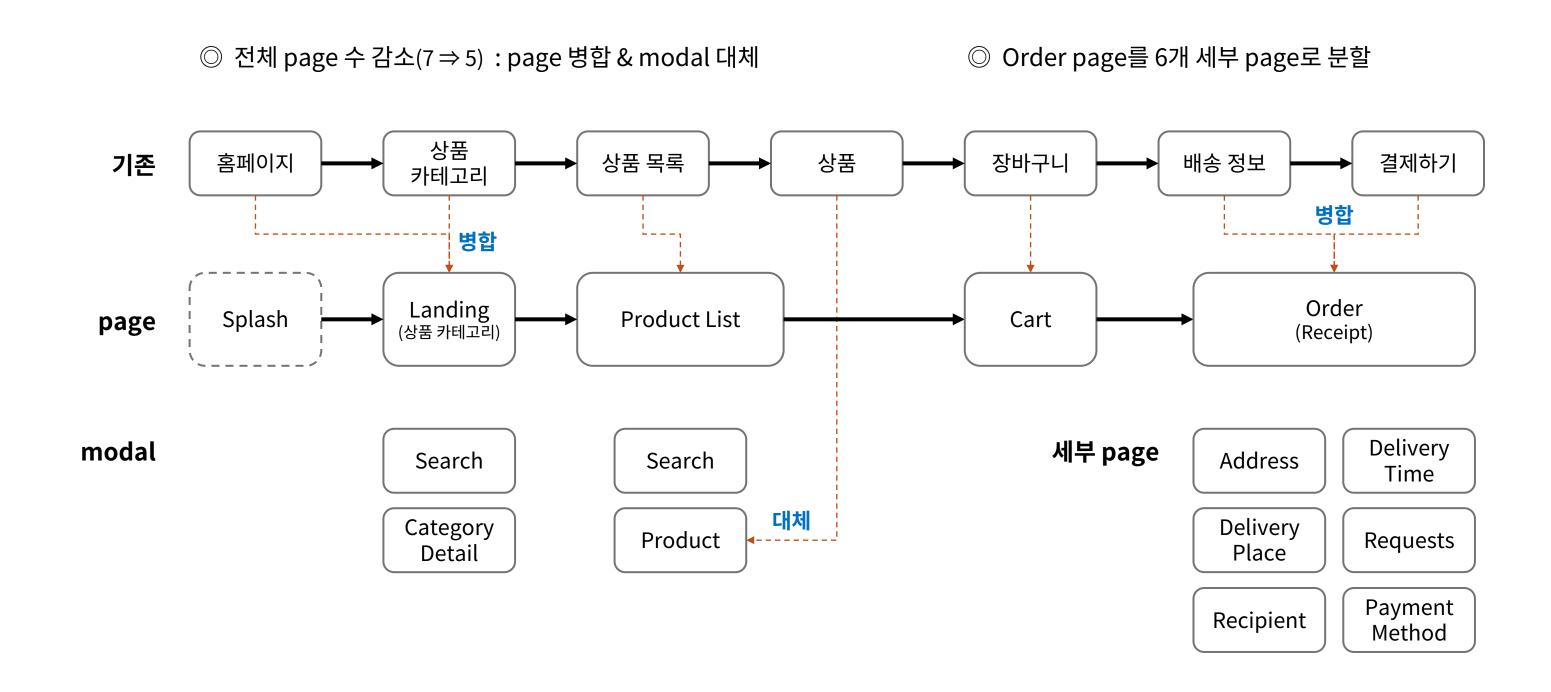
AARRR Framework = Growth Funnel

5. 문제 해결

5.1. 콘텐츠 기획

5. 문제 해결 어떻게 문제를 해결할 것인지 (How) → **5.1. 콘텐츠 기획**

✓ page Flow <u>온라인 장보기 서비스</u> ■ **설계 기조 1.** 서비스 가치 제안에 필수적인 콘텐츠 중심 구성 ■ **설계 기조 2.** 콘텐츠들을 복수 page / modal 로 적극 분할



5. 문제 해결 어떻게 문제를 해결할 것인지 (How) → **5.1. 콘텐츠 기획**

✓ 콘텐츠 구성 main 태그 중심

■ 설계 기조 1. 서비스 가치 제안에 필수적인 콘텐츠 중심 구성 ■ 설계 기조 2. 콘텐츠들을 복수 page / modal 로 적극 분할

Splash

Landing (상품 카테고리)

• 상품 목록 더보기

• 상품 목록 Filter

• 브랜드 이름

• 상품 이미지

• 상품명

• 상품 목록 pagination

• 상품 가격 & 단위 당 가격

• 리뷰 점수 & 리뷰 건수

알림[프로모션 미포함]

• 검색된 상품 개수

시스템

상품

Product List

시스템

Cart

- 장바구니 담긴 상품 더보기

사용자

• 상품별 장바구니 담긴 개수

상품

- 상품명

알림[프로모션 미포함]

- 장바구니에 담긴 상품 개수 & 총액
- 배송비
- 장바구니 주문 총액

- 배송지 변경
- 품절 제거
- 장바구니 담긴 상품 수량 변경
- 장바구니 담긴 상품 제거
- 주문하기
- 배송지 이름 & 주소

- 배송 점포 이름
- 상품 가격

- 가장 빠른 배송 가능 시간
- 무료 배송 가능까지 남은 금액

Order (Receipt)

시스템

- 영수증 항목별 변경하기
- 영수증 더보기
- 영수증 세부 내역 보기/숨기기+더보기
- 결제하기

사용자

- 배송지 이름 & 주소
- 배송 점포명 & 배송 희망 시간
- 배송 위치 [+ 출입 방법]
- 배송 요청 사항
- 상품 받는 분 이름 & 전화번호
- 결제 방법 [+ 사용할 카드 유형]
- 상품별 주문 수량

상품

• 상품명 & 상품 가격

알림[프로모션 미포함]

- 부정확한 출입 방법 기재 시, 배송되는 위치
- 최종 결제 금액[총액]
- 배송비 & 주문 상품 개수 & 총액

시스템

- 애니메이션
 - 시장 입구로 들어가는 사람

시스템

• 상품 카테고리 더보기

사용자

• 사용자 이름

상품

- 상품 카테고리 이름
- 배송 점포 이름

알림[프로모션 미포함]

- 로그인 필요
- 알림 도착
- 모든 page 에서 프로모션 알림 콘텐츠를 배제
- ◎ page flow가 진행될수록, 콘텐츠 양이 증가하도록 구성

5.2. 디자인

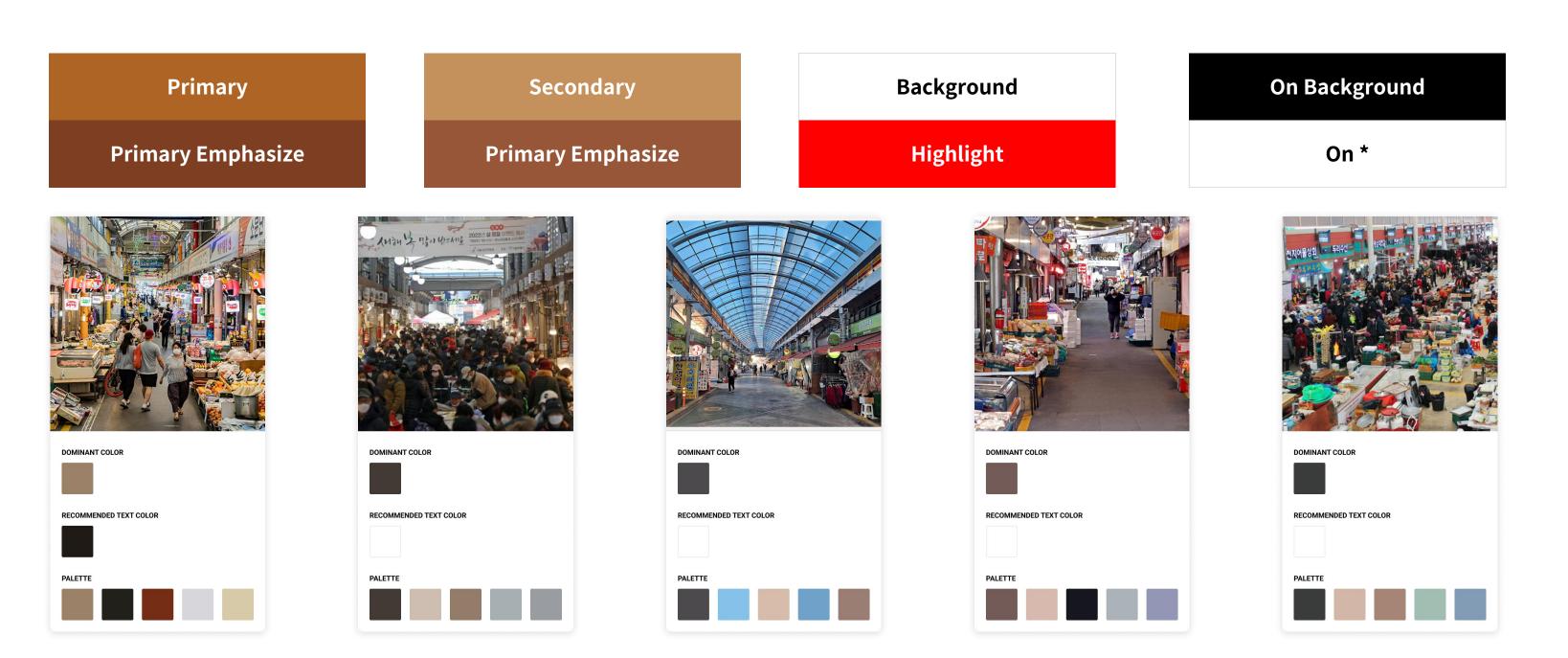
5. 문제 해결 어떻게 문제를 해결할 것인지 (How) → **5.2. 디자인**

- ✓ page Concept 시장을 구경하며 상품을 구매한 경험을 연상시키는 Object 구성
- 설계 기조 3. 오프라인 장보기 경험을 연상시키는 UI 디자인



✓ Foundation(1/2) - Color: 전통시장 이미지에서 추출한 색상들을 참고해 결정

■ 설계 기조 3. 오프라인 장보기 경험을 연상시키는 UI 디자인



- ✓ Foundation(2/2) Typography: Font Size 제한을 통한 콘텐츠 과잉 공급 방지
- **설계 기조 1.** 서비스 가치 제안에 필수적인 콘텐츠 중심 구성

- ◎ **Font 명 :** Noto Sans KR (한글/영문 공용)

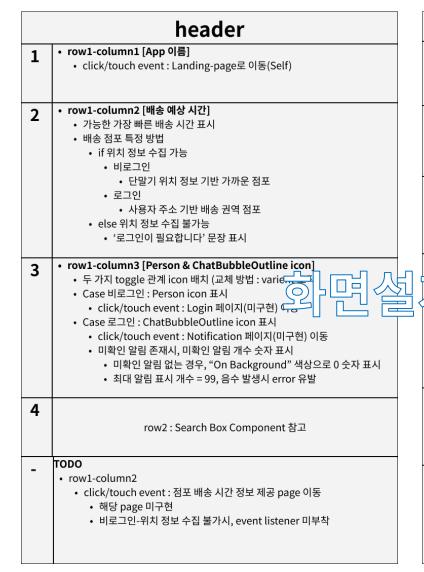
• Line Height = 125%

" Font Size 를 최소 16px 이상으로 제한함으로써, 각 page 를 구성하는 콘텐츠 양을 간접적으로 조절함 "

		——— Foundation 요약 ———————————————————————————————————			
Environment		Base		etc.	
<u>Grid</u>	<u>Spacing</u>	<u>Color</u>	Typography	<u>State</u>	
 Mobile (360 ~ 639px) 	• 4px 단위	• 전통시장 이미지 구성 색상	• Font Size ≥ 16px	 Enabled 	
 Tablet (640 ~ 1279px) 	Elevation (그림자)	<u>lcon</u>	<u>Shape</u>	Focus/Selected Disabled	
• Desktop (1280px ~)	Material 3 Design Kit	 Action, Alert, Navigation, Social, Domain 	• Corner Radius : 4, 8, 16px	DisabledError/Warning	
				•	

✓ **화면 설계** 각 page 에 대한 1. 시각적 설계 2. 화면설계서 3. Data & State 를 작성





	main			
1	 main click&move/Swipe event: Left - 이전, Right - 다음 상품 분류 목록 표시 애니메이션: 각 item 의 이미지(좌/우 slide) & 분류명(fade) 교체 			
2	• ProductCategory - item [상품 분류 투명 박스] • click/touch event : Landing/CategoryDetail-modal 표시 • 애니메이션 : 0.x 초 Hightlight 후 modal 표시			
3	 Navigation - column1,3 [Left/Right LineArrow icon] 이전/다음 상품 분류 목록이 없을 경우, 해당 방향 icon 미표시 click/touch event: Left - 이전, Right - 다음 상품 분류 목록 표시 애니메이션: 각 item 의 이미지(좌/우 slide) & 분류명(fade) 교체 			
4	Navigation - column2 [로그인 필요 문구 & My 일러스트]			
5	StoreName (정책)점포명 길이가 10자 초과[11자 이상] : 앞 9자 표시 + 말줄임표[] e.g., 가평잣고을시장역사점			
-	TODO ProductCategory - item [삼품 분류 투명 박스] 상품 카테고리 이름이 영역을 범람할 경우 조치하기 (PC) Hover event : 0.x 초 Hightlight 애니메이션			

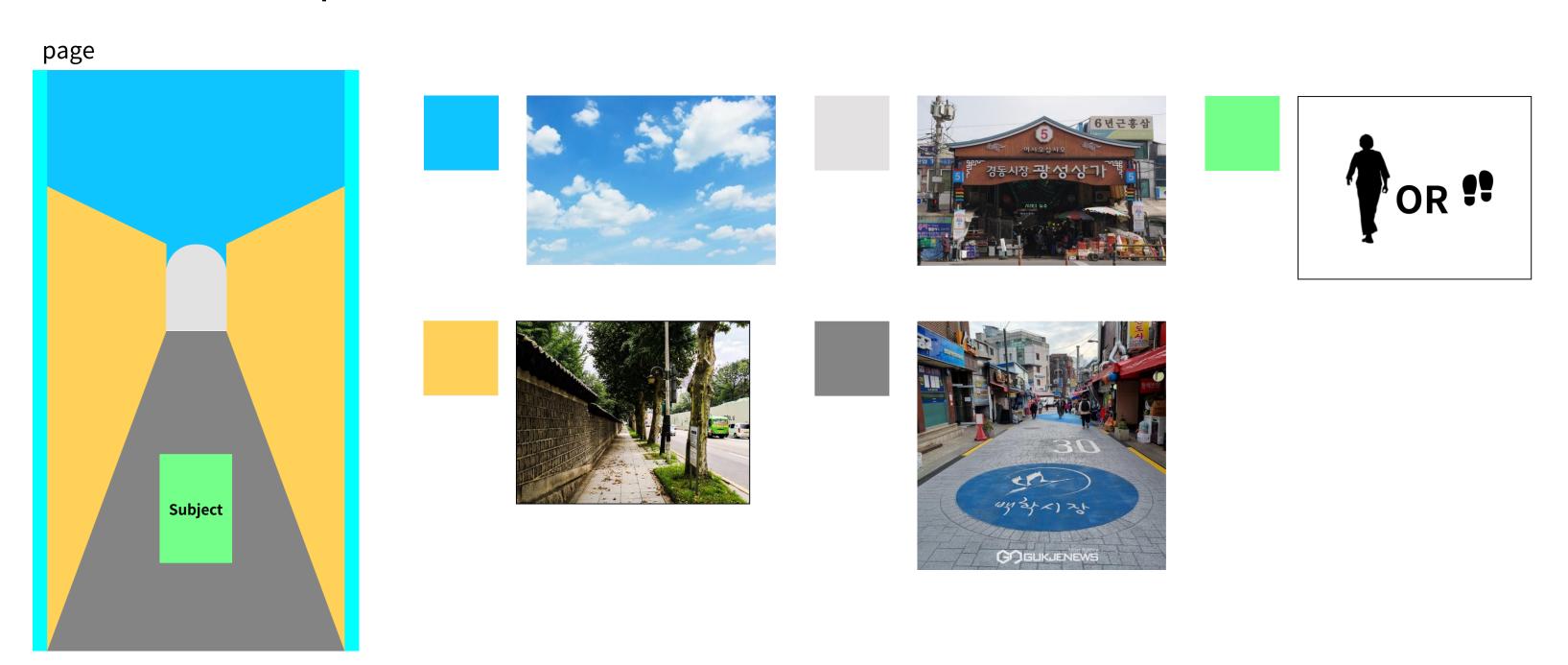
Data

- Static
 - 상품
 - 카테고리
 - 이름
 - 이미지
- Dynamic
 - LogIn/Out
 - 유무
 - user
 - 주소
 - 알림
 - 안 읽은 알림 개수
 - 배송 점포 [특정 방법 : 주소, 기기 위치]
 - 점포명
 - 배송 가능 시간
 - 가장 빠른 배송 가능 시간

State

- 상품 검색어 입력값
- page number

✓ 화면 설계 – 시각적 설계 - Splash : 시장 입구로 걸어서 입장



✓ **화면 설계 – 시각적 설계** - **Landing** : <u>시장 내 가게들을 구경</u> (시장 내부 느낌을 유발하기 위해 1개 소실점 구도로 표현)

page









✓ 화면 설계 – 시각적 설계 - Product List : 매대에서 상품들을 구경









modal



시장 매대





✓ 화면 설계 – 시각적 설계 - Cart : 종이 영수증을 받아 봄

page



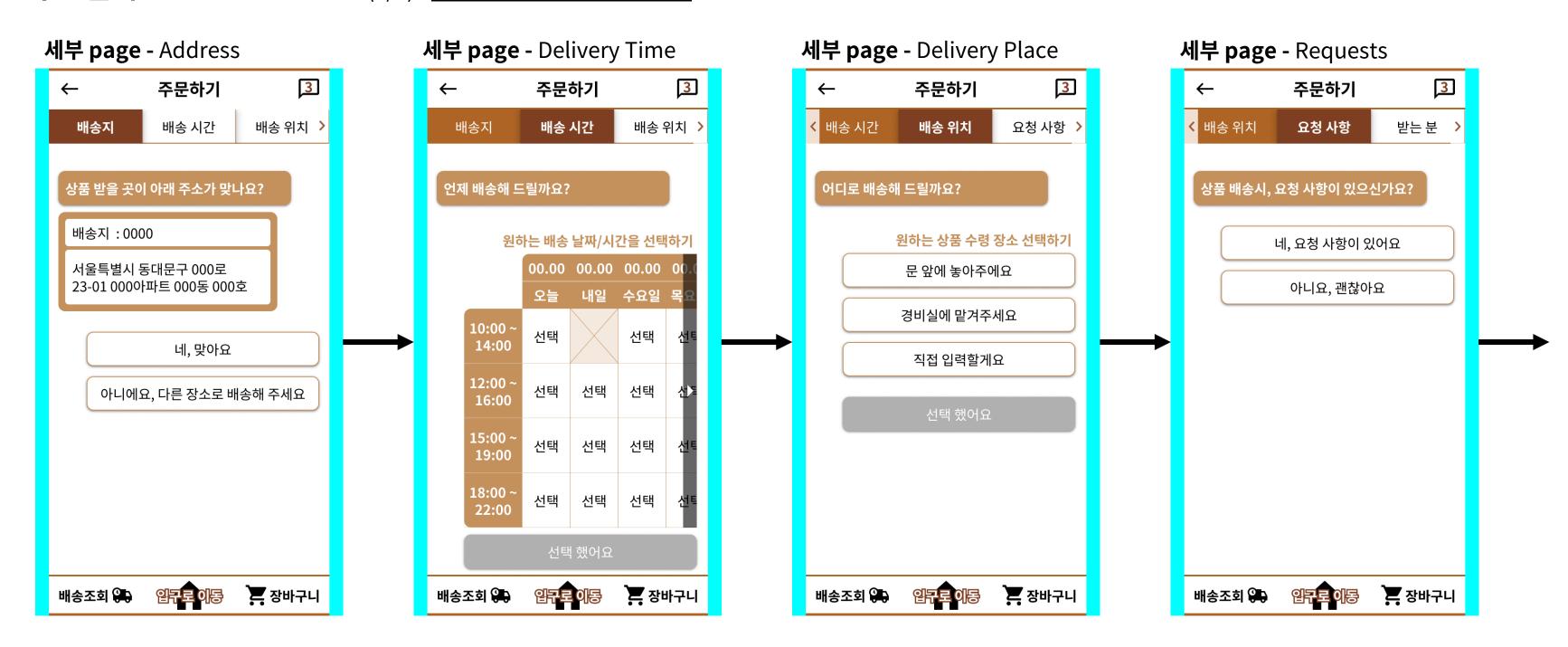
modal



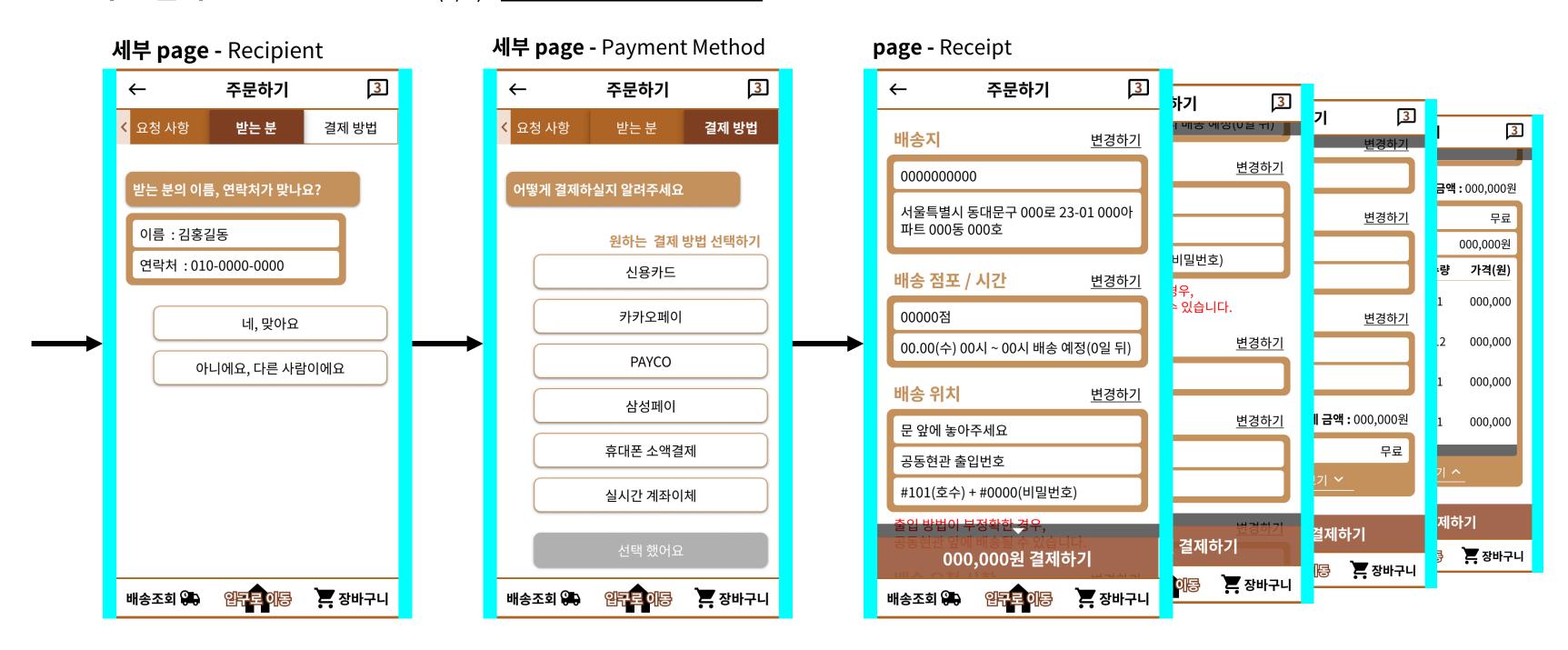
종이 영수증



✓ **화면 설계 – 시각적 설계 - Order**(1/2) : <u>상품을 구매하기 위한 대화</u>



✓ **화면 설계 – 시각적 설계 - Order**(2/2) : <u>상품을 구매하기 위한 대화</u>



5.3. 개발

✓ 개발 순서(1/2)

구현 개발 환경 구축 (미수행) **테스트** 6. DB Seeding **1.** Node.js(v20.15.0)-npm 최신화 1. Unit test(Jest) 1. UI ■ **DB**: Vercel – Postgres ■ page Flow 에 따라 각 page 구현 2. E2E test(Cypress) 2. 프레임워크 설치 ✓ 3번 이상 중복된 code 는 컴포넌트로 추출 **7.** 데이터 가져오기 Next.js(TypeScript) • **Server**: SQL Tailwind CSS 2. Feature • Client: SWR (디자인 Foundation 주입) ■ Server & Client component 구분 8. Design asset 추가 ✓ (a 태그 +:hover) **vs.** event handler 3. ESLint & Prettier 설치 ✓ query parameter **vs.** useState Font(Noto Sans KR) > 이미지 ■ 데이터 가져오기 4. Husky & Lint-staged 설치 ✓ Icon ■ State 관리 ✓ product category ■ 애니메이션 구현(e.g., Carousel) 5. Storybook 설치 ✓ product

컴포넌트 보러 가기(Storybook) ↗

✓ 개발 순서(2/2)

◎ 폴더 구조

App

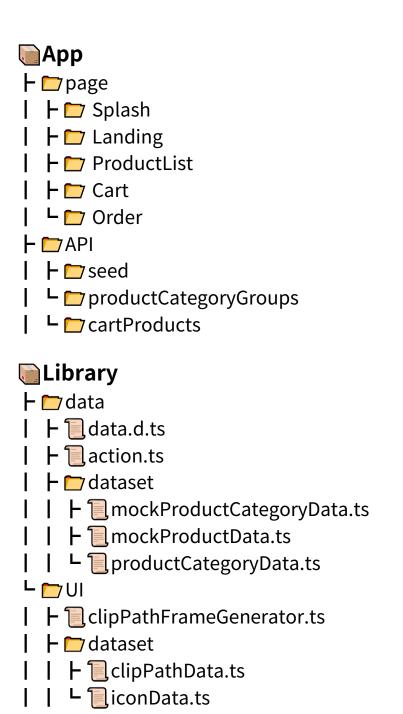
- page : 화면
- API: DB Seeding, 데이터 가져오기

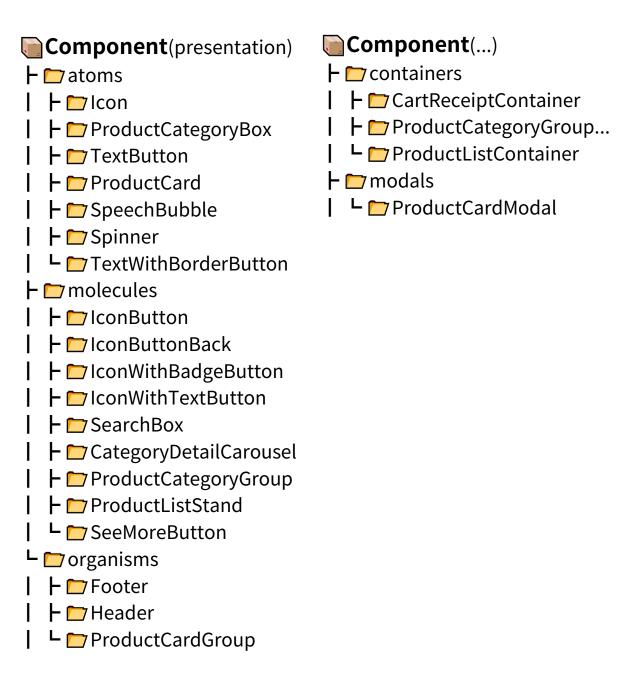
Library

- data: 타입 정의, fetch 함수 & mock 데이터
- UI: 구현 지원 함수 & UI 데이터

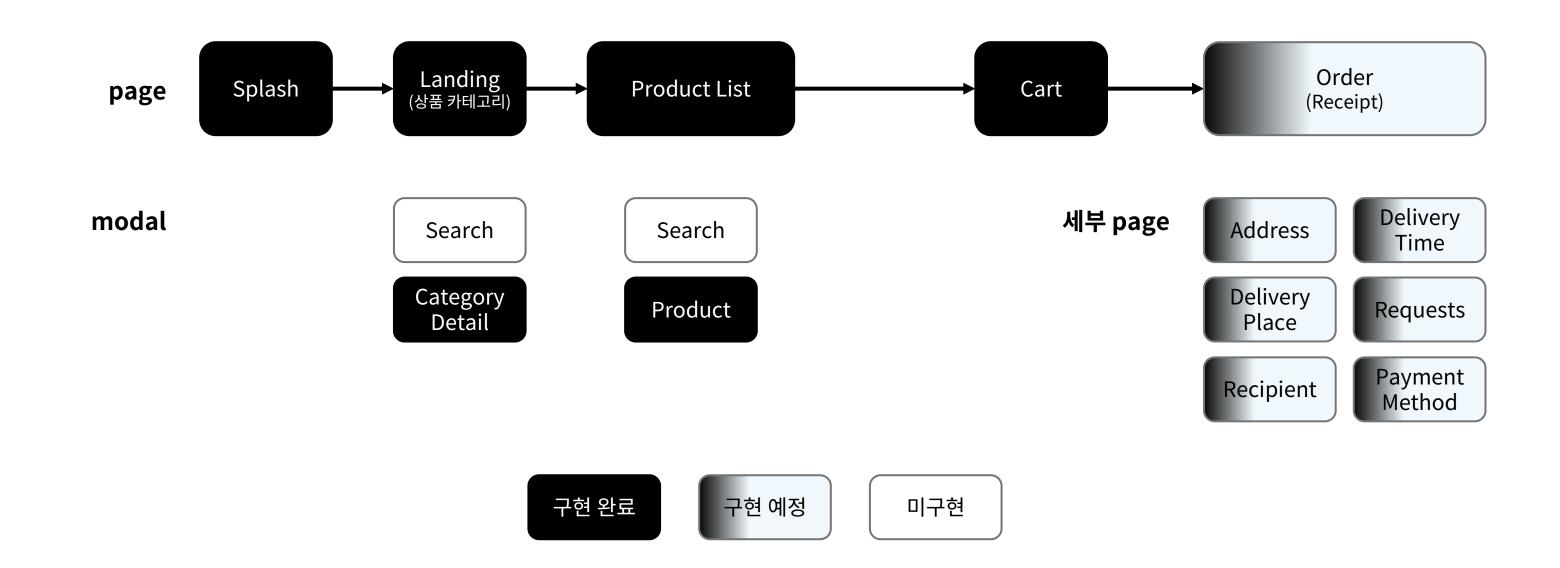
Component

- UI(Presentational)
 - ✓ atom : 최소 표현 단위
 - ✓ molecule : (atom ≥ 1)
 - ✓ organism : (molecule ≥ 1) + (atom ≥ 0)
- Feature(Container)
- modal : presentation + container





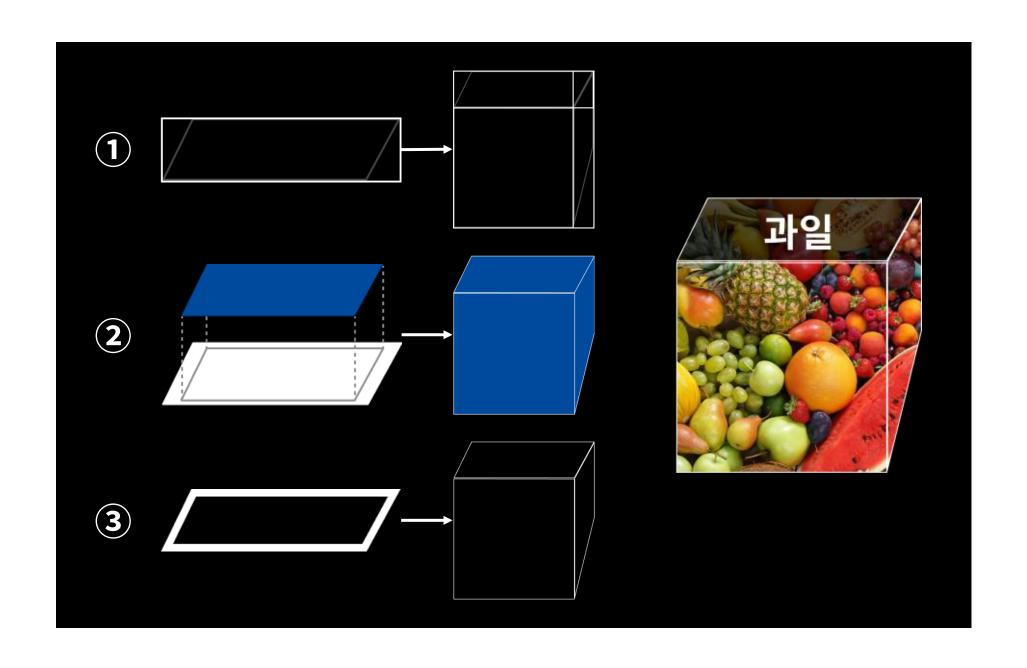
✓ 화면 구현 ◎ 구현 예정 : Order page ◎ 미구현 : Search modal ◎ 미수행 작업 : 애니메이션(e.g., 버튼), Loading page/modal, 최적화(이미지, 렌더링)



- ✓ 화면 구현 시행착오 Ul 상품 카테고리 박스 외곽선 표현 (예상보다 더 많은 구현 시간 소요 : 개발과 디자인(Figma) 간 구현 방식 차이)
 - ◎ 시행착오 흐름
 - ① (실패) CSS "clip-path" 속성이 적용된 요소에 "border" 속성 적용
 - ▶ clip-path 가 box model 을 변경하지 못 해, 외곽선 표현 실패
 - ② (실패) 가로-세로 비율이 동일한 서로 다른 크기 layer 겹치기
 - ▶ 외곽선 표현에는 성공했지만, 박스 안 이미지 표현 불가
 - ③ (성공) CSS "clip-path" 를 액자(Frame) 형태로 구현
 - ▶ 외곽선 내부/외부 각각에 대한 좌표들을 도출해 사용
 - ✓ 사선 외곽선 좌표를 구하기 위해,

"직선 간 거리 공식", "두 직선의 교점"을 사용함

(Ref : []clipPathFrameGenerator.ts -- 가독성 개선 작업 필요)



✔ 화면 구현 – 시행착오 - Feature 상품 카드 pagination 표현 (개발 중 디자인 변경 : 기존 수평 Scroll 애니메이션에 부자연스러움이 확인되어 수정)

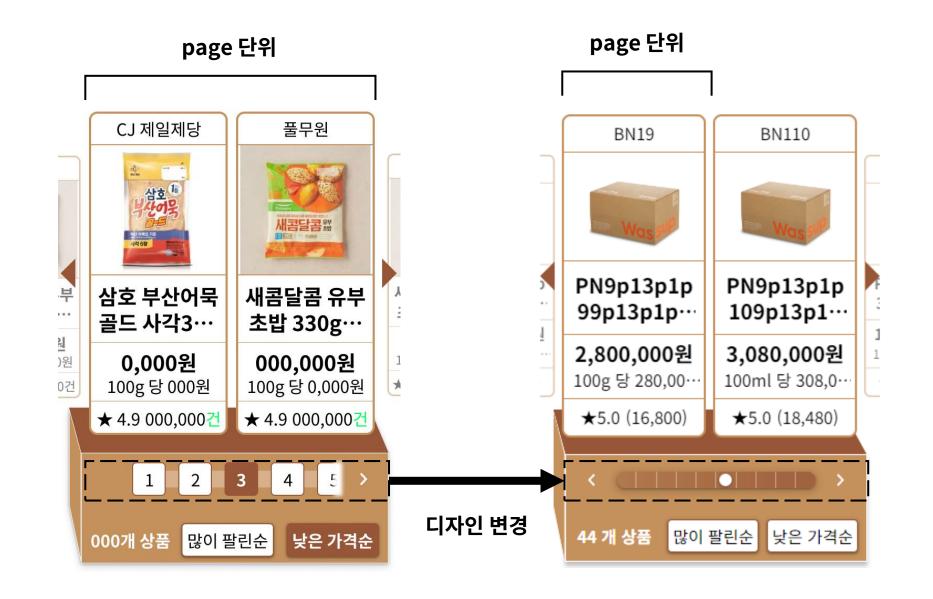
◎ 시행착오흐름

(기존) Numbering pagination

- ▶ page 당 2개 상품 카드 할당
- ▶ page 변경 시, 2개의 상품 카드가 이동하는 수평 Scroll 애니메이션 적용
- ❖ 문제
 - ✓ 상품 카드가 매대 진입/이탈할 때, 단일 카드가 아닌 카드 묶음에CSS scale 애니메이션이 적용되어 변화가 명료하게 인식되지 않음

(변경) Slider pagination

- ▶ page 당 1개 상품 카드 할당
- ▶ page 변경 시, CSS scale 애니메이션을 단일 상품 카드에 적용
- ❖ (보류) 문제
 - ✓ pagination 표시 영역 분할을 최대 10개로 제한(e.g., 상품 수 > 10)



감사합니다

Reference

- 1-1. 산업통상자원부, 23년 연간 주요 유통업체 매출 6.3% 증가, 2024/01/30
- 1-2. 산업통상자원부, 24년 3월 주요 유통업체 매출 10.9% 증가, 2024/04/29
- 1-3. 서울특별시, 2022년 서울시 먹거리 통계 조사 보고서, 2022/12
- 2-1. 통계청, 2023년 가계금융복지조사 결과, 2023/12/07
- 2-2. 한국지능정보사회진흥원, 2022년 인터넷이용실태조사, 2023/05/08
- 2-3. 한국갤럽조사연구소, 2012-2023 스마트폰 사용률 & 브랜드, 스마트워치, 무선이어폰에 대한 조사, 2023/07/13
- 2-4. 문화체육관광부, 2023 국민체력측정통계, 2022/12
- 2-5. 한국지능정보사회진흥원, 2023 디지털정보격차 실태조사, 2024/01
- 2-6. EMBRAIN, 집밥 취식 및 반찬 전문점(가게) 관련 U&A 조사, 2024/03/22