

GA4 데이터를 이용한 GStore 유저 분석



GStore User DashBoard

Overview

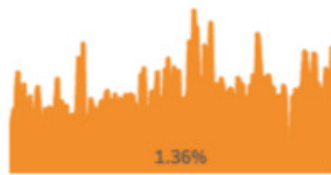
시작날짜 2017. 1. 1.

종료날짜 2017. 7. 31.

New Customers



Conversion Rate



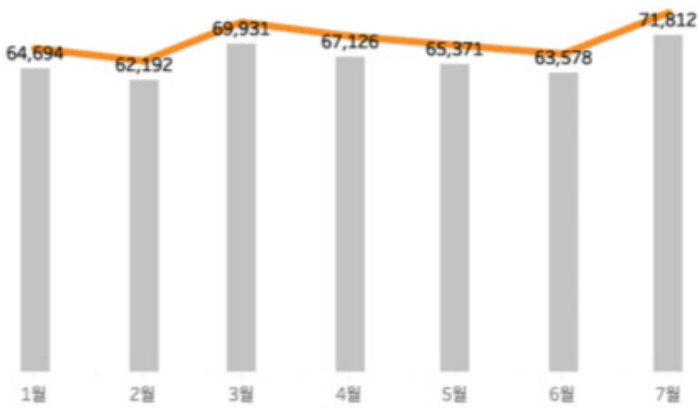
Revenue



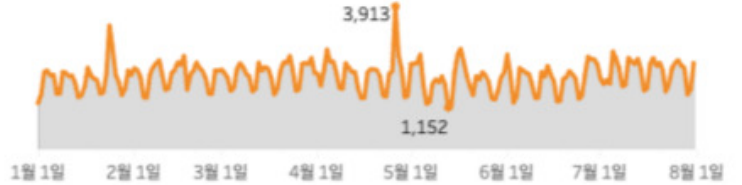
ARPU



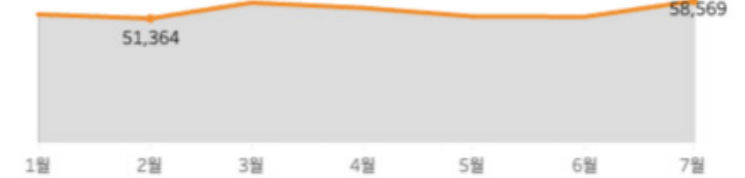
Join Customers



DAU



MAU



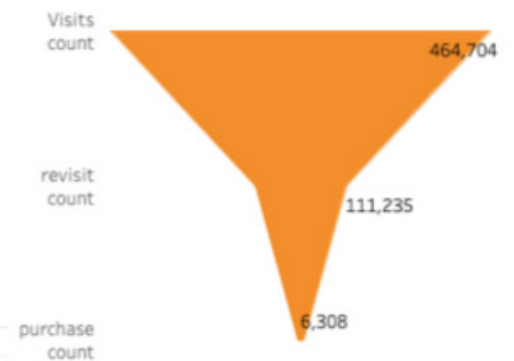
Calendar chart



Channel Paid User



Funnel



목 차



01 프로젝트 소개

02 데이터 탐색 및 전처리

03 데이터 분석

04 결론

05 한계점

01 프로젝트 소개

마케팅 팀 의뢰

" 온라인 GStore의 마케팅 전략 수립을 위한 웹서비스 분석"

Mission

사용자 로그 행동 데이터를 활용해 최적의 마케팅 인사이트 도출

사람들이 가장 많이 구매하는 시간
가장 많이 유입되는 경로
가장 많이 구매하는 나라
추천 마케팅 전략

02 데이터 탐색 및 전처리



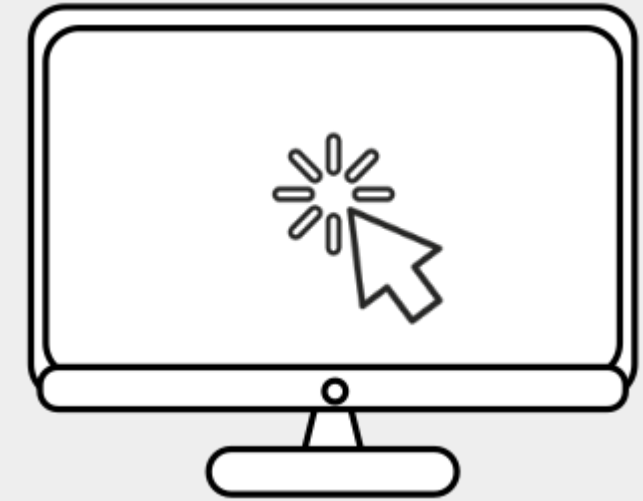
유저 정보

fullVisitorID (PK)
visitorId
socialEngagementType



접속 정보

sessionId
channelGrouping
device
geoNetwork
trafficSource



방문 정보

date
totals
visitNumber
visitStartTime
transactionRevenue

02 데이터 탐색 및 전처리



데이터 전처리

json 형식 데이터 분리

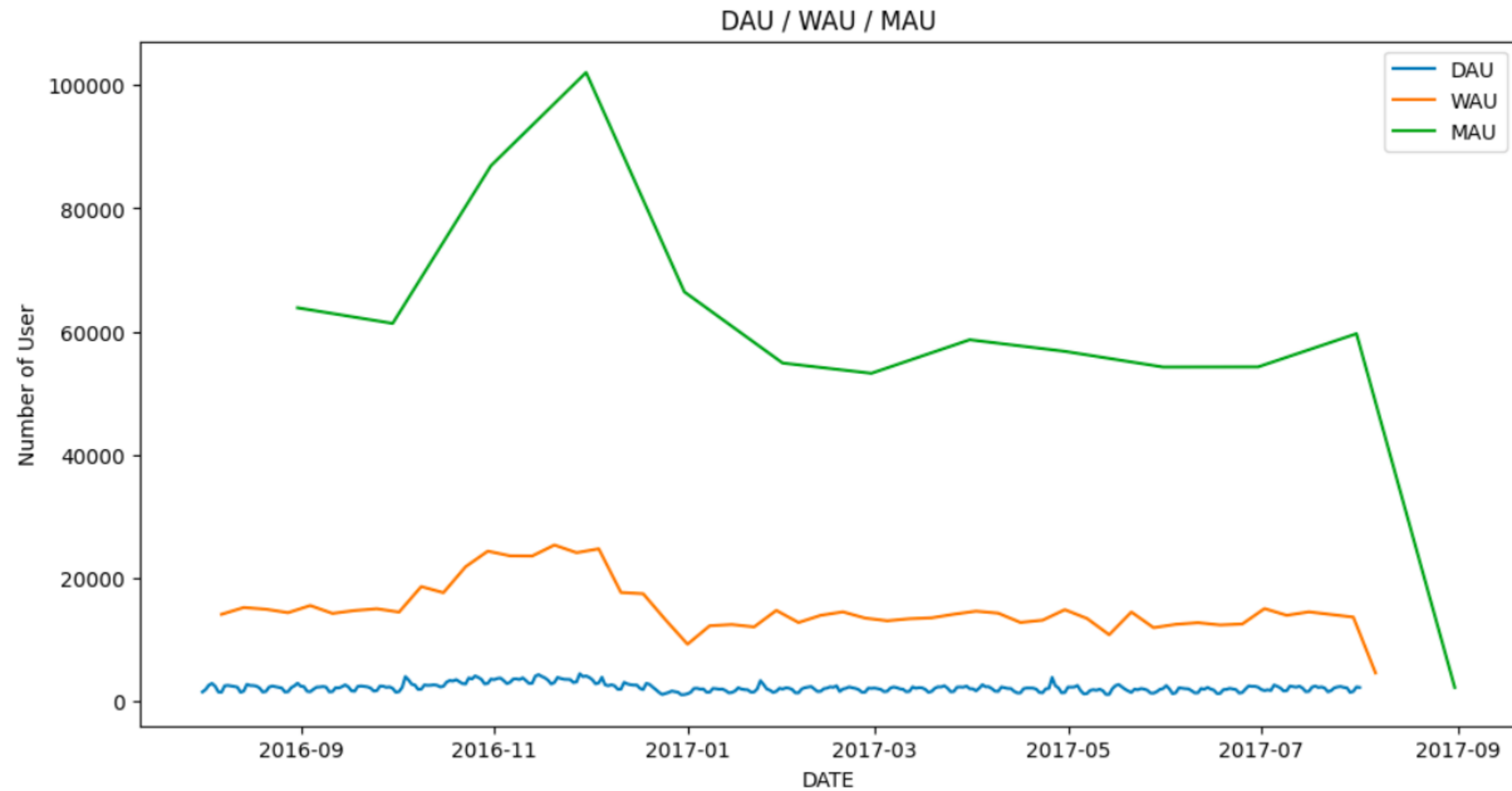
POSIX 데이터 > Date Type 변경

불필요한 컬럼 삭제 및 결측치 처리

totals 데이터 > 숫자 Type 변경

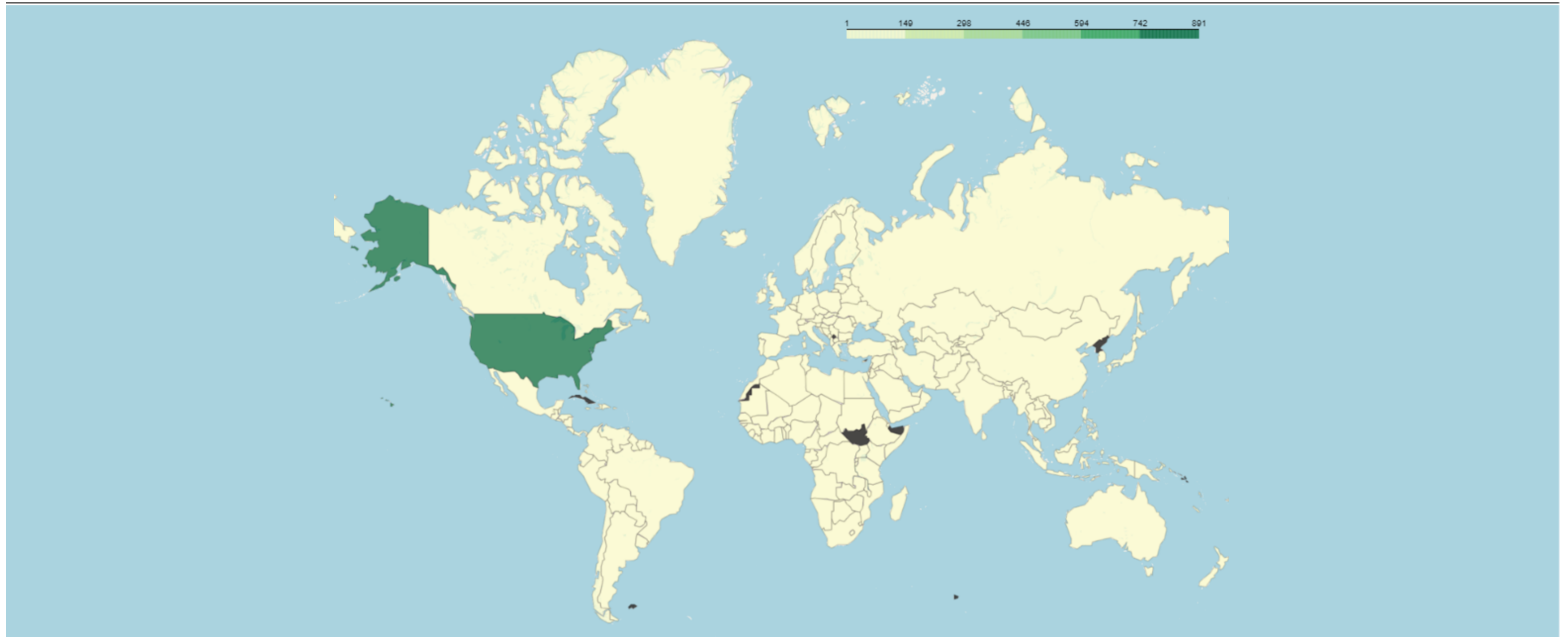
03 데이터 분석

DAU / WAU / MAU 분석



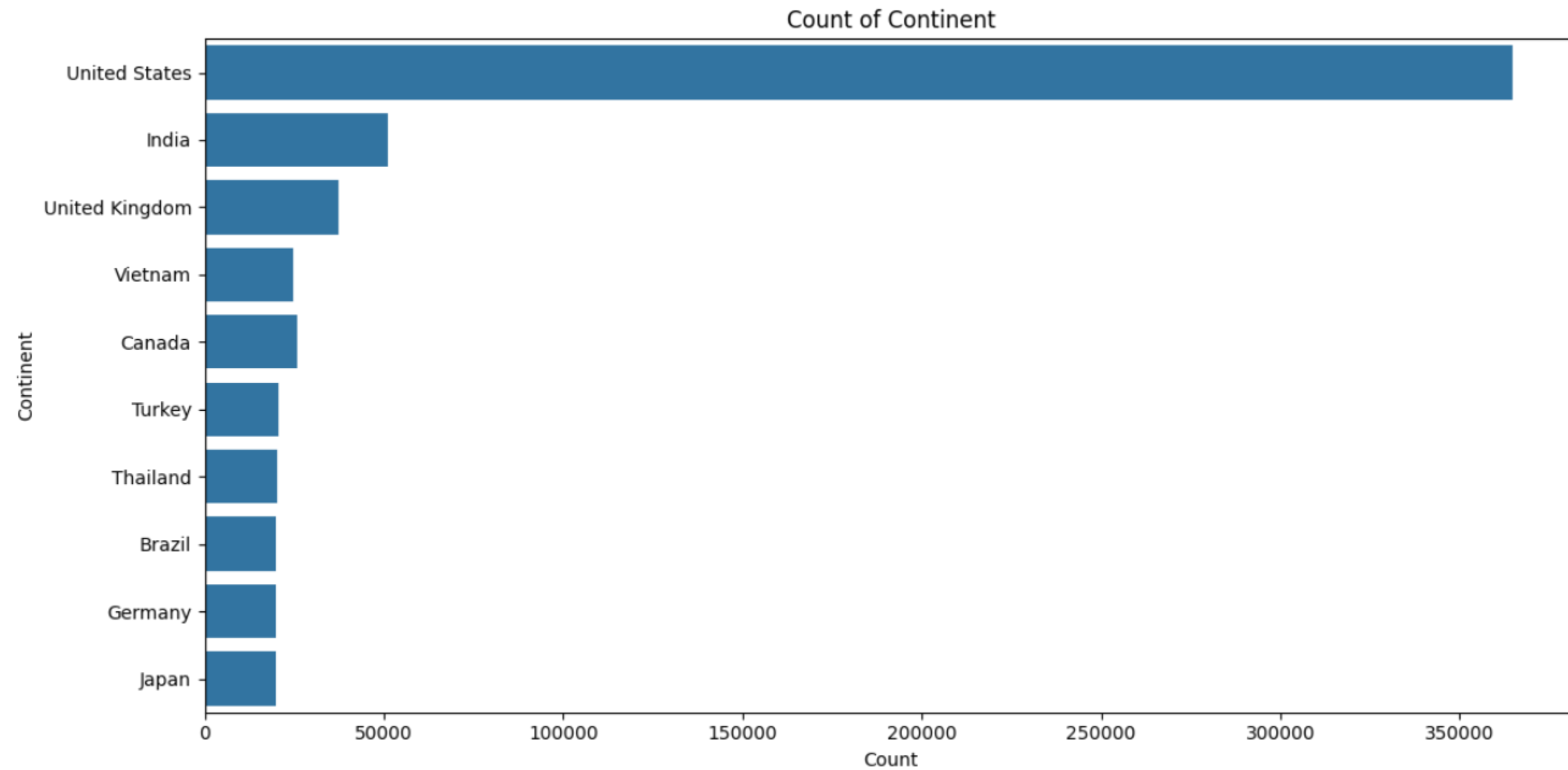
03 데이터 분석

국가별 DAU 평균



03 데이터 분석

국가별 유저수



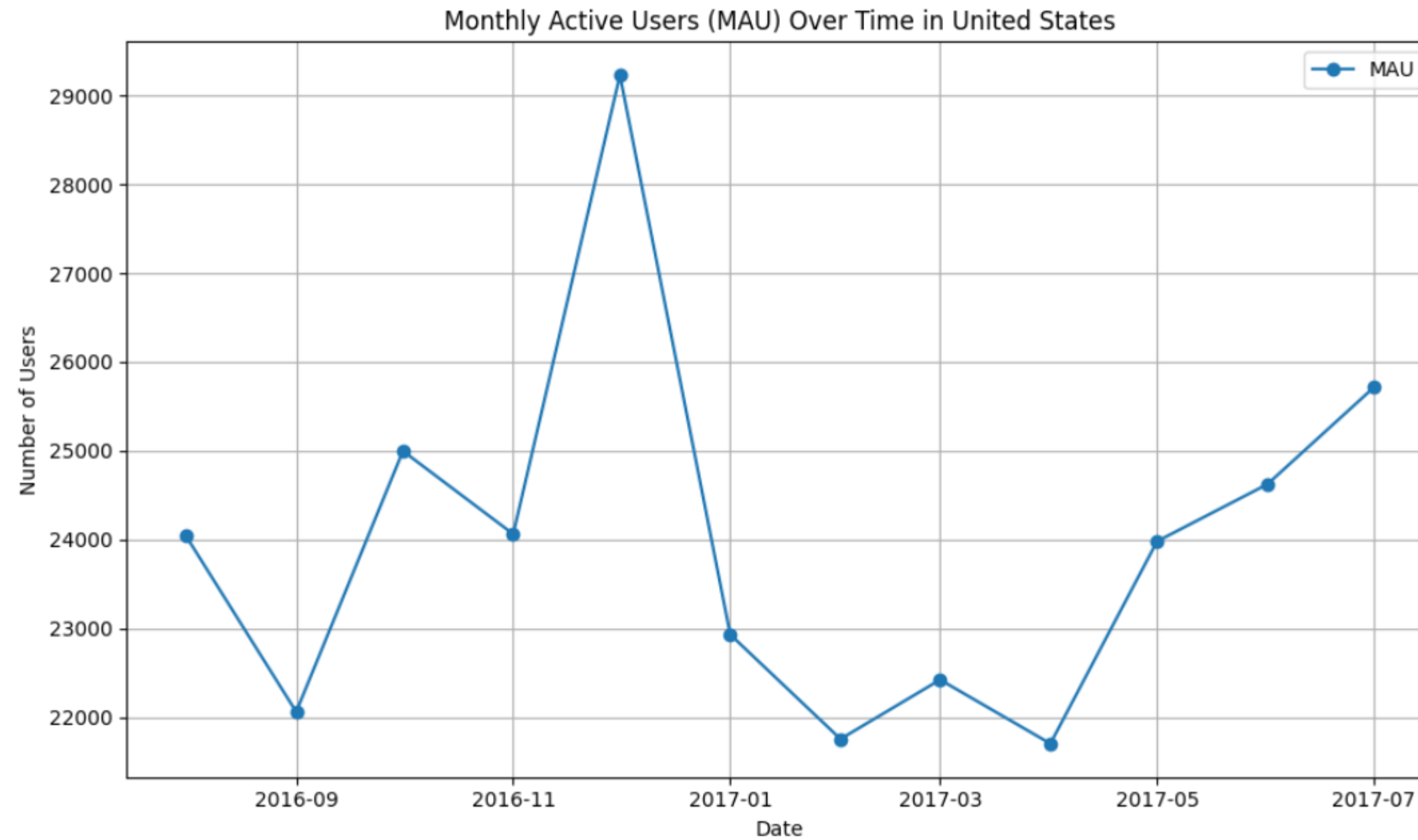
03 데이터 분석

국가별 DAU 평균과 유저수 1위



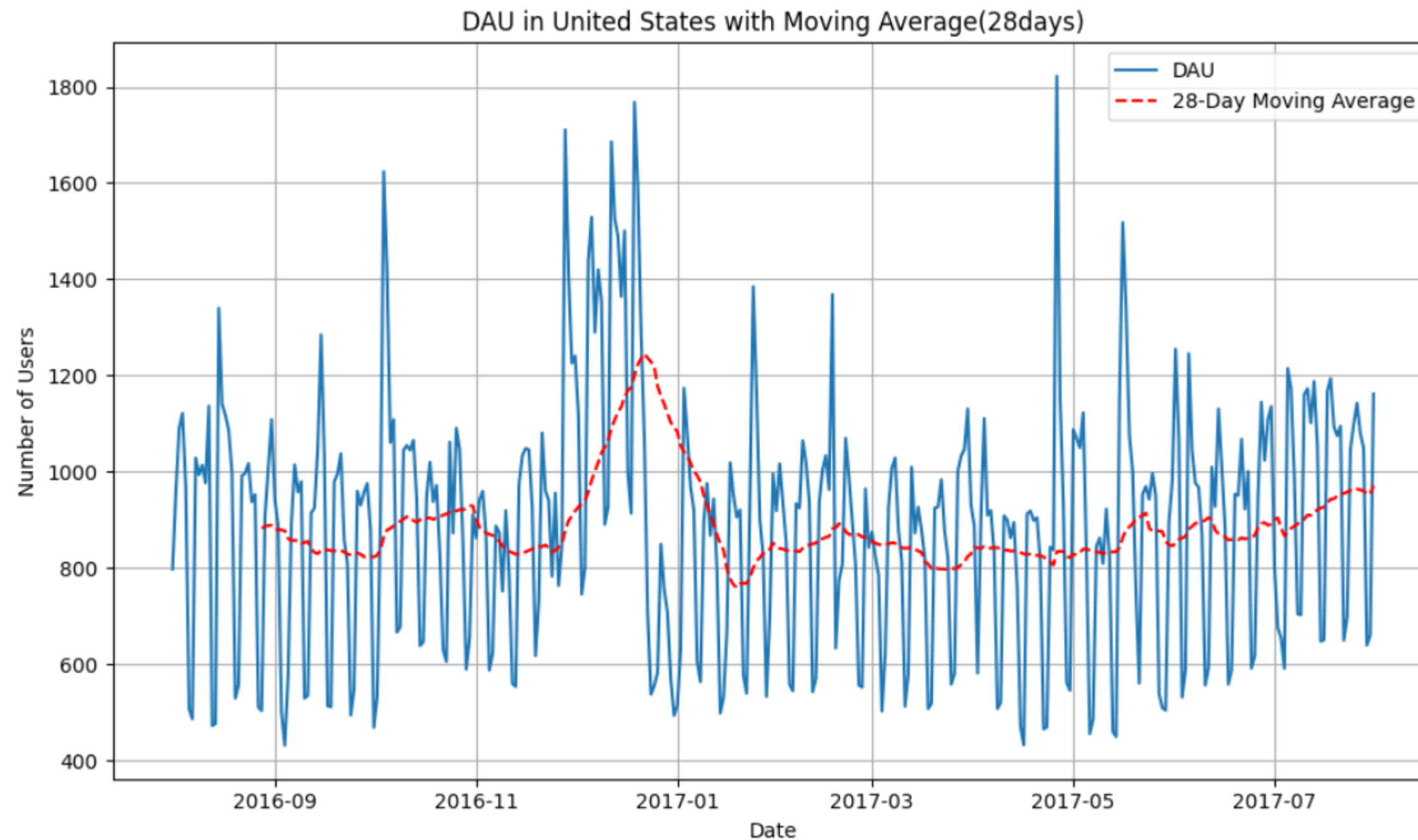
03 데이터 분석

미국 MAU 상세



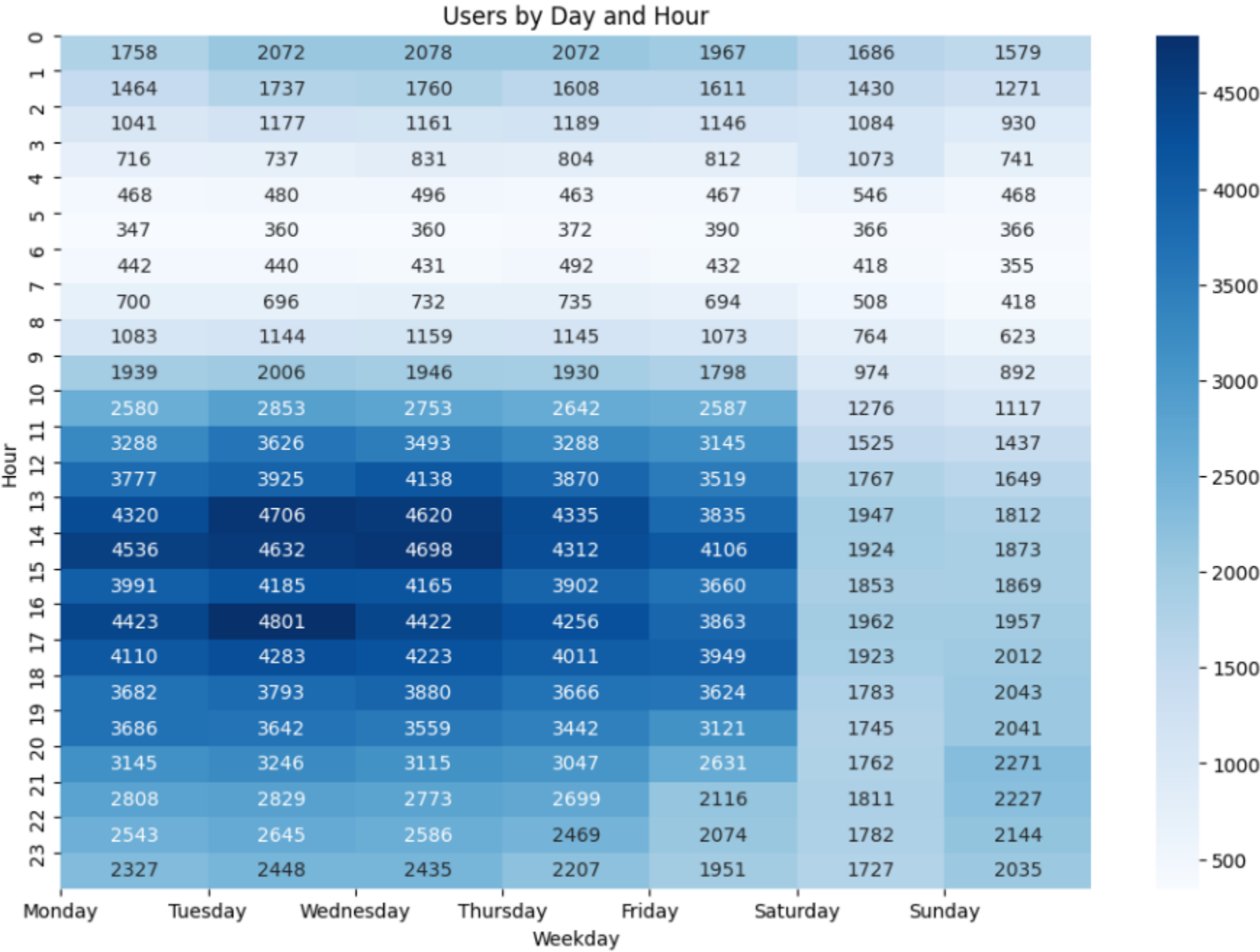
03 데이터 분석

미국 DAU 상세



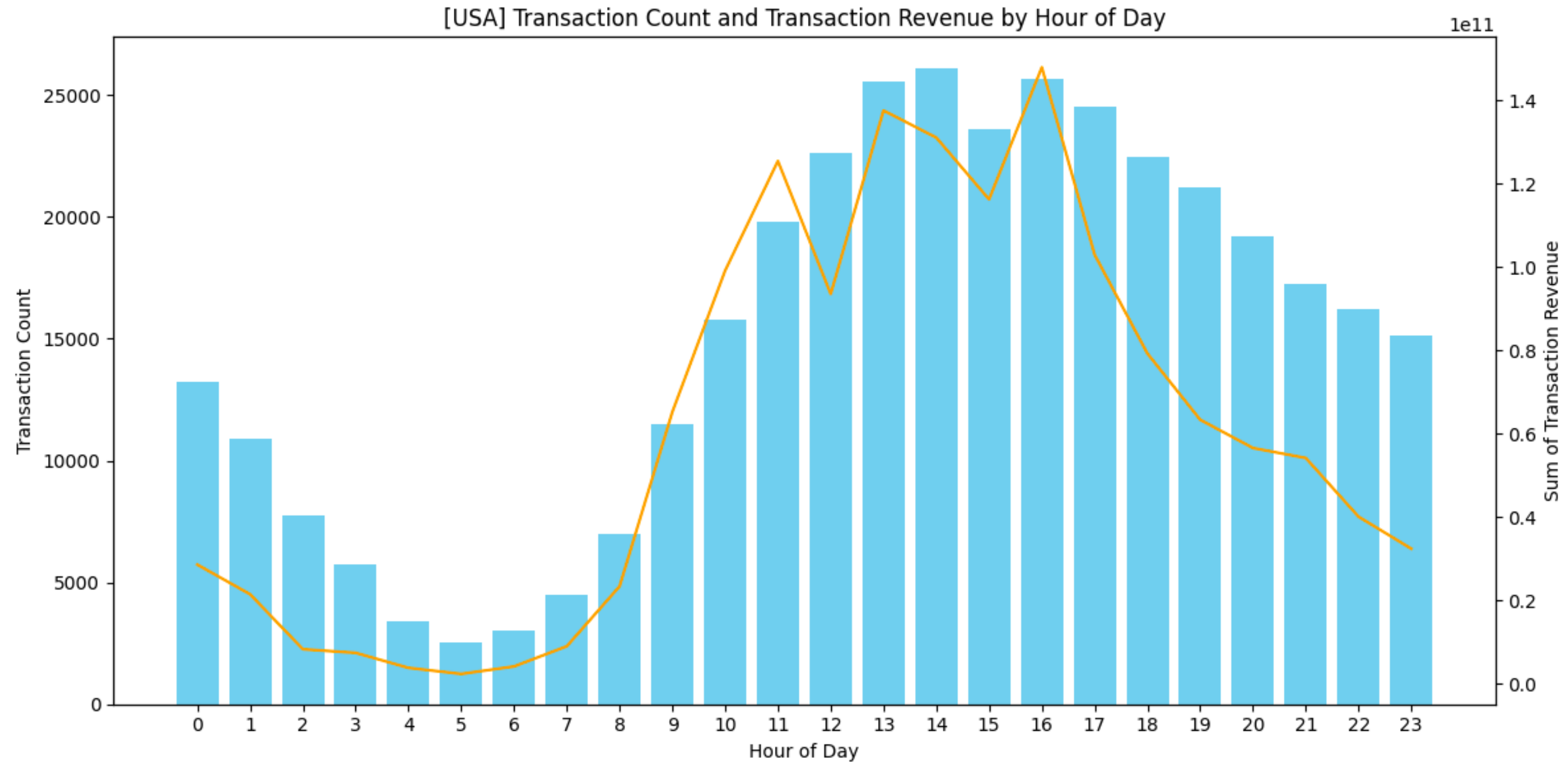
03 데이터 분석

미국 요일별/시간별 유저수



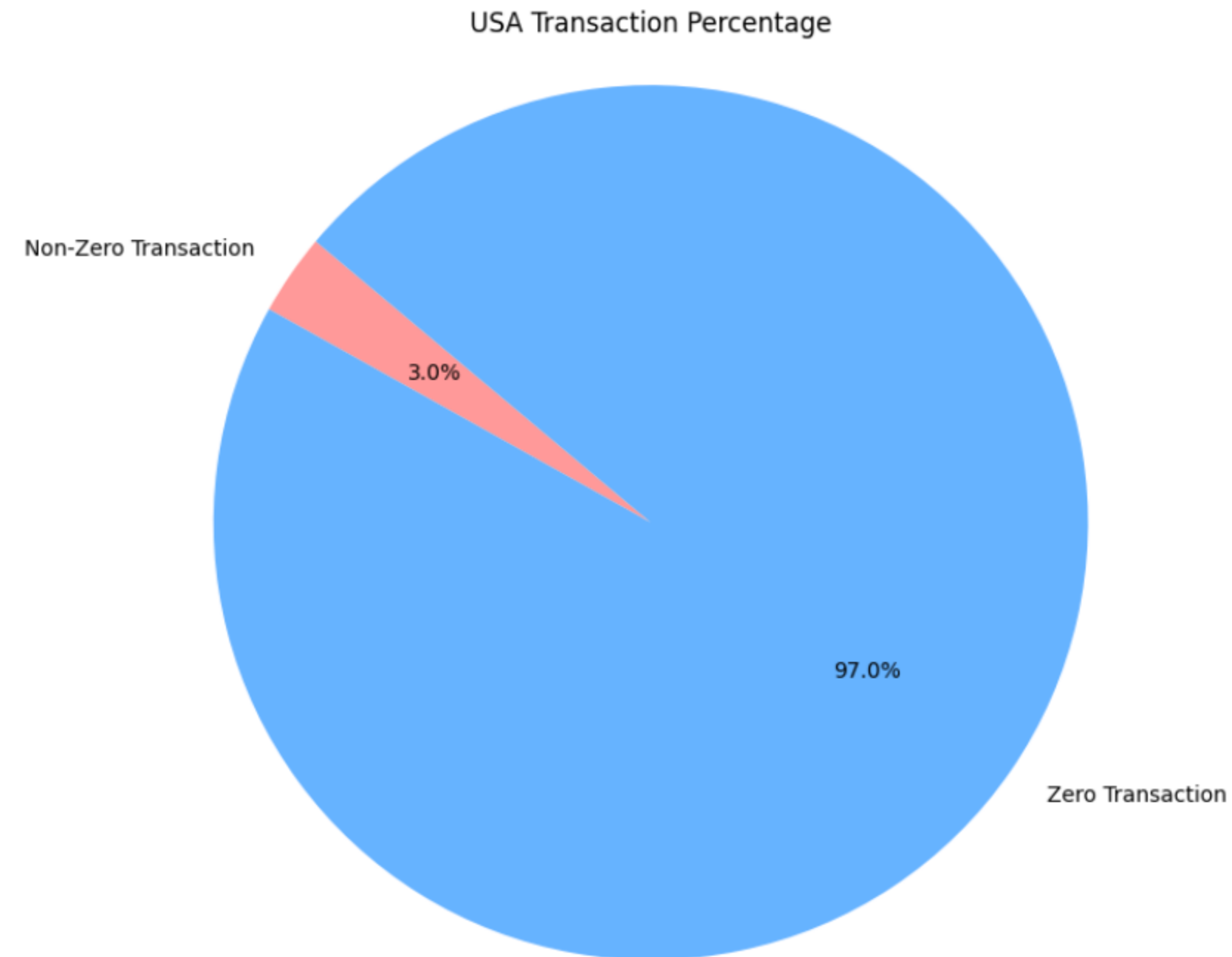
03 데이터 분석

미국 시간별 거래건수/거래(변경예정)



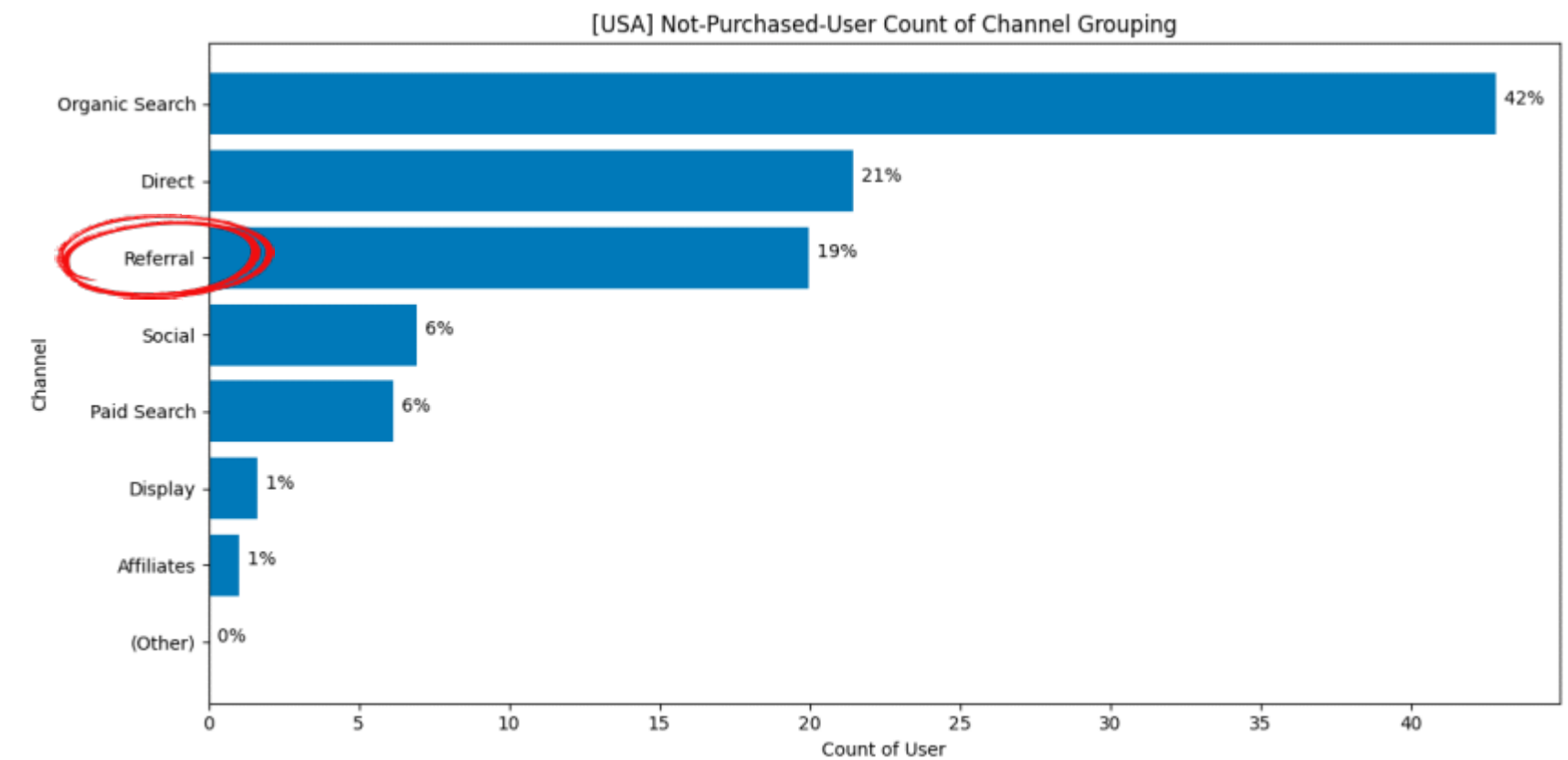
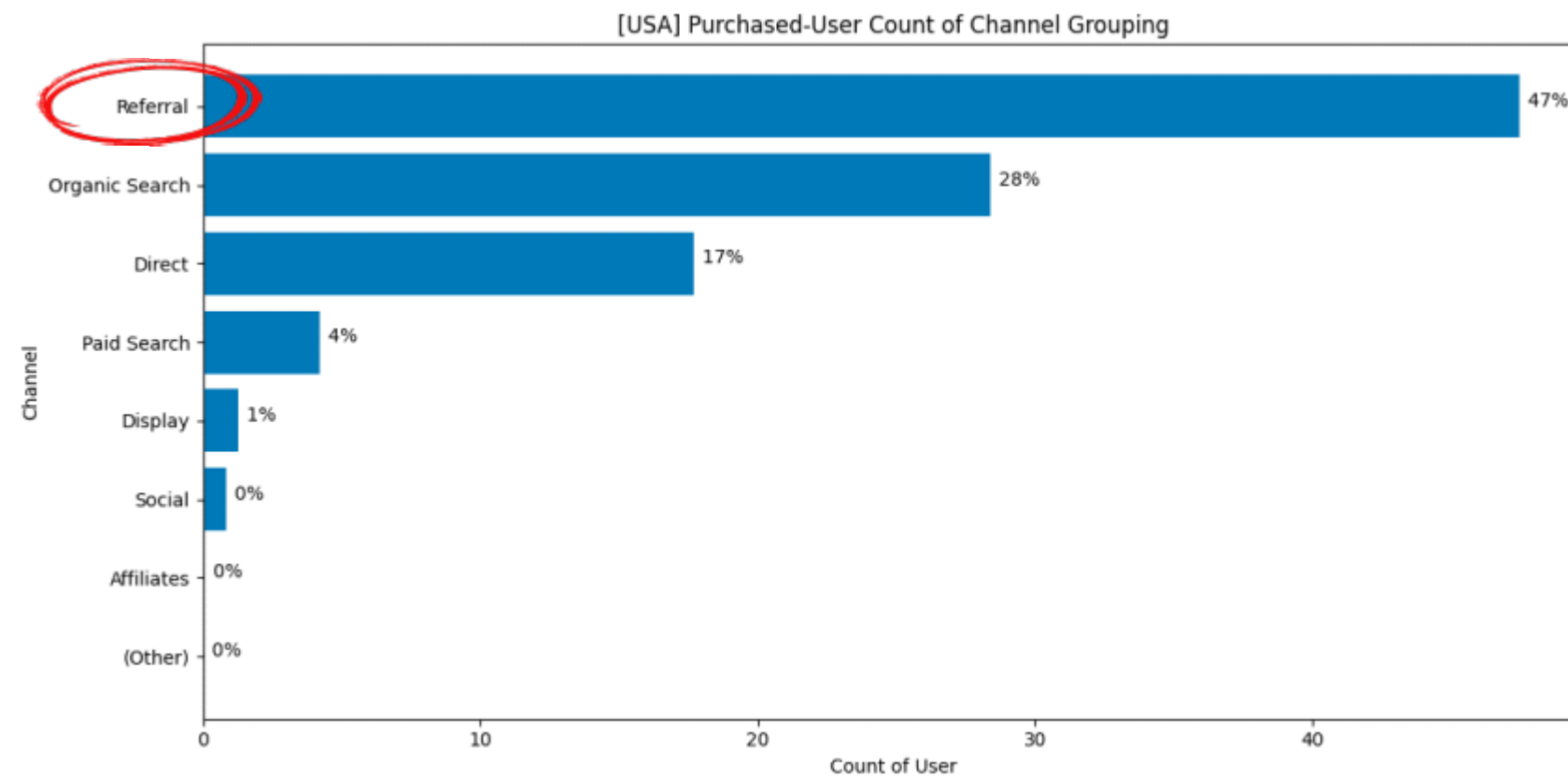
03 데이터 분석

미국 구매자/비구매자 비율



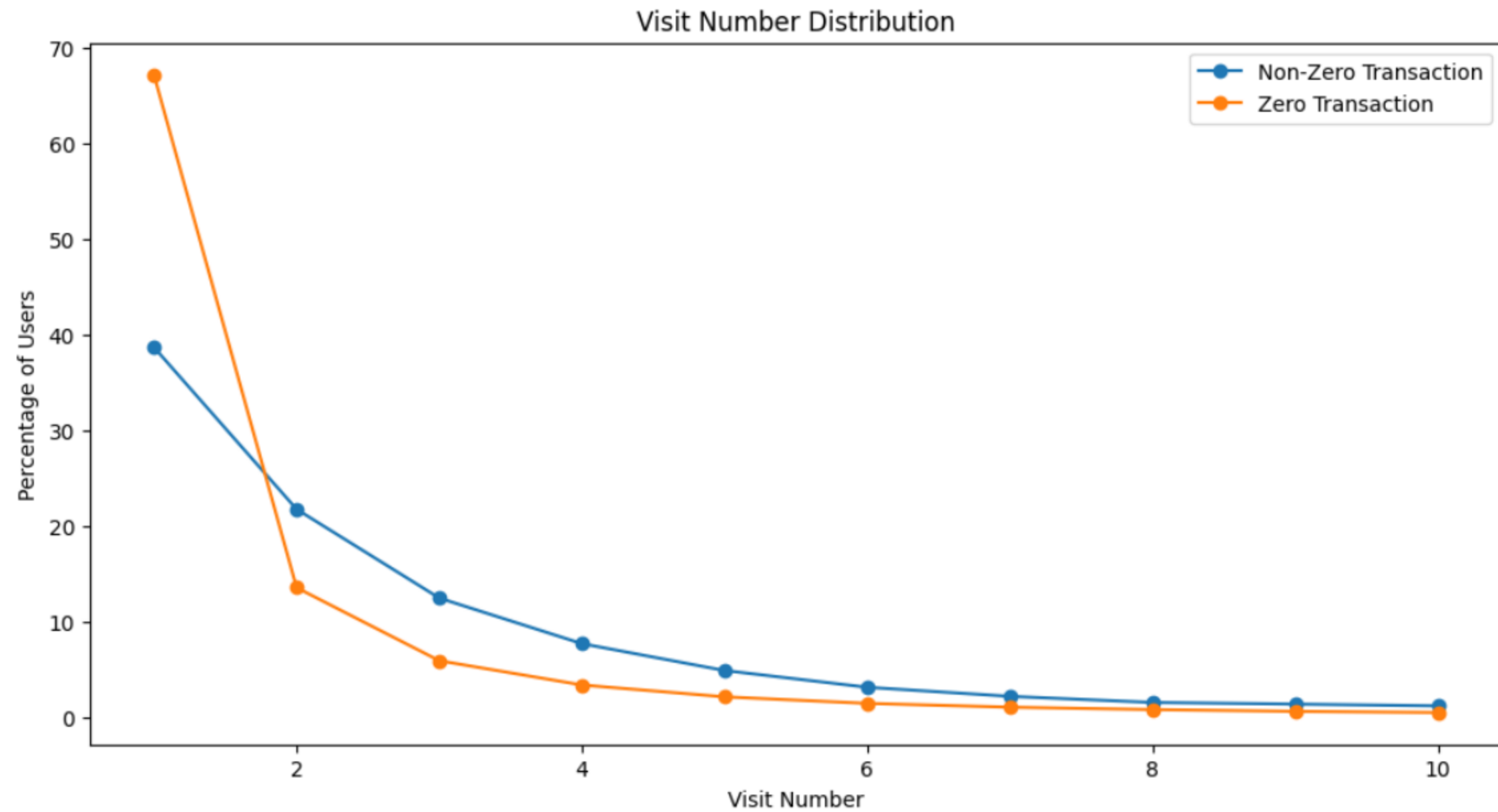
03 데이터 분석

구매자/비구매자 유입채널 분석



03 데이터 분석

미국 구매자 방문 횟수



04 결론

구매 전환율 상승을 위한 Referral 마케팅



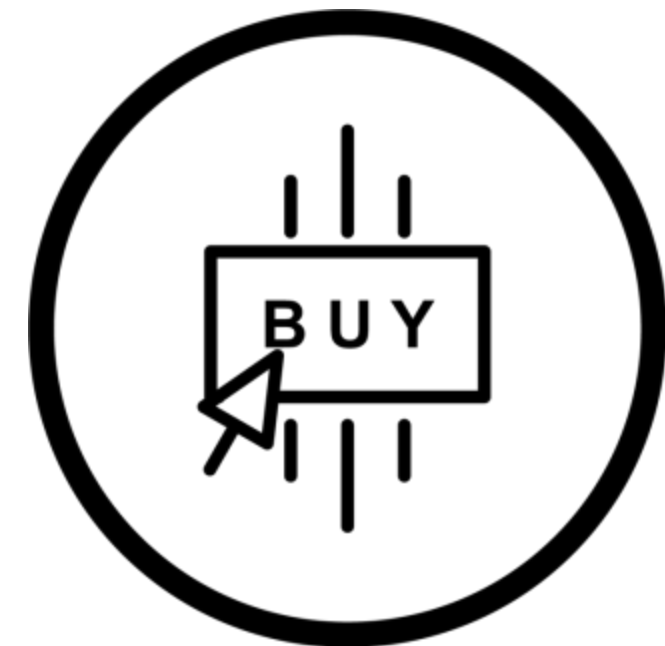
소셜 미디어를 통한
바이럴 마케팅



신규 구매 시
쿠폰 제공으로 재방문 유도



친구 초대
할인 쿠폰 증정



재구매 시
할인으로 구매 유도

04 결론



가장 많이 구매하는 나라	미국
---------------	----

가장 많이 구매를 하는 시간	오후 1시 ~ 5시
-----------------	------------

가장 많이 유입되는 경로	Referral
---------------	----------

추천 마케팅 전략	구매 전환율 상승을 위한 Referral 마케팅
-----------	-------------------------------

05 한계점



도메인 이해 부족으로 Campaign과 Source의 구체적 지표 해석이 어려움

결측치 및 다량의 중복 데이터로 전처리의 한계를 느낌

다양한 분석 방법을 시도했으나 기술적 역량이 부족해 활용하지 못함

감사합니다.

