말레이시아 스타벅스 EDA



DSL EDA 프로젝트 **2조** 정승연, 강민주, 박상윤, 장윤태



00 목차



01. EDA 개요

데이터 분석이 필요한 이유 데이터가 가진 힘

주제

EDA 개요 데이터 소개 및 발표 진행방식 02. 데이터 분석 내용

소비자 특성 말레이시아 스타벅스 고객

데이터간 상관관계 분석

- 1. VisitNo
- 2. MembershipCard
- 3. Loyal

03. 데이터 분석 결과

가격 차이

제품의 품질

자사 멤버십

04. 마치면서

결론 및 한계점

01 EDA 개요





1-0 데이터 분석이 필요한 이유





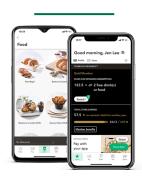
카페의 빅데이터 분석



카페 종사자들 위한 데이터 모델링



상향판매 및 교차판매



1-1 주제





말레이시아 스타벅스 데이터 EDA를 통한 현지 마케팅 전략 평가



1-1 EDA 개요



데이터 소개

2019년 10월 1~5일 사이, 말레이시아 내 스타벅스 이용 고객들이 작성한 설문조사 결과와 고객의 정보

주요 변수 소개

고객 정보 데이터

- ✔ 나이, 성별, 직업, 연수입
- ✔ 매장 방문 횟수, 매장 방문 목적
- ✔ 매장과의 거리, 선호하는 메뉴

설문조사 결과 데이터

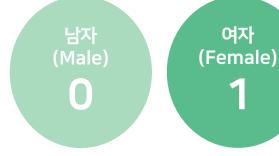
- ✔ 스타벅스 메뉴의 가격, 품질에 대한 평점
- ✔ 와이파이, 분위기 등 매장에 대한 평점
- ✓ 스타벅스를 계속 이용할 것인가?



데이터 분류

고객 정보 데이터

1 Gender 성별



2 Age L[0]



19세 이하 = 0

20 ~ 29세 = 1

30 ~ 39세 = 2

40세 이상 = 3

3 Status - 당신은 현재?



학생(Student) = 0

자영업자(Self-employed) = 1

고용된 상태(Employed) = 2

주부(Housewife) = 3



데이터 분류

고객 정보 데이터

4 Income 일년 수익이 어떻게 되십니까?

RM150,000 RM100,000 RM50,000 RM25,000 RM1 = 대략 275원 RM25,000은 대략 683000.

5 VisitNo - 스타벅스를 얼마나 자주 오십니까?

거의 방문하지 않음(Rarely) = 3

달마다(Monthly) = 2

주마다(Weekly) = 1

매일(Daily) = 0

RM25,000 미만 = 0 RM25,000이상 RM50,000미만 = 1 RM50,000 이상 RM100,000 미만 = 2

RM50,000 이상 RM100,000 미만 = 2 RM100,000 이상 RM 150,000 미만 = 3

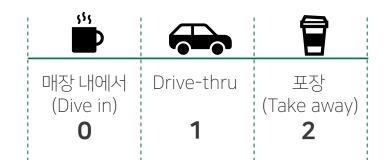
RM 150,000 이상 = 4



데이터 분류

고객 정보 데이터

6 Method - 스타벅스를 이용하는 방법은?

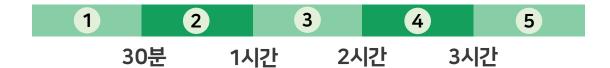


8 Location - 가장 가까운 매장과의 거리는?



1km 미만 = 0 1km 이상 3km 미만 = 1 3km 이상 = 2

7 timeSpend - 카페를 방문하면서 얼마나 많은 시간을 보내십니까?



<30분 미만 = 0, 30분~1시간 = 1, 1~2시간 = 2, 2~3시간 = 3, 3시간 이상 = 4>



데이터 분류

고객 정보 데이터

9 membershipCard - 멤버십 카드가 있으신가요?

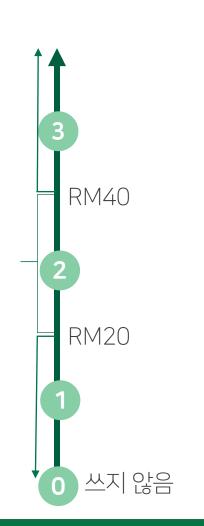


멤버십 사용 = 0



멤버십 미사용 = 1

spendPurchase – 한 번 방문에 평균 어느 정도의 금액을 사용하시나요?



쓰지 않음 = 0 평균 RM20 미만 = 1 평균 RM20~40 = 2 평균 RM40 이상 = 3



데이터 분류

설문조사 결과 데이터

각 항목에 대해 고객이 1~5점으로 평가

- 1 productRate
 - 다른 브랜드에 비해 스타벅스의 품질이 어떻다고 생각하십니까?
- 2 priceRate
- 스타벅스의 가격대에 어느정도 만족하십니까?
- 3 promoRate

당신에게 물건을 구매하는데 있어 할인과 프로모션이 얼마나 중요한가요?

4 ambianceRate

스타벅스의 분위기의 점수는 어느 정도인가요?(조명, 음악 등등)



데이터 분류

설문조사 결과 데이터

각 항목에 대해 고객이 1~5점으로 평가

- 5 wifiRate
 - 스타벅스의 와이파이 성능은 어느정도입니까?
- 6 serviceRate

스타벅스의 서비스를 평가한다면 어떤가요?(신속함, 친절함 등)

7 chooseRate

당신에게 스타벅스가 비즈니스 미팅 장소나 친구와 만나기 위한 장소에 얼마나 부합합니까?

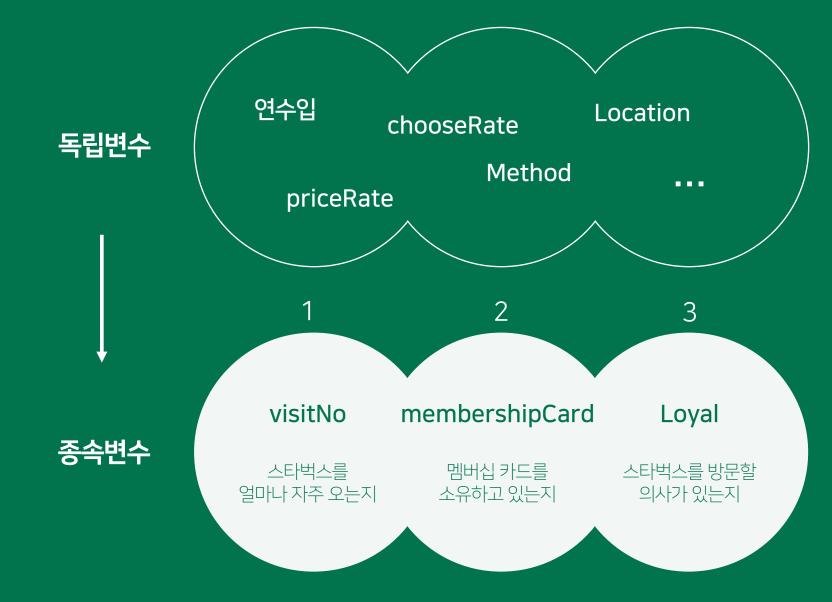
8 loyal

계속해서 스타벅스에 오실 생각이신가요?

네 (Yes) 아니오 (No) 1

이 질문의 결과만 0와 1로 표시

1-1 독립변수 종속변수 지정





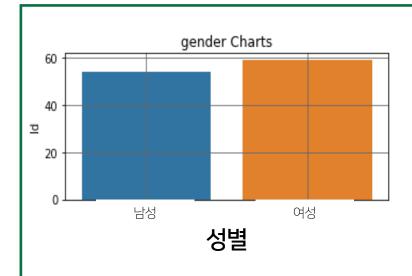
데이터 분석 내용

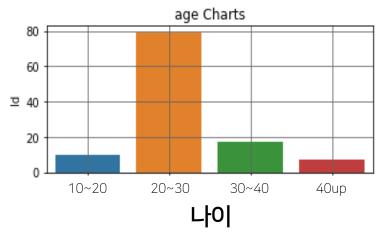


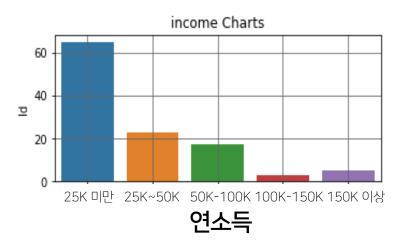


2-1 소비자 특성









성별은 큰 차이를 보이지 않음

나이는 20대가 큰 비율을 차지함

연소득이 낮은 고객의 비율이 높음

2-1 소비자 특성









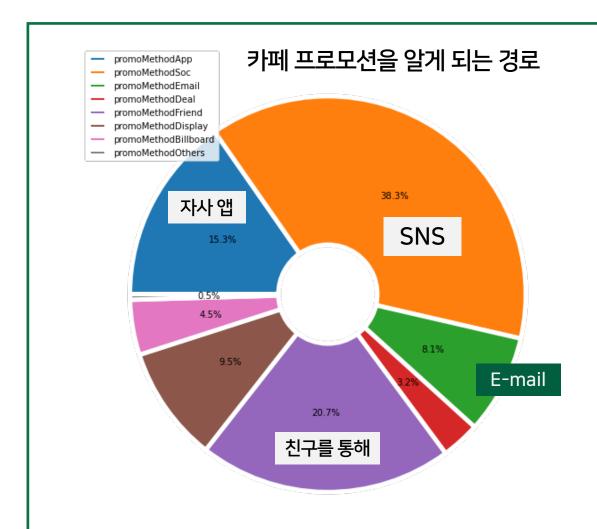
멤버십 카드의 유무는 비슷함

대부분 1시간 이내의 시간을 보냄

자주 오는 고객이 많지는 않다

2-1 소비자 특성



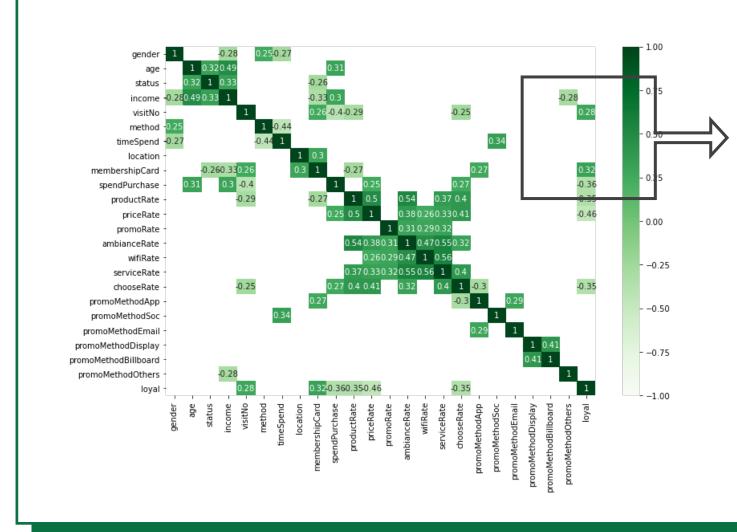


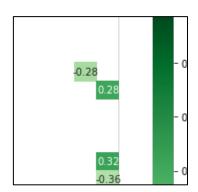
말레이시아 고객들이 프로모션을 알게 되는 경로
→ SNS와 주변 친구를 통한 비율이 높음

자사앱도 높은 비율을 보이는 편

2-2 데이터 간 상관계수





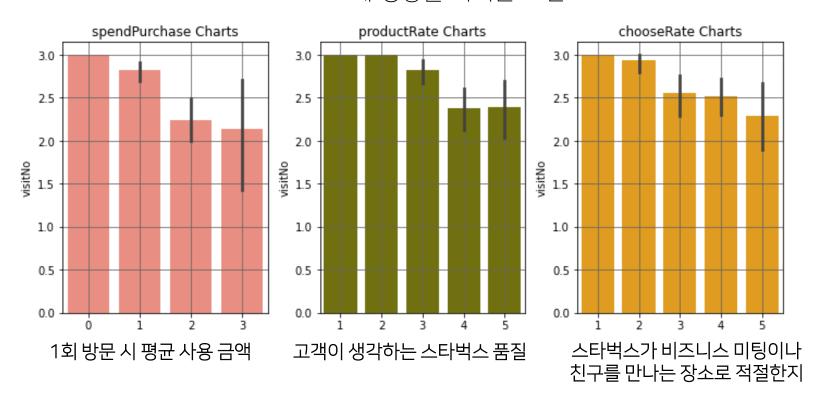


각 변수들간 상관계수를 구해봄으로서 대략적인 관계를 미리 파악해보았다.

2-2 (1) VisitNo



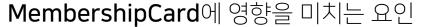
VisitNo에 영향을 미치는 요인

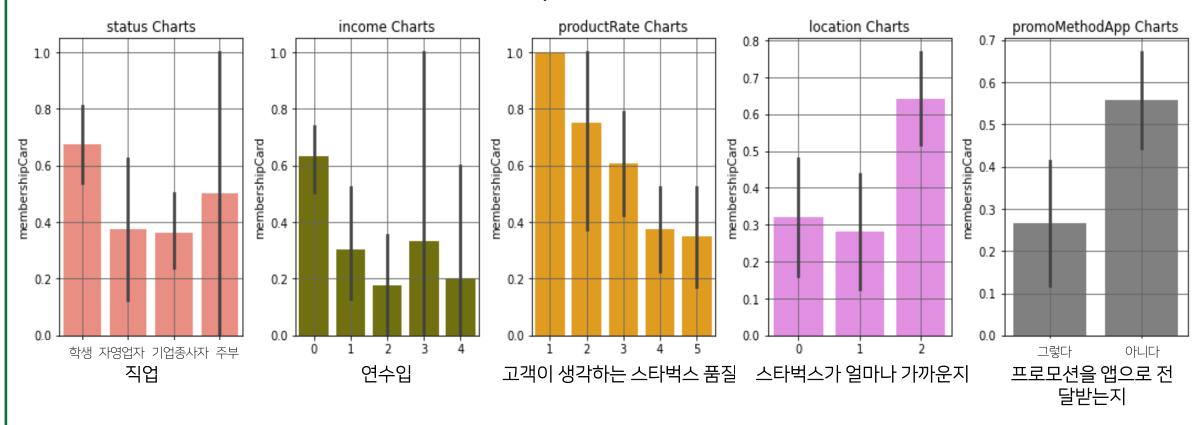


수치가 낮을 수록 방문 빈도가 높은 편

2-2 (2) MembershipCard





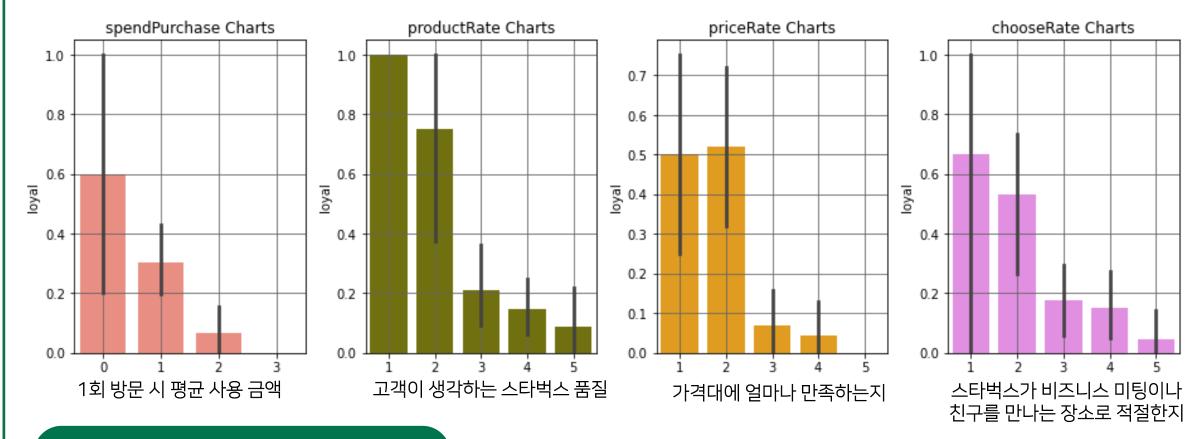


수치가 낮을 수록 멤버십카드 가입율이 높은 편

2-2 (3) Loyal







수치가 낮을 수록 재방문 의사가 높은 편

데이터 분석 결과



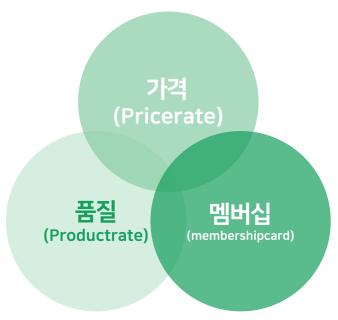
with 말레이시아 스타벅스 전략 분석



3-1 주목할만한 요인들



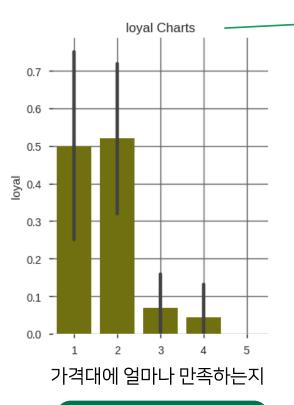
종속변수(VisitNo, MembershipCard, Loyal)를 설명하는 변수들 중



다양한 변수 중 **가격, 품질, 멤버십에** 집중하고자 함

3-1 가격





앞서 살펴본 것처럼

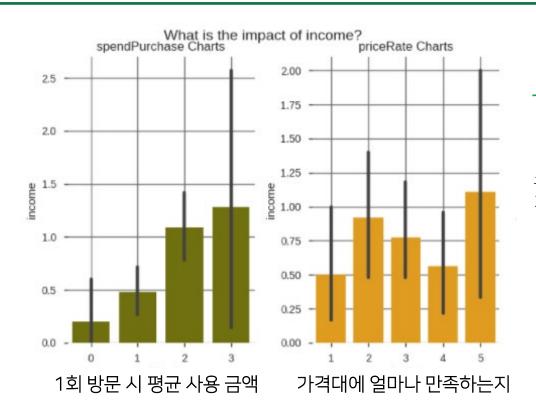
고객충성도에 가격만족도는 큰 영향을 미친다.

실제로 **말레이시아 스타벅스**는

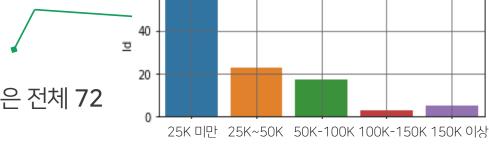
가격만족도가 고객충성도에 미치는 영향을 인지하고 판매 전략을 진행하고 있을까?

3-1 가격





소비량이 많고 가격만족도가 높고 할인이 덜 중요할수록 **고소득자**인 경우가 많다.



국가별 CPI(소비자물가지수) 대비 커피 가격은 전체 72 개 국가 중 48위이다. Why? 고객층 중 저소득자가 많음

연소득

income Charts

3-1 가격





말레이시아의 리워드 시스템은 매우 특이하다.

바로 "Earn 1 Star with every RM 1 Spent"

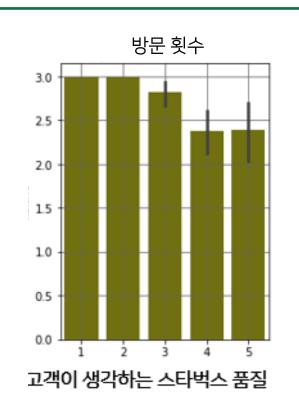
우리나라와 같이 한 잔당 별을 얻는 개념이 아닌 사용한 금액에 따라 리워드가 보상으로 주어진다.

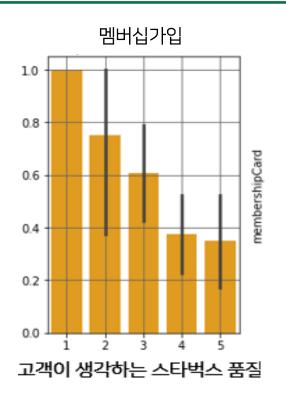


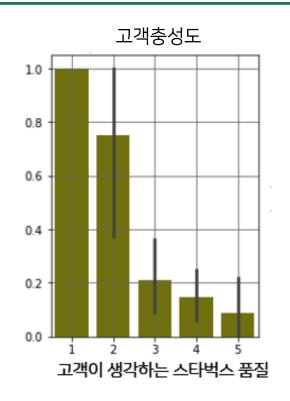
또한 다른 외국계 기업 (the coffee bean & tea leaf 등)과 비교했을 때 가격이 **저렴한 편**이다. 더하여 다양한 프로모션 및 **할인 행사**를 진행해서 스타벅스를 진입하는 장벽을 낮추고 있다.

3-2 품질에 영향을 받는 소비자들









수치가 낮을 수록 연관이 있음

종속변수로 둔 세 변수에서 모두 나타날 정도로 **제품의 품질은 그 중요성이 크다**.

3-2 스타벅스 리저브



스타벅스 리저브 매장의 비율은 **4.459%**이며 이는 우리나라와 비슷한 정도이다.

말레이시아 일반 매장 수: 248 / 314 말레이시아 리저브 매장 수: 12 / 314 말레이시아 DT 매장 수: 52 / 314 말레이시아 리저브DT 매장 수: 2 / 314

얼마 전 말레이시아에서 가장 큰 스타벅스 리저브 점을 열었다.



3-3 멤버십 이용 증대





스타벅스의 경우 어느정도 자체적인 어플리케이션을 통한 환경 구축이 되어 있다.

나머지 고객들로부터 멤버십 앱을 사용하고 카드를 사용하게 하는 것이 스타벅스의 또다른 목표일 것이다.

3-3 스타벅스 리워드





앞서 말한 스타벅스 리워드도 말레이시아의 멤버십 가입률 향상을 위한 좋은 전략이다.

가격에 민감한 고객들에게 멤버십에 가입 할 큰 인센티브를 준다.

내부적으로도 멤버십 카드 이용자들만을 위한 프로모션 및 이벤트를 진행하고 있다.







출처

- ✓ 말레이시아 스타벅스 데이터셋
 - : https://www.kaggle.com/mahirahmzh/starbucks-customer-retention-malaysia-survey
- ✓ Cost of coffee in 2019
 - : https://www.finder.com/my/starbucks-index
- ✓ 다양한 스타벅스 공식 자료들
 - : https://starbucks.com.my/
- ✓ AI타임스, "카페에서 빅데이터 솔루션을 활용해야 하는 이유는?"
 - : https://post.naver.com/viewer/postView.nhn?volumeNo=16502261&memberNo=43011790&vType=VERTICAL
- ✓ 대학내일20대연구소, "MZ세대가 선호하는 카페 브랜드 TOP5 비교"
 - : https://post.naver.com/viewer/postView.nhn?volumeNo=30076653&memberNo=5079266&vType=VERTICAL
- ✓ "커피에 대한 취향이 생긴 소비자들, 고급 커피를 찾고, 홈 카페를 원해"
 - : http://www.openads.co.kr/content/contentDetail?contsId=729
- ✓ trading economic, "소비자 물가 지수 CPI 국가목록"
 - : https://ko.tradingeconomics.com/country-list/consumer-price-index-cpi
- ✓ data.gov.my, "소비자 물가 지수(CPI), 주요 그룹 지수 수치, 도시 및 농촌, 말레이시아(월간)"
 - : https://www.data.gov.my/data/ms_MY/dataset/consumer-price-index-cpi-for-main-groups-peninsular-malaysiasabah-and-sarawak-monthly
- ✓ Starbucks Coffee Malaysia , Find a Store
 - : https://starbucks.com.my/stores/
- ✓ Starbucks Coffee Korea, 매장 찾기
 - : https://www.starbucks.co.kr/store/store_map.do
- ✓ Coffee Consumption By Country:
 - : https://worldpopulationreview.com/country-rankings/coffee-consumption-by-country