

2024년 2분기 경영 실적 보고서

보고 기간: 2024년 4월 1일 ~ 6월 30일 작성일: 2024년 7월 1일 작성자: 경영관리팀

1. 경영 실적 요약

재무 성과

- 총 매출액: 1억 6,200만원 (1분기 대비 29.6% 증가)
- 영업이익: 4,500만원 (영업이익률 27.8%)
- 순이익: 3,400만원 (순이익률 21.0%)

목표 달성률

- 매출 목표: 1억 5,000만원 → 실적 1억 6,200만원 (108% 달성)
- 영업이익 목표: 4,000만원 → 실적 4,500만원 (113% 달성)

2. 부문별 성과 분석

2.1 영업 부문

성과: - 신규 고객사 23개 확보 (목표 대비 115%) - 기존 고객 유지율 82% (목표 대비 102%)
- 고객 만족도 4.5/5.0 (1분기 대비 0.2점 상승)

주요 성과: - CRM 시스템 도입으로 고객 관리 효율성 35% 향상 - 봄맞이 프로모션 참여 고객 47개사

2.2 제품별 매출 분석

- 노트북: 8,900만원 (54.9%) - 고급형 라인업 추가로 20% 증가
- 모니터: 5,200만원 (32.1%) - 게이밍 모니터 신규 출시 효과
- 키보드: 1,500만원 (9.3%)
- 마우스: 600만원 (3.7%)

2.3 월별 매출 추이

- 4월: 5,100만원 (프로모션 시작)
- 5월: 5,600만원 (프로모션 효과 극대화)
- 6월: 5,500만원 (안정적 성장세 유지)

3. 주요 성공 요인

3.1 신제품 라인업 확대

- 고급형 노트북 2종 출시: 총 3,200만원 매출

- 게이밍 모니터 3종 출시: 총 1,800만원 매출
- 신제품 전체 매출 비중 31%

3.2 효과적인 프로모션

- 봄맞이 할인 행사 (4-5월): 참여 고객 47개사, 매출 기여 28%
- SNS 마케팅 캠페인: 브랜드 인지도 15% 추가 상승

3.3 CRM 시스템 도입

- 고객 응대 시간 40% 단축
- 재구매 유도 캠페인으로 기존 고객 재구매율 12%p 향상

4. 주요 이슈 및 대응

4.1 신제품 초기 품질 이슈

- 발생 시기: 4월 중순
- 내용: 고급형 노트북 배터리 불량 3건 발생
- 대응: 즉시 무상 교체 및 품질 점검 강화
- 결과: 고객 불만 최소화, 추가 불량 0건

4.2 물류비 상승

- 원인: 유류비 15% 인상
- 영향: 물류비 월 평균 120만원 추가 발생
- 대응: 일부 배송 루트 최적화로 10% 절감
- 향후 계획: 물류 아웃소싱 검토

5. 3분기 전략 및 목표

5.1 3분기 목표

- 총 매출: 1억 8,000만원 (2분기 대비 11% 증가)
- 영업이익: 5,000만원 (영업이익률 27.8%)
- 신규 고객사: 25개 확보

5.2 주요 전략

1. 여름 시즌 공략: 여름 방학 대비 학생/교육 시장 집중 공략
2. B2B 확대: 중소기업 대상 법인 영업 강화
3. 제품 차별화: 친환경 제품 라인업 추가
4. 고객 충성도 프로그램: VIP 고객 전용 혜택 도입

5.3 개선 과제

- 신제품 출시 전 품질 테스트 강화
- 물류비 절감을 위한 아웃소싱 본격 검토
- 경쟁사 대응 전략 고도화

6. 결론

2024년 2분기는 목표를 초과 달성하며 연속 성장세를 이어갔습니다. 특히 신제품 라인업 확대와 CRM 도입이 매출 성장에 크게 기여했습니다.

신제품 품질 이슈는 신속한 대응으로 고객 신뢰를 유지했으며, 향후 품질 관리 프로세스를 더욱 강화할 예정입니다.

3분기에는 여름 시즌과 B2B 시장 확대를 통해 더욱 안정적이고 지속 가능한 성장을 추구하겠습니다.

첨부: 월별 상세 재무제표, 신제품 판매 분석, CRM 운영 보고서