

월별 판매 지표 분석

다음은 제공된 데이터를 기반으로 월별 판매 지표를 분석한 결과입니다.

1. 월별 매출액

지난달: 2025년 3월의 총 매출액은 977,250원입니다. **이번달:** 2025년 4월의 총 매출액은 403,040원입니다.

결론: 4월의 매출액은 3월 대비 감소했습니다.

2. 월별 배송비

지난달: 2025년 3월의 총 배송비는 83,450원입니다. **이번달:** 2025년 4월의 총 배송비는 19,800원입니다.

결론: 4월의 배송비는 3월 대비 감소했습니다.

3. 월별 프로모션 할인금액

지난달: 2025년 3월의 총 프로모션 할인 금액은 15,000원입니다. **이번달:** 2025년 4월의 총 프로모션 할인 금액은 0원입니다.

결론: 4월에는 프로모션 할인 금액이 발생하지 않았습니다.

4. 월별 판매건수

지난달: 2025년 3월의 총 판매 건수는 215건입니다. **이번달:** 2025년 4월의 총 판매 건수는 39건입니다.

결론: 4월의 판매 건수는 3월 대비 감소했습니다.

5. 시각적 자료

(데이터가 적어 시각적 자료는 생략합니다. 실제 데이터가 많을 경우, 월별 매출액, 배송비, 프로모션 할인금액, 판매 건수를 나타내는 막대 그래프 또는 꺾은선 그래프를 사용하여 시각화할 수 있습니다.)

6. 비즈니스 인사이트 및 의사결정

- **매출 감소 원인 분석:** 4월의 매출액, 판매 건수 감소의 원인을 파악해야 합니다.
 - 프로모션 부재: 3월에 비해 4월에 프로모션이 진행되지 않아 매출에 영향을 미쳤을 수 있습니다.
 - 계절적 요인: 특정 상품의 경우 계절적 요인에 따라 판매량이 감소할 수 있습니다.
 - 경쟁 심화: 경쟁사의 프로모션, 신제품 출시 등으로 인해 고객 유입이 줄었을 수 있습니다.

- **배송비 감소 원인 분석:** 배송비 감소는 긍정적인 신호일 수 있지만, 배송비 정책 변경, 프로모션 등으로 인한 변화인지 확인해야 합니다.
- **프로모션 전략 재검토:** 3월에 비해 4월에 프로모션이 진행되지 않았 습니다. 향후 프로모션 계획을 수립하여 매출 증대를 모색해야 합니 다.

7. 결론

4월의 매출액은 3월에 비해 감소했습니다.

- '판매액 증가를 원하시나요? 이벤트 제작 서비스 디프로모션 (<https://apps.nhn-commerce.com/apps/1749>)을 이용해보세요'