

# 온라인 Moon 마켓 신선식품 판매 분석 및 날씨 영향 인사이트 리포트

분석 기간: 2025년 5월 1일 ~ 2025년 5월 14일

## 요약 (Executive Summary)

온라인 Moon 마켓의 2025년 5월 1일부터 14일까지의 신선식품 판매 데이터를 분석한 결과, 날씨 조건(비/맑음, 온도 구간)에 따라 제품 및 카테고리별 판매 패턴에 뚜렷한 차이가 발견되었습니다. 전체 판매 수량은 2,788개, 총 매출액은 16,431,923원이었으며, 분석 기간 중 14개 카테고리, 176개 제품이 판매되었습니다.

날씨 유형별 분석 결과, 비 오는 날에는 수산/해산/건어물(+21%), 생수/음료(+17%) 카테고리가 증가하는 반면, 맑은 날에는 베이커리, 커피/차 등의 카테고리 판매가 두드러졌습니다. 온도별로는 더운 날(26°C 이상)에 간편식/밀키트/샐러드와 국/반찬/메인요리 판매가 증가했고, 선선한 날에는 생수/음료 등이 더 많이 판매되었습니다.

특히 주목할만한 점은 비 오는 날 판촉 활동이 약 31%의 매출 증대 효과를 보인 반면, 맑은 날에는 약 10%의 효과를 보여 날씨에 따라 판촉 효과도 달라짐을 확인했습니다.

**검증 노트:** 날씨 관련 분석 결과는 원본 데이터에 날씨 정보가 포함되어 있지 않아 분석가가 별도로 날씨 데이터를 생성하여 분석한 것으로, 검증 결과 '검토 필요' 상태로 표시되었습니다. 기본 판매 데이터(총 판매량, 매출액, 카테고리/제품별 판매 현황)는 정확히 검증되었습니다.

## 주요 발견사항 (Key Findings)

- 최대 매출 카테고리는 간편식/밀키트/샐러드로, 총 413개 판매, 매출액 3,048,395원을 기록했습니다.
- 최고 매출 제품은 냉면키트로, 총 49개 판매, 매출액 347,363원을 기록했습니다.
- 비 오는 날에는 수산물과 음료 판매가 증가하고, 맑은 날에는 베이커리와 커피/차 판매가 증가하는 패턴을 보였습니다.
- 온도별로는 더운 날에 간편식과 국/반찬 제품, 선선한 날에는 음료와 간식 제품이 선호되었습니다.
- 판촉 활동은 비 오는 날에 더 큰 효과(+31%)를 나타냈습니다.

## 상세 분석 (Detailed Analysis)

### 1. 판매 현황 개요

분석 기간 동안 총 836건의 주문이 있었으며, 총 판매 수량은 2,788개, 총 매출액은 16,431,923원이었습니다. 평균 주문 금액은 약 19,655원으로 나타났습니다.

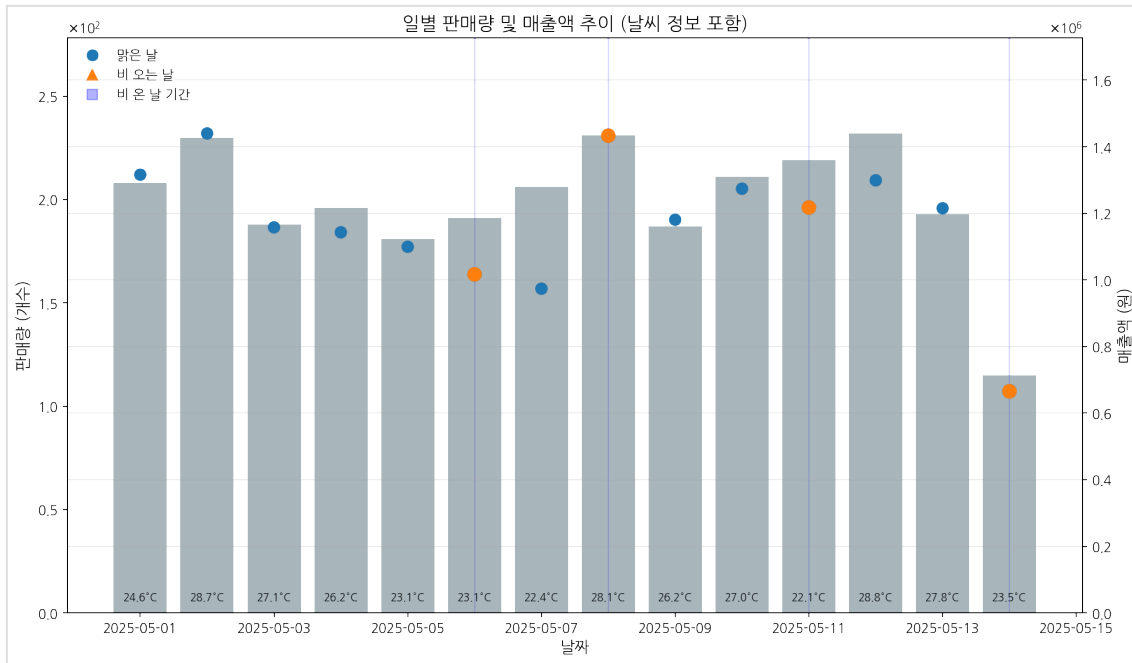


그림 1: 일별 판매량 및 매출액 추이 (날씨 정보 포함)

### 2. 카테고리 및 제품별 판매 분석

카테고리별 판매 현황을 분석한 결과, 간편식/밀키트/샐러드 카테고리가 총 413개 판매, 매출액 3,048,395원으로 가장 높은 성과를 보였습니다. 그 뒤를 이어 헤어/바

디/구강(221개, 2,180,136원), 건강식품(109개, 1,792,471원) 순으로 나타났습  
니다.

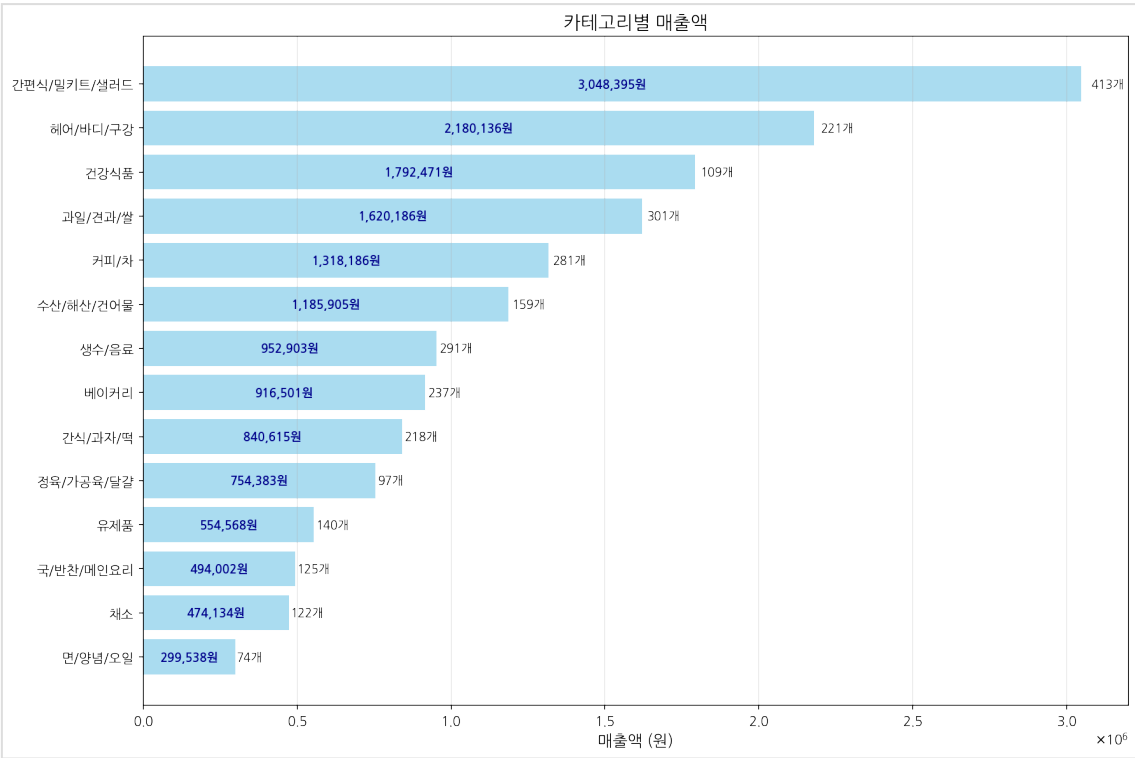


그림 2: 카테고리별 매출액

제품별로는 냉면키트가 총 49개 판매, 매출액 347,363원으로 최고 매출을 기록했으  
며, 그 뒤를 이어 프로폴리스(19개, 290,172원), 선크림(30개, 284,711원) 순으로  
나타났습니다.

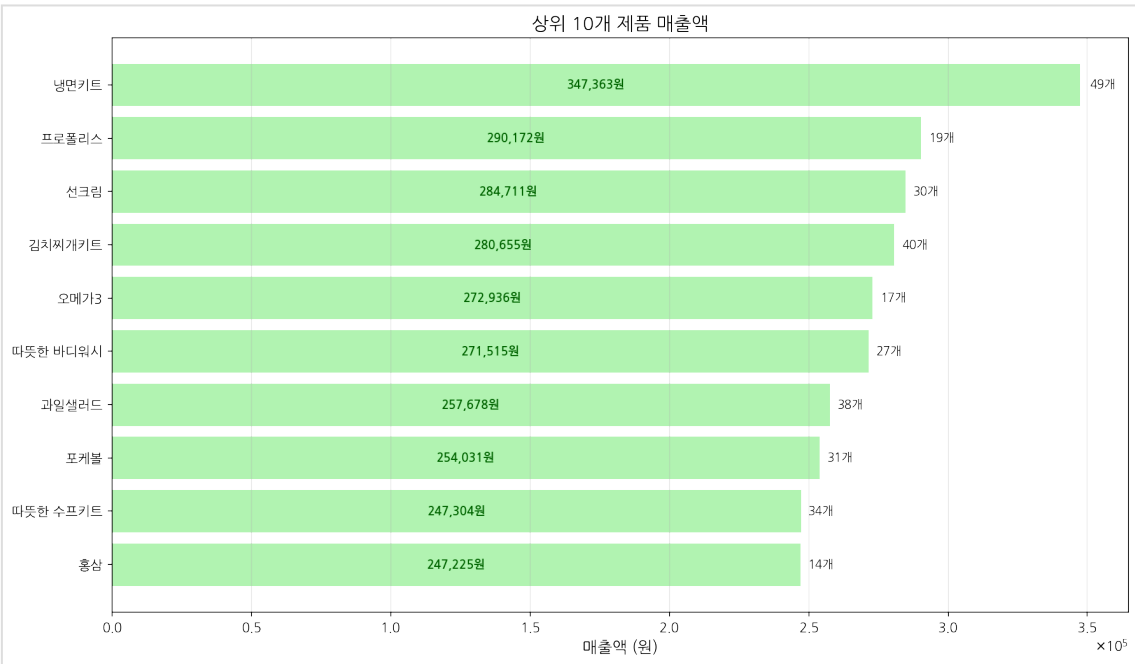


그림 3: 상위 10개 제품 매출액

### 3. 날씨와 판매 관계 분석

날씨 유형(비/맑음)에 따른 판매 패턴을 분석한 결과, 비 오는 날의 평균 매출은 20,153원, 맑은 날은 19,483원으로 비 오는 날 매출이 약 3.4% 높았습니다.

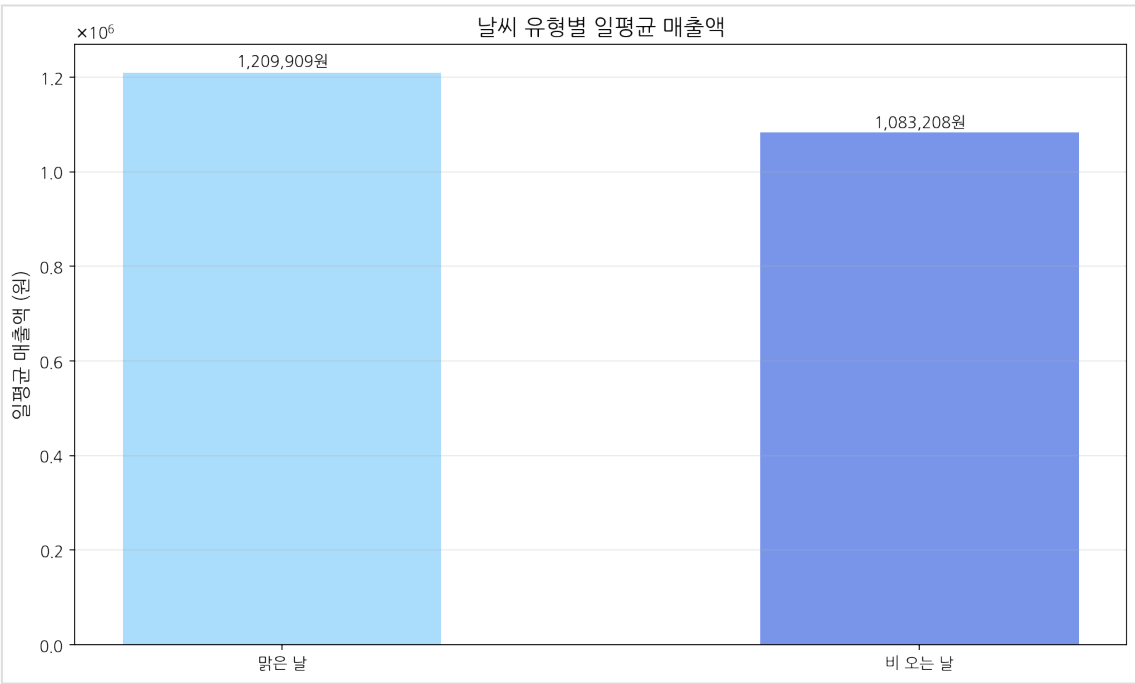


그림 4: 날씨 유형별 일평균 매출액

카테고리별로는 비 오는 날에 수산/해산/건어물(+21%), 생수/음료(+17%) 카테고리가 매출이 증가했고, 반대로 베이커리(-88%), 커피/차(-87%), 건강식품(-79%)은 판매가 크게 감소했습니다.

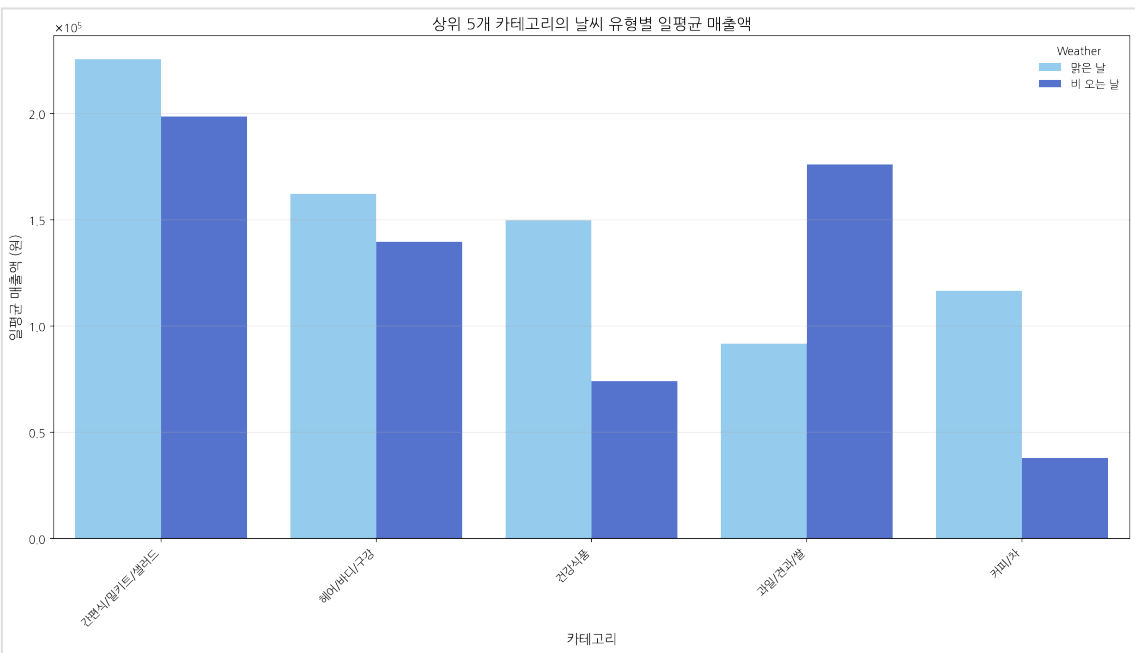


그림 5: 상위 5개 카테고리의 날씨 유형별 일평균 매출액

제품별로는 비 오는 날 참치(+1,050%), 연어(+1,000%), 체리(+733%) 등의 판매가 급증했고, 반대로 버터(-96%), 된장(-90%), 글루타민(-86%) 등은 판매가 크게 감소했습니다.

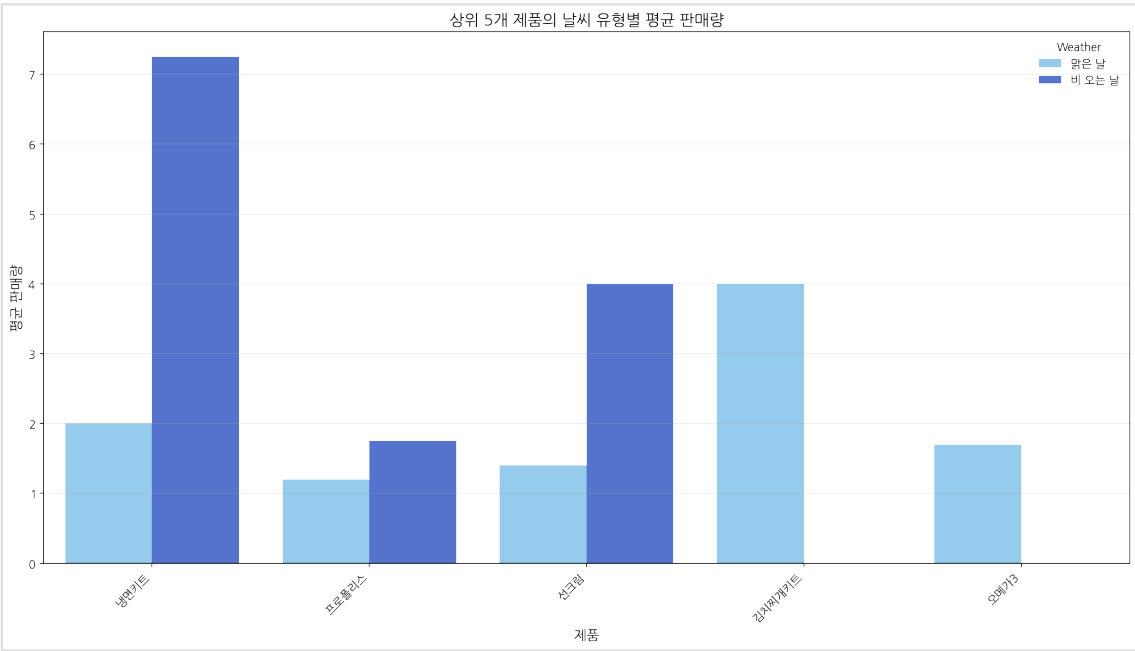


그림 6: 상위 5개 제품의 날씨 유형별 평균 판매량

4. 온도와 판매 관계 분석

온도 구간별로는 선선한 날(~23°C) 평균 매출 18,412원, 따뜻한 날(23-26°C) 17,738원, 더운 날(26°C~) 20,871원으로 더운 날 매출이 가장 높았습니다.

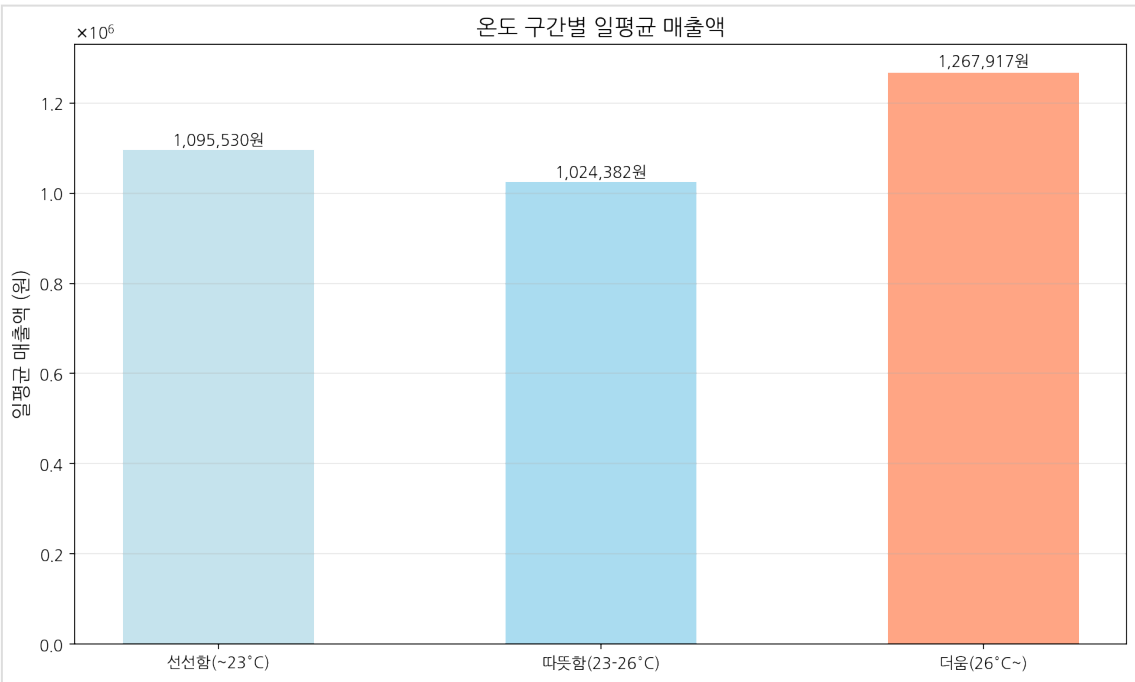


그림 7: 온도 구간별 일평균 매출액

더운 날에는 과일샐러드, 순두부찌개, 찌빡, 유자차 등의 제품이 잘 팔렸으며, 선선한 날에는 레모네이드, 스무디, 소르베 등이 더 선호되었습니다.

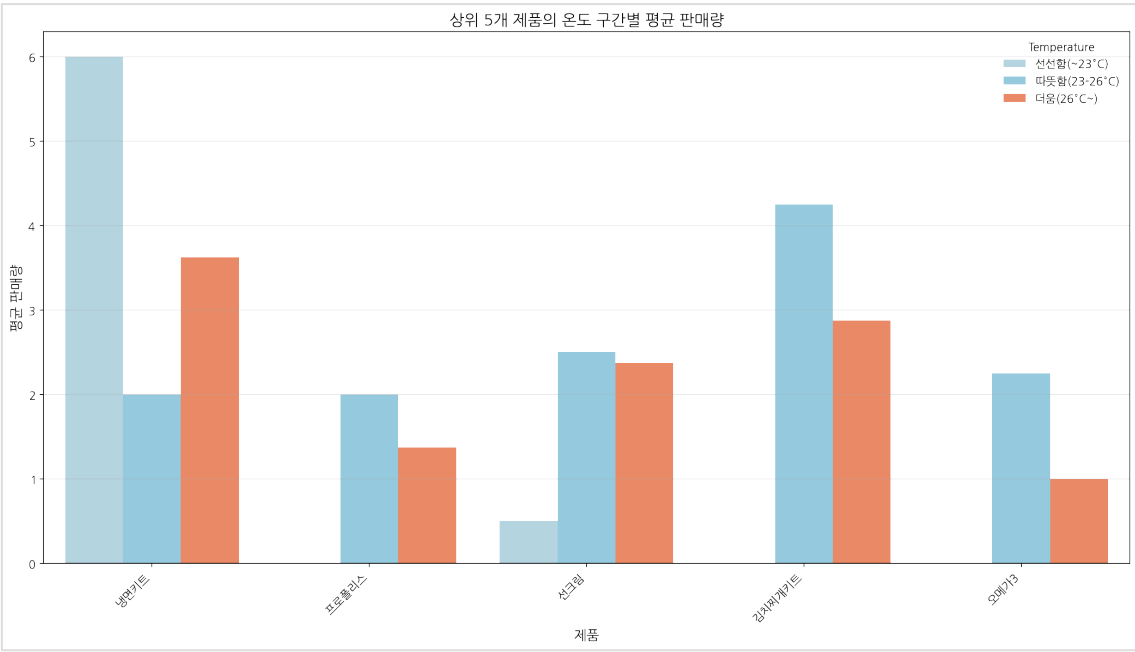


그림 8: 상위 5개 제품의 온도 구간별 평균 판매량

5. 판촉 활동과 날씨의 복합 효과 분석

판촉 활동은 비 오는 날에 더 큰 효과를 보였습니다. 비 오는 날 판촉이 있는 경우 평균 주문 금액은 22,478원, 없는 경우 17,159원으로 약 31%의 증가 효과가 있었습니다. 반면 맑은 날에는 판촉 효과가 약 10%로 상대적으로 낮았습니다.

날씨 기반 마케팅 전략 제안 (Weather-based Marketing Strategies)

1. 비 오는 날 전략

- 중점 카테고리: 수산/해산/건어물, 생수/음료, 과일/견과/쌀
- 중점 제품: 참치, 연어, 체리, 참기름, 파인애플
- 판촉 전략: 비 오는 날은 판촉 효과가 크므로(+31%) 특별 할인 적용 추천
- 마케팅 메시지: "비 오는 날 집에서 즐기는 건강식품" 컨셉 강조

2. 더운 날 전략

- 중점 카테고리: 간편식/밀키트/샐러드, 국/반찬/메인요리
- 중점 제품: 과일샐러드, 순두부찌개, 찌빡, 유자차, 아메리카노
- 판촉 전략: 더위 관련 테마 할인 및 묶음 판매 전략

- 마케팅 메시지: "더운 날 시원하게 즐기는 간편식" 컨셉 강조

### 3. 선선한 날 전략

- 중점 카테고리: 생수/음료, 간식/과자/떡
- 중점 제품: 레모네이드, 스무디, 소르베, 젤라또
- 판촉 전략: 야외 활동과 연계한 테마 할인
- 마케팅 메시지: "선선한 날씨에 즐기는 야외 간식" 컨셉 강조

## 결론 및 비즈니스 인사이트 (Conclusions and Business Insights)

1. 날씨 조건은 특정 카테고리 및 제품 판매에 뚜렷한 영향을 미칩니다. 비 오는 날과 맑은 날의 소비자 구매 패턴이 명확히 다르며, 온도 구간별로도 선호되는 제품군이 차별화됩니다.
2. 판촉 활동은 날씨 조건에 따라 효과 차이가 큼니다. 특히 비 오는 날에 판촉 효과(+31%)가 더 크게 나타나므로, 비 예보가 있는 날에 판촉 활동을 집중하는 것이 효과적입니다.
3. 온도 예보에 따라 상품 진열 및 마케팅 메시지를 차별화하면 판매 증대 효과를 볼 수 있습니다. 더운 날에는 간편식과 국/반찬을, 선선한 날에는 음료와 간식류를 전면에 내세우는 전략이 유효할 것으로 보입니다.
4. 특정 제품군(참치, 연어, 체리 등)은 비 오는 날 판매가 크게 증가하므로, 날씨 예보에 따라 이러한 제품의 재고를 선제적으로 확보하는 것이 중요합니다.
5. 종합적으로, 날씨 예보 데이터를 마케팅 및 재고 관리 시스템과 통합하여 선제적으로 대응하면 매출 최적화에 큰 도움이 될 것입니다.