|  |
| --- |
| **「2020 빅콘테스트」데이터 분석 계획서** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | \* 해당란에 체크 표시 | | |
| **참가분야** | □ 혁신아이디어분야 ■ 데이터분석분야 | | |
| **세부분야** | □ 퓨처스리그 ■ 챔피언리그 \*데이터분석 분야에 한함 | | |
| **개인/팀여부** | □ 개인 ■ 팀(구성원 : 5명) | **개인/팀명** | ESC 2조 |
| **대표ID** | [yuree0910@naver.com](mailto:yuree0910@naver.com) | | |

※ **5장 내외로** 목차는 준수하여 자유롭게 작성

|  |  |
| --- | --- |
| **분석 주제명** | <NS shop + 편성표/분당 시청률 분석을 통한 상품별 매출 예측 및 코로나 확산 상황에서 매출 극대화를 위한 제언> |
| **분석 배경** | 여행/숙박, 음식점, 문화/레저, 교육 등 수많은 업종이 예기치 못한 코로나 사태로 매출 부진에 허덕이고 있는 상황에서 비대면으로 거래가 이루어지는 온라인 쇼핑, 홈쇼핑 등은 예년에 비해 상승세를 타고 있다. 홈쇼핑 월별 판매액지수(출처: 통계청)를 살펴보면 코로나가 국내에 본격적으로 전파되기 시작한 2월 이후 3월 해당 지수가 눈에 띄게 증가한 양상을 볼 수 있다.[[1]](#footnote-1) 20년 6월 역시 작년에 비해 높은 판매액지수를 기록했다. 20년 1분기에 국내 코로나 신규 확진자(해외유입 포함, 1주일 단위) 숫자와 홈쇼핑 매출액 간 0.79의 상관계수를 보이기도 했다(출처: 하나금융연구소)  특히 NS홈쇼핑의 경우, 20년 상반기에 전년 동기 대비 매출(직매입 상품 판매와 전체 수수료 합계기준)과 영업이익이 각각 15%, 4% 증가했다(출처: 금융감독원 전자공시시스템) 판매한 상품 금액의 합계인 취급고는 9% 상승으로, 취급고를 공개하지 않은 롯데홈쇼핑을 제외한 CJ오쇼핑, GS홈쇼핑, 현대홈쇼핑보다 높은 증가율을 기록했다.  분기별로 나눠서 살펴보면 다음과 같았다. 20년 1분기에 전년 동기 대비 매출과 영업이익이 각각 20%가량 증가하는 성과를 거두었다. 코로나 사태로 언택트(untact) 소비가 선호됐기 때문으로 풀이된다(출처: 닐슨코리아 코로나19 임팩트 보고서)  온라인쇼핑과 홈쇼핑을 아우르는 소매유통업 경기전망지수는 20년 2분기 실적에 1분기와 달리 비관적이었다. (84로 기준치 100 미달 시, 악화 전망) (출처: 대한상공회의소) 실제로 NS쇼핑은 2분기에 전년 동기 대비 매출이 11% 증가했지만 영업이익은 10% 하락했다. 매출, 영업이익, 취급고 등 모든 부문에서 20년 1분기에 비해 2분기의 성적표가 아쉬운 것이 사실이다. 분기에 따른 시기상의 차이가 주는 효과가 아닌지 추가로 살펴봤다. 19년 2분기에 전년 동기 대비 매출과 영업이익이 각각 2%, -21%의 증감을 기록했다. 건강식품, 손소독제, HMR(가정간편식) 등 저수익 제품 편성 증가, tv 송출 수수료 인상과 긴급 재난지원금 사용제한에 따른 판매감소 등 요인을 고려하면 20년 2분기 영업이익이 19년 2분기와 비슷한 수준이라는 관계자의 말이다.  기존 상품군별 매출 실적도 변화를 맞이했다. 건강에 대한 관심이 높아지고 가정에서 끼니를 해결하면서 건강기능식품과 HMR(가정간편식) 등 식품 판매가 증가한 반면 ‘사회적 거리두기’ 등으로 외출을 자제하며 여행상품과 화장품 등의 항목은 예년에 비해 부진한 상황이다. NS홈쇼핑 히트상품 Top10에 재작년과 작년 2~3개 자리를 차지하던 식품브랜드가 20년 상반기에는 7자리를 차지했을 정도이다(출처: NS홈쇼핑) 같은 홈쇼핑 업계라도 20년 1분기 코로나 대응 전략에 따라 저마다 다른 실적을 냈는데 식품 취급 비중을 늘린 업체가 대체로 수익성이 상승했다고 한다. 신선식품에 대한 고객들의 니즈를 확인할 수 있는 대목이다. NS 홈쇼핑은 ‘세계 최초의 식품 전문 홈쇼핑’으로 2004년에 창립한 만큼 방송시간의 60% 이상을 식품류로 편성하고 있는데 이는 사회적 위기 속 기회라고 할 수 있다. NS홈쇼핑은 업계에서 유일하게 식품안전연구소를 운영하고 자체 품질보증(QA) 시스템을 개발하는 등 농수산 식품에 대한 안정성과 고객의 신뢰성 확보를 위해 노력해왔다. NS홈쇼핑만의 차별화된 강점을 이용하면 코로나 사태로 인한 위기 속에서 돌파구를 찾을 수 있을 것이다.  이에 홈쇼핑 매출에 영향을 끼친다고 알려진 날씨 변수, 프라임 타임 등 시간 변수, 그 밖에 EDA 과정을 통해 생성해낸 변수들과 코로나로 인한 파문까지 종합적으로 고려해서 매출을 예측하였다. |
| **분석 내용**  **요약** | 홈쇼핑 데이터는 feature가 매우 적은 간단한 데이터였지만, 그렇기 떄문에 예측의 정확도를 올리기 위해선 다양한 feature 들을 추가해야 했다. 우선 EDA 과정에서는 품목명에서 브랜드, 남/여 상품 등등 의 정보를 뽑아냈고 시간에서는 월 / 시간/ 분 등의 데이터를 뽑아냈고, 평균 방송분 등등의 변수를 통해서 기존에 있는 변수들의 특성을 최대한 분해해서 모델이 해석할 수 있도록 FEATURE 를 늘렸다.  그 다음에는 외부데이터로 강수 / 온도 / 경제지수 등을 활용하여 변수를 늘렸다.  변수를 늘린 후에 X 데이터를 모델이 해석 가능하게 가공한 후에, multilinear 부터 시작하며 random forest, xgboost, lgb, DNN 등의 모델들을 적합시켜 본 뒤에 그 중에 제일 값이 잘 나온 모델을 선택하려고 한다. |
| **분석방법 및**  **계획** | 최종적으로 택한 모델링은 DNN 모델이었다. Relu 만을 적용한 5`6층의 깊이의 간단한 모델에서도 MAPE는 42가 나왔다. regression의 모델 중 제일 나았던 Bayesian Optimization을 적용한 LGB보다 MAPE가 약 5 높은 47 정도의 값이 나왔다는 것을 고려해보면, DNN 모델을 이용하는 것이 타당해 보였다.  만일 9월 말까지 계속 EDA, Optimization을 통하여도 DNN의 MAPE를 넘지 못한다면 DNN을 쓸 계획이다.  하나의 모델로만 예측하는 것 보다는, 앙상블을 통하여 예측하는 것이 더 예측력이 좋으므로 3개정도의 DNN 모델을 앙상블 하려 했다. 그래서 DNN 모델을 activation function 과 구조를 다르게 만든 후, 마지막에 예측치를 분할해서 예측함으로써 (즉, 각 모델의 예측치의 값에 합이 1이 되게 가중치를 곱해서 예측) 예측치를 형성할 계획이다.  하지만 random forest 모델은 최소한 Feature Importance처럼 모델 해석의 여지가 어느정도 있는 반면에 DNN 모델은 너무 복잡해 모델 자체적으로 어떤 변수가 중요하거나 어떤 영향이 있는지 말해주지 못하는 점이였다. 이 점을 Lime 또는 shap 패키지의 모델 해석을 이용해 보완할 계획이다. Lime을 통해서는 데이터의 local 적인 부분에서는 어느 정도 해석이 가능하므로 우리가 target으로 삼은 시간대 및 품목에 대한 상세한 예측이 가능할 것이다. 이를 통해서 어떤 시간대에 어떤 것이 영향을 끼쳤고 어떻게 optimization 해야 하는지 알 수 있을 것이다.  강수량, 온도(출처: 기상청 기상자료개방포털)  <https://data.kma.go.kr/stcs/grnd/grndRnList.do?pgmNo=69>  소비자 물가 지수, 소매업태별(홈쇼핑) 판매액지수 (출처: 통계청)  <http://kosis.kr/statisticsList/statisticsListIndex.do?menuId=M_01_01&vwcd=MT_ZTITLE&parmTabId=M_01_01&parentId=P.1;P2.2;P2_6.3;#P2_6.3>  <http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1K31013&vw_cd=MT_ZTITLE&list_id=JG2&seqNo=&lang_mode=ko&language=kor&obj_var_id=&itm_id=&conn_path=MT_ZTITLE>  타 채널 시청자 수 (출처: 닐슨코리아)  [http://www.nielsenkorea.co.kr/tv\_terrestrial\_day.asp?menu =Tit\_1&sub\_menu=1\_1&area=00&begin\_date=2019](http://www.nielsenkorea.co.kr/tv_terrestrial_day.asp?menu=Tit_1&sub_menu=1_1&area=00&begin_date=2019)  프라임타임  <https://www.etnews.com/20180718000049?m=1>  월급날  <https://m.blog.naver.com/youngkbblog/221714986107>  <https://news.sbs.co.kr/news/endPage.do?news_id=N1005505452>  휴일/공휴일  <https://0muwon.com/entry/2019%EB%85%84-%ED%9C%B4%EC%9D%BC-%EA%B3%B5%ED%9C%B4%EC%9D%BC-%EB%8C%80%EC%B2%B4%ED%9C%B4%EC%9D%BC-%ED%99%A9%EA%B8%88%EC%97%B0%ED%9C%B4-%EC%9B%94%EB%B3%84-%EC%99%84%EB%B2%BD%EC%A0%95%EB%A6%AC> |
| **분석결과 활용 및 시사점** | 최종 결정된 모델을 lime 패키지로 분석해 해당 상품의 취급액 예측에 주요 영향을 끼친 변수를 살펴볼 예정이다. 예를 들어, ‘멋진밥상 흥양농협 햅쌀 20kg’ 상품에 대해 총 취급액 228,177,000원을 기록한 2019-11-02 5:40:00 PM 방송과 25,999,000원을 기록한 2019-02-04 3:00:00 PM 방송의 차이를 알아보기 위해 두 경우를 lime으로 해석해본다. 대표적으로, 두 상품의 경우 모두 ‘금/토 공휴일’ 변수의 영향을 받았다. 2019년 2월 4일은 설연휴로, 휴일에 소비가 늘 것이라는 예상과 달리 전자의 경우 0, 후자의 경우 1의 값을 가지고 있었다. 이와 같이 Lime 함수를 이용하면 중요 변수를 포착하고 취급액을 감소시키는 원인을 찾아 개선할 수 있다. 이를 활용해 더 나은 방송편성 제안을 하는 방향으로 분석결과를 활용할 예정이다. |

※ 제출자료는 최종 출품작 평가시 활용될 수 있음

1. 불변지수 기준 2월 113->130, 3월 134->146, 6월 123->139 [↑](#footnote-ref-1)