# 우수사례 선정평가 다이아덴트

다이아덴트 (치과 치료용 의료기 전문생산업체로 세계 100여개 국가에 수출. 신제품/서비스 발굴)

가. 회사소개 및 비즈니스 이슈

## 1) 회사소개

- ㈜다이아덴트는 치과 전문가들이 인정한 최고 품질의 근관 치료 제품, 소모품 과 치과 기구 등 다양한 치과 관련 제품을 제조하여 국내시장을 비롯한 전 세계 124개국 900 여 딜러들에게 수출하고 있는 세계적인 Endodontic 관련제 품 전문 제조업체이다. GUTTA PERCHA POINTS 와 PAPER POINTS를 주축으로 한 근관치료 관련제품 생산을 1985년에 시작하여 지속적인 제품개 발과 혁신적인 디자인으로 해당 분야에서 세계 제1위의 제품이라는 평가와 함께. 국내시장에서도 최고급 국산 제조품이라는 평가를 받고 있다 .
- 다이아덴트가 생산하는 치근관충전재는 치아 신경치료를 받은 후턱뼈에서 치 아로 신경과 핏줄이 나가고 들어오는 치근관을 채우는 재료다. 국제표준으로 사용하고 있는 컬러 코딩 방식을 최초로 적용했다. 치료의 정확도를 높이기 위해 허용오차를 크게 줄인 게 특징이다. 국제표준화기구품질경영인증 ISO9001의 허용 오차는 0.05mm인데 이를 절반인 0.029mm로 낮췄다.
- 오송첨단의료복합단지의 우수한 인프라를 중심으로 산·학·연·관 혐의체를 구성 해 운영을 지원하는 충북첨단의료기기미니클러스터에도 참여하고 있다. 다이 아덴트는 이런 노력을 바탕으로 세계시장 1위의 점유율(약 20%)을 확보하고 있다. 다이아덴트는 세계 127개국, 900여 파트너들에게 수출을 하고 있다. 지 난 2017년 매출은 약 140억원을 기록했다.



〈그림 1-1〉㈜다이아덴트 전경사진

〈그림 1-2〉㈜다이아덴트 홈페이지



〈그림 1-3〉㈜다이아덴트 쇼핑몰 홈페이지 - 덴탈365



## 2) 비즈니스 이슈

- 자사 쇼핑몰 활성화 및 고객방문 증대 방안
  - 경쟁사와 비교하여 다이아덴트 쇼핑몰의 활성화 및 고객방문 증대 방안을 고민을 하고 있으며, 판매하고 있는 제품들을 좀 더 손 쉽게 소비자에게 다가갈 수 있는 홍보방안을 확인하고 싶어 한다.
  - 쇼핑몰 홈페이지인 '덴탈365'의 접속 데이터 분석을 통해 방문자 수 및 지역,

연령 등을 확인하여 주 타겟층을 파악하여 쇼핑몰 활성화 방안을 마련한다.

## 나. 빅데이터 분석 및 시사점

○ 분석 개요

분석 대상 기간 : 2014년 9월 ~ 2019년 11월

정보 출처: 덴탈365홈페이지, 다이아덴트홈페이지, 뉴스, 네이버 블로그, 카

페, 다음 등

분석 솔루션: CoreitBigDate, 구글 애널리틱스

○ 분석 요건

1) 구글 애널리틱스 데이터를 활용한 온라인 소비자 유입/이동경로 분석

- 국가, 연령, 방문자 수, 세션시간, 시간별 사용자 수, 사용자 방문페이지 등 분석
- 방문자 사용 패턴 분석 및 이탈페이지 확인
- 다이아덴트 연관어 분석을 통한 세부 이슈 도출
- 1) 구글 애널리틱스 데이터를 활용한 온라인 소비자 유입/이동경로 분석
  - 다이아덴트 홈페이지의 국가별 접속량은 한국, 미국, 브라질, 중국, 인도 독일 등 국외에서 많이 접속한다는 것을 알 수 있으며, '덴탈365' 쇼핑몰 사이트의 국가별 방문 접속량의 경우, 한국이 최대 접속으로 보이며, 미국 및 그 외 국가들은 미미한 편이다.
  - 다이아덴트의 홈페이지의 경우 외국인이 손쉽게 접근 할 수 있도록 영문 홈페이지로 제작되어 있으며 한국어는 오른쪽 상단 버튼을 클릭 후 이용 가능하다. 이는 세계 127개국 900여개의 파트너사들에게 수출하고 있기 때문에연관이 있다. 국외 소비자들을 위한 제품소개 및 카탈로그 등 제품홍보에 도움을 주고 있다.
  - 쇼핑몰의 경우, 국내 시장을 목표로 제작되어 있어 국문 위주의 쇼핑몰 홈페이지로 영문 홈페이지가 따로 없어 국내 접속자만 있는 것으로 확인된다.
  - 쇼핑몰은 소비단계별 국내 소비자의 구매니즈 파악을 우선으로 하여 주 고객 타겟층을 파악해야 한다.

3,696 3,693 Semental residence **で用いたのまた。101.00** 1. × South Korea 1,225 (01.074) 1,222 (0.0) Mil Unded States 429 (1138%) 163 (1.0%) 162 (4.3%) 148 (600) 147, (14%) 144 (100) 144 (1.8%) 75 (310N) 55 and 74 (2.0%) 78 (1.16%) 66 (1.7N) 66 (179) 17 (DAN) \$7 (1980) 9. III United Kingdom 10. E United Arab Emirates \$4 (1.6%) 54 (1.6%)

〈그림 1-4〉다이아덴트 홈페이지 국가별 접속 현황

〈그림 1-5〉 덴탈365 홈페이지국가별 접속 현황



- '덴탈365' 쇼핑몰 홈페이지 신규 방문자는 90일 기간 동안 4,926명 재방문자는 같은 기간 456명으로 보이며, 그 중 신규방문자 61명이 주로 방문한 쇼핑몰 페이지는 '무통주사기'의 상세페이지로 나타난다. 실제 무통주사기의 판매량이 높은 것으로 나타났다.

#### • 사용자 • 세션당 페이지수 에 본토리 점을 기본 보존 축정기준 발문 점이지 · 협합 유형: 기본 · Q 20 H 0 E 2 H 동작 司与 BEDEN 安學 田可取 . . 세선당 파이지 7.109 39.82% 4.50 0 US\$0.00 5,746 00:02:26 E 1 New Visitor 0 (0.00%) USSO.00 (11.00%) /incomain blood @ 4.926 (75.91%) 4.928 (65.76%) 4920 00 00 24 80% 4.55 00.02-04 2. Returning Visito /inc/main.html 456 (7.02%) Q: (0:00N) 31.79% 00:04:38 61 (0.8%) 59.02% 00:01:03 37.68% 5.16 00:04:53 0.00% 0 (0.00%) US\$0.00 (0.00%) 84.00 ● 진료용 소장비 〉 무통주사기 (1) 6. New Visitor 20 (0.21%) 20 (0.25%) 20 (0.35% 90.00 MD COOL (영다율, 마쉬용 무통 주사기) 19 (0.29%) 19 10:32 진료용 소장비 > 무용주사기 62.50 /html\_member/sub\_login.html?ret\_a

## 〈그림 1-6〉 신규방문자 vs 재방문자

- 쇼핑몰의 방문자, 세션, 이탈률 등 데이터를 기반으로 쇼핑몰내 방문하는 고객들의 방문을 심층적으로 분석하였다.

12 (5.17%)

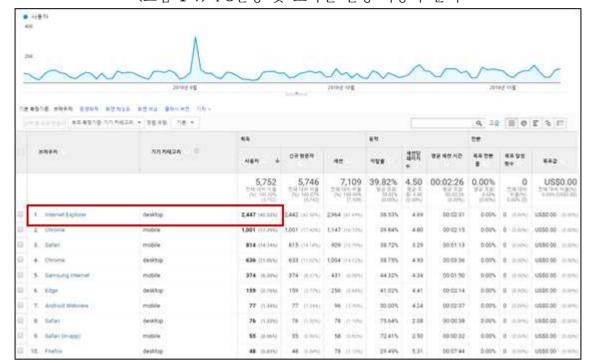
12 (0.21%)

12 (0.18%)

E 10. New Visitor

/html\_member/sub\_join02.html @

- 브라우저 환경은 Internet Explorer가 사용자 2,447명으로 가장 많으며, 다음으로 Chrome 모바일환경과 Safari의 모바일환경에서 접속자 수가 많은 것으로 나타난다. 이는 PC환경은 Internet Explorer이지만, 모바일 기기로 접속시 크롬으로 접속하여 쇼핑몰을 방문한다는 것을 알 수 있다.
- 쇼핑몰은 2위와 3위 모두 모바일환경에서도 접속한 것으로 나타나지만 모바일에서 덴탈365 URL 접속 시 PC 버전으로만 보여 사용자들의 불편함을 줄수 있어 개선 환경 필요하다.



〈그림 1-7〉 PC환경 및 모바일 환경 사용자 분석

- 연령대를 살펴보면 25세부터 34세의 방문자가 가장 많으며, 다음으로 18 세~24세로 확인되며, 성별은 남성이 여성보다 더 많이 방문하는 것으로 확인된다. 주 타겟층은 20대에서 30대의 접속자가 많은 것으로 나타나, 이에 따른타켓층을 위한 차별화 포인트 찾아야 한다.



〈그림 1-8〉 신규방문자 vs 재방문자

- 다이아덴트 Tag Clud 분석을 통한 연관어를 확인하였다. 다이아덴트의 검색어 중 많이 언급된 단어를 크게 표현된다. 치과관련 용어인 '교정용레진', '교정용본딩' 등과 같은 키워드들과 상호연결되어 있으며, 경쟁사인 다이아덴트는 치과전문 의료용기라는 것을 태그 클라우드를 통해 알 수 있었으며, '엔도전문쇼핑몰'과 같은 키워드도 함께 도출되는 것을 확인할 수 있었다.

## 〈그림 1-9〉다이아덴트 Tag Clud

충북첨단의료기기미니클러스터 중소벤처기업부장관상 이장용시멘트 지아이시멘트 치과재료 실리콘바이트 알지네이트 의치이장재 무통주사기 Xenograft 의료용루페아말감 덴탈365 품질경영우수기업 석탑산업훈장 임시치아 Allograft 인상처치재 BMP 구강스캐너 피소리머 최초적용 덴탈Needle 교정용레진 바니쉬 브라켓 구강카메라 근관확대제 임시충전제 글러브 교정용본딩 기부브러수 임시시멘트 적선팁 Synthetic 디스클로 소독제스케일러 컴파운드왁스 클로징 흡수성차폐막<sub>인상재 골이식재</sub> SIDEX LED광중합기 비흡수성차폐막 엔진파일전용모터 아름다운째단 교정제료 소독기구 기구세정제 고압 엔진파일 자율절전경영협약 코메트다이아버 임시레진 임플라트시멘트 알면보호용안경 통근버스 엔도전문쇼핑몰 중소기업대상(수출부문)

### 시사점

- 빅데이터 분석결과를 통해 다이아덴트 홈페이지와 다이아덴트에서 운영하는 쇼핑몰 덴탈365를 확인하였다. 쇼핑몰은 PC버전으로만 보여 사용자들의 불편함을 줄일 수 있는 개선환경이 필요한 것으로 보인다. 자사 쇼핑몰은 국내 방문자가 월 1,000명으로 방문하며 신규방문자가 많은 것을 보인다. 신규방문자를 위한 프로모션, 홍보채널을 고안해야하며, 태그클라우드에서는 쇼핑몰과 관련된 키워드가 나오지 않는다.
- · 전체적으로 다이아덴트와 덴탈365가 같은 회사인지 확인되지 않아 홍 보방향을 새로 잡아야 한다.

## 다. 빅데이터 분석 결과 활용

- 다이아덴트와 덴탈365의 데이터 분석 결과를 활용하여 쇼핑몰 활성
  - 다이아덴트는 지속적으로 제품판매에 대한 홍보 및 쇼핑몰 활성화에 대하 고 민하고 있었으며 이번 분석을 통해 기초적인 데이터를 수집하여 제공할 수 있었다.
  - 다이아덴트는 전 세계 국가에서 방문하는 것으로 확인되어 첫 페이지가 영문으로 되어있고, 자사 제품 및 카달로그 등 적합하였다. 덴탈 365의 홈페이지는 소비자의 니즈를 반영한 기획으로 다양한 이벤트를 통해 소비자들의 소비를 이끌고 있다.
  - 다만, 덴탈 365의 경우, PC환경 접속자 3,456이지만 모바일환경 접속자 2,395명으로 모바일 환경의 접속자들을 무시할 수 없는 수치가 나타났으며, 이는 모바일에서도 구매가 이루어 질 수도 있다는 것을 보여준다. 이에 따라 다이아덴트에 쇼핑몰을 PC뿐만 아닌 태블릿, 모바일환경에서도 접속가능한 반응형 홈페이지 형태로 구축을 제안하였으며, 다이아덴트에서도 고려할 예정이라고 하였다.



〈그림 1-10〉데스크탑 및 모바일 접속자 분석