



## 스낵 시장의







효과적인 성장 전략 제안

## INDEX



01. 프로젝트 소개

05. 스낵시장의 현상황 분석

02. 배경 및 목적

06. 스낵시장의 성장 전략 제안

03. 데이터 수집

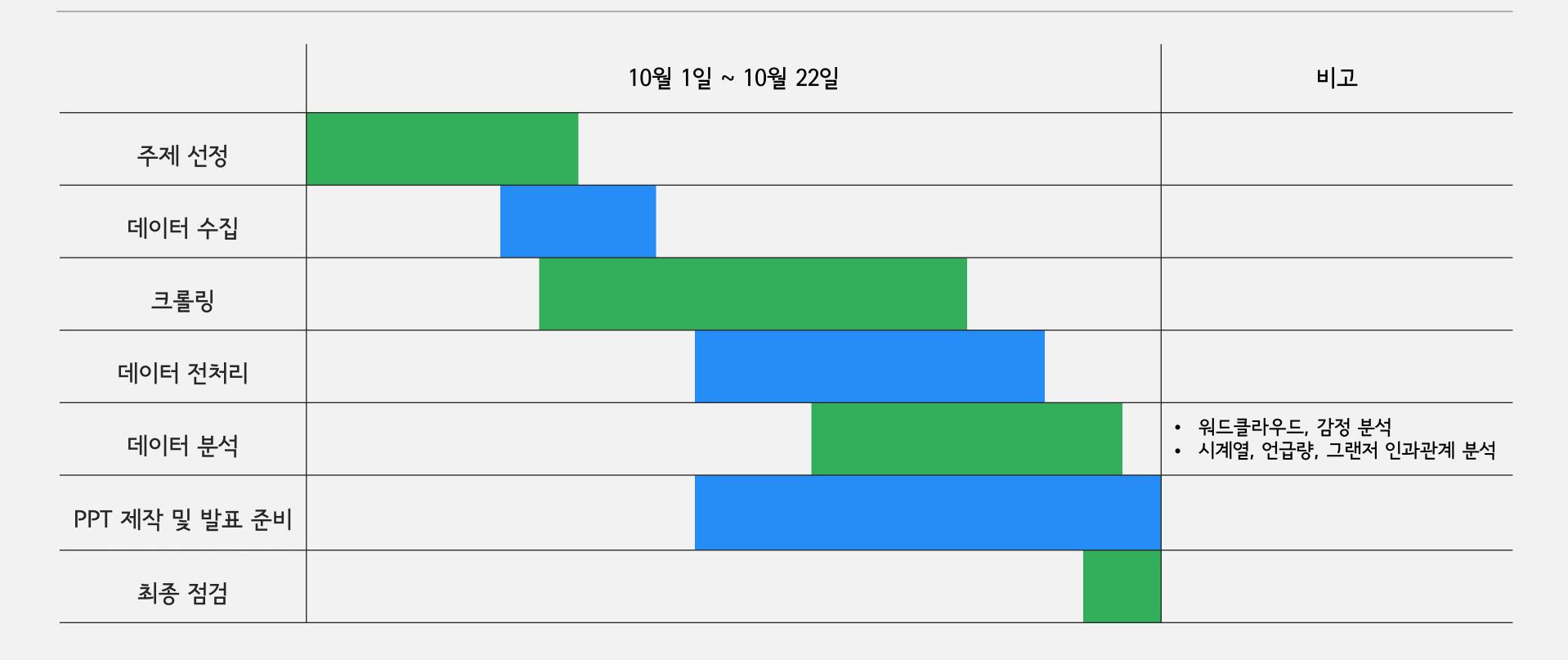
07. 한계점

04. 스낵시장 예측



# 프로젝트 소개

## 프로젝트 일정

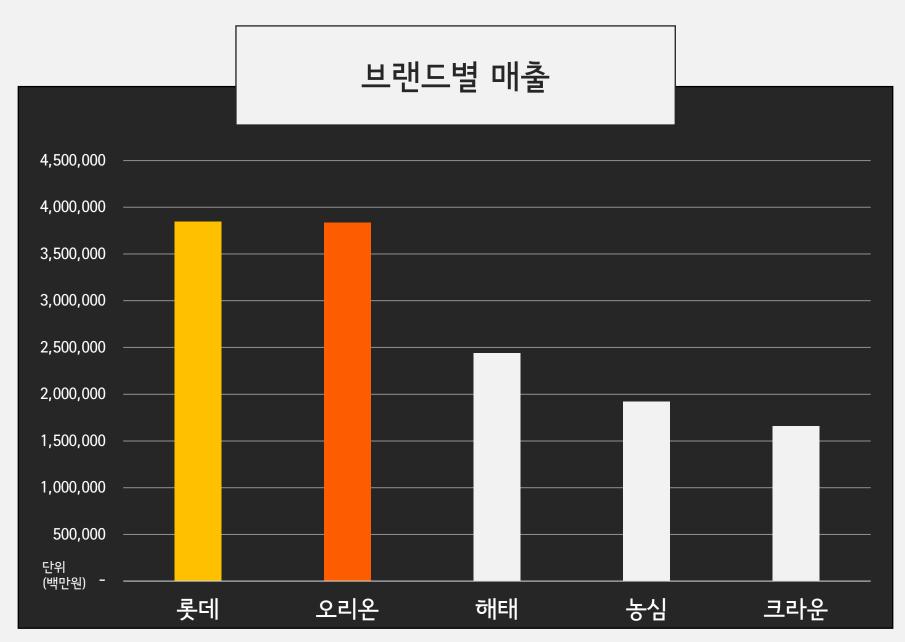


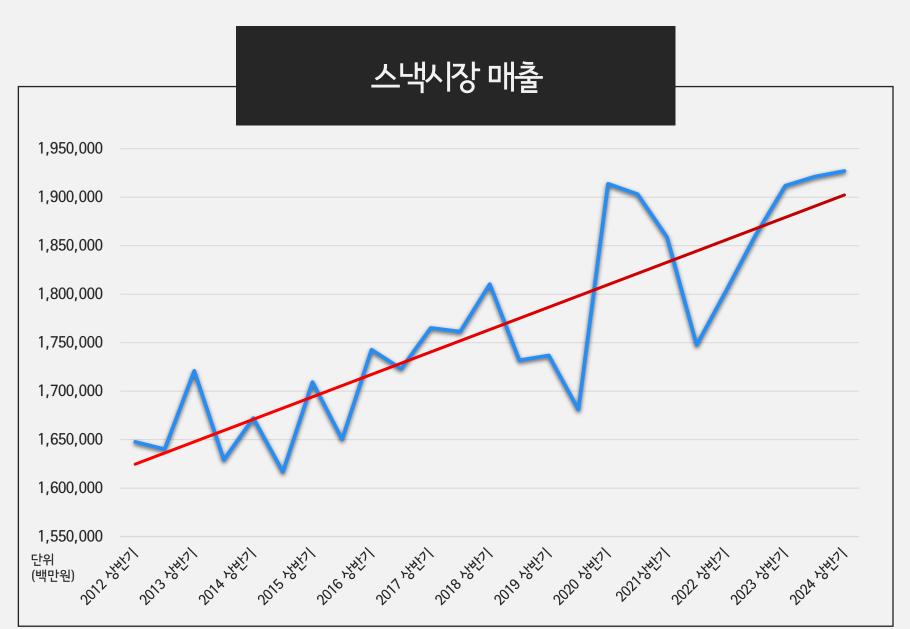


# 배경및목적

## 주제 선정 이유

사람들이 접하기 쉽고 친숙한 스낵 시장의 동향을 파악해보고자 하여 주제를 선정하였음.





출처: "식품산업통계정보 FIS" (제조사별 과자/초콜릿류 소매 POS 매출(2012~2024))

출처: "식품산업통계정보 FIS"



# 데이터 수집

## 데이터 출처



₩ 사이트



• 제조사, 상품, 카테고리별 과자 매출



• 경제지표 및 물가지수, 설문조사 결과



<del>\*\*</del> 크<del>롤</del>링

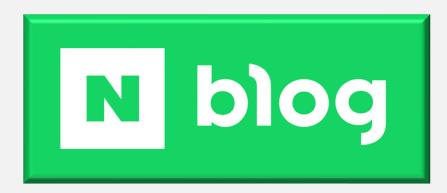


마켓 컬리



신세계 닷컴

• 상품 리뷰, 리뷰 별점, 날짜

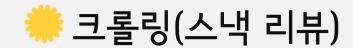


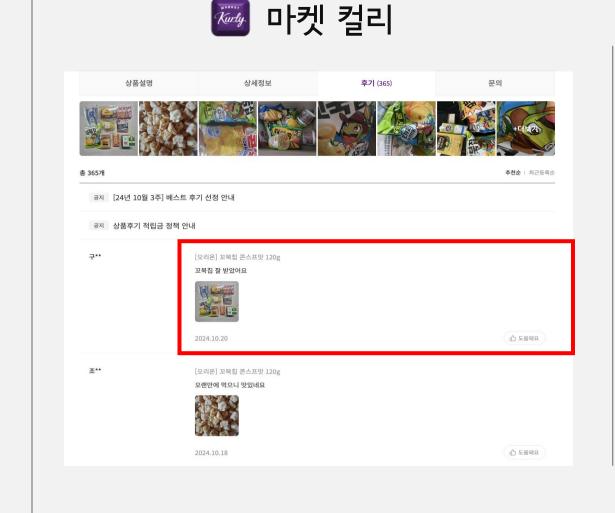
네이버 블로그

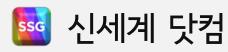
• 블로그 제목, 날짜, 개수

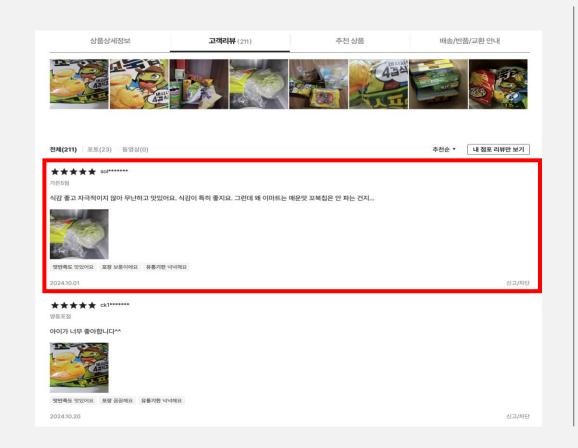
데이터 수집

## 데이터 생성

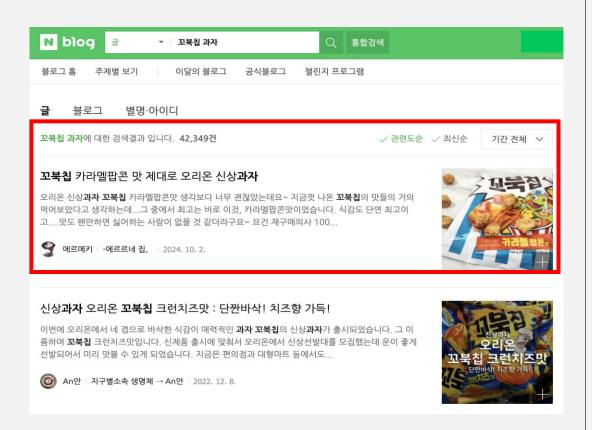








#### <u>▶▶</u> 네이버 블로그





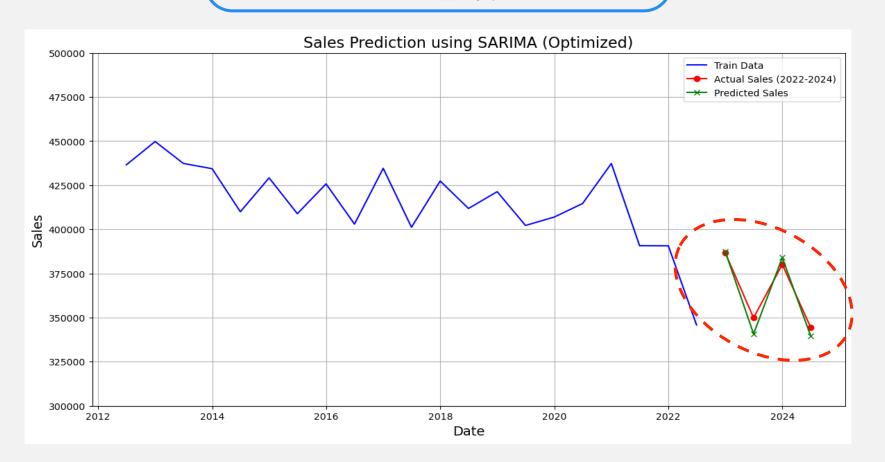
# 스낵 시장 예측

## 시계열 분석 - 롯데

#### SARIMA란?

자기회귀, 차분, 이동평균을 결합한 비계절성 시계열 예측 모델인 ARIMA에서 계절적 변동을 반영한 확장된 모델

#### SARIMA 훈련 및 테스트



#### 평가지표

MAE(평균절대오차)	4651.44
MSE(평균제곱오차)	30512565.86
RMSE(평균제곱근오차)	5523.82

#### 결정계수

$R^2$	0.91
Adj. R <sup>2</sup>	0.86

#### SARIMA 미래 매출액 예측



반기별 매출이 주기적으로 오르내리며 변동을 보이다가, 전체적으로는 시간이 지날수록 감소하는 추세를 보이고 있음.



# 스백시장의 현 상황 분석

- 대표 상품의 인식과 매출

## 대표상품의 인식과 매출

#### 포카칩 VS 포테토칩

포카칩 오리지널(오리온)



포테토칩 오리지널(농심)



리뷰 대비 부정 단어 비율

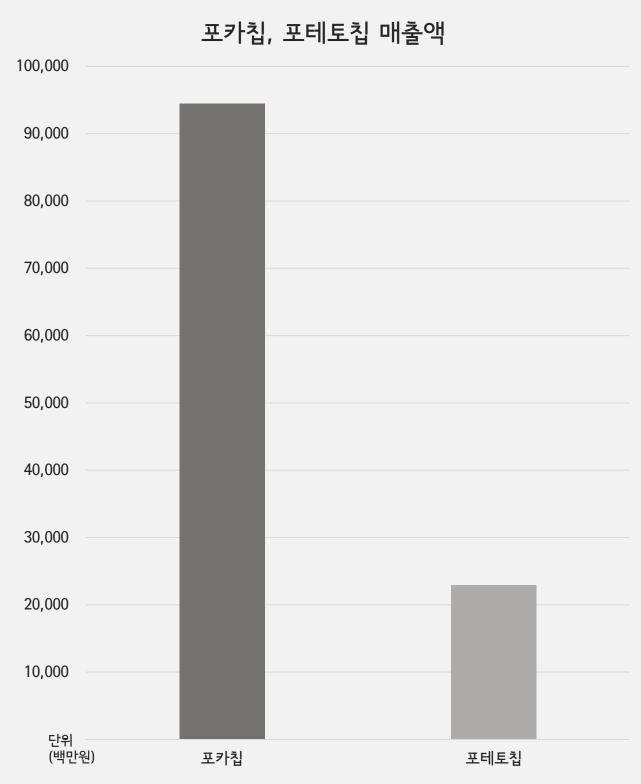
1.99%







2.22%



출처: "식품산업통계정보 FIS" (브랜드별 과자/초콜릿류 소매 POS 매출(2012~2024))

## 대표상품의 인식과 매출

#### 몽쉘 VS 오예스 VS 초코파이

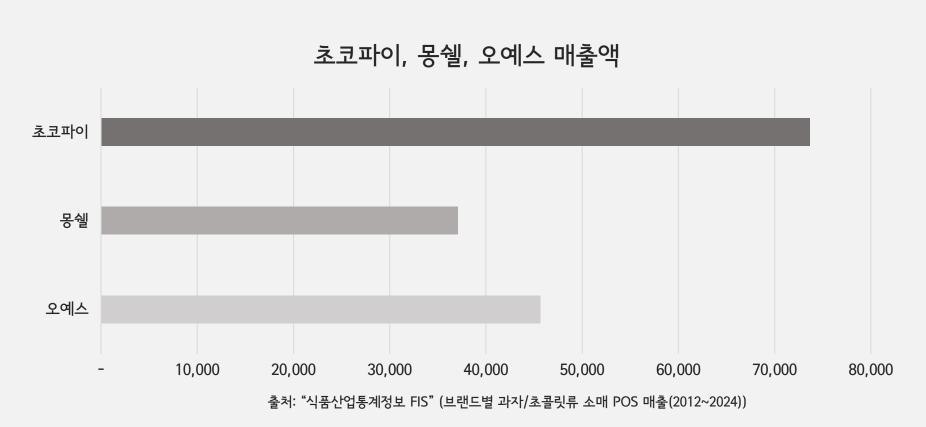
몽쉘(롯데)

오예스(해태)



초코파이(오리온)





### 리뷰 대비 부정 단어 비율







1.35% < 1.55% < 1.57%



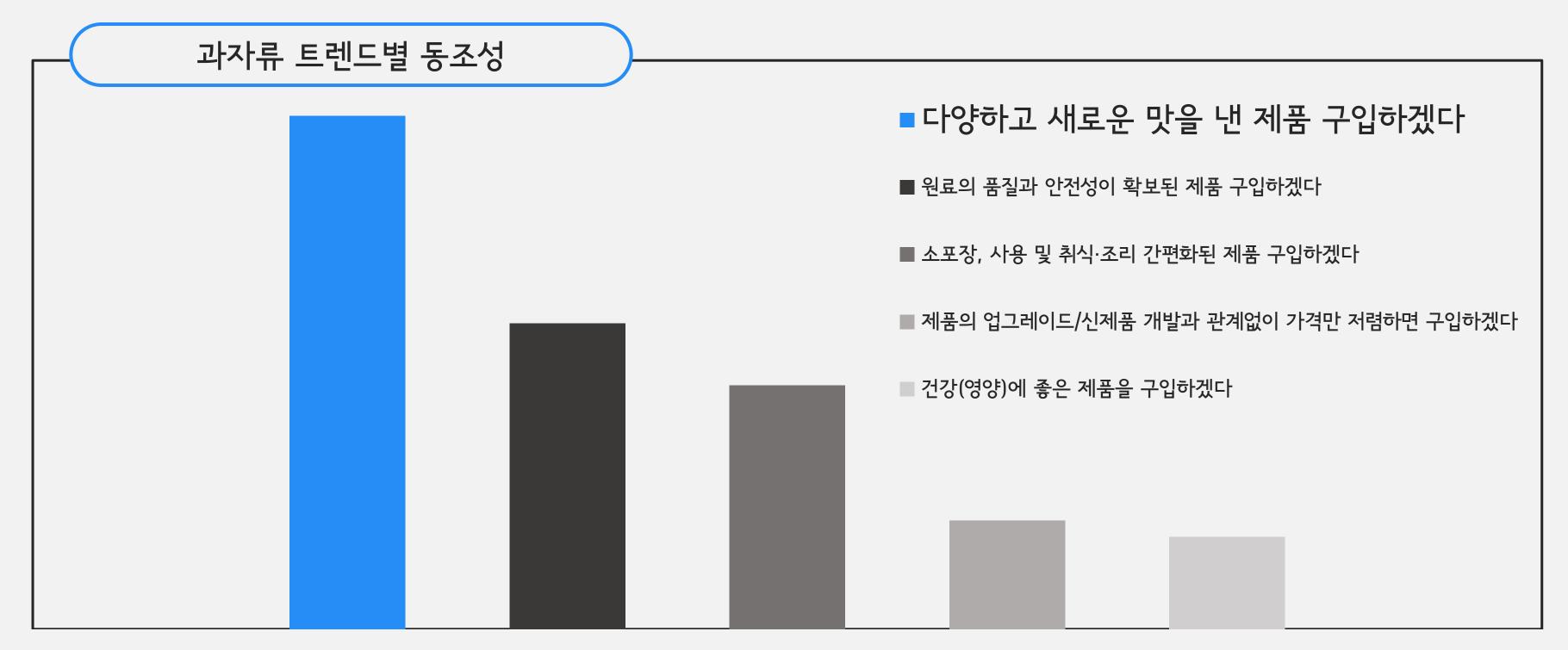




## 스백 시장의 현 상황 분석

- 트렌드 상품과 매출

과자류 트렌드별 동조성 데이터 분석 결과 다양하고 새로운 맛을 낸 제품을 구입하고자 하는 비율이 다른 항목에 비해 높았음.



출처: "KOSIS 국가통계포털"(식품소비 트렌드별 동조성 과자 초콜릿 코코아 제품(2018~2023))

https://news.heraldcorp.com/view.php?ud=20141230000069&pos=naver

#### 허니버터칩 매출 200억원 돌파...국민과자 넘본다

2014.12.30 08:10



[헤럴드경제=오연주 기자] '달콤한 감자칩'으로 스낵시장의 판도를 바꾼 해태제과 허니버터칩이 올해 매출 200억원을 돌파하며 '국민스낵' 자리에 올랐다.

https://www.sportsseoul.com/news/read/530701

#### 오리온 '꼬북칩', 출시 4개월 만에 누적판매량 1000만 봉 돌파

입력 2017-07-11 09:11:01 수정 2017-07-11 09:09:58

) (

'먹태깡의 힘' 농심, 3분기 영업익 557억···전년비 2배 증가

URL복사





Tuesday, November 14, 2023, 17:11:12

영업익 103.9% 증가..매출 8559억원 먹태깡 등 신제품 인기, 경영비 절감



#### 과자빵부터 소주까지... 식품업계는 '민트초코 앓이'

○ 김보라기자 | ② 승인 2021.07.28 16:09 | ◎ 댓글 0

치약맛 '민트초코' 식품 업계 트렌드로 '각광' 제과업계 필두로 베이커리, 주류까지 제품 출시



최근 민트초코가 식품업계 트렌드로 각광받고 있다. 사진= 오리온.

https://www.meconomynews.com/news/articleView.html?idxno=56170

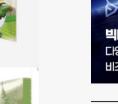
#### 두바이 초콜릿 열풍…식품업계, '피스타치오 맛' 출시 봇물



(사진=해태제과)







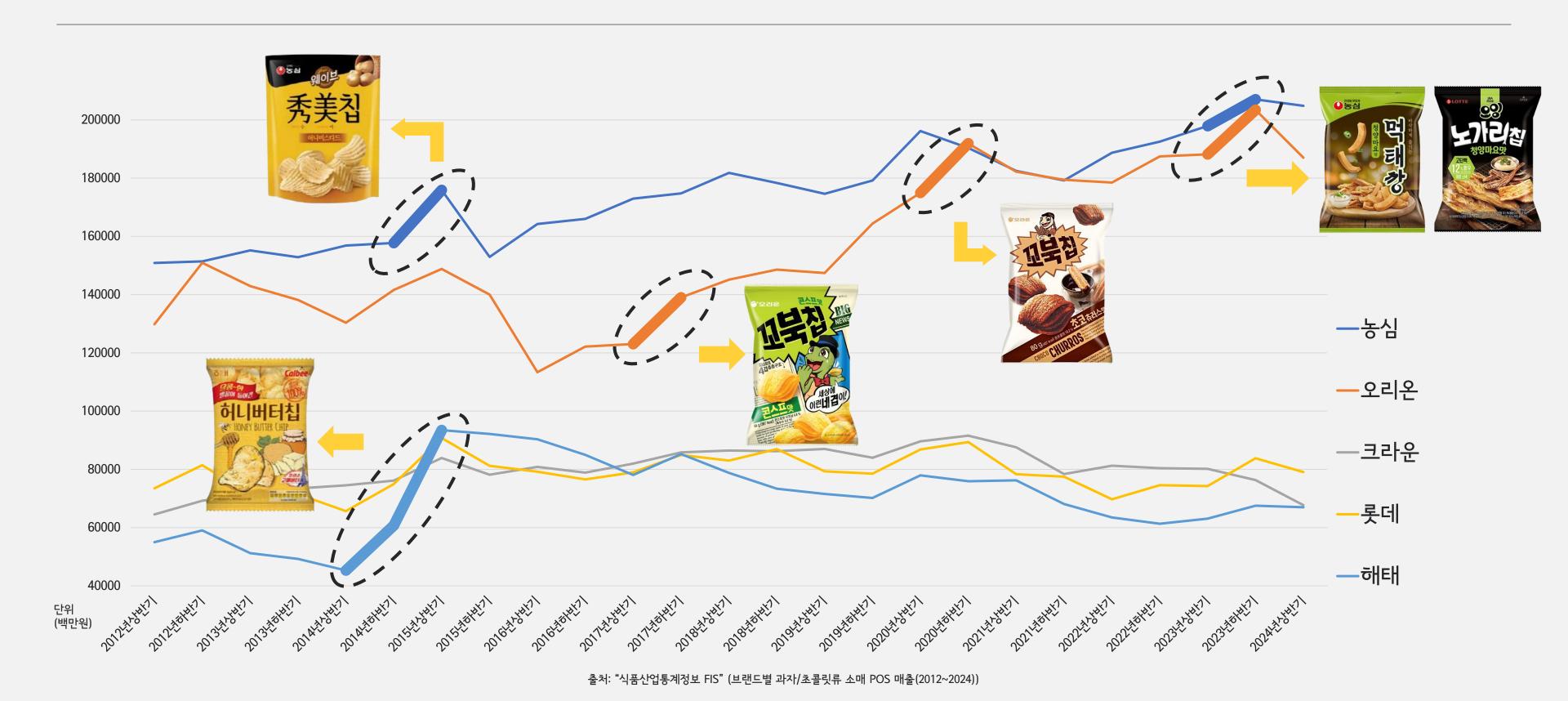


- 키움증권, 소탕
- 폭염·집중호두
- 신한은행, 우
- · 넷마블 '나 혼
- https://www.newscape.co.kr/news/articleView.html?idxno=105722



https://www.inthenews.co.kr/news/article.html?no=58243

#### 브랜드별 스낵과자 총 매출(2012~2024)

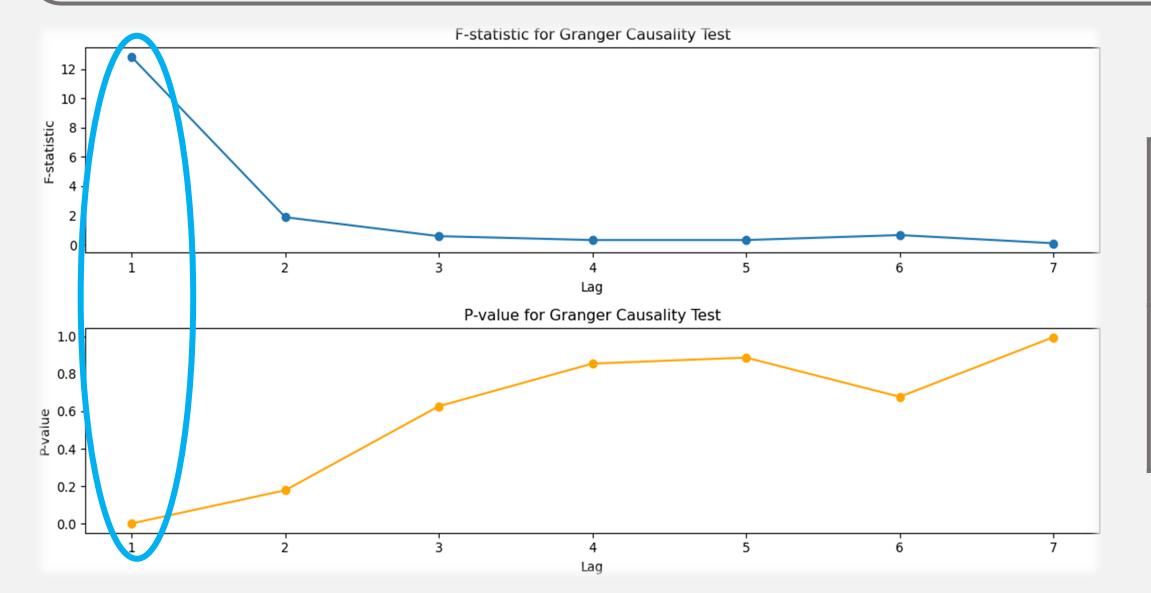


## 그랜저 인과성 테스트

#### 트렌드와 매출 간의 그랜저 인과관계

#### 그랜저 인과성 테스트란?

시계열 데이터 간의 인과 관계를 분석하는 통계적 방법이며, 두 개 이상의 시계열 데이터가 있을 때한 시계열이 다른 시계열의 미래 값을 예측하는 데 얼마나 도움이 되는지를 평가하는 테스트





#### 홈런볼과 꼬북칩의 블로그 언급량과 매출액의 상관관계

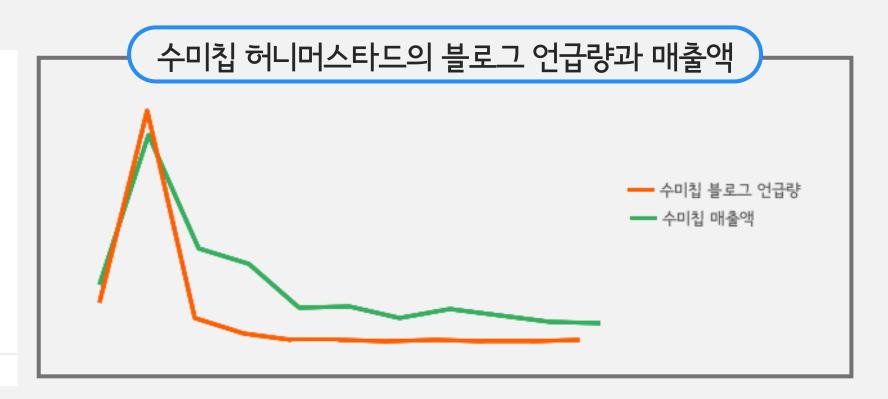


블로그 언급량과 매출액 사이에 높은 상관관계가 확인됨. 이는 블로그 언급량 증가에 따라 매출액이 상승하는 경향을 보인다고 할 수 있음.

허니버터칩과 수미칩 허니머스타드의 블로그 언급량과 매출액의 상관관계

허니버터칩 "수요가 공급을 초과" 얼마나 폭발적인 관심이길래?

입력 2014-11-20 00:00 | 수정 2014-11-20 10:59



**상관계수: -0.06** 

**상관계수: 0.93** 

허니버터칩의 블로그 언급량과 매출액은 **상관관계가 없음**을 알 수 있음. 그 이유는 수요에 비해 공급이 원활하지 않았기 때문으로 예상됨.

반면, 미투 상품으로 출시된 수미칩 허니머스타드는 공급이 원활하여 당시 <mark>허니버터칩보다 높은 매출을 기록</mark>하였음.

매출 비교

약 213억







약 290억



## 스낵시장의 현 상황 분석

- 미투 상품의 영향력

### 미투 상품의 영향력

#### 미투 상품이란?

기업들이 새로운 브랜드를 선보이는 대신 기존 성공한 원조 히트상품을 대상으로 엇비슷한 새로운 브랜드를 출시해서 원조 히트상품의 인기에 편승하는 방식의 제품

### '수미칩 허니머스타드'가 원조 '허니버터칩' 제친 진짜 이유 5가지

정석만 기자

업데이트: 2015. 01. 26. 14:56 ∨

 $\triangle$ 

읽기모드 글자크기

l 인소





### [단독]롯데, 먹태깡에 맞불…'노가리칩' 나온다

한전진 기자 noretreat@bizwatch.co.kr 2023.08.28(월) 08:20

오잉 신제품…노가리 활용한 '어른 과자' 콘셉트 먹태깡과 맛 봉지도 비슷…'편승과 베끼기' 사이





롯데웰푸드 노가리칩(좌), 농심 먹태깡(우) / 사진=각 사 제공

https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20150124010012546

## 미투 상품의 영향력

#### 먹태깡 VS 노가리칩

#### 상품 리뷰 예시



유사 제품과는 맛 자체가 다르고 멱태깡이 맛있어요.

먹태깡이 더 맛있는거 같기두 ..

먹태깡(농심)



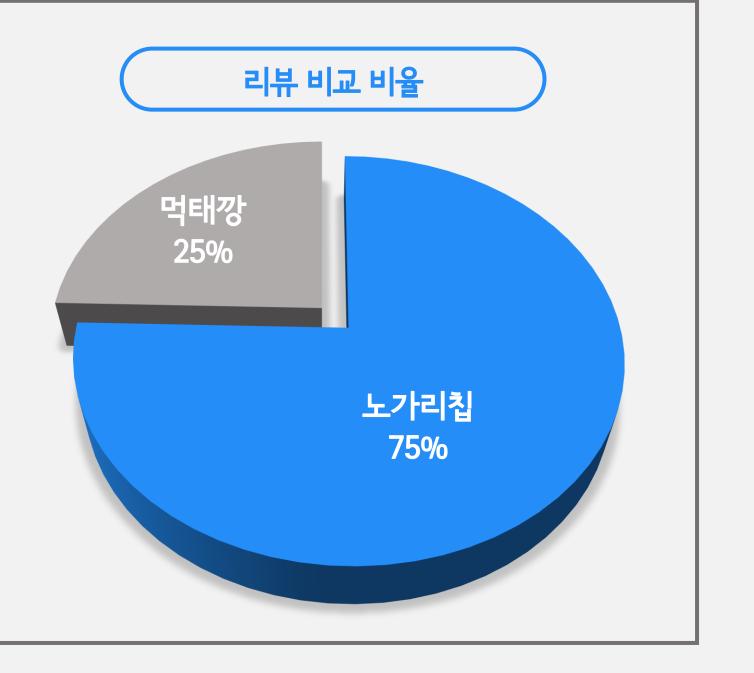
노가리칩(<del>롯</del>데)

먹태깡보다 맛나서 구매했어요

먹태깡보다 더 고소하고 바삭한 느낌

전 먹태보다 노가리칩이 맛있어서 추천이요ㅎ

먹태깡 대신 이제품 접하고 종종 구매하는데 맛잇어요



"리뷰 비교 비율의 비중이 높은 노가리칩이 먹태깡보다 더 높은 매출을 달성했을 것으로 예상됨."

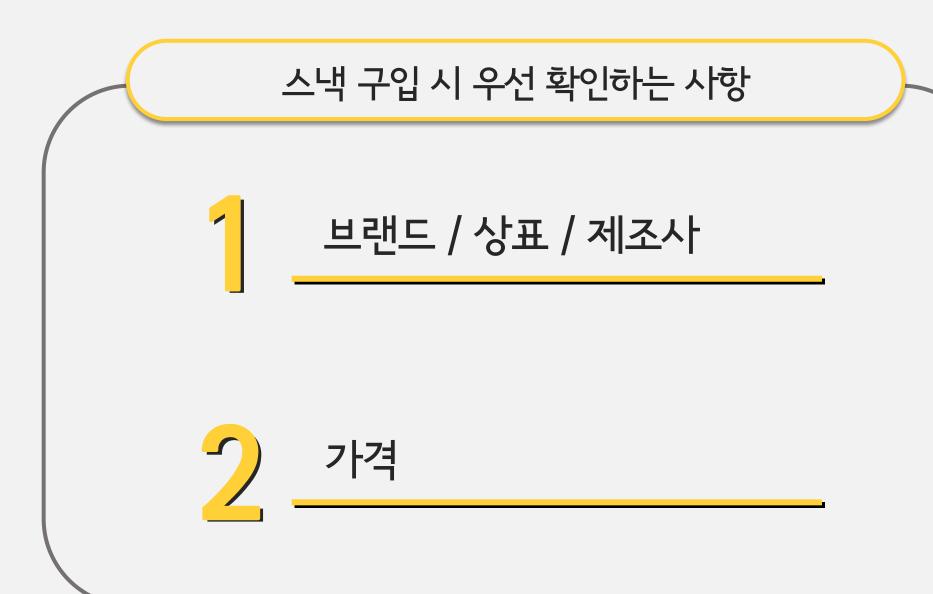


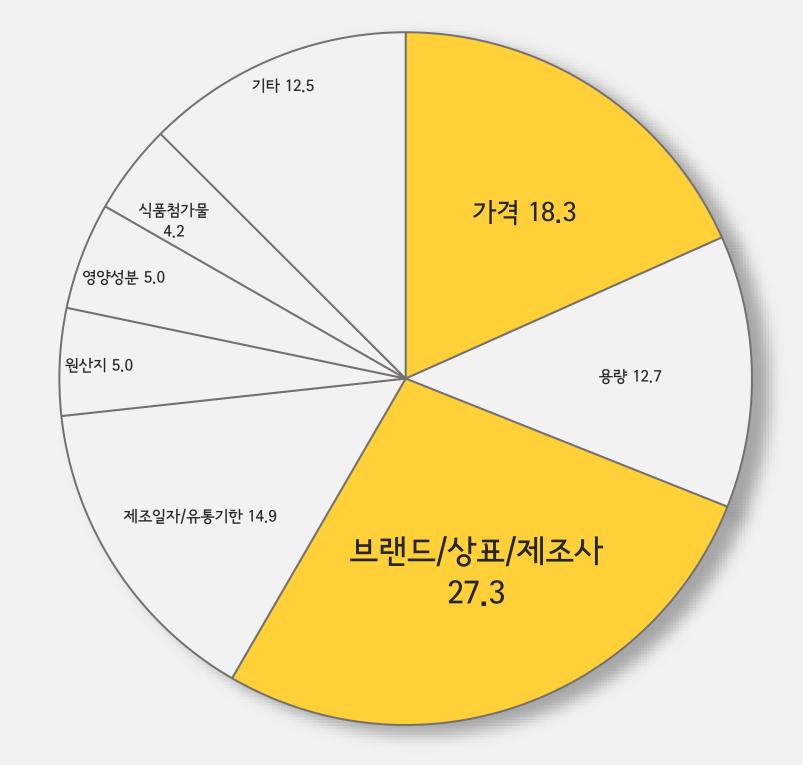
## 스낵시장의 현 상황 분석

- 스낵구매 결정 요인

## 스낵 구매 결정 요인

사람들은 스낵 구매 시에 브랜드, 상표, 제조사를 첫 번째로, 가격을 두 번째로 확인하는 것으로 확인되었음.





## 스낵 구매 결정 요인

#### 같은 제품 다른 브랜드의 사례

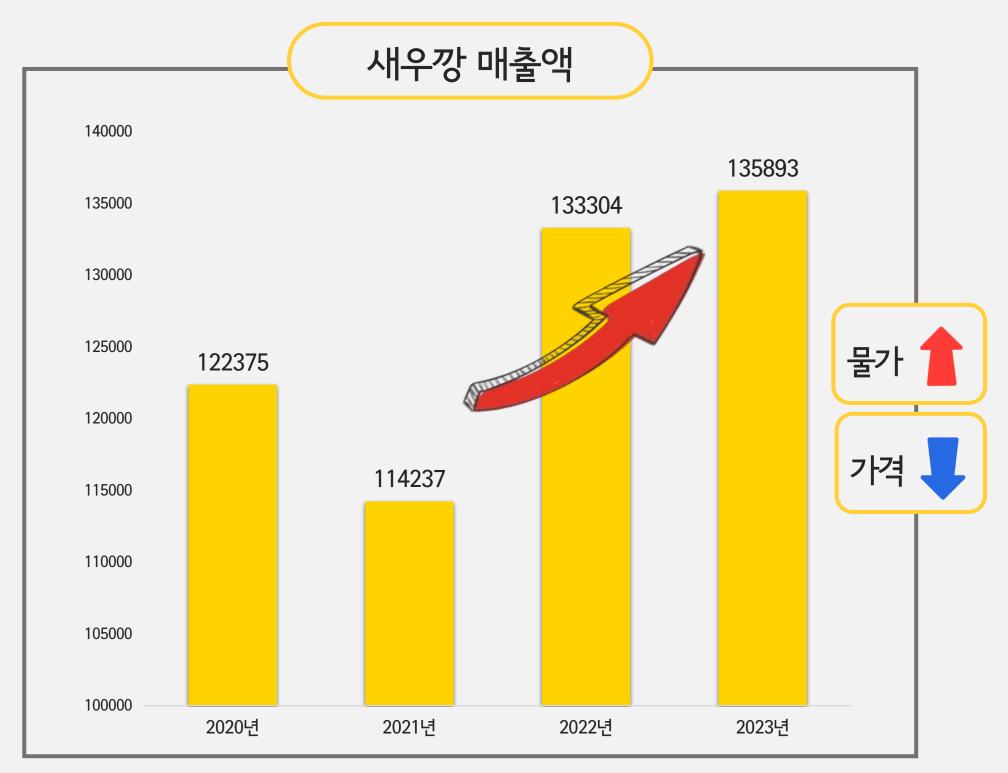
브랜드 / 상표 / 제조사 "The original is the best" 초코파이 카스타드 ■ 오리온 초코파이 = 롯데 초코파이 오리온 롯데 오리온 후레쉬베리 롯데 롯데 오리온

## 스낵 구매 결정 요인

#### 가격 인하에도 불구하고 매출이 상승한 새우깡

## 기 가격







# 스낵시장의 성장 전략 제안

## 스낵 시장의 성장 전략 제안

긍정적인 소비자 인식 구축

브랜드 신뢰도와 재구매율을 높이고 신규 고객 유입을 촉진하여 장기적인 수익성 증대

선택 기준을 반영한 소비자 맞춤형 마케팅 전략

고객 만족도를 높이고 구매 전환율을 극대화하여 충성 고객을 확보하는데 기여

소비자의 호기심을 자극

브랜드에 대한 관심과 참여를 높여 구매 의향을 증가시키고 고객 유입과 판매 촉진

미투 제품 및 트렌드를 반영한 제품 개발

시장 수요에 빠르게 대응하여 경쟁력을 강화하고 소비자 관심을 유도해 매출 성장을 촉진



# 한계점

## 분석 과정의 한계점

#### 데이터의 한계점

- ✓ 데이터 기간이 한정적
  - 2012년 분기, 반기별 매출액만 존재하고 상세한 매출액이 없음.
- ✓ 상세 스낵별 매출액 부족
  - 매출이 높았던 제품에 한해서만 매출액이 존재함.
- ✓ 제품의 정보 부족
  - 트렌드에 맞춰 출시했던 제품들의 모든 출시일과 매출 정보를 알 수 없었음.

#### 소비자 리뷰의 한계점

- ✓ 리뷰 수 부족
  - 쿠팡 및 네이버 리뷰 개수의 제한이 있었음.
- ✓ 리뷰 내용의 빈약성
  - 배송에 관한 후기와 같이 제품에 대한 내용으로 보기 어려운 내용의 리뷰가 많았음.
- ✓ 한글 언어 표현의 다양성
  - 한글의 반어법 중 모든 사례를 분별하여 분석하기 어렵고 맞춤법의 오류가 많았음.
- ✓ 트렌드 제품 리뷰 수집
  - 과거에 존재했던 트렌드 제품 중 사라진 제품들도 존재하여 해당 상품에 대한 리뷰가 없고, 현 트렌드 제품의 리뷰 수는 현저히 적었음.

## THE END

