KDX Contest 2020

- 코로나19 발생 이후 색조 및 기초 화장품 수요 비교분석 -

Team: R러뷰 최나은·박신형·강다영

Table of Contents

01

분석 배경과 목적

02

데이터 분석

03

분석 결과

04

활용방안 및 기대효과

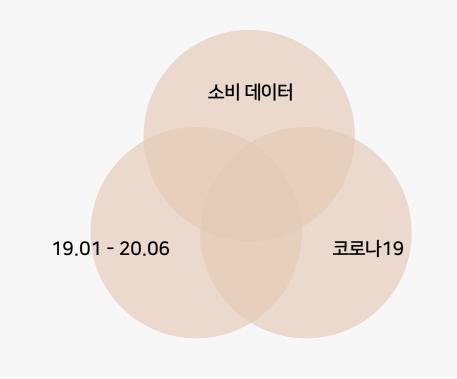
05

참고자료



PART 1 데이터 추출 기간에 코로나 19가 겹쳐, 소비 데이터 변화 추이를 살펴보았다. 마스크 착용이 일상화되어 큰 타격을 받을 화장품 업계를 분석하였다.

제공 데이터 기간의 사회 이슈를 기준으로 주제 선정



코로나19로 인해 뒤바뀐 화장품 시장의 마케팅 방안 도출

biz.chosun.com > site > data > html_dir > 2020/08/26 *

코로나가 불러온 '노메이크업' 바람 역이용... 기초 화장품 개발 ...

2020. 8. 27. — 임씨는 "아침에 색조 화장을 하는 대신 세수 후 간단하게 **기초** 제품과 선크림만 바르고 출근한다"고 했다. **코로나**로 마스크를 쓰고 다니며 색조 **화장품** ...



www.enewstoday.co.kr > news > articleView •

코로나19 장기화, 향수·기초화장품

2020. 6. 11. — [이뉴스투데이 김보연 기자] **코로니** 새를 없애주는 향수와 피부 진정을 돕는 **기초화장**

www.cosinkorea.com > mobile > article >

'코로나19' 장기화 '색조제품' 안사고

2020. 2. 24. — **코로나19** 감염증 사태 이후 외모 7 주문이 감소한 반면 **기초 화장품**과 이너뷰티, 건강

www.beautynury.com > news > view •

::뷰티누리::코로나19로 기초 화장품

2020. 6. 2. — **코로나**19로 인해 **기초 화장품**이 강시 경쟁이 치열해질 것이라는 전망이 나왔다. 케이프⁴

www.news1.kr → articles ▼

"마스크에 묻어서, 집에서 일해서"...립스틱 등 색조화장품 '울상'

2020. 3. 10. — 립스틱 등 색조**화장품** '울상'. 마스크 착용 생활화에 피부 트러블 증가, '**기초**' 수요 늘어 **코로나** 19 확산에 **화장품** 시장 '지각변동'. (서울 ...

www.metroseoul.co.kr → article ▼

불황 속 립스틱이 잘팔린다? 코로나19가 바꾼 메이크업 트렌드

2020. 3. 10. — **기초 화장품**과 클렌징 제품 등 장시간 마스크 착용으로 생긴 여드름이나 뾰루지같은 피부트러블을 잠재우기 위한 화장품 수요가 증가했다. 10일 G ...

www.ajudbs.com > view ▼

'마스크'가 바꾼 화장품 판매 트렌드...색조 덜 사고 ... - 데일리동방

2020. 3. 31. — **코로나1**9로 외출이 줄어들면서 화장을 할 기회가 줄어든 것도 색조 제품 구매 감소 요인 중 하나다. 색조 판매가 줄어든 대신 **기초** 제품 판매량은 ...

www.fairn.co.kr > news > articleView ▼

'코로나19'가 바꾼 화장품 트렌드 '히잡 메이크업', '메이크업 픽셔 ...

2020. 4. 22. — **코로나19**'는 여성들의 화장 트렌드까지 바꿨다. 바르면 쉽게 마스크에 묻는 립스틱이나 색조의 매출이 줄어든 대신 **기초**메이크업과 아이메이크업이 ...

현황 정리

- 코로나19로 인해 소비재 판매 기업의 매출이 전반적으로 하락하는 추세를 보임
- 마스크 착용 의무화가 되면서 메이크업 제품 판매 산업이 큰 타격을 받음
- 단, 색조 화장품 매출은 하락했지만 기초 화장품 매출은 동결 또는 상승
- 색조 화장품 중에서도 마스크로 가려지지 않는 아이 메이크업 관련 제품은 타격이 적음

검토할 내용

"코로나19로 인해 색조 화장품 구매가 줄고, 기초 화장품 구매가 늘었을까?"

- 온라인 데이터를 기준으로 -

이용할 데이터

- Mcorporation 업종별 구매 금액 데이터 中 메이크업, 스킨케어
- 신한카드 업종별 오프라인 구매 횟수 데이터
- 네이버 키워드 검색 데이터

구매날짜

카테고리명

메이크업 용품

20200630

1. Mcorporation 업종별 구매 금액 데이터 中 메이크업

고객나이

OS유형

안드로이드

15901939

176

구매금액

구매수

고객성별

없음

20190101	메이크업 용품	F	-50	안드로이드	30370	1	
20190101	메이크업 용품	F	10	IOS	4479552	235	
20190101	메이크업 용품	F	10	WINDOWS	286033	13	
20190101	메이크업 용품	F	10	안드로이드	1639259	90	
20190101	메이크업 용품	F	10	없음	850840	23	
20190101	메이크업 용품	F	20	IOS	151167363	4122	
20190101	메이크업 용품	F	20	WINDOWS	11922351	204	
20190101	메이크업 용품	F	20	안드로이드	75943527	2184	
20190101	메이크업 용품	F	20	없음	11811380	262	
20190101	메이크업 용품	F	30	IOS	139892919	2752	
20200630	메이크업 용품	М	60	WINDOWS	15930503	84	
20200630	메이크업 용품	М	60	안드로이드	4932685	73	
20200630	메이크업 용품	М	70	IOS	30000	1	
20200630	메이크업 용품	М	70	WINDOWS	1198422	19	
20200630	메이크업 용품	М	70	안드로이드	353390	7	
20200630	메이크업 용품	М	80	WINDOWS	38700	1	
20200630	메이크업 용품	없음	0	IOS	103037815	125	
20200630	메이크업 용품	없음	0	WINDOWS	65203103	373	

0

- 메이크업 데이터 요약 & 전처리

Tibble	Column	Туре	전처리
	구매날짜	num	date형 변환
34,270 x 7	카테고리명	chr	
	고객성별	chr	F, M만 추출
전처리 후	고객나이	num	0세 이상
	OS유형	chr	
32,060 x 7	구매금액	num	
	구매수	num	

1. 결측치 제거 기준: 사용할 데이터(성별 = F&M, 나이 >= 0)만 처리

2. 데이터 타입 변경: 시각화를 위해 날짜 데이터 date형으로 변환

2. Mcorporation 업종별 구매 금액 데이터 中 스킨케어

구매날짜	카테고리명	고객성별	고객나이	OS유형	구매금액	구매수
20190101	스킨케어	F	10	IOS	731853	32
20190101	스킨케어	F	10	WINDOWS	41050	3
20190101	스킨케어	F	10	안드로이드	323224	19
20190101	스킨케어	F	10	없음	78221	6
20190101	스킨케어	F	20	IOS	34419424	1128
20190101	스킨케어	F	20	WINDOWS	1666390	59
20190101	스킨케어	F	20	안드로이드	18723561	626
20190101	스킨케어	F	20	없음	2567954	86
20190101	스킨케어	F	30	IOS	37209428	842
20190101	스킨케어	F	30	WINDOWS	4111819	101
20200630	스킨케어	М	70	IOS	17020	1
20200630	스킨케어	М	70	WINDOWS	815425	10
20200630	스킨케어	М	70	안드로이드	611440	14
20200630	스킨케어	М	80	WINDOWS	116347	2
20200630	스킨케어	М	80	안드로이드	8500	1
20200630	스킨케어	없음	0	IOS	794457	24
20200630	스킨케어	없음	0	WINDOWS	21312453	215
20200630	스킨케어	없음	0	안드로이드	2499498	74
20200630	스킨케어	없음	0	없음	11200	1

- 스킨케어 데이터 요약 & 전처리

Tibble	Column	Туре	전처리
	구매날짜	num	date형 변환
31,539 x 7	카테고리명	chr	
	고객성별	chr	F, M만 추출
전처리 후	고객나이	num	0세 이상
	OS유형	chr	
29,701 x7	구매금액	num	
	구매수	num	

- 1. 결측치 제거 기준: 사용할 데이터(성별 = F&M, 나이 >= 0)만 처리
- 2. 데이터 타입 변경: 시각화를 위해 날짜 데이터 date형으로 변환

3. 신한카드 업종별 오프라인 구매 횟수 데이터

일별	성별	연령대별	업종	카드이용건수(천건)
20190101	F	20대	M001_한식	299
20190101	F	20대	M002_일식/중식/양식	88
20190101	F	20대	M003_제과/커피/패스트푸드	291
20190101	F	20대	M004_기타요식	446
20190101	F	20대	M005_유흥	24
20190101	F	20대	M006_백화점	35
20190101	F	20대	M007_할인점/슈퍼마켓	388
20190101	F	20대	M008_편의점	558
20190101	F	20대	M009_기타유통	36
20190101	F	20대	M010_음/식료품	68
20190101	F	20대	M011_의복/의류	46
20190101	F	20대	M012_패션/잡화	21
20190101	F	20대	M013_스포츠/문화/레저	150
20190101	F	20대	M014_스포츠/문화/레저용품	19
20190101	F	20대	M015_숙박	18
20190101	F	20대	M016_여행	5
20190101	F	20대	M017_미용서비스	19
20190101	F	20대	M018_화장품	19

... 20190101 F 20대 M030_주유 37

- 신한카드 데이터 요약 & 전처리

Tibble	Column	Type	전처리
	일별	chr	date형 변환
195,599 x 8	성별	chr	F, M만 추출
	연령대별	chr	0세 이상
전처리 후	업종	chr	M018_화장품
	카드이용건수(천건)	num	
6 E64 y E	6	logi	
6,564 x 5	7	logi	삭제
	8	num	

- 1. 필터 사용: 업종 중 'M018_화장품'만 사용, 6~8열 제거
- 2. 결측치 제거 기준: 사용할 데이터(성별 = F&M, 나이 >= 0)만 처리
- 3. 데이터 타입 변경: 시각화를 위해 날짜 데이터 date형으로 변환

4. 네이버 키워드 검색 데이터

구매날짜	마스크검색량				
2019-01-01	0.05526				
2019-01-02	0.07614				
2019-01-03	0.07465				
2019-01-04	0.06551				
2019-01-05	0.06102				
2019-01-06	0.05732				
2019-01-07	0.07925				
2019-01-08	0.07856				
2019-01-09	0.07453				
2019-01-10	1.35847				

2020-06-23	3.56034
2020-06-24	3.94103
2020-06-25	3.41141
2020-06-26	3.05516
2020-06-27	2.37761
2020-06-28	2.19621
2020-06-29	3.16038
2020-06-30	3.7028

- 네이버 데이터랩 검색어 트렌드 자료 이용

NAVER DataLab.							
데이터랩홈	급상승검색어 검색	색어트렌드	쇼핑인사이트	지역통계	댓글통계		
검색어트	검색어트렌드 네이버통합검색에서 특정 검색어가 얼마나 많이 검색되었는지 확인해보세요. 검색어를 기간별/연령별/성별로 조회할 수 있습니다.						
					분입력해 주세요. 입력한 단어의 추이를 하나로 합산하여 해당 주제가 네이버에서 얼마나 검색 망장, 글램핑, 오토캠핑, 캠핑카, 텐트, 캠핑요리	되는지 조회	
주제어1	주제어 1 입력		주제어 10	해당하는 모든	검색어를 컴마(.)로 구분하여 최대 20개까지 입력	8	

- 키워드 검색 추출 기준

항목	마스크 관련 키워드	색조 vs 기초 키워드	아이 vs 립 키워드	마스크프루프 키워드
Data	19.01.0	1 - 20.06.30 일별 검	19.10.21 -20.10.20 일별 검색량 비율	



PART 2

분석 전, 데이터를 간략히 조회하여 방향 적합성을 판단한다. 실제 데이터를 이용하여 분석하고 키워드 검색량을 확인하는 방향으로 진행한다.

Data Analytics Roadmap



- 1. 색조 vs 기초 화장품 월별 온라인 매출액 확인 : Mcorporation 메이크업, 스킨케어 데이터
- 2. 화장품 업계 오프라인 구매량 추이 확인 : 신한카드 구매 횟수 데이터_'M018_화장품'
- 1. 색조 vs 기초 화장품 온라인 구매 금액 추이 확인 : Mcorporation 메이크업, 스킨케어 데이터
- 2. **마스크 키워드 검색량 확인** : 네이버 키워드 검색량_마스크 관련 키워드
- 3. 색조 vs 기초 화장품 온라인 검색 추이 확인 : 네이버 키워드 검색량_ 색조 vs 기초 화장품

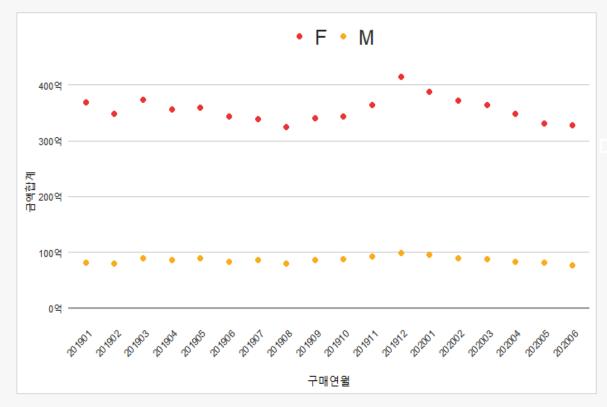
- 1. **색조 화장품 립 vs 아이 제품 검색 추이 확인** : 네이버 키워드 검색량_ 립 vs 아이 제품
- 2. **립 제품 수요 현황(검색 데이터) 확인** : 네이버 키워드 검색량_ 마스크푸르프 키워드

'^ R T 2 코로나 1 9 가 발생한 1월을 기준으로 색조 화장품 매출액이 하락 추세를 보인다. ''설점 메이크업 제품 특성상 여성 구매액이 눈에 띄게 하락하였다.

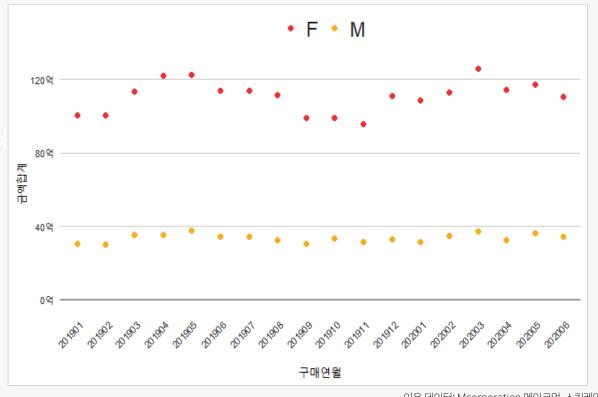
* 대한민국 코로나19 첫 확진자 발생 시기: 2020년 1월 8일

기초 검정 1: 카테고리 월별 매출액 추이 확인 → 분석 방향 점검

- 색조 화장품 월별 매출액 추이



- 기초 화장품 월별 매출액 추이



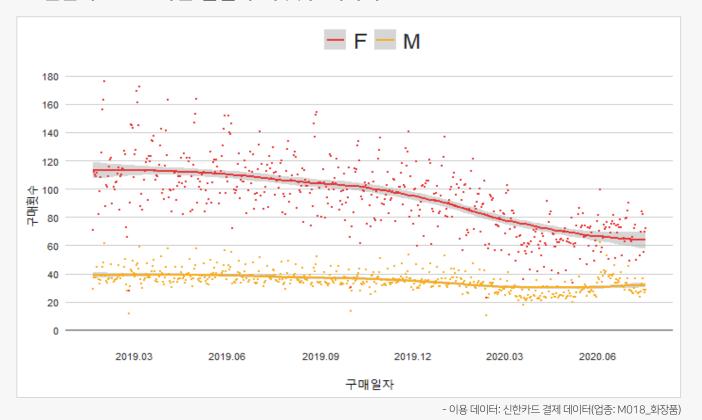
- 이용 데이터: Mcorporation 메이크업, 스킨케어

PART 2

신한카드 오프라인 구매 횟수 데이터로 화장품 시장 전체를 살펴보면, 화장품 업종 구매수가 전체적으로 하락하고 있음을 확인할 수 있다.

기초 검정 2: 화장품 업종 구매량 추이 확인 (오프라인)

- 신한카드 오프라인 일별 구매 횟수 데이터

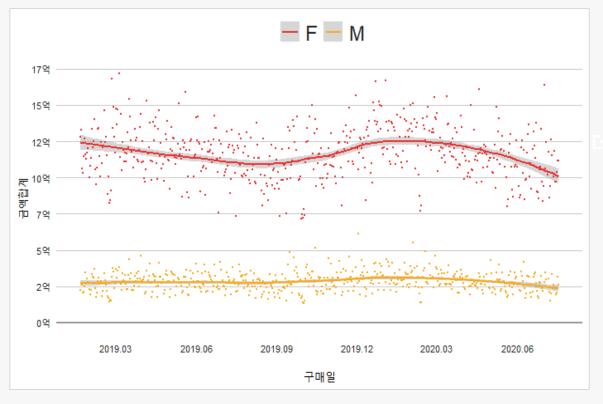


- 확인할 사항
- 1. 화장품 업계 구매 횟수가 줄어드는 추세
- 2. 업계 특성상, 여성의 변화가 눈에 띄게 나타남
- 기초 검정 정리
- 1. 화장품 업계 온/오프라인 전체적으로 매출 하락
- 2. 여성 온라인 색조 화장품 매출액은 코로나19가 시작된 20년 1월부터 하락 추이를 보임
- 3. 여성 온라인 기초 화장품 매출액은 비슷하거나 성장함

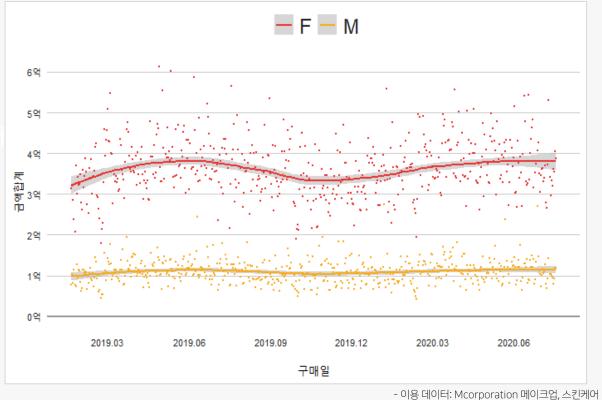
PART 2 온라인 매출 데이터를 일별로 분석한 결과, 여성 색조 화장품 매출액은 감소하고 ^{주요본석} 기초 화장품 매출액은 계속하여 증가하는 추세를 알 수 있다.

주요 분석 1: 색조 vs 기초 화장품 매출액 추이 확인 (온라인)

- 색조 화장품 일별 매출액 추이



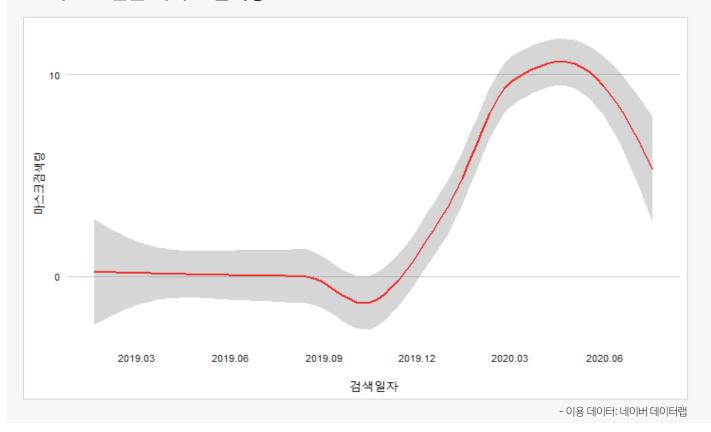
- 기초 화장품 일별 매출액 추이



PART 2 코로나 1 9 와 관련된 마스크 관련 키워드 검색량을 조회하니, 적으본에 색조 화장품 구매가 줄고 기초 화장품 구매가 늘어난 시기에 마스크 검색량이 높다.

주요 분석 2: 마스크 연관 키워드 검색량 확인

- 마스크 연관 키워드 검색량



- 확인할 사항

- 1. 코로나19 시작 시점(1월)부터 마스크 관련 검색량이 늘어났음 2. 코로나19가 가장 심각했을 시기(3월) 검색량이 가장 높음
- PLUS + 3월 이후 검색량이 하락하는 이유 : 마스크는 한 번에 많이 구매하여 쓰는 제품이며, 마스크 대란이 사라진 시기이기 때문

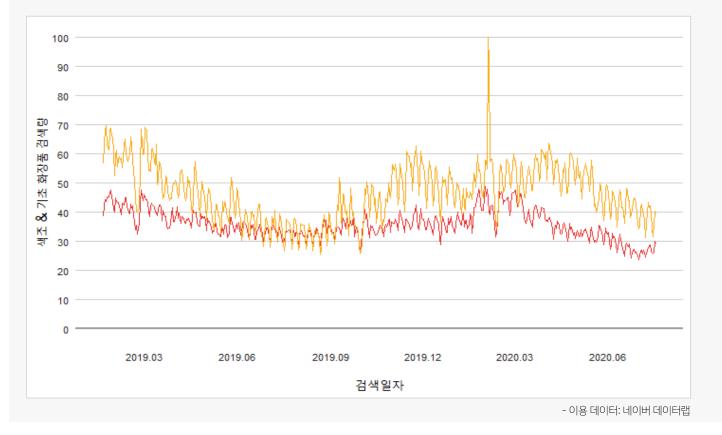
- 검색 키워드 그룹

Kf80, kf94, kfad, 공적마스크, 공적마스크구매, 덴탈마스크, 마스크, 마스크구입, 마스크판매처, 마스크판매처, 비말마스크, 비말차단마스크, 의료용마스크, 일회용마스크, 일회용마스크, 코로나마스크, 코로나마스크판매처

PART 2 색조화장품 검색량은 1월 중순을 기준으로 하락하고, ^{주요분석} 기초 화장품 검색량은 1월 중순 가장 높고 색조 화장품보다 좁은 폭으로 하락하였다.

주요 분석 3: 색조 vs 기초 화장품 인터넷 검색량 추이 확인

- 품목별 검색량 추이



- 검색 키워드 그룹

── 색조 화장품

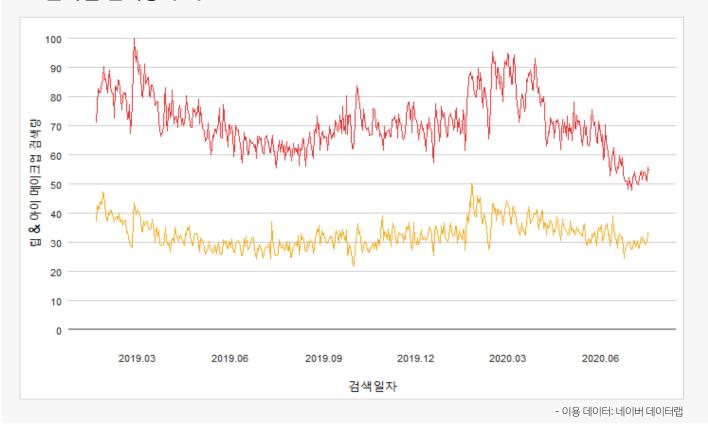
: 립스틱, 마스카라, 블러셔, 비비크림, 아이브로우, 아이쉐도우, 파운데이션

기초 화장품

: 로션, 수분크림, 스킨, 아이크림, 에센스, 재생크림, 트러블케어 PART 2 마스크 착용의 보편화로 립 메이크업 제품의 검색량은 크게 감소하는 반면, 화분의 외부로 노출되는 아이 메이크업 제품들에 대한 검색량은 꾸준한 것을 볼 수 있다

추가 분석 1: 색조 화장품을 아이 / 립으로 나누어 검색 추이 확인

- 품목별 검색량 추이



- 검색 키워드 그룹

- 립 및 베이스 메이크업

: 립스틱, 베이스, 블러셔, 쉐딩, 컨실러, 하이라이터

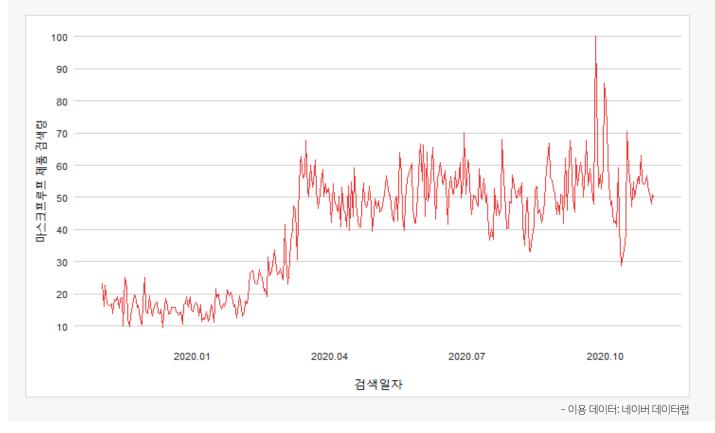
- 아이 메이크업

: 마스카라, 아이리무버, 아이브로우, 아이쉐도우

PART 2 마스크 착용이 보편화 + 의무화되면서 ^{추가분석} 마스크에 묻지 않는 '마스크프루프' 키워드가 만들어졌으며, 제품 수요가 늘고 있다.

추가 분석 2: '마스크프루프' 관련 키워드 검색 추이 확인

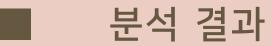
- 마스크프루프 화장품 검색량 추이



- 검색 키워드 그룹

-- 마스크프루프

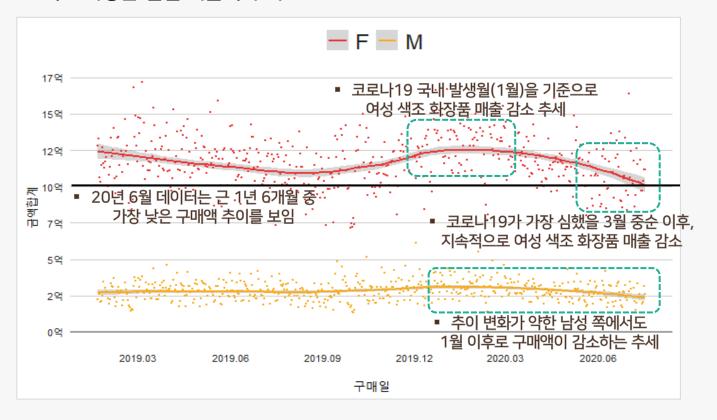
: 마스크프루프, 묻어나지않는립스틱, 묻어나지않는쿠션, 묻어나지않는틴트, 세미매트쿠션



PART 3 코로나 19 발생 이후, 여성과 남성 색조 화장품 매출액은 감소 추세를 보인다. 특히, 여성의 색조 화장품 매출액은 근 1년 6개월 중 가장 낮은 추이를 보인다.

색조 화장품 온라인 일별 매출액 추이 분석 / 추세 예측

- 색조 화장품 일별 매출액 추이



- 6월 이후 추세

: 거리두기 단계가 높아지면서 마스크 의무화가 도입

: 화장품 주요 고객인 여성이 화장을 점점 덜 하게 됨

- 업계에서 주목할 점

: 색조 화장품 수요가 지속적으로 감소하고 있음

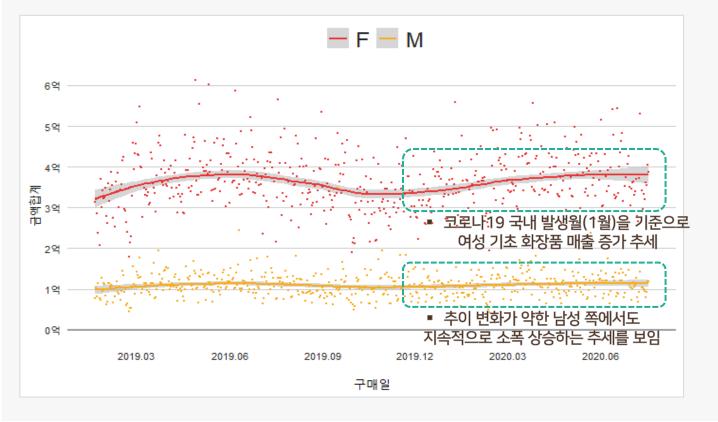
: 색조 화장품 매출 하락을 막을 수 있는 방법이 필요

P A R T : 주요 분석

코로나 19 발생 이후, 여성 기초 화장품 매출이 증가 추세를 보인다. 비교적 변화가 낮은 남성 쪽에서도 기초 화장품 매출이 증가하고 있다.

기초 화장품 온라인 일별 매출액 추이 분석 / 추세 예측

- 기초 화장품 일별 매출액 추이



- 6월 이후 추세

: 색조 화장품 대신 기초 화장품 수요가 늘어남

: 마스크로 피부가 상하면서 트러블 케어 제품 수요가 높아짐

- 업계에서 주목할 점

: 색조 화장품 매출 하락을 기초 화장품으로 채워야 함

: 피부 관리, 트러블 케어 제품으로 고객 유인 필요

PART 3 2019년과 비교했을 때, 마스크 관련 키워드 검색량이 급격히 높아졌다. ^{주요분석} 공적 마스크가 풀린 3월에 특히 증가하고 꾸준히 검색되고 있다.

마스크 키워드 온라인 일별 검색량 추이 분석 / 추세 예측

- 마스크 연관 키워드 검색량



- 6월 이후 추세

: 마스크 착용 의무화가 되어 외출 시 무조건 마스크 착용

: 마스크 착용이 장기화되면서 화장하지 않는 것이 더욱 익숙해짐

- 업계에서 주목할 점

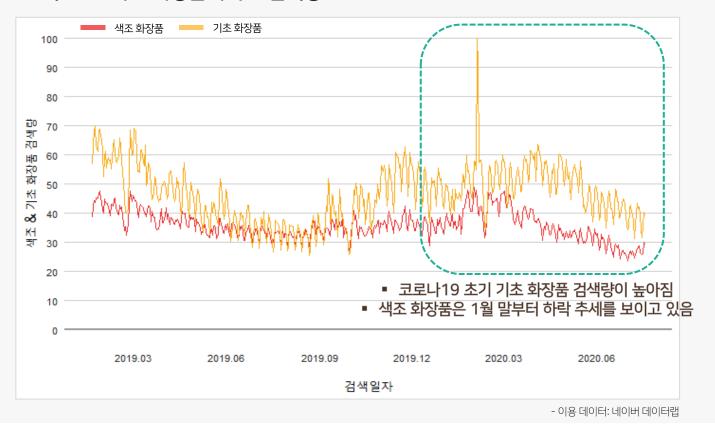
: 마스크 착용과 무관한 화장품 라인을 확장해야 함

: 마스크에 덜 묻는 화장품을 개발할 필요가 있음

PART 3 코로나 19 이후 기초 및 트러블케어 관련 검색량이 늘어 났고 적조 화장품 검색량은 하락하는 추세를 보이고 있다.

색조 vs 기초 화장품 온라인 일별 검색량 추이 분석 / 추세 예측

- 색조 vs 기초 화장품키워드 검색량



- 6월 이후 추세

: 마스크 착용으로 피부가 상하는 것을 느끼는 사람들이 트러블 케어 등 제품을 찾고 있음

: 색조 화장품의 경우, 묻지 않는 제품 관련 검색이 새롭게 생겨남

- 업계에서 주목할 점

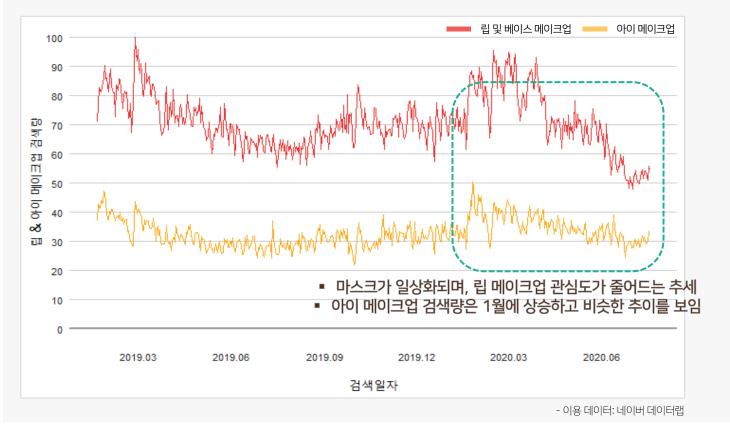
: 피부 케어 위주의 기초 제품 수요가 늘어나고 있음

: 마스크 착용 시, 피부 트러블 덜 날 수 있는 제품이 필요함

PART 3 마스크 착용이 일상화되면서 립 메이크업 관련 검색량이 하락하고 있다. 추가본석 마스크 착용과 관련 없는 아이 메이크업 제품은 상승했으며 추이를 유지하고 있다.

색조 화장품을 아이 vs 립으로 구분하여 온라인 일별 검색량 추이 분석 / 추세 예측

- 품목별 검색량 추이



- 6월 이후 추세

: 마스크로 가려져서 보이지 않고, 마스크에 묻는 립 메이크업 관심도가 큰 폭으로 줄어들고 있음

- 업계에서 주목할 점

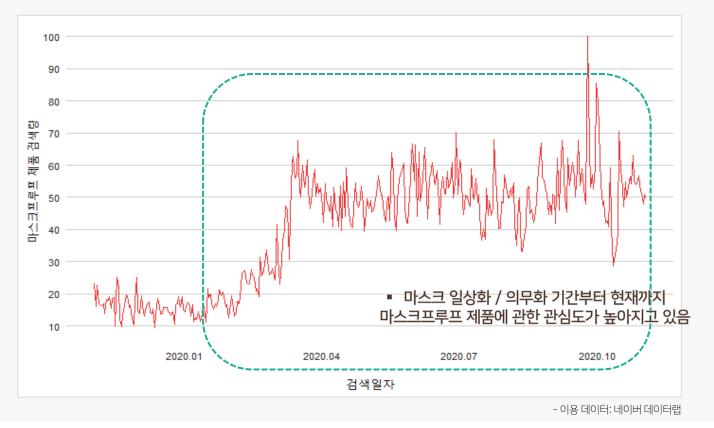
: 색조 화장품 매출 하락을 기초 화장품으로 채워야 함

: 피부 관리, 트러블 케어 제품으로 고객 유인 필요

PART 3 마스크 착용으로 화장을 하지 않는 사람이 많아진 반면, 하뿐 마스크를 착용하고도 화장하고 싶은 소비자가 많은 것을 알 수 있다.

'마스크프루프' 관련 키워드 온라인 일별 검색량 추이 분석 / 추세 예측

- 마스크프루프 화장품 검색량 추이



- 6월 이후 추세

: 마스크 착용이 장기화되면서 마스크 착용에 구애 받지 않고 화장을 하고 싶은 고객 수요가 점점 늘어남

: 다양한 브랜드에서 마스크프루프 제품을 선보이고 있음

- 업계에서 주목할 점

: 마스크를 쓰는 시대에도 화장에 대한 욕구는 크게 줄지 않음

: 마스크프루프 화장품 개발을 통해 색조 화장품 매출 증대



PART 4 코로나 1 9로 인한 마스크 착용 의무화는 화장품 구매 품목의 변화를 불러왔다. 색조 화장품 매출액 하락을 기초 화장품 & 마스크프루프 화장품으로 극복할 수 있다.

포스트 코로나, 화장품 업계 방향

- 화장품 업계 SWOT 분석

- 일상에 꼭 필요한 제품
- 고객 수요에 맞게제품 변형이 유연한 업계

5

■ 판매자 포화된 업계 + 중소기업, 스타트업 + 인플루언서 판매자

W

Т

- 피부 관리 제품 수요 증가
- 업계 새로운 키워드 '마스크프루프 화장품'

■ 마스크 착용 장기화로 색조 화장품 매출액 하락

* 화장품 업계를 하나의 기업으로 가정하여 분석

- SO 전략

- 일정 수준의 매출 꾸준히 발생하며 제품 변형이 유연
- 기초 화장품: 피부 관리 제품 수요 증가로 매출 증대 색조 화장품: 마스크프루프 화장품으로 고객 유인 가능
- ⇒ 트러블 케어 라인 발전 & 마스크프루프 화장품 개발

- ST 전략

- 고객 수요에 따라 제품 변형이 유연한 업계
 - 마스크 의무화로 마스크 착용 일상화
- ⇒ 화장품 덜 묻는 마스크 + 마스크프루프 베이스/립 패키지를 만들어 제품 판매

PART 4 업계 내 경쟁자를 활용하여 판매 채널을 늘릴 수 있으며, 인플루언서 판매자 채널을 통해 색조 화장품을 홍보하고 온라인 매출을 늘릴 수 있다.

포스트 코로나, 화장품 업계 방향

- 화장품 업계 SWOT 분석

- 일상에 꼭 필요한 제품
- 고객 수요에 맞게 제품 변형이 유연한 업계

\

판매자 포화된 업계+ 중소기업, 스타트업+ 인플루언서 판매자

W

- WO 전략

- 화장품 브랜드 포화로 중소기업, 스타트업 브랜드도 많은 상태
- 마스크프루프 화장품 고객 수요 증가
- ⇒ 제품 개발 선점하여 기술 판매 가능

0

- 피부 관리 제품 수요 증가
- 업계 새로운 키워드 '마스크프루프 화장품'

Т

■ 마스크 착용 장기화로 색조 화장품 매출액 하락

* 화장품 업계를 하나의 기업으로 가정하여 분석

- WT 전략
 - 시장에 인플루언서 판매자도 등장
 - 마스크 의무화로 색조 화장품 매출액 하락
 - ⇒ 인플루언서를 통한 색조 화장품 영상 제작, 인플루언서 판매자 채널로 브랜드 제품 판매

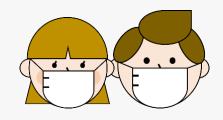
PART 4 실제로, 마스크 착용 시기가 길어지면서 화장품 업계 소비자들의 '마스크프루프 화장품' 관심도는 점점 높아지고 있다.

화장품 산업을 이끄는 트렌드: '마스크프루프'

: 마스크(mask)와 프루프(proof)의 합성어

: 코로나19로 인해 마스크 착용이 일상화되면서 나타난 고객 니즈

- → 마스크에 잘 묻어나지 않는 마스크프루프 제품 관심도 증가
- → 많은 화장품 업계는 지속력 높은 제품 출시에 주력하고 있음



코로나19로 인해 새롭게 주목 받는 '마스크프루프 화장품'

www.ajunews.com > view -

마스크 쓰자...'마스크프루프 화장품'이 뜬다 - 아주경제

2020. 4. 26. — 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)이 장기화되면서 **마스크**가 일상 필수품으 로 자리 잡자 화장품 소비와 사용 패턴도 변했다. 마스크에 잘 묻지 ...

news.joins.com → article ▼

묻어나지 않고, 지워지지 않고...'마스크 프루프' 메이크업 - 중앙 ...

www.harpersbazaar.co.kr 에디터가 직접 해본

2020. 4. 26. — 마스크 대린 가 더 흔적 없이, 완벽하게 !

도 생겼다. 마스크에도 견딜 www.sporbiz.co.kr→ news→ articleView ▼

"마스크프루프 시장이 대세" 코로나19로 인한 올 가을 메이크업 ... 2020, 9, 20. — 코로나19 장기화에 마스크 착용이 일상화되면서 메이크업 트렌드도 바뀌고 있다 젊은이들 사이에서는 이른바 '마스크프루프(mask-proof) ..

digitalchosun.dizzo.com → data → html_dir → 2020/05/22 ▼

코로나 장기화 '마스크 프루프 메이크업' 인기... 매트하고 밀착력 ..

2020, 5, 22. — 코로나 장기화 '**마스크 프루프** 메이크업' 인기... 매트하고 밀착력 높은 제품 선호-디조닷컴(dizzo.com)

www.yna.co.kr > view > AKR20201009050600030 *

"지워지거나 묻어나지 않아요"...'마스크 프루프' 화장품 유행 ...

2020. 10. 9. — 화장품 업체 더샘은 밀착력을 높여 마스크에 덜 묻어나는 '**마스크 프루프'(mask**proof) 제품인 '트루 핏 픽서 쿠션'을 출시했다. 얼굴에 강력하게 밀착돼..

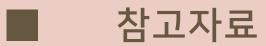
PART 4 화장품 업계는 기초 제품과 트러블 케어 라인, 마스크프루프 색조 제품을 개발하여 코로나 1 9 로 떨어진 업계 매출을 올리는 전략을 선택해야 한다.

1. 기초 제품 & 트러블 케어 라인

2. 마스크프루프 색조 제품







1. 분석 배경과 목적 2. 데이터 분석 3. 분석 결과 4. 활용방안 및 기대효과 **5. 참고자료**

P A R T 5

Reference

사용 데이터

- 공모전 제공 데이터
- Mcorporation 카테고리별 데이터
 - : 메이크업, 스킨케어 항목 주로 사용
- 신한카드 데이터
 - : 업종 M018_화장품
- 추가 사용 데이터
- 네이버 검색량 데이터
 - : 색조 vs 기초 화장품
 - : 립 vs 아이 제품
 - : 마스크프루프

참고 문헌

- 신문 기사
- Google 뉴스 검색 키워드: '코로나 & 화장품'
- Google 뉴스 검색 키워드: '마스크프루프'

End of Document