BLACK SWAN EFFECT Post COVID-19 & The future of E-commerce



WARNING

본 자료의 저작권은 닐슨코리아에 있으며, 해당 자료를 무단으로 사용하실 수 없습니다.

AGENDA

온라인의 슈퍼주니어

_01

재편되는 온라인 유통 경쟁

02

식품 시장 내 성장 기회 품목

YOLD (Young+Old)

채널 양극화

E-COMMERCE 상품 전략

EFFECT #1

온라인 슈퍼주니어

E-COMMERCE SHOPPER YOLD

시니어 층의 온라인 신규 유입으로 온라인 시장 확대

20 10

19 4Q

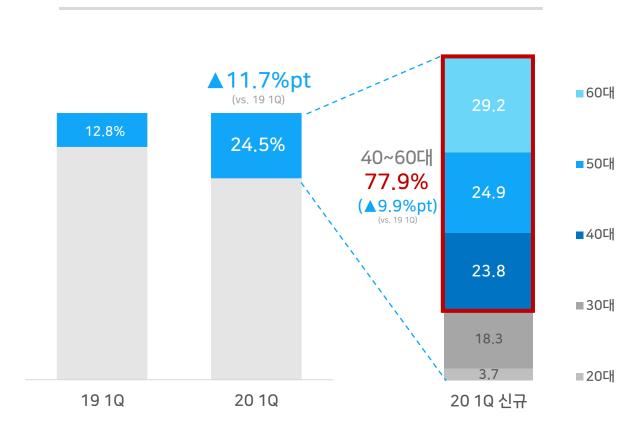


온라인 채널 신규 샤퍼 구매액 & 비중 모두 상승

온라인 채널 신규 샤퍼 구매액 추이 (단위: 10억)

536 ▲19.6% (vs. 19 1Q) ■신규 □기존

온라인 채널 신규 샤퍼 구매액 비중 (%)



Source: Nielsen HomePanel, 구매액(십 억), YTD: 1주~13주

1920

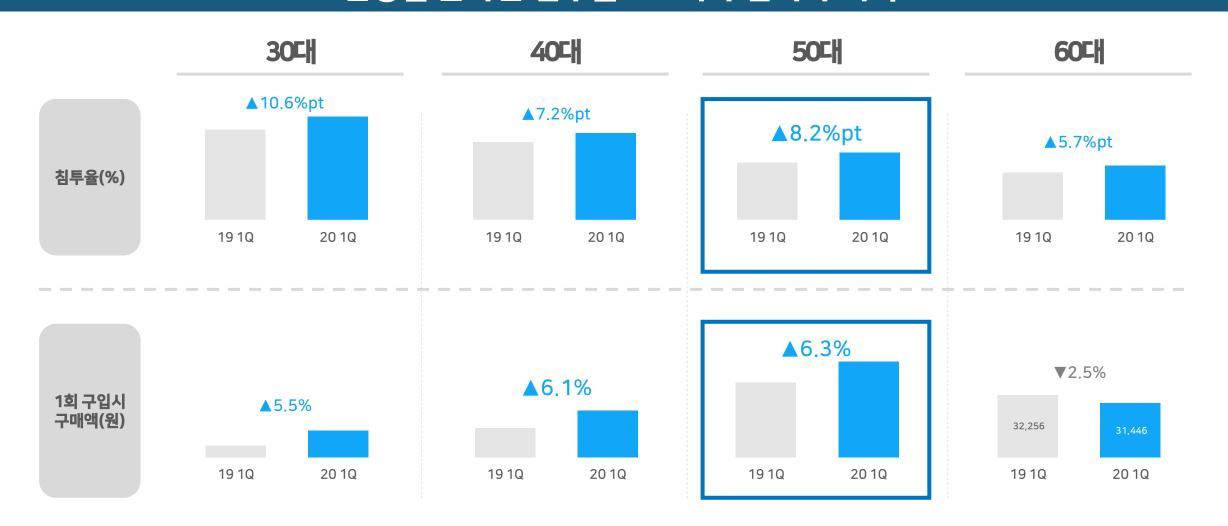
19 3Q

19 10

50대+, 객수&객단가 상승으로 이커머스 슈퍼주니어로 성장



연령별 온라인 침투율 & 1회 구입시 구매액



Source: Nielsen HomePanel, 침투율(%), 1회 구입시 구매액(원), YTD: 1주~13주

시니어층은 마트몰 로열티 높아 이후 Lock-in 효과 기대



연령대 별 로열티 상승 유통사 (구매건수 기준)



강아지대통령



고양이대통령



에뛰드하우스

NAVER 네이버

20대 가테고리특화몰

30대 마켓플레이스



coupang ssg.com

ALL AGES

40대 오프라인 연계

오프라인 연계 대형마트몰 e 홈플러스 **Home plus**

📘 롯데마트 🕡 LOTTE **Mart**

화장품전문몰 innisfree

50대+ 오프라인 연계 대형마트몰

e 홈플러스 Home plus

📘 롯데마트 🕡 LOTTE **Mart**

APP 기반



Shopping Mall Loyalty % G 10 G W = 3/6 = 50%

Gmarket

AUCTION.

Source: Nielsen KAD, 19년 FY & 20년 1월~4월 기간 합

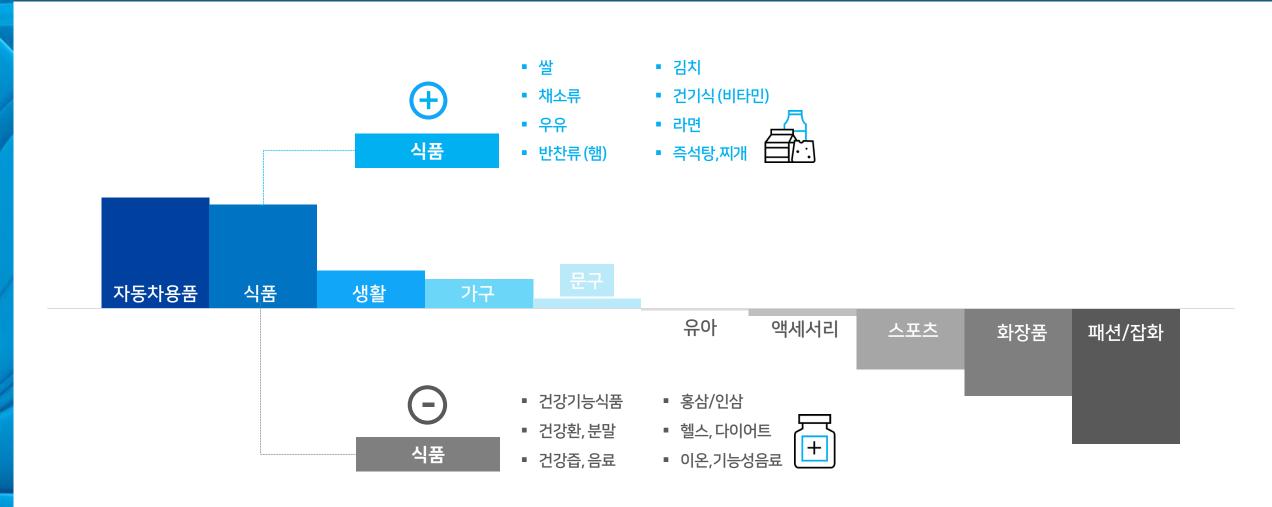
G마켓

옥션

50대+ 식품 중심, 코로나 이후 생활용품까지 구매 비중 확대



50대+ 온라인 주요 상승/하락 품목



Source: Nielsen KAD, 구매액 비중%, 20년 1월~4월 vs FY19

NON-FOOD | 50대+ 대용량 & 프리미엄 상품 성장



대용량/번들

프리미엄

반려동물

우리 가족을 위해, 살균수도 대용량



"나를 위한 주방도 이제는 프리미엄"



독일 1위 프리미엄 주방용품 브랜드 'WMF'

"버튼으로 뚝딱, 자동 요리기"



램프쿡 자동 회전 냄비 판매가 : 99,000원

"나의 동반자, 함께 산책 못해 미안해"



바우젠 위생 살균 케어 판매가 : 240.000원





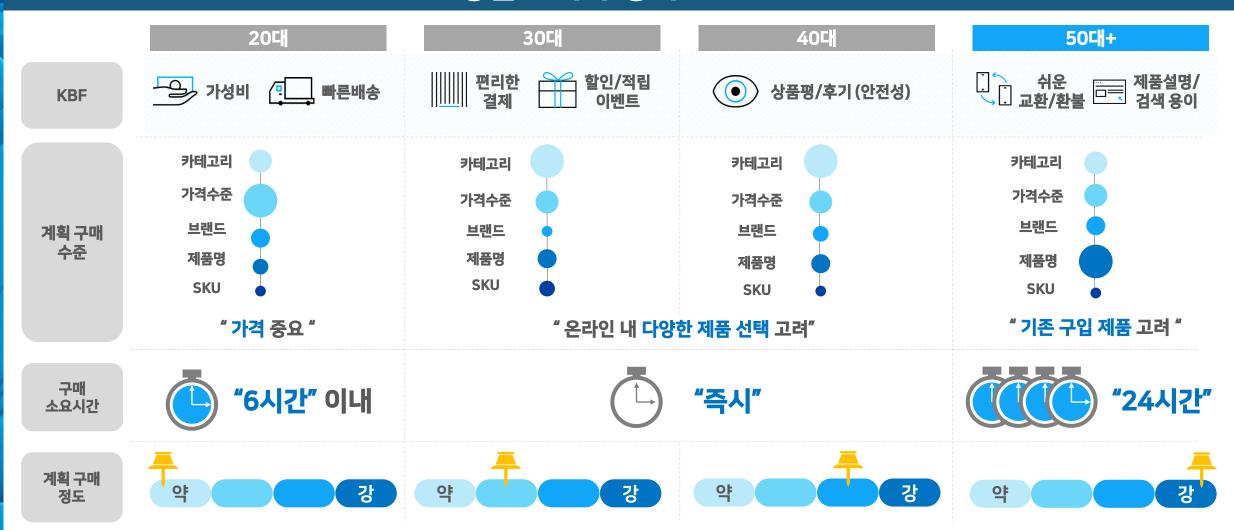
리본글로벌 정직한 애견 패드 프리미엄 76G 대형

Source: Nielsen KAD, YTD20: 20년 1월~4월, 50대 이상= 100

50대+, 신중한 제품 구매 최우선



연령별 소비자 행태 PROFILE



Source: Nielsen Shopper Study 2020, 전체응답자 (n=700)

EFFECT #2

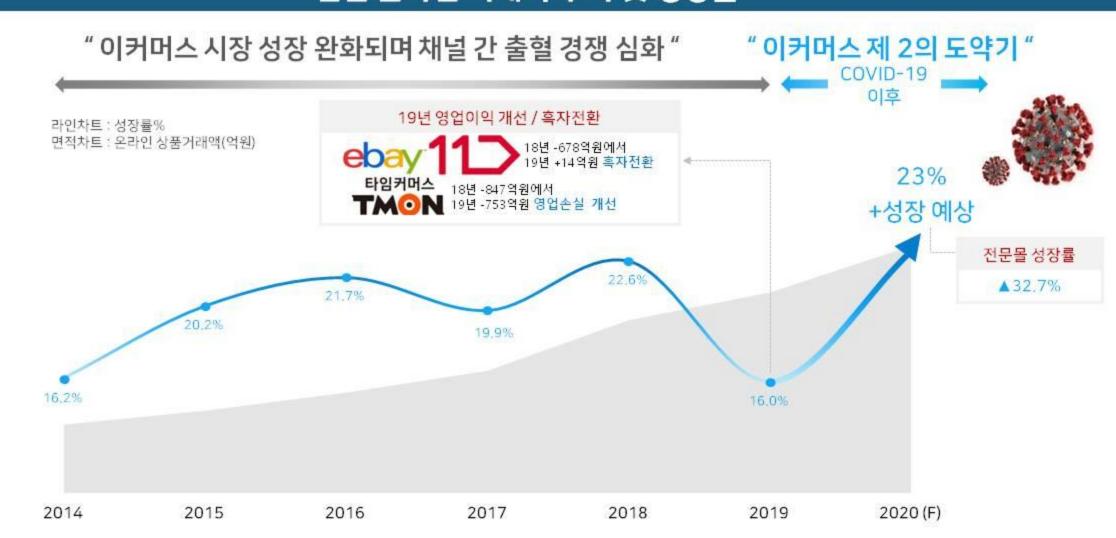
기존 VS 신성장 채널 재편되는 온라인 유통 경쟁

E-COMMERCE PLAYER 채널 양극화

제2의 도약기 맞이하는 E-commerce 시장



연간 온라인 거래액 추이 및 성장률



Source: 통계청 온라인 쇼핑동향, 전자상거래 상품 거래액 (억원)

부수 식자재는 온라인, 신선식품은 여전히 오프라인



온라인장바구니내상승폭이더큰품목

옴니장바구니내상승폭이더큰품목

" 바로 취식 하지 않지만 부수적으로 필요한 식품 중심 "

냉장냉동식품





만두, 냉동후라이

햄/소시지/베이컨

유제품



우유

치즈

대용식



씨리얼



가공견과류

" 바로 취식에 사용되는 신선식품과 근린상권에서 급히 조달할 수 있는 비축 식품"

냉장냉동식품



소고기, 돼지고기



계란

비축식품/스낵



국/탕/찌개



라면



생수



비스켓&케익

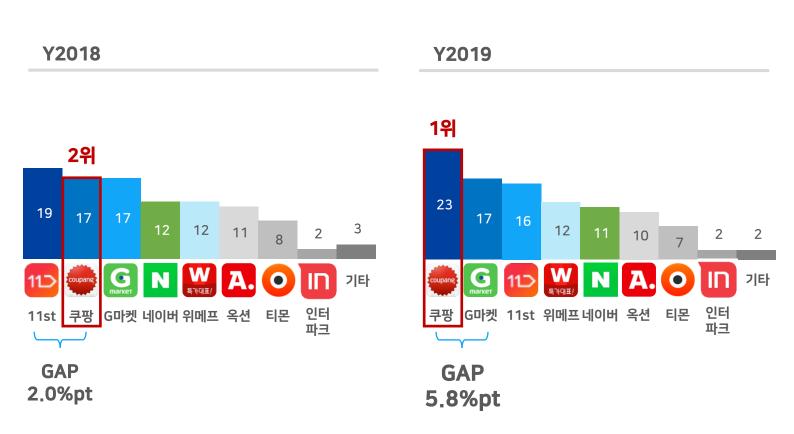
Source: Nielsen HomePanel, YTD19 vs YTD20 (1~4월) / 식품 내 구매액 비중이 1% 이상인 품목

PUREPLAY | 코로나19 이후 쿠팡은 WINNER로 자리매김



온라인 소비재 시장 내 유통사 중요도

"코로나19 이후 쿠팡의 약진, 1&2위 유통사의 점유율 GAP 확대"





Source: 통계청 온라인 쇼핑동향, 전자상거래 상품 거래액 (억원)

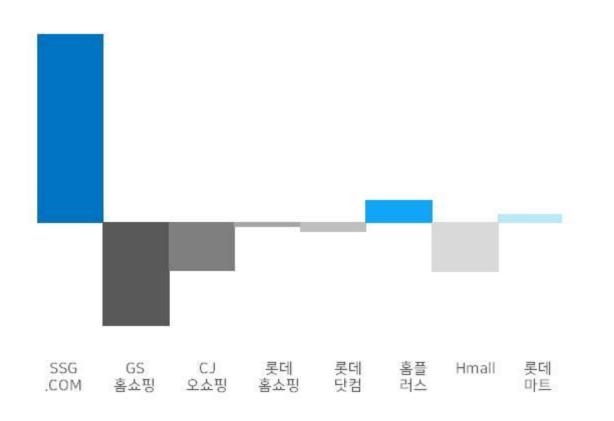
BRICK&CLICK | SSG.COM은 신성장 채널로 부상

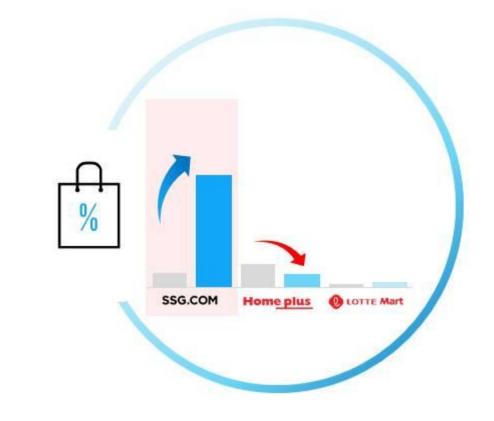


BRICK&CLICK 채널 점유율 변화(%)

"코로나19 이후 SSG의 약진 더 두드러짐"

"SSG, 홈플러스와의 격차 벌리며 1위 위상 확립"



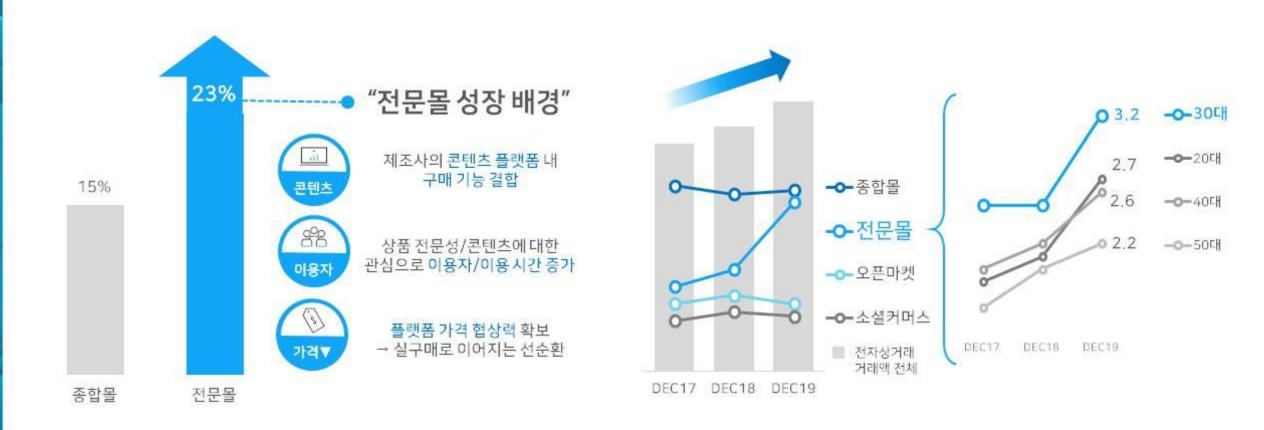


전자상거래 시장 구조 재편, 전문몰의 성장



전자상거래 거래액 연간 성장률

1인 평균 전자상거래 이용 APP 개수



소비자 니즈에 맞추어 다양한 가치를 주는 전문몰 성장



전문몰별 서비스 현황

온라인 구매 소비자 KBF TOP

배송

구색

경험

기존 Brick & Click, Pure Play 몰의 핵심 가치



〈유어네이키드치즈〉



(바닉라흐ㄹ치)

단일 카테고리 다양한 구색 제공

전문가 큐레이션을 통한 구색 제공

동네 Boundary를 기본으로 개인 Seller 경험의 Value 제공



CVS 상품 구색 + 배달 개념의 배송 가격/판촉



- 추천 봉다리 CVS제품의 구색 제공
- 즉시 배송 배송 음식 인프라의 배송

빠른배송 + 새로운 Product/Service 제공



<정육각> 초신선 육류 도축 후 4시간 배송



<오늘회> 신선회 저녁까지 배송



<헬로네이쳐> 비건 제품 새벽배송



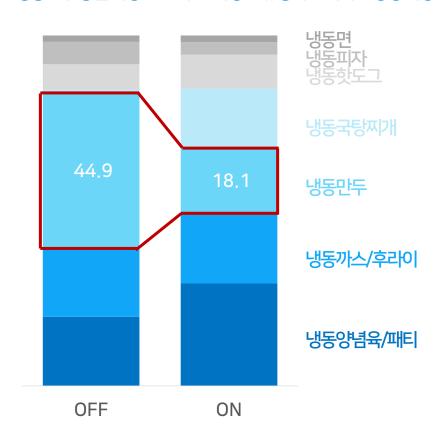
[냉동식품군] 온라인 내 유형별 시장 특성은?



온 vs 오프라인 내 유형 중요도

유형별 경쟁 및 마켓 활성도

오프라인: 냉동만두 중심시장 vs 온라인: 다양한 유형이 혼재되는 경쟁시장

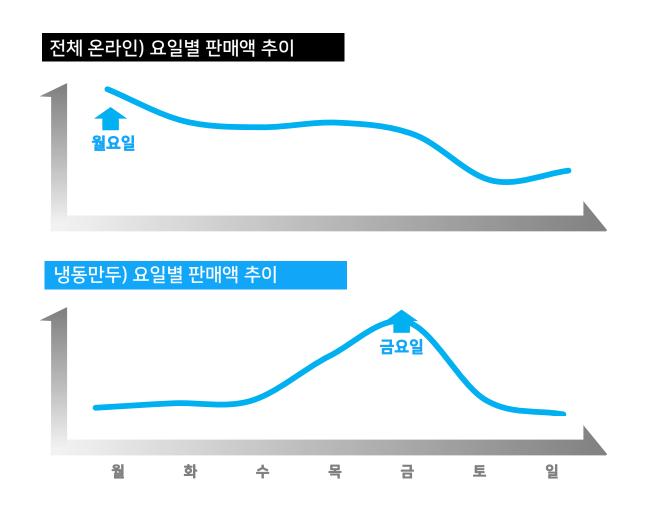




주말 취식 위해 금요일 온라인 주문이 가장 많았던 냉동만두



냉동만두 요일별 판매액 비중

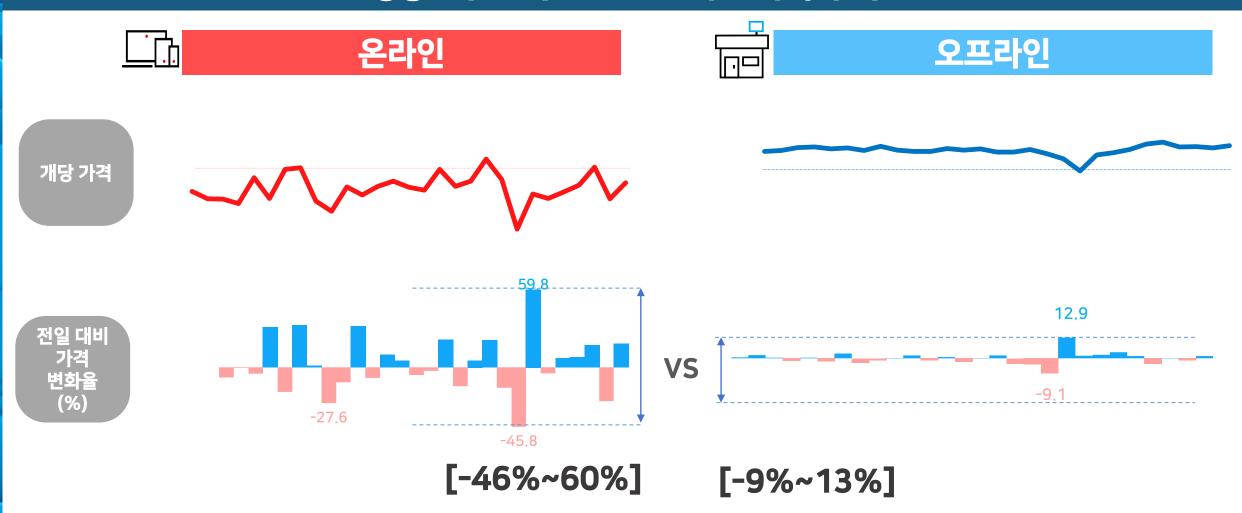




오프라인 대비 가격 변동이 큰 온라인 시장



냉동만두 온라인 vs 오프라인 가격 추이



Source : (좌) Nielsen Daily Track, 20년 2월, (쿠팡, 지마켓, 11번가, 옥션, 위메프, 티몬, SSG.COM, GS샵) =100 (우) Nielsen Market Track, W20 13을 마지막으로하는 최근 29주

온라인 채널 별 상이한 판촉 진행 양상 및 가격 민감도



냉동만두 채널 별 판촉 진행 양상

냉동만두 채널별 가격민감도





채널 별 가격 할인에 대한 프로모션 반응도 상이



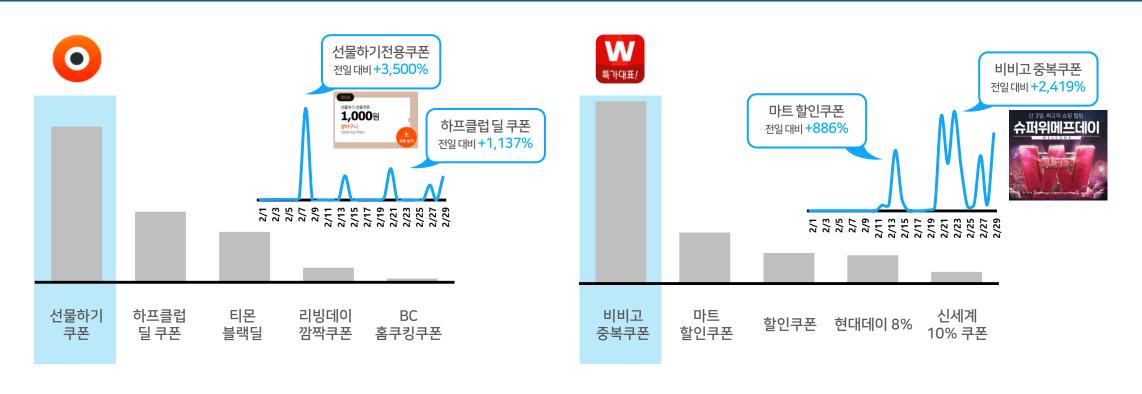
프로모션 반응도 x 평균 할인율



각종 프로모션 중에서도 효과성 높은 판촉 유형 존재



냉동만두 프로모션 별 성과



각양각색의 온라인 프로모션 중 매출 상승 효과, ROI가 좋은 자사 프로모션의 파악 성과가 높았던 프로모션 벤치마크 포인트 탐색

DYNAMIC한 온라인 가격 변화 속에서도 건강한 성장 필요



냉동만두 공식 vs 비공식 셀러별 판매액 비중

브랜드 A			" 권장 소비자가 대비 지나치?	세
셀러 구분	공식	비공식	낮은 가격의 판매자 파악 "	
전체 온라인	61.4%	38.6%	판매액 Top 비공식 셀러	권장소비자가
쿠팡	75.8%	24.2%	주식회사 XX푸드	대비 판매가 수준 60
지마켓	10.2%	89.8%	XX유통 주식회사 XX제이씨	70 65
11번가	92.2%	7.8%	케이티XXX (주)	90
옥션	0.0%	100.0%	주식회사 더XX 및 주식회사 XX아이디어	76 30
티몬	0.0%	100.0%	XX신선 ㈜X연푸드	65 68
위메프	41.9%	58.1%	XXX 리테일 ㈜XXX씨클	98
GS샵	100.0%	0.0%		77

소비자들의 적정 가격 수준 판단을 위해 비공식 셀러의 가격 모니터링이 필요 공식 셀러로 구매를 유도할 방안 필요

노출도와 판매성과 간의 상관관계에 따른 개별 전략 필요



냉동만두 브랜드별 상품 노출도와 판매 성과



단발성 프로모션 必

노출도▼ 판매성과▼

우선 채널 확장 必



노출도▲ 판매성과▲

채널 별 다른 가격 대응 必

노출도▲ 판매성과▼

노출 상품 재고, 상품 페이지 개선 必

DAILY TRACK을 소개합니다



닐슨 이커머스 솔루션 로드맵

omni Trend

시장 규모 진단

Omni 시장 사이즈 파악 및 전체 시장 내 성과 측정

• 온오프 시장 내 경쟁 상황 파악 • 온오프 추가 기회 요인 파악 Daily Tracking

일간 성과 진단

온라인 내 개별 쇼핑몰별 일간 성과 측정 (일간 지표/주간 송부)

- 일별 성과 파악으로 적시성있는 정책 결정
- •쇼핑몰별 경쟁 상황 파악
- •쇼핑몰별 인기 & 뜨는 상품 파악
- · <mark>공식/비공식 셀러별 세일즈</mark> 및 가격현황 파악

Shopper Trend

샤퍼 진단

온라인 쇼핑몰별 소비자 프로파일 분석

- •쇼핑몰별 샤퍼 프로파일 분석 •연령 단위별 장바구니 분석
- 연령 단위별 브랜드 스위칭 분석

가격 분석

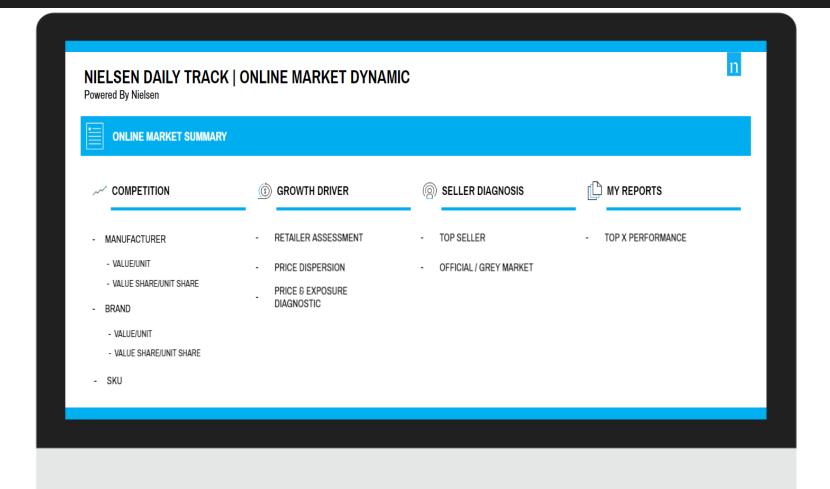
Price & Promotion

가격 & 프로모션 효율화 모델링 분석

- 쇼핑몰별 제품 가격 및 판촉 현황에 대한 트렌드 파악
- 프로모션 최적화에 대한 인사이트 제공

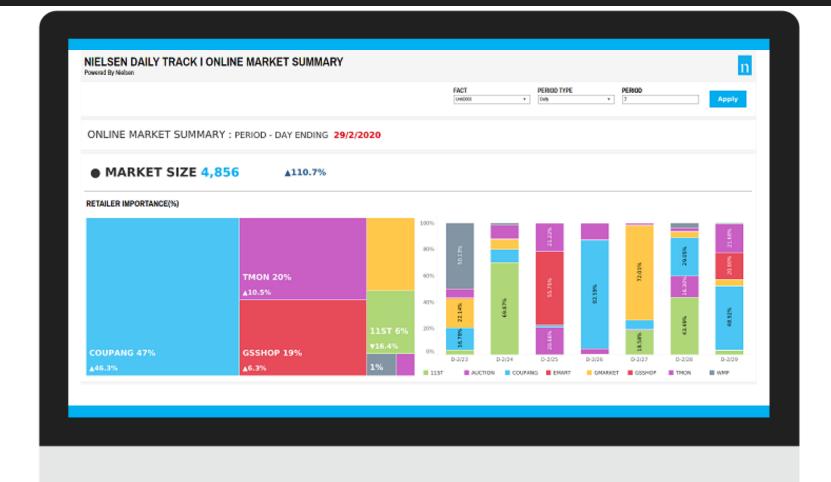
NIELSEN DASHBOARD





NIELSEN DASHBOARD 🔯





NIELSEN DASHBOARD 🔯



TOP 10 MANUFACTURER

RANK	MANUFACTURER	SALSE UNIT (000)	GROWTH% VS. PP	VALUE SHARE(%)	%pt CHG VS. PP
1	사조오양	2,074	▲2364.7 %	42.7%	▲ 41.0%p
2	동원F&B	806	▲123.0 %	16.6%	▲ 9.2%p
3	오뚜기	589	▲651.7 %	12.1%	▲10.5%p
4	CJ	350	▼74.0 %	7.2%	▼20.5%p
5	신세계푸드	217	▲7.6 %	4.5%	▲ 0.3%p
6	나래식품	209	▲ 3522.3%	4.3%	▲4.2%p
7	세미원푸드	113	▲ 490.3%	2.3%	▲1.9%p
8	롯데푸드	98	▲372.8 %	2.0%	▲1.6%p

