

# 원료 소재 회사 웹사이트 사용자 분석 및 UX 전략 (상세 데이터 반영)

실제 시장 데이터·B2B 벤치마크 기반 업데이트 버전

범위: Specialty Chemicals / Advanced Materials / 한국 산업 맥락 / B2B 전환 벤치마크

제출자: 이정현

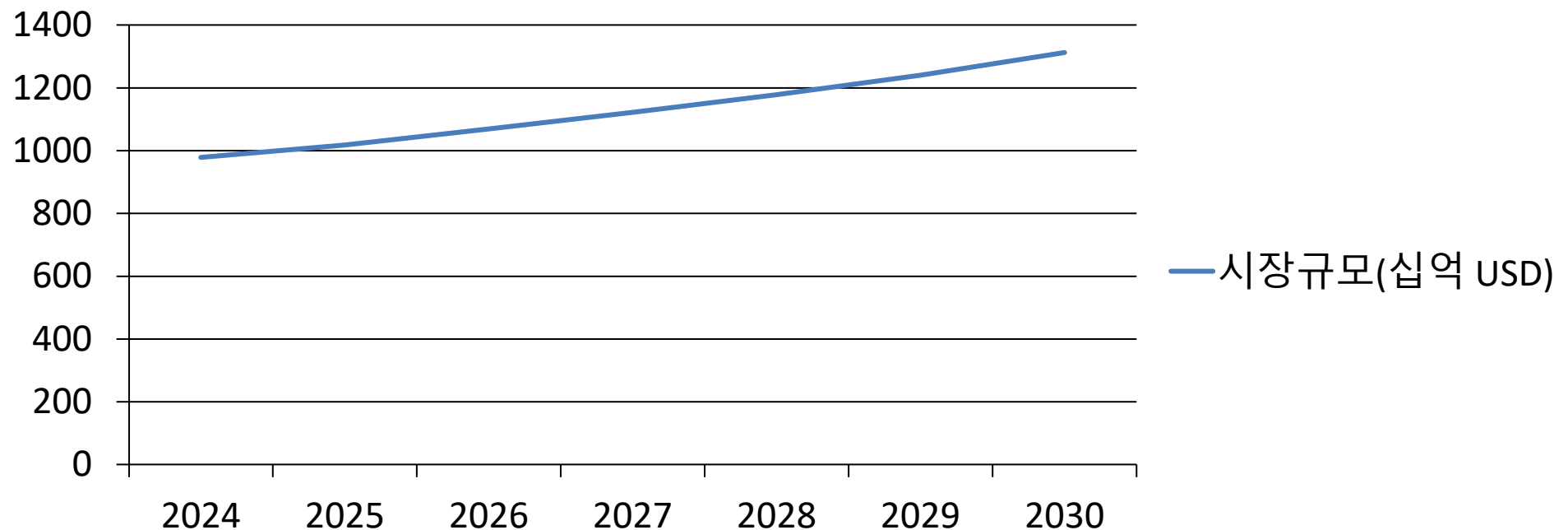
생년월일: 1999-07-10

제출일: 2025년 9월 9일

# 글로벌 Specialty Chemicals 시장 규모 (실제)

출처: Grand View Research(2025). 2024년 9,789억 달러 → 2030년 1조 3,128억 달러, CAGR ~5%.

## 시장규모(십억 USD)

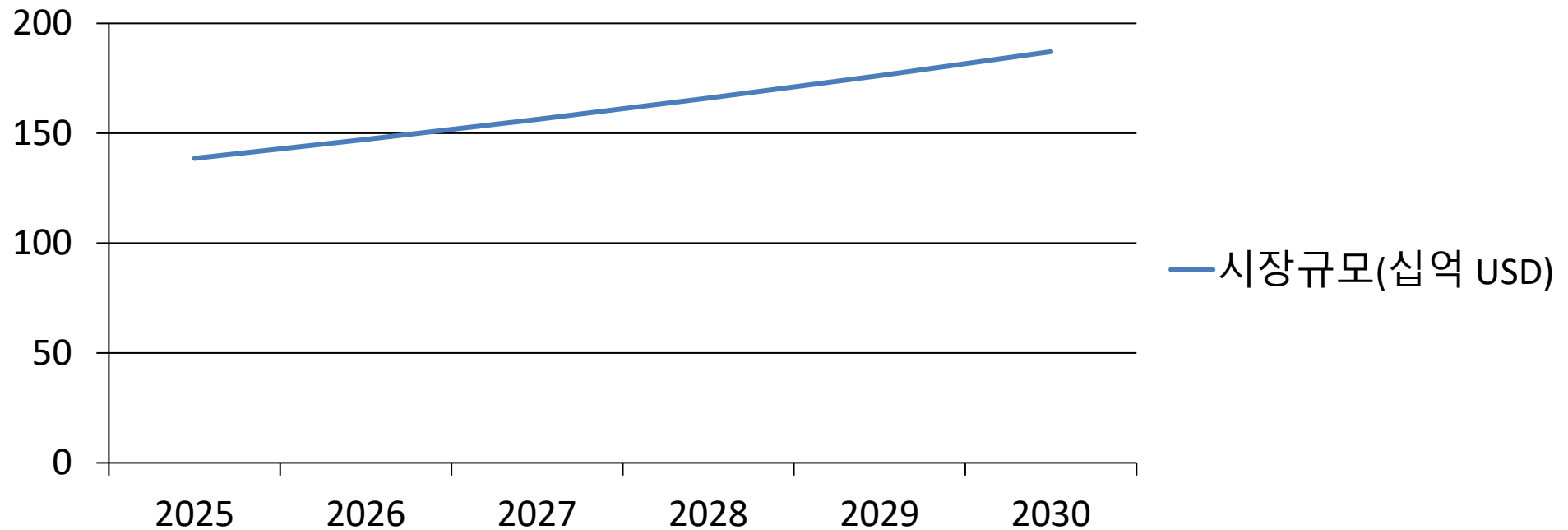




# Advanced Functional Materials 시장 (실제)

출처: Mordor Intelligence(2025). 2025년 1,386.5억 달러 → 2030년 1,871.3억 달러, CAGR 6.18%.

## 시장규모(십억 USD)



# KR 한국 맥락: 소부장/반도체 수출 기여도

출처: Reuters(2025-04-15). 2024년 한국 수출에서 반도체 비중 21%, 금액 1,419억 달러.

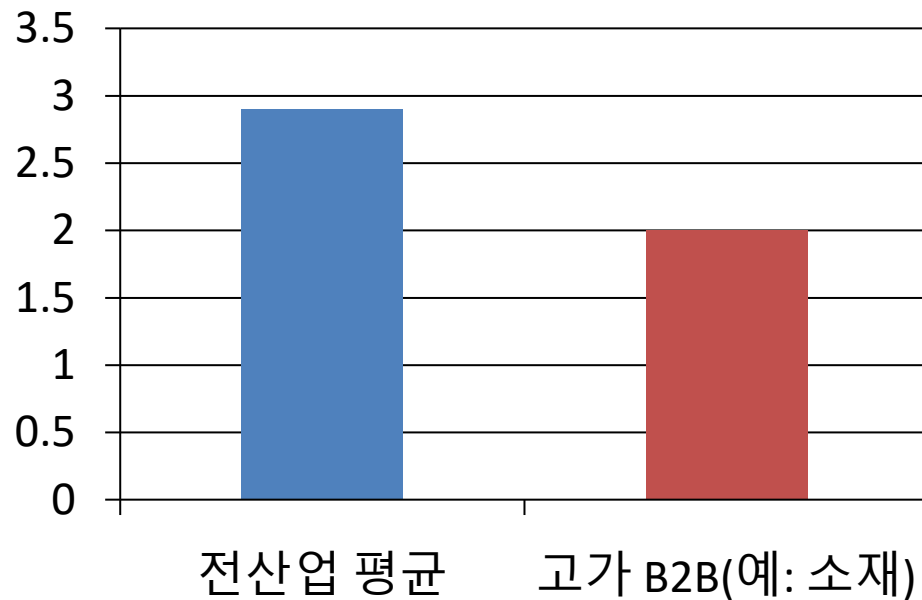
정책 동향: 2025년 반도체 산업 지원 33조 원 규모 발표 (금융지원 확대)

소부장 넷: 공급망·정책·통계 허브. 산업 통계·공고를 통한 생태계 정보 접근 채널

# 📈 B2B 웹사이트 전환 벤치마크 (실제)

출처: Ruler Analytics(2025-08-14). 산업 평균 전환율 2.9% (고가 산업은 평균 이하 경향).

전환율(%)

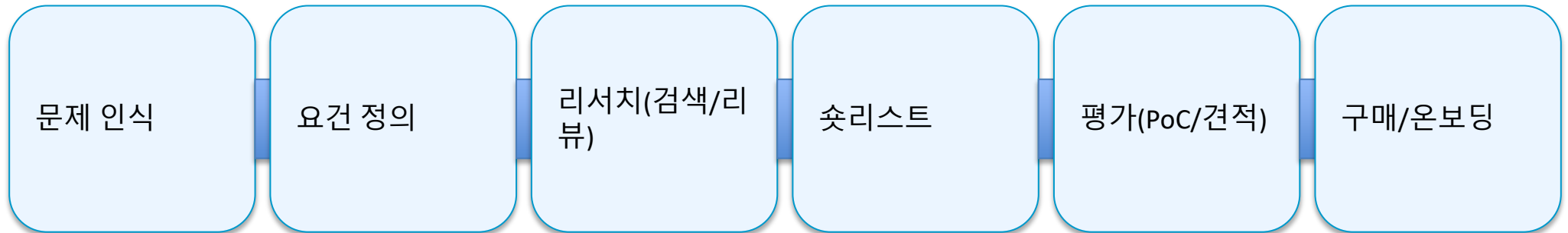


- 시사점:

· 가격·리스크가 큰 산업일수록 사전 정보 요구 ↑

· 신뢰·증거(스펙시트, 인증, 레퍼런스) 노출이 전환에 핵심

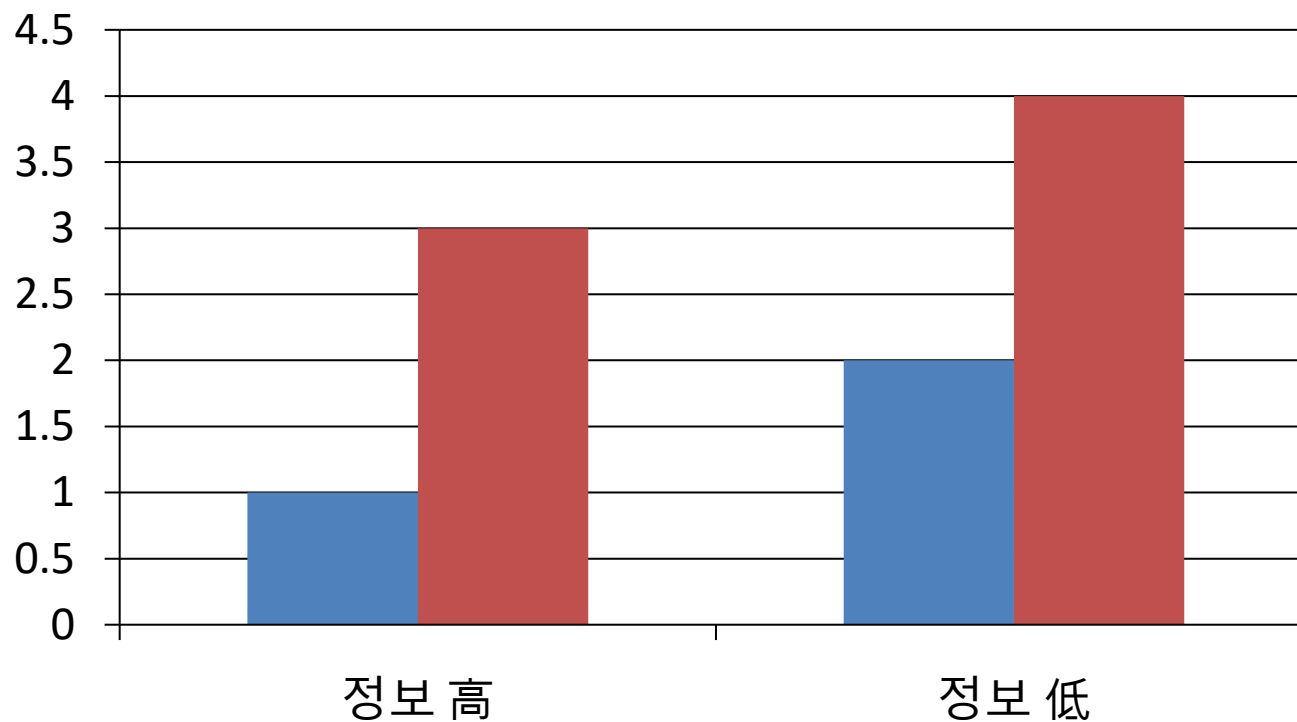
# ⊗ B2B 구매 여정: 실증 인사이트



출처: Forrester(2023): 구매 지연 요인↑, 90%가 구매 과정 정체 경험.  
Wynter(연구): 사전 조사→요건 정의→벤더 숏리스트가 일반 경로.

# 🔄 사용자 유형 구분 & 4사분면 모형

정보 탐색 수준 (저↔고) vs 구매 의사 (저↔고)



# 페르소나 상세 (Needs / Pains / 기대기능)

## A 김진우 | R&D 엔지니어(40대)

Needs: 공정 적합성·로트간 편차 데이터, 인증서 (COA) 다운로드, 샘플 리드타임

Pains: PDF 스펙 난해, 비교 어려움, 데이터 갱신 주기 불명확

기대기능: 제품 비교표, API/CSV 데이터, 샘플 신청 트래킹

## B 이수현 | 구매 담당(30대)

Needs: 단가·MOQ·리드타임, 대체소재, 공급 안정성 지표

Pains: 가격 숨김, 견적 응답 지연, 계약조건 불명확

기대기능: 견적 양식(필수항목 최소화), 가격 가이드, SLA 명시

## C 박민지 | 대학원생(20대)

Needs: 기본 개념·응용사례, 안전·취급 정보, 참고 문헌

Pains: 전문용어 과다, 사례 부족, 다운로드 장벽

기대기능: 레벨별 러닝 경로, 사례 기반 블로그, 1 클릭 팩트시트

## D 최현우 | 구직자(20대)

Needs: 채용공고, 직무 역량·프로세스, 기업문화·ESG

Pains: 공고 최신성 부족, 팀/프로젝트 정보 부족

기대기능: 직무별 페이지, 인터뷰·프로젝트 스토리, 원클릭 지원





# 서비스 시나리오 (페르소나별 흐름)

A 김진우: 구글 검색 → 제품 상세 → 스펙 비교 → 샘플 신청 → API 데이터 연동 요청 → 기술미팅

B 이수현: 카탈로그 열람 → 가격 가이드 확인 → 견적 양식 제출 → SLA/공급조건 협의 → 계약

C 박민지: 블로그 학습 → 팩트시트 다운로드 → 안전데이터 확인 → 교육용 샘플 신청

D 최현우: 채용 페이지 → 직무 스토리 → 인재상·FAQ → 지원서 제출

# ⚠ 문제점 × 데이터 증거

전환율 벤치마크와 구매 지연 실증을 근거로 핵심 문제 정의

- 고가·복잡 산업 특성상 평균 전환율 < 2.9% 예상 (Ruler Analytics)
- 구매과정 정체율 90% (Forrester) → 정보 과부하·예산 제약
- 사전조사·요건정의 중요 (Wynter) → 스펙·비교·증빙 데이터 요구

# 💡 개선안 × 기대효과 (정량 가정)

제품 비교/팩트시트 구조화

정보탐색 시간↓

리드 자격비율 +10~15%p

가격 가이드·견적 양식 축약

견적 전환 ↑

양식 이탈률 -20%

API/CSV 데이터·COA 다운로드

신뢰도↑

R&D 재방문 +25%

레벨별 학습 경로/사례

초보자 이탈↓

블로그→전환 +5%p

벤치마크 맥락: 전환율 2.9% 기준으로, 위 개선 적용 시 10~30% 상대 개선 가능(가정). 실제 수치는 A/B 테스트로 확정.