

# Blinkit 대시보드 설명서

## \* 페이지 1: 고객 수익성 분석

- **총 매출**: 특정 기간 동안 발생한 모든 상품 판매액의 합계입니다.
- **총 수익**: 총 매출에서 상품의 원가를 제외한 실제 회사에 남는 이익입니다. (총매출 \* 평균 마진율)
- **고객 등급 분류**: New,Inactive,Regular,Premium
- **사용기간**: 첫 구매일로부터 마지막 구매일 기간의 차이

## \* 페이지 2: 상품/카테고리 수익성 분석

- **마진율**: 총 매출 대비 총 수익이 차지하는 비율로, 각 상품 또는 카테고리의 수익성을 나타내는 지표입니다.
- **마진율 분류**
  - 10%미만 : 전략적 재고/유입 제품군
  - 20%~40% : 주력 판매군
  - 40%이상 : 고 마진 집중 관리 제품군

## \* 페이지 3: 캠페인 및 유입 채널 수익성 분석

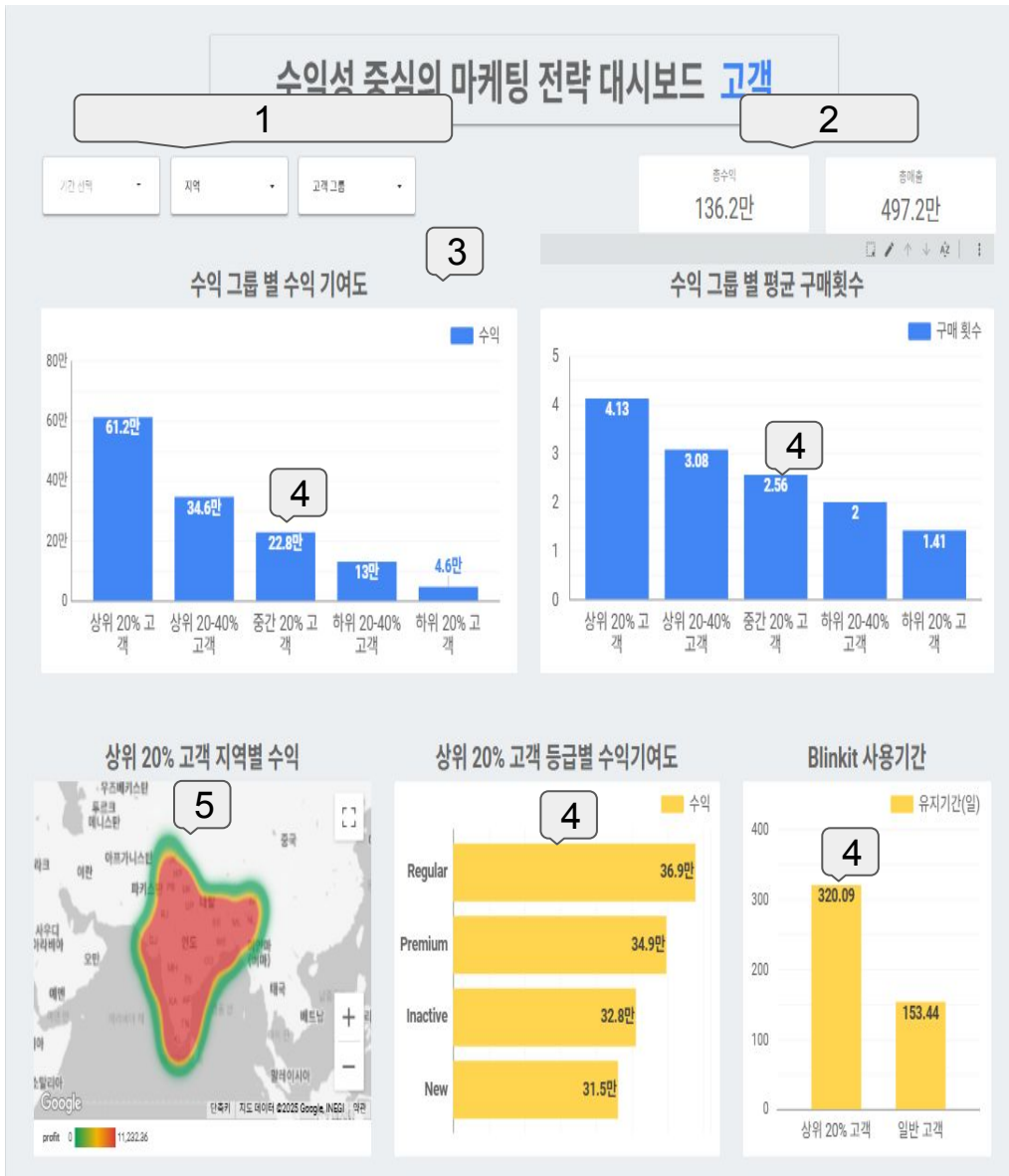
- **광고 수익**: 광고를 진행함으로써 얻게되는 총 매출액
- **ROI (광고 투자 수익률)**: 광고비 투자 대비 발생한 순이익(총 수익에서 광고비를 제외한 금액)의 비율입니다.
- **광고캠페인별 / 유입채널별 노출대비 클릭율 (CTR)**: 총 클릭수/총 노출수 ×100%
- **광고캠페인별 / 유입채널별 클릭대비 전환율 (CVR)**: 총 전환수/총 클릭수 ×100%

## \* 대시보드 활용 안내

- **필터 기능**: 각 페이지 상단의 기간 필터(date, order date 등) 및 지역 필터(area, pincode)를 활용하여 원하시는 데이터 범위를 설정하실 수 있습니다. 페이지 2, 3에서는 고객 유형 필터를 통해 특정 고객 세그먼트(customer segment)의 행동 패턴을 깊이 있게 분석할 수 있습니다.
- **세부 정보 확인**: 차트 내 특정 항목을 선택하시면 연관된 상세 정보가 표시되거나, 해당 항목에 대한 추가 분석 화면으로 전환될 수 있습니다.

\* 문의 및 지원 본 대시보드에 대한 추가적인 문의사항이나 분석 지원이 필요하시면, 언제든지 데이터 분석팀에 연락 주십시오.

# Blinkit 대시보드 사용 가이드



1

기간, 지역, 타겟 고객 설정 가능

2

원하는 그룹과 분류 기준을 설정할 시 나오는 값 (루피 기준)

3

상위고객, 하위고객<->전체고객(드릴 다운 기능)

4

그래프에서 필요한 부분만 클릭하여 특정한 값만 표시할 수 있음

5

지도상에서 확대 축소 기능을 이용하여 지역별 선택 가능

# Blinkit 대시보드 사용 가이드

## 수익성 중심의 마케팅 전략 대시보드 **사프**

1

2

기간 선택

지역

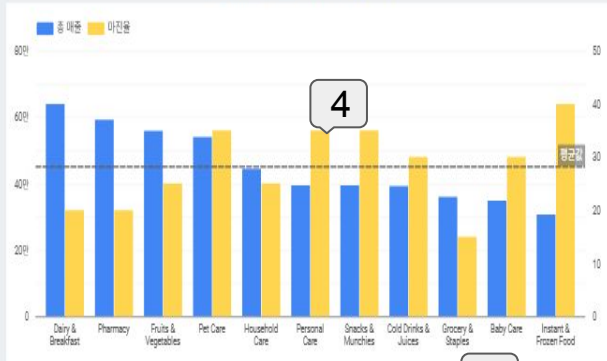
고객 그룹

총매출  
497.2만

총수익  
136.2만

평균 마진율  
27.71

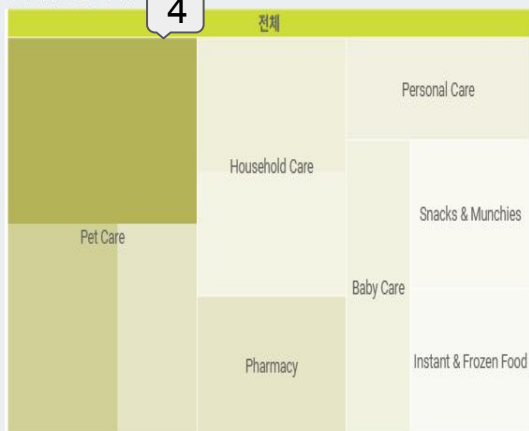
카테고리별 매출 및 마진율



카테고리별 마진



카테고리별 제품별 수익 기여도



브랜드별 수익 기여도



1

기간, 지역, 타겟 고객 설정 가능

2

원하는 그룹과 분류 기준을 설정할 시 나오는 값 (루피 기준)

3

카테고리<-->제품별 비교 가능(드릴 다운 기능)

3'

브랜드<-->제품별 비교 가능(드릴 다운 기능)

4

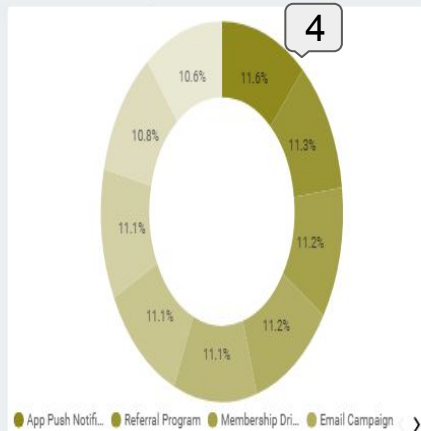
그래프에서 필요한 부분만 클릭하여 특정한 값만 표시할 수 있음

# Blinkit 대시보드 사용 가이드

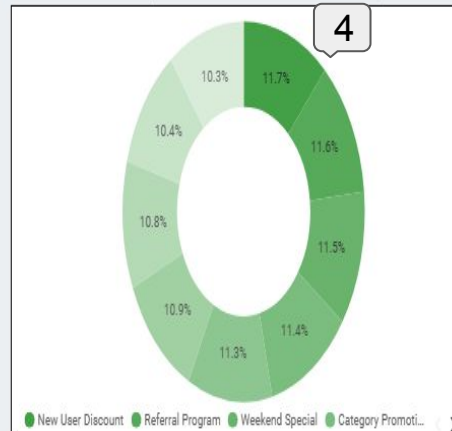
## 수이서 즈시이 마케팅 전략 대시보드 프로젝트



### CTR (노출 대비 클릭율)



### CVR (클릭 대비 주문전환율)



- 1 기간, 지역, 캠페인 별 확인 가능
- 2 원하는 그룹과 분류 기준을 설정할 시 나오는 값 (루피 기준)
- 3 캠페인<- ->채널별 비교 가능(드릴 다운 기능)
- 4 그래프에서 필요한 부분만 클릭하여 특정한 값만 표시할 수 있음