**Blinkit 프로젝트\_2팀 회고록**

* **일시 : 2025.7.30 (화)**
* **참석자 : 2팀(김경현, 이준수, 양혜지, 유용혁, 이성우)**

**KPT 회고**

1. **Keep (유지할 점): 프로젝트에서 만족했고 앞으로도 지속하고 싶은 부분**

* 역할분담이 좋았ㄷr..
* 첫 기획회의에서 미리 대시보드 레이아웃을 구상하고 함께 논의한 부분이 좋았다.
* 주제의 목적, 화자, 청자 등 배경설정이 좋았다.
* 전체적으로 팀원들이 수용력 & 배려심이 있어서 원활한 합의
* 각자 맡은곳에서 역할에 대해 최선을 다한것 같음.
* 회의 할때 아이디어 적인 부분에서 각자 생각하고 있는 것들을 자유롭게 말할수 있는 분위기가 좋았음.
* 팀장(경현)님의 전체적인 프로젝트 이해도 와 진행이 매우 훌륭함
* 발표도 재치있게 진행해주셔서 좋았다. (기간 설정 집요하게 잘 함)
* 성우님 분석 속도와 정확도 덕분에 대시보드 구현시에 전체적인 진행상황이 매우 빨랐음
* 혜지님 분석시 예리한 관점과 고찰이 중간 방향설정에 효과적이었다.
* 중간중간 회의할때 목표점을 잡해서 그쪽 방향으로 나아가려고 하는 모습이 좋았음
* 시간 분배가 확실히 지켜지진 않았지만 시간분배를 함으로써 확실한 시간제한을 걸고 그에 맞춰서 작업해서 능률이 올라간것 같음
* 대시보드의 PPT 레이아웃, 디자인, 차트구성까지 다 함께 논의할 수 있어서 좋았다.
* 성우님의 미적감각이 좋았음 (친환경)
* 데이터 분석에 비효율성이 적어서 좋았다. (대시보드 기획, 의도를 정하고 데이터분석으로 모두 활용할 수 있었다.)
* 분석할 내용을 정해서 분석하니 헛짓거리를 안 했던 것 같다
* 정리 잘 함
* 성우 : 첫 번째 프로젝트와 비교해서 작업량이 적어짐 😣😣

1. **Problem (문제점): 프로젝트에서 부정적으로 작용했거나 아쉬웠던 점**

* 프로젝트 이해도가 인원별도 달랐다.
* Looker시각화 툴이 쓰레기다.
* 마케팅에 대한 이해가 초반에 부족했다.
* 대시보드 구현시 처음부터 통일된 데이터 셋과 마스터 대시보드로 구현했으면 좀 더 효율적이었을 것 같다.
* 지표와 아이디어에 대해서 수용도 좋지만, 적극적인 의견도 필요하였다
* 맡은 부분에 대한 업무를 하느라 그 외 부분에 대해 많이 집중하지 못했다.
* 대시보드에서 구현했던 부분을 시연시 모두 보여주지 못한 것이 조금 아쉬웠다.(ex.드릴다운)
* 재무팀장님이 초기에 합류했었다면 (!)
* 매출/수익 등에 대한 지표에 대한 구체적 설정들이 가장 초반에 이루어졌으면 좋았을 것 같다.
* 주제를 정하고 목적에 맡게 대쉬보드의 내용을 채워갔어야 했는데, 내용을 채워가면서 약간 갈팡질팡한 것 같다
* 성우 : 주제가 무엇이었는지 까먹고 정해진 분석 작업만 함
* 대시보드에 대한 이해도가 낮아서 질문에 대해 제대로 대처하지 못함.
* 데이터 분석을 개인적으로는 많이 진행하지 못해서 무엇인가 회의할때 제대로 이해하지 못한채 참여한 부분이 있었음.
* 건강관리 잘하기(자전거 잘 피하기)
* 마케팅팀의 지표에 대한 이해도가 부족해 이에 맞는 시각화툴을 찾기가 힘들었지만, 발표를 통해 파악할 수 있었다. (CTR, CVR….)
* 발표시 조금은 진지하게 할 필요가 있었는데 하다보니 진지 하지 못하게 장난식으로
* 한것같아 조금 아쉬웠음(아닌데 오히려 좋았는데)단어 이해도 낮음 (영어공부 할 것)
* 결국 프로젝트인데 의미있는 인사이트나 전략을 도출하기 위해 더 고민을 해봐야 하지 않았을까 생각도 된다(그냥 현황만 보여준다면 목적이 없이 분석하는 것이 되지 않을까 생각도 든다)
* 기간필터의 오류
* 짐작하지 말것 -> 물어볼 것
* 판다스 에서 루커스로 빨리 갈 것. (강사님의 조언 귀기울일것)
* 맡은 업무를 하느라 슬랙을 통한 실시간 의사소통에 적극적으로 참여하지 못함
* 모든 진행상황을 공유할것

1. **Try (시도할 점): 이번 경험을 통해 얻은 교훈을 바탕으로, 향후 조직이나 다른 팀이 유사 프로젝트를 할 때 시도해 볼 권장 사항 또는 제안**

* 다시 한번 주제 선정과 목적 등 큰 뿌리를 잊지 말고 작업을 해야한다고 느꼈다
* 좀 더 다양한 그래프 시각화를 해 볼것
* 주제 및 분석내용을 정할 때 데이터로 구현이 가능한지 짧게 확인하고 가면 좋을 것 같다.(기준 키 값이 있는지)
* 데이터가 주어질때 부족한 부분이 어떤것인지 파악하고 가정을 통해 데이터를 분석하는 방향성을 확실하게 정하고 가면 좋을것 같음
* Power bi나 Tableau를 사용할 것
* 데이터를 조사하려는 객체가 어떠한 곳인지 확실하게 파악하고 가는것이 데이터 분석에 도움이 될 것 같음.
* 분석 데이터 및 파일을 통일해서 작업을 시작할것
* 서로 같은 프로젝트를 하지만 조금은 다른 생각들과 개념들을 가지고 있는것 같아 확실한 정리를 하고 가면 좋을듯 (더 많은 소통 필요)
* 나무에서 벗어나 숲을 보자
* eod 그릴것

**발표 회고**

1. 전체적인 발표 피드백 (타팀 포함)

* 스코어카드의 단위(루피 등) 추가 했으면 좋았을 것 같다.
* ‘초기화버튼’ 의 유용함
* 같은 마케팅 데이터로 막대그래프 외 다양한 차트들을 확인할 수 있어 좋았다.
* 루커스투디오의 다양한 툴을 활용한 팀들을 통해 배울 수 있었다.

1. 질문 피드백 (강사님 정리)

**Q. 상위 20% 기준이 무엇인가?**

**수익 기준인데 왜 20% 인가? → 고수익 내는 고객 기준으로**

**임의로 잡았다. → 이 정도면은…? 괜찮겠다 싶어서?**

**Q. 바차트에서 콤보 차트 축에 대한 문의**

**오른 쪽 바차트. 율에 대한 표기**

**Q. ROI 의 비교**

**ROI = 1 → 손익 분기를 넘는 기준**

**Q. “수익“이라는 용어의 문의**

**평균 마진율 \* 총 매출 = 수익**

**→ 먼저 용어에 대한 설명이 있었다면 좋았을 듯**

**Q. 파이차트는 구성을 보여주기 위한 차트 → 왜 클릭률을 파이차트로 그렸는가?**

* **Dimension → 채널**
* **Metric → CTR / 평균**
* CTR, CVR 파이차트(평균)에 적합하지 않았다 → 차라리 CTR,CVR (%) 지표는 기간별 시계열차트가 적합했다.
* 수익그룹나눌때 20%를 기준으로 한 이유가 있는가?
* 매출과 마진을 동시에 비교한 막대그래프에서 ‘평균선’이 어떤 평균을 의미하는지에 대한 내용이 부족함