탭 1

Blinkit은 **인도 기반의 즉시 장보기(quick commerce) 플랫폼**으로, 다음 특징을 가집니다:

* **사업 모델**: 온라인 식료품 및 생필품 배달 서비스 → **10~20분 내 배송** 목표
* **핵심 기능**:  
  + 지역별 **다크스토어(소규모 창고)** 운영
  + **실시간 재고 관리**
  + **배송 파트너 네트워크** 활용
* **수익 구조**:  
  + 제품 마진 + 배달 수수료 + 플랫폼 광고
* **성공 포인트**:  
  + **빠른 배송** (경쟁사 대비 차별화)
  + **개인화 추천 & 로열티 프로그램**
  + **효율적인 마케팅 캠페인**

브래인

**무엇을 할까?(대시보드)**

**성과 + 고객 + 효율** (현안 중심)

* KPI → 고객 행동 → 비용/프로세스 효율

**성과 + 채널 + 제품**

* 성과(매출·ROAS) → 마케팅 채널별 성과 → 제품 카테고리별 성과

**성과 + 고객 세그먼트 + 마케팅 전략**

* KPI → 고객군별 행동 → 향후 캠페인 방향

저는 저희가 결국 대시보드를 만들고 발표를 하는 게 목적이니

저희의 컨셉과 목적 : 설명

에 맞춰 대시보드 템플릿을 만들었어요

GPT가 추천해 준건 **성과 + 고객 + 효율 이렇게 3 페이지로 만드는 건데**

이제 스토리텔링으로 성과를 설명하고

이 성과를 만든 고객에 대해 설명하고

우리의 성과를 얼마나 효율적으로 달성했는지에 대한 지표를

3페이지에 만들어 보고

경현님 말씀을 듣고 여기에 4페이지에 전략을 추가하는 것도 좋을 것 같아요

예를 들어

3페이지 효율에서 낮은 효율을 가진 마케팅 전략이라던가 지역을 개선하는 것 같은 걸로

2페이지 핵심 고객을 보여준 것을 토대로 전략을 도출한다던가

분석을 진행하기 전에 대쉬보드 템플릿을 무조건 만들고 분석을 진행해야 산으로 가지 않을 것 같아요