# **[1] 목적을 추가해 더 구체화 해야할듯**

『2023-4년도 마케팅부서 성과보고 for 경영진』

* ‘성과보고’를 목적이라고 볼 수 있을까? 목적 설정이 필요한듯?
* 무엇을 위한 성과보고인가? 보고 후 어떤 액션을 기대하는가?
* 단순히 우리팀 잘했어요!에 대한 보고 보다는 왜 잘했는지, 앞으로 뭘 해야할지가 더 궁금하지 않을까? → 단순 실적 보고를 넘어서 어디에 집중할 것인가 등 경여진이 판단할 수 있도록 설계해야하지 않을까
* marketing 테이블은 조인 가능한 다른 테이블이 없음..!

# **[2] 예시1: 마케팅**

## **1. 주제 : 2023-2024 blinkit 마케팅 ROI 성과 분석 대시보드**

## **2. 대상 : 운영진/경영진**

## **3. 목적**

: 채널, 캠페인별 마케팅 투자 대비 수익성과 전환성과를 시각화하여 고성과 요소에 집중하고 저성과 요소에 대한 개선 및 예산 재배분 판단 근거를 제공

* 2024년이 아닌, 2023~2024년 분석을 통해 성과 해석의 정확성과 전략적 통찰 도출을 기대?
* 아니면 2024년 자료를 기준으로 분석하고 KPI에 2023자료를 바탕으로 증감률 보여주기?

## **4. 대시보드 구성**

### **(1) Zone 1 : KPI 요약**

* 평균 ROAS
* 평균 캠페인 전환율 (전환수 / 클릭수)
* 평균 신규 고객 유입률 (신규 고객 수 / 전체 고객 수)
  + customer join해서 전체고객수 확인 가능
  + ‘마케팅’을 통해 유입되었는지 입증하는건 어려움 → 간접적 추론만 가능
    - 신규 고객 추이 + 캄페인 클릭/전환 추이 시계열 함께 제공??

### **(2) Zone 2 : 분석 시각화**

* 월별 spend & 매출 추이 시계열?
* 캠페인별 ROAS top5? or top5 + bottom 5
* 채널별 전환율 비교