Data Analytics
데이터 분석 서비스 소개서

온라인 고객 행동 및 마케팅 데이터에 특화된 데이터 전문 기업, 비즈스프링

비즈니스 솔루션을 고민하고 계신가요?

고객의 **캠페인/프로모션 참여**를 어떻게 유도해야 할까?

자사 **홈페이지 방문 수**를 높일 수 없을까?

고객의 **재구매**를 어떻게 유도하지?

고객의 **이탈을 미리 예측**할 수는 없을까?

사내 **데이터를 모두가 잘 활용**할 수 있는 방법이 있을까?

높은 성과를 보이는 **최적의 마케팅**은 무엇일까?



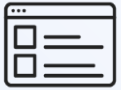
정답은

비즈스프링 데이터 분석 서비스입니다!



캠페인 효과가 높아집니다.

캠페인/프로모션의 영향도 및 연간 기여도를
분석합니다. 캠페인 성공의 핵심 요인과
key Target도 함께 발굴하여 액션합니다.



사이트를 최적화합니다.

사이트 내에 페이지 단위부터 퍼널 분석까지
다양한 방법으로 접근하여
고객의 관심도 및 개선점을 발견합니다.



리텐션이 증가합니다.

장기 고객들의 특성을 프로파일링 하여
통계를 제시하고, 재구매를 위한 접점을
분석하여 리텐션을 증가시킵니다.



고객 유지 전략을 개발합니다.

비구매자들의 특성을 세션, 랜딩 페이지, 고려기간 등
다양한 방식으로 접근하여 분석합니다. 이탈 방지를
위한 아이디어를 제공합니다.



데이터 활용성이 높아집니다.

데이터가 흐르는 조직 문화를 만들기 위해
다양한 콘텐츠 및 교육을 제공하여
데이터 활용 능력과 이해도를 향상시킵니다.



최적의 아이디어를 실행합니다.

분석을 통해 얻은 아이디어를 최적의
설계로 실험합니다. 결과 분석을 통해
새로운 인사이트를 얻습니다.

Be on the Fast Track with Data Experts

비즈스프링은 빠른 데이터활용 성과 향상을 위해 다양한 서비스를 제공합니다.

분석 컨설팅 소개

Data Analytics Consulting

분석 프로세스

01

분석 요구사항 정의

비즈니스 목표 및
요구사항 탐색

- STEP 1 비즈니스 목표 설정
- STEP 2 요구사항 탐색
- STEP 3 분석 범위 정의
- STEP 4 분석 설계

02

데이터 탐색 및 분석

데이터 탐색 및 분석을
통한 인사이트 도출

- STEP 1 데이터 수집 및 전처리
- STEP 2 데이터 탐색
- STEP 3 데이터 분석 및 시각화
- STEP 4 인사이트 및 액션안 도출

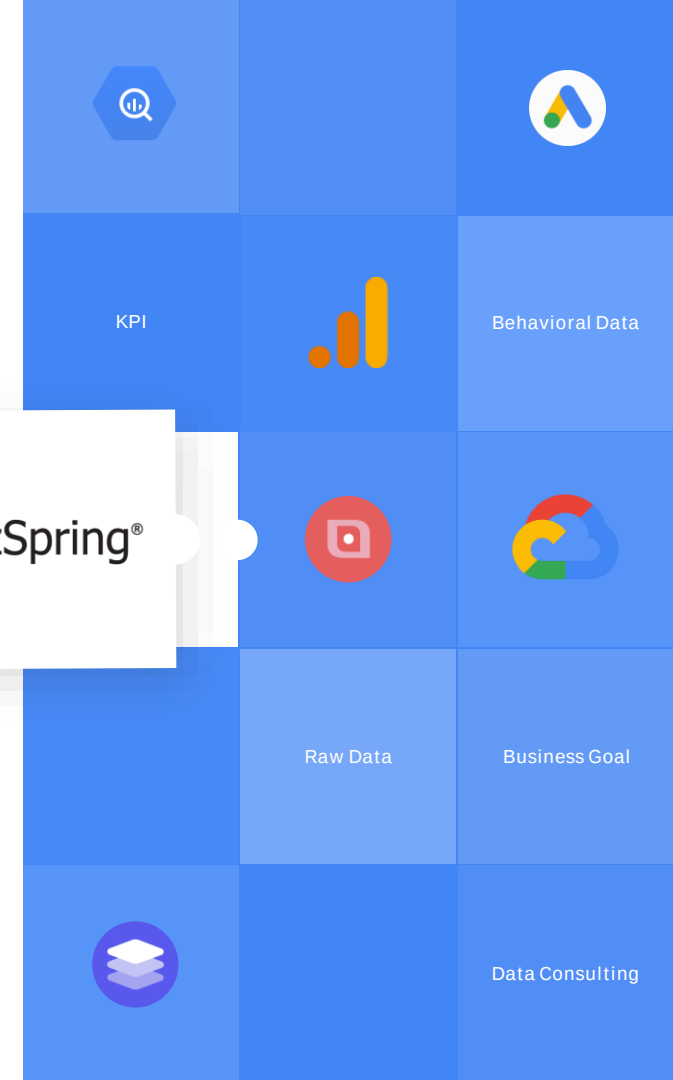
03

비즈니스 제안

비즈니스 목표에 맞는
액션 수립 및 실행

- STEP 1 마케팅 전략 수립 및 실험 설계
- STEP 2 A/B/N TEST 및 모니터링
- STEP 3 실험 결과 분석 및 회고
- STEP 4 최종 Report

BizSpring®



분석 범위

매출 추이부터 고객 행동 분석까지 데이터를 다양한 관점으로 살피며 숨겨진 사실을 발견합니다.

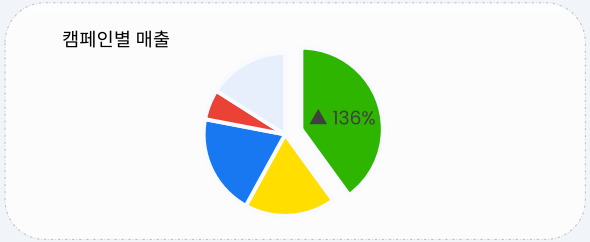
매출 데이터 분석

매출을 분석하여 성장/하락 등 비즈니스의 현재 지표를 확인합니다.
매출 분석을 기반으로 원인을 분석하고, 성장의 전략을 수립합니다.



마케팅 캠페인 효과 분석

진행한 캠페인의 성과 지표를 확인하고 분석합니다.
효과적인 캠페인을 찾고, 마케팅 전략을 수립하는 데 도움을 줍니다.

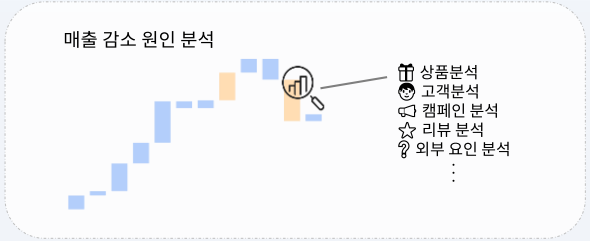


분석 범위

매출 감소와 고객 이탈 현상이 일어난 원인을 면밀하게 탐색합니다.

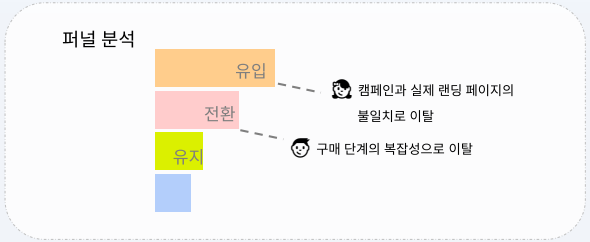
매출 감소 원인 분석

매출에 영향을 미치는 내부/외부 요인들을 고려하여
매출 하락의 원인을 찾고, 개선할 수 있는 요인들을 찾아냅니다.



고객 이탈 원인 분석

고객이 많이 이탈하는 지점을 파악하고, 어떤 요인으로 고객이 이탈하는지
원인을 분석하여 고객 경험을 개선할 수 있는 전략을 제공합니다.

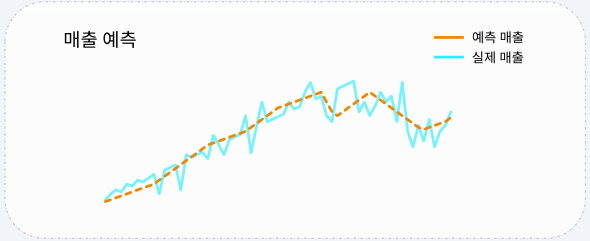


분석 범위

데이터에서 패턴을 발견하고, 미래에 발생할 가능성이 있는 상황을 예측할 수 있습니다.

미래 매출 예측

기존 데이터를 활용하여, 실제 데이터와 유사하게
미래에 발생될 매출을 예측할 수 있습니다.



고객 이탈 예측

고객 유지를 위해 이탈을 미리 예측하여,
이탈이 발생하기 전에 실행 가능한 CRM 액션 구간을 제시합니다.

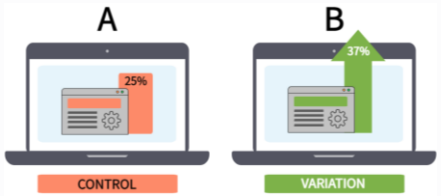


분석 범위

예측 분석 결과를 기반으로 다양한 시나리오를 평가하고, 최적의 의사결정을 돕습니다.

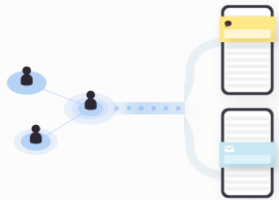
A/B/N TEST

A/B/n 안 실험을 통해 더 높은 성과를 보이는 대안을 선택하여
최적의 인사이트를 도출합니다.



마케팅 캠페인의 최적 타겟 설정

여러 데이터 분석을 바탕으로 마케팅 캠페인 진행 시,
가장 적합한 타겟을 추출하여 캠페인 액션을 실행합니다.



비즈스프링 데이터 분석 컨설팅을 선택해야 하는 이유

제한 없는 데이터 분석 툴 사용

고객에게 적합한 다양한 툴을 활용함으로써
고객의 요구에 맞는 솔루션을 제공

실행 가능한 비즈니스 인사이트 도출

실행 가능한 액션으로 이어질 수 있는
인사이트를 통해 비즈니스 성장

B
BizSpring®

전담 데이터 분석가의 맞춤형 서비스

고객의 요구를 이해하고, 비즈니스 특성을
고려한 지속적인 맞춤형 서비스 제공

토탈 데이터 솔루션

데이터 분석부터 데이터 엔지니어링까지
해결책으로써의 솔루션 서비스 제공

데이터 문화 확산

데이터 기반 문화 정착을 위한 활동을 함께합니다.

01



콘텐츠 및 활동

성공사례를 공유하고 자유롭게 질의응답하는 토크 콘서트, 마케팅 전략 매뉴얼 플레이북, 뉴스레터 등 다양한 형태의 콘텐츠를 통해 사내 데이터 문화 확산을 돕습니다. 데이터에 대한 접근 장벽을 낮추어 마케팅 활동을 수행할 때, 데이터 기반으로 의사결정 할 수 있도록 합니다.

02



데이터 활용 교육

데이터 분석 툴이나 솔루션의 기본 기능과 실무에 활용할 수 있도록 구성원들의 트레이닝을 지원합니다. 사전 조사를 통해 실무진의 이해 수준 및 요구에 맞는 교육으로 사내 구성원의 데이터 활용 역량을 높입니다.

서비스 이용 사례

Case Study

Add to cart 액션 유도를 위한 행동 분석

장바구니 담기 후 구매까지의 간격 분석

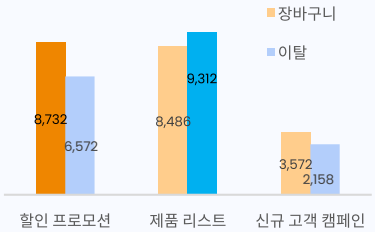
고객들이 장바구니 담고 바로 구매하는지, 이탈하는 포인트는 어디인지, 이탈 후 언제 / 어떤 경로로 유입되는지를 분석하였습니다. 장바구니에서 이탈하는 고객이 70% 이상이라는 사실을 발견하였습니다.

바로 구매	30%
이탈 후 나중 구매	27%
이탈	43%

약 60%가 Paid 광고를 통해 Promotion 페이지로 유입

장바구니 담기 액션에 효과적인 콘텐츠 분석

장바구니 액션이 많이 일어나는 콘텐츠, 장바구니 이후 이탈하는 콘텐츠를 분석하였습니다. 장바구니 담기를 유도하기 위한 인사이트를 도출하였습니다.



할인 프로모션에서 유입 높음, 제품 리스트에서 이탈 높음

분석 성과

1. 장바구니 이탈 현황 확인
2. 고객의 장바구니 이탈 패턴 분석
3. 이탈 고객의 재방문 유도 액션

고객 프로파일링을 통한 마케팅 타겟 모색

고객 이탈 예측, 마케팅 타겟 발굴

구매 / 미구매 고객 홈페이지 방문 행동 분석

고객들의 유입 경로, 랜딩 페이지, 방문 페이지 수, 평균 발생하는 세션 수, 평균 페이지 뷰, 평균 구매까지 걸리는 시간을 확인하여 세그먼트에 따른 고객의 행동 차이를 비교 분석하였습니다.

	구매	미구매
유입 경로	Direct	Paid-Display
랜딩페이지	제품 List	Promotion
방문 페이지 수	9	25
세션 수	2	13
페이지뷰	39	17
세션 당 제품 페이지 뷰	6	3

미구매 고객 세그먼트 세분화

구매하지 않은 고객의 행동을 분석한 후 세분화하고, 세그먼트의 특징별로 시행할 수 있는 액션을 도출하였습니다.

	A	B	C
평균 방문 일수	1	2.2	3.3
평균 세션 당 방문 페이지 수	2.1	4.5	6.3
평균 페이지 수	38.6	57.0	67.9
평균 제품 페이지 조회수	6.1	4.8	3.8

A: 단발성 방문 고객

B: 장기 구매 고려 고객

C: 잠재적 구매 고객

분석 성과

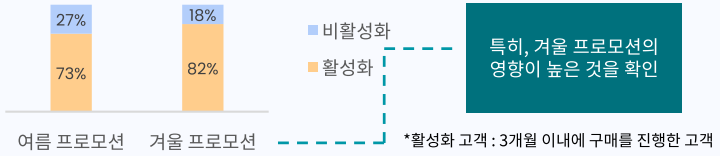
1. 구매 여부에 따른 고객 특징 파악
2. 미구매 고객 관리의 용이성 확보
3. 미구매 고객 구매 유도 액션안 도출

시즌성 정기 프로모션 성과 향상

마케팅 캠페인 효과 분석, 마케팅 최적 타겟 설정, A/B/N TEST

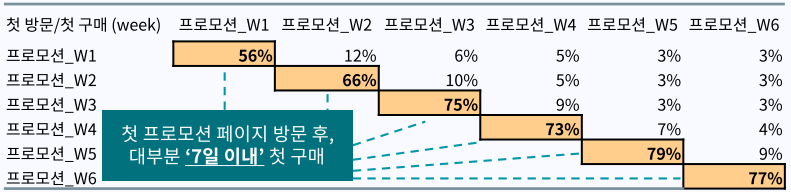
프로모션 효과 및 영향력 분석

프로모션이 실제로 고객 유치에 영향을 미치는지, 고객 활성화에 기여하는지 분석했습니다. 이때, 해당 프로모션에서 구매했던 고객 중, 약 7~80%가 현재까지도 활성화 상태이므로 기여도가 높다는 것을 발견하였습니다.



구매 고려 기간에 대한 집단별 코호트 분석

프로모션 페이지 첫 방문부터 구매까지 주차별 구매 수 분포를 통해 프로모션의 집중 구간을 발견하고, 효과를 높이기 위한 분석을 하였습니다.



마케팅 최적 타겟 발굴 및 적정 메시지 설계

분석을 통해 프로모션에서 핵심이 되는 요인을 발굴하여 마케팅 타겟을 기획하고 효과적인 메시지를 설계하였습니다.

핵심 요인 분석	1. 프로모션 페이지 방문 후, 제품 구매까지 **'7일 이내'** 소요 2. 프로모션 기간에 **'시즌 한정 신제품'**의 높은 주문 점유율
마케팅 액션	→ 프로모션 기간 전까지 옵트인 허용 고객수를 확보하기 위해, WEB/APP 방문 고객에게 시즌 한정 제품에 대한 사전 예고/알림 타겟 마케팅 메시지 설계

분석 성과

1. 프로모션의 고객 Retention 기여도 측정
2. 프로모션 참여자의 주요 구매 특성 확인
3. 프로모션 성과 향상을 위한 액션안 도출 및 실행

고객 경험 최적화

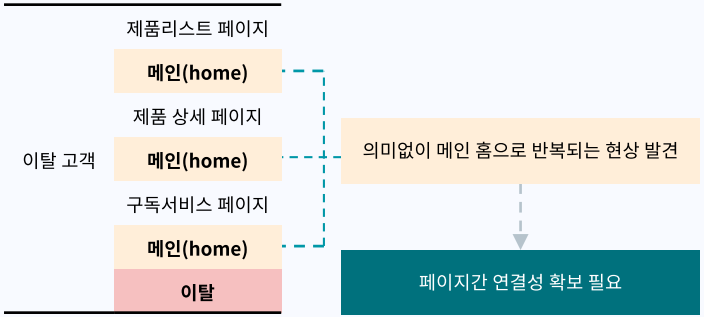
고객 관심도 및 흥미 요소 분석

쇼핑몰을 면밀하게 분석하여 고객들이 관심 갖는 콘텐츠를 찾아냈습니다. 페이지 방문 수, 체류시간, 첫 랜딩 페이지 등을 함께 고려하며 실제 영향력을 분석하였습니다.

	방문수 (총계 비중)	체류시간 (평균)
제품 비교 페이지	18%	39분 29초
프로모션 페이지	19%	10분 52초
제품리스트 페이지	25%	1분 49초
제품 상세 페이지	17%	2분 48초
구독서비스 페이지	21%	6분 48초

이탈 포인트 분석

고객이 영영 이탈하는 경우, 어떤 콘텐츠에서 어떠한 액션을 취하다가 이탈하였는지 찾기 위해 분석하였습니다. 고객의 특정 행동과 이탈 전/후의 콘텐츠를 쪼개어 살펴보았습니다.



분석 성과

1. 고객의 관심/이탈 포인트 파악
2. 이탈 고객의 특징 및 행동 발견
3. 고객 경험 최적화 방안 도출

코호트별 구매 상승 요인 발굴

매출 데이터 분석, 고객 이탈 원인 분석

고객 유형별 효과적인 제품군 파악

고객에게 주력으로 제시할 제품을 탐색하기 위해 많이 구매하는 제품군 및 해당 특징을 분석하였습니다. 고객을 신규와 기존으로 나누어 구매 유형을 비교하였습니다.

Category	신규고객	기존 고객
A 카테고리 제품	39%	**54%**
B 카테고리 제품	**61%**	46%

기존 고객은 **A 카테고리 제품** 선호하는 경향

신규 고객은 **B 카테고리 제품** 선호하는 경향

주문 회차별 셀링 포인트 분석

고객이 n번 이상 주문을 지속할 때의 제품 특성과 주문 변화를 분석하였습니다. 단일/반복 주문별 패턴을 발견하여 주문 회차별 셀링 포인트를 찾아내었습니다.

주문	비중 (%)
단품 구매	64%
단품 구매 & 단품 구매 **2회 구매**	13%
세트 구매	10%
혼합 구매	3%

단일/반복 주문에서 '단품', '세트' 구매의 영향력이 매우 높음

분석 성과

1. 고객 세그먼트별 구매 유형 특성 파악
2. 주문 회차별 눈에 띄는 양상 확인
3. 고객 유형, 주문 회차별 셀링 포인트 확보

회사 소개

Introduce Company

BizSpring®

MarTech & AdTech 분야 솔루션 및 데이터 전문 기업으로,
다음과 같은 미션으로 움직이고 있습니다.

회사 소개서 다운로드↗

개별 기업의 비즈니스와 사용자에 대한 이해와 협업

고객의 성장에 따라 비즈스프링도 성장한다는 신념으로 다양한 환경과 요건에 대한 이해와 공동 연구개발 등을 함께하며, **데이터와 기술을 이용하여 비즈니스 문제를 해결하고 효율성을 향상시켰습니다.**

데이터와 MarTech/AdTech 환경에 대한 이해와 경험

MarTech/AdTech가 국내에서 널리 알려지기 전부터, 관련된 기능과 필요한 데이터를 요구받아 왔기에 **기반이 되는 데이터 연계 및 활용에 대한 높은 이해도와 경험**을 갖추고 있습니다.

데이터를 다루는 기술과 머신러닝/인공지능 일반 상품화

20년 간 온라인 마케팅 및 고객 행동 빅데이터를 다루며, 기업 및 파트너사의 **적정 비용과 예산 범위에서 손쉽게 접할 수 있는 머신러닝/인공지능의 적용**에 중점을 두고 있습니다.

Contact Us

Data Driven 전문가 **비즈스프링**과 함께
데이터를 통한 비즈니스 성장을 이뤄보세요!



비즈스프링의 컨설팅 성공 사례와
데이터 분석 인사이트를 확인해보세요.

블로그 방문하기 →



우리 비즈니스의 데이터 속
숨은 사실을 발견해보세요.

서비스 상담 문의하기 →



마케팅 인사이트부터 데이터 엔지니어링까지,
다양한 레퍼런스를 누구보다 먼저 받아보세요!

뉴스레터 구독하기 →

No.1 Data Partner for Data-Driven Growth

(04788)서울 특별시 성동구 광나루로 130 서울숲IT캐슬 14층 1410호
Tel 02-6919-5516 **Mail** sales@bizspring.co.kr

(주)비즈스프링