

[할부 상품 파일럿 프로젝트 분석] 상품 개선 방안 제안

LAP-1343 - EPP 상품 분석 DONE

(Alex의 추가 설명: 모든 데이터 분석 요청과 업무는 Jira를 통해 진행 됩니다. 요청/결과 전달 업무 자체를 효율적으로 할 수 있을 뿐 아니라, 분석 내용의 보관/공유/평가에도 유용합니다.)

신규 출시한 할부 상품과 기존 통신비 리차지 상품 판매 현황을 비교하여, 할부 상품 개선 방안을 제안한다.

(Alex의 추가 설명: 밸런스이어로는 2019년 통신비 할부 상품을 출시하여 본격적인 대출 비즈니스를 시작할 계획입니다. 이를 위한 준비 과정으로 몇 차례 파일럿 테스트를 했고, 파일럿 테스트 중 밸런스이어로가 출시한 리차지 할부 상품이 고객들에게 잘 팔리고 있는지, 상품 종류를 추가 해야 할지 혹은 좀 더 단순화 하는 게 좋을지 등의 의사결정을 내리기 위하여 분석을 진행 했습니다.)

사용 데이터 기준

- 할부 상품 대상자 중 샘플링 : 3795명
- 기간 : 파일럿 시작일 ~ 3월 20일

(Alex의 추가 설명: 분석 내용을 상세히 파악 가능하도록 가급적 분석 레포트 원본을 유지 했으나, 본 문서의 모든 숫자는 실제 데이터가 아닙니다. 모든 숫자는 임의로 변경 하였습니다.)

1. 할부 상품 판매 현황

- 샘플링 데이터 중 판매 상품 수 : 384개
- 가격기준으로 200-300루피 상품이 50.5%, 400-500루피 상품이 26.6%으로 큰 비중을 차지함.
- 플랜기준으로 무제한 요금제 상품(Unlimited Plan)이 판매의 91.1%를 차지함.
- 전체 상품에서 200-300루피의 Unlimited Plan이 49.2%로 가장 많이 판매됨.

Amount	Full Talk Time		Unlimited		Unlimited+Prime	
	판매 수	전체 팩 판매 수 대비 비율	판매 수	전체 팩 판매 수 대비 비율	판매 수	전체 팩 판매 수 대비 비율
0-100	2	0.5%	7	1.8%	-	-
100-200	24	6.3%	44	11.5%	-	-
200-300	3	0.8%	189	49.2%	2	0.5%
300-400	2	0.5%	8	2.1%	-	-
400-500	1	0.3%	101	26.3%	-	-
600+	-	0.0%	1	0.3%	-	-
total	32	8.3%	350	91.1%	2	0.5%

2. 할부 판매 상품 - 상품 ID별 현황

할부 상품 대상 전체 id 수		id 수		id 수
207개	활성화된 id 수	144개	구매가 일어난 id 수	88개
			한번도 팔리지 않은 id 수	56개
	활성화되지 않은 id 수	85개		

- 활성화된 id중 할부 판매로 한 번도 팔리지 않은 id 수 : 56개 (활성화된 id수 중 38.9%)

plan	활성화된 id중		비율 (A)/(B)
	한 번도 팔리지 않은 id 수 (A)	id 수(B)	
Unlimited Plan	43개	117개	36.8%
Full Talk Time	8개	20개	40.0%
Unlimited Plan+Prime	5개	7개	71.4%
total	56개	144개	38.9%

3. 기존 통신비 리차지 상품 id별 판매 현황

1) 전체 구매 유저의 통신비 리차지 id별 현황

Full talk time, Unlimited에 해당하지 않는 id 중 0~100 루피에 해당하는 id가 39%로 가장 많이 팔림.

Unlimited 플랜 내에서 0-100루피 상품이 7%로 가장 많이 팔림.

amount	Full talk time		Unlimited		etc	
	판매 수	전체 팩 판매 수	판매 수	전체 팩 판매 수	판매 수	전체 팩 판매 수
		대비 비율		대비 비율		대비 비율
0-100	643	3%	1456	7%	8769	39%
100-200	647	3%	1443	6%	2713	12%
200-300	492	2%	506	2%	1005	4%
300-400	251	1%	1252	6%	441	2%
400-500	251	1%	987	4%	278	1%
500-600	164	1%	690	3%	233	1%
600+	42	0%	87	0%	17	0%
total	2,490		6,421		13,456	
						22,367

2) 할부 상품 구매 유저의 전체 통신비 리차지 id별 현황

Full talk time, Unlimited에 해당하지 않는 id 중 0~100 루피에 해당하는 id가 43%로 가장 많이 팔림.

Unlimited 플랜 내에서 100-200루피 상품이 10%로 가장 많이 팔림.

amount	Full talk time		Unlimited		etc	
	판매 수	전체 팩 판매 수	판매 수	전체 팩 판매 수	판매 수	전체 팩 판매 수
		대비 비율		대비 비율		대비 비율
0-100	301	3%	835	8%	4588	43%
100-200	363	3%	1036	10%	879	8%
200-300	230	2%	160	1%	183	2%
300-400	76	1%	840	8%	71	1%
400-500	87	1%	654	6%	32	0%

500-600	50	0%	305	3%	23	0%
600+	16	0%	20	0%	6	0%
total	1123		3850		5782	
						10755

4. 정리

(Alex의 추가 설명: 본 분석은 통신비 할부 상품을 결정하는 해당 셀 사업팀에 제공 되었고, 실제 상품 구색 업데이트에 중요한 근거로 사용 되었습니다.)

할부 상품으로 구매를 많이한 상품가격대는 200~300루피이며, 플랜은 Unlimited Plan 상품임

할부 판매 상품 중 한 번도 팔리지 않은 상품은 56개 (전체 판매 가능 상품 중 38.9%)

- Unlimited Plan+Prime, Full talk time 등 판매율이 저조 하거나, 아예 판매된 적이 없는 상품은 제거 검토

할부판매 가능 유저들이 주로 판매하는 상품들은 coverage가 좋으므로, 상품 종류를 늘리는 것 보다는 circle과 operator를 먼저 확장하는 방안이 효과적 일 것으로 예상됨