

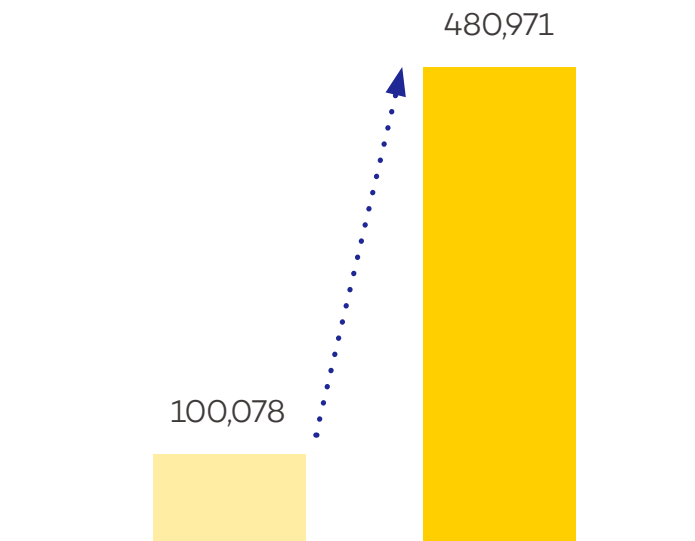
Customer Data Issue No.2

재구매 고객의 평균 LTV, 신규고객보다 4.8배 더 높아

전체 업종의 재구매 고객 평균 Historical LTV*는 신규구매 고객 대비 4.8배 가량 높은 것으로 확인되었는데요. 이커머스의 성장을 안정적으로 가져가기 위해서는 재구매율을 높이는 전략이 필수적인 것을 확인할 수 있습니다.

과거 시점 데이터의 Historical LTV를 넘어서 AI를 통해 고객군 별 Predict LTV**까지 계산해본다면 재구매고객의 중요성은 더욱 부각됩니다. 그렇기 때문에 고객의 가치를 계산하고, 고객 별로 적합한 마케팅을 진행하여 고객의 가치를 더욱 높이는 전략이 필요합니다.

4.8배 차이



* Historical LTV : 고객 1명의 과거부터 현재까지의 평균 매출액

** Predict LTV : 고객 1명이 미래에 발생시킬 것으로 예측되는 평균 매출액