

네이버페이 주문형 통계 비즈어드바이저 사용법



주문형 통계 비즈어드바이저 활용법

1. 비즈어드바이저란?	3
2. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 확인하는 법	5
3. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 유의사항	8
4. 비즈어드바이저 활용하기	12

1. 비즈어드바이저란?

비즈어드바이저는 내 물건을 이용하는 고객들의 행동들을 데이터와 통계로 보여주는 서비스입니다.
어떤 고객이 어디로 유입되어 어떤 상품을 보고 결제했는지에 대한 정보를 확인할 수 있습니다.

고객의 상품구매 과정

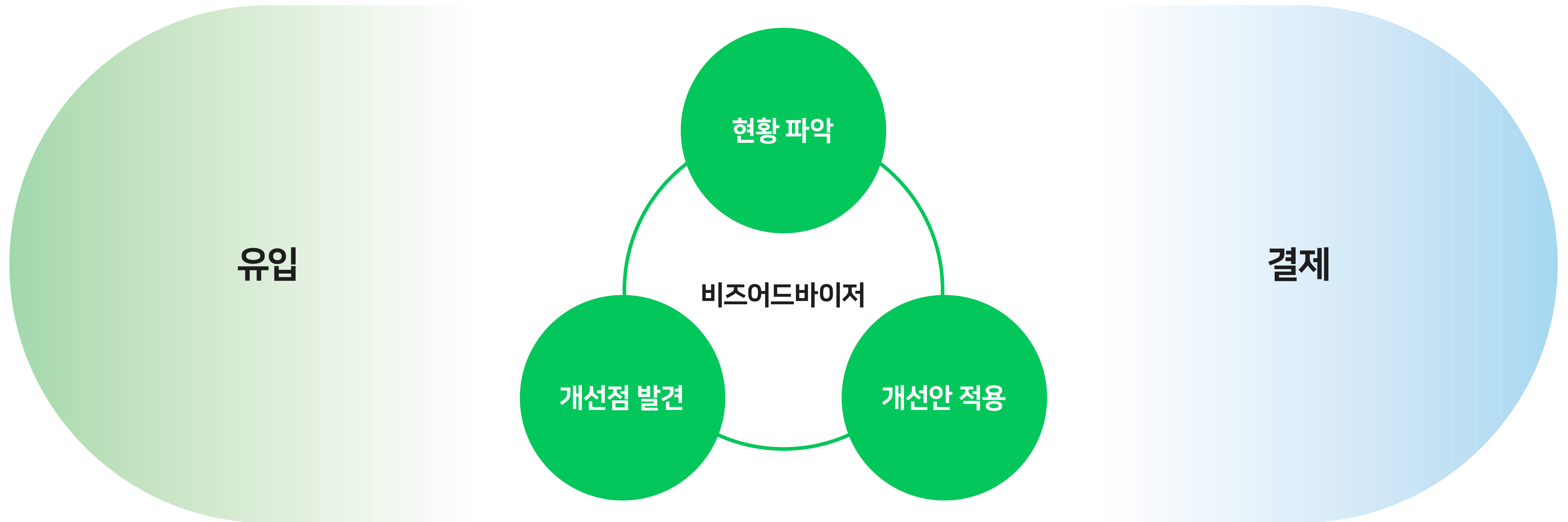
① 소비에 대한 필요성을 느낌
② 상품들 탐색
③ 판매처 & 상품가격/상품외정보 탐색
④ (판매처에서) 구매
⑤ 제품수령 & 리뷰

판매자 측면에서 본 고객의 구매 활동

어떤 사람이	20대 여자 6명
언제, 어디를 통해 와서	8월 1일에 검색광고 유입 5회 쇼핑검색 유입 3회
어떤 상품을 얼마나 보고	원피스 조회 8회 반바지 조회 6회
상품을 얼마나 결제했나	원피스 1건 결제금액 12만원
리뷰 개수 & 점수	리뷰 1건, 5점

1. 비즈어드바이저란?

비즈어드바이저의 유입과 결제 통계 정보를 통해 내 물의 성과 현황을 파악하여 문제점을 찾고, 개선 아이디어를 얻는데 도움을 받으실 수 있습니다.



2. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 확인하는 법

네이버페이 주문형 가맹점이시라면,
네이버페이센터 상단 'Biz Advisor 통계' 클릭 또는 Biz Advisor 사이트를 직접 입력하여 접속 가능합니다. bizadvisor.naver.com

검색에서 결제까지 끊임없는 쇼핑경험, 네이버페이와 함께하세요!
네이버페이센터

네이버페이란? 사용자에게는 별도의 가입없이 네이버ID만으로 간편한 구매경험을,
가맹점에게는 네이버페이 아이콘 노출과 포인트 적립혜택으로 매출 증대를 도와드립니다.

2천만명 이상의 사용자와 10만개 이상의 가맹점이 선택한 네이버페이!
아깝게 놓친 귀사의 고객을 이제 네이버페이가 찾아드립니다.

네이버페이를 가입하시고 그 효과를 직접 경험해보세요!

[네이버페이센터 가입하기](#) [네이버페이센터 알아보기](#)

페이센터 ID: kcp_02 D저장
비밀번호 [로그인](#)

[아이디 | 비밀번호 찾기](#)

네이버페이센터를 이용하시려면,
서비스 가입을 하셔야 합니다.

[네이버페이센터 가입](#)

[FAQ](#) [톡톡 상담하기](#) [1:1 문의하기](#) [원격지원 서비스](#)

2. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 확인하는 법

네이버페이센터에 가입된 '네이버ID' 로그인을 하셔야 비즈어드바이저를 이용하실 수 있습니다.
주문형 가맹점의 관리자, 운영자 네이버ID 모두 가능합니다.

The image illustrates the Biz Advisor interface. At the top, the navigation bar features the 'N Pay 네이버페이센터' logo and several menu items: '광고', '쇼핑파트너센터', '예약 파트너센터', and 'Biz Advisor (통계)'. Below this, a secondary navigation bar lists various service categories. A central smartphone displays the 'N pay' logo. To the left, a box highlights two login options: '스마트스토어센터 로그인' and '네이버페이센터 네이버 ID 로그인'. To the right, a login form is shown with fields for '페이센터 ID' (kcp_02) and '비밀번호', a '로그인' button, and a '네이버페이센터 가입' button. A 'FAQ' section is also visible at the bottom right.

2. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 확인하는 법

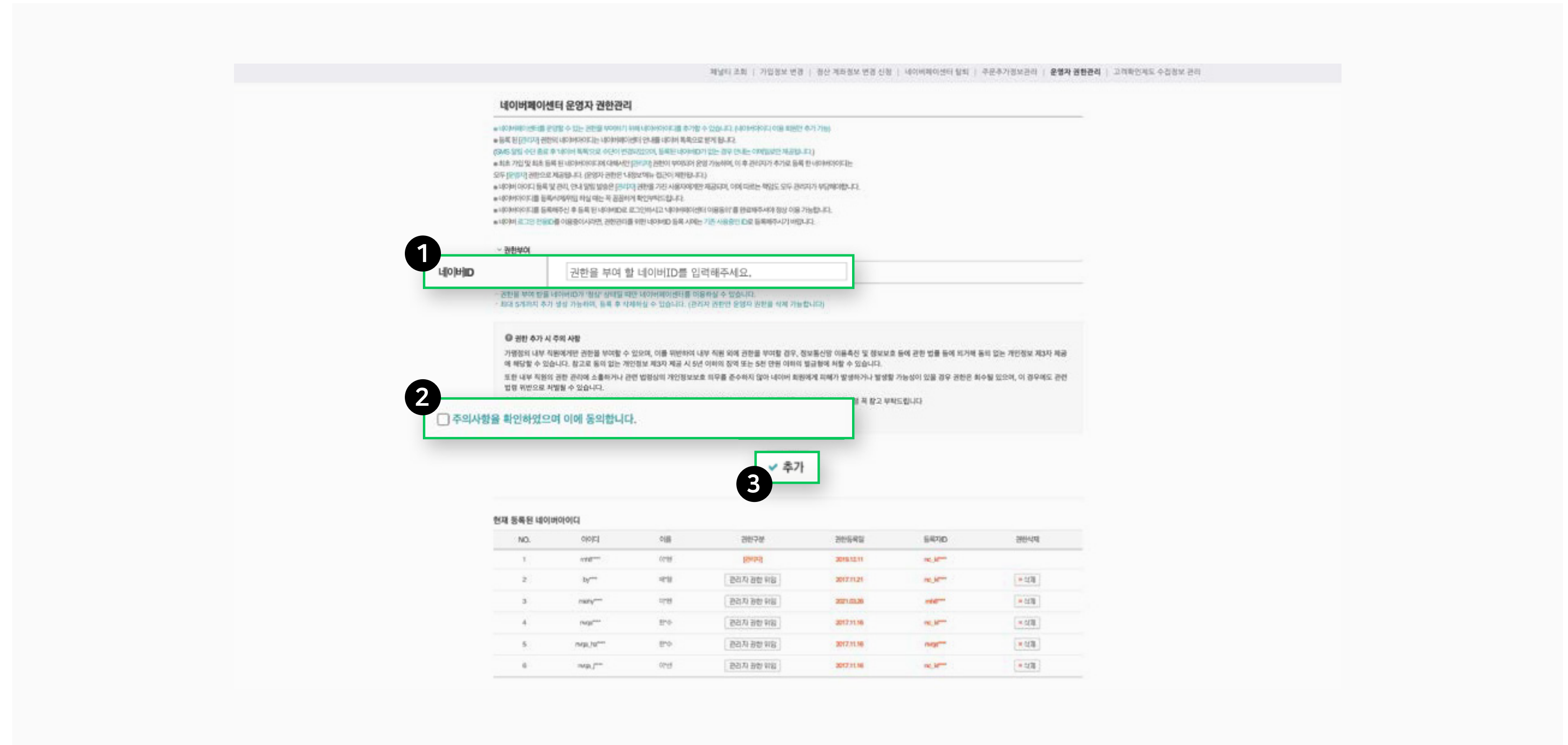
'페이센터 ID'를 이용하시는 가맹점은 '네이버ID'를 등록하신 후 이용해 주시기 바랍니다.

네이버페이센터ID 이용 가맹점의 네이버ID 최초 등록 방법

기존에 사용하시던 페이센터 ID로 로그인 해주세요.

- 1 [내정보 > 운영자 권한관리] 메뉴로 바로 이동하여, 추가 등록할 네이버ID를 입력해 주세요.
- 2 주의사항 확인 및 이용에 동의 체크해 주세요.
- 3 '추가' 버튼 클릭해 주세요. 하단 '현재 등록된 네이버아이디' 목록에 등록된 네이버아이디가 노출됩니다. (등록 완료)

가장 처음(최초) 등록된 네이버 아이디가 '관리자' 권한을 가지게 됩니다. 단, 필수로 해당 네이버ID 사용자는 최초 1회 약관동의 후, 네이버페이센터 이용이 가능합니다. 권한을 받은 네이버ID 사용자가 네이버ID로 재로그인하여 동의해 주셔야 등록이 완료됩니다.

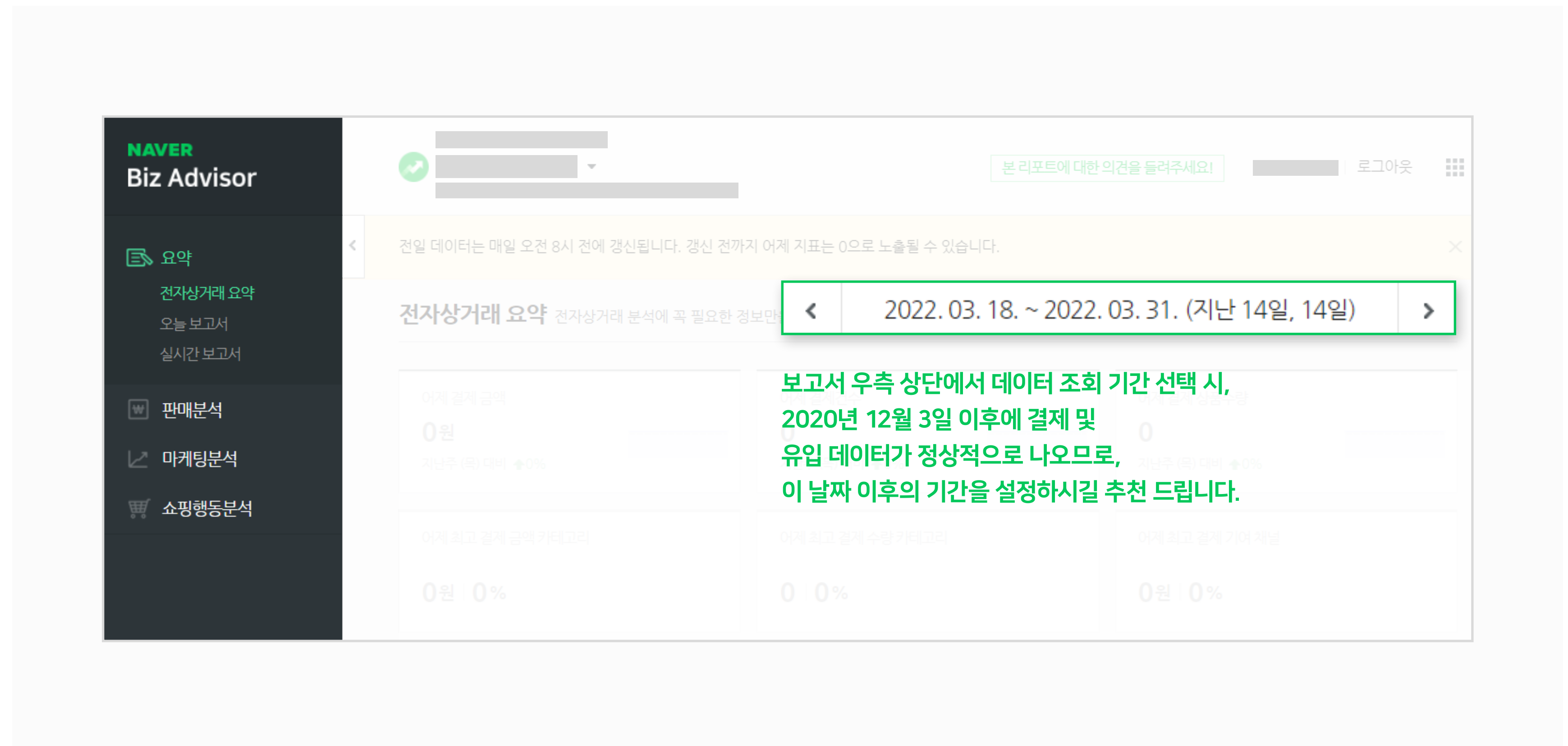


3. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 유의사항

주문형 가맹점의 비즈어드바이저 데이터는 네이버페이 결제에 대한 데이터만을 제공합니다.

결제 관련 데이터 (결제금액, 결제수, 결제수량, 결제상품정보 등)의 경우, **2020년 7월 14일부터 정상적으로 노출됩니다.**

유입/페이지수 관련 데이터 (고객수, 유입수, 페이지수, 유입당페이지수 등)의 경우, **2020년 12월 3일부터 정상적으로 노출됩니다.**



3. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 유의사항

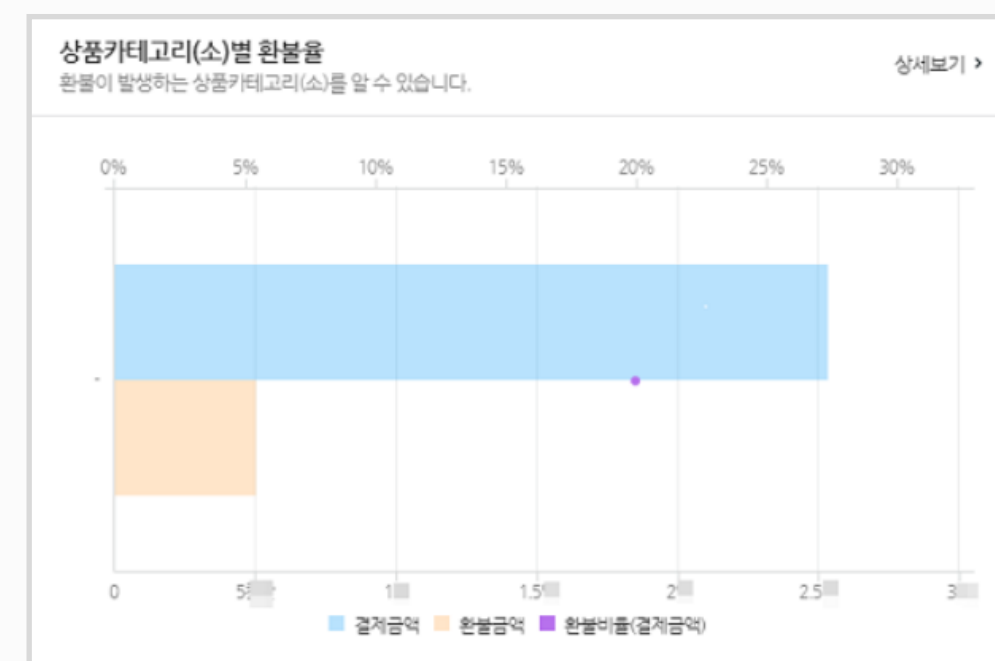
주문형 가맹점에 제공되는 비즈어드바이저 데이터는 '상품카테고리' 정보를 제공하지 않습니다. 따라서, 비즈어드바이저 보고서 내 상품카테고리 별 결제 금액, 결제 수량, 환불율 등 지표들이 상품카테고리 별로 구분되어 보이지 않고 전체 값으로만 조회됩니다.

전자상거래요약

상단 스코어카드에 '상품카테고리' 정보가 필요한 가드의 경우, '카테고리' 정보가 노출되지 않습니다.

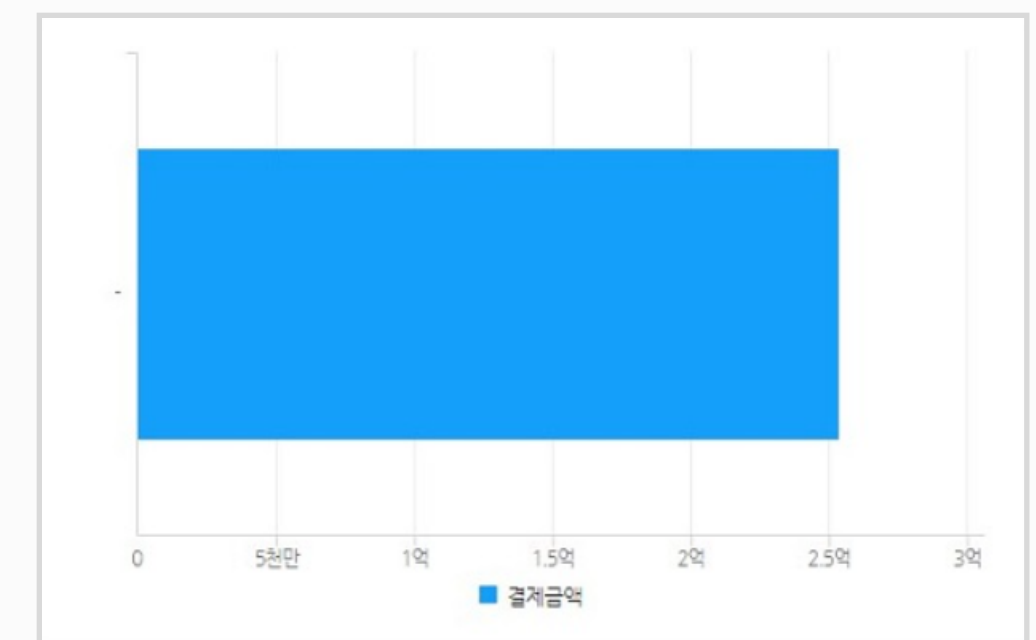


하단 [상품성과] 영역의 차트들 (상품카테고리(소)별 환불율 등)에는 상품카테고리 정보가 없어서, 상품카테고리(소)별로 제공하는 차트들이 가로 Bar 1개로 노출됩니다.



판매분석 > 상품성과

상품카테고리 정보가 없어서, 상품카테고리(소)별로 제공하는 차트들이 가로 Bar 1개로 노출됩니다.



3. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 유의사항

각 보고서 하단에서 제공되는 표에서도 상품카테고리 (대/중/소/세)로 정보를 제공하고 있지 않으므로 상품카테고리차원에서 '상품'을 선택하시고 '상품' 별 데이터를 조회 및 활용하시기 바랍니다.

상품/카테고리차원					키워드				
대	대/중	대/중/소	상품	전체	채널그룹	그룹/채널명	전체		
상품명	상품ID	키워드	결제수 (과거 14일간 기여도추정)	결제금액 (과거 14일간 기여도추정)					
전체	전체	전체	368	12,867,250					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	직장인 서류 가방	100	6,530,120					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	직장인 가죽 가방	1	53,000					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	회사원 서류 가방	5	214,000					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	남성 서류 가방	3	123,000					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	가죽 서류가방	10	378,900					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	서류 가방	17	634,800					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	회사원 가죽 가방	24	890,700					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	남성 가죽 가방	31	1,146,600					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	회사원 가방	38	1,602,500					
직장인 회사원 남성 가죽 비즈니스 서류가방	47782603	직장인 가방	45	1,658,400					

3. 주문형 가맹점 비즈어드바이저 유의사항

또 상품별 상품상세조회수, 네이버 검색결과 키워드 X 상품카테고리별 클릭수가 제공되지 않으며, **마케팅분석 > 인구통계**에 성별, 나이 부분에서 (알수없음)이 확인될 수 있습니다.

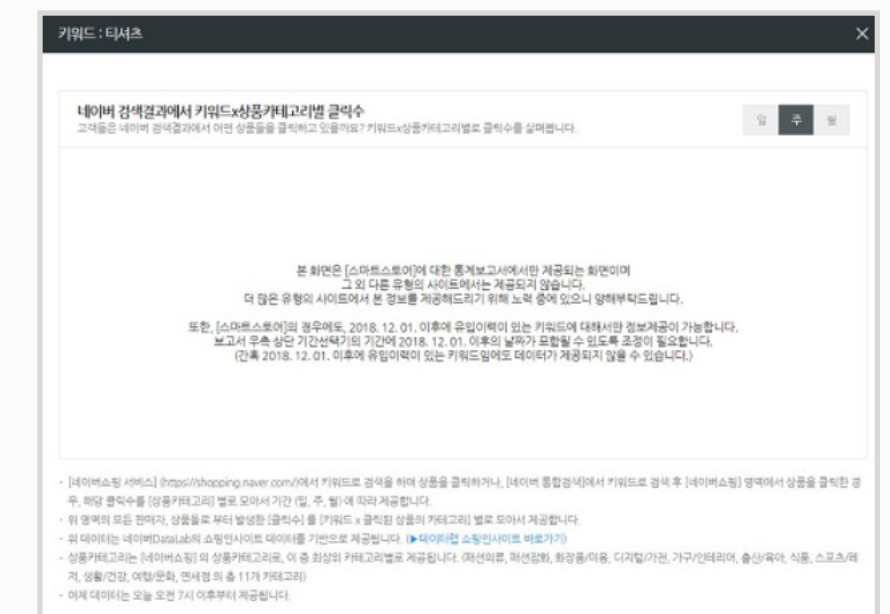
요약 > 실시간보고서

하단 차트 중
[상품별 상품상세조회수 Top 10]은
현재 제공이 안되고 있습니다.



마케팅분석 > 검색채널

하단 표에서 키워드를 눌렀을 때 뜨는
Layer Popup의 정보는 스마트스토어에만
제공됩니다. (네이버페이 주문형 가맹점도
제공될 수 있도록 노력 하겠습니다.)



마케팅분석 > 인구통계

성별, 나이 부분에 (알수없음)이 발생할 수 있습니다.

4. 비즈어드바이저 활용하기



NAVER Biz Advisor

- 요약** — 요약 단기간의 유입/결제 요약 성과
 - 전자상거래 요약
 - 오늘 보고서
 - 실시간 보고서
- 판매분석** — 판매분석 결제 데이터 기준 유입, 상품, 구매자 정보
 - 판매성과
 - 상품성과
 - 상품/마케팅채널
 - 상품/검색채널
 - 상품/인구통계
 - 상품/고객프로파일
 - 상품/지역
- 마케팅분석** — 마케팅분석 유입 데이터 기준 마케팅채널, 검색키워드, 유입고객정보
 - 전체채널
 - 검색채널
 - 웹사이트채널
 - 사용자정의채널
 - 인구통계
 - 시간대별
- 쇼핑행동분석** — 쇼핑행동분석 몰 방문 고객이 많이, 오래 보는 페이지 정보
 - 페이지별
- 인사이트** — 인사이트 일주일 간의 일별 결제금액 예측
 - 판매성과예측

4. 비즈어드바이저 활용하기

비즈어드바이저 추천 코스 교육 <https://bizonline.naver.com/bizadvisorbeginnigs>



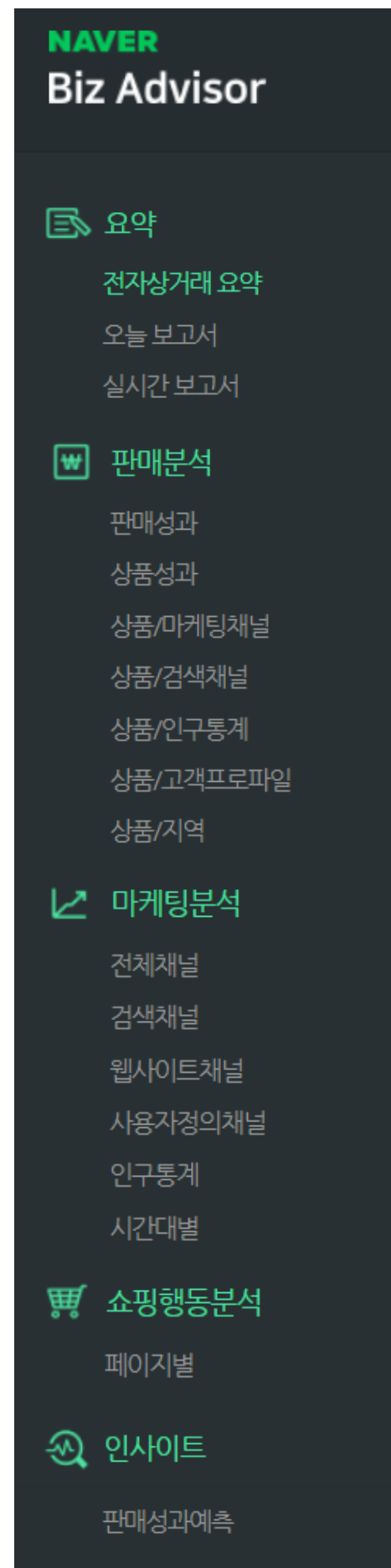
스마트스토어 통계
비즈어드바이저로
스마트스토어
똑똑하게 관리하기

코스 교육

비즈어드바이저 쉽게 이해하고 활용하기
비즈어드바이저 기획자 양동혁

무료 · 상시 수강 · 📊 기본

4. 비즈어드바이저 활용하기



비즈어드바이저 활용 목적

1. 매일의 성과 관리

2. 마케팅 관리

3. 검색 채널 관리

4. 상품 상세페이지 점검

5. 상품 포트폴리오 관리

6. 스토어 판매예측

4. 비즈어드바이저 활용하기

1) 매일의 성과 관리

유입, 결제, 환불 등 매일 확인하고 관리가 필요한 주요 성과 지표를 확인할 수 있습니다.

요약 > 전자상거래요약	유입, 결제, 환불	어제 하루 동안의 주요 성과 한눈에 확인
요약 > 오늘 보고서	유입, 결제	오늘 0시 ~ 현재까지의 누적 유입, 결제 현황을 시간대 별로 특정 일자의 성과와 비교하여 확인
요약 > 실시간 보고서	유입, 상품조회, 판매	최근 30분 내 5초, 1분 단위 성과 확인 이벤트나 새로운 마케팅채널 노출 시 고객의 반응을 빠르게 알고 싶을 때
판매분석 > 상품성과	상품별 결제금액, 상품별 환불율	잘 팔리는 상품, 환불율이 높은 상품 확인
판매분석 > 판매성과	요일별 결제금액, 요일별 평균결제금액	요일 별 결제금액 패턴 확인

4. 비즈어드바이저 활용하기

2) 마케팅 관리

마케팅 활동 계획 시, 이전 유입 데이터를 바탕으로 적은 비용과 노력으로 최대 효율을 얻을 수 있는 전략을 세울 수 있습니다.

마케팅분석 > 전체채널	마케팅채널별 유입/결제금액/유입당결제율, 어떤 마케팅채널이 유입도 많고 결제 효율도 좋을까?
판매분석 > 상품/마케팅채널	상품별 결제기여 마케팅채널, 상품별로 효율이 좋은 마케팅채널이 있을까?
판매분석 > 상품/인구통계	상품별 구매자 성별/나이, 누구를 타겟으로 마케팅하면 좋을까?
마케팅분석 > 시간대별	시간대별 유입수, 유입당 결제율, 결제금액 언제 하면 좋을까?
판매분석 > 상품/지역	지역별 결제금액, 오프라인 연계 마케팅 고려시 사용

4. 비즈어드바이저 활용하기

3) 검색 채널관리

네이버 검색 채널들에서의 내 상품의 노출 현황 및 키워드 설정 적절성을 판단해 볼 수 있습니다.

마케팅분석 > 상품노출성과	상품들의 네이버 쇼핑검색에서의 키워드별 평균 노출 순위와 유입수 확인
판매분석 > 상품/검색채널	상품이 판매되었을 때 키워드 확인을 통해 내가 설정한 상품 키워드 설정이 적절하였는지 평가 가능

4. 비즈어드바이저 활용하기

4) 상품 상세페이지 점검

상품상세페이지 효율 현황을 점검하고 어떤 상품상세페이지에 개선이 필요한지 알아봅니다.

마케팅분석 > 검색채널	유입당 결제율이 낮은 키워드 관련 상품 상세페이지 집중 관리 필요
마케팅분석 > 인구통계	유입은 높는데 성별/연령대별 유입 결제율, 결제 금액이 낮은 특정 고객층이 있다면 어떤 원인 때문인지 확인하고 개선하도록 한다.

4. 비즈어드바이저 활용하기

5) 상품 포트폴리오 관리

유입된 고객이 결제를 더 잘 하게 하기 위해서 상품 포트폴리오 점검이 필요한 상황인지 확인하는 방법과 고객의 요구가 있는 새로운 상품 아이디어를 얻는 방법입니다.

쇼핑행동분석 > 페이지별	스토어 페이지 URL별 페이지수, 체류 시간, 평균 체류 시간	내 스토어의 어느 페이지를 고객들이 많이 보고 오래 보는 지 확인 상품 페이지가 아닌 공동 페이지 체류가 높다면 상품 구성 점검이 필요
판매분석 > 상품성과	상품별 결제금액	특정 상품의 판매만 집중된다면, 사업 안정성을 위해 상품 구성 다변화가 필요
판매분석 > 상품검색채널	상품 키워드별 결제금액	어떤 키워드로 검색하여 상품을 구매하였는? 생각지 못한 고객의 니즈 확인 발굴 가능
판매분석 > 인구통계	구매자 성별/나이	상품 구매자 성별과 나이정보 및 결혼 여부, 가족수, 직업, 자녀 나이 정보로 새로운 상품 또는 상품 구성에 대한 아이디어 발굴 가능
판매분석 > 상품고객프로파일	결혼 여부, 가족수, 직업, 자녀 나이	

4. 비즈어드바이저 활용하기

6) 스토어 판매예측

내 몰의 향후 일주일간의 일 결제금액 예측하기

판매성과 예측

지난 90일간의 일 결제금액 데이터로 오늘부터 일주일간의 일 결제금액 예측을 제공

E.O.D

기타 궁금한 점은 **네이버페이 가맹점 고객센터** 톡톡이나
1:1 문의하기로 연락 주시면 친절히 답변 드리겠습니다.

