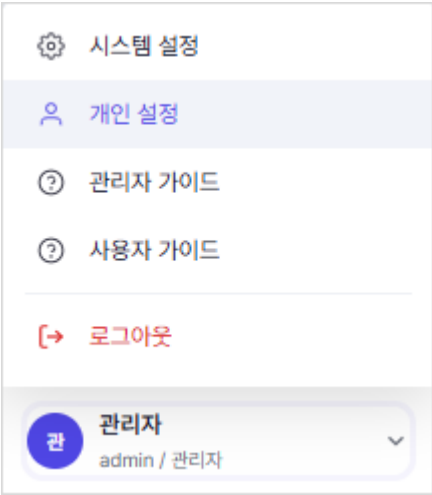


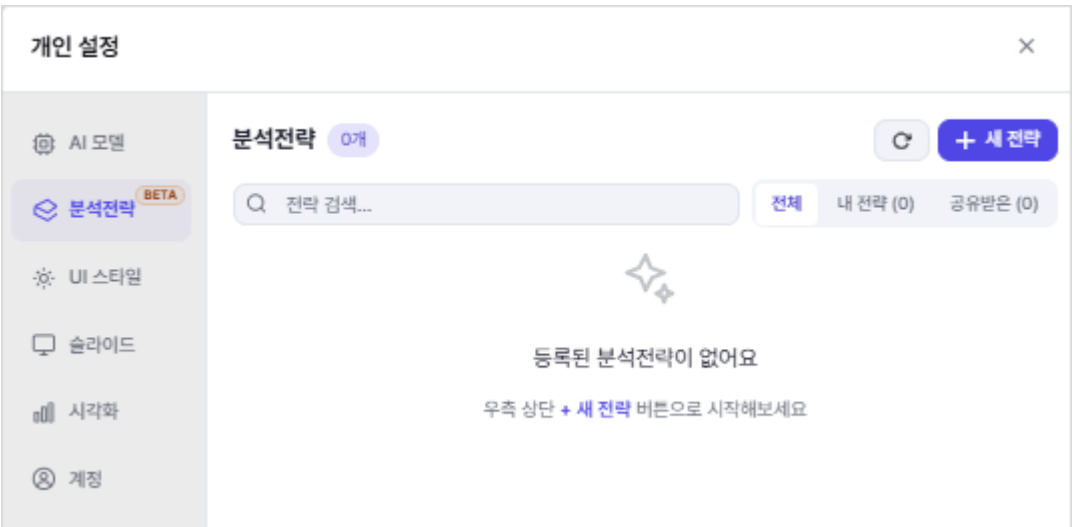
•
•
•
•

Q. 계획대비 실적 차이

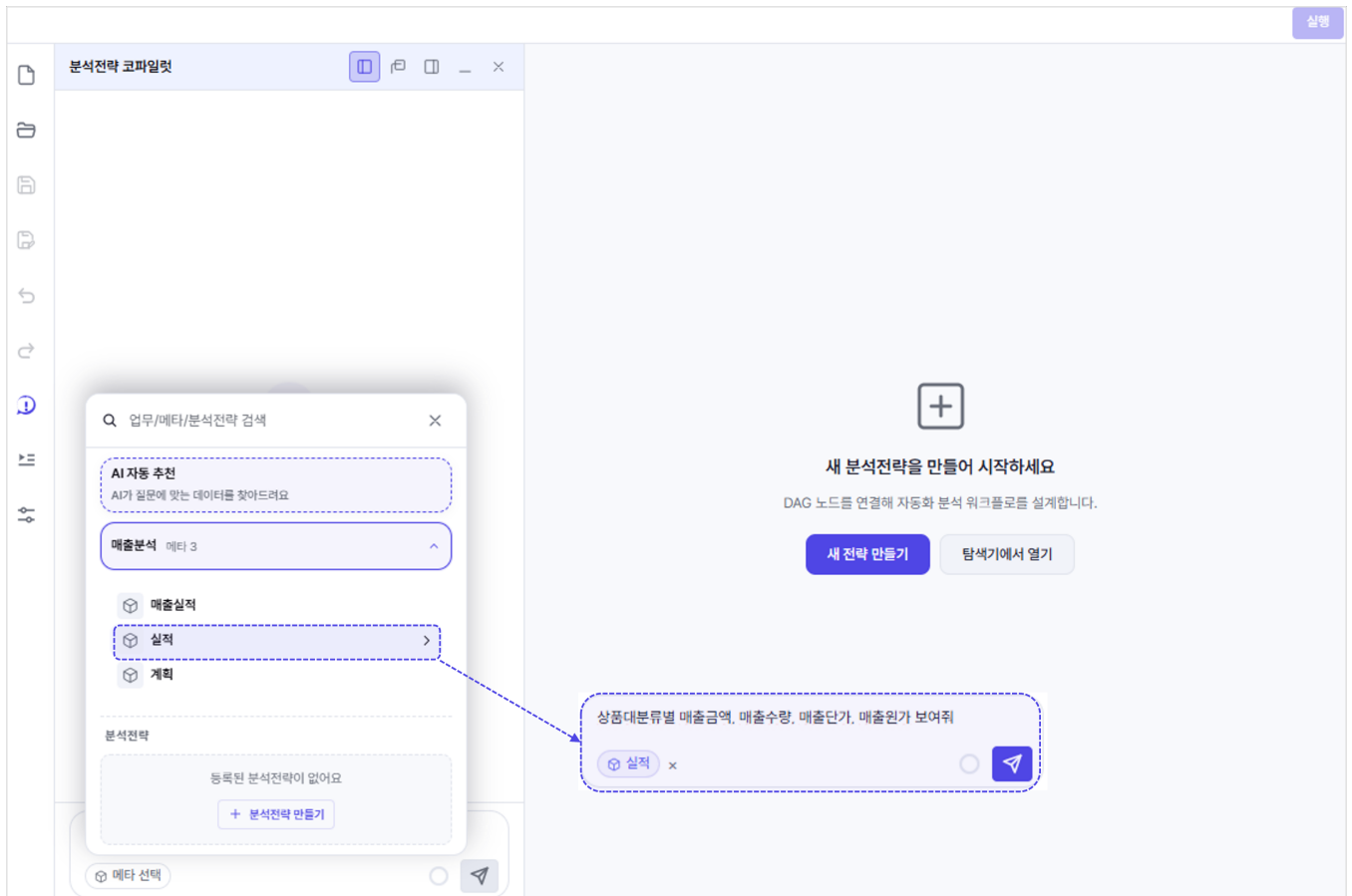
1. [] .



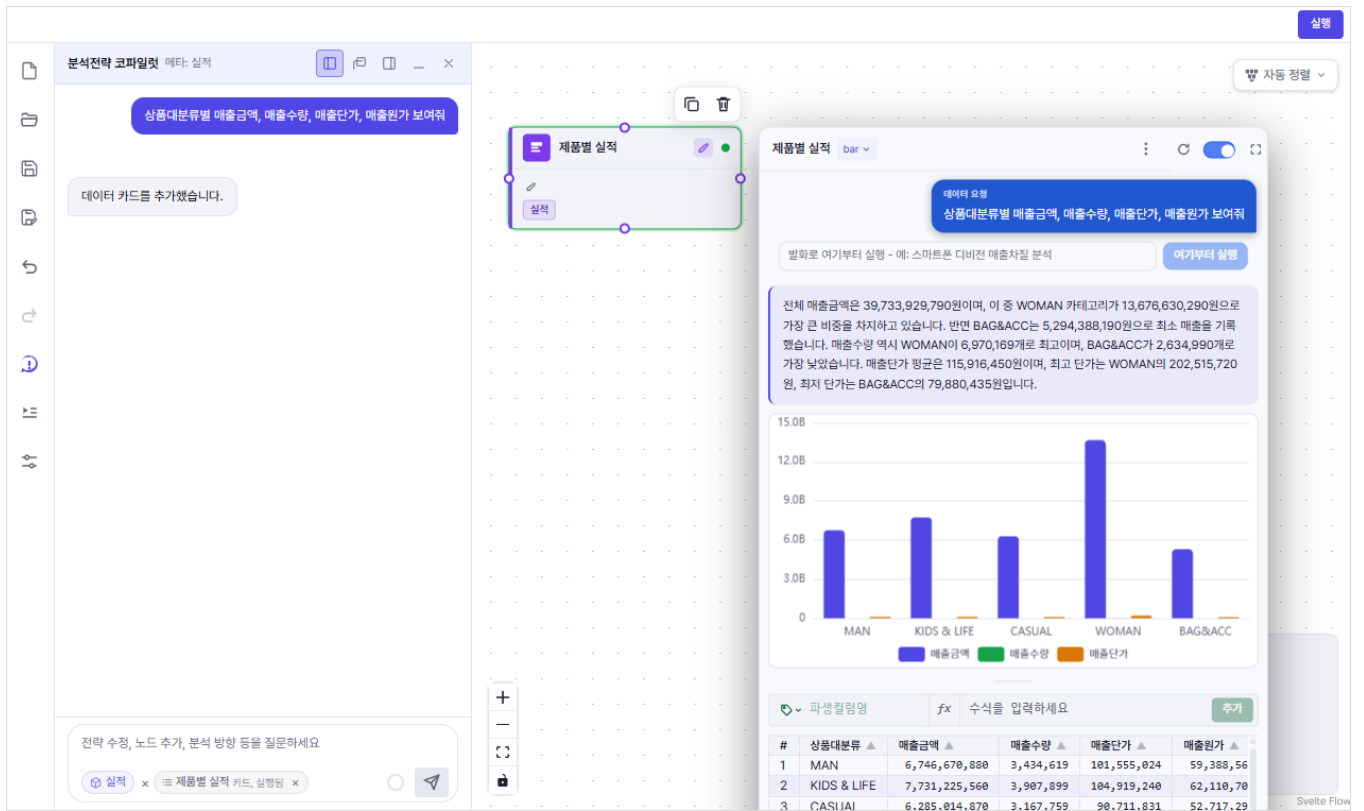
2. [] , [+] .



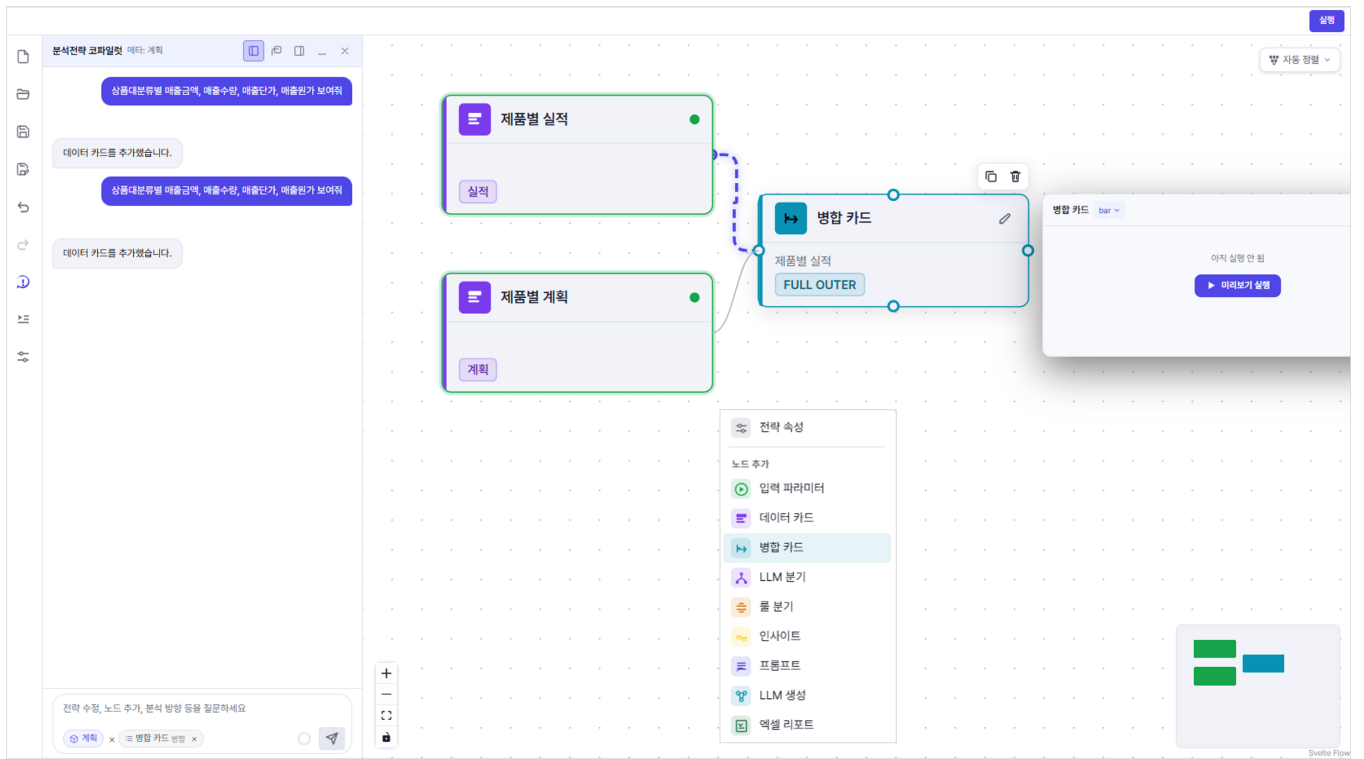
3. [] 0 .
[] .
) / : , , ,



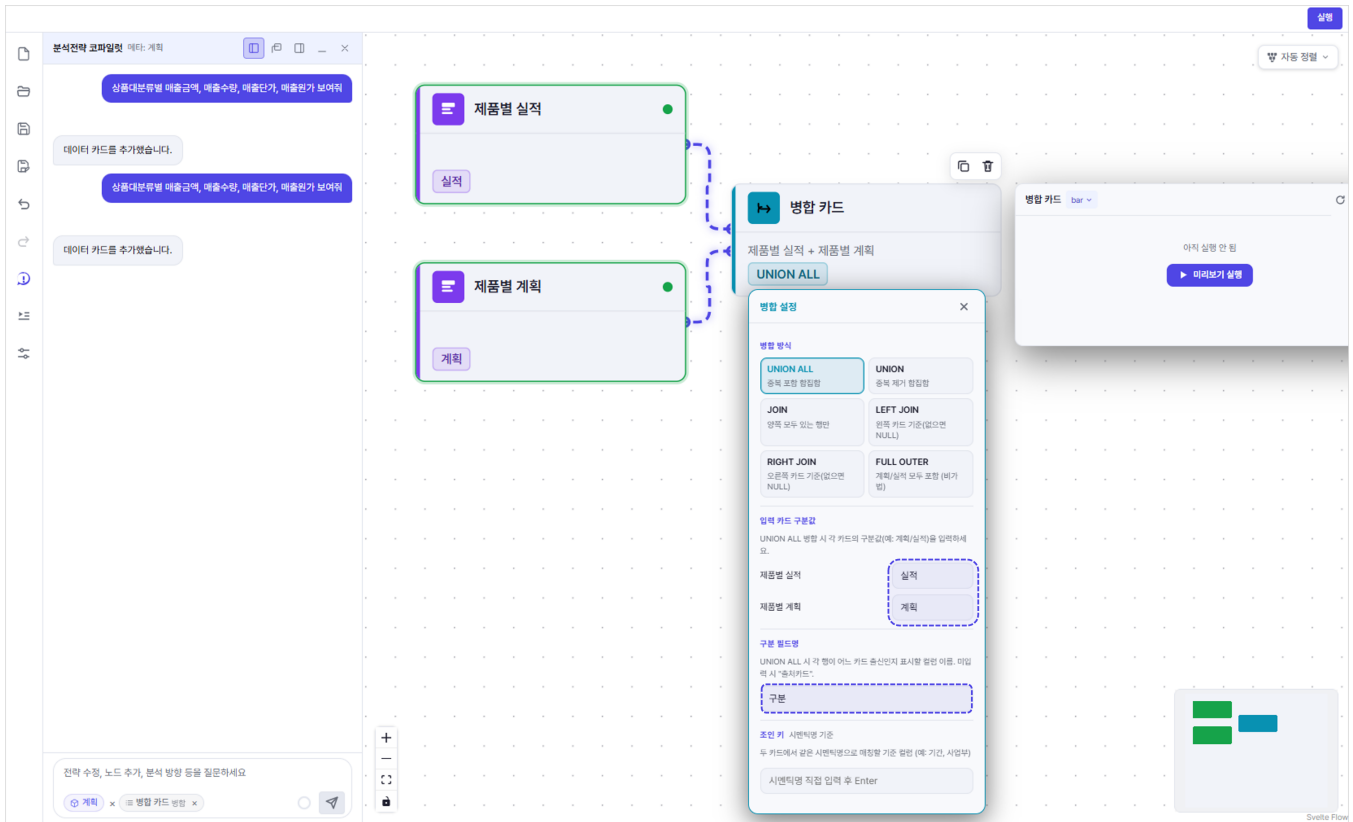
4. , .



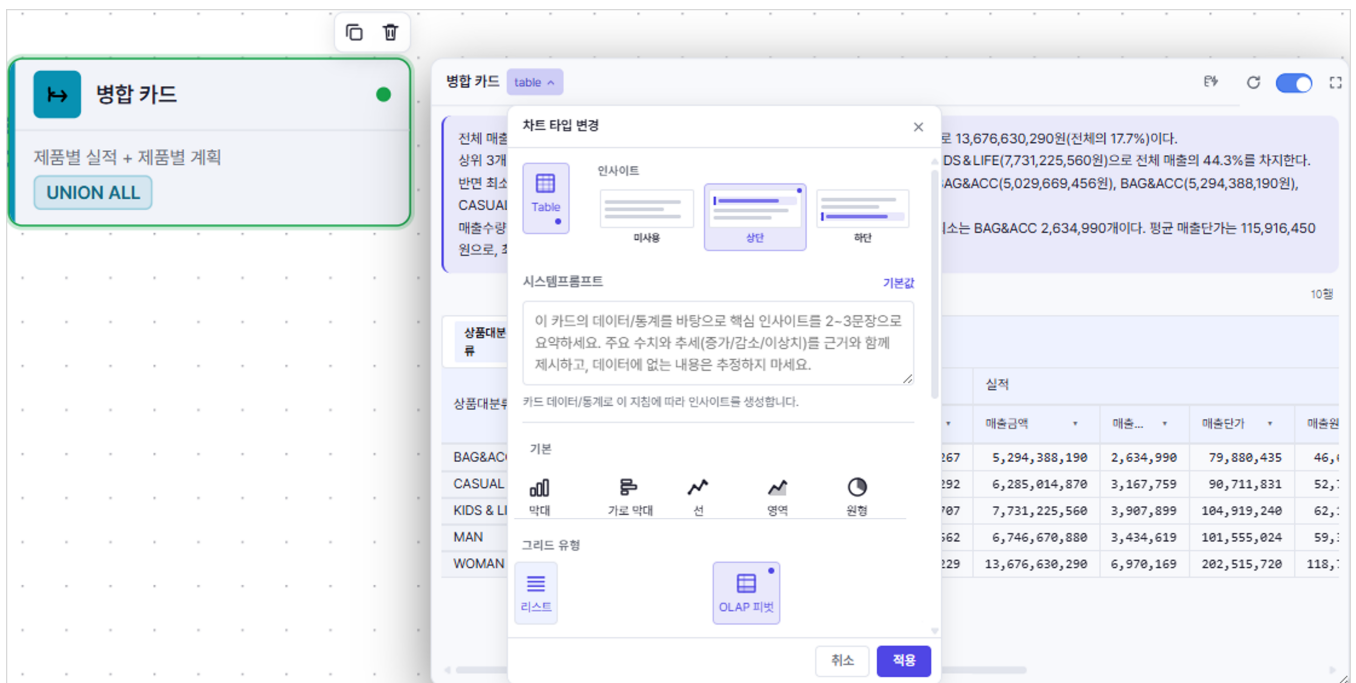
5. Drag & Drop .



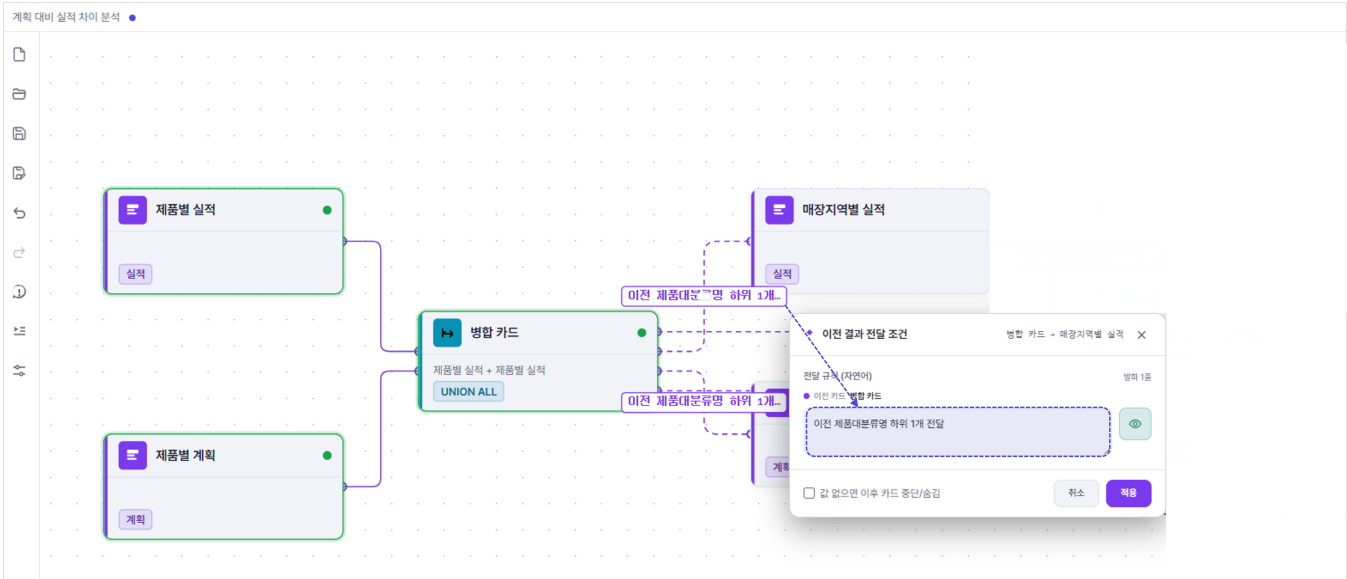
6. [[, [], []] .
[[, []] .



7. [table] > [OLAP] .



8. [table] > [OLAP] .



11.

매장지역별 실적 table

발화로 여기부터 실행 - 예: 스마트폰 디비전 매출차질 분석

전체 매출금액은 5,294,388,190원이며, 가장 큰 매출을 BAG&ACC는 504,931개(전체의 19.2%)이며 최소 수량은 BAG&ACC는 전체의 54.9%를 차지하고, 하위 3개는

파생컬럼명 fx 수식을 입력하십시오

PostgreSQL

SELECT
"상품대분류",
"매장지역",
SUM("매출금액") AS "매출금액",
SUM("매출수량") AS "매출수량",
SUM("매출단가") AS "매출단가",
SUM("매출원가") AS "매출원가"
FROM
mta06ea2d1
WHERE
"상품대분류" IN ('BAG&ACC')
GROUP BY
"상품대분류",
"매장지역"

매출원가

#	상품대분류	매장지역	매출금액	매출수량	매출단가	매출원가
1	BAG&ACC	경상북도				578,230
2	BAG&ACC	제주도				56,300
3	BAG&ACC	인천광역시				2,899,371
4	BAG&ACC	충청북도				1,589,168
5	BAG&ACC	충청남도				4,404,967
6	BAG&ACC	경상남도	395,943,960	216,767	4,986,108	2,950,139
7	BAG&ACC	전라남도	26,168,690	11,988	396,621	246,209
8	BAG&ACC	서울특별시	1,001,733,120	504,931	15,549,438	8,981,047
9	BAG&ACC	부산광역시	982,935,800	495,876	15,393,599	8,913,830
10	BAG&ACC	대구광역시	50,937,640	24,084	649,427	375,665
11	BAG&ACC	전라북도	48,031,180	19,043	664,221	408,869
12	BAG&ACC	경기도	922,786,790	426,610	13,662,605	7,921,824
13	BAG&ACC	강원도	352,248,570	180,150	5,301,637	3,195,923
14	BAG&ACC	울산광역시	25,510,790	7,131	425,354	262,476
15	BAG&ACC	광주광역시	45,648,540	23,538	603,926	366,926
16	BAG&ACC	대전광역시	343,084,690	170,783	5,807,466	3,483,323

$$) / : 1, 2$$


13. , [] .
[] [] .

전략 속성

노드 추가

▶ 입력 파라미터

≡ 데이터 카드

↔ 병합 카드

👤 LLM 분기

≡ 룰 분기

≈ 인사이트

≡ 프롬프트

🔗 LLM 생성

📄 엑셀 리포트

전략 속성astg43402d83d48f ✕

전략명

계획 대비 실적 차이 분석

설명

이 전략은 제품, 매장지역, 채널별 계획과 실적을 비교하여 차이를 분석하고 종합 인사이트를 도출하는 것을 목표로 합니다. 먼저 제품별 계획 데이터를 불러와 실적 데이터와 병합 카드로 결합하고, 이어 매장지역별 계획과 실적을 동일하게 병합합니다. 그 다음 채널별 계획과 실적을 병합 카드로 연결합니다. 마지막에 세 단계에서 얻은 차이 결과를 종합하여 인사이트를 제공합니다.

LLM 자동 생성 (전체 흐름 설명)

조건 자동 재생성 (발화 기준)

실행 시 발화로 각 데이터 카드의 조건(기간/범인 등)을 다시 만들어 적용. 끄면 저장된 조건 그대로 실행.

전략 호출 명령어

예) 매출차감 분석해줘

등록

↓

계획대비실적차이

직접 ✕

14. [] .

The image is a composite of two screenshots from a web application, likely a business analysis or reporting tool.

Left Screenshot (Main Interface):

- Sidebar:** Contains several icons. The 'Report' icon (a document with a bar chart) is highlighted with a red dashed box.
- Main Panel:**
 - Header:** '분석전략 코파일럿' (Analysis Strategy Copilot) and '데이터: 매출실적' (Data: Sales Performance).
 - Message:** "'매출실적' 기반 추천 분석전략을 생성중입니다.."' (Generating recommended analysis strategy based on 'Sales Performance'..)
 - Section 1:** "'매출실적' 기반 분석전략 4건을 추천합니다. 카드를 클릭하면 DAG가 생성됩니다." (Recommending 4 analysis strategies based on 'Sales Performance'. Clicking the card will generate the DAG.)
 - Card 1:**
 - Header:** '매장지역별 매출금액 이상치 탐지' (Detecting outliers in sales amount by store area)
 - Text:** '각 매장지역의 매출금액 평균을 기준으로 이상치를 식별하고, 해당 지역의 고객연령대와 약연도 유형을 통해 원인을 분석합니다.' (Identify outliers based on the average sales amount of each store area, and analyze the cause through customer age group and relationship type in the corresponding area.)
 - Card 2:**
 - Header:** '연령대별 매출목표 대비 실적 차이 분석' (Analysis of the difference between sales target and actual performance by age group)
 - Text:** '연령대별 매출목표와 실제 매출금액을 비교해 증감률을 계산하고, 차이가 큰 연령대를 상위 기여 차원으로 세분화합니다.' (Compare sales target and actual sales amount by age group to calculate the growth rate, and subdivide the age group with a large difference into top contributing categories.)
 - Card 3:**
 - Header:** '매장별 매출수량 상·하위 매장 비교' (Comparison of top and bottom stores by sales volume)
 - Text:** '매출수량 기준으로 상위 5개 매장과 하위 5개 매장을 선정하고, 두 그룹의 매출단가와 할인금액 차이를 비교해 성과 차이 요인을 도출합니다.' (Select the top 5 stores and bottom 5 stores based on sales volume, compare the difference in sales unit price and discount amount between the two groups to derive the factors for performance difference.)
 - Card 4:**
 - Header:** '브랜즈-상품대분류 교차 매출단가와 할인금액 분석' (Analysis of cross sales unit price and discount amount by brand-product category)
 - Text:** '브랜드별과 상품대분류 조합별 매출단가와 할인금액을 교차표로 만들고, 평균 매출단가에 대해 할인비율이 높은 셀을 집중 조사합니다.' (Create a cross-table of sales unit price and discount amount by brand and product category, and focus on investigating cells with a high discount ratio compared to the average sales unit price.)
- Bottom Section:**
 - Message:** "연령대별 매출목표와 매출금액을 비교하여 차이와 증감률을 구하고, 증감률이 큰 연령대를 선정한 뒤, 해당 연령대의 성별 및 고객등급으로 추가 드릴까요?" (Calculate the difference and growth rate by comparing sales target and sales amount by age group, select the age group with a large growth rate, and then add by gender and customer grade of the corresponding age group, right?)
 - Buttons:** '분석전략을 생성했습니다 (노트 4개)' (Generated analysis strategy (4 notes))
 - Footer:** '전략 수정, 노트 추가, 분석 방향 등을 질문하세요' (Ask questions about strategy modification, adding notes, analysis direction, etc.)

Right Screenshot (Report Details):

- Header:** '분석 전략 실행 결과' (Analysis Strategy Execution Result)
- Section:** '다른 이름으로 저장' (Save with another name)
- Content:**
 - Header:** '다른 이름으로 저장' (Save with another name)
 - Section:** '분석전략' (Analysis Strategy)
 - Section:** '전체 > 매출분석' (All > Sales Analysis)
 - Search:** '이름 검색' (Search by name)
 - Buttons:** '카테고리' (Category), '미분류' (Unclassified), '매출분석' (Sales Analysis)
 - Text:** '항목이 없습니다.' (No items found.)
- Table:**

#	연령대 ▲	매출목표 ▲	매출금액 ▲	기준년월 ▲
1	40대	56,583,059,120	51,660,522,230	202607
2	10대	2,526,029,425	2,274,022,000	202607
3	30대	92,957,882,840	81,799,784,210	202607
- Buttons:** '파일 이름' (File Name), '계획대비실적차이' (Difference from plan performance), '취소' (Cancel), '저장' (Save)

$$):$$

oss-120b

계획대비 실적 차이

1분 전

계획대비 실적 차이 분석전략 실행이 완료되었습니다.

계획 대비 실적 차이 분석

초전

별책로 조건 생성 (해 디콘 값으로 분석)

상행

제품별 계획, 제품별 실적, 병합 카드, 매장지역별 실적, 매장지역별 계획, 병합 카드, 채널별 실적, 채널별 계획, 병합 카드

13	BAG&ACC	울산광역시	백화점	여자	50대	우수	1,424,516	389	23,533	12,452
14	BAG&ACC	울산광역시	직영점	남자	20대	GOLD	877,810	117	8,800	4,600
15	BAG&ACC	울산광역시	직영점	남자	30대	GOLD	1,091,788	257	7,500	4,600
16	BAG&ACC	울산광역시	직영점	남자	40대	GOLD	1,417,315	149	16,700	11,900
17	BAG&ACC	울산광역시	직영점	여자	20대	DIAMOND	1,034,826	121	15,000	11,100
18	BAG&ACC	울산광역시	직영점	여자	20대	VIP	1,159,323	430	14,200	7,700
19	BAG&ACC	제주도	가맹점	남자	30대	VIP	1,812,543	104	91,700	46,000
20	BAG&ACC	제주도	가맹점	남자	50대	GOLD	1,067,449	204	6,100	4,100
21	BAG&ACC	제주도	가맹점	남자	50대	일반	1,417,609	1,821	9,100	3,600
22	BAG&ACC	제주도	가맹점	여자	50대	VIP	1,840,863	1,820	3,500	1,800

병합 카드table + diag

타

전체 매출금액은 62,346,050원으로, BAG&ACC 카테고리 중 최대 매출을 기록한 건이 3,167,770원(전체의 5.1%)이며 최소 매출은 877,810원으로 나타났습니다. 매출수령은 총 22,160건이며, 최대 수령을 보인 건은 1,821건(전체의 8.2%)이고 최소 수령은 104건입니다. 평균 매출단가는 24,352.45원이며, 최고 단가는 101,200원, 최저 단가는 3,500원으로 차이가 큼니다. 상위 3개 매출 건이 전체 매출의 14.4%를 차지하고, 하위 3개 매출 건이 전체 매출의 약 4.5%를 차지하는 것으로 확인됩니다. 이러한 분포는 BAG&ACC 카테고리 내에서 매출 편차가 크게 나타나는 상황임을 보여줍니다.

상품대분류						구분							
상품대분류	매장지역	매장유형	성별	연령대	고객등급	계획				실적			
						매출금액	매출...	매출단가	매출원...	매출금액	매출...	매출단가	매출원가
						+	+	+	+	+	+	+	+
BAG&ACC	울산광역시	가맹점	남자	20대	우수	1,009,850	208	18,900	8,500	1,063,000	208	18,900	8,500
				30대	GOLD	1,201,076	476	29,500	21,900	1,264,290	476	29,500	21,900
					VIP	3,009,382	789	33,000	17,700	3,167,770	789	33,000	17,700
				50대	우수	1,321,602	313	22,200	16,300	1,391,160	313	22,200	16,300
				70대 이상	일반	933,537	204	8,069	4,230	982,670	204	8,069	4,230
			여자	40대	DIAMOND	2,656,694	155	15,000	11,000	2,796,520	155	15,000	11,000
					SILVER	1,209,308	129	11,000	5,000	1,273,040	129	11,000	5,000
				50대	일반	1,188,040	1,060	26,200	14,700	1,251,410	1,060	26,200	14,700

1. .

개인 설정

AI 모델

분석전략

BETA

UI 스타일

슬라이드

시각화

계정

분석전략

4개

↺

+ 새 전략

Q

전략 검색...

전체

내 전략 (0)

공유받은 (4)

>

↺

계획 대비 실적 차이 분석

공유

이 전략은 제품, 매장지역, 채널별 계획과 실적을 비교하여 차이를 분석하고 종합 인사이트를 도출하는 것을 목표로 합니다. 먼저 제품별 계획 데이터를 불러와 실적 데이터와 병합 카드로 결합하고, 이어 매장지역별 계획과 실적을 동일하게 병합합니다. 그 다음 채널별 계획과 실적을 병합 카드로 연결합니다. 마지막에 세 단계에서 얻은 차이 결과...

9노드

작성중

매출분석

15분 전

👁

>

↺

연령대별 목표 대비 실적 차이 분석

공유

설명 없음

4노드

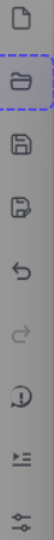
작성중

매출분석

2일 전 19:08

👁

2. [] , [] .



파일 열기

분석전략

전체 > 매출분석

이름 검색

미리보기

컬럼

폴더

카테고리

미분류

매출분석

이름	수정된 날짜
계획 대비 실적 차이 분석	2026-07-24 02:38
연령대별 목표 대비 실적 차이 분석	2026-07-21 19:08

이름 변경

삭제

미리보기

항목을 선택하면 미리보기가 표시됩니다

선택 항목

취소

열기