

RAWDIVE 일일 보고 · 2026-05-03

생성: 2026-05-03T09:00:06 · 일일 보고

핵심 KPI (2026-05-03)

오늘 매출 695,882원	어제 매출 5,049,594원	이번 주 누적 22,124,952원	이번 달 누적 11,486,154원
오늘 광고비 0원	오늘 ROAS —	신규 주문 0	재구매 주문 0

최근 14일 매출 추이

날짜	매출	광고비	신규	재구매	주문수
2026-04-20	3,478,600	2,605,096	1,776,092	1,236,445	51
2026-04-21	3,559,800	2,807,657	2,690,095	797,867	49
2026-04-22	3,176,244	2,322,113	2,174,567	1,077,099	42
2026-04-23	1,921,171	2,089,119	1,251,689	714,436	32
2026-04-24	2,635,689	2,088,724	1,402,049	1,366,729	35
2026-04-25	5,091,155	2,553,467	1,624,877	3,708,513	65
2026-04-26	5,272,797	2,466,964	1,778,357	3,549,599	59
2026-04-27	2,918,537	2,235,722	1,561,698	1,601,294	48
2026-04-28	2,725,644	2,150,311	1,291,080	1,470,615	32
2026-04-29	3,202,285	3,499,498	2,164,890	1,231,505	52
2026-04-30	1,792,332	1,628,890	1,009,110	866,260	28
2026-05-01	5,740,678	1,783,858	2,856,435	3,156,985	80
2026-05-02	5,049,594	0	606,200	1,623,646	88
2026-05-03	695,882	0	0	0	9

4채널 합 (기간 14일)

메타 매출 16,499,115원 광고비 12,759,617원 ROAS 1.29	지에프에이 매출 9,176,600원 광고비 7,511,690원 ROAS 1.22	구글 매출 1,853,851원 광고비 7,735,580원 ROAS 0.24	카카오 매출 118,000원 광고비 224,532원 ROAS 0.53
---	--	---	--

메타 워닝 후보 Top 5

광고	지출	ROAS	전환	비고
251210_로다이브_애플_파트너쉽1_이썬썬딩 - 사본 - 사본	37,680	15.92	2	
20260430_패드_2+1_4	35,972	7.15	2	
2026430_트러블애플_2+1_2	65,647	7.05	4	
260428_젤클렌저_2+1_4	58,025	6.97	5	
20260430_패드_2+1_1	32,419	4.69	1	

끄기 후보

광고	지출	ROAS	CPC
2026430_트러블애플_2+1_1	75,162	3.07	3,416
2026430_트러블애플_2+1_6	74,544	2.74	3,106
2026430_트러블애플_2+1_2	65,647	7.05	4,103
260428_젤클렌저_2+1_4	58,025	6.97	5,802
260428_젤클렌저_2+1_3	39,491	3.00	4,388

고객 세그먼트 스냅샷

리타겟 1차 (구매 후 25
일 경과)

0

리타겟 2차 (구매 후 50
일 경과)

0

가입 후 15일 미구매

29

가입 후 60일 미구매 (이
탈 임박)

59

방문 90일 경과 (이탈)

12,851

AI 인사이트

경영 브리프

오늘 RAWDIVE의 매출은 695,882원으로 기록되었으며, 이는 어제의 5,049,594원 대비 현저히 감소한 수치입니다. 이번 주 총 매출은 22,124,952원, 이번 달 누적 매출은 11,486,154원으로 집계되었습니다. 특히 주목할 만한 점은 오늘과 어제의 광고 비용이 0원인 것인데, 이는 최근 마케팅 활동의 일시적 중단 또는 조정이 있었음을 시사합니다. 최근 14일간의 데이터 분석 결과 다음과 같은 가설을 제시할 수 있습니다:

- **마케팅 활동 중단****: 광고 비용의 급격한 감소와 매출 하락은 일시적인 마케팅 캠페인 중단이나 전략적 조정의 결과일 가능성이 있습니다.
- **고객 유입 채널 변화****: 기존 광고 채널의 효과 감소와 함께 새로운 유입 채널의 탐색 및 테스트 과정 중일 수 있습니다.

3. ****시즌적 요인****: 특정 시즌 외 기간으로 인해 고객 활동 수준이 감소한 것으로 보입니다.

이러한 상황에 대응하기 위한 권장 조치는 다음과 같습니다:

1. ****즉시 마케팅 캠페인 재개****: 광고 비용을 점진적으로 증가시키며 고객 유입을 촉진하는 캠페인을 재개하는 것이 필요합니다.
2. ****고객 피드백 분석 및 채널 최적화****: 최근 데이터를 바탕으로 고객 반응을 분석하고, 효과적인 채널에 집중하여 마케팅 리소스를 재분배합니다.

핵심 요약

- ****오늘 매출****: 695,882원 (어제 대비 급감)
- ****광고비****: 오늘과 어제 모두 0원 (마케팅 활동 중단 의심)
- ****최근 14일 평균 매출****: 약 3,200,000원 (변동성 존재)
- ****기간 광고 매출****: 27,647,566원
- ****재구매 주문****: 0 (고객 유지 전략 재검토 필요)
- ****신규 주문****: 0 (신규 고객 유치 전략 강화 필요)
- ****객단가****: 현재 데이터 불일치 (정확한 분석 필요)
- ****ROAS 분석 필요****: 광고 효과 측정을 위한 데이터 확보 필요

RAWDIVE 경영 대시보드 · 2026-05-03T09:00:06