



폴 바셋 태블로 활용 사례

– 현장 운영 및 제품 품질 관리

디지털혁신팀 박지영

폴 바셋 (Paul Bassett)

Seed to Cup - 생두가 한 잔의 커피가 되기까지

Seed to Cup

World Barista Championship 우승자 폴 바셋과 함께 2009년도 론칭한 스페셜티 커피 전문점입니다. 완벽한 한 잔의 커피를 만들기 위해 'Seed to cup'의 브랜드 모토 아래 생수가 한잔의 커피가 되기까지 전과정을 철저히 관리하고 있습니다.

Barista, Paul Bassett

폴 바셋은 바리스타 Paul Bassett 만의 커피 철학과 문화를 바탕으로 끊임없이 노력하는 브랜드입니다. "좋은 커피를 마신다는 것은 작은 사치(small luxury)다. 좋은 커피는 좋은 재료에서 나온다. 폴 바셋 커피를 마셔본다면 품질의 차이를 느낄 수 있다."라는 커피 철학을 기반으로, 바리스타 폴 바셋이 원두 선정부터 로스팅, 추출 등 전 과정에 참여하여 최고의 커피를 프로듀싱합니다.

Disruptive Innovation

폴 바셋의 브랜드는 탁월한 커피의 맛을 위한 품질과 잠재적인 커피의 맛을 이끌어내는 전문가 바리스타(사람), 커피에 대한 좋은 경험을 고객과 나눌 수 있는 공간, 이 세 가지를 바탕으로 하여 브랜드 경영을 펼쳐 나가고 있습니다. 또한, 국내 커피전문점 시장과는 전혀 다른 모델로 파괴적 혁신(Disruptive Innovation)을 통해 커피전문점 경영 방식의 룰을 뒤집었습니다.





폴 바셋 (Paul Bassett)

Seed to Cup - 생두가 한 잔의 커피가 되기까지

Seed to Cup

World Barista Championship 우승자 폴 바셋과 함께 2009년도 론칭한 스페셜티 커피 전문점입니다. 완벽한 한 잔의 커피를 만들기 위해 'Seed to cup'의 브랜드 모토 아래 생수가 한잔의 커피가 되기까지 전과정을 철저히 관리하고 있습니다.

Barista, Paul Bassett

폴 바셋은 바리스타 Paul Bassett 만의 커피 철학과 문화를 바탕으로 끊임없이 노력하는 브랜드입니다. "좋은 커피를 마신다는 것은 작은 사치(small luxury)다. 좋은 커피는 좋은 재료에서 나온다. 폴 바셋 커피를 마셔본다면 품질의 차이를 느낄 수 있다."라는 커피 철학을 기반으로, 바리스타 폴 바셋이 원두 선정부터 로스팅, 추출 등 전 과정에 참여하여 최고의 커피를 프로듀싱합니다.

Disruptive Innovation

폴 바셋의 브랜드는 탁월한 커피의 맛을 위한 품질과 잠재적인 커피의 맛을 이끌어내는 전문가 바리스타(사람), 커피에 대한 좋은 경험을 고객과 나눌 수 있는 공간, 이 세 가지를 바탕으로 하여 브랜드 경영을 펼쳐 나가고 있습니다. 또한, 국내 커피전문점 시장과는 전혀 다른 모델로 파괴적 혁신(Disruptive Innovation)을 통해 커피전문점 경영 방식의 룰을 뒤집었습니다.



폴 바셋 (Paul Bassett)

Seed to Cup - 생두가 한 잔의 커피가 되기까지

Seed to Cup

World Barista Championship 우승자 폴 바셋과 함께 2009년도 론칭한 스페셜티 커피 전문점입니다. 완벽한 한 잔의 커피를 만들기 위해 'Seed to cup'의 브랜드 모토 아래 생수가 한잔의 커피가 되기까지 전과정을 철저히 관리하고 있습니다.

Barista, Paul Bassett

폴 바셋은 바리스타 Paul Bassett 만의 커피 철학과 문화를 바탕으로 끊임없이 노력하는 브랜드입니다. "좋은 커피를 마신다는 것은 작은 사치(small luxury)다. 좋은 커피는 좋은 재료에서 나온다. 폴 바셋 커피를 마셔본다면 품질의 차이를 느낄 수 있다."라는 커피 철학을 기반으로, 바리스타 폴 바셋이 원두 선정부터 로스팅, 추출 등 전 과정에 참여하여 최고의 커피를 프로듀싱합니다.

Disruptive Innovation

폴 바셋의 브랜드는 탁월한 커피의 맛을 위한 품질과 잠재적인 커피의 맛을 이끌어내는 전문가 바리스타(사람), 커피에 대한 좋은 경험을 고객과 나눌 수 있는 공간, 이 세 가지를 바탕으로 하여 브랜드 경영을 펼쳐 나가고 있습니다. 또한, 국내 커피전문점 시장과는 전혀 다른 모델로 파괴적 혁신(Disruptive Innovation)을 통해 커피전문점 경영 방식의 룰을 뒤집었습니다.



폴 바셋 (Paul Bassett)

Seed to Cup - 생두가 한 잔의 커피가 되기까지

Seed to Cup

World Barista Championship 우승자 폴 바셋과 함께 2009년도 론칭한 스페셜티 커피 전문점입니다. 완벽한 한 잔의 커피를 만들기 위해 'Seed to cup'의 브랜드 모토 아래 생두가 한잔의 커피가 되기까지 전과정을 철저히 관리하고 있습니다.

Barista, Paul Bassett

폴 바셋은 바리스타 Paul Bassett 만의 커피 철학과 문화를 바탕으로 끊임없이 노력하는 브랜드입니다. "좋은 커피를 마신다는 것은 작은 사치(small luxury)다. 좋은 커피는 좋은 재료에서 나온다. 폴 바셋 커피를 마셔본다면 품질의 차이를 느낄 수 있다."라는 커피 철학을 기반으로, 바리스타 폴 바셋이 원두 선정부터 로스팅, 추출 등 전 과정에 참여하여 최고의 커피를 프로듀싱합니다.

Disruptive Innovation

폴 바셋의 브랜드는 탁월한 커피의 맛을 위한 품질과 잠재적인 커피의 맛을 이끌어내는 전문가 바리스타(사람), 커피에 대한 좋은 경험을 고객과 나눌 수 있는 공간, 이 세 가지를 바탕으로 하여 브랜드 경영을 펼쳐 나가고 있습니다. 또한, 국내 커피전문점 시장과는 전혀 다른 모델로 파괴적 혁신(Disruptive Innovation)을 통해 커피전문점 경영 방식의 룰을 뒤집었습니다.

개요



개요



상하농원

당도가 좋은
고창수박주스

생과일 본연의 맛 그대로 정직하게 담았습니다.





수박 주스
Water melon Juice
s6.0

원산지 | 수박(고창군)

· 상기 이미지는 연출된 이미지로 실제 제품과 다소 차이가 있을 수 있습니다.
· 판매처는 매장별로 상이 할 수 있습니다.



개요



2021-07-01	~	2021-07-31
제품군별 실적		
제품군		
중분류 선택	(전체)	
검색		
1	수박(고창군) 주스(수박)	
2	수박(고창군) 주스	
3	수박(고창군) 주스	
4	수박(고창군) 주스	
5	수박(고창군) 주스	
6	수박(고창군) 주스	
7	수박(고창군) 주스	
8	고창 수박 주스	
9	수박(고창군) 주스	
10	수박(고창군) 주스	
11	수박(고창군) 주스	
12	수박(고창군) 주스	

개요

상하농원

당도가 좋은
고창수박주스

생과일 본연의 맛 그대로 정직하게 담았습니다.



수박 주스
Water melon Juice
s6.0

원산지 | 수박(고창군)

상기 이미지는 연출된 이미지로 실제 제품과 다소 차이가 있을 수 있습니다.
판매 가격은 매점별로 상이 할 수 있습니다.

ccm 소비자중심

2021-07-01 ~ 2021-07-31

제품군별 실적

제품군

중분류 선택 (전체)

검색

1	수박 주스
2	수박 주스
3	수박 주스
4	수박 주스
5	수박 주스
6	수박 주스
7	수박 주스
8	고창 수박 주스
9	수박 주스
10	수박 주스
11	수박 주스
12	수박 주스

**'21년 7월
전 매장 종합**

매장 매출 순위

순위	매장명
1	매장명
2	매장명
3	매장명
4	매장명
5	매장명
6	고대구로병원점

전체 제품 판매 순위

순위	제품명
1	제품명
2	제품명
3	제품명
4	제품명
5	제품명
6	고창 수박 주스

개요



Be NICE! Do NICE!

상하농원

당도가 좋은
고창수박주스

생과일 본연의 맛 그대로 정직하게 담았습니다.

수박 주스
Water melon Juice
s6.0

원산지 | 수박(고창군)

상기 이미지는 연출된 이미지로 실제 제품과 다소 차이가 있을 수 있습니다.
판매 가격은 매점별로 상이 할 수 있습니다.

2021-07-01

~

2021-07-31

제품군별 실적

제품군

중분류 선택 (전체)

검색

1	수박(고창군) 주스
2	수박(고창군) 주스
3	수박(고창군) 주스
4	수박(고창군) 주스
5	수박(고창군) 주스
6	수박(고창군) 주스
7	수박(고창군) 주스
8	고창 수박 주스
9	수박(고창군) 주스
10	수박(고창군) 주스
11	수박(고창군) 주스
12	수박(고창군) 주스

**'21년 7월
전 매장 종합**

매장 매출 순위

순위	매장명
1	매장명
2	매장명
3	매장명
4	매장명
5	매장명
6	고대구로병원점

전체 제품 판매 순위

순위	제품명
1	제품명
2	제품명
3	제품명
4	제품명
5	제품명
6	고창 수박 주스

**'21년 7월
고대구로병원점**

중분류 판매 순위

순위	중분류명
1	커피
2	음료
3	아이스크림
4	푸드
5	원두
6	MD상품

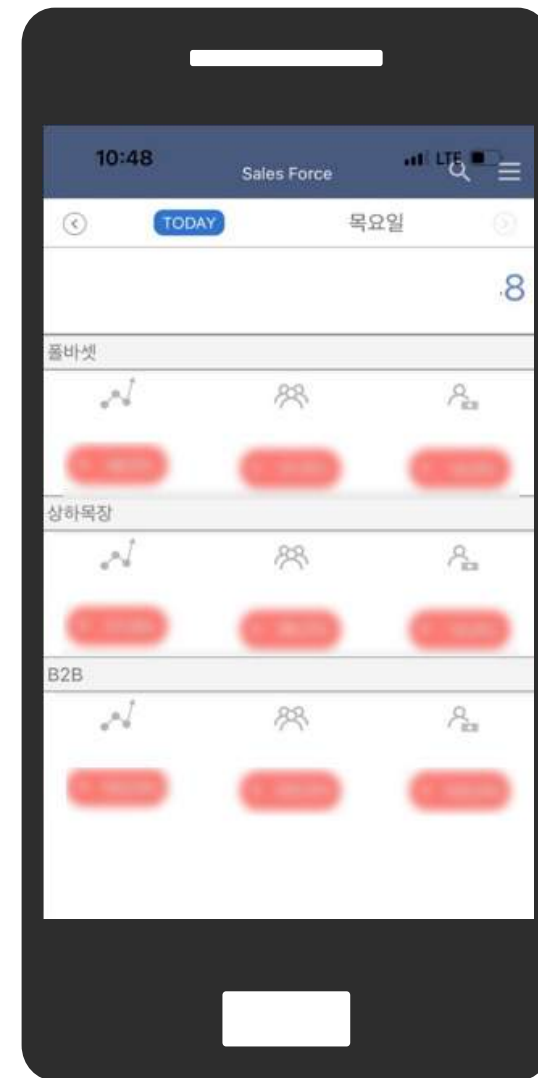
제품 판매 순위

순위	제품명
1	고창 수박 주스
2	제품명
3	제품명
4	제품명
5	제품명
6	제품명

개요



개요



배경

- 현장 운영 관리 가능한 모니터링 수단 부족 → 현장에서 직접 문제와 대면하는 매장 관리자 대상, 모니터링 수단 제공

[본사]

현황

전사 User 50% 활성화, 태블로 교육 이수자 30%

시사점

데이터 기반으로 소통하는 분석 문화 정착

교육 수료자 보상 등 동기 부여로, 적극적인 참여 유도

[현장]

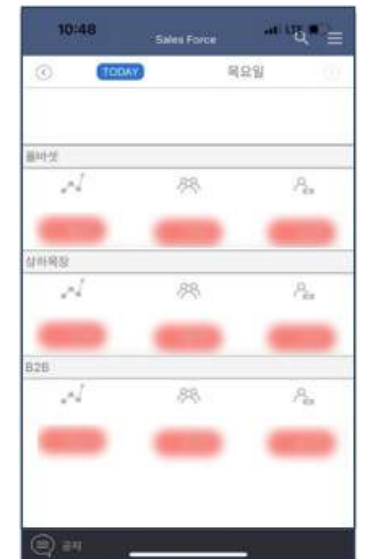
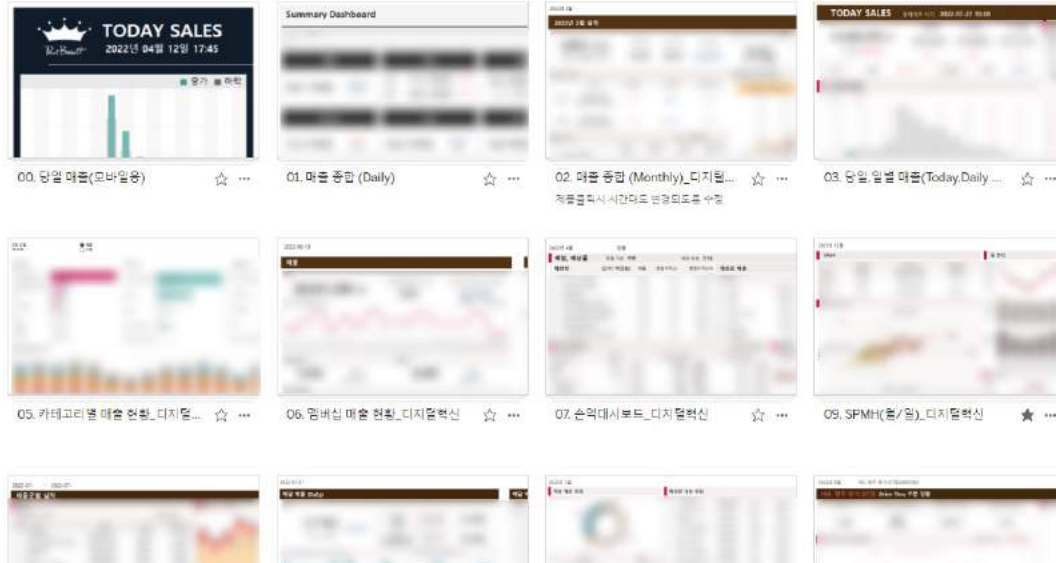
현황

매출 조회 수단 = POS, M's seed SFA

시사점

조회 수단 부족, 운영 모니터링 자료 한정적

→ 제공된 수단 또한 외부 환경적인 문제로 인한 사용의 불편함



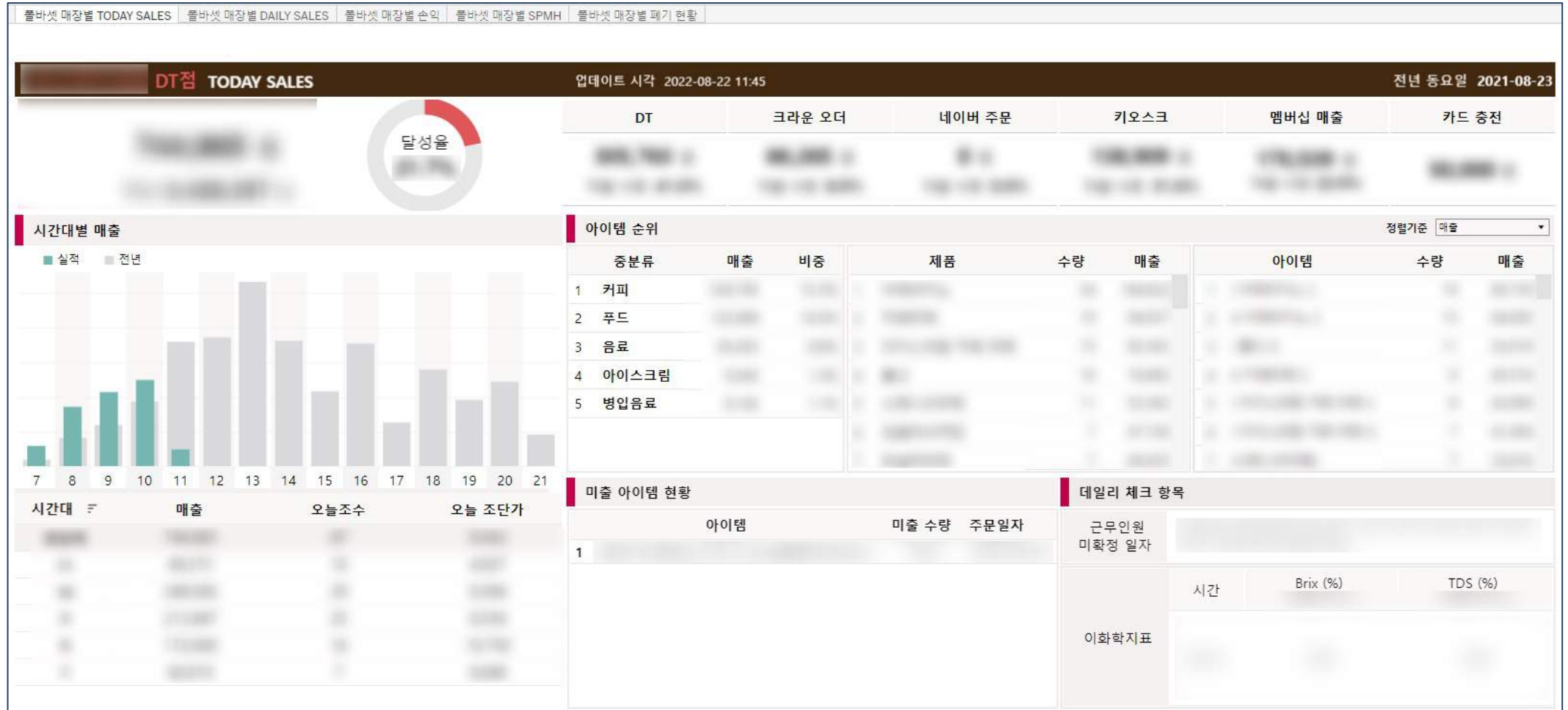
현장(매장) 운영 데이터 태블로 활용 사례

1) 매장 운영 대시보드

1) 매장 운영 대시보드

내용

- 매장 대시보드 – 실시간 Today Sales / 일일 Daily Sales / 손익 / SPMH 등으로 구성, 매장 전반적인 현황을 파악 가능



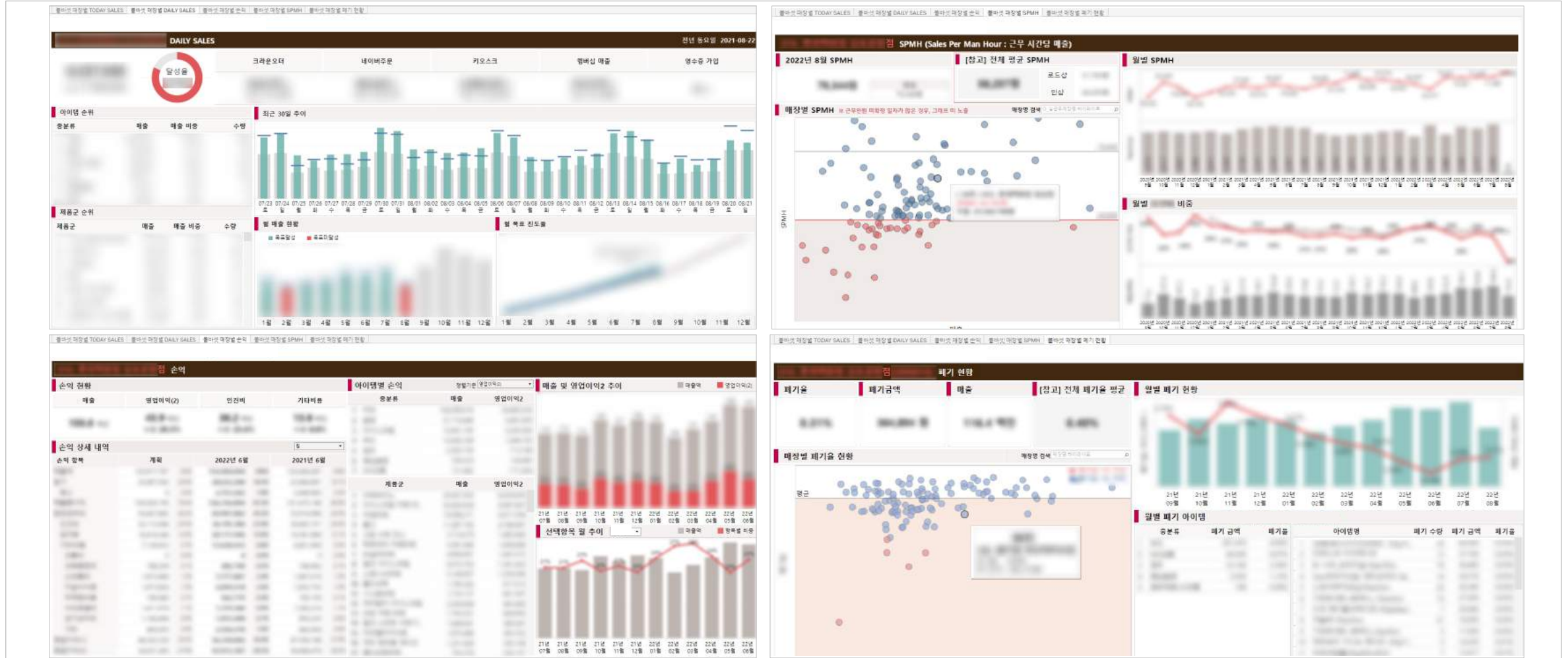
1) 매장 운영 대시보드



Be NICE! Do NICE!

내용

- 매장 대시보드 – 실시간 Today Sales / 일일 Daily Sales / 손익 / SPMH 등으로 구성, 매장 전반적인 현황을 파악 가능



1) 매장 운영 대시보드

기타

- 태블로 사용자 필터 기능으로 특정 계정으로 접속할 경우, 해당 계정 소속 기준으로 대시보드 조회 가능하도록 설정

The screenshot displays a dashboard titled '4. 폴바셋 현장' (4. Polbaset Site) owned by '디지털혁신팀(Admin)'. The dashboard contains a grid of tiles, most labeled 'User Specific View'. One tile, '01. 폴 바셋 매장별 TODAY SALES', is highlighted with a blue border and an arrow pointing to a side panel. The side panel, titled '그룹 멤버십' (Group Membership), shows settings for two groups: '008. 청담점 TODAY SALES' and '140. 제주 아라DT점 TODAY SALES'. In the first group's settings, '정답점' (Correct Point) is selected. In the second group's settings, '제주 아라DT점' (Jeju Aradot Point) is selected. The dashboard also includes a search bar at the top, a left sidebar with navigation icons, and a bottom right corner with a scatter plot titled '매장 확인용_에스프레소 데이터' (Store Confirmation - Espresso Data).

현장(매장) 운영 데이터 태블로 활용 사례

1-1) 모바일용 대시보드

1-1) 모바일용 대시보드

배경

- 현장 환경적인 문제로 인한 데스크탑 레이아웃 활용도 ▼ → 간략한 Summary 대시보드 필요성 대두

[점장회의 건의사항 취합]

월 건의사항

1. 태블로 핸드폰으로 확인 시, 화면비율 사이즈가 pc사이즈라 보기 불편함. <u>(모바일전용 출시 문의)</u>

태블로 모바일이 아닌 PC사용권장하여 PC로 사용중이나 데이터 양이 많아서 그런지 로딩시간이 오래걸려서 태블로 보는데 시간이 오래걸림 속도 개선가능한지 문의 빨리 볼수 있어야 더 활용도가 높을것같음
모바일 태블로 접속 시 로딩시간 너무 김
데스크탑 사용에 불편함이 있어 <u>모바일용 출시 요청 문의</u>

→ 실제 현장에서 활용도가 높은 '모바일용' 대시보드에 대한 요청 사항 다

현황

- 1) 현장의 대시보드 사용률 낮음
- 2) 권고사항인 데스크탑보다 모바일 활용도가 높음

문제점

환경적인 문제로 인하여, 데스크탑 사용이 어려움
→ 대부분 활동적으로 움직이며 업무를 수행하므로
앉아서 사무 업무를 하기 어려운 환경적 제약이 있음

개선안

- 1) 장소 및 시간, 근무 상황에 관계없이 매장 현황 파악
- 2) 집계 데이터 기반, Summary 대시보드 제공

목표

현장 관리자 대시보드 활용도 향상

1-1) 모바일용 대시보드

- 내용
- 시트간 필터 기능 제외, 간략한 집계 내용 제공 → 빠르게 매장 운영 현황 파악 가능한 대시보드 제공



대시보드 명 : 매장 TODAY SALES

소속매장명

조회일자 및 시간

[시간대별 매출 조회(전년비)]

- 전년도 매출(회색 막대)/당일 매출(초록 막대)
- 동시간대 당일 매출 > 전년도 매출 = ■ 증가
- 동시간대 당일 매출 < 전년도 매출 = ■ 하락
- 그래프 위에 마우스 오버시, 상세 매출 확인 가능 →



매출	전년비 신장율	운영목표	목표 달성율
천원		천원	
조수	전년비 신장율	조단가	전년비 신장율
		원	

1-1) 모바일용 대시보드 생성

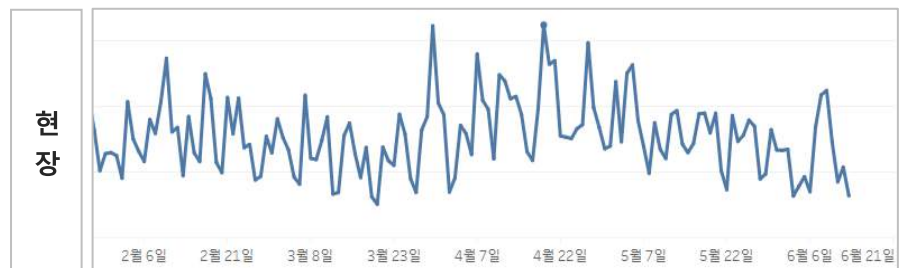
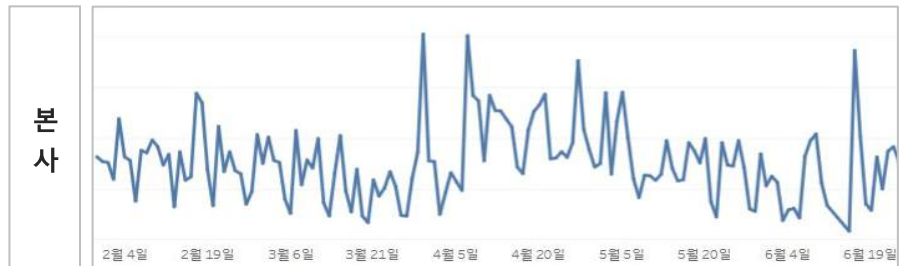
결과

- 현장 대시보드 활용도 증가 → 운영 관리 이슈에 즉각 대응 가능, 현장과 본사의 소통의 매개체로 활용

구분	대시보드 명	비고
1	03. 당일,일별 매출(Today, Daily Sales)_디지털혁신	
2	크리스탈 제이드 실적	크리스탈제이드
3	10. 매장별 당일,일별 매출(Today, Daily Sales)_디지털혁신	본사 관리용 매장 대시보드
4	매장 대시보드_디지털혁신	현장용 매장 대시보드
5	02. 매출 종합 (Monthly)_디지털혁신	
6	01. 매출 종합 (Daily)	
7	00. 당일 매출(모바일용)	본사 모바일용
8	더키친일쁘르노 실적_영업기획팀	더키친일쁘르노 (영업기획팀 작성)
9	00. 매장별 당일매출(모바일용)	현장 모바일용
10	01. 폴 바셋 매장별 TODAY SALES	현장용 매장 대시보드
11	17. 폴 바셋 e-Stamp 프로모션 현황	
12	12. 배달 매출 현황_디지털혁신	
13	06. 멤버십 매출 현황_디지털혁신	
14	04. 시간대별 매출_디지털혁신	
15	07. 손익대시보드_디지털혁신	
16	매장 에스프레소 이화학 관리	
17	# Daily Sales_폴 바셋_양식_일쁘르노 판매량 추가	
18	12. KIOSK 매출현황 (Daily, Monthly)	
19	02. 폴 바셋 매장별 DAILY SALES	
20	11. 제품군별 실적_디지털혁신	

[본사/현장 대시보드 조회 현황]

1. 기간: 2022년 01월 01일 ~ 2022년 06월 20일
2. 대상: 사내 유저 전체 사용자(본사/현장) 조회 대시보드
3. 내용
 - 본사 기준, 현장에서 조회 가능한 대시보드 수가 작음에도 불구하고 사용자 이탈없이 꾸준히 유저 유입이 지속되고 있음



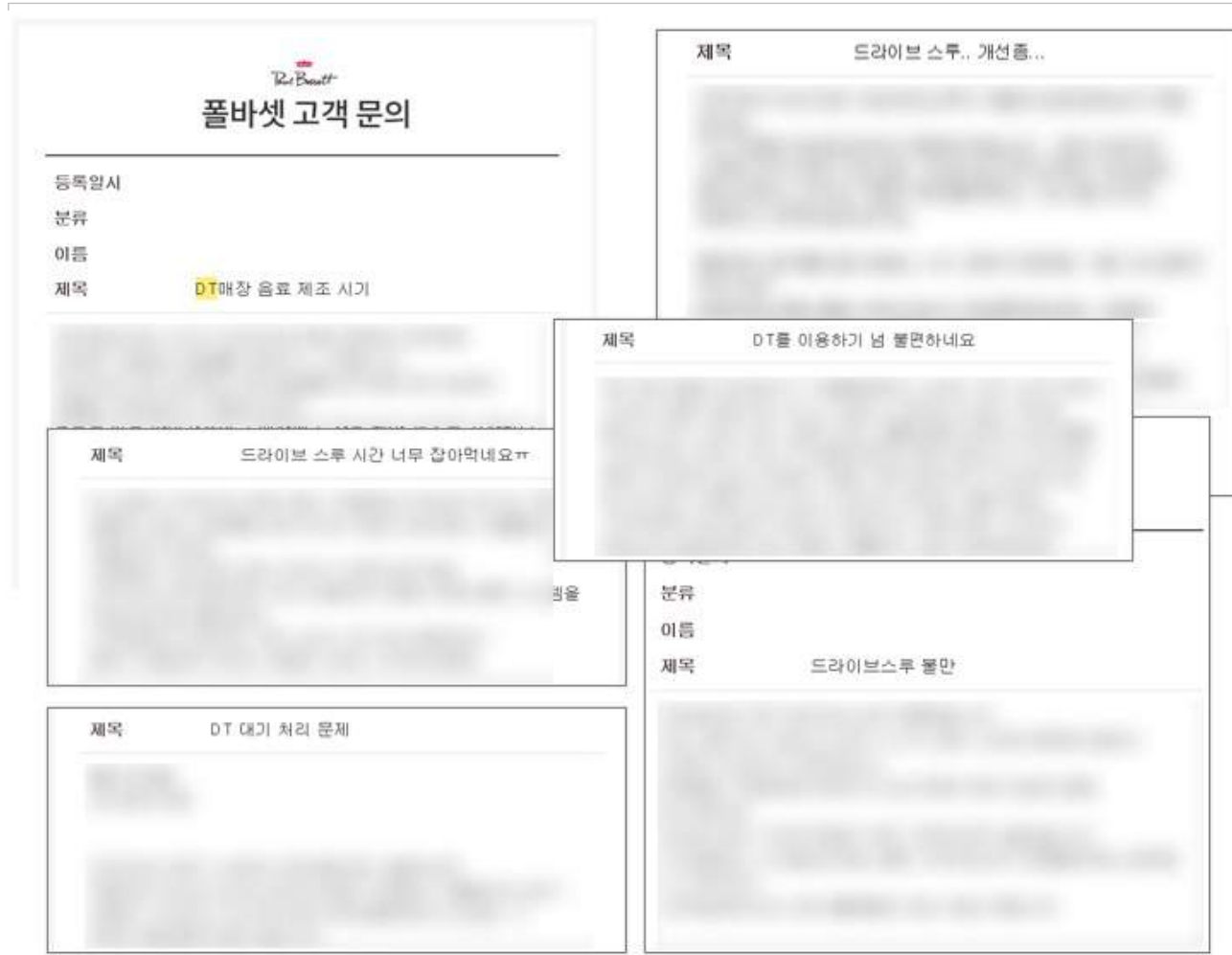
현장(매장) 운영 데이터 태블로 활용 사례

2) Drive Thru 매장 운영 현황 대시보드

2) Drive Thru 매장 운영 현황 대시보드

배경

- 고객 VOC 기반, Drive Thru 매장 오퍼레이션 현황 파악 필요 → 음료 제조 및 고객 응대 등 속도 지연 모니터링 필요 등



이슈 발생

Drive Thru 이용 고객의 VOC 접수 – 느린 속도

문제점

- 1) 실제 소요 시간 (입차-출차) 측정 불가
- 2) 피크 시간 집중 현상으로 인한 이슈인지, 실제 오퍼레이션의 문제인지 판단 불가

개선안

입차-출차 시간 측정 및 운영 현황 모니터링 필요

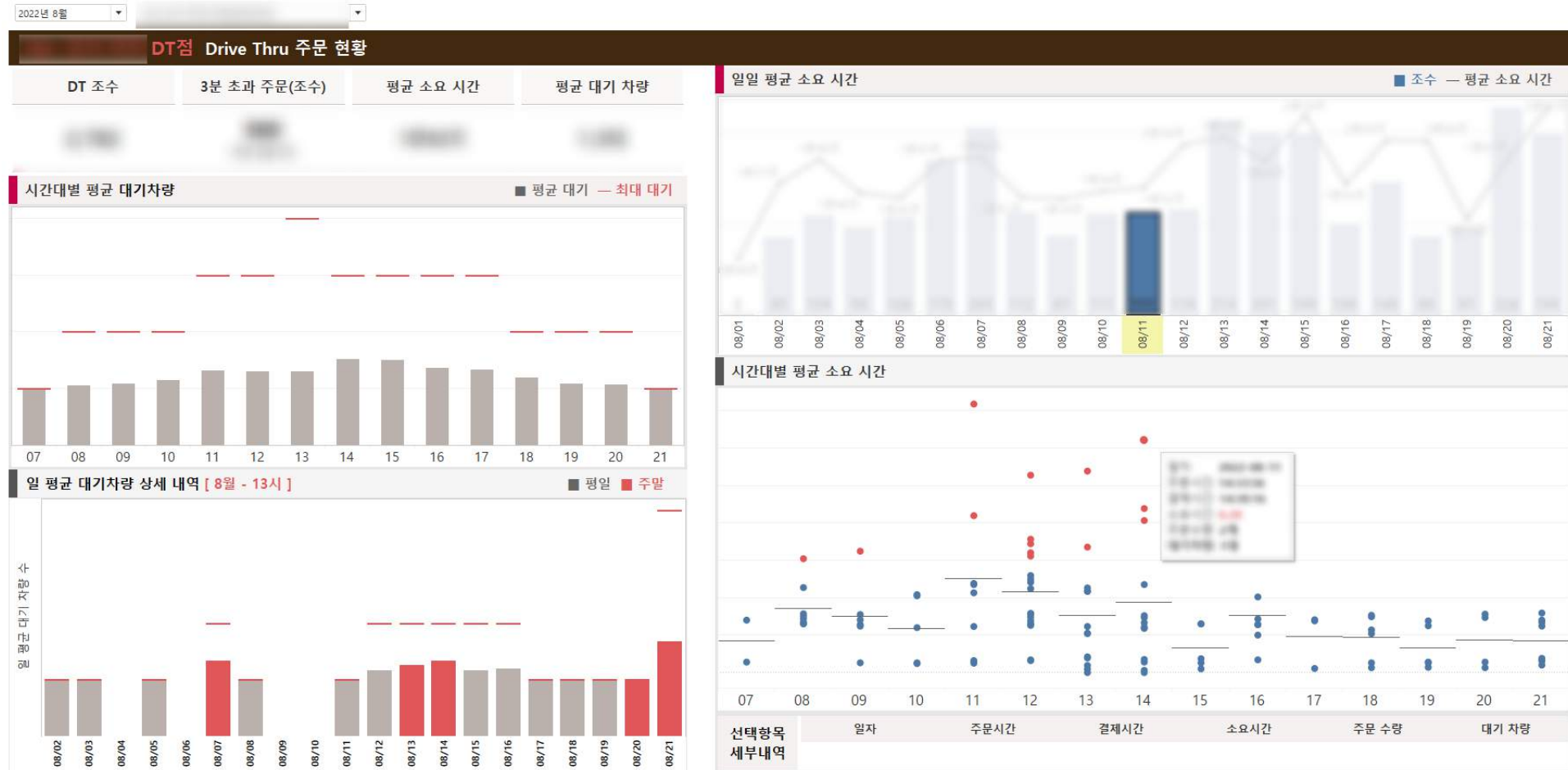
목표

오퍼레이션 기준, Drive Thru 매장 운영 효율화를 위한 실시간 모니터링 지원

2) Drive Thru 매장 운영 현황 대시보드

내용

- DT 주문 오퍼레이션 기준 초과 건 집계, 평균 소요 시간, 대기 차량 등 15분 단위 모니터링 대시보드 제공



품질 데이터 태블로 활용 사례

3) 에스프레소 이화학지수 대시보드

3) 에스프레소 이화학지수 대시보드

배경

- 고객 VOC 기반, 커피 품질 모니터링 필요성 대두 → 이화학지수 측정 데이터 기반, 모니터링 대시보드 생성

이슈 발생

매장별, 바리스타별 커피 품질에 대한 고객 VOC 발생

문제점

- 1) 커피 품질 실시간 관리 리소스 부족
(DM 1명이 다수의 매장 관리)
- 2) 실제 바리스타 역량에 따른 이슈인지, 판단 기준 無

개선안

- 1) 커피 추출물 상세 값에 대한 실시간 모니터링 필요
- 2) 매일 전체 매장 관리 가능한 모니터링 수단 필요

목표

매장, 바리스타에 따른 제조 편차를 줄이고,
동일한 퀄리티의 제품을 제공할 수 있도록 관리

3) 에스프레소 이화학지수 대시보드



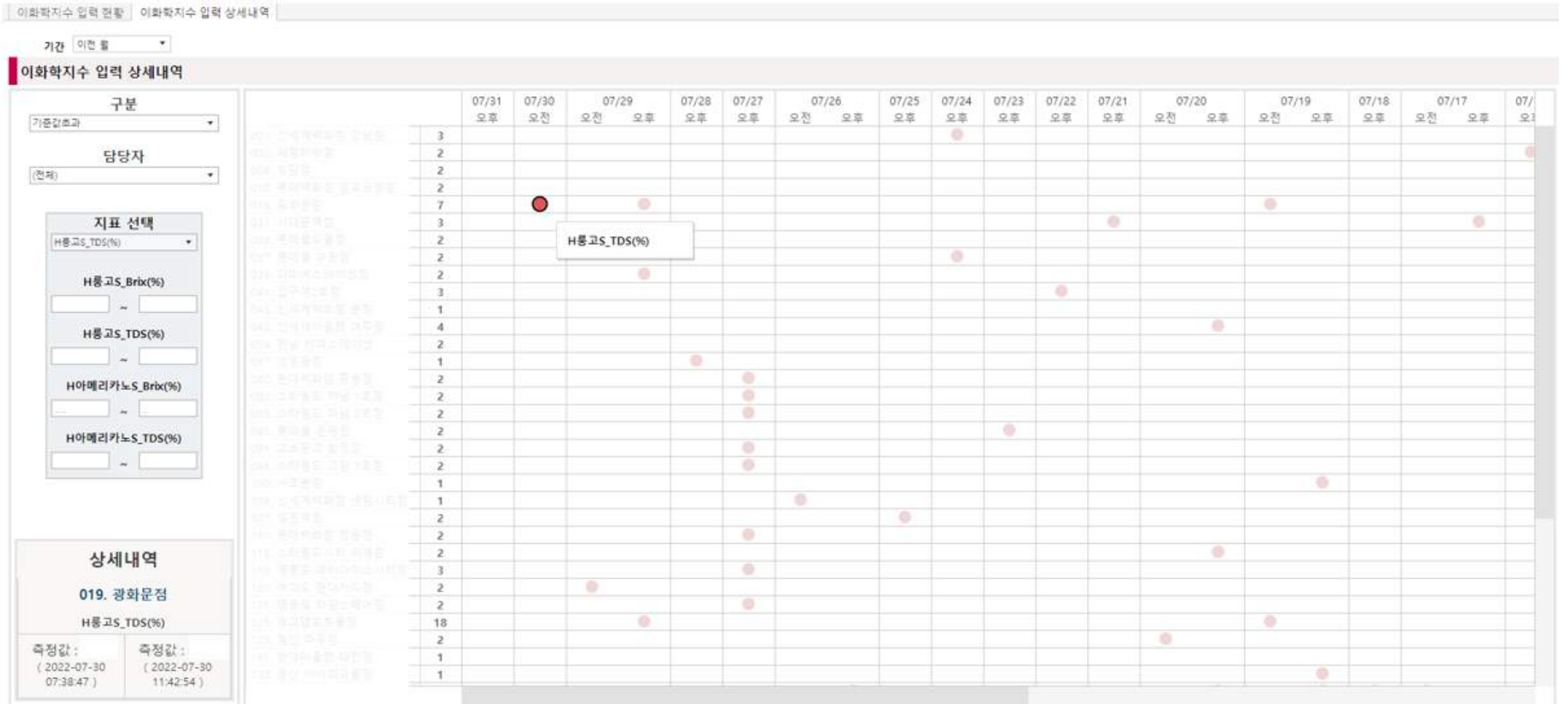
내용

- 전 매장 이화학지수 입력 현황 모니터링 관리, 미입력/입력값초과 및 담당 DM 기준으로 조회 가능한 대시보드 생성

[illegible][illegible]

내용

- (기존)다수 DM 직접 관리 → (현재) 본사 품질 관리 담당자 1인, 전 매장 모니터링 가능(이슈 발생 시, 특정 매장 즉시 관리)



M's seed 목표

데이터 기반 소통 문화 구축 프로세스

목표 • 데이터 기반 소통 환경 구축 + 실무자가 직접 다루는 데이터 → 파워 유저 생성 및 데이터 분석 커뮤니티 조성

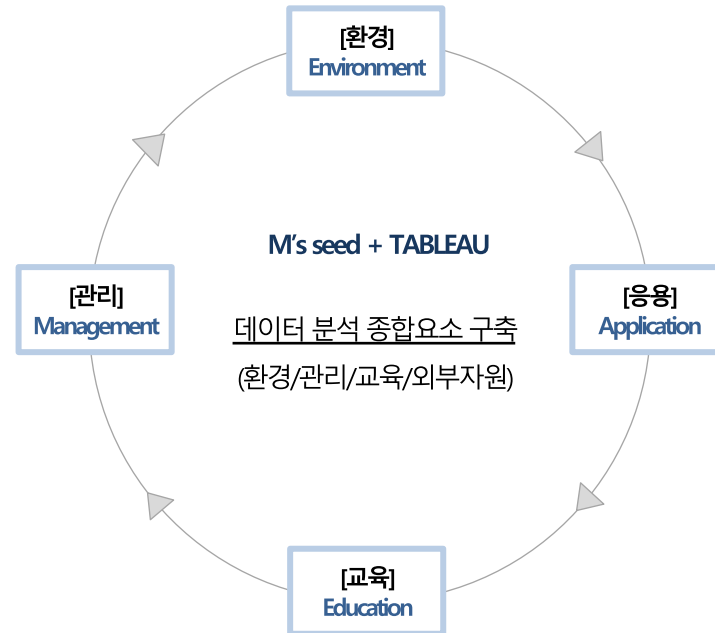
[서버 관리]

- ▷ 원활한 서버 환경을 위한 상시 서버 관리 (플랜잇 파트너스 지원)
- ▷ 데이터원본 추출 시간 모니터링 및 대시보드 조회 지연 시간 모니터링 → 속도 측면 고려

[교육]

- ▷ 신규입사자 대상, 사내 공식 교육 프로그램 지정, 리워드 등 혜택 제공
 - 대시보드 조회 방법 등 태블로 서버 기반, 기존 대시보드 활용법 안내
- ▷ 기초 교육, 중급 교육 등 온라인 정기 교육 진행

:: 데이터 기반 소통 환경 ::



[커뮤니티 조성]

- ▷ 사내 파워 유저 프로그램 운영 및 유저 지원
 - 실무자 대상, 개별 대시보드 작업 지원
- ▷ 오프라인 교육 및 개별 미팅 진행
 - 작성 매뉴얼 온라인 제공, 팀즈(Teams) 기반 상시 QnA 지원 등 지속 관리로 유저 육성

[분석 확장 프로그램 활용]

- ▷ Python(Tableau + Python = Tabpy) 기반, 내부 데이터 뿐만 아니라 외부 데이터까지 동시에 적용하여 분석 확장 추구



Be NICE! Do NICE!