

# 라플라스테크놀로지스 스노우플레이크로 새로운 비즈니스 모델 확장 고객사 매출 2~3배 증가한 사례도...



이커머스 사업자를 위한 데이터 분석 SaaS(Software as a Service)를 제공하는 라플라스테크놀로지스는 스노우플레이크를 통해 비즈니스 모델을 확장했다. 기본적으로 제공하는 이커머스 데이터 분석 서비스 이외에 데이터 통합, 커스텀 분석, BI 시스템 통합 등의 서비스를 부가적으로 제공하기 위해 스노우플레이크를 활용했다.

라플라스테크놀로지스(이하 라플라스)는 2020년 설립된 스타트업으로, 이커머스 데이터 컨설팅 사업에서 시작해 2021년부터 이커머스 사업자를 위한 데이터 분석 SaaS 서비스를 펼치고 있다. 이커머스 데이터를 통합한 비즈니스 인텔리전스(BI) 대시보드를 제공한다.

라플라스라는 사명은 프랑스 수학자 이름에서 따왔다. 수학자 라플라스가 품었던 ‘과거의 모든 데이터를 분자, 원자 단위까지 알 수 있다면 미래를 예측할 수 있다’는 사상을 이어받아, 데이터를 기반으로 미래를 가장 높은 확률로 예측하는 회사가 되고자 한다.

## 라플라스와 스노우플레이크의 통합

• **데이터 통합** : 이커머스 판매자들은 하나의 채널에서만 상품을 판매하지 않는다. 자사몰에서 판매를 하는 동시에 다양한 이커머스 플랫폼에서도 상품을 판매한다. 판매 채널이 많다는 것은 데이터가 여러 곳에 산재한다는 의미다. 각 채널은 판매자에게 데이터를 제공하는 방식과 범위가 각각 다르다. 심지어 판매자에게 데이터를 제공하지 않는 플랫폼도 있다.

이런 상황에서 판매자들은 어떻게든 데이터를 모아서 분석해야 비즈니스 상황을 파악하고 전략을 세울 수 있다. 라플라스는 다양한 채널의 데이터를 자체적인 템플릿으로 전처리해 스노우플레이크에 통합했다.

예를 들어 판매자들은 카페24나 스마트스토어가 제공하는 데이터 이외에 엑셀이나 구글 스프레드시트에 기록해 놓은 데이터를 보유하고 있다. 구글 애널리틱스나 틱톡 데이터도 있다. 라플라스는 이런 데이터를 모두 스노우플레이크에 통합해 판매자들이 다양한 분석을 할 수 있도록 제공한다. 또 라플라스에 적재한 원본 데이터와 자동으로 생성된 통계 데이터도 스노우플레이크에 통합해 상세한 분석을 할 수 있도록 부가 서비스를 제공한다.

• **커스텀 분석** : 데이터 통합을 통해 스노우플레이크에 데이터가 쌓이기 시작하면 이커머스 판매자들은 SQL을 통해서 원하는 데이터를 분석할 수 있게 된다. 예를 들어 크로스 셀링(A 상품과 B 상품을 함께 구매하는 것) 지표나 현재 비즈니스의 공헌이익(매출-변동비) 지표를 산출할 수도 있고, 판매자 부담 배송비 예측 등도 커스텀 분

“데이터 SaaS 기업은 비즈니스 확장이 굉장히 중요한데 스노우플레이크를 통해 가능한 비즈니스 모델이 굉장히 다양했다. 데이터 엔지니어링이나 AI를 다루려면 스노우플레이크는 반드시 고려해야 되는 솔루션이라고 생각한다. 특히 데이터 스타트업의 경우 더 빨리 성장하려면 스노우플레이크를 통해서 비즈니스 모델을 새롭게 확립하고 확장하는 것이 필수적인 단계라고 본다. - 라플라스테크놀로지스 박병민 대표

## 라플라스 + Snowflake 핵심 기능



석을 통해 가능하다.

- **BI 시스템 통합** : 스노우플레이크는 태블로나 데이터 스튜디오를 비롯해 다양한 BI 시스템에 대한 커넥터를 제공한다. 고객이 어떤 BI 시스템을 사용하든 스노우플레이크의 데이터 분석 결과를 손쉽게 확인할 수 있다.

## 스노우플레이크를 이용한 비즈니스 모델 확장

- **사용량 기반 과금** : 중소 규모의 이커머스 판매자는 스노우플레이크 인프라에 접근하는 것에 상당한 허들을 갖고 있다. 이들이 스노우플레이크 기반 분석 서비스의 혜택을 누리게 할 수 있도록 라플라스 자체적으로 스노우플레이크 인프라를 구축하고 중소 판매자들에게 리더(Reader) 계정을 발급해 바로 데이터에 접근할 수 있도록 했다. 스노우플레이크에서는 각 리더 계정이 얼마나 데이터를 읽었고, 얼마나 사용을 했는지 자동으로 측정이 가능하다. 라플라스는 측정된 사용량을 기반으로 추가적인 과금 모델을 수립했다.
- **사용량 & 기능별 과금** : 이미 스노우플레이크를 도입한 기업을 위해서는 데이터 셰어링 기능을 이용하는 비즈니스 모델을 만들었다. 기본적으로 라플라스 데이터는 라플라스 자체 인프라에 적재를 하

지만, 스노우플레이크 인프라에서 라플라스 인프라 쪽으로 접근이 가능하도록 아키텍처를 설계했다. 스노우플레이크는 데이터 셰어링을 통해 접근한 데이터 사용량을 측정할 수 있다. 라플라스는 기능별 사용량을 기반으로 과금을 책정했다.

- **데이터 판매 모델** : 라플라스가 적재하고 있는 브랜드 데이터만 1만5000여 개가 넘는다. 여기에 시장 벤치마크 데이터를 스노우플레이크에 있는 프라이빗 스토리지에 적재하고, 일부 기업에 부가상품으로 판매하고 있다. 라플라스는 스노우플레이크 마켓플레이스에도 이 서비스를 오픈할 예정이다.

## 성과

라플라스와 스노우플레이크를 연결한 통합 시스템을 활용한 기업은 리텐션이 15% 가량 증가했고, 객단가도 약 20% 정도 증가한 것으로 조사됐다. 3개월 내에 매출이 2배, 3배 성장한 기업도 있다. 라플라스는 이와 같은 성과를 기반으로 통합 서비스를 더욱 가속화할 예정이다.

## 스노우플레이크에 대하여

스노우플레이크는 데이터 클라우드를 통해 데이터를 가치있게 활용할 수 있도록 합니다. 데이터 사일로 없이 통합된 데이터를 활용할 수 있고, 데이터를 안전하게 공유하며, AI/ML 및 다양한 분석 워크로드를 지원합니다. 2023년 7월 30일 기준, Forbes Global 2000 기업 중 639개 기업을 비롯한 다양한 산업 분야의 8,537개사의 고객이 스노우플레이크 데이터 클라우드를 사용하여 비즈니스를 강화하고 있습니다. 자세한 내용은 [www.snowflake.com/ko](http://www.snowflake.com/ko)에서 확인할 수 있습니다.