

비즈니스 성공 파트너 데이블 네이티브 애드

Dable Case Studies





■ 목차

1. 네이티브 광고란
2. 네이티브 광고를 해야하는 이유
3. 데이블 네이티브 애드란
4. 데이블 네이티브 애드 성공 사례
5. 데이블 네이티브 애드 핵심 노트
6. 데이블 네이티브 애드 시작하기



네이티브 광고란

온라인으로 기사를 볼 때 사이트에 도배되어 있는 수 많은 광고로 인해 콘텐츠 이용이 불편하거나, 선정적이고 자극적인 광고로 불쾌했던 경험. 다들 있으시죠?

언론사를 비롯해 대부분의 웹사이트 운영자들은 사이트 내 광고로 수익을 얻기 때문에 광고 운영에 필사적일 수 밖에 없습니다.

미디어에게 있어 광고는 양날의 칼입니다. 사이트에 많은 광고를 실을수록 광고 수익은 늘어나게 됩니다. 하지만 지저분한 광고로 사이트가 가득찰 때, 그 사이트는 사용자들로부터 외면받을 수 밖에 없습니다. 사용자 경험을 해치는 사이트 내 과도한 광고는 결국 사용자를 떠나게 만들고, 광고 수익 또한 감소하게 됩니다.

많은 미디어들이 당장 눈 앞의 수익에 매몰되지 않고, 궁극적인 장기 수익을 위해 미디어와 사용자 모두를 만족시킬 수 있는 최접점을 찾기 위해 노력하고 있습니다. 그 중 하나가 바로 네이티브 광고를 시작하는 것입니다. 실제 네이티브 광고는 기존 배너 광고보다 더 높은 성과를 보이며 이런 추세를 가속화 시키고 있습니다.

미국인터넷광고협회(IAB)에서 발행한 Native Advertising Playbook는 “네이티브 광고는 웹사이트 콘텐츠와 유사한 디자인으로, 사용자의 콘텐츠 소비를 방해하지 않는 위치에, 사용자가 소비하고 있는 콘텐츠와 관련있는 광고를 게재함으로써 기존 배너 광고와 차이가 있다.”고 밝혔습니다.

다른 사람들이 흥미롭게 읽은 이야기

by  Dable

AD

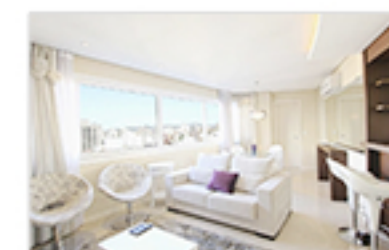


결혼 예산 걱정된다면? 주목!

AD



솔직하게 공개하는
결혼 후의 일상



집을 라운지처럼 안락하게



스타일별로 나눠 제안하는
웨딩 드레스 숍



내 몸의 면역력을 높이는 법



흔히 네이티브 광고는 페이스북이나 트위터 같은 SNS의 인피드 영역이나, 온라인 뉴스나 블로그의 콘텐츠 추천 영역에서 볼 수 있습니다.

사이트 콘텐츠와 어우러진 디자인으로 광고를 노출하는 네이티브 광고는 웹사이트 사용자의 콘텐츠 소비를 방해하지 않을 뿐만 아니라 더 나은 사용자 경험을 제공하는데 기여합니다.



네이티브 광고를 해야하는 이유

1.

네이티브 광고는 광고주들이 퀄리티 높은 트래픽을 얻을 수 있도록 함으로써
결제나 회원가입 등의 목표를 달성하는데 기여합니다.

실제 배너 광고와 동일한 조건에서 네이티브 광고를 집행했을 경우, 사이트 이탈률이나 사이트 체류시간 등
사용자의 퀄리티를 확인할 수 있는 주요 수치들에 있어 배너 광고보다 우수한 성과를 나타냈습니다.

2.

네이티브 광고는 광고주의 비즈니스와 관련된 콘텐츠나 이에 관심있어 할 만한 사용자에게
광고를 노출하게 되고, 이는 브랜드 세이프티를 지키는데 탁월합니다.

네이티브 광고를 통하여 어떤 미디어에 광고를 노출한다는 것은 해당 미디어를 이용하는 사용자에게 광고를 보여준다는
의미입니다. 광고주는 나의 광고가 어느 매체에 나가고, 누구에게 노출되는지 쉽게 확인하고 이를 컨트롤할 수 있습니다.

3.

네이티브 광고는 배너 광고에 비해 큰 호감도를 갖고 있습니다.

배너광고 무시현상(Banner Blindness)은 많은 인터넷 사용자에게 발생하고 있으며, 그 수는 계속 증가할
것으로 예상됩니다. 사람들은 무의식적으로 배너 광고를 보지 않으며 클릭 또한 발생하기 어렵습니다.
반면 네이티브 광고는 높은 클릭률 뿐만 아니라 긍정적인 브랜드 이미지를 형성하는데 기여합니다.



데이블 네이티브 애드란

데이블은 세계적인 수준의 빅데이터 처리 및 개인화 기술을 바탕으로, 한국 시장 점유율 1위를 기록하고 있는 한국 최대 네이티브애드 플랫폼입니다. 데이블은 우수한 기술 경쟁력을 바탕으로 2017년 해외 시장에 진출했으며, 현재 한국을 비롯해 일본, 대만, 인도네시아, 베트남, 말레이시아 등 아시아 2,500여 프리미엄 미디어와 제휴를 맺고 서비스를 제공하고 있습니다.

데이블은 구글 애드워즈, 페이스북 애즈 매니저처럼 광고주가 직접 광고 캠페인을 세팅 및 운영할 수 있는 셀프서브(self-serve) 플랫폼을 제공합니다. 광고주는 콘텐츠 등록부터 타겟팅 세팅, 성과 분석 등 캠페인의 A부터 Z까지 편리하게 관리할 수 있습니다. 또한 데이블은 머신러닝과 개인화 기술 등을 통한 자동 최적화로 광고주의 성공적인 캠페인을 돕습니다.

최근 데이블은 아시아에서 가장 큰 RTB 기반 데이블 네이티브 애드 익스체인지 출시했습니다.

데이블 네이티브 애드 익스체인지를 통해, 광고주들은 데이블이 제휴를 맺고 있는 국내외 프리미엄 미디어를 비롯해 구글, MSN, 카카오 등에 광고를 노출할 수 있으며, 폭넓은 인벤토리에서 원하는 광고 임프레션만을 구매함으로써 효과적인 광고 집행이 가능합니다.

데이블은 우수한 기술력과 아시아 2,500여 프리미엄 광고 네트워크를 통해 당신의 비즈니스를 성장시킬 수 있는 최고의 파트너입니다. 아시아 시장 진출을 준비하고 있거나 계획을 갖고 있다면, 데이블은 소프트 런칭 성공을 위한 최상의 파트너가 될 것입니다. 또한 이미 아시아 시장에 서비스를 제공하고 있다면, 데이블은 아시아 시장에서 사업 입지를 탄탄히 하고 선도하는 회사로 자리매김하기 위한 성공의 동반자입니다.

**지금 바로 데이블 광고를 시작해서
성공의 기회를 잡으세요.**



Company Information

고혼진은 피부 미백과 주름개선 등 기능성 화장품 라인을 주축으로 하는 화장품 회사로 화장품 업계를 선도하는 브랜드로 인정받고 있습니다.

“새로운 마케팅 채널을 통해 광고를 내보내는 것은 우리에게 큰 도전이었습니다. 다행히 데이블 만의 뛰어난 타겟팅과 개인화 추천 기술을 통해 DB 수집에서 좋은 성과를 거둘 수 있었습니다. 우리는 데이블이 멀티채널 마케팅에 효과적인 플랫폼이라는 것을 다시 한번 확인할 수 있었습니다.”

마케터 | 고혼진

Challenge

고혼진은 고객과의 개별 상담을 통해 판매가 진행된다는 점을 고려하여 잠재고객 확보를 목표로 하였습니다. 정교한 타겟팅을 통해 고혼진 화장품에 관심이 있는 사람의 정보를 수집하고 최종 구매를 유도하는 캠페인을 계획하였습니다.

Solution

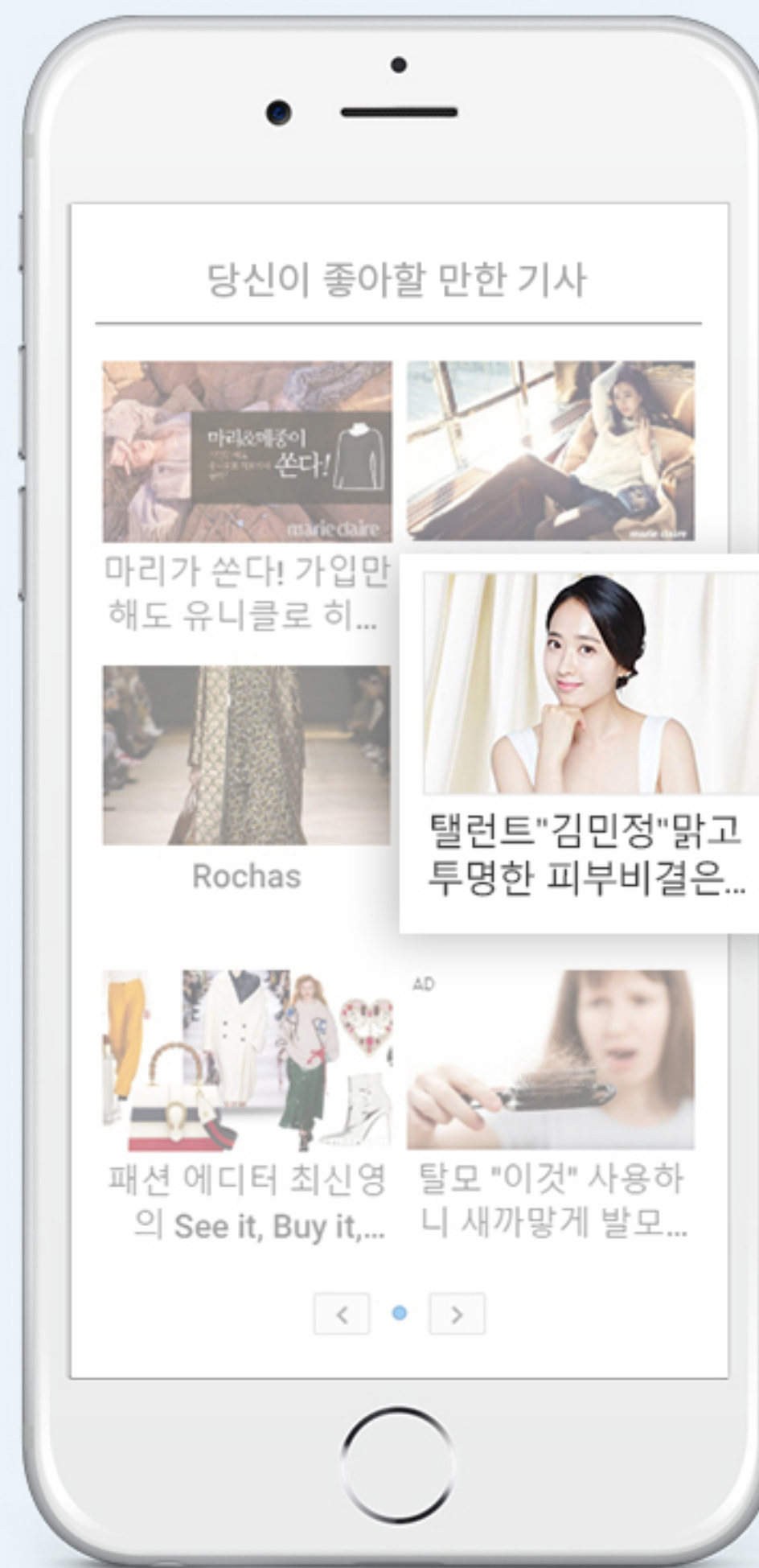
고혼진은 데이블이 광범위한 미디어와 파트너를 맺고 있다는 것과 성별 타겟팅이 가능하다는 점을 이용하였습니다. 우선 고혼진의 주 고객층인 40-50대 여성이 관심 있어 할 만한 내용으로 콘텐츠를 제작하고, 해당 타겟이 많이 이용하는 매체들을 선택하여 캠페인을 진행하였습니다.

이후 좋은 성과를 거둔 매체의 입찰을 높임으로써 노출을 향상시켰습니다.

Result

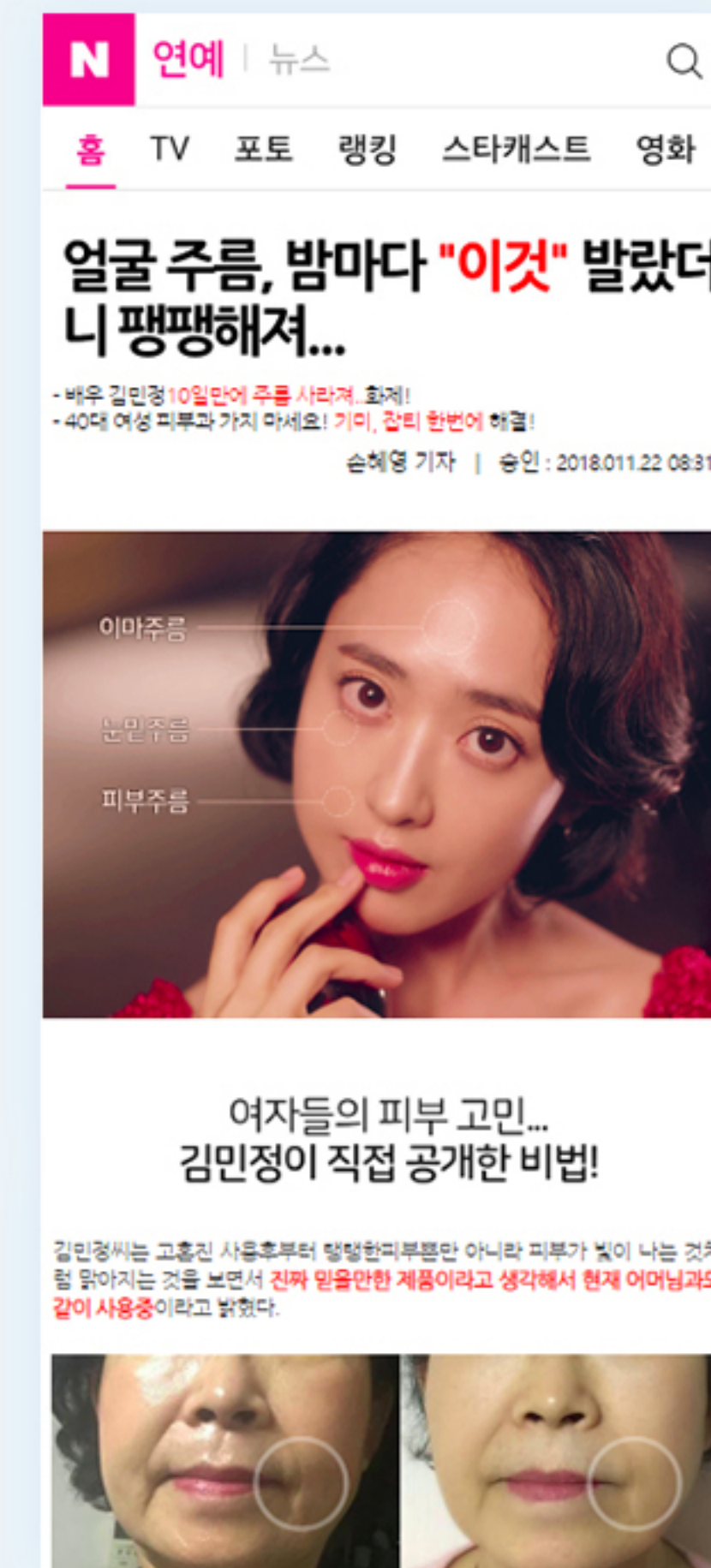
CPA는 만 원대를 유지하며 타 채널 대비 좋은 성과를 보였습니다.

또한 CPC는 기존 배너 광고에 비해 10% 감소했습니다.



10%

배너 광고에 비해
10% 낮은 CPC





Company Information

수현은 한국 대표 결혼정보회사로, 고객에게 이상적인
상대를 주선하는 감성매칭서비스를 통해 높은 고객 만족도와
성혼율을 자랑하고 있습니다.

“데이블은 잠재 고객 확보에 최적화된 네이티브 애드 플랫폼입니다. 데이블은 넓은
인벤토리에서 다양한 매체를 선택할 수 있으며, 성별, 지역 등의 타겟 설정이 가능하여
원하는 목표를 보다 쉽게 얻을 수 있는 최고의 광고 플랫폼입니다.”

정우정 | 수현 마케팅팀

Challenge

수현이 제공하는 결혼정보 서비스는 관여도가 매우 높은 상품으로,
일반적인 마케팅 채널을 통해 홍보하는 것은 한계가 있을 수밖에 없었습니다

Solution

수현은 보다 상호작용적인 방식으로 잠재 고객을 끌어들이기 위해 심리테스트로 구성된
참여형 랜딩 페이지를 고안했습니다. 또한 데이블의 개인화 추천 알고리즘을 기반으로 요일과
시간대, 매체 별로 캠페인을 진행하였고 광고는 목표로 한 특정 타겟에게 노출되었습니다.

Result

수현의 광고 캠페인은 기존의 배너 광고에 비해 높은 CTR과 낮은 CPC를 보여주었고,
타겟으로 하는 상당한 수의 고객DB를 확보하였습니다.

20%
배너 광고에 비해
20% 높은 CTR

30%
30% 낮은 CPC



Company Information

Kixx 엔진오일은 한국의 대표적인 종합에너지 기업으로, 전세계 63개국에 석유 제품을 수출하는 GS 칼텍스의 엔진 오일 브랜드입니다.

“단순히 콘텐츠를 업로드하고 보도자료를 배포한다고 해서 콘텐츠가 저절로 확산되는 것은 아닙니다. 데이블을 통하여 약 1,500개의 미디어에 콘텐츠를 노출시킬 수 있었습니다. 기업 홍보에 있어 데이블 네이티브 애드는 이제 선택이 아닌 필수라고 생각합니다.”

이상근 | Kixx 마케팅전략팀

Challenge

Kixx는 엔진오일에 대한 지식이나 차량 관리와 같은 콘텐츠를 통해 블로그에 더 많은 사용자를 불러 모으고 Kixx브랜드에 대한 고객의 신뢰를 높이하고자 했습니다.

Solution

Kixx는 콘텐츠와 관련성이 높은 고객에게 광고를 노출하기 위해 관심사 타겟팅을 활용하였습니다. 또한 다양한 콘텐츠 업로드 및 이에 대한 A/B 테스트를 통해 어떠한 콘텐츠가 가장 많이 사용자로부터 관심을 받는지 알아냈습니다.

Result

기존 배너 광고에 비해 CTR은 20% 증가했으며 CPC는 30% 감소했습니다. 또한 새로운 방문자가 1.5배 증가했습니다.

20%

배너 광고에 비해
20% 높은 CTR

1.5x

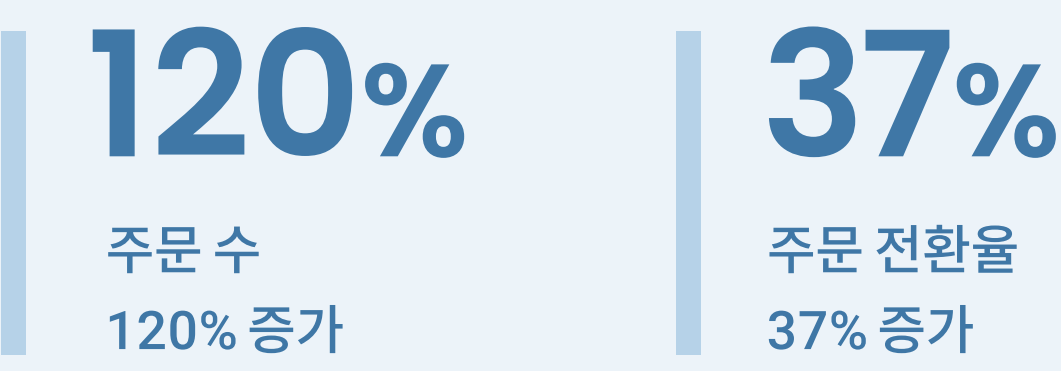
신규 방문자
1.5배 증가





Company Information

JKC 푸드는 대만에서 머니 크래커(Money Crackers)로 인기를 얻으며 빠르게 성장한 회사로, 대만상공회의소가 추천하는 100대 스낵으로 선정되기도 하였습니다.



“데이블과 함께 일하는 것은 훌륭하고 즐거운 경험이었습니다. 데이블이 제안하는 콘텐츠 전략을 비롯해 다양한 타겟팅과 자동최적화 기능 등은 우리 회사에게 또 다른 성장 모멘텀을 만들어줬습니다.”

Mr. Yeh | JKC 푸드

Challenge

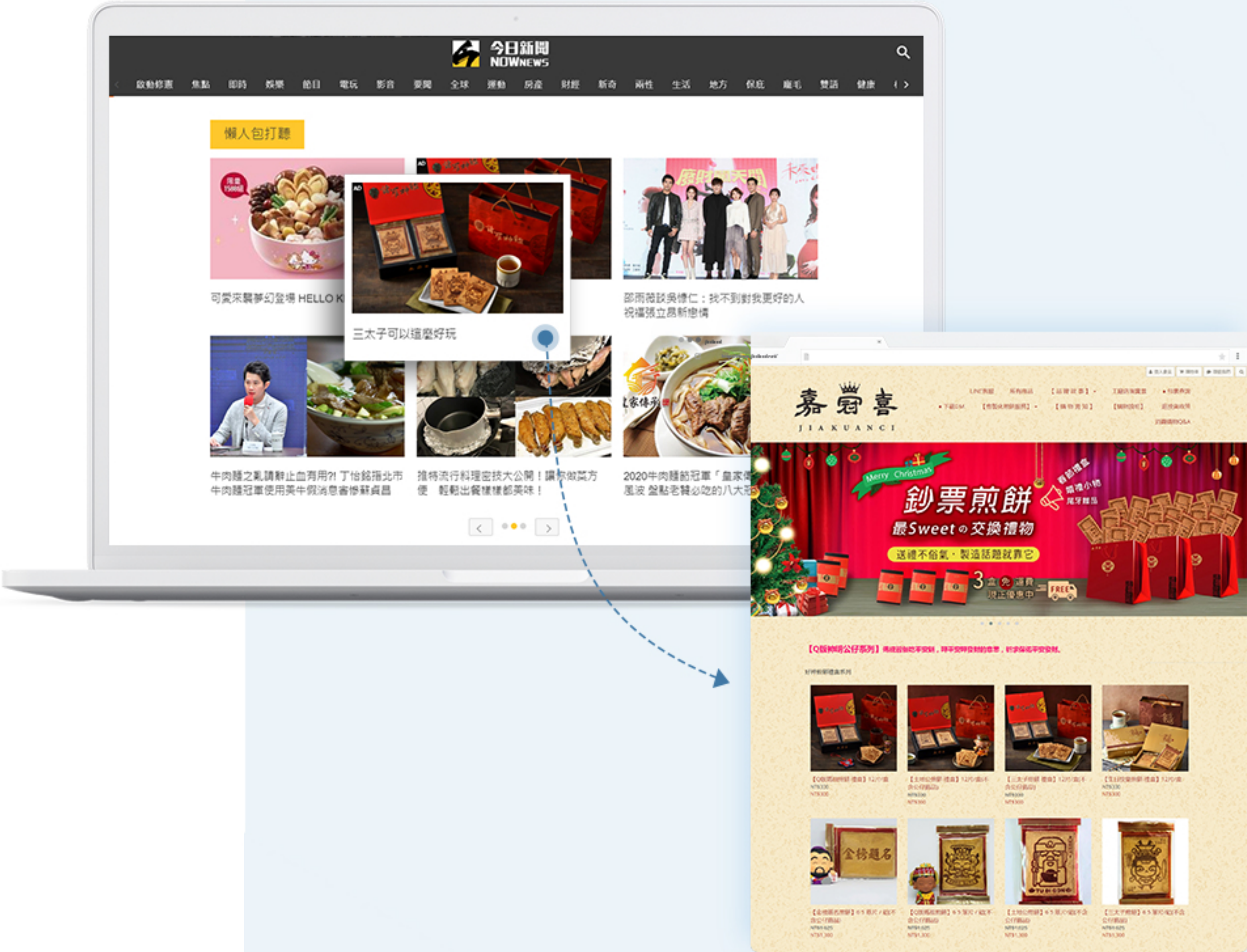
신규 방문객을 유치하는 비용이 점점 더 높아지고, 주문당 비용이 계속 치솟는 상황이었습니다. JKC 푸드는 전환율을 개선하기 위해 새로운 트래픽 소스를 탐색하는 것이 필요했습니다.

Solution

JKC 푸드는 데이블과 파트너를 맺고 있는 금융 및 경제지 매체를 타겟팅하여 기업 잠재 고객을 공략했습니다. 또한 데이블의 GA UTM 전환 추적과 성별 타겟팅 기능을 활용하여 구매 의도가 높은 잠재 고객에게 광고를 노출시켰습니다.

Result

사이트 방문자의 체류시간은 72%나 증가했으며, 사이트 이탈률은 11% 감소했습니다. 무엇보다 JKC푸드의 주문 수와 전환율이 크게 높아졌습니다.





Company Information

에즈금융서비스는 금융설계부터 보험비교까지 고객의 재무관련 사항을 컨설팅해주는 종합금융컨설팅 회사입니다. 각 보험사의 상품을 두루 취급하며 가파르게 성장하였습니다.

“데이블의 주력 타겟층이 구매력을 갖춘 25~44세이다보니 데이블 광고를 통해 고품질 리드를 확보할 수 있었습니다. 또한 기사 추천 영역에 사이트 콘텐츠와 유사한 이미지로 광고가 노출 되기 때문에 배너 광고에 비해 깨끗했고 브랜드 세이프티 문제로부터 자유로워졌습니다.”

김현아 | 에즈금융서비스 마케팅팀

Challenge

에즈금융서비스는 매년 판매 목표를 달성하였음에도 불구하고 지속적인 성장을 위해 더 많은 영업 기회를 창출해야 했습니다. 에즈금융서비스는 CPA를 적정 수준으로 유지하면서 신규 고객을 확보하기를 바랬습니다.

Solution

에즈금융서비스는 방문자의 관심을 끌기 위해 실제 고객에게 도움이 되는 정보들을 바탕으로 랜딩 페이지를 구성했습니다. 또한 데이블의 매체 타겟팅과 카테고리 타겟팅을 활용하여 선별된 그룹에 광고를 노출시켰습니다.

Result

에즈금융서비스의 총 전환 단가가 13% 감소했습니다.



13%

13% 낮은
총 전환 단가

#1. 암보험이란 무엇일까?

암에 걸렸을 때 치료 자금, 고액의 검진비, 약제비 등 소득상실에 대해서 최적의 대비책이라고 할 수 있다. 기존의 생명보험과는 달리 만기가 되거나 사망 시에 일정액의 보험금이 지급되는 것이 아닌 가입자에게 보험기간 동안 암 치료비를 지원한다. 암으로 사망할 경우 다시 보험금이 지급되는 일종의 인체에 대한 보장성 손해보험이라고 할 수 있겠다.

#2. 암 종류는 3가지로 구분하자!

암은 크게 3 종류로 나눌 수 있다. **일반암, 고액암, 소액암으로 나뉘며** 고액암은 발병률은 낮으나 고액의 치료비가 필요한 암(뇌암, 백혈



Company Information

탈런트뱅크는 다양한 분야에서 활동하고 있는 최고의 전문가들과 기업을 연결하는 선도적인 인재 매칭 플랫폼입니다.

“타겟의 범위가 좁은 B2B 업종의 경우, 타겟팅 옵션만으로 원하는 효과를 기대하기 어려운 것이 사실입니다. 하지만 데이블의 방대한 네트워크와 유저 디스커버리 덕분에 핵심 서비스를 잠재 고객에게 효과적으로 전달할 수 있었고 좋은 성과를 얻어 매우 만족합니다.”

신승명 | 탈런트뱅크 사업기획팀

Challenge

탈런트뱅크는 비즈니스 고객, 특히 CEO를 대상으로 홍보해야 하는 서비스이기 때문에 잠재 고객을 타겟팅하는 것에 어려움을 겪었습니다. 또한 타겟의 클릭을 유도하면서도 동시에 전환 성과도 가져와야 했습니다.

Solution

탈런트뱅크는 잠재 고객과 연결성 있는 키워드(CEO, 인재, 렌탈 등)를 광고 콘텐츠로 구성하여 광고 소재 자체가 타겟팅 수단으로 작용할 수 있게끔 하였습니다. 또한 정보성 페이지인 네이버 포스트를 랜딩 페이지로하고 해당 타겟들이 많이 이용하는 매체들을 선택하여 잠재 고객의 전환을 유도하였습니다.

Result

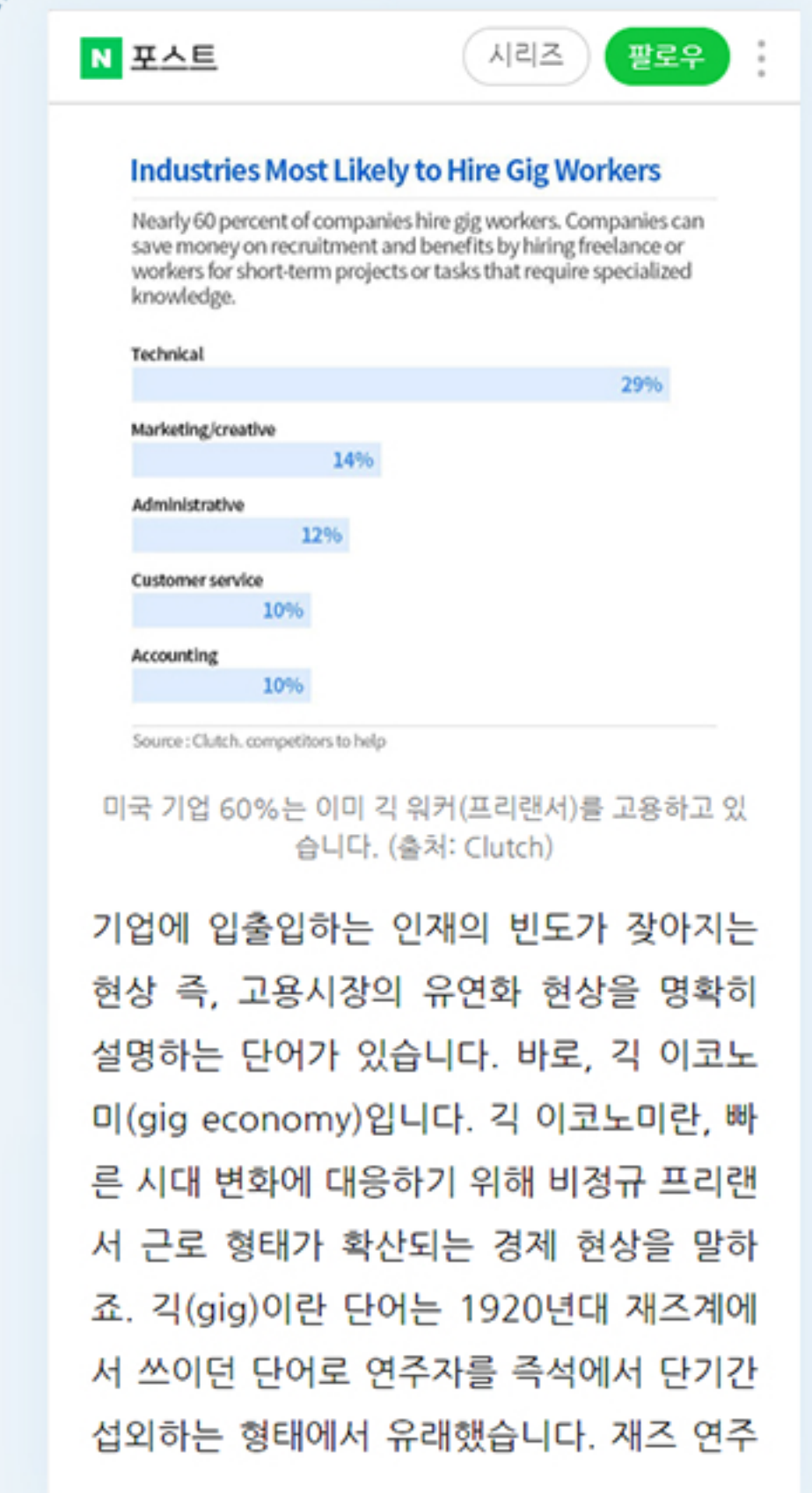
데이블 광고 후 회원가입 수가 80% 증가했습니다.

또한 기존 광고 채널에 비해 20% 낮은 CPA를 보였으며, 리드 품질이 크게 향상되었습니다.



80%

회원가입 80% 증가





Company Information

미(美)친스킨은 글로벌 화장품 산업의 노하우를 바탕으로 전문가들이 개발한 화장품 브랜드입니다.

“사용자 LTV 관점에서 볼 때, 지속적인 신규 유저 확보는 마케팅 담당자들의 관심사입니다. 데이블을 통해 신규 사용자가 크게 증가하였고, 사상 최대 판매 실적을 달성할 수 있었습니다. 2년째 꾸준히 데이블 광고를 진행하고 있으며, 앞으로도 계속 이용할 예정입니다.”

김가희 | 미친스킨 마케팅팀

Challenge

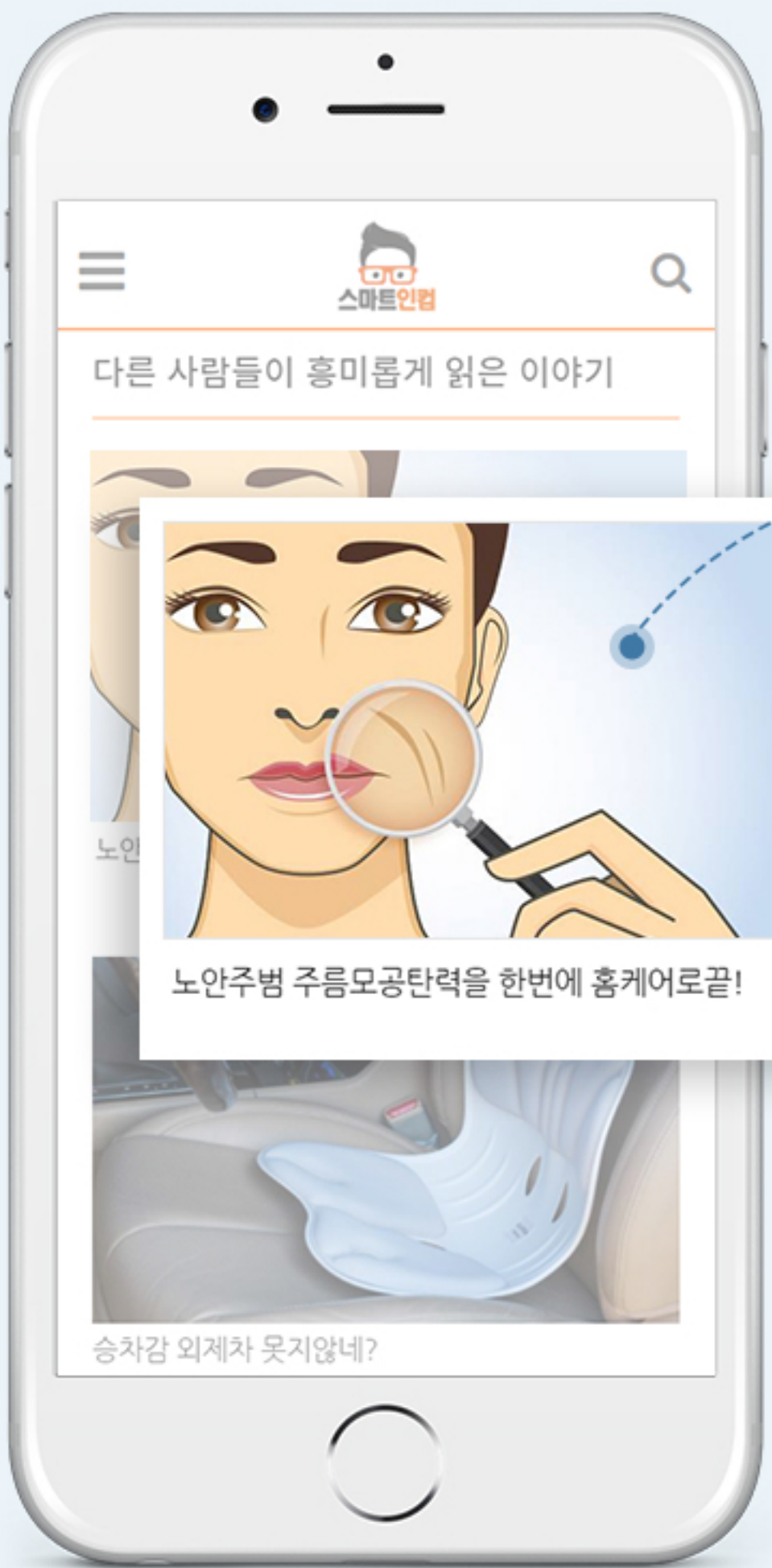
미친스킨은 일반 마케팅 채널로 광고를 집행하던 중, 신규 고객 유입에 한계를 느꼈습니다. 데이블을 통하여 피부 미용에 관심 있는 잠재 고객을 확보하고 최종 구매 유도를 목표로 하였습니다.

Solution

미친스킨은 잠재 고객의 관심사를 파악하고 해당 관심사를 가진 사용자들에게 광고를 노출하였습니다. 또한 미디어 타겟팅을 활용하여 상대적으로 성과가 저조한 매체를 필터링하여 전체적인 광고 효율을 높였습니다.

Result

미친스킨의 신규 고객 수가 크게 증가했으며, 구매 전환율은 타 채널에 비해 약 70% 더 높았습니다.



70%

기존 채널에 비해 70%
높은 구매 전환율

N 포스트 팔로우

美친스킨
보이지않는 리프팅이 아닌
눈에 보이는
100% 리프팅, 모공케어 실
제 후기


미친 스킨
2018.04.27. 15:38 | 2,508,753 읽음





Company Information

디제로킹은 프리미엄 다이어트 식품으로, 쉬우면서 빠르고 건강한 다이어트를 표방하고 있는 회사입니다.

“검색 시대를 지나 이제는 디스커버리 시대로 접어든 듯 합니다. 데이블은 이러한 흐름에 알맞은 광고 플랫폼입니다. 단순 클릭률이 아닌 전환 성과에 따라 타겟 매체를 선별하고 CPC를 조정하며 최적화된 광고를 진행할 수 있었습니다. 앞으로도 꾸준히 데이블을 이용할 생각입니다.”

이제인 | 더조은미디어 광고기획팀

Challenge

디제로킹은 검색과 소셜 광고에서 잠재고객에게 다이어트라는 주제를 자연스럽게 전달할 수 있을지 우려했습니다. 더 나은 방식으로 고객을 끌어들이 수 있는 광고 플랫폼이 필요했습니다.

Solution

디제로킹은 전환 최적화를 위해 랜딩 페이지에 데이블 스크립트를 설치하였습니다. 또한 미디어 타겟팅을 사용하여 성과가 좋은 매체에 대한 입찰을 늘렸습니다.

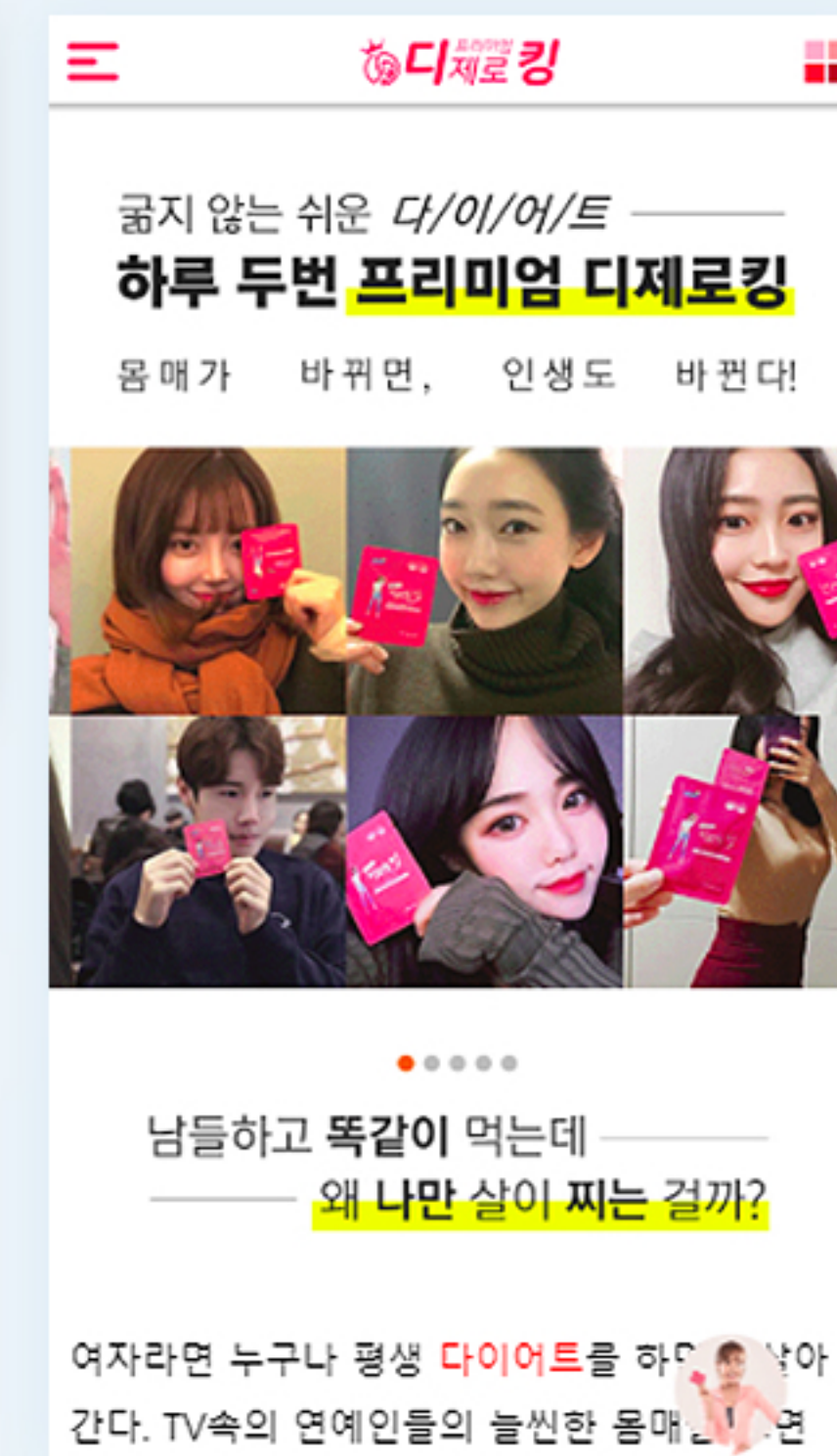
Result

다른 채널에 비해 2배 정도 DB 전환율이 높았습니다.
수집된 DB의 매출 전환율 또한 타 채널 대비 우수하였습니다.



200%

기존 채널에 비해
2배 높은 전환율





Company Information

저스트코(JustCo)는 싱가포르의 선도적인 업무 공간 브랜드로, 한국을 비롯해 아시아 태평양 전역에 40개 지점을 두고 있습니다.

25%
소셜 광고에 비해
25% 낮은 CPL

37%
이탈률 37% 감소

“데이블은 다른 B2B 회사들에게도 꼭 사용해보라고 추천하고 싶을 정도로 놀라운 광고 플랫폼입니다. 우리는 데이블의 프리미엄 광고 네트워크로부터 양질의 리드를 확보했으며, 무엇보다 낮은 CPL을 유지할 수 있었습니다.”

Waby Liu | 저스트코 대만 마케팅팀

Challenge

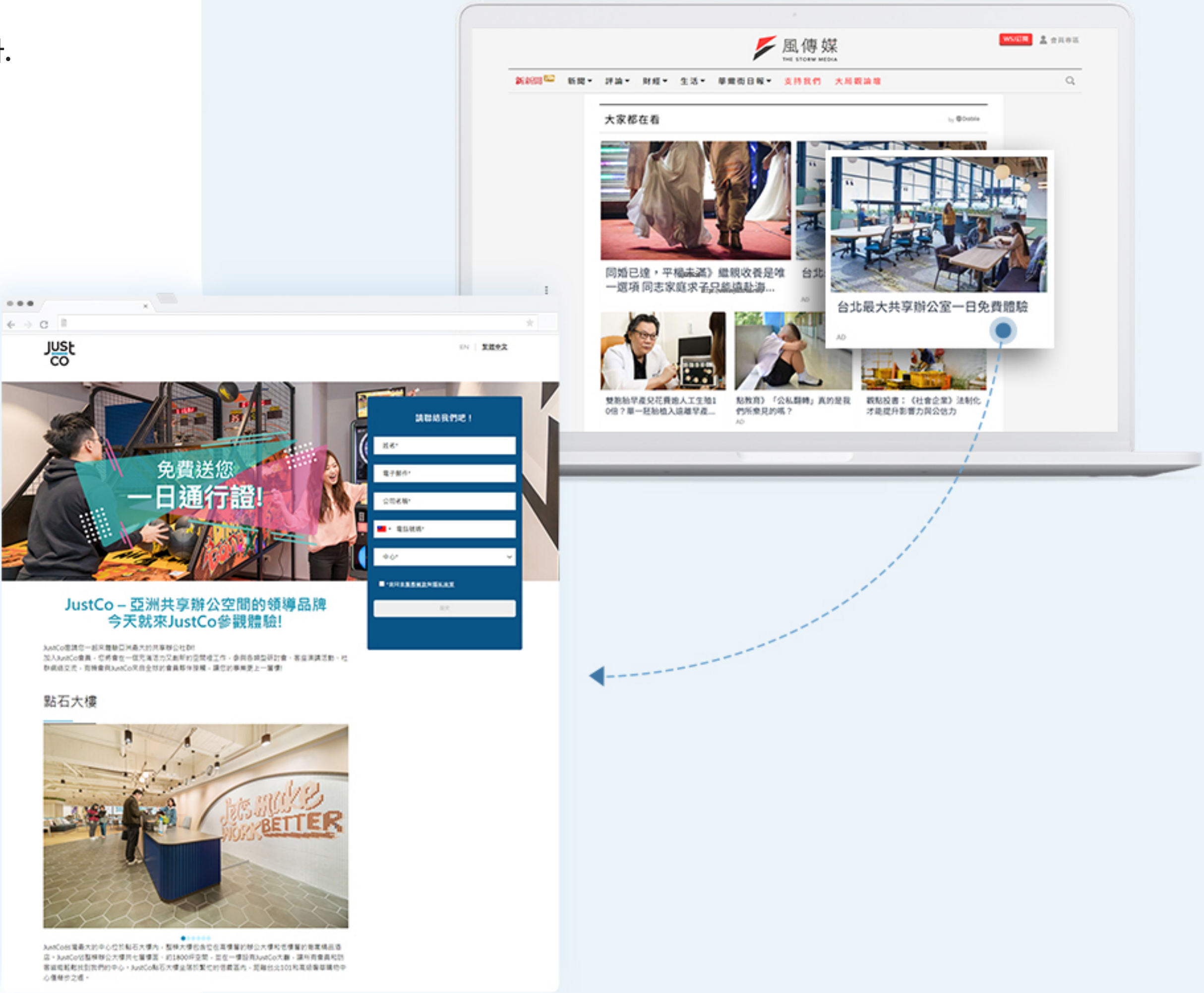
저스트코는 최근 소셜 광고에서 자사의 CPL이 점점 더 높아진다는 것을 발견했습니다. 이러한 상황에 대처하기 위해 더 낮은 비용으로 충분한 수의 리드를 확보할 수 있는 새로운 광고 채널을 찾고 있었습니다.

Solution

저스트코는 데이블이 제공하는 GA UTM 추적 기능을 활용하여 구글 애널리틱스에서 사용자의 행동을 면밀히 모니터링하였습니다. 이를 통하여 우수한 성과를 보이는 매체를 타겟팅하고 입찰 가격을 올림으로써 양질의 리드를 확보할 수 있었습니다. 또한 지역 타겟팅을 사용하여 공유 오피스 근처에 있는 사용자에게 광고를 노출시켰습니다.

Result

데이블의 CPL은 소셜 광고보다 25% 낮은 수치를 기록했습니다. 또한 저스트코의 오거닉 리드 또한 상당히 증가한 것을 확인할 수 있었습니다.





데이블 네이티브 애드 핵심 노트

1. 광고 랜딩페이지에 스크립트를 삽입하는 것은 자동 최적화에 크게 도움이 됩니다. 되도록 모든 광고주에게 스크립트 설치를 권장드립니다.
2. 데이블은 다양한 타겟팅 기능을 제공하고 있습니다. 광고주의 잠재 고객에 맞춰 매체 타겟팅, 지역 타겟팅, 관심사 타겟팅, 디바이스 타겟팅 등을 활용하세요.
3. 데이블은 광고를 통한 트래픽 뿐만 아니라 오거닉 트래픽 및 다이렉트 트래픽 증가에도 기여합니다.
4. 데이블은 퀄리티 높은 사용자를 확보하는데 유리하고 결과적으로 광고주의 캠페인 목표 달성에 도움을 줍니다.
5. 데이블은 디스커버리 플랫폼으로서 기존 채널에서 만나지 못했던 신규 사용자를 얻는데 탁월합니다.

데이블 네이티브 애드 시작하기

데이블 네이티브 애드를 통해 아시아 전역에 있는 최고의 프리미엄 미디어에
광고를 노출함으로써 당신의 비즈니스를 한 단계 더 도약시키세요.

세계에 있는 많은 기업들이 성공적인 광고 캠페인을 위해 데이블 네이티브 애드를
집행하고 있으며, 데이블이 가져온 성과에 만족하고 있습니다.

데이블이 당신의 성공을 도와주겠습니다.

지금 바로 데이블 광고를 시작해서 성공의 기회를 잡으세요 >

