

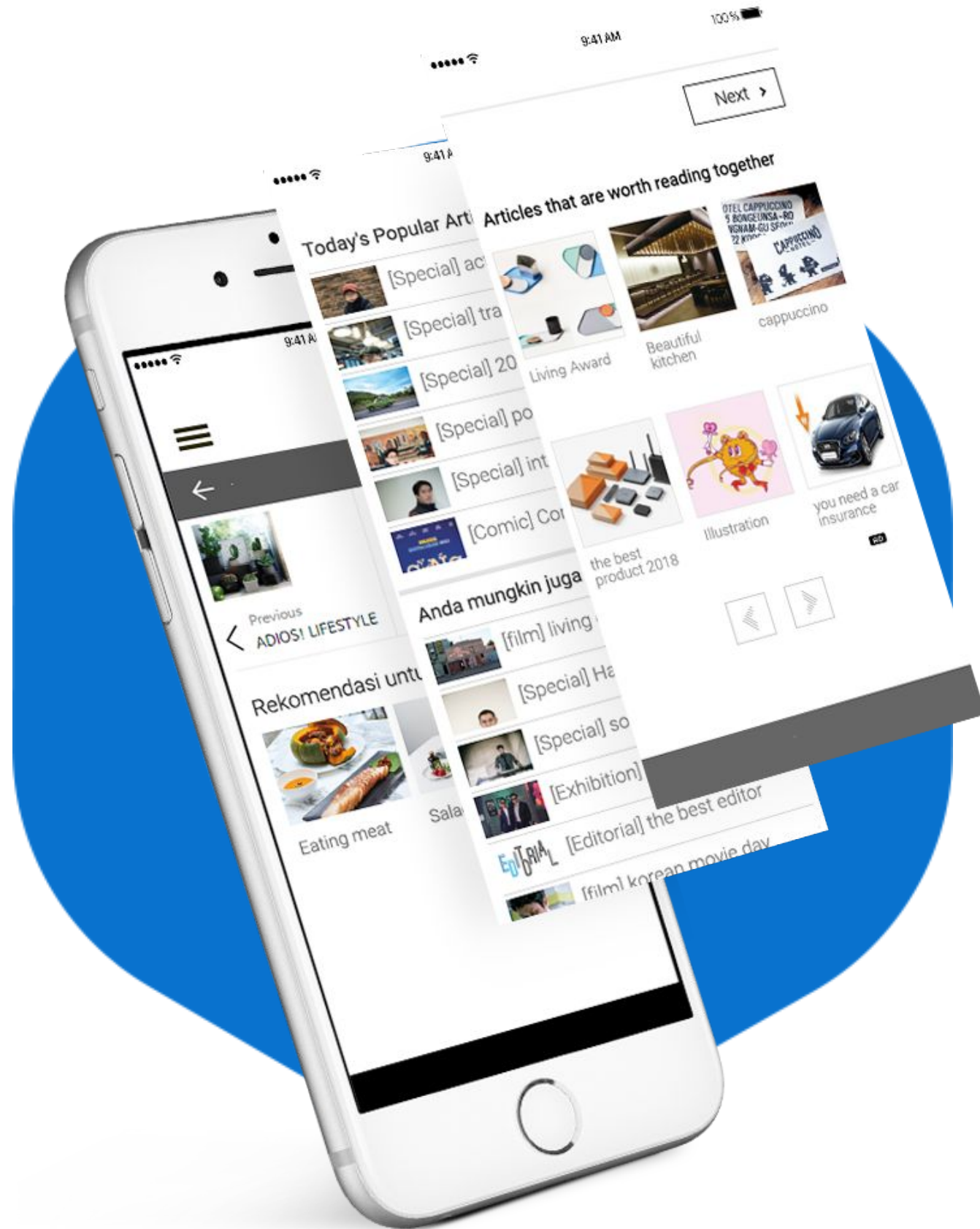
비즈니스 성공 솔루션: 데이블 **Customer Discovery**

2022 데이블 성공 사례 e-Book



Discover Your New Customers with Dable AI





■ 목차

- 03 Customer Discovery 란?
- 04 데이블 Customer Discovery 소개
- 05 네이티브 광고란?
- 06 데이블 네이티브 광고를 선택해야 하는 이유
- 07 성공 사례
- 13 핵심 내용
- 14 첫 번째 캠페인을 시작하는 방법

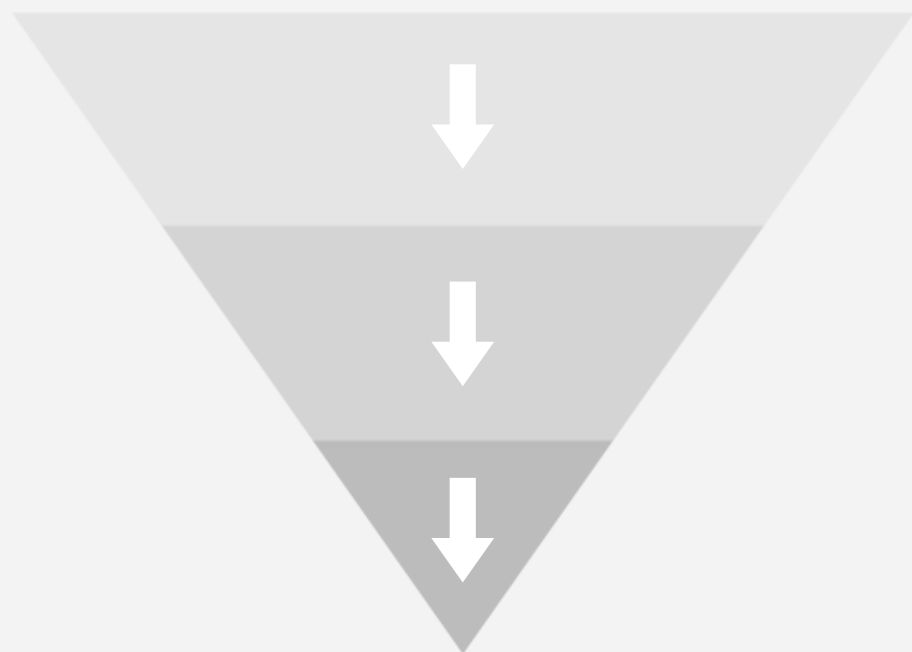
Customer Discovery 란?

Customer Discovery는 광고주가 설정한 사용자 프로필을 통해 시스템이 타겟으로 간주되는 사용자를 파악하고, 도달 범위를 확대하면서 고객을 찾아가는 방식입니다.

타겟팅

축소된

고객 풀을 도출합니다.



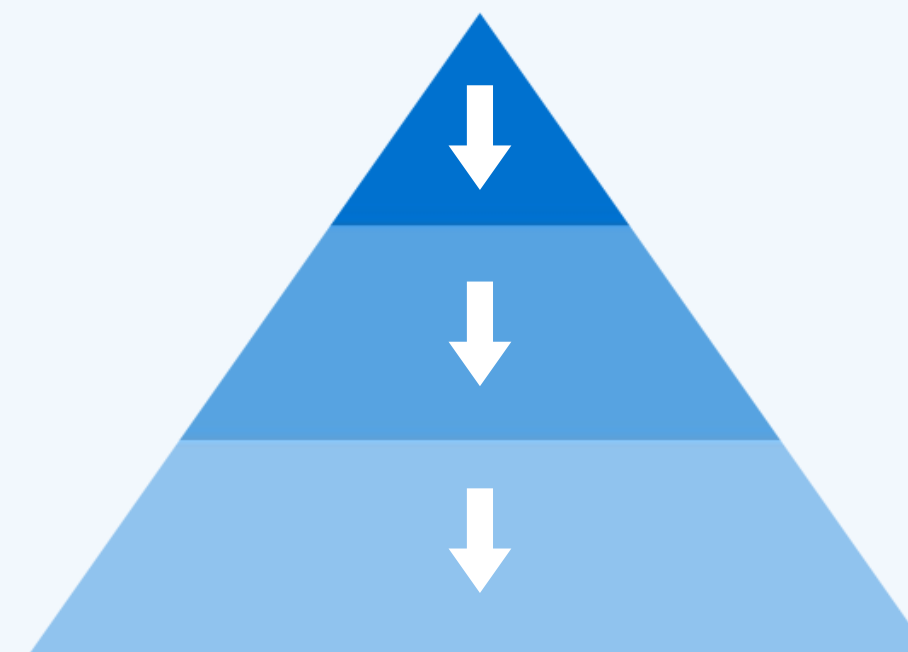
최고의 성과를 내는 타겟으로
범위를 좁히는 데 중점을 둡니다.

VS

탐색

확장된

고객 풀을 도출합니다.



기존 프로필을 토대로 타겟으로
간주되는 사용자들로 풀을 확장합니다.



■ 데이블 **Customer Discovery** 소개

개인화된 콘텐츠 추천 기술을 토대로 구축된 데이블은 아시아에서 수천 개의 프리미엄 매체들과 파트너를 맺었으며, 한국 외 일본, 인도네시아, 대만, 베트남, 말레이시아 및 싱가포르 등은 물론, 최근에는 태국, 중국 등 아시아 지역 확장에 성공했습니다.

데이블은 광고주에게 단 한 플랫폼 안에서 콘텐츠를 관리하고 광고 대상 타겟팅을 조정하며 성과를 모니터링 할 수 있는 시스템을 제공합니다. 머신 러닝 기술과 혁신적인 개인화 알고리즘을 통해 성공적인 캠페인을 진행할 수 있는 발판을 마련합니다.

데이블은 또한 아시아 최대 규모의 **RTB** 기반 네이티브 애드 익스체인지를 보유하고 있습니다. 데이블 네이티브 애드 익스체인지를 통해서 광고주들은 아시아 전역의 다양한 프리미엄 매체사 내 지면을 확보하면서 더욱 효과적인 광고를 실행할 수 있습니다.

데이블은 광고주들이 성장 여정 중 모든 단계에 적용할 수 있는 솔루션을 제공합니다. 아시아권 신규 국가 진출을 고려하고 있다면 데이블 네이티브 광고를 통해 프리미엄 매체사 지면에 브랜드를 노출시킬 수 있으며, 기존에 인지도는 있지만 리더로서 입지를 확고히 다지고 싶다면 기사 추천 영역을 통해 신규 사용자들을 확보하면서 성장할 수 있습니다.

바로 지금 데이블 광고를 경험해 보세요!

네이티브 광고란?

온라인 기사를 읽을 때 수많은 배너 광고에 압도되는 순간들이 많습니다.

다수의 웹사이트 운영자들은 수익을 확대를 위해 수많은 광고 지면을 배치해야 합니다. 이 전략은 광고 수익을 올리는 데에는 도움이 되지만, 방문자의 브라우징 경험이 악화됨에 따라 트래픽 하락의 위험이 있습니다.

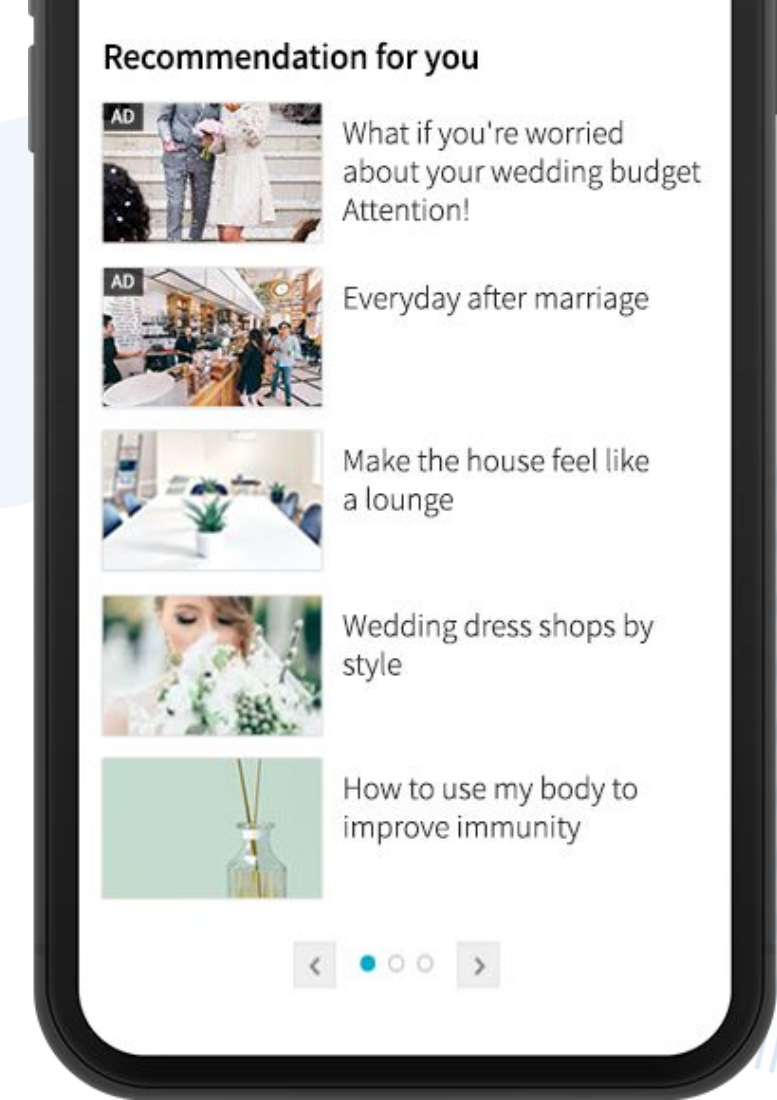
많은 매체사들이 이러한 문제들로 인한 리스크를 인지하고 웹사이트 방문자를 유치하기 위해 배너 광고 대신 네이티브 광고 (혹은 콘텐츠 추천 영역)을 적용하기 시작했습니다. 이로 인해 브라우징 경험은 개선되고, 네이티브 광고의 선호도가 증가했습니다.

IAB 네이티브 광고 플레이북에 따르면 네이티브 광고와 기존 배너 광고의 주요 차이점은 다음과 같습니다.



네이티브 광고는 웹사이트 콘텐츠와 유사한 디자인으로, 사용자의 콘텐츠 소비를 방해하지 않는 위치에, 사용자가 소비하고 있는 콘텐츠와 관련있는 광고를 게재함으로 기존 배너 광고와 차이가 있다.

네이티브 광고 플레이북 2.0, IAB, 2019



흔히 네이티브 광고는 SNS의 인피드 영역이나, 온라인 뉴스, 커뮤니티 및 블로그의 콘텐츠 추천 영역에 노출됩니다.

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

네이티브 광고를 선택해야 하는 이유



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

예를 들어, 네이티브 광고는 이탈률 및 평균 세션 시간 등의 사용자의 퀄리티를 확인할 수 있는 주요 수치들에 있어 배너 광고보다 우수한 성과를 나타냅니다.

2 네이티브 광고를 통해 광고주는 비즈니스와 연관성이 높은 콘텐츠나, 혹은 이에 관심있어 할 만한 사용자에게 광고를 노출할 수 있어 브랜드 안전성(**Brand Safety**) 관리가 가능합니다.

네이티브 광고는 일반적으로 광고가 어느 매체 및 누구에게 노출 되는지 쉽게 확인할 수 있기 때문에 캠페인 관리 및 브랜드 안전성에 탁월합니다.

3 네이티브 광고는 배너 광고에 비해 선호도가 높습니다.

현재 다수의 사용자들 사이에 배너광고 무시현상(**Banner Blindness**)이 발생하고 있습니다. 이는 무의식적으로 무시하고 있는 현상이며, 지속될 것으로 전망됩니다. 반면 네이티브 광고는 배너 광고의 단점을 커버하면서 사용자들의 관심을 이끍니다.



성신여자대학교 평생교육원

성신여대평생교육원 (SWUCEC)은 대한민국 서울의 우수한 교수진과 시설을 토대로 개인의 발전을 돕는 교육기관입니다. 계속해서 변화를 거듭하는 사회 환경 속에서 차별화된 커리큘럼을 통해 배움의 기회를 제공하고 있습니다.



Challenge

신입생 모집 페이지의 트래픽 늘리기

2021년 신학기를 맞이하여 잠재 고객에게 관련 콘텐츠를 홍보하고 신입생 모집 페이지의 트래픽을 늘리고자 했습니다. 그러나 미용학사, 화훼조형학이라는 학과 특성 상 일반 배너 광고를 통해 잠재 고객을 찾는 것이 어려웠습니다.

Solution

맞춤 타겟팅을 통한 잠재 고객 모색

주요 타겟인 2030 여성, 직장인이라는 점을 착안하여 여성 모델을 썸네일로 사용하고, 해당 교육을 통해 달성할 수 있는 성과를 표현했습니다. 더불어 '직장인도 OO 학사 취득?'과 같은 콘텐츠형 문구를 도입해 잠재 고객의 호기심을 유발했습니다. 세부적으로 성별 및 관심사 타겟팅(미용, 화훼, 꽃꽂이 등) 옵션을 적용하여 해당 타겟에게 광고가 우선적으로 노출했습니다.

20%
낮은 CPC 감소

Result

낮은 CPC 단가 및 트래픽 증가

타 플랫폼의 배너 광고 대비 20% 낮은 CPC 단가를 기록하였으며, 신입생 모집 페이지 트래픽은 50% 증가했습니다. 지면별로 차별화된 CPC 입찰을 통해 효율적으로 유요 커버리지를 확보했습니다.



데이블은 마케팅 캠페인 각 단계에서 어려움을 겪고 있는 마케터의 고민을 해결해 줄 수 있는 솔루션입니다.

매년 신입생 모집을 위한 홍보와 잠재고객을 웹사이트로 유입시키는 부분에 많은 고민이 있었습니다. 성신여자대학교 평생교육원은 데이블을 활용하여 전략적인 캠페인을 집행할 수 있었고, 잠재고객의 홈페이지 방문 증대에 있어 데이블 네이티브 애드가 효과가 있다는 것을 확인할 수 있었습니다.

박관영 팀장

성신여자대학교 평생교육원운영팀





리턴 큐

리턴큐는 혈압 조절 및 혈당 수치 억제를 위한 식품 보조제입니다. 특히 이 제품은 혈압과 관련된 건강 문제로 어려움을 겪고 있는 시니어 타겟들의 긍정적인 반응을 얻었습니다.



데이블은 시니어 타겟 대상 캠페인에서 성공적인 전환 성과를 달성할 수 있는 매체입니다.

기사 추천 영역에 광고가 노출되어 콘텐츠성 랜딩페이지를 활용하기에 좋았고, 수집된 DB의 퀄리티 또한 좋아서 매출 증가에 많은 도움을 받았습니다. 홈쇼핑, 신문 등 전통 매체에서 네이티브 애드 영역으로 마케팅을 확장하는 계기가 되었습니다.

김찬호 부장 마케팅본부, 원니스바이오

Challenge

시니어 타겟 대상 전환 확보하기

리턴큐의 주 타겟층이 4050인 만큼, 시니어 타겟에게 콘텐츠 형태로 자연스럽게 자사 제품의 장점을 전달할 수 있어야 했습니다. 랜딩 페이지가 리드 수집을 유도하는 하는 기사 형식의 페이지였던 관계로 기사 추천 영역에 노출되는 네이티브 광고가 필요했습니다.

Solution

A/B 테스트에 따른 단계별 최적화

기사 추천 영역에 광고가 노출되는 만큼, 잠재 고객의 클릭을 유도하기 제품의 장점을 최대한 제시해야 했습니다. 가장 성과가 좋은 광고 소재를 파악하기 위해 3개 이상의 소재에 대해 지속적인 A/B 테스트를 진행했으며, 랜딩 페이지에는 스크립트를 설치하여 전환 성과에 따라 일부 미디어 사이트를 제외하여 효율적으로 광고를 집행하였습니다.

20%

배너 광고에 비해
CPA (전환당 단가)
20% 감소

30%

매출 30% 증가

Result

저렴한 전환당 단가 및 매출 증가

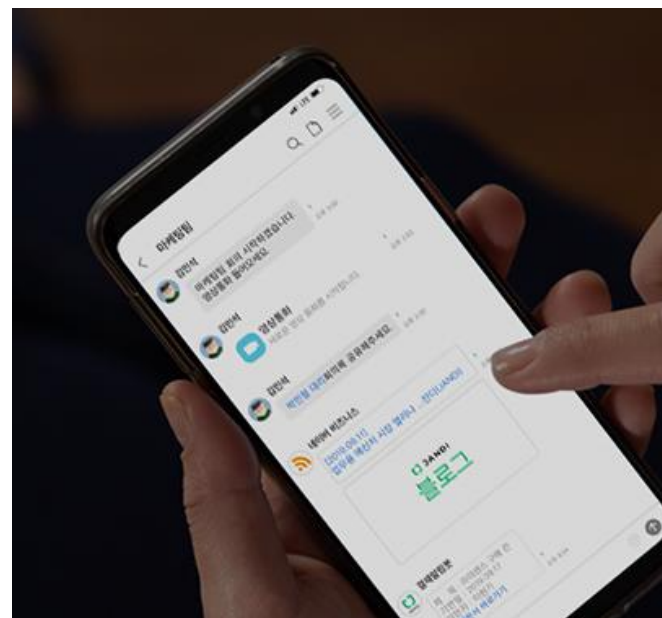
리턴큐의 고객 확보 건당 비용(CPA)은 다른 광고 플랫폼에 비해 20% 줄고 매출은 30% 늘었습니다.





JANDI

잔디(JANDI)는 기업과 프로젝트 팀의 협업을 돕는 비즈니스 협업 툴로서, 특정 주제 관련 그룹방 생성, 파일 공유, 통합 검색, 외부 플랫폼 연동, 일정 관리, 화상회의 등의 필수 기능을 제공합니다. 잔디의 본사는 서울에 있으며 일본과 대만에 해외 법인과 지사를 두고 있습니다.



Challenge

콘텐츠를 통한 B2B 서비스 홍보

잔디는 공식 블로그를 통해 잠재 고객과 활발히 소통하면서 서비스의 장점을 알리고 있습니다. 그러나 B2B 서비스 특성상 타겟층이 상대적으로 좁다 보니 콘텐츠만으로 브랜드 인지도를 상승에 한계가 있었습니다.

Solution

고객 성공 사례와 업계 트렌드 활용

잔디는 B2B 서비스로서 잠재고객에게 서비스를 인지시키기 위해 '고객 성공 사례'와 '스마트워크 트렌드' 두 가지 종류의 콘텐츠를 확산시키는 콘텐츠 마케팅을 공식 블로그를 통해 진행하였습니다. 고객 성공 사례의 경우 실제 기업 고객사의 성공 사례들은 콘텐츠로 풀어내고, 서비스의 장점은 팁이나 방법 형태로 노출시켜 협업툴에 관심 있는 잠재 고객의 클릭을 유도하였습니다.

20%

블로그 트래픽
20% 증가

Result

블로그 트래픽 및 체류 시간 증가

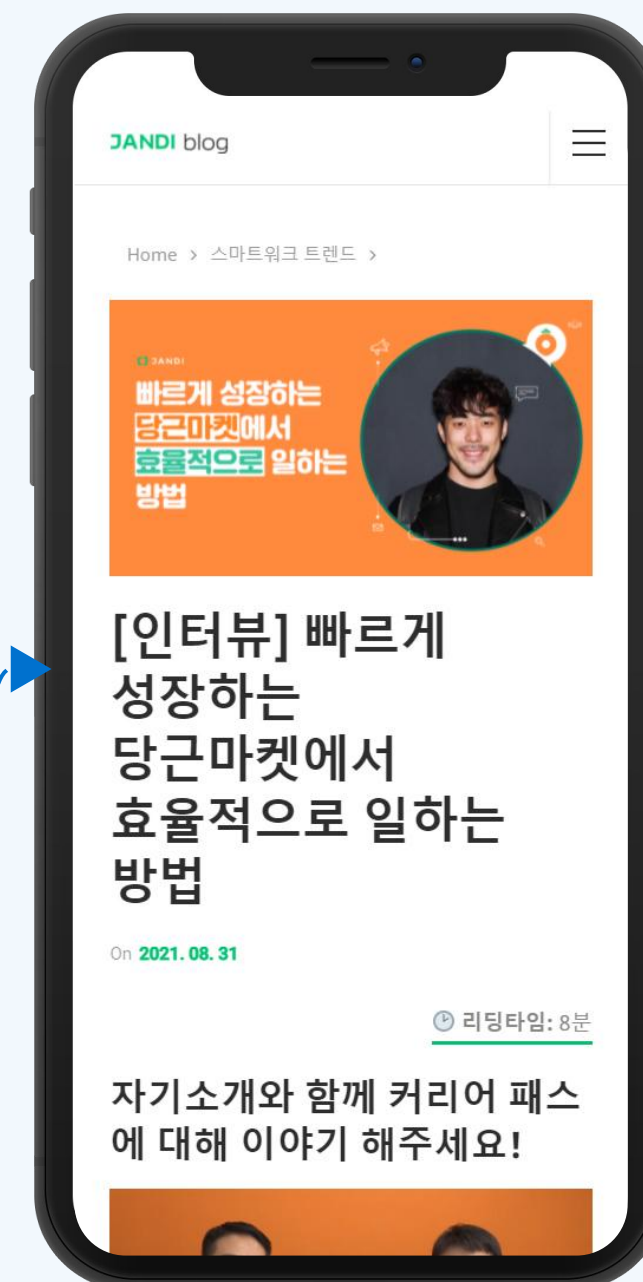
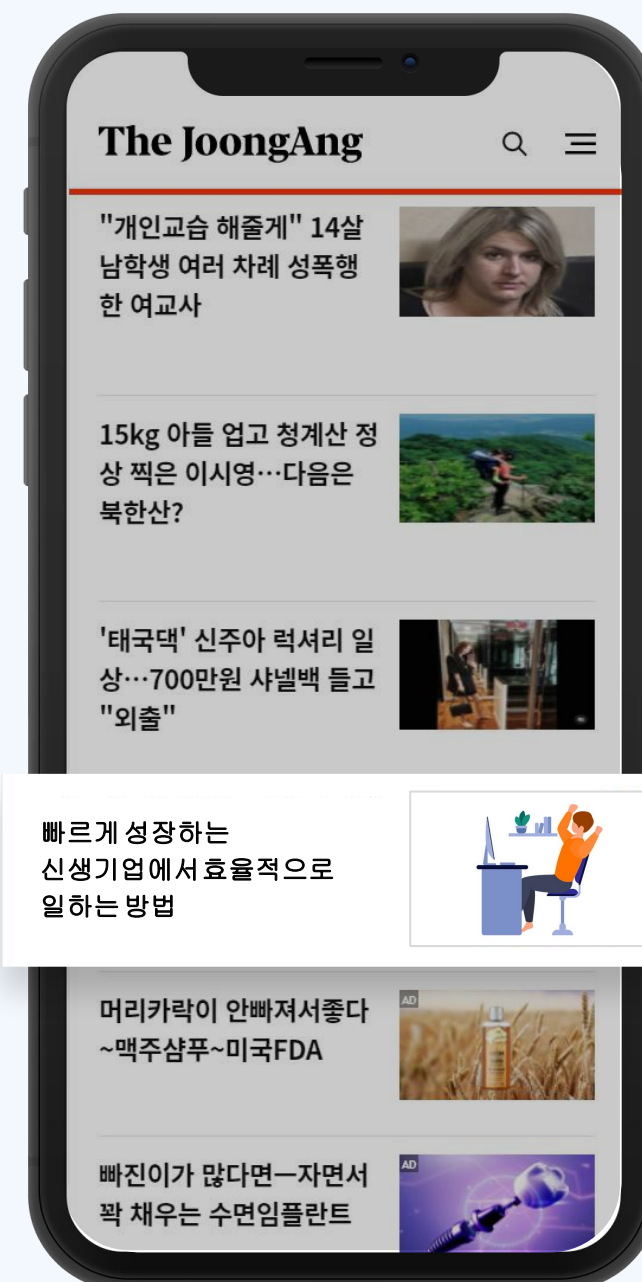
데이블을 콘텐츠 광고 채널로 이용한 뒤 잔디 블로그 트래픽은 이전보다 20% 증가했으며, 데이블을 통해 블로그에 유입된 사용자의 경우 블로그 콘텐츠를 읽을 때 상대적으로 높은 체류 시간을 보였습니다.



데이블은 콘텐츠를 통해 많은 잠재 고객들의 클릭을 이끌어내고, 클릭한 고객들과 유사한 잠재 고객들을 발굴해 나가는 유저 디스커버리 플랫폼입니다.

잔디는 잠재 고객을 유치하기 위해 콘텐츠를 통해 잠재 고객을 도달할 수 있는 터치포인트를 늘려야 합니다. B2B 업종 특성 상, 상대적으로 타겟의 범위가 좁은데 데이블을 통해 잠재 고객의 유입을 이끌어내며 비즈니스 성장을 가속화할 수 있었습니다.

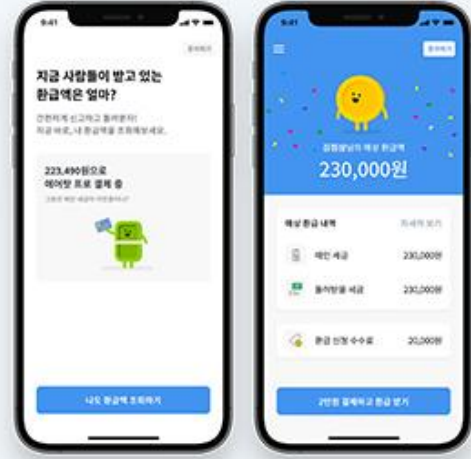
김도화 매니저 토스랩, 마케팅팀



삼점삼

3o3

'3o3'는 자비스앤빌런즈에서 운영하는 AI 제무회계 플랫폼입니다. '3o3'는 온라인 접수부터 환급까지의 정산 과정을 클릭 몇 번으로 끝낼 수 있도록 간소화했으며, 최근에는 연말정산 서비스를 도입하면서 서비스 범위를 확대했습니다. 2021년 11월 기준으로 가입자가 700만 명을 돌파했고 1,800억 원 이상의 세금 환급 건을 처리했습니다.



데이블 광고의 핵심은 '콘텐츠'입니다.

데이블을 통해 다양한 미디어를 운영할 수 있었으며, 좋은 성과를 유지하면서 잘 운영되어 왔습니다. 텐츠 추천 영역에 노출되는 데이블 네이티브 광고만의 장점을 활용하여 콘텐츠를 통해 각 타겟층에 맞는 잠재 고객의 클릭을 유도하고 전환을 이끌어낼 수 있었습니다.

조동현 매니저 자비스앤빌런즈

Challenge

다양한 연령대의 타겟층 확보

종합소득세의 관심이 늘어나는 5월인 만큼 아르바이트생, 프리랜서, 개인 사업자 등 다양한 연령대의 타겟에게 광고를 노출을 하면서 신규 사용자의 유입 비율을 높여야 했습니다.

Solution

타겟 연령대별 콘텐츠 및 캠페인 세분화

연령대에 맞는 콘텐츠 및 캠페인 세분화를 통해 광고를 집행했습니다. 1020 캠페인은 '알바생'이라는 분명한 타겟으로 알바생을 연상시키는 이미지와 '아르바이트', '환불' 등의 키워드를 적극적으로 활용했습니다. 더불어 CPC 상향 비딩을 통해 해당 타겟의 클릭을 유도하기 위해 1020 비중이 높은 커뮤니티와 같은 관련성 높은 미디어에 입찰하여 노출 가중치를 늘려 나갔습니다. 3040 캠페인은 특정 직업군을 대상으로 하기 보다는 세금 환급이라는 서비스의 특징, 현재까지의 이용자 수 및 환급액 등을 강조하였습니다.

1020
part-time student



최근 5년간 했던 아르바이트에
대한 세금 신고서를 받아보세요!

3040 freelancers
and sole proprietors



납부한 줄도 몰랐던 세금을 환급
받는 서비스가 있다고요?

13%

타 플랫폼 대비
저렴한 13% 전환단가

Result

저렴한 전환 단가

기사 추천 영역에 광고가 노출되는 데이블 네이티브 광고만의 장점을 살려 클릭 수는 물론 전환율도 늘어났습니다. 데이블은 타 플랫폼 대비 전환단가(회원가입) 비용이 13% 저렴했으며 3o3를 통해 서비스를 제공할 수 있는 새로운 고객을 발굴할 수 있었습니다.

ad-kr@dable.io

Dable



GVG

GVG는 한국 유명 연예인들의 착용 의상을 판매하는 브랜드입니다. 의류, 신발, 액세서리부터 라이프스타일 등 여러 제품들을 판매함으로써 소비자들의 사랑을 받고 있습니다. 해외로는 아시아에서 대만, 인도네시아, 말레이시아, 베트남 등 11개 시장에서 사업을 확장하고 있습니다.



데이블은 브랜드 인지부터 구매 전환까지 성공적인 풀퍼널 (Full-funnel) 마케팅이 가능한 채널입니다.

GVG 스토어는 명확한 컨셉을 가진 브랜드입니다. 따라서 단순히 광고를 노출시키고 전환을 이끌어 내기 보다는 GVG 스토어의 브랜드 컨셉을 현지 국가에 인지시켜 나가면서 성장하고자 했습니다. 아시아 국가에 광고 노출을 원한다면 데이블을 적극 추천합니다.

유승한 이사

플랜비커머스

Challenge

아시아 내 브랜드 인지도시키기

아시아권 국가에 '한국 브랜드 제품을 직배송하는 한국 MZ 패션 플랫폼'이라는 브랜드 컨셉을 구축하여 해당 국가에서 GVG 스토어의 브랜드 인지도와 매출을 높이하고자 했습니다. GVG는 대만, 인도네시아, 말레이시아, 베트남의 주요 매체사와 제휴를 맺고 홍콩, 태국 등 진출 국가가 확대되고 있어 GVG의 광고 목표에 적합하다고 판단했습니다.

Solution

패션 관련 콘텐츠 타겟팅

유명 아이돌의 패션 트렌드, 스타일 등을 광고 콘텐츠를 구성하여 잠재 고객의 클릭을 유도했으며, 'korea fashion', 'k-pop fashion' 등의 키워드를 활용하여 GVG에 관심을 가질 가능성이 높은 타겟 그룹에게 광고가 자동으로 노출되었습니다. 한국 문화와 관련된 패션, 쇼핑, 미디어에 관심이 있는 2030 그룹을 타겟으로 했기 때문에, 타겟에 맞지 않는 사이트에는 콘텐츠가 노출되지 않도록 네거티브 타겟팅을 (지면 제외) 방식으로 광고를 운영했습니다.

30%

브랜드 인지도 30% 증가

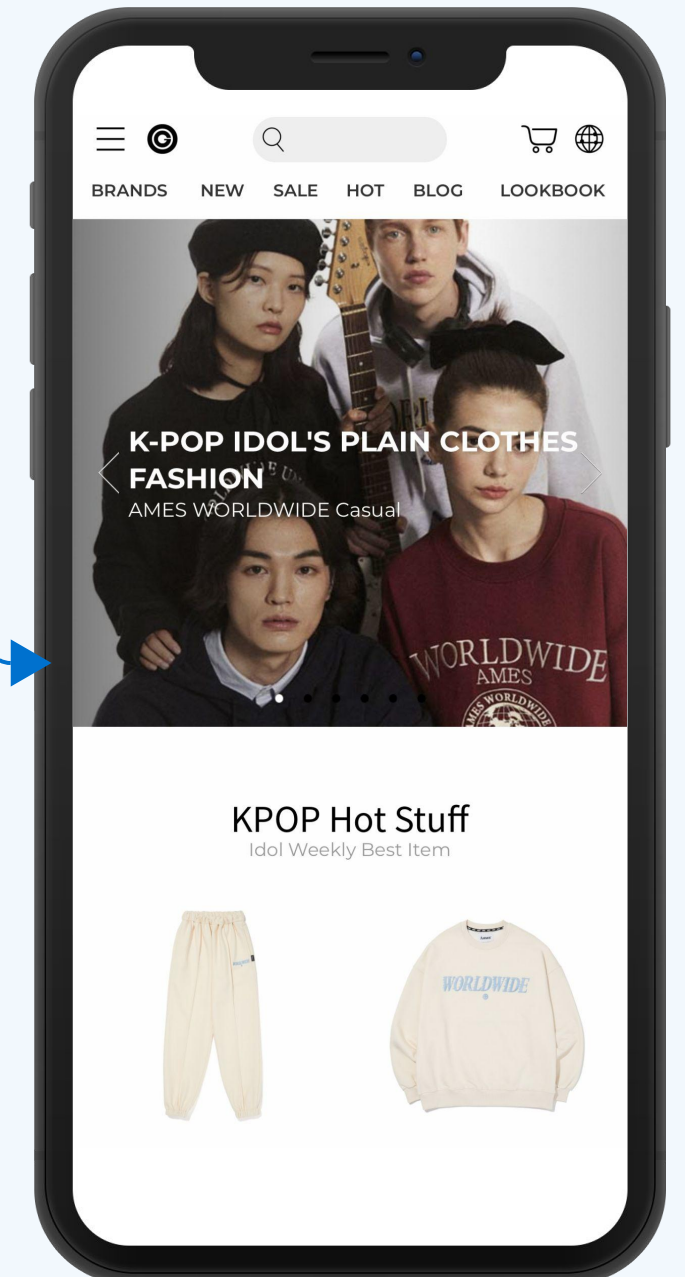
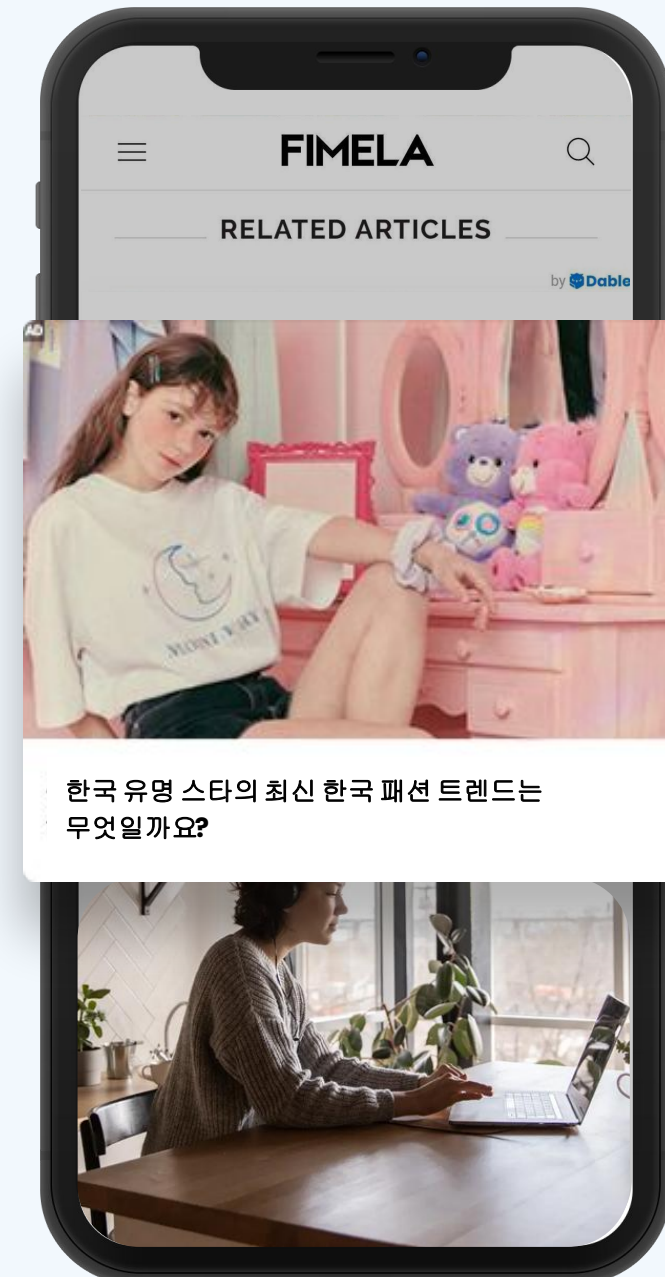
2.5x

매출 2.5배 증가

Result

브랜드 인지도 및 구매율 향상

데이블과 협력한 이후 GVG는 아시아에서 5천만 명 이상의 잠재 고객에게 도달할 수 있었고 브랜드 인지도를 30% 높일 수 있었습니다. 무엇보다도 매출이 2.5배 늘었습니다.





SG Support

SG Support는 2002년 설립 이후로 14개 지역에서 70곳의 자선단체와 협력하여 300만 명이 넘는 기부자를 관리하는 세계 최대 규모의 모금 단체이며, 고객을 위한 단대단 모금 프로그램을 실행하고 있습니다.



데이블을 통해 시니어 타겟 대상 캠페인에서 성공적인 전환 성과를 달성할 수 있었습니다.

데이블의 지속적인 피드백 및 캠페인 성과를 지속적으로 개선하는 데 있어 핵심적인 요소였습니다. 이를 통해 마케팅 예산 범위 내에서 수많은 신규 리드를 생성했으며, 이를 통해 총 기부액이 증가했습니다.

Vanessa Oh Digital Marketing Manager

Challenge

시니어 타겟으로부터의 전환

SG Support는 신규 시장에서 새로운 플랫폼을 탐색하면서 대면모금에서 디지털 모금 방식으로 전환하는 데 어려움을 겪고 있었으며, 예산 내에서 신규 리드(기부자)를 생성할 수 있는 방법을 모색하고 있었습니다.

Solution

A/B 테스트 기반 단계별 최적화

키워드 타겟팅, 관심 타겟팅 및 A/B 테스트 진행을 통해 최대한 많은 잠재 고객에게 광고를 노출했습니다. 더불어 기사 타입 콘텐츠 및 고객정보 수집을 위한 양식을 활용하여 리드를 수집했으며 기부 페이지로 트래픽을 유도하여 전환을 이끌어냈습니다.

19.2%

예상 CPA(기부자 수집) 대비 19.2% 감소

5%

타 플랫폼 대비 5% 저렴한 CPL 단가

Result

예상 **CPA** (기부자 데이터 수집) 대비 **19.2%** 감소, 타 플랫폼 대비 **5%** 저렴한 **CPL** 단가

데이블은 웹에서 일어난 전환을 대부분 주도하였으며 기부자 인수 전환율은 타 플랫폼 대비 100% 높았습니다.



핵심 내용

- 1 광고 랜딩 페이지에 스크립트를 설치하는 것은 자동 최적화에 도움이 됩니다. 되도록 모든 광고주에게 스크립트 설치를 권장드립니다.
- 2 데이블은 다양한 타겟팅 기능을 제공하고 있습니다. 광고주의 잠재 고객에 맞춰 매체, 지역, 관심사, 언어 등 다양한 타겟팅 옵션을 활용할 수 있습니다.
- 3 데이블은 광고를 통한 트래픽 뿐만 아니라 오가닉 및 다이렉트 트래픽 증가에도 기여합니다.
- 4 데이블 광고를 통해 광고주의 사이트로 퀄리티 높은 트래픽을 유도하면서 결과적으로 전환 및 목표 달성에 도움을 줍니다.
- 5 **Customer Discovery**를 통해 기존 채널에서 만나지 못했지만 전환 가능성이 높은 신규 사용자를 확보함으로써 유입 경로를 성공적으로 확장할 수 있습니다.

Make Every Moment an Opportunity with Dable Customer Discovery.

데이블 광고를 통해 최고의 프리미엄 미디어에 광고를 노출함으로써
비즈니스를 한 단계 더 도약시키세요!

세계에 있는 많은 브랜드들은 성공적인 광고 캠페인을 위해 데이블
네이티브 광고를 집행하고 있으며, 데이블이 가져온 성과에 만족하고 있습니다.
당신의 목표를 달성할 수 있도록 도와주겠습니다.

지금 바로 데이블 광고를 시작해서 성공의 기회를 잡으세요 >



Discover New Customers with Dable AI

