



학습내용

- [1] 신제품 마케팅을 위한 5단계 데이터 활용
- [2] 신제품 마케팅 사례: 유데미 사례



학습목표

- 실리콘 밸리 테크 기업들의 마케팅 원리에 대하여 설명할 수 있다.
- 신제품 마케팅을 위한 5단계 데이터 활용 기법과 과정을 설명할 수 있다.



실리콘 밸리 테크 마케팅 분야에서의 5단계 데이터 활용

1) 개요 및 복습



1/개요 및 복습



시장 조사 및 타겟 고객 분석

제품 개발 및 출시 전략 수립

신규 고객 확보 기존 고객 관리

마케팅 퍼널 분석 및 최적화





2

신제품 마케팅 사례 : 유데미 사례

- 1) 유데미란?
- 2) 시장 조사 및 타겟 고객 분석
- 3) 제품 개발 및 출시 전략 수립
- 4) 신규 고객 확보 및 기존 고객 관리
- 5) 마케팅 퍼널 분석 및 최적화
- 6) 출시 결과







누구나 <mark>강사</mark>가 되어 지식을 나눌 수 있는 온라인 강의 플랫폼





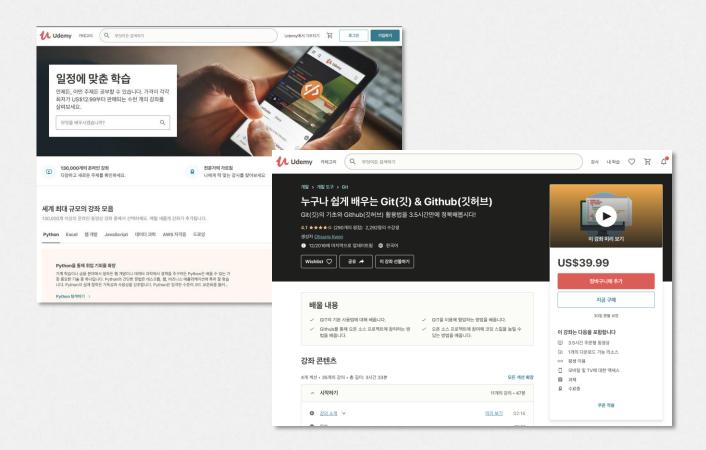
3천만 명 이상의 학생과 5만 명의 강사가 60개 이상의 언어로 서비스





2009년 미국 샌프란시스코에서 Eren Bail가 창업한 이후 <mark>초고속 성장</mark>









전세계 각지의 강사들이 자발적으로 개설

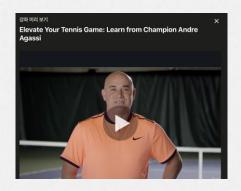




어떤 새로운 온라인 강의를 출시해야할까?



유데미 마케팅 팀이 기획하여 우수 강사와 함께 출시







어떤 새로운 온라인 강의를 출시해야할까?



코딩, 요가, 피아노, 명상 등 30,000개 넘는 주제들에 100,000개 넘는 강의들이 이미 나온 상황



모던 리액트(React)와 리덕스(Redux)

NPM, Webpack, ES6 가 지원되는 앱개발 튜토리얼을 통해 리액트와 리덕스 마스터하세요! Will Park. 블로터 아카데미KO

4.0 ★★★★☆ (501)

총 26.5시간 • 151개의 강의 • 모든 수준

베스트셀러



부트스트랩 4와 함께하는 웹 디자인 마스터 코스 (Bootstrap 4 Web Design Tutorial)

HTML, 자바스크립트, CSS의 기초부터 부트스트랩 4 프레임워크까지 차근차근 배우는 가성비 최고의 웹 디 자인 강좌입니다.

4.5 ★★★★☆ (205)

총 9시간 • 64개의 강의 • 초급



통기타/일렉기타 독학 단기완성! '통단기 기타독학론'

(누적 수강생 1천명!) 통기타/일렉기타 단기완성 [통단기 기타독학론 시즌2]가 유데미에 출시되었습니다!

4.7 ★★★★☆ (19)

총 5시간 • 30개의 강의 • 초급



처음시작하는 JavaScript Tutorials 강사 윤재성

JavaScript 언어에 대한 개요, 기초 문법, 제공 라이브러리까지 JavaScript에 대한 전반적인 내용을 학습할 수 있습니다.

Softcampus Academy

4.3 ★★★★☆ (71)

총 5시간 • 26개의 강의 • 모든 수준



비발디 바이올린 협주곡 가단조 배우기

연주, 콩쿠르 대비

총 41분 • 5개의 강의 • 모든 수준

신규 강좌



하루 10분 오피스 요가

월화수목금~ 운동도 주 5일로 매일 10분씩 투자하세요!

총 1시간 • 5개의 강의 • 초급



자이츠 협주곡 2번 in G Major 3악장 연습 길잡이

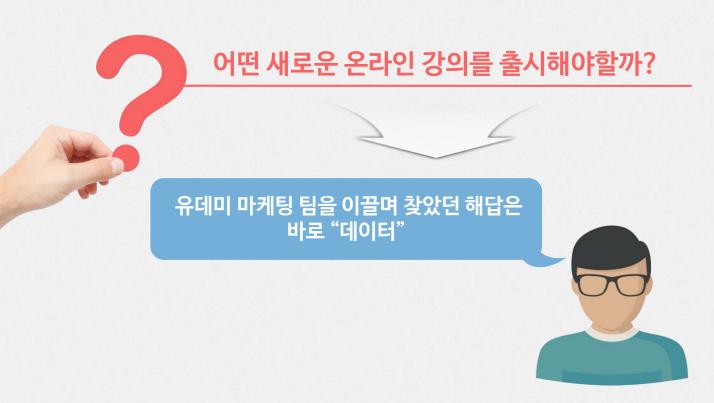
꼼꼼하고 효율적인 연습방법으로 곡의 완성도를 높여보세요!

Yusun Kim





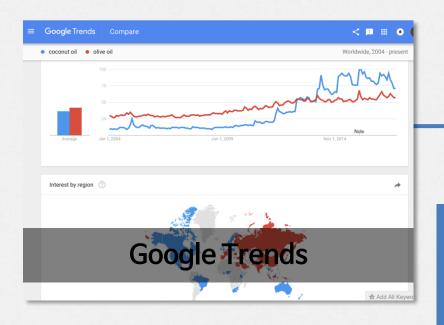




2/ 시장 조사 및 타겟 고객 분석



1. 시장성 조사



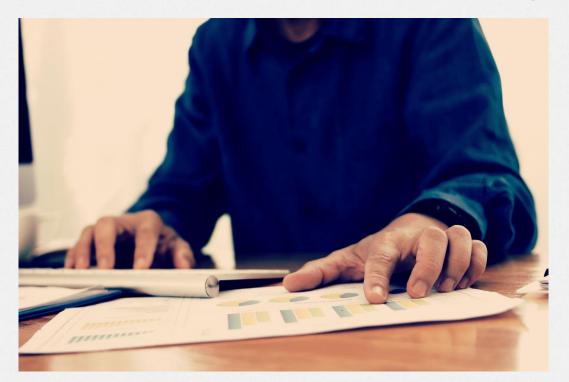
Google Trends 검색량 및 유데미 플랫폼 내부 데이터로 강의 주제별 검색량, 수강생 현황 분석 후 수요 공급 Gap이 있는 주제들 10개 선정 및 예상 매출 분석

2/ 시장 조사 및 타겟 고객 분석

🚳 세종사이버대학교

2. 타겟 고객 분석

타겟으로 삼을 잠재 수강생들의 수강 내역 데이터 분석



3/ 제품 개발 및 출시 전략 수립





- 분석 데이터를 바탕으로 "Ethical Hacking (윤리적 해킹)" 주제 선정
- 파트너 강사와의 제휴를 통해 빠르게 신규 강의 개발 착수

3/ 제품 개발 및 출시 전략 수립





■ 잠재 수강생들의 관심사 (사이버 보안, 윤리적 해킹)와
학습 계절성을 고려한 출시 전략 수립

4/ 신규 고객 확보 및 기존 고객 관리



1개월여 후 신규 강의 출시에 맞춰 신규 수강생 유치를 위한 마케팅 활동 전개



4/ 신규 고객 확보 및 기존 고객 관리





4/ 신규 고객 확보 및 기존 고객 관리



파트너 강사의 기존 강의 수강생들을 타겟으로 이메일 마케팅 진행 및 기존 유데미 가입 회원 중 이미 관심사를 보인 유저들을 대상으로도 이메일 마케팅 진행



5/ 마케팅 퍼널 분석 및 최적화

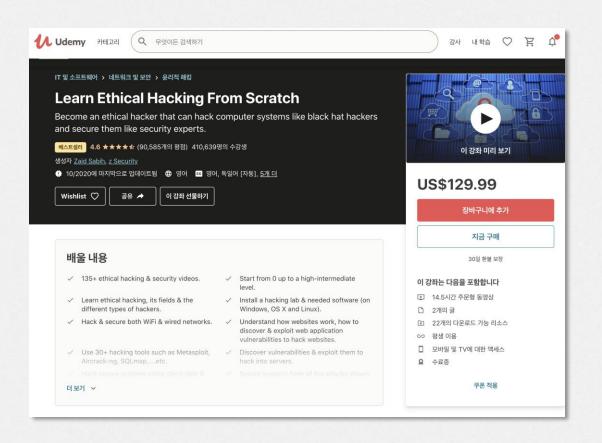




- 신규 강의 출시 후 수강생들의 유입 경로 및 ROI 분석
- 신규 수강생들의 수강 패턴 분석
- 분석 데이터를 바탕으로 마케팅 활동 최적화 진행
- 높은 ROI의 유입 경로엔 더욱 공격적인 투자
- 낮은 ROI 유입 경로엔 투자액 조정 및 광고 시안/타겟 팅 변경으로 ROI 상승 유도
 - ※ ROI: Return on Investment(광고 투자액 대비 수익)

6/ 출시 결과





신규 강의 출시 3개월 만에 유데미 글로벌 베스트 셀러 강의 등극, 출시 후 1년 만에 글로벌 수강생 10만 명, 매출 10억 원 초과 달성





학습정리

신제품 마케팅을 위한 5단계 데이터 활용

- 시장 조사 및 타겟 고객 분석
- 제품 개발 및 출시 전략 수립
- ▶ 신규 고객 확보
- ▶ 기존 고객 관리
- 🖿 마케팅 퍼널 분석 및 최적화

학습정리

신제품 마케팅 사례 : 유데미 사례

- 유데미 마케팅 팀은 Ethical Hacking(윤리적 해킹) 신규 강의 출시
 - 신제품 출시 전부터 철저히 데이터를 활용한 전형적인 데이터 기반 신제품 마케팅 사례
- 내・외부 데이터를 통해 시장성을 검증
- 잠재 고객을 분석한 뒤 데이터에 기반하여 체계적으로 제품(강의) 개발에 착수
- 제품 개발 후 신규 수강생 유치 또한 데이터를 기반으로 철저히 최적화 과정을 거쳐 성공적인 출시