가방팝DT 2월 광고운영 보고서

마케팅팀 박재현 2022.03.02

① 1 광고운영 보고서 "인케이스"

Summary

- 전년도 대비, 전월 대비하여 광고 성과 상승 (신학기를 맞이한 할인 등에 의하여 광고 성과 상승) 브랜드검색, 구글 SA, 구글 쇼핑광고에서 높은 성과를 보임 ADN 광고 제안건에 대해서도 생각 해보시기를 권장 (on-site 마케팅 병행)

노출수	클릭수	클릭률	총비용	전환수	전환매출액	ROAS
3,098,574	17,642	0.57%	5,162,568	10,358	45,211,679	876%

전월 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
02월	3,098,574	17,642	0.57%	293	5,162,568	10,358	58.71%	498	45,211,679	876%
01월	1,740,945	15,644	0.90%	296	4,630,835	8,755	55.97%	529	29,503,844	637%
증감	▲77.98%	▲12.77%	▼36.74%	▼1.14%	▲11.48%	▲18.31%	▲ 4.90%	▼5.78%	▲ 53.24%	▲37.48%

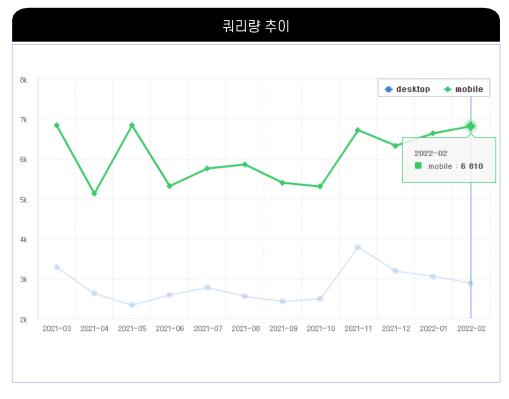
전년 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2022년 02월	3,098,574	17,642	0.57%	293	5,162,568	10,358	58.71%	498	45,211,679	876%
2021년 02월	634,170	15,602	2.46%	270	4,205,963	295	1.89%	14,258	7,644,670	182%
증감	▲388.60%	▲13.08%	▼ 76.86%	▲8.55%	▲22.74%	▲3,411.07%	▲3,005.08%	▼96.50%	▲ 491.41%	▲381.83%

브랜드검색

- 비용의 경우 일할 계산시의 비용 (실제 정산 금액과 차이가 있을 수 있음) 전월 대비하여 [인케이스] 키워드 쿼리량, 데스크탑 -200 모바일 +200
- 구매완료 총 458건, 장바구니 2,425건, 회원가입 676건 발생
- 맥북 파우치 > 신학기백팩 순으로 높은 클릭률 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	30,727	8,621	28.06%	274	2,361,324	903	10.47%	2,615	26,664,687	1129%

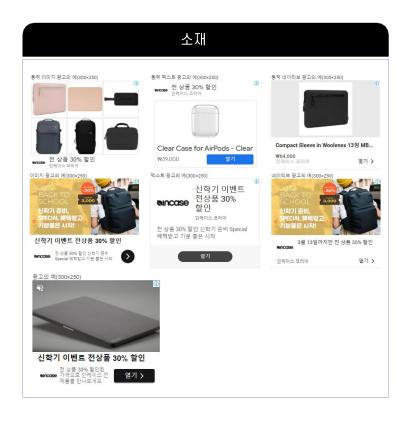




구글 GDN

- 리타게팅 및 유사타겟으로 집행
- 일일 예산 약 1만원으로 낮은 비용 대비 높은 노출 수를 가져가기 위함 회원가입 1건, 장바구니 2건, 구매 9건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	1,336,418	1,171	0.09%	283	330,848	1,386	118.34%	239	315,700	95%



	잠재고객	박 타 겟	
□ •	All Converters	웹사이트 방문자	운영 가능
□ •	Purchasers of Inca	웹사이트 방문자	운영 가능
□ •	All Converters과(유사 세그먼트	운영 가능
□ •	일반 방문자(소매)(웹사이트 방문자	운영 가능
□ •	이전 구매자(소매)(웹사이트 방문자	운영 가능
□ •	재사용자(180일)	웹사이트 방문자	운영 가능
□ •	거래완료(180일)과	유사 세그먼트	운영 가능

구글 SA

- 주로 브랜드 키워드에서 전환 발생구글 머신 러닝 및 할인 행사 등 홍보에 적합하게 활용
- 회원가입 40건, 장바구니 38건, 구매 55건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	18,643	1,594	8.55%	330	526,013	1,947	122.16%	270	7,125,600	1355%



키워드	전환수	전환매출액
인 케이스	65	4,261,700
incase	14	793,700
인 케이스 코리아	6	1,119,600
인 케이스 시티 컴팩트 백팩	3	191,000
인케이스백팩	3	238,900
아크백팩	2	179,000
인 케이스 슬리브	2	54,100
incase arc travel pack	2	270,100
incase korea	1	10,000
노트북 파우치	1	10,000
인케이스가방	1	10,000
인케이스 맥북슬리브	1	63,200

구글 스마트 쇼핑

- A.R.C 시리즈가 꾸준하게 인기를 얻고 있는 상황 회원가입 21건, 장바구니 16건, 구매 31건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	739,022	2,790	0.38%	324	903,518	3,059	109.65%	295	5,552,846	615%

소재 동적 네이티브 광고의 예(300×250) 동적 네이티브 광고의 예(300×250) Range iPhone Pouch - Black Lumen Reform Sling Pack - Nylon Black 사이트 방문 > 사이트 방문 >

전환 상품 TOP 10

상품명	전환수	전환매출액
A.R.C. Day Pack - Navy	7	963,793
Reform Sling Pack - Nylon Black	5	832,893
A.R.C. Commuter Pack - Navy	4	663,193
ICON Lite Pack - Black	3	332,386
City Backpack with 1680D Nylon - Black	3	324,193
Range iPhone Pouch - Black Lumen	4	244,393
ICON Sleeve with Woolenex MacBook Pro 16 형 (USB-C) - Graphite	2	242,200
Hardshell Case for MacBook Pro 16형 Dots - Black	2	217,893
A.R.C. Commuter Pack - Black	1	191,993
Campus Compact Backpack - Carbon	1	179,000

카카오모먼트

- 2월 22일 ~ 2월 28일까지 약 7일간 진행
- 회원가입 전환 수 3건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	234,742	676	0.29%	203	137,346	3	0.44%	45,782	_	0%

소재

[인케이스] 카톡 친구 추가 쿠폰

● 더보기 즉시 사용 3천원 쿠폰 발급

인케이스 친구 전용

3,000₽

[인케이스] 최대 30% 할인

● 더보기 카톡 채널 추가시 쿠폰까지 →

인케이스 친구 전용

3,000₽

채널 추가 현황

일자	채널 추가 수	채팅 요청
2022-02-22	9	8
2022-02-23	8	6
2022-02-24	14	7
2022-02-25	19	11
2022-02-26	24	9
2022-02-27	26	3
2022-02-28	16	7

02 광고운영 보고서 "네이티브유니온"

Summary

- 전월 대비하여 ROAS, 전환 매출액 소폭 상승 전년도 대비하여 전환 매출액이 크게 감소 (유통 채널 등의 다변화, 경쟁사의 진입 등의 사유로 사려 됨)

노출수	클릭수	클릭률	총비용	전환수	전환매출액	ROAS
2,391,248	13,339	0.56%	4,144,878	2,809	25,451,856	614%

전월 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
02월	2,391,248	13,339	0.56%	311	4,144,878	2,809	21.06%	1,476	25,451,856	614%
01월	4,511,708	14,314	0.32%	345	4,934,048	2,879	20.11%	1,714	24,920,242	505%
증감	▼ 47.00%	▼ 6.81%	▲75.82%	▼9.85%	▼ 15.99%	▼ 2.43%	▲ 4.70%	▼13.90%	▲2.13%	▲21.58%

전년 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2022년 02월	2,391,248	13,339	0.56%	311	4,144,878	2,809	21.06%	1,476	25,451,856	614%
2021년 02월	5,527,912	44,953	0.81%	126	5,660,540	5,134	11.42%	1,103	76,037,557	1343%
증감	▼56.74%	▼ 70.33%	▼31.40%	▲146.77%	▼ 26.78%	▼ 45.29%	▲84.39%	▲33.83%	▼ 66.53%	▼54.29%

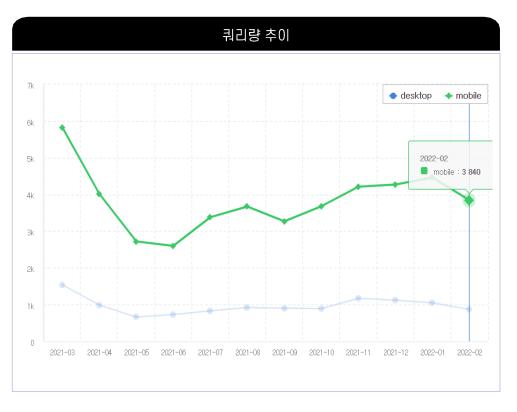
브랜드검색

- 비용의 경우 일할 계산시의 비용 (실제 정산 금액과 차이가 있을 수 있음) 발렌타인데이 소재의 경우 637,000원의 매출액, 메종키츠네 약 70만원의 매출액, 폴스미스 약 11만원의 매출액 브랜드검색 PC의 경우는 폴스미스 소재와 메종키츠네 소재 동시에 사용 中 폭스헤드케이스 > 카페키츠네의 썸네일이 높은 클릭 수

- 구매완료 359건, 장바구니 1,451건, 회원가입 372건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	5,618	3,387	60.29%	333	1,129,324	1,261	37.23%	896	14,079,738	1247%





네이버 파워링크

- 구매완료 77건, 장바구니 144건, 회원가입 50건 발생 [메종키츠네에어팟프로케이스, 메종키츠네아이폰케이스, 메종키츠네케이스, 메종키츠네폰케이스...] 등의 키워드에서 전환 다수 발생
- 동년 대비 하여 성과가 대폭 하락 하였으나. 전월 대비하여 상승

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	173,859	2,662	1.53%	413	1,100,627	796	29.90%	1,383	6,337,686	576%

소재

네이티브유니온 공식홈페이지 nativeunionkorea.com

아이폰케이스, 겨울 한정판 메종키츠네 폭스 헤드 캡슐 컬렉션 발매

네이티브유니온 공식홈페이지 nativeunionkorea.com

폴스미스케이스, Paul Smith가 선사하는 최고급 이탈리아 가죽 소재 케이스

키워드	전환수	전환매출액
메종키츠네에어팟프로케이스	116	1,184,787
메종키츠네아이폰케이스	16	271,411
아이폰케이스	6	247,000
메종키츠네폰케이스	21	218,317
메종키츠네에어팟케이스	9	207,005
아이폰12범퍼케이스	4	160,001
그리핀코리아	3	143,200
아이폰12명품케이스	2	98,000
메종키츠네케이스	38	94,436
맥세이프케이스	2	90,000
메종키츠네에어팟	7	81,005
네이티브유니온아이폰12케이스	2	59,001

네이버 GFA

- 장바구니 6건, 회원가입 4건, 구매수 4건, 매출액 약 21만원 GFA를 통해 직접적인 매출의 효과는 높지 않았으나, 파워링크 등의 성과 등은 소폭 향상 되었음
- 3월 광고비 축소로 인해, 3/1 오후 경에 광고 잠정 중단한 상태

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	811,777	3,789	0.47%	191	722,496	14	0.37%	51,607	212,008	29%



전환 현황

전환 유형	전환 수
장바구니	3
회원가입	1
구매수	1

전환 유형	전환 수
장바구니	3
회원가입	3
구매수	3

02. 네이티브유니온

구글 SA

- 점점 효율이 낮아지고 있는 상황 퍼포먼스 맥스 등으로 대체를 고려하고 있음
- [네이티브유니온, 메종키츠네] 키워드에서 전환 발생
- 장바구니 9건, 회원가입 6건, 로그인 8건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	2,617	186	7.11%	964	179,232	92	49.46%	1,948	1,494,250	834%

메종키츠네아이폰



키워드 전환수 전환매출액 네이티브유니온 786,900 15 메종키츠네케이스 3 114,100 메종키츠네에어팟프로케이스 3 83,300 메종드키츠네 2 72,500

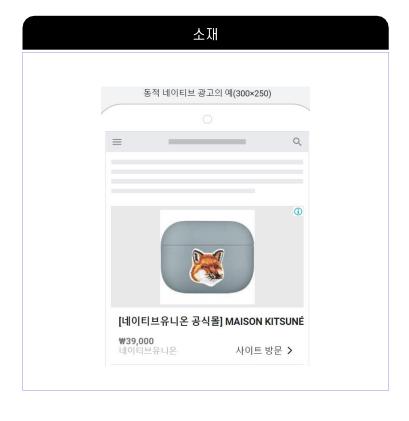
1

1,000

구글 스마트 쇼핑

- 꾸준하게 성과는 상승하는 중
- 스마트 쇼핑과 같은 피드형 광고(크리테오, ADN 광고 등 네트워크 매체 DA광고 추가 확장 제안) 회원가입 14건, 장바구니 23건, 로그인 23건

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	952,822	2,600	0.27%	346	898,990	586	22.54%	1,534	3,143,874	350%



전환 상품 TOP 10

상품명	전환매출액
Cool-Tone Pro max	599,407
Cool-Tone 13 PRO	475,284
Chilax iphon12 & 12pro	330,251
STOW SLEEVE FOR MACBOOK 16	283,334
COOL-TONE FOX HEAD CASE FOR IPHONE 13 PRO MINT	198,867
COOL-TONE FOX HEAD CASE FOR IPHONE 13 PROMAX MINT	196,700
AIRPODS BEANIE 4 in 1 Bundle	164,000
BELT CABLE PRO ZEBRA (USB-C TO USB-C)	142,167
COOL-TONE FOX HEAD CASE FOR IPHONE 13 MINT	132,317
COOL-TONE FOX HEAD CASE FOR AIRPODS PRO PBLU	127,600

03 광고운영 보고서 "그리핀"

Summary

- 유튜브 광고 등을 추가로 집행 (반응형 영상 소재), 일일 1만 6천원 전월, 전년 동기 대비하여 성과 등이 하락한 모습

노출수	클릭수	클릭률	총비용	전환수	전환매출액	ROAS
224,370	2,509	1.12%	796,765	872	288,438	36%

전월 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
02월	224,370	2,509	1.12%	318	796,765	872	34.75%	914	288,438	36%
01월	623,635	3,202	0.51%	317	1,015,639	807	25.20%	1,259	316,016	31%
증감	▼64.022%	▼ 21.643%	▲119.26%	▲0.18%	▼ 21.55%	▲8.05%	▲37.92%	▼ 27.42%	▼8.73%	▲16.78%

전년 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2022년 02월	224,370	2,509	1.12%	318	796,765	872	34.75%	914	288,438	36%
2021년 02월	1,231,663	15,290	1.24%	193	2,947,724	41	0.27%	71,896	1,342,000	46%
증감	▼81.78%	▼83.59%	▼9.92%	▲64.72%	▼ 72.97%	▲2,026.83%	▲ 12,861.03%	▼98.73%	▼ 78.51%	▼ 20.48%

네이버 파워링크

- 구매완료 7건, 회원가입 4건 전환 발생
- [그리핀케이스, ㅇㅇㅇ범퍼케이스, ㅇㅇㅇ풀커버케이스, 맥세이프케이스] 키워드에서 전환 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	174,683	766	0.44%	525	402,182	11	1.44%	36,562	250,904	62%

소재

<u>그리핀 아이폰케이스 griffinkorea.co.kr</u>

6m 낙하 충격보호!, 남자의 거친운동, 거친활동 그리핀 케이스가 보호 해드립니다

그리핀 아이폰케이스

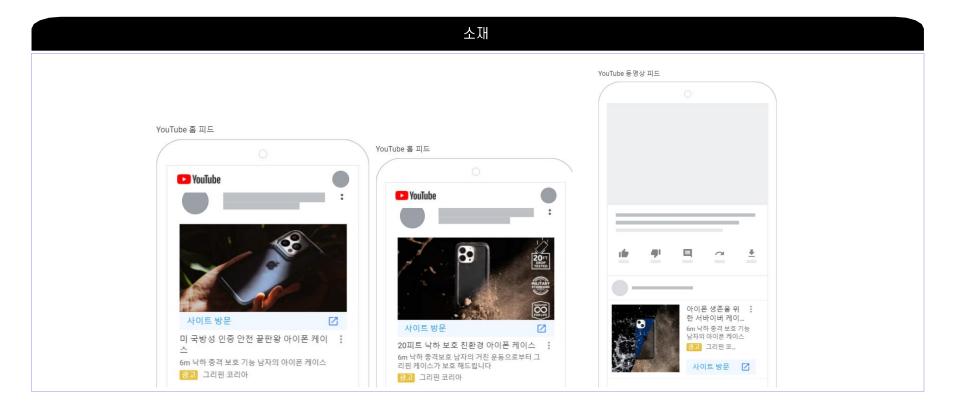
6m 낙하 충격보호!, 남자의 거친운동, 거친활동 그리핀 케이스가 보호 해드립니다

키워드	전환수	전환매출액
그리핀케이스	5	45,803
그리핀케이스	2	59,001
아이폰13미니범퍼케이스	1	35,000
아이폰풀커버케이스	1	53,100
그리핀	1	22,900
맥세이프케이스	1	35,100

구글 디스커버리

- 2월 18일 광고 중단, 유튜브 광고로 대체 소재 카피의 자극성 등으로 클릭률은 나쁘지 않았으나 실제 매출로는 미비하게 이어짐
- 장바구니 전환 1건 발생

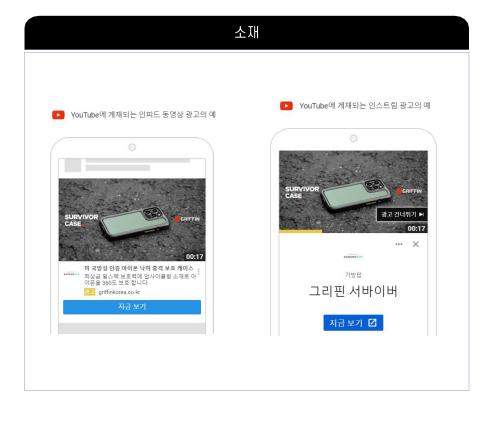
합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	26,658	1,110	4.16%	167	185,288	395	35.59%	469	37,500	20%



구글 유튜브

- 2월 18일부터 광고 시작, 일일 예산 1만 6천원
- 상호작용 발생률 26.64%, 참여 수 6,152, 평균 비용 31원 장바구니 전환 3건 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS	
2월	23,029	633	2.75%	331	209,295	466	73.62%	449	34	0%	





04 광고운영 보고서 "인시피오"

Summary

- 전년 대비 활동 지표인 전환 수(페이지뷰...) 등은 상승 하였으나 전환 매출액은 오히려 하락 전월 대비하여 전환매출액 등 전반적으로 하락

노출수	클릭수	클릭률	총비용	전환수	전환매출액	ROAS
1,266,321	2,482	0.20%	756,575	1,173	45,007	6%

전월 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
02월	1,266,321	2,482	0.20%	305	756,575	1,173	47.26%	645	45,007	6%
01월	6,050,838	6,843	0.11%	193	1,318,009	4,614	67.43%	286	275,007	21%
증감	▼59.49%	▼37.03%	▲ 55.45%	▲39.44%	▼ 12.19%	▼ 49.33%	▼19.53%	▲73.28%	▼83.63%	▼81.36%

전년 대비	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2022년 02월	1,266,321	2,482	0.20%	305	756,575	1,173	47.26%	645	45,007	6%
2021년 02월	738,442	5,404	0.73%	378	2,044,175	8	0.15%	255,522	269,000	13%
증감	▲231.91%	▼ 20.26%	▼ 75.98%	▼ 29.00%	▼ 43.39%	▲ 29,125.00%	▲36,551.64%	▼99.81%	▼83.27%	▼ 70.45%

네이버 파워링크

- 구매완료 1건, 장바구니 5건, 회원가입 2건 전환 발생
- [ㅇㅇㅇ고급케이스, ㅇㅇㅇ실리콘케이스, 아이폰케이스쇼핑몰] 키워드에서 전환 발생

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	81,649	655	0.80%	543	355,861	8	1.22%	44,483	45,007	13%

소재

인시피오코리아 공식사이트

아이폰 충격보호 솔루션, 20년 이상의 역사를 가진 국제 폰케이스 전문 브랜드

인시피오 공식홈페이지

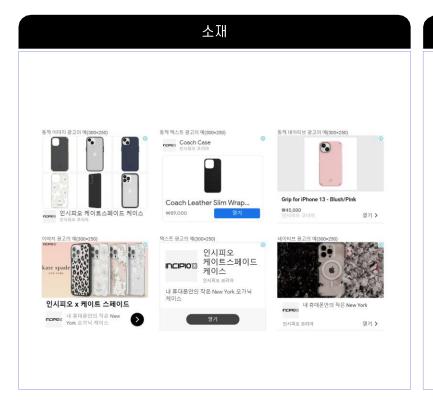
케이트 스페이드 코치 콜라보레이션 에어팟, 갤럭시 케이스

키워드	전환수	전환매출액
아이폰13프로맥스고급케이스	5	45,004
아이폰실리콘케이스	2	2
아이폰케이스쇼핑몰	1	1

구글 GDN

- 노출 수 등은 높고 활동성(전환 수)은 높았으나 실제 매출로 이어지지는 않음 일일 예산 1만원으로 최소화 하여 집행
- 30일 이내 간접 전환으로 전환 1건 발생, 구매 금액 7만원

합계	노출수	클릭수	클릭률	클릭당비용	총비용	전환수	전환률	전환당비용	전환매출액	ROAS
2월	1,184,672	1,827	0.15%	219	400,714	1,165	63.77%	344	-	0%



잠재고객 타겟

구글 머신러닝 및 구글 보유 고객 계정 정보를 활용한 자동 타게팅 사용

감사합니다

추가적인 요청이 있으 실 경우 하기 메일 주소 혹은 연락처로 연락 부탁 드립니다.

catnip@nhn-commerce.com

010-4333-5242