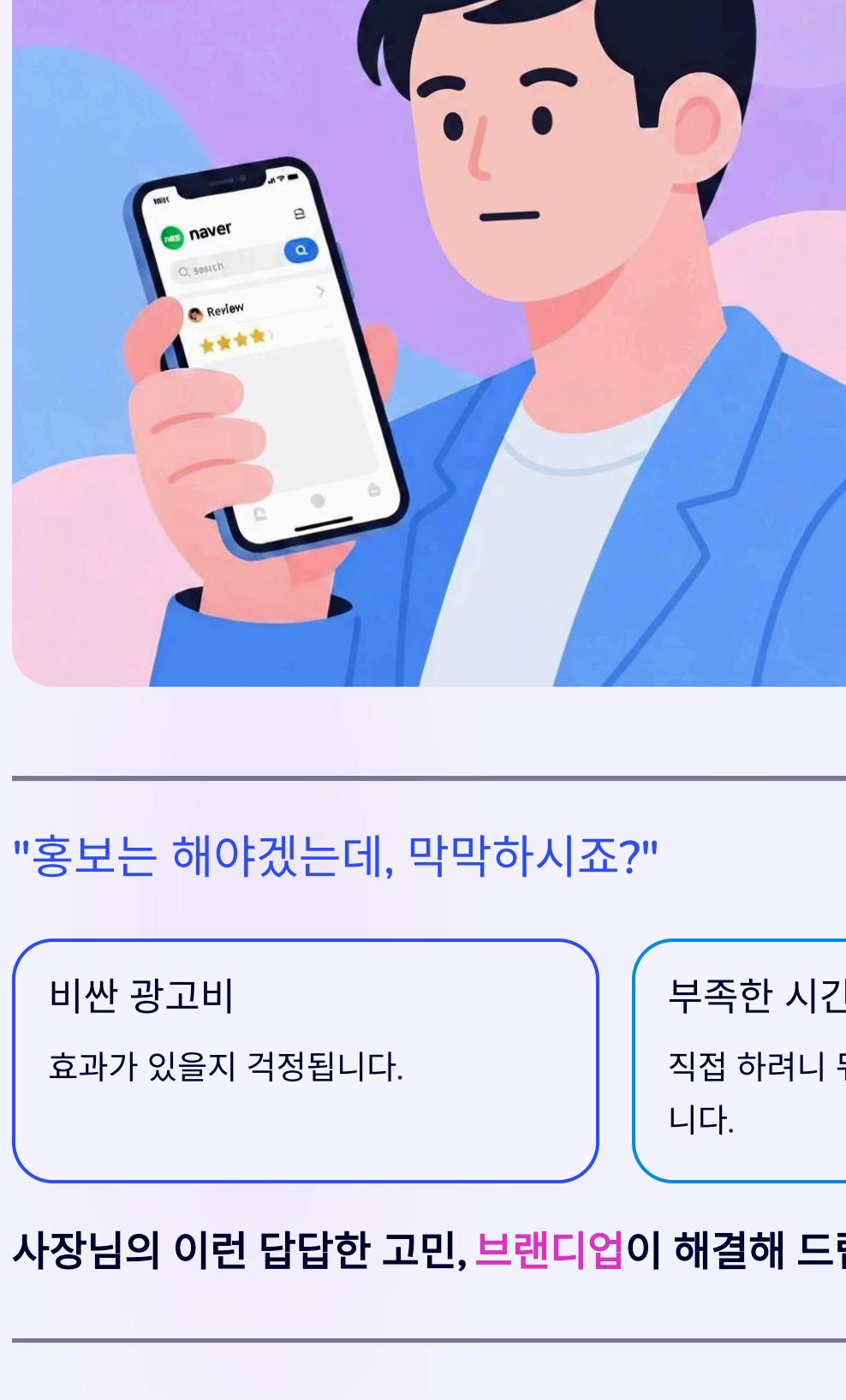


사장님, 요즘 손님들은 '이것'부터 확인합니다.
브랜디업 | 진짜 손님을 부르는 '진짜 리뷰'를 만듭니다.

네이버에서 가게를 검색한 고객, 왜 그냥 나갈까요?



손님들은 매장 방문 전, **최소 3~4개의 '최신 리뷰'**를 확인합니다.

"어? 이 가게는 후기가 하나도 없네..."

"가장 마지막 리뷰가 작년이잖아? 지금도 장사하나?"

오래된 리뷰, 혹은 진정성 없는 광고글은 오히려 가게의 신뢰도를 떨어뜨려, 어렵게 찾아온 잠재 손님을 떠나가게 만듭니다.

"홍보는 해야겠는데, 막막하시죠?"

비싼 광고비

효과가 있을지 걱정됩니다.

부족한 시간

직접 하려니 뭐부터 해야 할지 막막합니다.

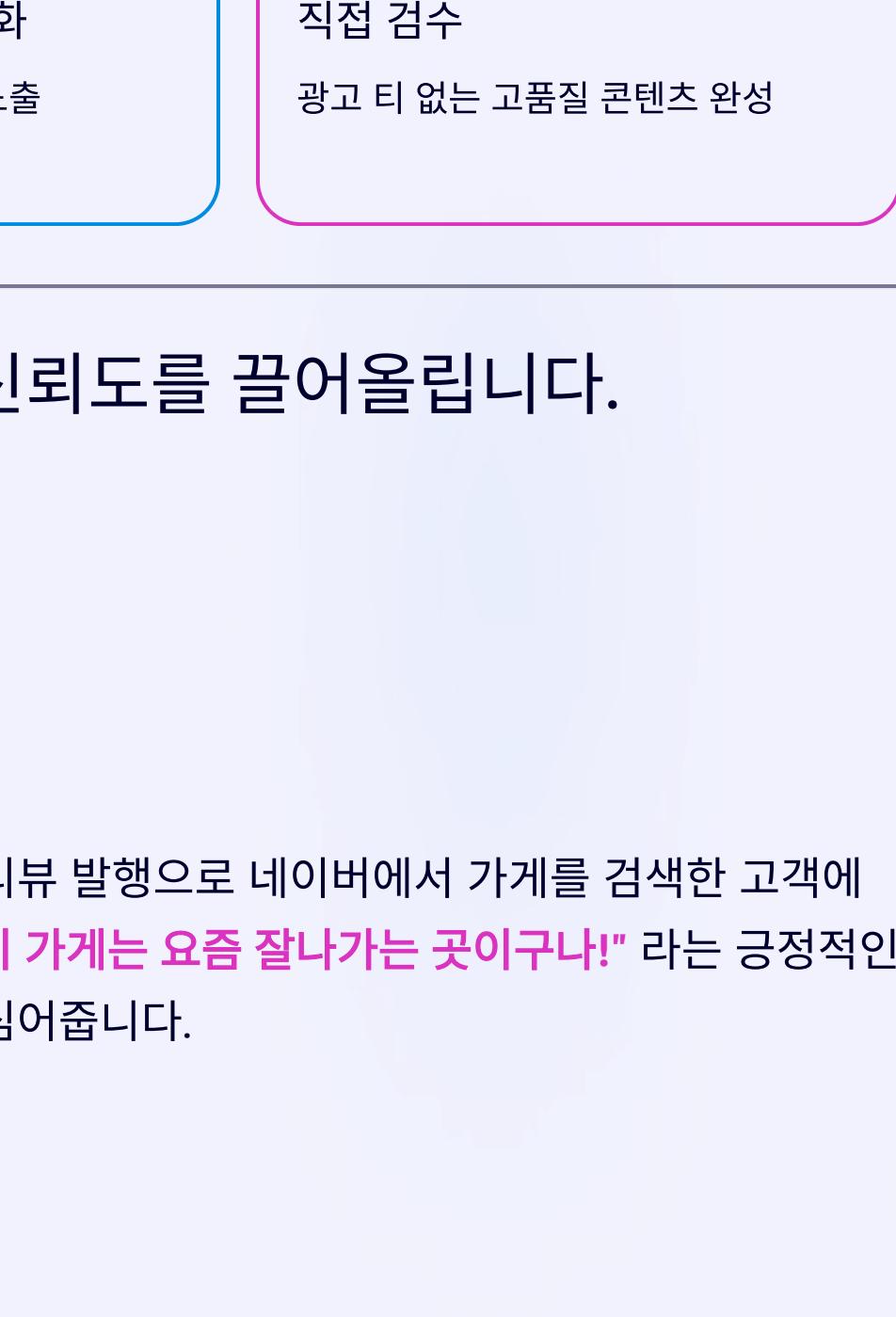
악순환

안 하자니 손님이 줄어드는 것 같습니
다.

사장님의 이런 답답한 고민, **브랜디업**이 해결해 드립니다.

해결책 1. '진짜 동네 손님' 같은 리뷰어를 연결합니다.

억지로 꾸며낸 글이 아닌, 사장님 가게의 매력을 진심으로 어필해 줄 **엄선된 지역 인플루언서**를 직접 찾아 연결합니다.



해결책 2. '진정성 있는 리뷰'가 나오도록 꼼꼼하게 관리합니다.

단순히 사람만 보내고 끝이 아닙니다.

1

사진 15장

다양한 앵글과 메뉴를 담은 고품질 사진

2

네이버 플레이스 최적화

영수증 리뷰를 통한 상위노출

3

직접 검수

광고 티 없는 고품질 콘텐츠 완성

해결책 3. '최신 블로그 리뷰'로 가게의 신뢰도를 끌어올립니다.



꾸준한 리뷰 발행으로 네이버에서 가게를 검색한 고객에게 "아, 이 가게는 요즘 잘나가는 곳이구나!"라는 긍정적인 인식을 심어줍니다.

기대 효과

가게 인지도가 상승합니다.

네이버에서 '[지역명]+맛집' 검색시 우리 가게 리뷰가 상위 노출 되어서 더 많은 사람에게 가게를 알릴 수 있습니다. 좋은 리뷰가 많을수록 방문율이 높아지고 결국 가장 효과가 큰 입소문(바이럴)을 타게 되면 더 큰 매출 증대로 이어집니다.

24시간 일하는 '디지털 자산'이 생깁니다.

한번 잘 써진 리뷰는 사라지지 않고 온라인에 계속 남아, 24시간 365일 우리 가게를 홍보하는 '온라인 명함' 역할을 합니다.

시간이 지날수록 이 '자산'들이 차곡차곡 쌓여, 별도의 큰 비용 없이도 가게의 인지도를 꾸준히 높여줍니다.