**D'NOVA에 꼭 필요한 마케팅 용어 및 개념 정리**

**SEO (Search Engine Optimization)**

* **설명:** 웹사이트와 콘텐츠를 최적화하여 검색 엔진 결과 페이지에서 상위에 노출되도록 하는 전략입니다.
* **중요성:** 검색 엔진에서 높은 순위를 차지하면 더 많은 트래픽을 유도할 수 있습니다. D'NOVA의 리포트와 블로그 콘텐츠를 최적화하여 더 많은 잠재 고객이 사이트를 방문하도록 할 수 있습니다.

**PPC (Pay-Per-Click)**

* **설명:** 광고주가 사용자가 광고를 클릭할 때마다 비용을 지불하는 인터넷 광고 모델입니다.
* **중요성:** PPC 광고는 빠른 시간 내에 트래픽을 증가시키고, 잠재 고객에게 도달하는 효과적인 방법입니다. D'NOVA의 서비스와 제품을 알리기 위해 PPC 캠페인을 활용할 수 있습니다.

**Conversion Rate Optimization (CRO)**

* **설명:** 웹사이트 방문자를 실제 고객으로 전환하는 비율을 높이기 위한 전략입니다.
* **중요성:** 높은 전환율은 마케팅 캠페인의 성공을 의미합니다. D'NOVA의 사이트 방문자를 서비스 구독자로 전환하는 데 중요한 역할을 합니다.

**Customer Persona**

* **설명:** 이상적인 고객을 나타내는 가상의 인물로, 고객의 요구와 행동을 이해하기 위한 도구입니다.
* **중요성:** D'NOVA의 타겟 고객이 누구인지 명확히 이해하고, 그들에게 맞춤형 마케팅 메시지를 전달할 수 있습니다.

**Content Marketing**

* **설명:** 가치 있고 관련성 높은 콘텐츠를 제작하여 타겟 고객을 유치하고 유지하는 마케팅 전략입니다.
* **중요성:** D'NOVA는 블로그, 백서, 케이스 스터디 등을 통해 고객에게 유익한 정보를 제공하고, 이를 통해 브랜드 인지도를 높일 수 있습니다.

**Social Media Engagement**

* **설명:** 소셜 미디어 플랫폼에서 사용자와의 상호작용을 의미합니다. 좋아요, 댓글, 공유 등이 포함됩니다.
* **중요성:** D'NOVA의 소셜 미디어 활동을 통해 고객과의 관계를 강화하고, 브랜드 충성도를 높일 수 있습니다.

**Lead Generation**

* **설명:** 잠재 고객을 유치하여 궁극적으로 판매로 전환하는 프로세스입니다.
* **중요성:** 효과적인 리드 제너레이션 전략을 통해 D'NOVA는 지속적으로 새로운 고객을 확보할 수 있습니다.

**Marketing Funnel**

* **설명:** 고객이 제품을 알게 되고 구매하는 과정의 단계입니다. 주로 인식(awareness), 관심(interest), 고려(consideration), 구매(purchase)로 나뉩니다.
* **중요성:** D'NOVA의 마케팅 전략이 각 단계에서 고객을 효과적으로 유도할 수 있도록 도와줍니다.

**KPIs (Key Performance Indicators)**

* **설명:** 마케팅 캠페인의 성과를 측정하는 데 사용되는 핵심 지표입니다. 예를 들어, 클릭 수, 전환율, CAC 등이 포함됩니다.
* **중요성:** D'NOVA의 마케팅 활동이 목표에 도달하고 있는지 평가할 수 있는 중요한 도구입니다.

**Retargeting**

* **설명:** 웹사이트를 방문한 적이 있는 사용자에게 다시 광고를 보여주는 전략입니다.
* **중요성:** D'NOVA의 웹사이트를 방문한 적이 있는 잠재 고객을 다시 유도하여 전환율을 높일 수 있습니다.

**D'NOVA에 중요한 마케팅 개념**

**유기적 성장 (Organic Growth)**

* **설명:** 자연스러운 트래픽 증가로, 광고 없이 콘텐츠의 품질과 SEO 최적화 등을 통해 얻어집니다.
* **중요성:** 비용 효율적인 성장 방법으로, 지속적인 콘텐츠 품질 개선이 필요합니다.

**바이럴 마케팅 (Viral Marketing)**

* **설명:** 소셜 네트워크를 통해 콘텐츠가 자연스럽게 확산되도록 하는 전략입니다.
* **중요성:** 효과적인 바이럴 마케팅은 브랜드 인지도를 빠르게 확산시킬 수 있습니다.

**고객 여정 (Customer Journey)**

* **설명:** 고객이 처음 브랜드를 인식하는 순간부터 구매 후의 경험까지의 모든 단계를 분석하고 최적화합니다.
* **중요성:** 고객의 경험을 개선하여 충성도를 높이고, 재구매를 유도할 수 있습니다.

**브랜드 포지셔닝 (Brand Positioning)**

* **설명:** 시장 내에서 브랜드의 위치를 확립하고, 고객에게 차별화된 가치를 제공하는 전략입니다.
* **중요성:** 경쟁사와 차별화된 브랜드 이미지를 구축하여 고객에게 더 강력한 인상을 남길 수 있습니다.

**마케팅 Study 및 개념 정리**

**퍼포먼스 마케팅 (Performance Marketing)**

* **설명:** 마케터가 목표로 하는 액션(클릭, 구독, 구매 등)을 설정하고, 소비자가 해당 액션을 행했을 때만 디지털 광고 플랫폼에 비용을 지불하는 광고 방식입니다.
* **활용 전략:**
  + 타겟 대상을 현명하게 선정
  + 사용자의 관심사를 활용
  + 리타겟팅 활용
  + 크로스 스크린 타겟팅 구현
  + 광고 피로도 줄이기
  + 사기성 광고 최소화
  + 적절한 타이밍에 광고 집행

**AE (Advertising Executive)**

* **설명:** 마케팅 캠페인의 전체 권한을 갖고 진행을 책임지는 관리자입니다.

**UGC (User Generated Content)**

* **설명:** 사용자가 제작하여 앱에 제공하는 콘텐츠로, 후기, 리뷰 등 고객의 목소리가 포함된 콘텐츠입니다.

**Zero to One**

* **설명:** 아예 없던 0에서 새로운 1을 창조하는 것. 예를 들어, 세상에 없던 자동차나 비행기의 발명을 의미합니다. 경쟁하지 말고 독점하라는 의미도 포함됩니다.

**Click-Through Rate (CTR)**

* **설명:** 광고를 본 사용자 중 클릭한 비율입니다.

**Cost Per Click (CPC)**

* **설명:** 사용자가 광고를 클릭할 때마다 지불하는 비용입니다.

**Conversion Rate**

* **설명:** 광고를 본 후 원하는 행동(구매, 가입 등)을 완료한 사용자 비율입니다.

**Return on Ad Spend (ROAS)**

* **설명:** 광고 비용 대비 매출 비율입니다.

**Customer Acquisition Cost (CAC)**

* **설명:** 신규 고객을 획득하는 데 소요되는 비용입니다.

**Customer Churn**

* **설명:** 고객 이탈 비율입니다.

**ROI (Return on Investment)**

* **설명:** 투자 대비 수익률로, ROI = (투자비용순이익) × 100으로 계산합니다.

**CLV (Customer Lifetime Value)**

* **설명:** 고객의 평생 가치를 의미합니다.

**광고 전략에서의 활용**

* **임프레션:** 광고 캠페인의 초기 성과를 평가할 때 유용하지만, 단순히 노출만 많다고 해서 광고가 성공적인 것은 아닙니다. 임프레션과 함께 CTR, 전환율, 도달 범위 등의 지표를 종합적으로 분석하여 광고의 효과를 최적화해야 합니다.

**SNS 마케팅 전략**

1. **신규 타겟층 접근:**
   * 새로운 잠재 고객을 타겟으로 한 콘텐츠 제작.
2. **유익한 콘텐츠 전달:**
   * 고객이 유용하다고 생각하는 콘텐츠를 제공하여 그들을 팬으로 성장시키기.
3. **지속적인 커뮤니케이션:**
   * 팬들과 지속적으로 소통하여 고객 충성도를 높이기.

**SNS 마케팅 전략의 기둥**

1. **SNS 마케팅 포지션 확인:**
   * 현재 회사가 어떤 위치에 있는지 파악.
2. **SNS 마케팅 목표 설정:**
   * 마케팅 캠페인을 통해 달성하고자 하는 목표 설정.
3. **경쟁사 계정 조사:**
   * 경쟁사가 어떤 전략을 사용하는지 분석.
4. **SNS 마케팅 타겟 설정:**
   * 타겟 고객 그룹을 정의.
5. **타겟에 적합한 SNS 선정:**
   * 타겟 고객이 주로 사용하는 SNS 플랫폼 선택.
6. **되돌아보기 일정 및 KPI 설정:**
   * 캠페인 진행 상황을 주기적으로 평가하고, 성과를 측정할 수 있는 KPI 설정.