

BS CAMP 뉴스레터

디자인 스펙 & AI 작성 가이드

3종 템플릿 · 11개 섹션 · AI 콘텐츠 생성 규칙 · 개발팀 구현 명세

A

정보공유

B

웨비나

C

성공사례

공통 디자인 시스템

레이아웃 기본값

속성	값	비고
최대 너비	600px	이메일 표준
배경색	#f5f5f5	외부 배경
콘텐츠 배경	#ffffff	내부 카드
좌우 패딩	32px	본문 영역
섹션 간격	28px	섹션 사이 margin

타이포그래피

요소	폰트	크기	굵기	색상
본문	Pretendard	15px	400	#333
제목 (H1)	Pretendard	22px	800	#1a1a2e
소제목 (H2)	Pretendard	17px	700	#333
카드 제목	Pretendard	15px	700	#333
캡션	Pretendard	13px	400	#888

색상 팔레트

용도	색상	HEX
포인트 (배너, CTA, 강조)		#F75D5D
텍스트 강조 (밑줄)		#F75D5D
번호 배지		#F75D5D
팁 박스 배경		#FFF8E7
팁 박스 보더		#FDBA74
인용 박스 배경		#f5f5f5
구분선		#eeeeee

공통 컴포넌트

로고 헤더 (Template A/B)



SPEC

로고 이미지(v4): [logo-email-v4.png](#) (503×132px, height 48px)

10+ 마크(빨간) + 자사몰사관학교(검정), 투명 배경, 중앙 정렬

로고 헤더 (Template C — 성공사례)



SPEC

빨간 버튼형: **#F75D5D** 배경, 흰 쇼핑백 아이콘 + "자사몰사관학교" 흰 텍스트

pill 형태 (border-radius: 20px), 중앙 정렬

프로필 카드

스미스 자사몰사관학교 코치



메타파트너 / 메타공식 프로페셔널

스킨스쿨 / 제이카드 Co-founder

수강생 자사몰매출 450억+



SPEC

원형사진 48×48 + 우측 텍스트 · 이름 14px bold + 역할 #F75D5D 12px · 경력 11px #888

푸터



SPEC

배경 **#f5f5f5**, 중앙정렬, 13px #888

"자사몰 사관학교" + 뉴스레터 안내 + 수신거부 링크 + © 2026

3종 템플릿 비교

항목	A. 정보공유	B. 웨비나	C. 성공사례
히어로	없음 (제목+인용구)	빨간그라데이션 배너 "LIVE 무료 웨비나"	없음 (인사말 시작)
배지	BS CAMP INSIGHT	LIVE 무료 웨비나	SUCCESS STORY
로고	흰배경+이미지	흰배경+이미지	빨간버튼형
시작	로고→제목→인용구	로고→히어로배너	로고→"안녕하세요 대표님"
CTA	"전체 가이드 보기"	"지금 신청하기"	없음
톤	전문 코치 (교육적)	긴급/기대감	감정적 스토리텔링
프로필	있음 (CTA 위)	있음 (CTA 위)	없음 (인사말에서 소개)
배너 섹션	INSIGHT KEY POINT CHECKLIST	강의 미리보기 핵심 주제 이런 분들을 위해 웨비나 일정	성과 INTERVIEW 핵심 변화

TEMPLATE A

정보공유 (Education)

레퍼런스: "Pixel과 Conversions API 완전정복"

섹션 플로우



1. 제목

Pixel과 Conversions API 완전정복

SPEC

22px, bold 800, #1a1a2e, 중앙정렬

AI GUIDE

```
## title  
Pixel과 Conversions API 완전정복
```

- 10~25자 · 주제 핵심을 한 문장으로 · 전문 교육 톤

2. 인용구 (혹)

"전환 추적이 안 되면, 메타 AI는 눈을 감고 광고하는 거예요."

SPEC

#F75D5D, 14px, italic, 중앙정렬, 따옴표 감싸기

AI GUIDE

```
## hook_quote  
"전환 추적이 안 되면, 메타 AI는 눈을 감고 광고하는 거예요."
```

- 한 문장 20~40자 · 독자 고민/위기감 · 따옴표 필수 · 빨간색 표시

✓ EXAMPLE

"전환 추적이 안 되면, 메타 AI는 눈을 감고 광고하는 거예요."

3. 도입 텍스트

🎨 SPEC

15px, #333, 행간1.7, 좌측정렬 · 핵심 키워드 **빨간불드** 강조

🤖 AI GUIDE

intro

광고비 100만 원을 쓰는데 전환이 3건밖에 안 잡힌다면?

실제론 10건인데 7건이 누락되고 있을 수 있어요. **Pixel(픽셀)**과 **CAPI(전환 API)** 세팅이 빠져있기 때문이에요.

- 2~3문단, 60~120자 · 문제제기 → 원인 지목 · **불드** = 빨간색 강조 변환

4. INSIGHT ★

INSIGHT

banner-insight.png

🎨 SPEC

- 배너: [banner-insight.png](#) (빨간리본, "INSIGHT" 흰글)
- 소제목: 17px bold, #333, 질문형
- 본문: 15px, 행간1.7, 핵심단어 **빨간불드**
- 💡 팁박스: 배경 #FFF8E7, 좌측보더 4px #FDBA74, 💡 이모지 접두어, 실제사례 수치 포함

🤖 AI GUIDE

insight_subtitle

Pixel + CAPI, 왜 둘 다 필요한가요?

insight_body

Pixel(픽셀)은 **고객의 행동을 추적하는 눈**이에요.

웹사이트 방문, 장바구니 담기, 구매까지 모든 행동을 메타에 알려주는 코드예요.

문제는 **iOS 14.5 이후 브라우저 추적이 30~40% 막힌다**는 거예요.

CAPI(전환 API)는 이 문제의 해결책이에요. 브라우저가 아닌 **서버에서 직접** 전환 데이터를 메타로 보내기 때문에 차단되지 않아요.

insight_tip

💡 실제 사례: Pixel만 쓴 쇼핑몰이 CAPI를 추가 연동한 후, 잡히는 전환 수가 42% 증가했어요. 광고비는 그대로인데 ROAS가 1.8 → 3.1로 올랐습니다.

규칙:

- 소제목: 질문형, 10~20자
- 본문: 3~5문단, 150~300자 · ****텍스트**** = 빨간볼드 강조 (최대 3개)
- 팁: 💡 접두어 필수 · 실제 수치 포함 · 50~100자 · "실제 사례:" 패턴

✓ EXAMPLE (팁박스)

💡 실제 사례: Pixel만 쓰던 쇼핑몰이 CAPI를 추가 연동한 후, 잡히는 전환 수가 42% 증가했어요. 광고비는 그대로인데 ROAS가 1.8 → 3.1로 올랐습니다.

TEMPLATE A

정보공유 — KEY POINT & CHECKLIST

5. KEY POINT ★

KEY POINT

banner-key-point.png

🤖 SPEC

- 배너: banner-key-point.png
- 레이아웃: 3개 번호카드 세로 나열
- 번호배지: #F75D5D 원형 40×40, 흰 숫자 (01/02/03)
- 카드 제목: 15px bold
- 카드 설명: 13px #666, 30~60자

01

Pixel 베이스 코드 = 모든 페이지에 설치

메인 페이지만 달면 안 돼요. 상품 상세, 장바구니, 결제 완료 페이지 전부에 들어가야 해요.

02

CAPI 이중 추적 = 2026년 기본 세팅

Shopify는 앱 하나로, 카페24는 플러그인으로 연동할 수 있어요. 설정 난이도가 높지 않아요.

03

EMQ(이벤트 매칭 품질) 8점 이상이 목표

이메일, 전화번호 같은 고객 정보를 전환 이벤트에 포함하면 EMQ 점수가 올라가요.

🤖 AI GUIDE

```
## keypoint_01_title
Pixel 베이스 코드 = 모든 페이지에 설치
```

```
## keypoint_01_desc
메인 페이지만 달면 안 돼요. 상품 상세, 장바구니, 결제 완료 페이지 전부에 들어가야 해요.
```

```
## keypoint_02_title / keypoint_02_desc
## keypoint_03_title / keypoint_03_desc
```

규칙:

- 반드시 3개 · 제목 10~25자 · 설명 30~60자
- 제목: "A = B" 공식형 또는 핵심 요약형
- 설명: 구체적 방법/도구 언급 · 마지막 항목에 빨간강조 수치 포함 권장

6. CHECKLIST ★

CHECKLIST

banner-checklist.png

🎨 SPEC

- 배너: `banner-checklist.png`
- 레이아웃: 체크마크 리스트, 항목 간 구분선(`#eee`)
- 체크 아이콘: `#F75D5D` 원형 체크마크 (✓)
- 텍스트: 15px, `#333`, 질문형 ("~있나요?", "~하나요?")

Pixel 베이스 코드가 전체 페이지에 설치되어 있나요?

구매·장바구니·결제시작 이벤트가 정상 발화하나요?

CAPI가 연동되어 서버 사이드 추적이 작동하나요?

EMQ 점수가 8 이상인가요?

이벤트 중복 제거(Deduplication)가 설정되어 있나요?

🤖 AI GUIDE

```
## checklist
- Pixel 베이스 코드가 전체 페이지에 설치되어 있나요?
- 구매·장바구니·결제시작 이벤트가 정상 발화하나요?
- CAPI가 연동되어 서버 사이드 추적이 작동하나요?
- EMQ 점수가 8 이상인가요?
- 이벤트 중복 제거(Deduplication)가 설정되어 있나요?
```

규칙:

- 4~6개 · 질문형 필수 ("~있나요?", "~하나요?")
- KEY POINT 내용을 실행 확인 관점으로 변환
- 각 항목 15~30자

7. 마무리 텍스트

🎨 SPEC

15px, `#333`, 중앙정렬 · 위기감 + 행동유도 · 2문장

🤖 AI GUIDE

```
## closing
```

하나라도 빠져있다면, 지금 광고비의 30%가 허공에 사라지고 있는 거예요.
전체 세팅 가이드에서 단계별로 확인해보세요.

- 2문장 · 1문장: 못하면 생기는 손해(수치 포함) · 2문장: CTA로 유도

8. CTA 버튼

[전체 가이드 보기 →](#)



SPEC

배경 **#F75D5D**, 흰텍스트, 16px bold, border-radius 6px, 풀너비, 중앙정렬, → 화살표 포함



AI GUIDE

```
## cta_text
```

전체 가이드 보기

```
## cta_url
```

(관리자가 수동 입력)

- "전체 가이드 보기" / "지금 확인하기" 등 5~10자 · → 화살표 자동 추가

9. 하단 인사말



AI GUIDE

```
## farewell
```

더 깊은 실전 노하우가 궁금하시다면, 자사몰사관학교에서 직접 배워보세요.

감사합니다.

자사몰사관학교 드림

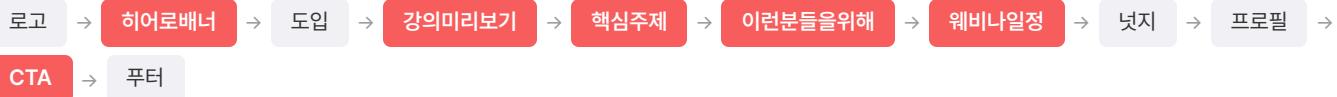
- 1문장 행동유도 + "감사합니다" + 브랜드명 서명 · "자사몰사관학교" = 빨간링크

TEMPLATE B

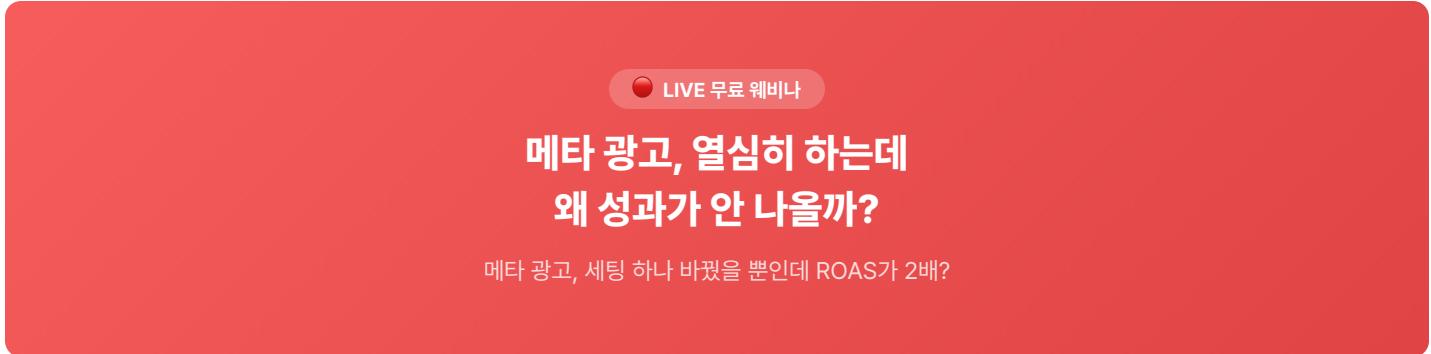
웨비나 홍보 (Webinar) — 상단

레퍼런스: "메타 광고, 열심히 하는데 왜 성과가 안 나올까?"

섹션 플로우



1. 히어로 배너 ★



🤖 SPEC

- 배경: 그라데이션 `#F75D5D` → `#e04444`, border-radius 8px
- 배지: "LIVE 무료 웨비나" 반투명 pill (rgba(255,255,255,.2)), 10px bold
- 제목: 22px bold 흰색, 중앙
- 부제: 14px 흰색 opacity .8
- 높이: ~220px, 패딩 40px 32px

🤖 AI GUIDE

```

## hero_title
메타 광고, 열심히 하는데 왜 성과가 안 나올까?

## hero_subtitle
메타 광고, 세팅 하나 바꿨을 뿐인데 ROAS가 2배?
  
```

규칙:

- 제목: 질문형 20~30자, 독자 고민 직접 언급
- 부제: 기대감/결과 암시 15~25자

2. 도입 텍스트

intro

메타 광고, 세팅 하나 바꿨을 뿐인데 ROAS가 2배?
"열심히"가 아니라 **"정확하게"** 하는 게 핵심이에요.
자사몰사관학교 대표 김성현이 **자사를** 누적 매출 500억**의 실전 세팅법을 **웨비나**에서 직접 공개합니다.

- 2~3문단 · 핵심키워드 **볼드***(빨간강조) · 공감→전환→기대

3. 강의 미리보기 ★

강의 미리보기

banner-preview.png



강의 슬라이드 미리보기

밀줄 친 이미지를 교체해주세요

 SPEC

- 배너: [banner-preview.png](#)
- 이미지: 16:9 비율 placeholder, 직원이 슬라이드 교체
- 재생버튼: 원형 60x60, `rgba(247, 93, 93, .15)` 배경, ▶ 아이콘
- 캡션: #F75D5D 13px bold + #999 11px 부가설명

preview_caption

 웨비나에서 공개될 실전 광고 세팅 화면

preview_tags

메타 마케팅 · 콘텐츠 제작 · 데이터 분석 슬라이드

- 캡션: 1문장 15~25자,  이모지 · 이미지는 AI가 생성하지 않음 (직원 교체)

4. 핵심 주제 ★

핵심 주제

banner-topics.png

 SPEC — Template A의 KEY POINT와 동일 구조 (배너 + 01/02/03 카드)

```
## topic_01_title / topic_01_desc  
## topic_02_title / topic_02_desc  
## topic_03_title / topic_03_desc
```

- KEY POINT 규칙 동일 (3개, 제목 10~20자, 설명 30~60자)
- 단, 웨비나에서 다룰 내용 위주 · 기대감+구체성

EXAMPLE

- 01 메타 광고 세팅 진단법 — 지금 내 광고 계정, 제대로 셋팅되어 있는지 10분 안에 체크하는 방법.
- 02 ROAS를 올리는 캠페인 구조 — ASC+쇼핑 캠페인 실험비서, CBO vs ABO 선택 기준까지.
- 03 데이터 기반 의사결정 — 광고비를 늘려야 할 때와 줄여야 할 때를 구분하는 기준.

웨비나 홍보 — 하단 섹션

5. 이런 분들을 위해 ★

이런 분들을 위해

banner-target.png

- 자사몰 **매출이 정체**되어 돌파구가 필요하신 대표님
- 광고비는 쓰는데 **수익이 남는 건지 확신이 없는** 분
- 메타 광고를 직접 운영하지만 **체계적인 방법론**이 없는 분
- 다음 기수 수강을 고민 중이라 **커리큘럼을 먼저 체험**하고 싶은 분

🎨 SPEC

- 배너: `banner-target.png`
- 불릿: `#F75D5D` 굵은 점(•)
- 텍스트: 15px, 핵심 키워드 **빨간볼드**
- 항목 수: 3~5개 · 항목 간 구분선

🤖 AI GUIDE

```
## target_list
- 자사몰 **매출이 정체**되어 돌파구가 필요하신 대표님
- 광고비는 쓰는데 **수익이 남는 건지 확신**이 없는 분
- 메타 광고를 직접 운영하지만 **체계적인 방법론**이 없는 분
- 다음 기수 수강을 고민 중이라 **커리큘럼을 먼저 체험**하고 싶은 분
```

규칙:

- 3~5개 · 페르소나 기반 (대표님/마케터/수강 고민자)
- 각 항목 20~35자 · **볼드** = **빨간강조** · 핵심 키워드 1개씩

6. 웨비나 일정 안내 ★

웨비나 일정 안내

banner-schedule.png

 일시

2026년 2월 19일(수) 오후 3시 ~ 5시

 형식

실시간 온라인 웨비나(120분) + 실시간 Q&A

 참가비

무료

 참여

사전 신청자에게 알림톡으로 참여 링크를 전달해 드려요

 SPEC

- 배너: banner-schedule.png
- 테이블: 2열 (이모지+라벨 | 내용), 헤더행 연핑크 #FFF0F0
- 라벨: bold, 이모지 접두어 필수
- 일시/무료: #F75D5D 강조
- 항목 수: 4~5개 (일시/형식/참가비/참여 필수)

 AI GUIDE

```
## schedule
| 17 일시 | 2026년 2월 19일(수) 오후 3시 ~ 5시 |
| ● 형식 | 실시간 온라인 **웨비나**(120분) + 실시간 Q&A |
| 👍 참가비 | **무료** |
| 🔗 참여 | 사전 신청자에게 알림톡으로 참여 링크를 전달해 드려요 |
```

규칙:

- 4행 필수 (일시/형식/참가비/참여) · 이모지 접두어 필수
- 일시: 날짜+요일+시간 풀표기 · 참가비: "무료" 강조
- **볼드** = 빨간강조

7. 넛지 문구

 AI GUIDE

```
## nudge
정원이 마감되기 전에 신청하세요.
현장에서 바로 적용할 수 있는 실전 인사이트를 가져가실 수 있어요.
```

- 2문장 · 긴급성("마감 전") + 가치("실전 인사이트")

8. CTA 버튼

[지금 신청하기 →](#)

성공사례 (Case Study) — 상단

레퍼런스: "수강생 A 매출 3배 성장 사례"

섹션 플로우

로고(버튼) → 인사말 → 제목 → **감정후킹** → 배경설명 → 수강생인용 → 성과 → **INTERVIEW** → 핵심변화 → 푸터

⚠️ CTA 버튼 없음 · 프로필 카드 없음 (인사말에서 소개)

1. 로고 (버튼형)

 자사몰사관학교

🎨 SPEC

빨간 pill 형태: #F75D5D 배경, 흰텍스트, 쇼핑백 아이콘, border-radius 20px, 중앙정렬

⚠️ Template A/B와 다름!

2. 인사말

🤖 AI GUIDE

```
## greeting
안녕하세요 대표님,
**자사몰사관학교**의 스미스코치입니다.
```

- "안녕하세요 대표님" 고정 · 브랜드명 볼드(빨간링크) · 2줄

3. 제목

🎨 SPEC

22px bold, #1a1a2e, 중앙정렬 · 키워드 빨간밑줄

🤖 AI GUIDE

```
## title
수강생 A 매출 3배 성장 **사례** – 자사몰사관학교 6기
```

- 핵심 수치 포함 · 기수 정보 · ****텍스트**** = 빨간밑줄

4. 감정 후킹 인용 ★

"광고를 끄면 매출이 사라지고, 켜면 적자가 나는 무한 루프였어요."



SPEC
#F75D5D, 15px, italic, 중앙정렬 · 수강생의 수강 전 고민 직접 인용



emotion_hook
"광고를 끄면 매출이 사라지고, 켜면 적자가 나는 무한 루프였어요."

- 수강생 목소리로 작성 · 1문장 20~40자 · 고통/좌절 감정 · 따옴표 필수

5. 배경 설명 (Before)



background
자사몰 2년 차, 월 매출 1,000만 원에서 도무지 올라가지 못했던 브랜드.
자사몰사관학교 6기 수료 **3개월 만에 월 매출 3,200만 원**을 달성한 실제 이야기입니다.

- 2문장 · Before 상황 + After 핵심 수치 · **볼드** = 빨간강조

6. 수강생 인용 박스

"예전엔 광고가 안 되면 소재를 바꿔보고, 그래도 안 되면 예산을 올렸어요. 전략이 아니라 기도였죠."

— 수강생 A님



배경 #f5f5f5, border-radius 6px, 패딩 14px 18px
이탤릭 13px #555 · 출처 11px #999 · "— 수강생 A님" 패턴



student_quote_before
"예전엔 광고가 안 되면 소재를 바꿔보고, 그래도 안 되면 예산을 올렸어요. 전략이 아니라 기도였죠."

- 수강 전 문제 인식 · 1~2문장 30~60자 · 구체적 행동 묘사 · 따옴표 필수

성공사례 — 성과 · INTERVIEW · 핵심변화

7. 성과 ★

성과

banner-results.png

🎨 SPEC

- 배너: `banner-results.png` (빨간리본, "성과")
- 테이블: 3열 (지표 | Before | After)
- 소제목: `#F75D5D` 볼드 ("자사몰 매출", "광고 효율")
- After 수치: `#F75D5D` 볼드 강조
- 테이블 2개: 자사몰 매출 + 광고 효율 분리

자사몰 매출

지표	Before	After
월 매출	1,000만 원	3,200만 원
전환율	1.2%	3.8%

광고 효율

지표	Before	After
ROAS	1.8배	4.2배
CPA	28,000원	12,000원

🤖 AI GUIDE

```
## results_table_1_title
자사몰 매출

## results_table_1
| 지표 | Before | After |
| 월 매출 | 1,000만 원 | **3,200만 원** |
| 전환율 | 1.2% | **3.8%** |

## results_table_2_title
광고 효율
```

## results_table_2			
지표	Before	After	
ROAS	1.8배	**4.2배**	
CPA	28,000원	**12,000원**	

규칙:

- 테이블 2개 (매출 + 효율) · 각 2~3행
- After 수치 **볼드** (빨간강조) · 수치 변화 극적으로
- 지표: 월매출/전환율/ROAS/CPA/광고비 등

8. INTERVIEW ★

INTERVIEW

banner-interview.png

"ROAS 계산법을 제대로 배우고 나니까, 광고비 500만 원을 넣어도 수익이 나는 구조가 처음으로 보였어요. 그 전엔 100만 원도 무서웠거든요."

— 수강생 A님

"소재를 만드는 방식 자체가 달라졌어요. 예쁜 사진 → **후킹·혜택·CTA 구조**로 바꿨더니 클릭률이 1.2%에서 2.8%로 올랐어요."

— 수강생 A님

🎨 SPEC

- 배너: banner-interview.png
- 인용카드: 2개, 연회색 배경 #f5f5f5
- 방법론 키워드: #F75D5D 볼드
- 출처: "— 수강생 A님"

🤖 AI GUIDE

interview_1

"ROAS 계산법을 제대로 배우고 나니까, 광고비 500만 원을 넣어도 수익이 나는 구조가 처음으로 보였어요."

interview_2

"소재를 만드는 방식 자체가 달라졌어요. 예쁜 사진 → **후킹·혜택·CTA 구조**로 바꿨더니 클릭률이 1.2%에서 2.8%로 올랐어요."

규칙:

- 인용 2개 · 각 40~80자
- 1번: 마인드셋/인식 변화 · 2번: 구체적 방법론 + 수치 결과
- **볼드** = 방법론 키워드 빨간강조 · 따옴표 필수

9. 핵심 변화 ★

banner-change.png

01 타겟 전략: 감에서 데이터로

관심사 타겟만 쓰던 방식에서, 유사 타겟 + 리타겟 조합으로 전환. 신규 유입과 재방문 전환을 동시에 잡았어요.

02 소재 운영: 주 2회 A/B 테스트 체계화

"이번 소재 느낌이 좋아요" → "이 소재 CTR이 2.8%니까 예산 배분 높여요"로 의사결정 기준이 바뀌었어요.

03 데이터 추적: CAPI 완전 연동

Pixel만 쓸 때 전환 데이터 30% 누락 → CAPI 이중 추적으로 메타 AI 최적화 극대화. EMQ 9점 달성.

SPEC

- 배너: banner-change.png
- 레이아웃: KEY POINT와 동일 (01/02/03 카드)
- 특이점: Before→After 화살표(→) 패턴, 구체적 수치 변화

AI GUIDE

```
## change_01_title / change_01_desc
## change_02_title / change_02_desc
## change_03_title / change_03_desc
```

규칙:

- 3개 · 제목: "분야: 변화 요약" 패턴 (10~20자)
- 설명: Before→After 서술, 구체적 수치 포함, 40~80자
- 1=타겟/전략 · 2=소재/운영 · 3=데이터/추적 (교육 포인트 기반)

EXAMPLE

01 타겟 전략: 감에서 데이터로 — 관심사 타겟만 쓰던 방식에서, 유사 타겟 + 리타겟 조합으로 전환.

02 소재 운영: 주 2회 A/B 테스트 체계화 — "느낌 좋아요" → "CTR 2.8%니까 예산 배분"으로 변화.

03 데이터 추적: CAPI 완전 연동 — Pixel만 쓸 때 30% 누락 → CAPI 이중 추적, EMQ 9점.

10. CTA 버튼

성공사례 보러가기 →

SPEC

배경 #22C55E (그린), 흰색 텍스트, 16px bold, 풀너비

⚠ Template A/B(빨간)와 다른 색상!

AI GUIDE

```
## cta_text  
성공사례 보러가기
```

```
## cta_url  
(관리자가 수동 입력)
```

- "성공사례 보러가기" / "수강 상담 신청하기" 등

10+

자사몰사관학교

Pixel과 Conversions API 완전정복

"전환 추적이 안 되면, 메타 AI는 눈을 감고 광고하는 거예요."

광고비 100만 원을 쓰는데 전환이 3건밖에 안 잡힌다면?

실제론 10건인데 7건이 누락되고 있을 수 있어요. **Pixel(픽셀)**과 **CAPI(전환 API)** 세팅이 빠져있기 때문이에요.

INSIGHT

Pixel + CAPI, 왜 둘 다 필요한가요?

Pixel(픽셀)은 **고객의 행동을 추적하는 눈**이에요. 웹사이트 방문, 장바구니 담기, 구매까지 모든 행동을 메타에 알려주는 코드예요.

문제는 **iOS 14.5 이후 브라우저 추적이 30~40% 막힌다**는 거예요.

CAPI(전환 API)는 이 문제의 해결책이에요. 브라우저가 아닌 **서버에서 직접** 전환 데이터를 메타로 보내기 때문에 차단되지 않아요.

💡 실제 사례: Pixel만 쓰던 쇼핑몰이 CAPI를 추가 연동한 후, 잡히는 전환 수가 **42% 증가**했어요. 광고비는 그대로인데 ROAS가 1.8 → 3.1로 올랐습니다.

KEY POINT

01

Pixel 베이스 코드 = 모든 페이지에 설치

메인 페이지만 달면 안 돼요. 상품 상세, 장바구니, 결제 완료 페이지 전부에 들어가야 해요. 이벤트 별 코드도 따로 설정해야 해요.

02

CAPI 이중 추적 = 2026년 기본 세팅

Shopify는 앱 하나로, 카페24는 플러그인으로 연동할 수 있어요. 설정 난이도가 높지 않아요.

03

EMQ(이벤트 매칭 품질) 8점 이상이 목표

이메일, 전화번호 같은 고객 정보를 전환 이벤트에 포함하면 EMQ 점수가 올라가요. **8점 이상이면
메타 AI 최적화가 제대로 작동합니다.**

CHECKLIST

Pixel 베이스 코드가 전체 페이지에 설치되어 있나요?

구매·장바구니·결제시작 이벤트가 정상 발화하나요?

CAPI가 연동되어 서버 사이드 추적이 작동하나요?

EMQ 점수가 8 이상인가요?

이벤트 중복 제거(Deduplication)가 설정되어 있나요?

하나라도 빠져있다면, 지금 광고비의 30%가 허공에 사라지고 있는 거예요.

전체 세팅 가이드에서 단계별로 확인해보세요.



스미스 자사몰사관학교 코치

메타파트너 / 메타공식 프로페셔널
스킨스쿨 / 제이카드 Co-founder
수강생 자사몰매출 450억+

[전체 가이드 보기 →](#)

더 깊은 실전 노하우가 궁금하시다면, 자사몰사관학교에서 직접 배워보세요.

감사합니다.

[자사몰사관학교 드림](#)

자사몰 사관학교

본 메일은 자사몰사관학교에서 발송한 뉴스레터입니다.

수신을 원하지 않으시면 [수신거부](#)를 클릭해주세요.

© 2026 자사몰사관학교. All rights reserved.

10'

자사몰사관학교

LIVE 무료 웨비나

메타 광고, 열심히 하는데 왜 성과가 안 나올까?

메타 광고, 세팅 하나 바꿨을 뿐인데 ROAS가 2배?

메타 광고, 세팅 하나 바꿨을 뿐인데 ROAS가 2배?

"열심히"가 아니라 "**정확하게**" 하는 게 핵심이에요.

자사몰사관학교 대표 김성현이 **자사몰 누적 매출 500억**의 실전 세팅법을 **웨비나**에서 직접 공개합니다.

강의 미리보기



강의 슬라이드 미리보기

밑줄 친 이미지를 교체해주세요

메타 마케팅 · 콘텐츠 제작 · 데이터 분석 슬라이드

핵심 주제

01

메타 광고 세팅 진단법

지금 내 광고 계정, 제대로 세팅되어 있는지 10분 안에 체크하는 방법. Pixel·CAPI·EMQ 점수까지 직접 확인합니다.

02

ROAS를 올리는 캠페인 구조

ASC(어드밴티지+ 쇼핑 캠페인) 설정부터, CBO vs ABO 선택 기준까지. 성과를 만드는 실전 캠페인 구조를 공개합니다.

03

데이터 기반 의사결정

광고비를 늘려야 할 때와 줄여야 할 때를 구분하는 기준. 매출 전환 포인트를 데이터로 잡는 방법.

이런 분들을 위해

- 자사몰 **매출이 정체**되어 돌파구가 필요하신 대표님
- 광고비는 쓰는데 **수익이 남는 건지 확신**이 없는 분
- 메타 광고를 직접 운영하지만 **체계적인 방법론**이 없는 분
- 다음 기수 수강을 고민 중이라 **커리큘럼을 먼저 체험**하고 싶은 분

웨비나 일정 안내

항목

내용



2026년 2월 19일(수) 오후 3시 ~ 5시



형식

실시간 온라인 **웨비나**(120분) + 실시간 Q&A



참가비

무료



참여

사전 신청자에게 알림톡으로 참여 링크를 전달해 드려요

정원이 마감되기 전에 신청하세요.

현장에서 바로 적용할 수 있는 실전 인사이트를 가져가실 수 있어요.



스미스 자사몰사관학교 코치

메타파트너 / 메타공식 프로페셔널
스킨스쿨 / 제이카드 Co-founder
수강생 자사몰매출 450억+

[지금 신청하기 →](#)

자사몰 사관학교

본 메일은 자사몰사관학교에서 발송한 뉴스레터입니다.

수신을 원하지 않으시면 [수신거부](#)를 클릭해주세요.

© 2026 자사몰사관학교. All rights reserved.

10+

자사몰사관학교

안녕하세요 대표님,
자사몰사관학교의 스미스코치입니다.

수강생 A 매출 3배 성장 사례 — 자사몰사관학교 6기

"광고를 끄면 매출이 사라지고, 켜면 적자가 나는 무한 루프였어요."

자사몰 2년 차, 월 매출 1,000만 원에서 도무지 올라가지 못했던 브랜드.
자사몰사관학교 6기 수료 **3개월 만에 월 매출 3,200만 원**을 달성한 실제 이야기입니다.

"예전엔 광고가 안 되면 소재를 바꿔보고, 그래도 안 되면 예산을 올렸어요. 전략이 아니라 기도였죠."

— 수강생 A님

성과

자사몰 매출

지표	Before	After
월 매출	1,000만 원	3,200만 원
전환율	1.2%	3.8%

광고 효율

지표	Before	After
CTR	1.2%	2.8%
ROAS	1.8배	4.2배

INTERVIEW

"ROAS 계산법을 제대로 배우고 나니까, 광고비 500만 원을 놓어도 수익이 나는 구조가 처음으로 보였어요. 그 전엔 100만 원도 무서웠거든요."

— 수강생 A님

"소재를 만드는 방식 자체가 달라졌어요. 예쁜 사진 → **후킹·혜택·CTA 구조**로 바꿨더니 클릭률이 1.2%에서 2.8%로 올랐어요."

— 수강생 A님

핵심 변화

01

타겟 전략: 감에서 데이터로

관심사 타겟만 쓰던 방식에서, 유사 타겟 + 리타겟 조합으로 전환. 신규 유입과 재방문 전환을 동시에 잡았어요.

02

소재 운영: 주 2회 A/B 테스트 체계화

"이번 소재 느낌이 좋아요" → "이 소재 CTR이 2.8%니까 예산 배분 높여요"로 의사결정 기준이 바뀌었어요.

03

데이터 추적: CAPI 완전 연동

Pixel만 쓸 때 전환 데이터 30% 누락 → CAPI 이중 추적으로 메타 AI 최적화 극대화. EMQ 9점 달성.

성공사례 보러가기 →

자사몰 사관학교

본 메일은 자사몰사관학교에서 발송한 뉴스레터입니다.

수신을 원하지 않으시면 [수신거부](#)를 클릭해주세요.

© 2026 자사몰사관학교. All rights reserved.