

92%

Mail

Chat

Meet

편지쓰기

받은편지함2,265

별표편지함

다시 알림 항목

보낸편지함

임시보관함4

더보기

라벨+

Gmail

사레

활성

?

←

여러 개 중 8개

←

→

[테스트] [테스트v4] 수강생 A 매출 3배 성장 사례

받은편지함 x

이메일 요약

자사몰사관학교 <smith.kim@inwv.co>
나에게

2월 15일 (일) AM 11:06 (2일 전)

☆

↶

자사몰사관학교

안녕하세요! 대표님

자사몰사관학교의 스미스코치입니다.

[QA] 수강생 A 매출 3배 성장 사례 — 자사몰사관학교 6기

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

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

"예전엔 광고가 안 되면 소재를 바꿔보고, 그래도 안 되면 예산을 올려봤어요. 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
ROAS	1.8배	4.2배
CPA	28,000원	12,000원

INTERVIEW

"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 구조로 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 늘려요"로 의사결정 기준이 바뀌었어요.

03 데이터 추적: CAPI 완전 연동

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

이런 변화, 대표님 브랜드에서도 만들 수 있어요.
지금 모집 중인 기수에서 실전 메타 광고 전략을 직접 배워보세요.



스미스 자사물서관학교 코치

메타파트너 / 메타공식 프로페셔널
스킨스쿨 / 재미아트 Co-founder
수강생 자사물매출 450억+

수강 후기 더보기 →

자사물서관학교
본 메일은 자사물서관학교에서 발송한 뉴스레터입니다.
수신을 원하지 않으시면 수신거부를 클릭해주세요.
© 2026 자사물서관학교. All rights reserved.

↶ 답장

↷ 전달



🗨 채팅에서 공유

신규