

# PORTFOLIO

# 기획 업무

(1) SA, DA 소재 기획



다수 매체 통해 캠페인 집행하며  
SA,DA 광고 소재 기획 및 운영

(2) LP 기획

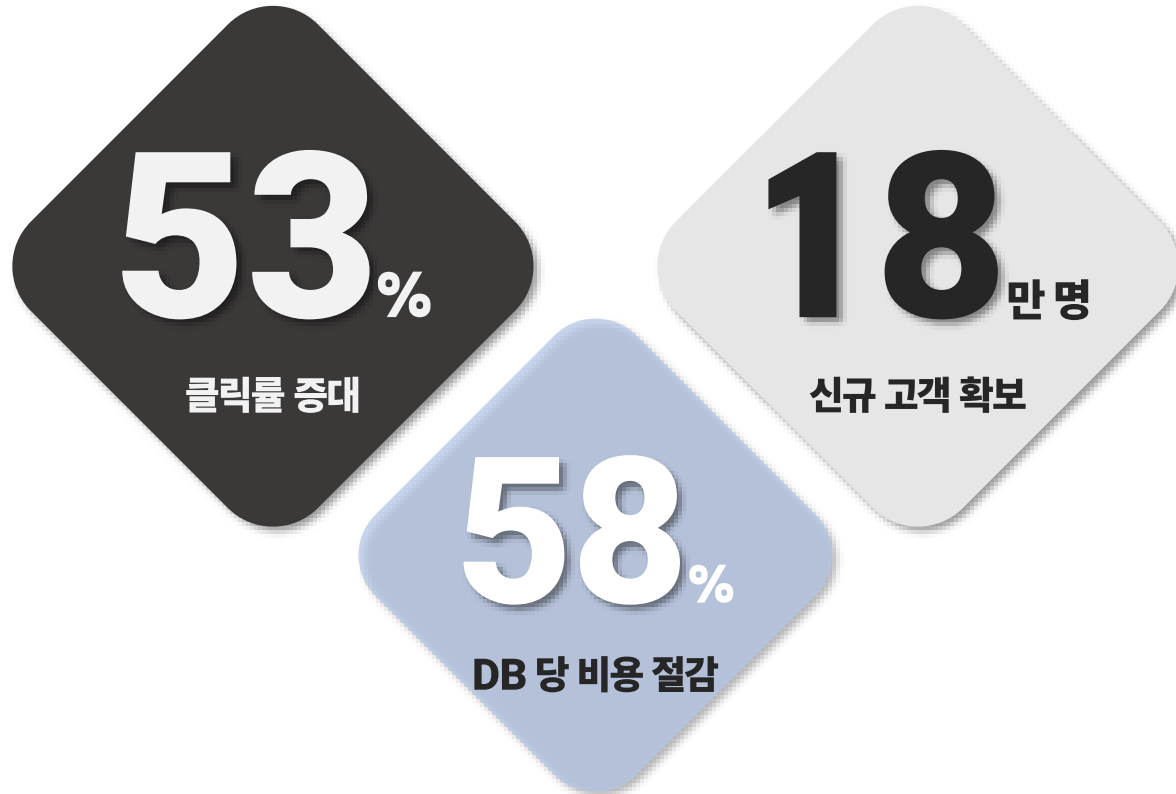


톤 앤 매너, CTA 등의 LP 내 요소  
고객 관점에서 기획/분석하며 퍼널 최적화

(3) CRM 소재 기획



고객 방문 유도 및 리텐션 증대를 위한  
메시지 기획하며 전환율 개선에 기여



## 프로젝트 성과

(1) 외국계 생명보험사 퍼포먼스 마케팅 캠페인  
(메인 담당자, 프로젝트 기여도 95%)

④ 유입-전환 퍼널 데이터 분석을 통해  
고객 니즈에 따른 맞춤형 광고를 기획함으로써  
소재 클릭률 53% 및 상품 전환율 44% 개선을 이끌었습니다.

(2) 외국계 생명보험사 퍼포먼스 마케팅 캠페인  
(메인 담당자, 프로젝트 기여도 95%)

⑤ 트렌드 및 키워드 분석을 통해 치아보험 파워컨텐츠 광고 기획 및  
A/B TEST 통해 최적 소재 발굴하며 운영함으로써  
상품 전환율 35% 개선, DB 당 비용 58% 절감하는 성과를 달성했습니다.

(3) 아파트 관리 앱 마케팅 캠페인  
(메인 담당자, 프로젝트 기여도 80%)

: 앱 가입 증대 및 활성화를 위한 광고 캠페인을 기획하였습니다.  
리텐션 증대를 위한 출석체크 이벤트 기획 및  
신규 고객 확보를 위한 디타겟팅 CRM 전략을 제안하며  
카카오톡 채널 친구 18만 명을 추가 확보하는 데 기여하였습니다.

# 1. 생명보험사 마케팅


유입키워드 분석을 통해 전환율 저조한 키워드 운영 방법 모색하여  
판매하지 않는 [실손보험] 상품을 활용한 효율 증대 전략 구상

## 1. 문제점




키워드

광고



실비보험이 궁금한 30대 남성



↓

[보험의 시작 ㅇㅇㅇ생명]  
간편하지만 든든한 보장!  
무료 상담으로 내 보험료  
바로 확인 가능!



페이지 탐색



이탈

판매하지 않았던 [실손보험] 상품  
관련 키워드 쿼리량 많으나  
광고 효율 저조한 점 확인

[실손보험] 연관 키워드 검색 시 특별한 소구점 없는 소재 노출되고,  
광고 클릭 시 보험사 메인 페이지로 연결되어  
고객의 이탈율 높아진 것으로 판단

# 1. 생명보험사 마케팅

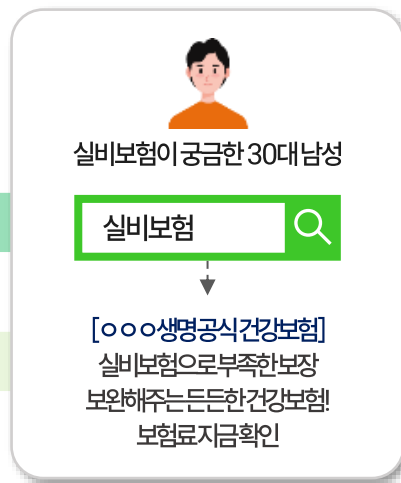
보장내역 유사한 [건강보험] 상품을 활용한 고객맞춤형 광고 기획하며  
네이버 광고 영역 효율 개선을 위한 3가지 방안 제안

## 2. 과정



[실손보험] 연관 키워드 분석하여  
'중복 보장', '한도', '보험금' 등  
보장 관련한 고객의 니즈를 파악

## 1. 광고 소재



[건강보험] 상품 활용하여  
키워드 검색 고객 맞춤형  
광고 소재 기획

## 2. 랜딩 페이지



맞춤 메시지 노출되는  
랜딩 페이지로 연결하여  
유입된 가망 고객 이탈 최소화 관리

## 3. 파워컨텐츠



파워컨텐츠 구좌 추가 운영으로  
고객 유입 창구를 확대하고,  
[실손보험] 키워드 활용한 콘텐츠 통해  
고객 반응 유도

# 1. 생명보험사 마케팅

키워드에 Fit한 고객맞춤형 콘텐츠 광고 운영으로  
소재 클릭률 53% 및 상품 전환율 23% 증대

## 3. 결과

### 1. 광고 소재

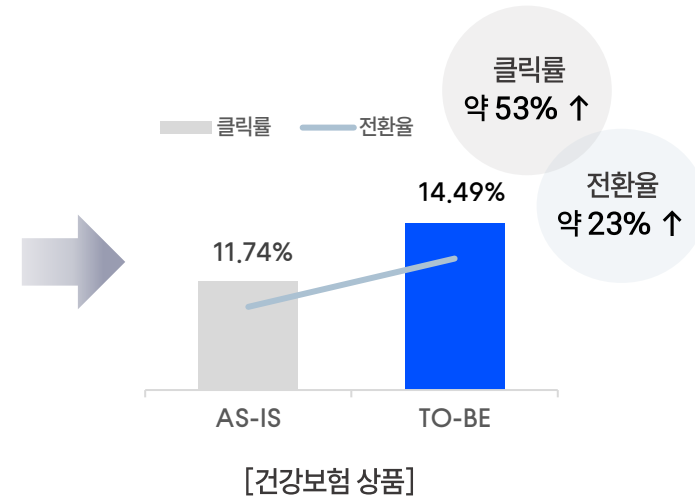
AS-IS	<p>[보험의 시작, ○○○생명]</p> <p>간편하지만 든든한 보장! 무료 상담으로 내 보험료 바로 확인 가능!</p>
TO-BE	<p>[○○○생명 공식 건강보험]</p> <p>실비보험으로 부족한 보장 보완해주는 든든한 건강보험! 보험료 자금 확인</p>

### 2. 랜딩 페이지

AS-IS	
TO-BE	

### 3. 파워콘텐츠


---

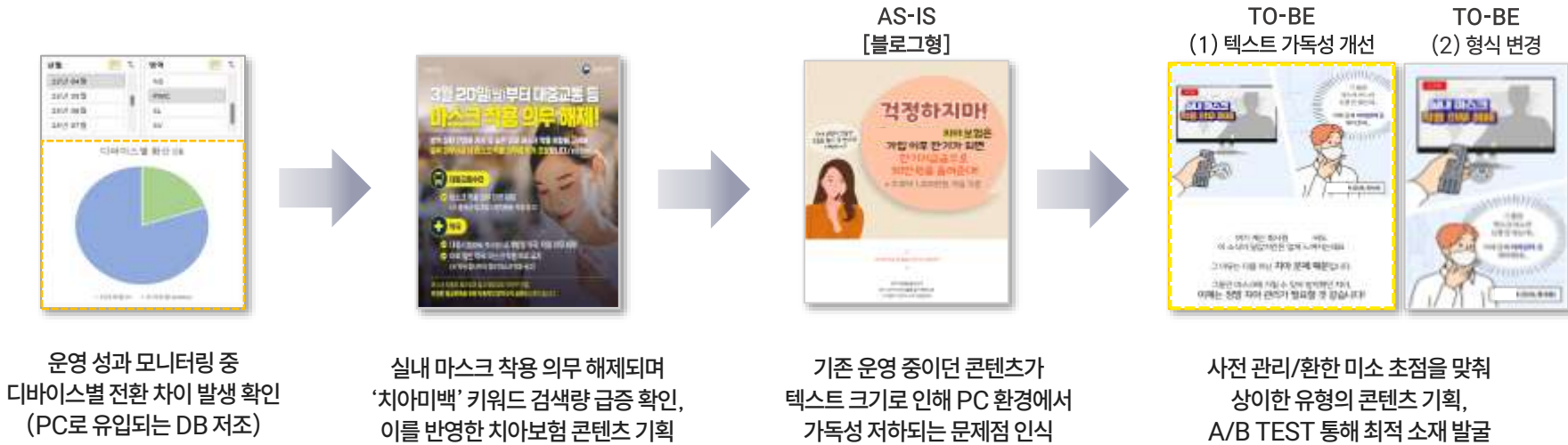


- ▶ 신규 소재 2주간 TEST 운영한 결과 클릭률 약 53% 증대
- ▶ 랜딩 페이지 내 맞춤형 메시지 함께 노출하여 소재-페이지 간 연결성 부여 및 상품 페이지 이탈률 감소에 영향
- ▶ 고객 맞춤형 콘텐츠를 기획하고 상품화함으로써 신규 고객 유입 및 전환율 23% 증가에 기여
- ▶ 운영 후 지속적으로 효율 모니터링 통해 소재 A/B TEST 등 디벨롭 방안 제안

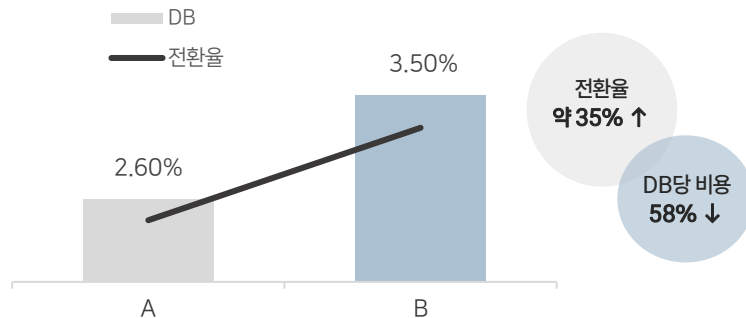
## 2. 생명보험사 마케팅

A/B TEST 등 효율 최적화 방안 지속적으로 모색하며 운영한 결과  
전환율 약 35% 증가 및 DB당 비용 58% 절감

### 운영내용



### 결과



Ⓐ 기존 블로그형 소재

Ⓑ 텍스트 가독성 개선 소재

- ▶ 트렌드 및 유입 키워드 분석을 통해 시의성 있는 콘텐츠 기획
- ▶ 기존 소재 분석하며 개선점 도출
- ▶ 텍스트 가독성 개선된 1번 소재와 형식 개선한 2번 소재 제작 후 A/B Test 진행
- ▶ 2주간 운영하며 1번 소재 효율 가장 우수하게 기록된 점 확인
- ▶ 효율 우수 소재로 운영 시 전환율 약 35% 증가 및 DB당 비용 58% 절감

### 3.아파트 관리 앱 마케팅

카카오톡 채널 활용한 CRM 전략 제안하며  
앱 가입자 ADID 활용한 디타겟팅으로 신규 고객 확보

기획과정

[앱 특징]

아파트 단지과 제휴를 맺어,  
해당 단지 입주민은 앱을 사용하지 않더라도  
소방 점검, 입주민 투표 등 기능을 활용하기  
위해 앱 카카오톡 채널을 추가해야 함

[고객 특징]

- 1. 카카오톡 채널은 추가했지만  
앱에 가입하지 않은 고객
- 2. 카카오톡 채널을 추가하고  
앱에 가입 후 실제로 사용하고 있는 고객



고객 특성을 고려하여,  
광고 메시지의 도달 및 유입 증대를 위해  
세분화된 타겟팅으로 별도 캠페인 운영 제안

[미가입자 대상 소재]



채널 친구 중 기회원과 카카오톡 로그인 이용자 디타겟팅 후  
USP 활용한 메시지 발송하여  
진성 고객 추가 확보



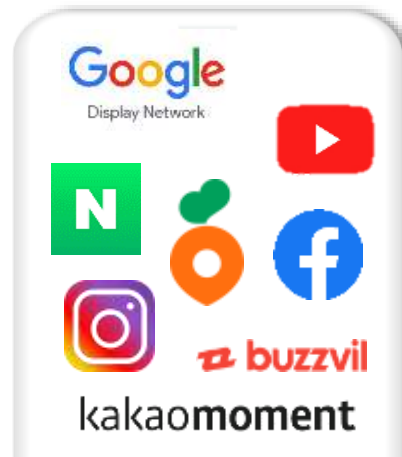
### 3. 아파트 관리 앱 마케팅

앱 활성화를 통한 고객관계강화전략제안하며  
앱 DAU 및 체류 시간 증대에 기여

#### 운영내용

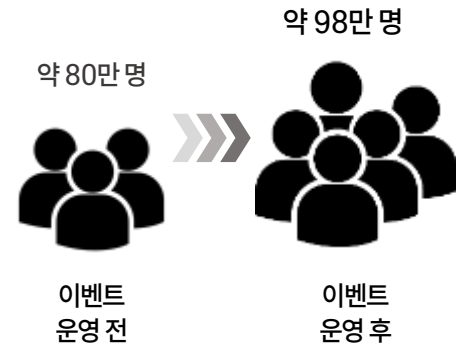


카카오톡 채널 연계하여  
신규 고객 확보 및 앱 활성화 기대할 수 있는  
다양한 이벤트 운영 제안



고객 데이터 기반으로 매체 선정하여  
유입량 많은 트래픽 매체 및 SNS 등  
다수 채널 연계한 광고 전략 수립

카카오톡 채널 추가  
2개월 간 약 18만 명 ▲



카카오톡 채널 친구 수 확보하고  
앱 체류 시간 증대에 기여

**E.o.D**

감사합니다.