**2020년 DB손해보험 자동차 CM 배너&제휴 1차 제안**

2019. 11.18 / ㈜ 더블트리인터랙티브

**1. 다이렉트 자동차보험 시장현황**

1) 2019년 다이렉트 자동차보험 시장, Big 4에서 Big 3로.

- 이제 더 이상 KB는 경쟁상대가 아니다, 이제는 현대해상을 넘어 삼성화재로

2) CM 사업의 성장과 똑똑한 신인의 등장

- 캐롯손해보험과 카카오페이, 네이버페이의 다이렉트자동차보험 사업 진입 등등

3) 2019년의 DB손해보험 CM은 과연 어떠했는가?

- 2019년 가장 치열한 경쟁을 펼친 라이벌, 현대해상이 평가한 DB손해보험.. 그 장단점과 개선사항은 무엇인가

- DB손해보험의 M/S 2위 달성, 카카오와의 제휴를 통한 ‘다이렉트 톡’ 등의 이슈

**2. 2020년 목표 KPI 설정**

1) 그 어떤 2위도 달성하지 못했던, MS 20%를 향해

- 2019년 대비 2배 성장을 목표로, 단계별 성장을 통해 잠정적으로 삼성화재를 넘기 위한 첫 해

**▶ 2020년 growth up 전략**

**3. 커뮤니케이션 전략**

1) 올해도 만기, 내년에도?

- 언제까지 만기만 찾을 것인가, DB손보스러운 커뮤니케이션 구축을 통한 배너 크리에이티브 도출

- 서비스만큼은 우리가 1등 등

2) 주고, 받는 배너와 DLPO

- 배너 크리에이티브에서 보여진 커뮤니케이션을 랜딩페이지까지 확장하여 하나의 브랜드 아이덴티티 노출

- 카카오싱크 / 현재 DB손해보험의 랜딩페이지 전략을 디벨롭 / 타 상품(운전자보험 등)과의 연계 방안

3) 데이터베이스 크리에이티브 구축

- 배너와 랜딩페이지의 Test 및 운영결과의 DB화를 통해 효율 및 개선화 체계 구축

**4. 네이버 빅배너 운영 전략**

1) 고효율 지면의 점유율을 높이는 빅배너 부킹 전략

- 네이버 프리미엄 에이전시 등록을 통한 구좌 점유율 증대

- 그룹사의 역량을 활용한 미디어렙과의 협의 완료

2) 네이버 영역의 성과개선 전략

- 3040 남성 타겟 공략을 위한 모바일 스페셜DA 성별타겟팅 활용

- 네이버 카페 피드 영역을 통한 커버리지 확대 및 성과증대 방안

3) 애드시너지 관리 전략

- 빅배너를 통한 퍼포먼스 광고, SA의 영향도 관리

**5. 고도화된 타겟팅을 활용한 퍼포먼스 미디어 운영 전략**

1) 카카오 모먼트

2) GDN

3) SNS채널 (페이스북, 인스타그램)

**6. 안정적인 단가를 기반으로 한 성과 확대 전략**

1) CPA 개런티를 통한 안정적인 성과 확보 전략

- 내부 보유 네트워크 매체인 픽앤쉐어를 통해 CPA 3만원 (자동차보험료 조회완료 기준) 이하의 전환성과 확보

2) 검증된 성과의 제휴채널, 확대 및 관리방안

- 제휴사 관리 및 모니터링 전용 솔루션 개발 및 적용

- 자동차 연관 브랜드 / 타겟 트렌드 확장 전략

**7. 캠페인 프로모션 및 동영상 연계 마케팅 활용 전략**

- 비스켓이 뭐에요?

**▶ 2020년 growth up 전략 로드맵**

: 로드맵 이미지 추가 및 상세 KPI 제시 (실현가능하면서 공격적인)

**▶ 더블트리 ADD VALUABLE SERVICE**

**1. 영역무시, 온라인 광고의 모든 크리에이티브 제작 지원**

**2. DA는 물론 SA파트를 포함한 온라인 광고 영역의 성과 측정 및 효율개선을 위한 솔루션 구축 무상 제공**