

A photograph of a wooden desk in a dimly lit room. On the desk, there is a silver laptop, a white mug of coffee, a black pen, a black smartphone, and a small notepad with handwritten notes. A white rectangular box with a thin border is centered over the image, containing the text 'Portfolio' and 'Juhee Park'.

# Portfolio

Juhee Park



# CONTENTS

- 01 소개 및 경험
- 02 집행 경험 매체
- 03 집행 카테고리
- 04 성과 사례
- 05 직무 적합도



- 이름: 박주희
- 나이: 만 26세
- 휴대폰: 010-3033-5918
- 고등학교: 부산 학산여고 졸업
- 대학교: 부산 부경대학교 졸업

#### [수상 및 자격증]

- 한국부동산원 전자계약시스템 활성화 방안 : 최우수상
- 공인중개사
- 검색광고마케터1급
- 워드프로세서

#### [경험 및 경력]

##### 1) eMnet AE (1년2개월)

- 협업 TF  
에이블리, MLB, 비트윈, 칼로커트, 아이클타임, 앨리앤크, 디플래너
- 경쟁 PT 참여  
MLB, 에이블리, 비트윈

##### 2) 한국 부동산원 (4개월, 인턴 및 홍보대사)

- 부동산 투자회사 분기별 투자보고서 데이터 수집
- 리츠 자산 총계와 자산의 수 재검토 및 데이터 입력
- 전자계약시스템 홍보물 배포 및 홍보 활동

##### 3) BCS 호주 자산관리회사 (4개월, 회계팀 인턴)

- 자산의 유지, 관리, 보수에 따라 발생하는 자산관리장부 데이터 정리
- 요구지침서와 결재 문서 전산화, 납부 고지서 발행
- 부동산 도급업체 관리 부서에 유지, 보수 요청

주요 4대 매체의 SA&DA 집행 경험, APP 광고주 관리  
집행 했던 경험을 바탕으로 신규 매체 선정 및 적용 가능

SA

네이버 검색  
쇼핑검색  
브랜드 검색  
신제품 검색  
다음 검색  
구글 검색

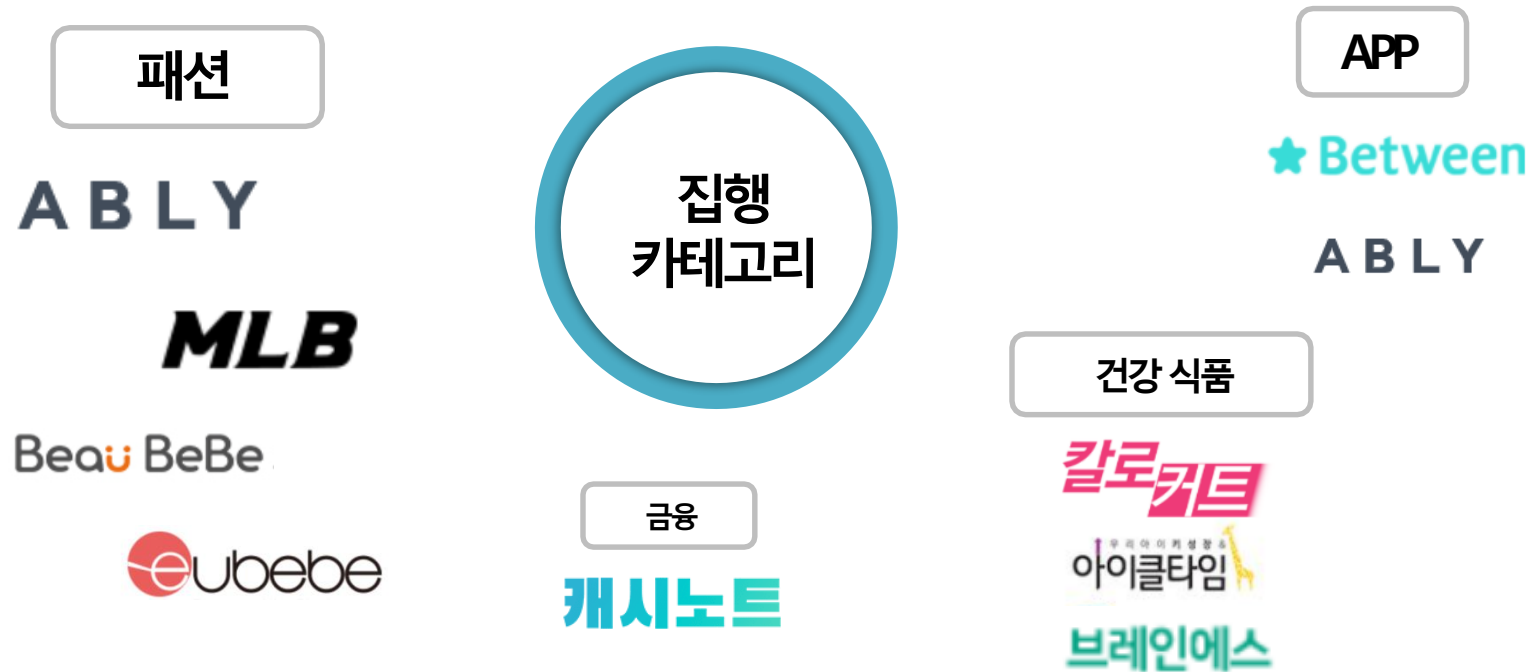
DA

네이버 GFA  
네이버 스페셜 DA  
카카오비즈보드  
카카오모먼트  
GDN  
페이스북  
인스타그램  
유튜브 디스커버리

APP

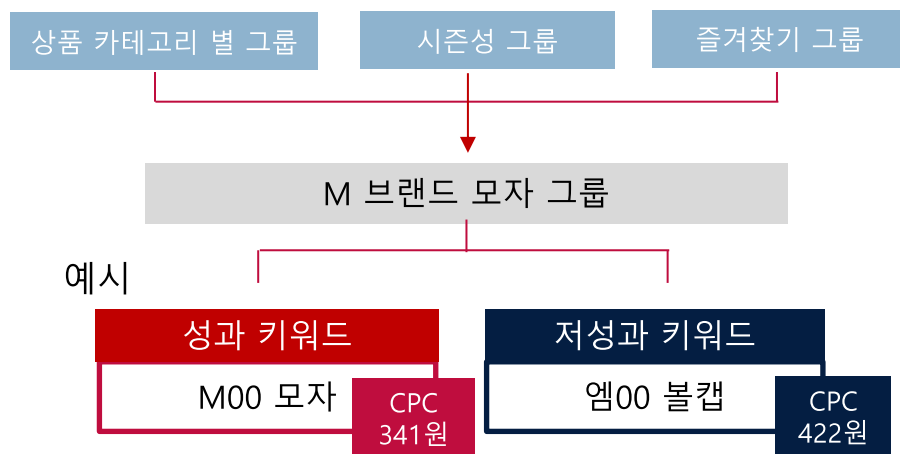
애플서치애드  
구글 Ads  
코차바  
앱스플라이어

다양한 카테고리의 광고를 관리, 운영하면서 광고주와의 커뮤니케이션 진행  
 각 카테고리별 트렌드 및 제품 특성에 따른 맞춤 광고운영



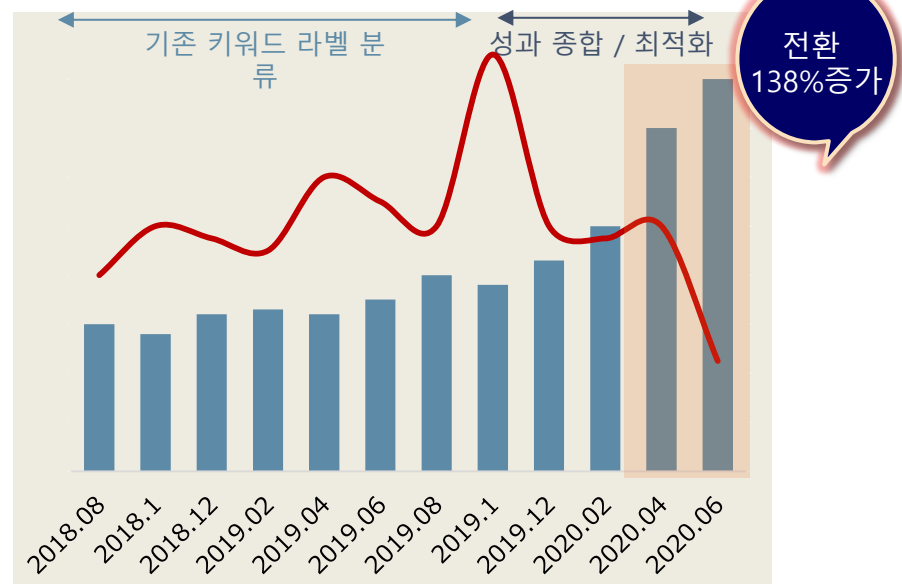
## 광고주의 모호한 입찰 관리 기준으로 라벨 기반으로 키워드 분석 다각화 키워드, 소재, 그룹별 라벨링 생성으로 단 시간에 고도화된 데이터 및 인사이트 도출

### 기존 검색광고 관리 현황



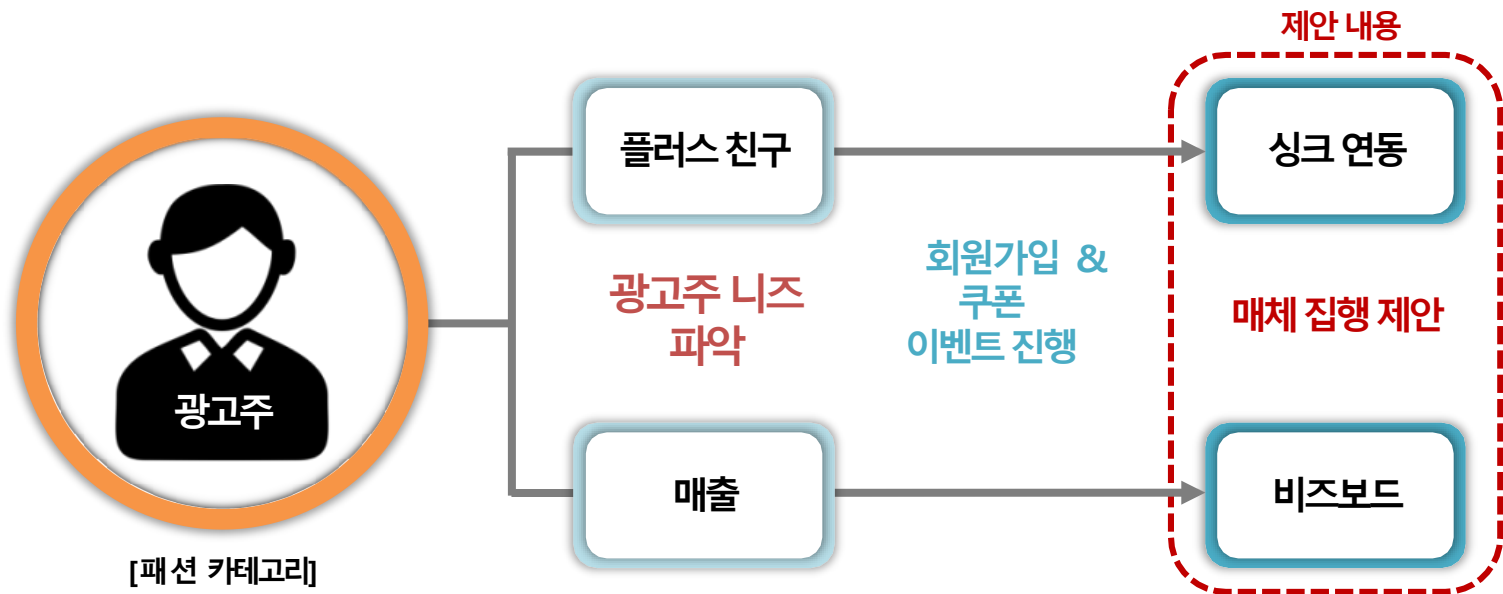
상품 그룹 내 성과 키워드 및 저성과 키워드 함께 등록되어 운영  
→ 키워드별 성과 관리 미비 및 효율 감소

### 라벨링을 활용한 키워드 관리 성과



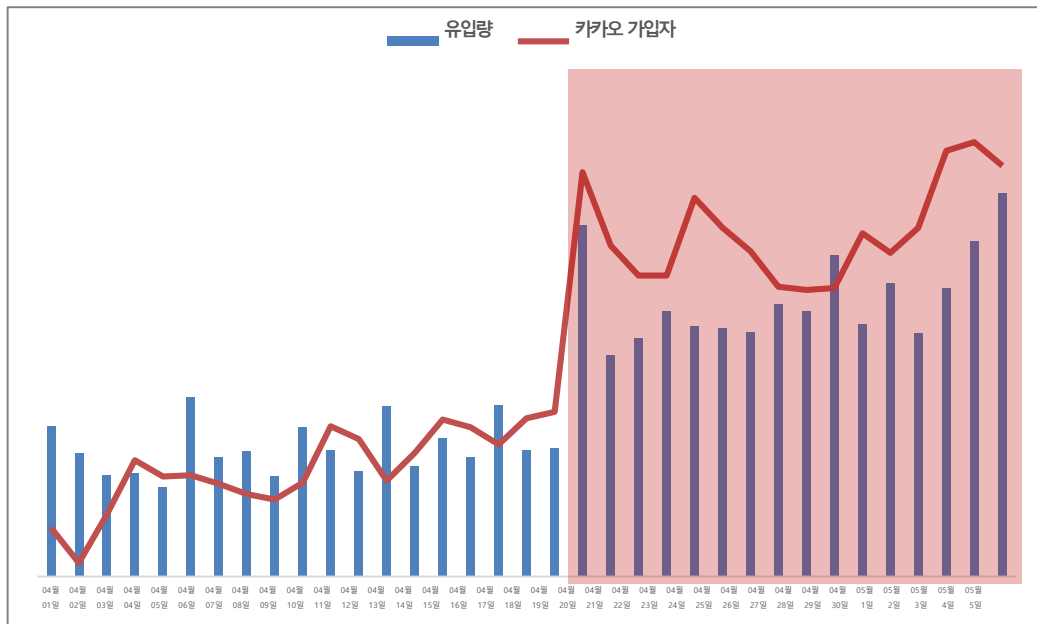
출처 M광고주 데이터

플러스 친구 확대를 통한 매출 확보가 KPI인 광고주 니즈 파악  
회원가입 쿠폰 이벤트 진행에 맞는 싱크 연동 비즈보드 제안 진행



## 회원이가입 이벤트를 통한 비즈보드 집행 후 자사몰 유입량 및 싱크 가입자 증가 집행 전/후 비교시 싱크 가입률 68.73%, 회원 가입률 7.62% 증가 달성

[유입량 &amp; 카카오 가입자]



[싱크 가입율 비교]

6.25%

집행 전

68.73% 상승

74.98%

집행 후

[회원 가입률 비교]

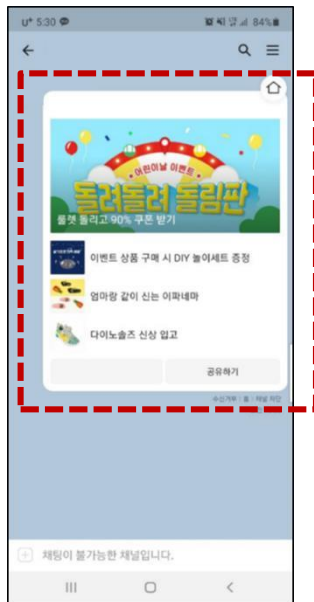
1.35%

7.62% 상승

8.97%

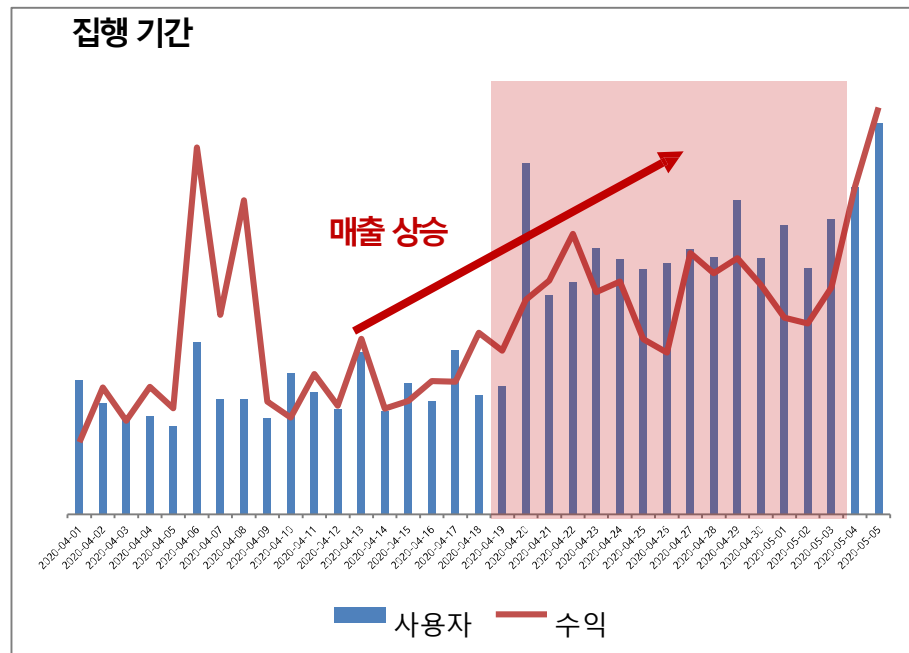


## 이벤트 기간 내 플러스 친구 메시지 광고 병행 진행 기존&신규 플친에게 Push 메시지 발송으로 전체적인 매출 볼륨 증가



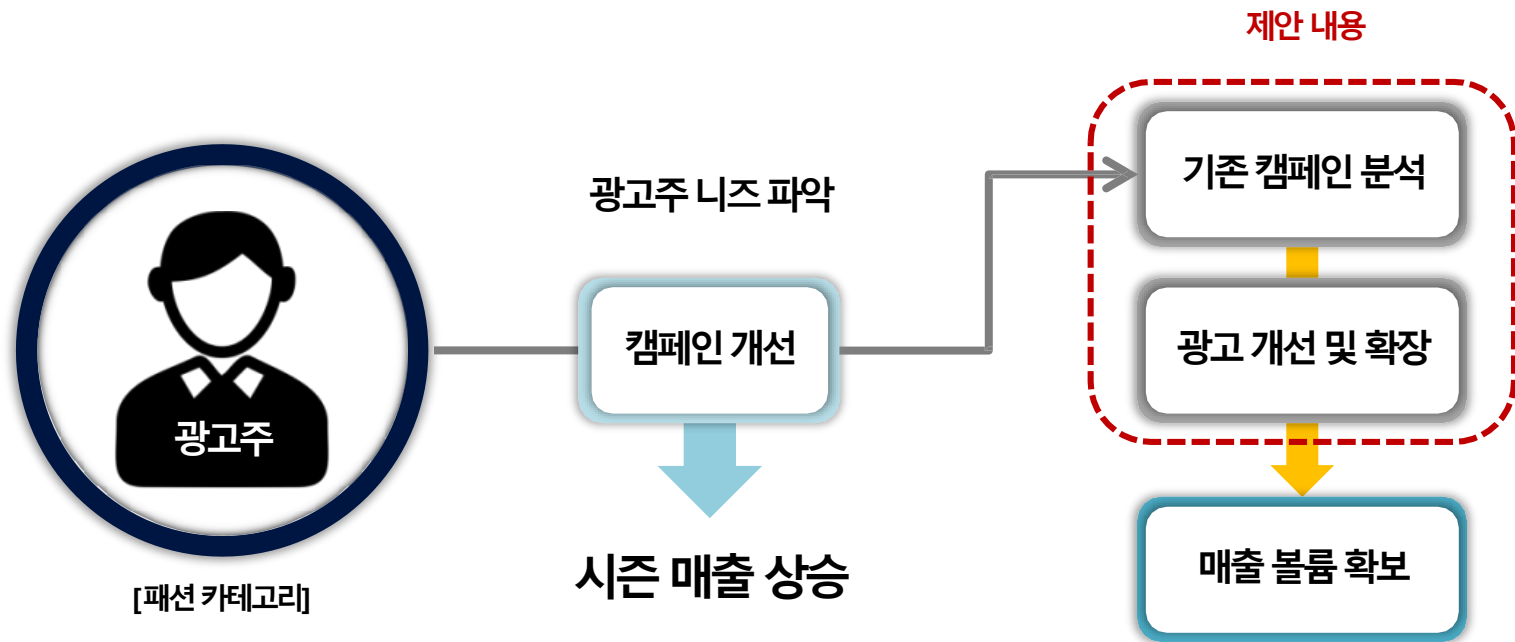
[메시지 발송]

이벤트 기간 내  
플러스 친구 메시지 발송



[GA 사용자&amp;수익 비교]

본격 시즌 진입 전 기존 광고 운영 방식에서 추가 캠페인 개선에 대한 광고주 니즈 파악  
기존 캠페인 분석을 통한 개선사항 적용 및 매체 확장으로 매출 볼륨 확보 달성



## 기존 광고 캠페인 분석을 통한 개선점 파악 후 단계적 캠페인 개선 적용 적용 결과 YOY 대비 매출 볼륨 75%, 전환율 46% 증가 달성

### 계정 개선 사항

#### 유효 볼륨 증대

[쇼핑 검색: 미등록 상품 등록]  
[쇼핑 검색: 중지 상품 관리]  
[파워링크: 유효 키워드 확장]  
[파워링크: GA 모수 타겟 확장]  
[카카오, GFA, 구글, 다음 매체 확장]

#### 효율적 성과 관리

[파워링크: 랜딩 페이지 테스트]  
[파워링크: 소재 A/B 테스트 부족]  
[파워링크: 확장 소재 추가 등록]  
[쇼핑 검색: 전환 측정 오류 해결]  
[파워링크&쇼핑검색: 입찰 관리]  
[GDN: 반응형 광고 등록]

#### 캠페인 구조 최적화

[파워링크: 키워드 그룹핑 부족]  
[파워링크: 중복 키워드 다수]  
[쇼핑검색: 상품별 그룹 분리]

#### 맞춤 성과 분석

[파워링크: 키워드 성과 파악 부족]  
[파워링크: 소재별 UTM 적용]  
[GA: 매체별 타겟 분석]

### 진행 업무

기존 캠페인 분석

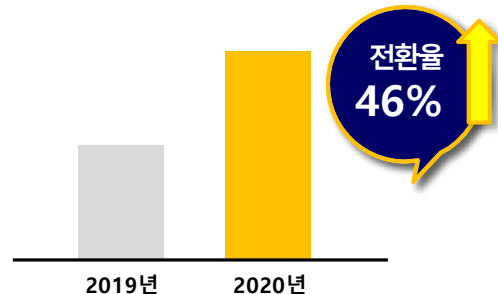
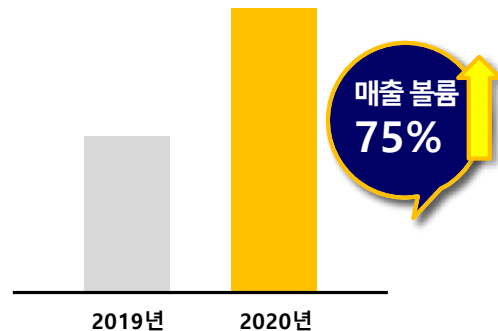
캠페인 구조 개선

캠페인 효율 개선

매체 확장

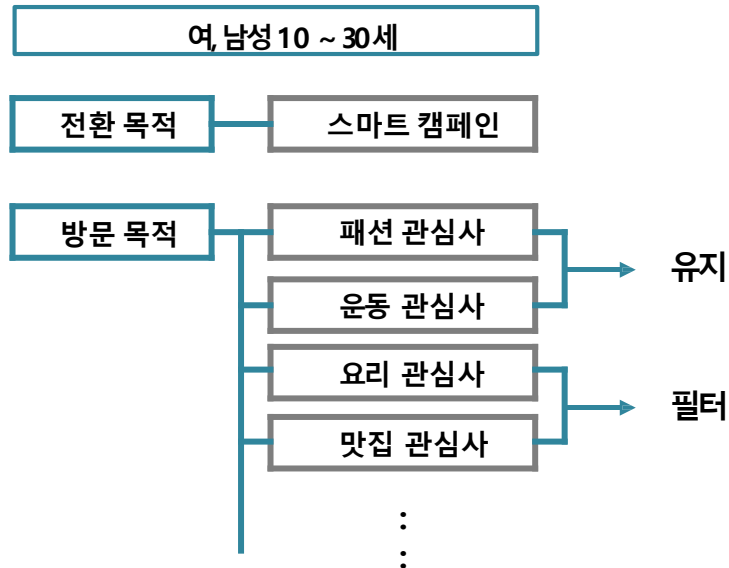
단계적 캠페인 개선

### 진행 결과



## 기존 광고 오디언스 분석을 통한 관심사 타겟별 그룹 분할 셋팅 및 소재 A/B테스트 진행 머신러닝에 따른 저성과 그룹 및 소재 필터 진행형식의 광고 운영

[오디언스 분석]



[성과 소재]

20FW 패셔너블 페스티벌

인플루언서 추천 #패완템



청키하이 #패완템

공식물 10% 할인 + 무료배송



가을 패완템: 키즈후리스

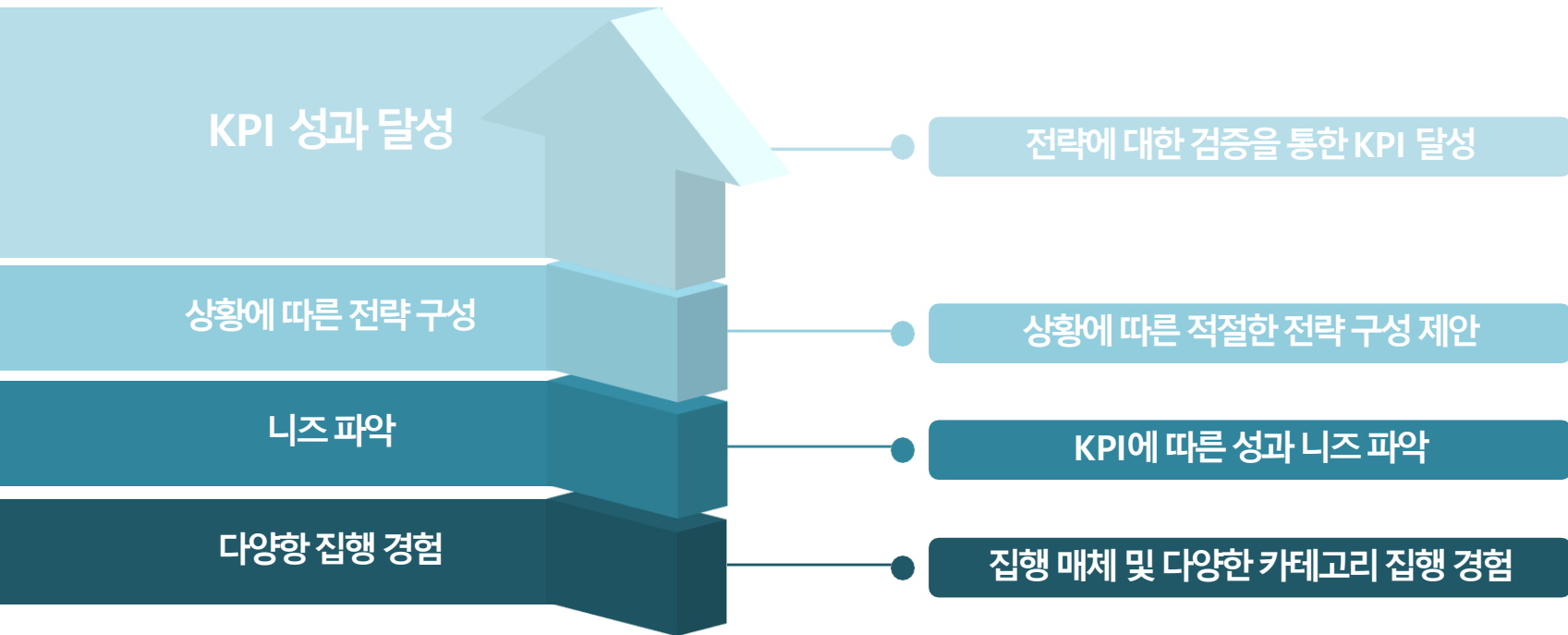
신규회원 10%할인쿠폰+무료배송



카테고리별 트래픽에 따른 제품을 어떻게 소구할지에 대한 광고주 니즈 파악  
**트래픽과 소재, 타겟의 상관관계 분석으로 DA 광고 후킹 소재 제안 진행**



광고 운영에 대한 관리, 제안 경험을 바탕으로 광고주에 대한 니즈 파악 및 전략 구성  
실 집행 시 전략에 대한 검증과 지속적인 개선을 통한 성과 개선을 통한 KPI 달성 가능



A photograph of a wooden desk in a dimly lit room. On the desk, there is a silver laptop, a white mug of coffee, a pen, a smartphone, and a small notepad with handwritten notes. A white rectangular box with a thin black border is centered over the image, containing the Korean text '감사합니다' and the name 'Juhee Park'.

# 감사합니다

Juhee Park