



M : FFERENCE



Make Difference, Become Reference.

숫자가 증명하는 퍼포먼스의 차이, **메이퍼런스**



Make Difference,
Become Reference.

PART **01**
..

About M:FFERENCE

- 01 ABOUT US
- 02 OFFICIAL PLATFORM
- 03 OUR TEAM

WHY A PERFORMANCE AGENCY?

광고는 '집행'이 아니라 '의사결정'의 연속입니다

매체는 늘었고, 구조는 더 복잡해졌습니다

네이버 · 카카오 · 디스플레이 · 리타겟팅

- ✓ 매체별 알고리즘과 운영 방식은 모두 다릅니다
- ✓ 단일 매체 최적화만으로는 성과가 분산됩니다

내부 운영만으로는 한계가 명확합니다

변화 속도 대비 대응 리소스 부족

- ✓ 데이터는 쌓이지만, 해석과 전환은 느립니다
- ✓ 광고 운영이 '업무'가 되는 순간 성장은 멈춥니다

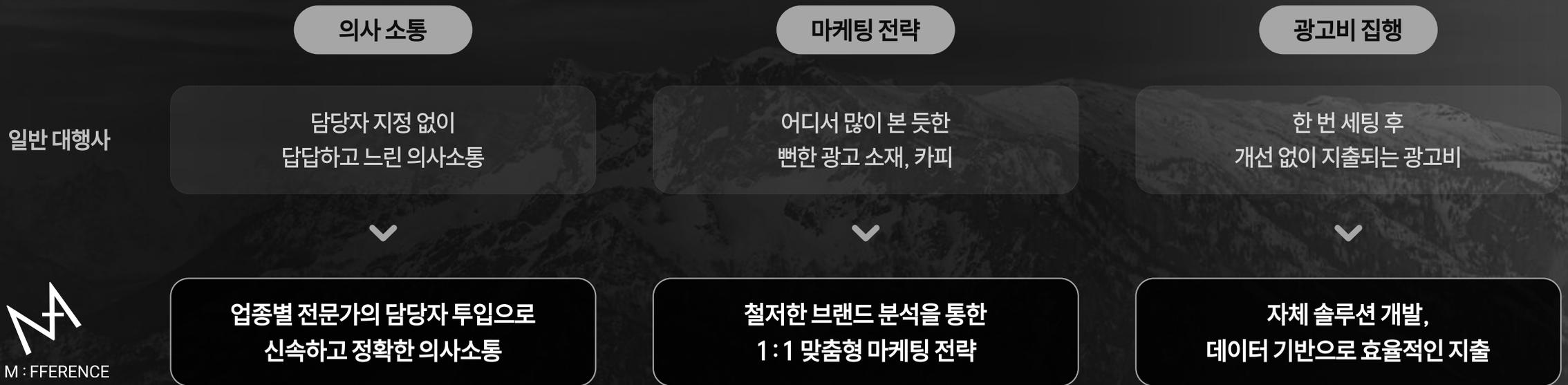
성과는 경험에서 갑니다

세팅 → 테스트 → 분석 → 전환 구조의 반복

- ✓ 위 과정을 수십·수백 번 검증한 조직의 차이
- ✓ 결과는 실행력이 아닌 구조에서 나옵니다

WHY M:FFERENCE

메이퍼런스의 목표는 '일당백의 전문가 조직'이 되어 '대체 불가능한 성과'를 만드는 것입니다.
 단순한 대행(Agency)을 넘어, 월등한 전문지식과 데이터 분석력을 갖춘 최고의 파트너가 되겠습니다.



Make Difference, Become Preference.

성과로 증명되는 파트너십의 기준

장기 계약, 높은 만족도, 낮은 이탈률로 입증된 메이퍼런스의 퍼포먼스



평균 계약 기간

|

18개월

장기적인 파트너십 기반
안정적 성과 운영



고객 만족도

|

4.9점

성과 증명 기반
높은 고객 만족 실현



고객 이탈률

|

6%

업계 최저 수준
클라이언트 유지율

OFFICIAL PLATFORM

Creative & Analytic Hybrid

국내 1위 포털부터 글로벌 SNS, 버티컬 앱까지.

공식 대행사 이기에 안심할 수 있습니다.

고객의 동선이 닿는 모든 곳에 브랜드의 경험을 연결합니다.

빈틈없는 타겟팅으로 잠재 고객을 놓치지 않습니다.

NAVER

KAKAO

Daum

Google

toss

blind

Chasing, Shaking, Locking
TargetingGates™

∞ Meta

MOBUN

NATE

Chasing, Shaking, Locking
TargetingGates™

∞ Meta

MOBUN

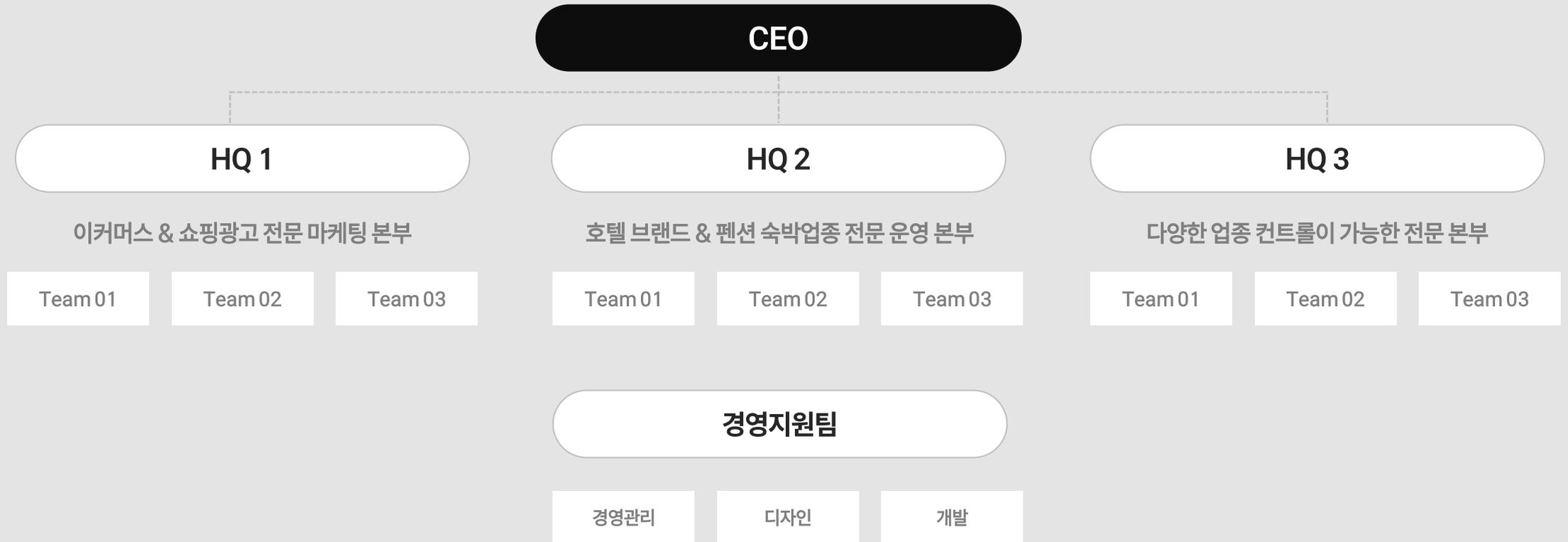
NATE



Our Team

성과를 만드는 조직은 구조부터 다릅니다

업종별 전문 HQ 체계로 운영되는 메이퍼런스의 퍼포먼스 조직





Our Team

평균 ROAS 500%를 만드는 하이엔드 퍼포먼스 그룹

이커머스 최적화부터 대형 브랜드 핸들링까지, 각 분야 전문가가 함께합니다.

Brand Marketing Special list

+

다양한 업종 경험자 多
믿을 수 있는 경력자 위주의 팀 구성

ROAS Average Over 500%

+

담당광고주
평균 광고수익률 500% ▲

Brand Launching Experience

+

신규 브랜드 론칭 &
광고 셋업 경험 다수

BIG Brand Control Experience

국내·외
대형브랜드 광고 담당 경험 다수



Our Team

All-Round Media Coverage

감각적인 배너 제작부터 냉철한 데이터 분석까지.

기획과 실행의 간격을 없앤

올인원(All-in-One) 퍼포먼스 팀입니다.



All-Rounder Marketing Agency

호텔/병원/커머스/B2B/SMB 까지
다양한 직종에 경험 있는 전문 운영팀



Banner Creative Marketer

맞춤형 마케팅을 위한 기본 조건,
배너 제작까지 전부 가능한 마케터



Analytics & Precision Report

주/월간 데이터 상세 보고서 & GA, GTM 등
각종 Analytics 최상급 분석 및 활용 능력



Make Difference,
Become Reference.

PART .. **02**
SOLUTION

- 01 IN-HOUSE SOLUTION OVERVIEW
- 02 HOW IT WORKS
- 03 OUR SOLUTION

In-house Solution Overview

대행을 넘어, 성과를 통제하는 시스템

광고 운영 전 과정을 하나의 시스템으로 관리합니다



통합 성과 관리 시스템

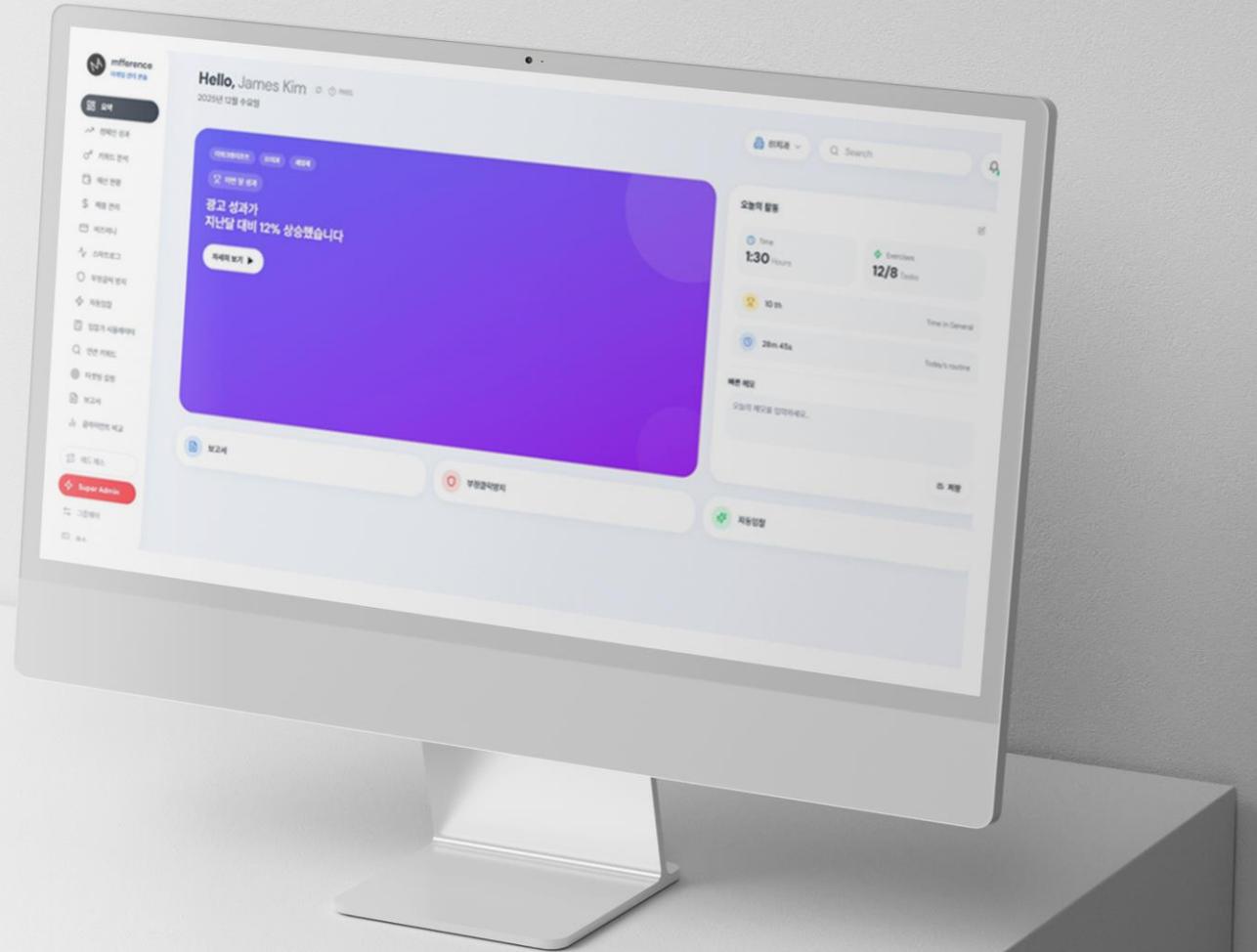
광고 운영 전반을 자체 솔루션으로 하나의 구조 안에서 통합 관리합니다.

자동화된 운영 구조

자동 입찰, 성과 분석, 부정 클릭 방지, 리포트까지 전 과정을 자동화합니다.

데이터 기반 의사결정

운영자의 감각이 아닌 데이터 중심 판단으로 성과를 안정화합니다.



How It Works

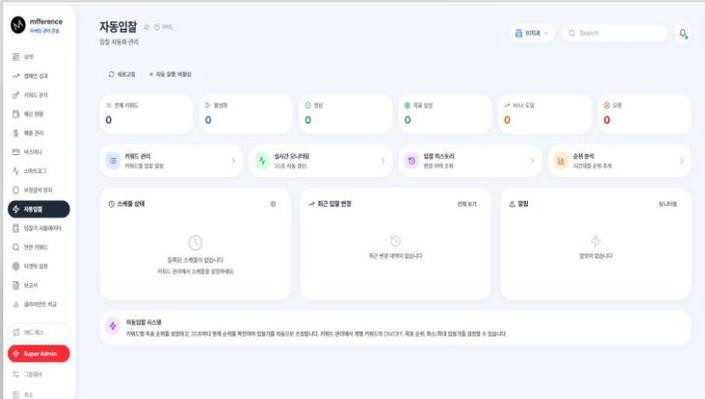
One System. Total Control.

광고 운영 전 과정이 하나의 흐름으로 연결됩니다

01

자동 입찰 시스템

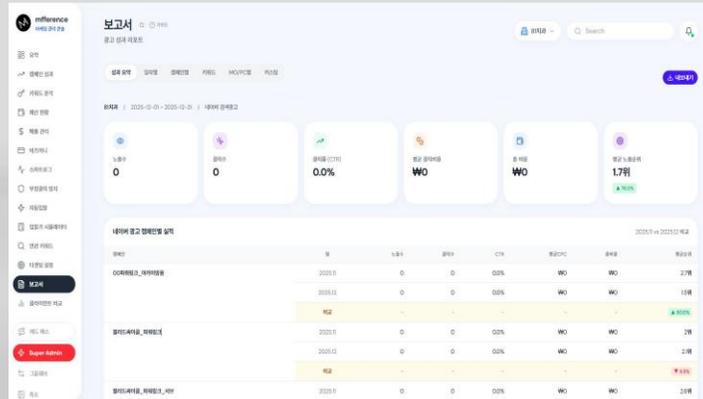
- ✓ 키워드별 목표 순위 설정
- ✓ 30초 단위 실시간 입찰 자동 조정



02

부정 클릭 방지

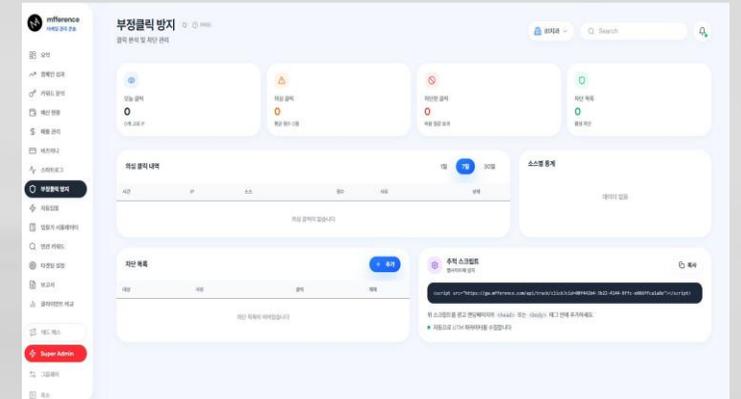
- ✓ 비정상 클릭 탐지 및 자동 차단
- ✓ 광고비 낭비 최소화



03

성과 리포트

- ✓ 캠페인 / 키워드 / 기간별 성과 분석
- ✓ 의사결정용 리포트 자동 생성



Our Solution

메이퍼런스의 솔루션 도입, 확실한 결과로 드러납니다.

확실한 광고 효과와 광고 비용 절감,
실질적인 개선 수치로 확인되는 솔루션의 효과.

이것이 메이퍼런스와 함께 해야 하는 이유입니다.

C 업체

실시간 자동입찰 솔루션 도입

실시간 자동입찰, 목표 순위, 노출 지면, 지역별 세팅

목표 달성 **360%** ▲

F 업체

부정 클릭 감지 솔루션

24시간 부정 클릭 감시와 악성 소비자 대응 자동화

광고비용 절감 **180%** ▼

A 업체

챗봇 솔루션

실시간 상담 대응과 시나리오 자동화로 고객 경험 개선

고객 증가 **210%** ▲

H 업체

디자인 제공 솔루션

브랜딩에 맞춘 디자인으로 클릭률 고도화

클릭수 증가 **320%** ▲

Make Difference,
Become Reference.

PART **03**

PERFORMANCE

- 01 NAVER
- 02 KAKAO
- 03 GOOGLE



Experience



M:FFERENCE

최상의 업계 이해도를 가진 TEAM,
그렇기에 **맞춤형 제안이 가능** 합니다.

단순히 '남들이 다 하는 광고'에 집중하지 않습니다.
우리는 날카로운 1:1 맞춤형 컨설팅으로 '꼭 필요한 광고'를 집행합니다.

NAVER

kakao

Google

facebook

Instagram



M · FFERENCE

Make Difference, Be Irreplaceable.

대체 불가능한 차이, 메이퍼런스

NAVER

네이버 광고 운영 전략

PART 01 | NAVER

NAVER

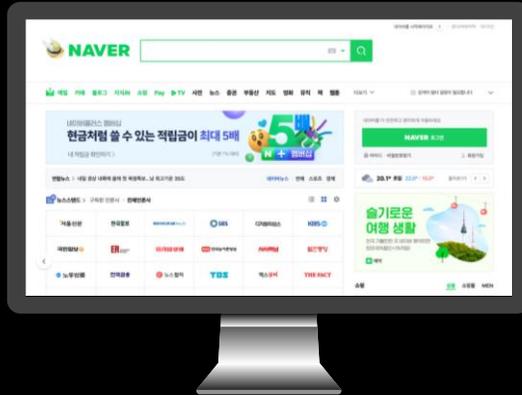
성과를 만드는 네이버 광고 운영

전략검색 → 배너 → 디스플레이까지, 전환 중심으로 설계합니다

01 SEARCH AD

검색 광고

전환 유도



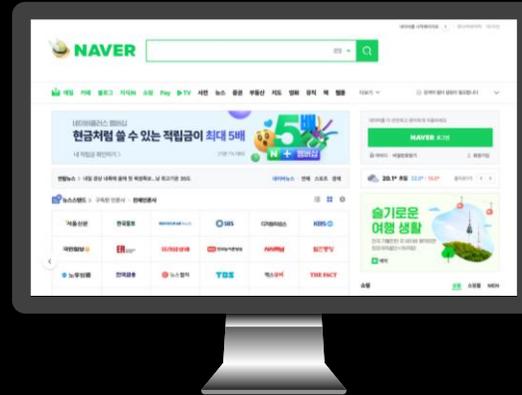
전환 중심 키워드 구조 설계

불필요한 클릭 최소화 운영

02 GFA

배너 광고

GFA



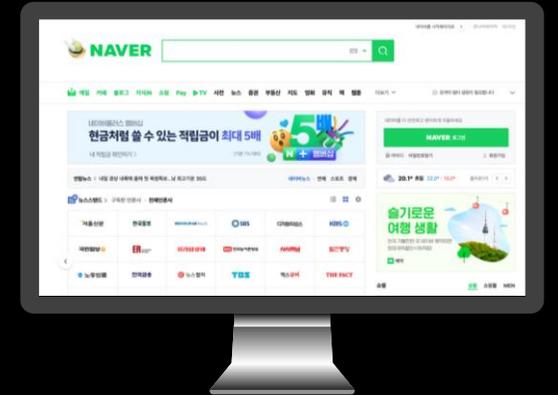
사용자 관심사 기반 타겟 세분화

머신러닝 최적화 운영

03 NOSP

디스플레이 광고

NOSP



프리미엄 지면 활용

브랜드 인지 + 전환 동시 확보

네이버 광고를 '매체별'이 아닌 '성과 흐름'으로 운영합니다.

PART 01 | NAVER

NAVER

kakao

01 검색 광고

● 광고 종류

- ✓ 키워드 검색광고
- ✓ 쇼핑 검색광고
- ✓ 브랜드 검색광고 등

● What We Did

자동 입찰
구조 완성

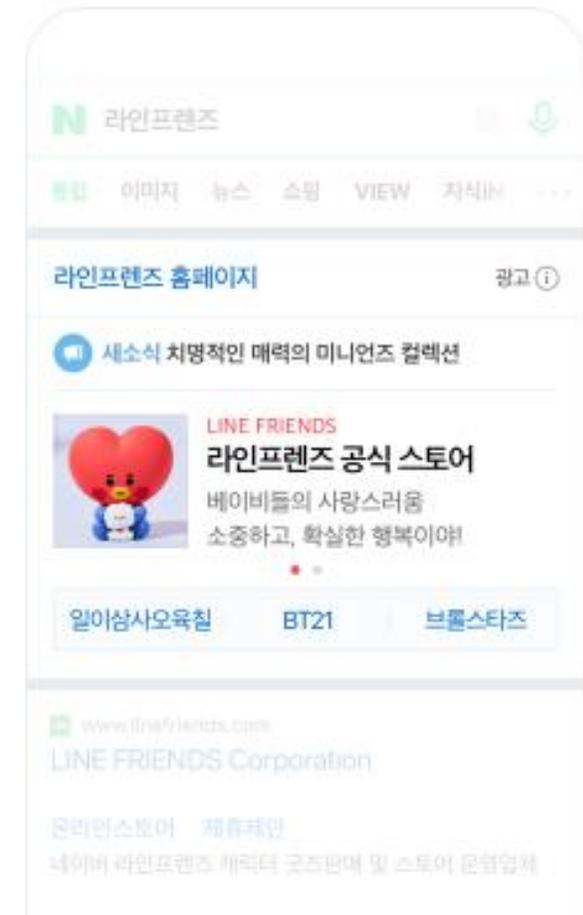
최적의 노출과 클릭을 확보할 수 있는
입찰가 산정 & 광고 예산 운영

전환 키워드
선별

전환 가능성이 낮은 키워드는 제거하고
실제 성과를 만드는 키워드 중심으로 재정렬

성과 최적화
운영

노출 순위, 입찰 강도, 예산 비중을 조정하며
ROAS 개선에 집중한 지속 운영



PART 01 | NAVER

NAVER

kakao

○ 세부 운영 전략

사이트 검색광고

네이버 통합검색 결과에 사이트 정보를 노출하여 실제 방문 및 전환을 유도하는 광고



✔ 광고 운영 POINT

브랜드 · 서비스 핵심 키워드 중심 노출

클릭 이후 행동을 고려한 랜딩 구조 연계

전환 가능성 높은 검색어 중심 효율 관리

검색 의도가 명확한 사용자에게 사이트를 정확히 연결

플레이스 광고

네이버 지도 · 플레이스 검색 결과에 노출되어 정보 확인부터 방문까지 연결하는 광고



✔ 광고 운영 POINT

위치 · 시간 · 검색 의도 기반 노출 전략

리뷰 · 평점 · 사진 등 플레이스 요소 최적화

방문 가능성이 높은 사용자 중심 효율 운영

검색에서 방문으로 이어지는 매력적인 플레이스 광고를 설계

PART 01 | NAVER

NAVER

kakao

○ 세부 운영 전략

쇼핑 검색광고

네이버 쇼핑의 검색결과 화면 등에 상품 이미지와 정보를 노출하는 판매 유도형 광고



✓ 광고 운영 POINT

전환 가능성 높은 상품 중심 노출 구조 설계

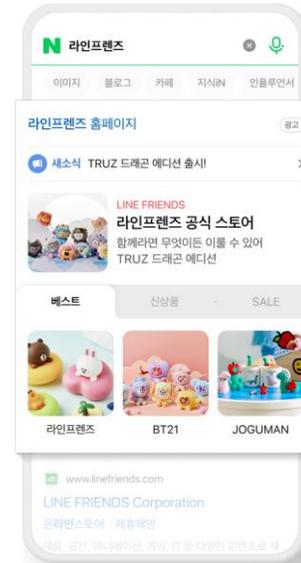
경쟁 상품·가격·리뷰 구간을 고려한 입찰 운영

판매 성과 기준으로 상품군·예산 비중 조정

노출이 아닌, 판매로 이어지는 상품 중심 쇼핑광고 운영

브랜드 검색광고

브랜드 키워드 검색 시, 통합검색 결과 상단에 최신 콘텐츠를 활용하여 노출하는 상품



✓ 광고 운영 POINT

브랜드 키워드 검색 시 핵심 메시지 집중 노출

최신 콘텐츠·프로모션 반영한 영역 구성

경쟁사 노출 차단 및 브랜드 신뢰도 강화 운영

브랜드를 찾는 순간, 가장 먼저 보이도록 설계

PART 01 | NAVER

NAVER

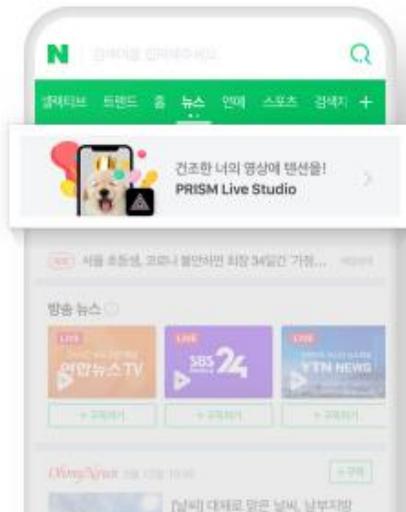
kakao

02 배너 광고 (GFA)



자동 타겟 구조 세팅

네이버 관심사·구매의도 데이터를 기반으로
광고 목적에 맞는 초기 타겟 구조를 설계



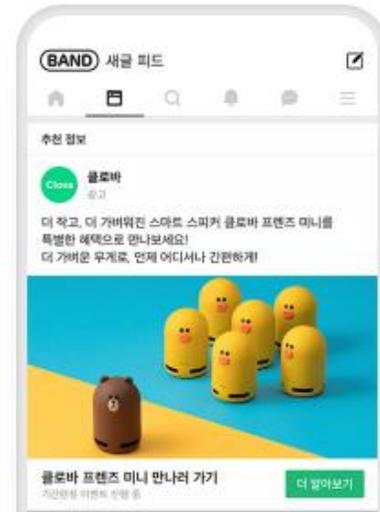
관심사·행동 기반 타겟 세분화

반응이 낮은 타겟은 제외하고
성과가 발생하는 타겟 중심으로 구조 재정렬



성과 최적화 운영

실시간 반응 데이터를 기반으로
전환 가능성이 높은 사용자에게 집중 노출



PART 01 | NAVER

NAVER

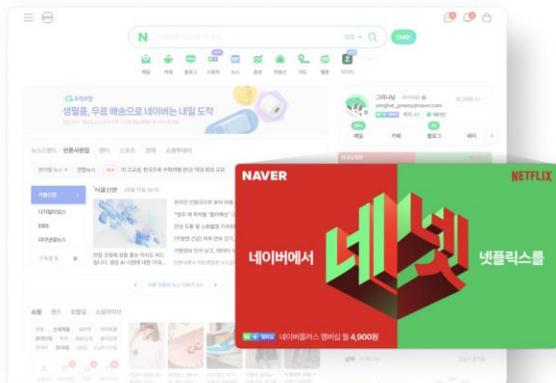
kakao

03 디스플레이 광고 (NOSP)



프리미엄 지면 중심 노출 설계

사용자 체류도가 높은 핵심 지면을 중심으로
브랜드 메시지가 명확히 인지되는 구조 설계



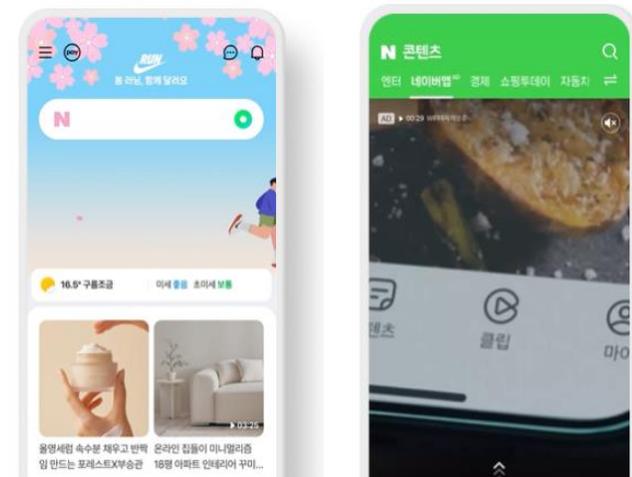
지면 특성에 맞춘 메시지 운영

크리에이티브와 메시지를 최적화하고
브랜드 인지 효과를 극대화



인지 → 행동 연결 흐름 관리

노출 이후 관심·클릭으로 이어지는 흐름으로
브랜드 효과와 전환 가능성을 함께 확보





M : FFERENCE

Make Difference, Be Irreplaceable.

대체 불가능한 차이, 메이퍼런스

KAKAO

카카오 광고 운영 전략

PART 02 | KAKAO

kakao

성과를 만드는 카카오 광고 운영

검색 · 디스플레이 · 비즈보드를 하나의 흐름으로 설계합니다

01 KEYWORD AD

키워드 광고

전환 유도



검색 의도가 명확한 사용자 중심 운영

전환 가능성 높은 키워드 구조 설계

02 DISPLAY AD

디스플레이 광고

인지 · 전환 확장



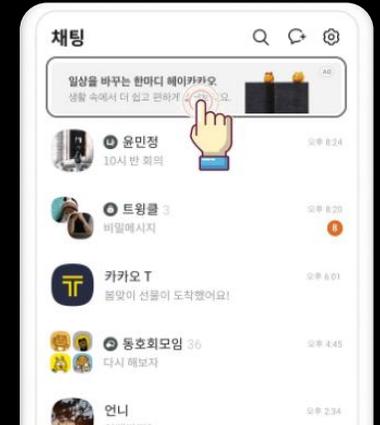
서비스·지면 특성에 맞춘 노출 전략

브랜드 인지와 행동을 동시에 고려

03 BIZBOARD AD

비즈보드 광고

즉각적 액션 유도



카카오톡 채팅목록 메가 트래픽 활용

메시지 → 클릭 → 행동 연결 유도

카카오 광고를 '상품별'이 아닌 '성과 흐름'으로 운영합니다

PART 02 | KAKAO



01 키워드 광고



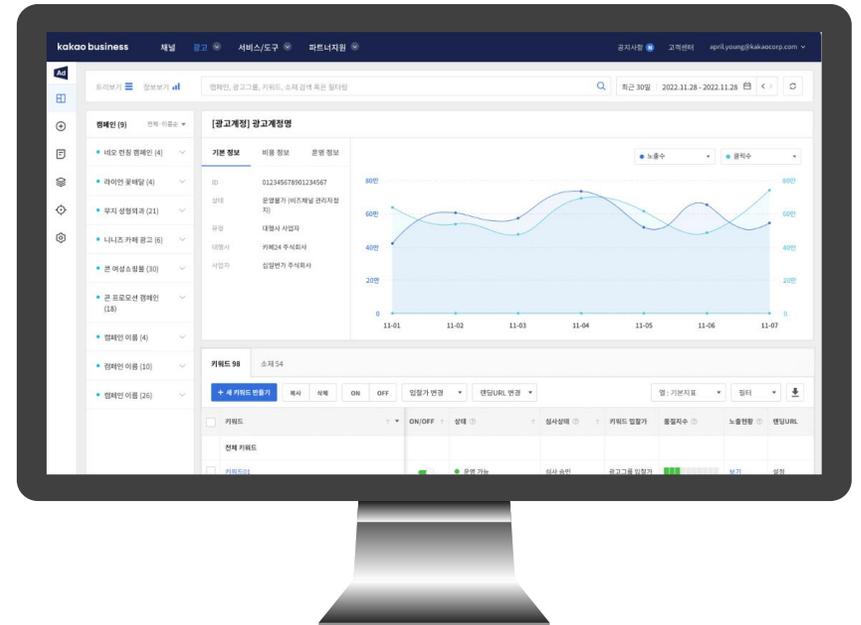
광고 종류

- ✔ 통합검색 키워드 광고
- ✔ 서비스·브랜드 키워드 광고
- ✔ 카테고리·상품 키워드 광고



What We Did

자동 입찰 구조 완성	최적의 노출과 클릭을 확보할 수 있는 입찰가 산정 & 광고 예산 운영
전환 키워드 선별	전환 가능성이 낮은 키워드는 제거하고 실제 성과를 만드는 키워드 중심으로 재정렬
성과 최적화 운영	노출 순위, 입찰 강도, 예산 비중을 조정하며 ROAS 개선에 집중된 지속 운영



PART 02 | KAKAO

NAVER

kakao

02 디스플레이 광고



전환 의도 중심 키워드 구조 설계

검색 목적이 명확한 키워드를 선별하여
액션으로 이어질 가능성이 높은 구조로 운영



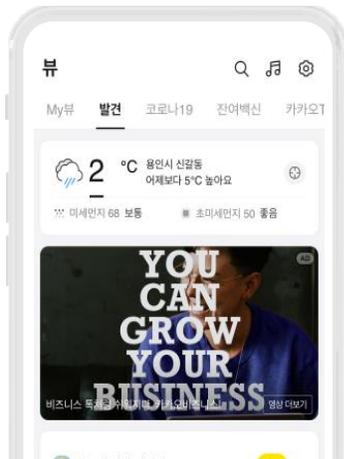
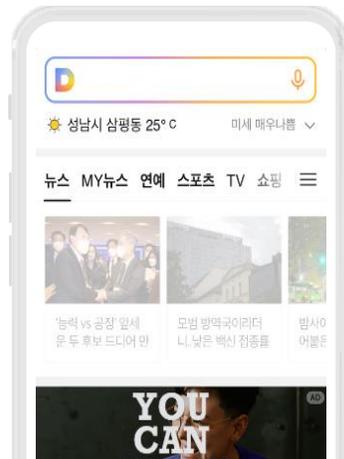
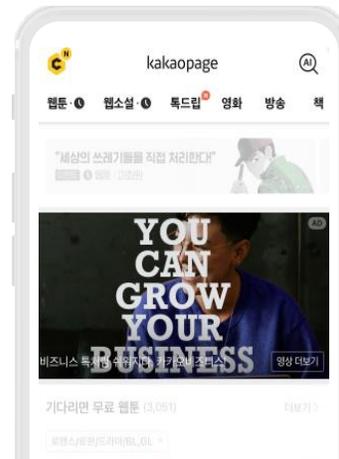
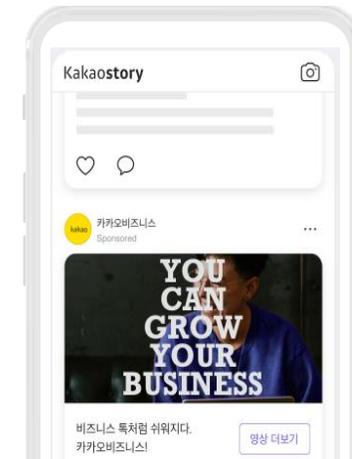
디바이스·시간대별 효율 관리

PC·모바일, 시간대별 반응 차이를 분석해
성과가 좋은 구간에 노출과 예산을 집중



키워드 성과 기반 지속 최적화

반응이 낮은 키워드는 제외하고
성과가 검증된 키워드 중심으로 구조를 재정렬

PART 02 | KAKAO

NAVER

kakao

03 비즈보드 광고



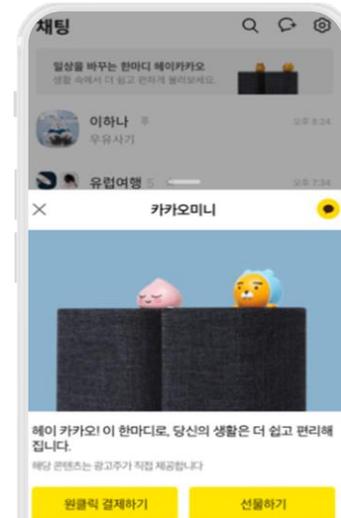
채팅목록 맥락 기반 메시지 설계

채팅목록 맥락에
자연스럽게 녹아드는 메시지로 구성



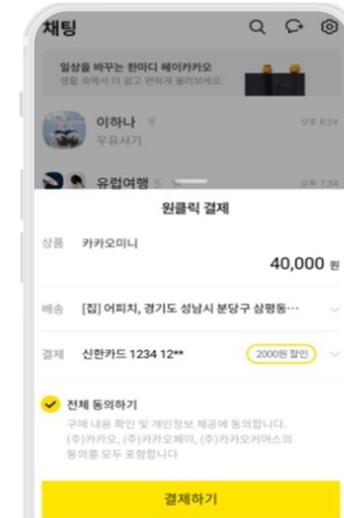
즉각 행동을 유도하는 액션 구조

클릭 → 상세 확인 → 구매·참여까지
한 번의 노출로 행동이 이어지도록 설계



노출 이후 행동 흐름 최적화

비즈보드 노출 이후 반응 데이터를 분석해
이탈을 줄이고 전환으로 이어지는 구조로 개선



PART 03 | Google



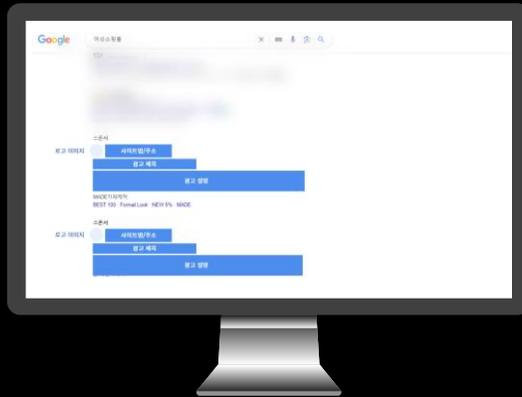
성과를 만드는 구글 광고 운영

구글 광고를 검색·확장·구매까지 하나의 전환 구조로 운영합니다

01 SEARCH AD

검색 광고

구매 전환 유도



검색 의도가 명확한 키워드 중심 운영

전환 가능성 높은 쿼리 기반 구조 설계

02 DISPLAY AD

디스플레이 광고

인지 확장과 전환을 동시에 설계



관심사·행동 데이터 기반 타겟 확장

리마케팅을 통한 전환 재유도 구조

03 SHOPPING AD

쇼핑 광고

즉각적 액션 유도



가격·상품 경쟁력을 드러내는 구성

구매로 이어지는 전환 최적화

Make Difference,
Become Reference.

PART **04**

REFERENCE

Reference 01

구조 재정비 · 타겟 정교화 · 비용 절감

잘못된 광고 전략을 전환 중심 구조로 재설계

업종

맛집

대행 기간

2개월

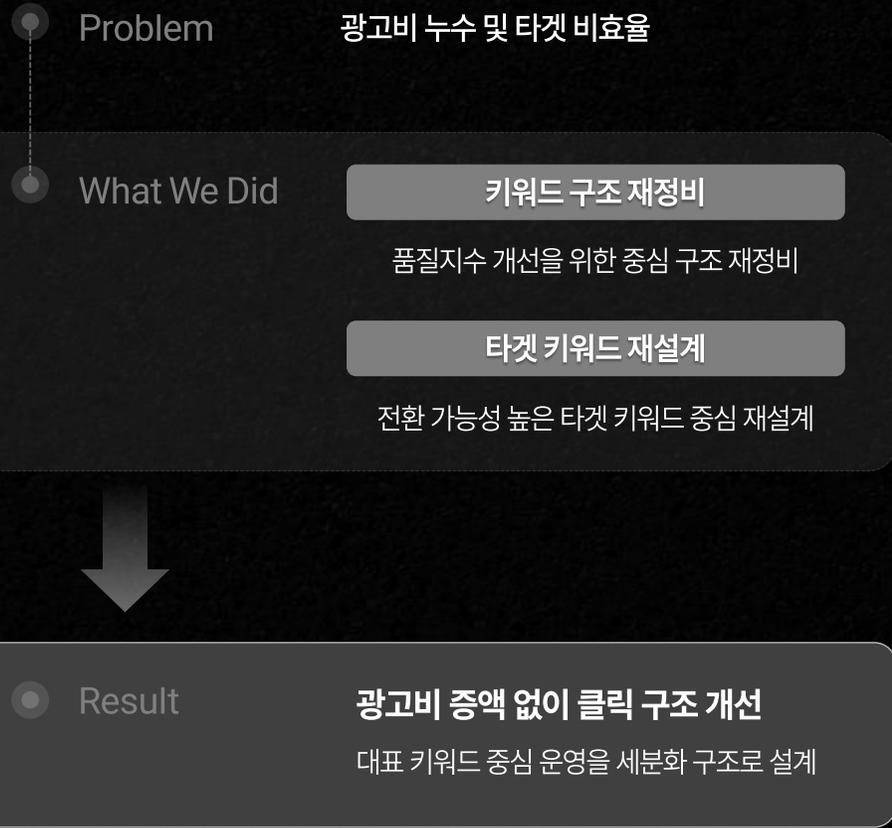
POINT

비효율 키워드·지역 노출 제거, 전환 중심 구조 전환



Reference 01

광고비 유지, 클릭 구조 개선



Reference 02

구조 개선 · 노출 정제 · 비용 절감

세부 키워드의 활용으로 인한 노출 클릭수 상승 매장 유입증가

업종

맛집

대행 기간

21개월

POINT

동일 예산 대비, 세부 키워드 전략으로 유입 효율을 재설계



Reference 02

불필요한 노출 감소, 클릭과 유입 확대

Problem

바이럴 중심 운영으로 광고 구조 관리 미흡

What We Did

광고 구조 재정비

세부 키워드 중심으로 광고 구조 재편

키워드 운영 전략 전환

실제 유입 가능 키워드 중심 재구성

Result

동일 예산 대비 클릭수 1,707건 증가

불필요한 노출을 줄이고, 실질 유입 성과 확대

불필요한 노출 감소

클릭수 1,707회 증가

광고비 지출 유지



Reference 03

키워드 재정비 · 타겟 정교화 · 비용 절감

키워드 그룹별 재구성 시간대 클릭비용 확인 후 시간대별 입찰 비딩 전략

업종

강아지 고양이 분양업체

대행 기간

5개월

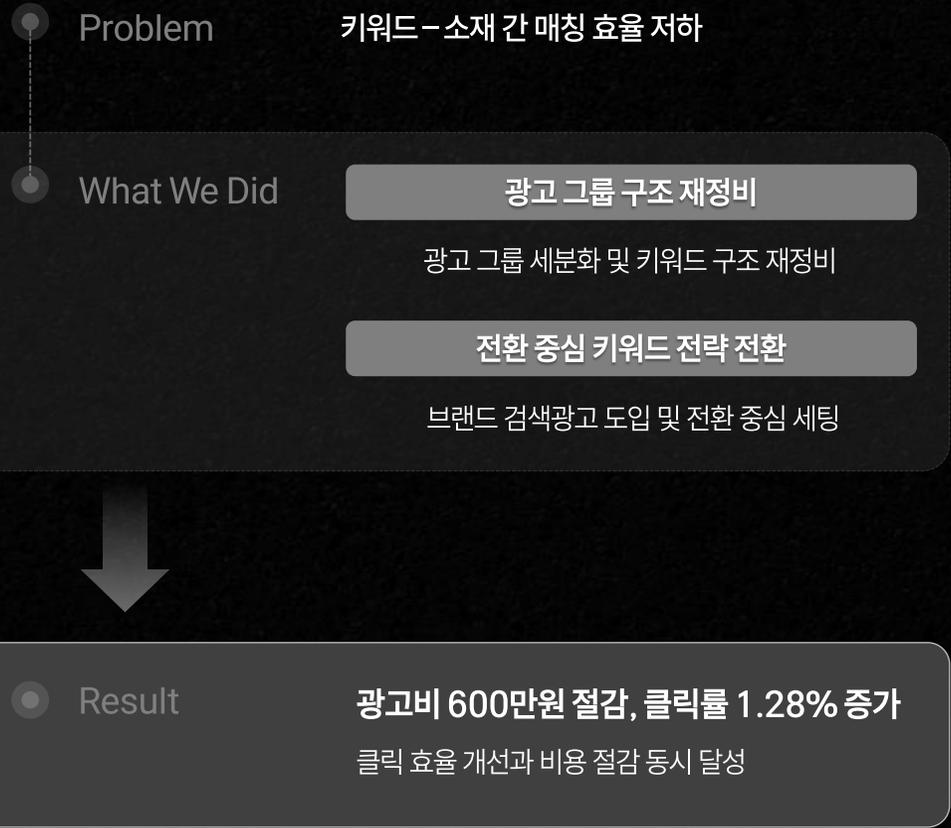
POINT

광고 성과를 좌우하는 키워드·시간대 구조 재정비



Reference 03

비효율 키워드 제거로 광고 구조 정상화



2025.10.01~10.31



2025.12.01~12.31

Reference 04

미디어 믹스 전환 · 전환 중심 재설계

광고 전략 전환으로 비효율 구조를 정상화 (ROAS 개선)

업종

남성 종합 쇼핑몰업체

대행 기간

6개월

POINT

전환 중심 구조로 광고 전략 전환



Reference 04

광고 전략 전환으로 ROAS 개선

Problem 전환 기여도가 낮은 광고 구조로 비용 대비 수익성 저하

What We Did

광고 전략 전환

메인 광고 전략 전환 및 미디어 믹스 재구성

쇼핑 광고 구조 재정비

쇼핑광고 중심 전환 키워드 재정의 및 소재 구조 개선

Result

광고 효율 정상화 및 ROAS 대폭 개선

ROAS 83% → 1,131%로 수익 구조 전환 달성

2025.10.01~10.31

캠페인 이름	캠페인 유형	총비용	총매출	ROAS
총계		335,027원	278,000원	83%
쇼핑광고		215,871원	143,500원	66%
주요 키워드		56,998원	86,000원	151%
주요 키워드		10,605원	0원	0%
주요 키워드		7,766원	0원	0%
주요 키워드		1,281원	49,800원	388%
주요 키워드		508원	0원	0%
주요 키워드		225원	0원	0%

2025.12.01~12.31

캠페인 이름	캠페인 유형	총비용	총매출	ROAS
총계		6,861,360원	7,750,000원	1,131%
주요 키워드		6,929,796원	1,499,000원	216%
주요 키워드		7,839원	64,700원	827%
주요 키워드		3,840원	71,500원	186%

광고비 효율적 집행

수익률 1,048% 개선

Reference 05

비효율 키워드 · 광범위 지역 노출

잘못된 광고 전략을 전환 중심 구조로 재설계

업종

강남소재 연기학원

대행 기간

27개월

POINT

비효율 키워드·지역 노출 제거, 전환 중심 구조 전환



Reference 05

전환이 발생하지 않던 광고 구조 개선

2025.10.01~10.31

Problem 불필요한 키워드 및 광범위 지역 유입 → 문의로 이어지지 않는 구조

- What We Did**
- 타겟 구조 재설계**
 - 문의 전환이 가능한 지역 중심 타겟 재정의
 - 광범위 지역 노출 차단
 - 키워드 전략 전환**
 - 비효율 키워드 제거
 - 브랜드 검색 + 전환 키워드 중심 재구성

Result 광고 전환수 0건 → 30건
지역·브랜드 키워드 유입 증가로 실제 문의 발생 구조 정착

비효율 키워드	대구연기학원 대전연기학원 울산연기학원 창원연기학원 청주연기학원 전주연기학원 대구연기학원	대구광역시 대전광역시 울산광역시 경상남도 충청북도 전북특별자치도 경상북도	노출수	클릭수	전환수
배우되는법	부산광역시	부산광역시	471	31	0
연기학원	강원특별자치도	강원특별자치도	532	18	0
배우되는법	경상남도	경상남도	203	18	0
연기학원	전라남도	전라남도	125	14	0
광주연기학원	부산광역시	부산광역시	157	14	0
부산연기학원	부산광역시	부산광역시	300	13	0
대구연기학원	대구광역시	대구광역시	176	8	0
연기학원	부산광역시	부산광역시	123	7	0
배우되는법	강원특별자치도	강원특별자치도	162	6	3.71
배우되는법	경상남도	경상남도	119	6	5.05
연기학원	전라남도	전라남도	61	5	8.2
광주연기학원	부산광역시	부산광역시	48	5	10.42
부산연기학원	부산광역시	부산광역시	75	5	6.67
대구연기학원	대구광역시	대구광역시	31	5	16.13
대구연기학원	대구광역시	대구광역시	46	5	10.87
배우되는법	강원특별자치도	강원특별자치도	69	4	5.8
배우되는법	전북특별자치도	전북특별자치도	70	4	5.72
배우되는법	제주특별자치도	제주특별자치도	33	4	12.13
연기학원	광주광역시	광주광역시	120	4	3.34
JYP오디션	부산광역시	부산광역시	162	4	2.47
엑스트라알바	부산광역시	부산광역시	47	4	8.52
트로트가수행사비	부산광역시	부산광역시	31	4	12.91
연기학원	대전광역시	대전광역시	98	3	3.07
배우되는법	울산광역시	울산광역시	129	3	2.33
배우되는법	경상북도	경상북도	30	3	10
울산연기학원	경상북도	경상북도	94	3	3.2
울산연기학원	경상북도	경상북도	19	3	15.79
보조출연알바	경상남도	경상남도	58	3	5.19
-	강원특별자치도	강원특별자치도	43	3	6.98
JYP오디션	경상남도	경상남도	137	3	2.19
SM오디션	광주광역시	광주광역시	105	3	2.86

광고 전환수

0건

전환 가능 타겟 · 브랜드 검색 중심	연기학원	서울특별시	경기도	노출수	클릭수	광고 전환수
연기학원	서울특별시	경기도	3306	14	0.12	1172
연기학원	서울특별시	경기도	3633	11	1.54	8517
연기학원	서울특별시	경기도	1933	11	0.23	830
보조출연알바	경기도	경기도	933	10	3.19	1325
엑스트라알바	서울특별시	서울특별시	490	10	3.04	10339
보조출연알바	서울특별시	서울특별시	875	10	3.04	10339
연기학원	인천광역시	인천광역시	813	10	3.04	10339
영화배우	경기도	경기도	4872	10	2.66	9625
성인연기학원	서울특별시	서울특별시	280	10	3.57	12592
방송출연	경기도	경기도	12396	11	0.23	830
연기학원	경기도	서울특별시	716	11	1.54	8517
영화배우	서울특별시	서울특별시	4823	11	0.23	830
오디션	경기도	서울특별시	3791	11	3.19	1325
성인연기학원	서울특별시	서울특별시	330	10	3.04	10339
오디션	서울특별시	서울특별시	6210	10	3.04	10339
방송출연	서울특별시	서울특별시	94	10	3.04	10339
엑스트라알바	서울특별시	서울특별시	141	10	3.04	10339
성인연기학원	경기도	경기도	131	10	3.04	10339
재연배우	경기도	경기도	141	10	3.04	10339
오디션	경기도	경기도	141	10	3.04	10339
강남연기학원	서울특별시	서울특별시	318	6	2.66	9625
연기	경기도	경기도	226	6	2.66	9625
보조출연	서울특별시	서울특별시	2418	6	0.25	939
강남연기학원	서울특별시	서울특별시	592	6	1.02	99
연기학원	경기도	경기도	187	5	2.66	10339

광고 전환수

30건

문의 전환 발생

2025.12.01~12.31

Reference 06

노출 확장 · 리타겟 · 전환매출 증대

검색광고 한계 극복을 위한 DA 병행 전략

업종

가구 판매 업체

대행 기간

9개월

POINT

비효율 키워드 · 지역 노출 제거, 전환 중심 구조 전환



Reference 06

검색광고 구조 재정비 로 불필요 비용 제거 및 전환 효율 개선

Problem 전환률 낮은 키워드 중심의 운영으로 실질 구매 효율이 저하된 구조

What We Did

전환 중심 검색 구조 재설계

- 전환 기여도 기준 키워드 정리 및 제외 키워드 강화
- 구매 의도 높은 핵심 키워드 중심 구조 재편
- 소재·랜딩 매칭 최적화로 불필요 클릭 최소화

Result

검색광고 비용 대비 전환 효율 개선

불필요 비용을 줄이고 실질 구매 유입 구조 확보

Before

노출수	클릭수	클릭률(%)	총 비용	총비용(VAT포함, 원)	전환수	전환율(%)	전환율	광고수익률(%)	광고 수익률
285,734	2,492	0.88 %	1,408,440원	1,408,440원	43	1.73 %	1.73%	386.88 %	386.88%

After

노출수	클릭수	클릭률(%)	총 비용	총비용(VAT포함, 원)	전환수	전환율(%)	전환율	광고수익률(%)	광고 수익률
285,984	2,727	0.96 %	1,790,349원	1,790,349원	76	2.79 %	2.79%	575.57 %	575.57%

Reference 06

디스플레이 광고 병행 으로 노출 확장 및 전환 매출 성장

Problem 검색광고 단일 운영으로 신규 수요 확장과 전환 보조 역할이 부족한 구조

What We Did **디스플레이 기반 전환 보조 구조 구축**

- 홈페이지 방문·상품 조회 기반 리타겟 오디언스 구성
- 검색 유입 전 단계에서 브랜드 노출 강화
- 검색광고 전환을 보조하는 디스플레이 병행 전략 적용

Result **디스플레이 병행으로 전환 매출 확대**
 검색 중심 구조에서 확장형 매출 구조로 전환

매출액 47,065,450원 증가

월	총 비용	노출	노출수	CPC	CTR	총 전환수	구매완료수	장바구니 담기수	총 전환 매출액	총 전환율
전체	₩ 3,163,658	863,661	노출수 444,448회	₩ 464	0.79%	785			전환 매출액 ₩ 208,446,150	11.52%
After	2025.12.	₩ 698,128	444,448	₩ 379	0.41%	289			₩ 89,222,800	15.69%
	2025.11.	₩ 1,566,352	255,040	₩ 482	1.28%	315	62	253	₩ 77,066,000	9.69%
Before	2025.10.	₩ 899,177	164,173	₩ 522	1.05%	181			₩ 42,157,350	10.51%

Reference 06

연말 프로모션과 리타겟 확장 으로 스토어 전체 매출 구조를 성장 국면으로 전환

Problem 단일 SA 중심 운영으로 이벤트 시즌 수요 확장 및 재유입 극대화에 한계

What We Did

리타겟 구조 세분화

- 장바구니 / 상품찜 / 상세페이지 방문 타겟 분리

디스플레이 광고 병행 운영

- 연말 시즌 구매 전환 가능 타겟에 반복 노출

Result

연말 스토어 전체 매출 약 1.5배 증가

검색광고 단독 운영 대비

디스플레이 병행 전략으로 구매 전환 구조 강화

캠페인 타겟 분리~

캠페인 이름
카탈로그_장바구니_타겟 1126002
카탈로그_상품찜_타겟 1125992
애드부스트_리타겟 935372
카탈로그_방문_타겟 493745

기간	월	결제자수	결제금액	모바일비율 (결제금액)	매출액
7~8월	7월	267	35,544,800	77%	66,910,700원
	8월	233	31,365,900	79%	110,834원
11~12월	9월	266	42,947,800	75%	133,378원
	10월	304	39,967,850	76%	
	11월	313	65,954,600	62%	
	12월	373	68,396,450	63%	134,351,050원

매출액
1.5배 증가

Reference 07

리타겟 · 브랜드 검색 증폭 · 멀티 채널 전환

GOOGLE ADS

리타겟 중심 DA 운용으로 브랜드 검색과 전환을 동시에 확대

업종

유아 이유식 업체

대행 기간

7개월

POINT

DA·쇼핑·유튜브 연계 풀 퍼널 리타겟 전략



Reference 07

리타겟 구조 도입 으로 브랜드 검색·전환 성과 확대

Problem

검색 광고 단독 운영으로 신규·재유입 전환 확장에 한계 발생

What We Did

리타겟 기반 광고 구조 재설계

- DA / 쇼핑 / 디맨드젠 캠페인 병행 운영
- 유튜브·콘텐츠 지면 노출로 브랜드 인지 강화

GA 기반 오디언스적극 활용

- 사용자 중심 세분화
- 행동 데이터 기반 리타겟 구성

검색 전환 연계 구조 설계

- PC·MO 브랜드 검색 성과 분리 분석 및 최적화

노출수 약 2배 증가

매출액 5,584,200원 증가

	노출수				전환 매출액			
광고그룹	노출수	클릭수	클릭률(%)	전환매출액	노출수	클릭수	클릭률(%)	전환매출액
광고그룹	1,023회	418	40.8%	2,605,800원	2,382회	979	41.1%	8,190,000원
PC 브랜드검색	317	152	47.95%	695,200원	481	261	53.16%	2,583,720원
MO 브랜드검색	706	266	37.68%	1,910,600원	1,891	718	37.97%	5,606,280원

Result

리타겟 도입 후 브랜드 검색 전환 매출 약 3.1배 증가

30일 기준 전환수 30건 → 105건,
전환율 7.18% → 10.73% 개선

Reference 08

전환 키워드 · 시간대 최적화 · 수익률 개선

전환 데이터 기반 구조 재설계로 수익률 안정화

업종

전기장판 업체

대행 기간

18개월

POINT

전환 중심 키워드 재정비 및 시간대·매체별 성과 기반 구조 개선



Reference 08

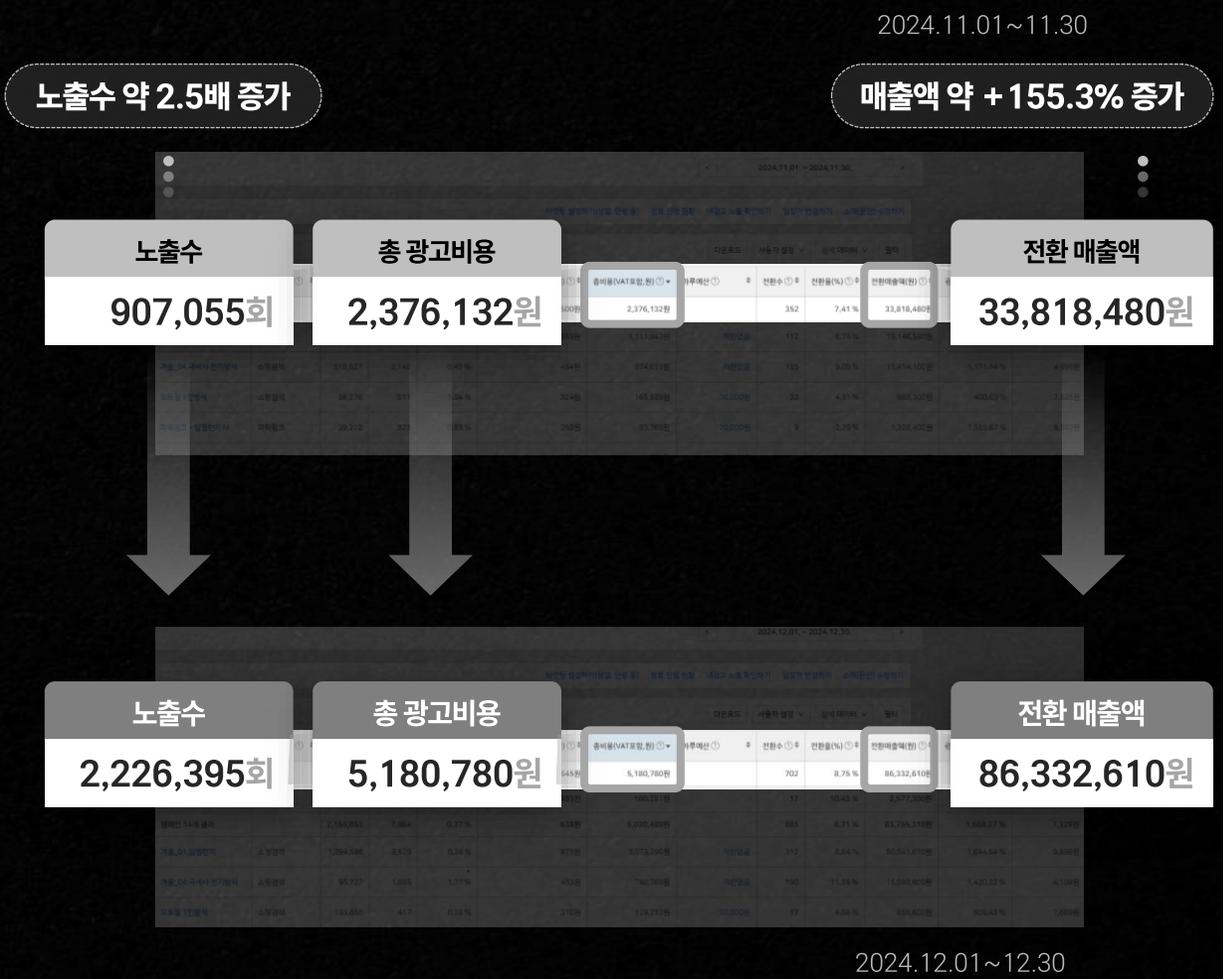
전환 데이터 기반 구조 재설계로 수익률 안정화

Problem 매체 설정 미흡, 제외 키워드 관리 부족

What We Did

- 광고 구조**
 - 매체·시간대별 전환 데이터 분석
 - 기여도 낮은 매체·시간대 노출 및 예산 재배분
- 키워드 전략**
 - 제외 키워드 정교화로 노출·비용 효율 UP
 - 핵심·확장 키워드 발굴 및 집중 운영

Result **광고 수익률 지속 상승**
비수기 포함 스토어 매출 안정적 증가



Reference 08

비수기로 멈췄던 광고, 데이터로 다시 열어 매출을 만든다

Problem 비수기 판단으로 광고 미집행 → 데이터 기반 판단 부재

What We Did

- 집행 전략**
 - ‘비수기’로 분류되던 9~10월 기간 재분석
 - 광고 집행 가능 구간 재정의 및 전략 요소 전환
- 예산 효율화**
 - 전환 발생 키워드 중심 재편
 - 전환율 및 ROAS 기준 예산 재배분

Result 비수기 광고 집행을 통한 전환·매출 회복 구조 구축
직접 운영 시 미집행 기간 대비, 10월 광고 매출 유의미하게 발생





메이퍼런스와 함께 정상에 도달할 준비가 되셨나요?

숫자가 증명하는 퍼포먼스의 차이를 증명하겠습니다.



E-MAIL

james.kim@mference.com

CALL

02-6941-1641

ADDRESS

서울 구로구 디지털로31길 62, 아티스포럼 1411-1413호

