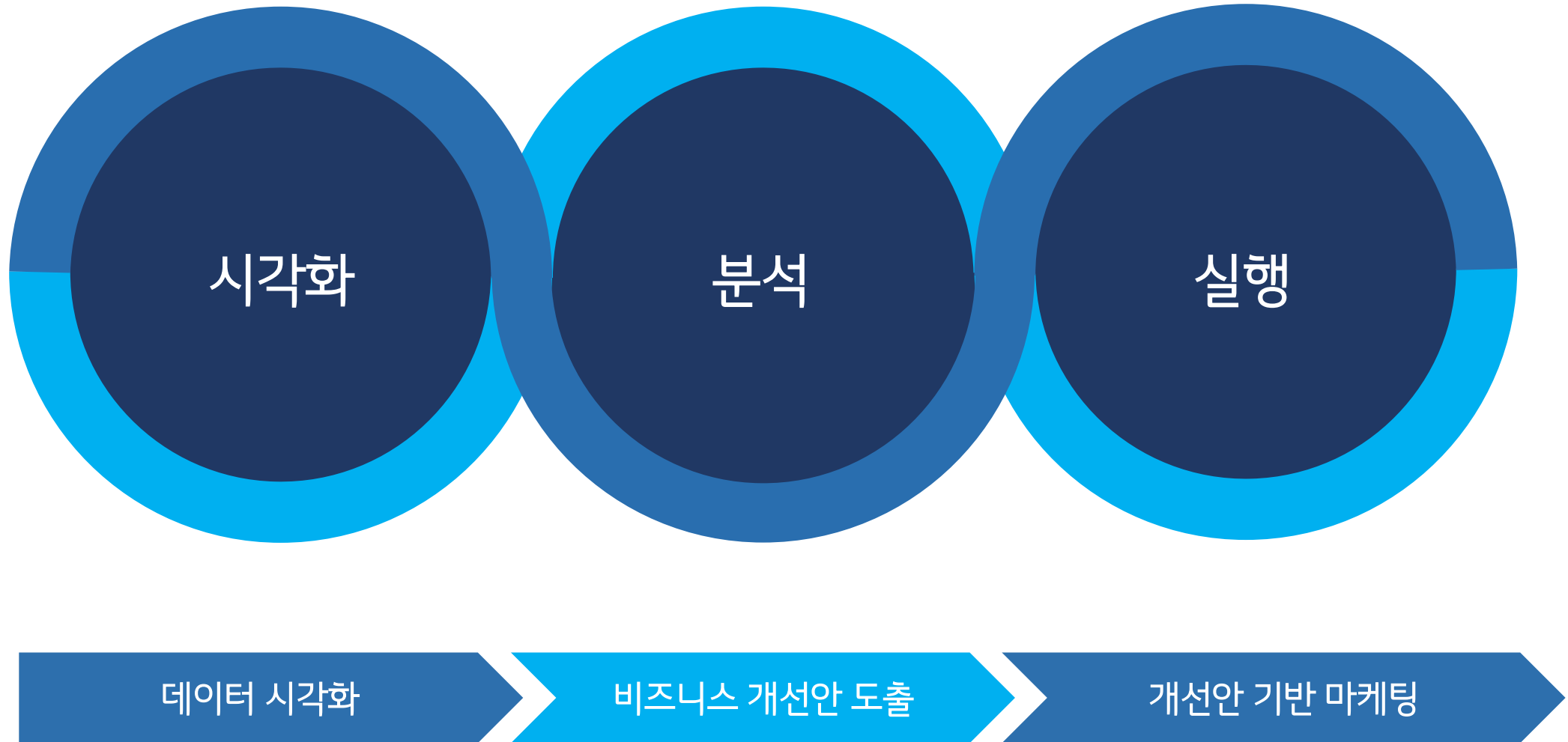


DATA IMPACT

데이터 활용을 통한 비즈니스 개선 전략 및 사례



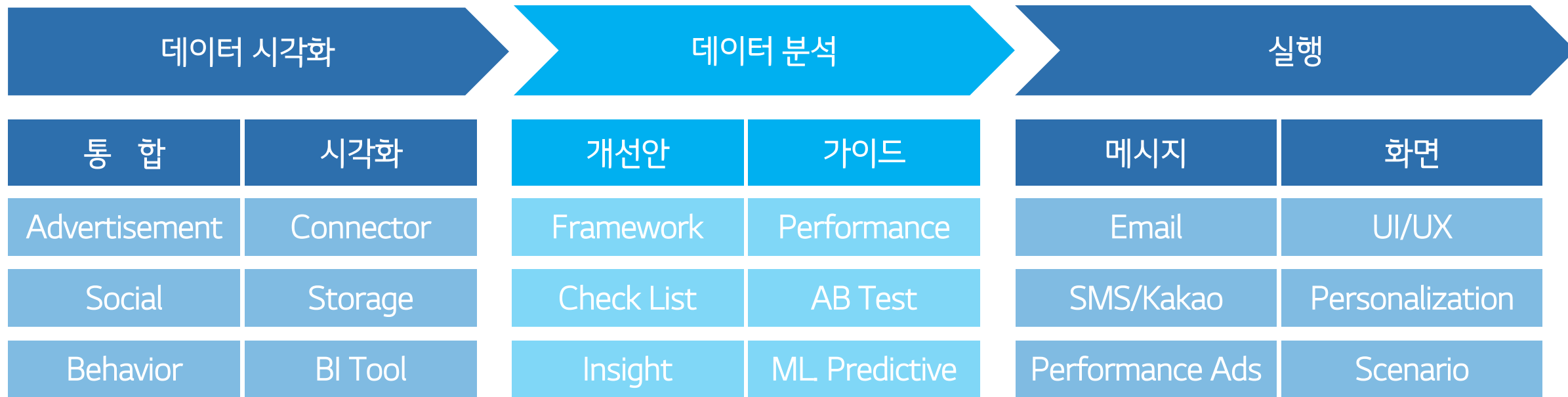
데이터 활용을 통한 비즈니스 개선 전략 및 사례



데이터 활용 5단계



데이터 활용 필요 기술&역량

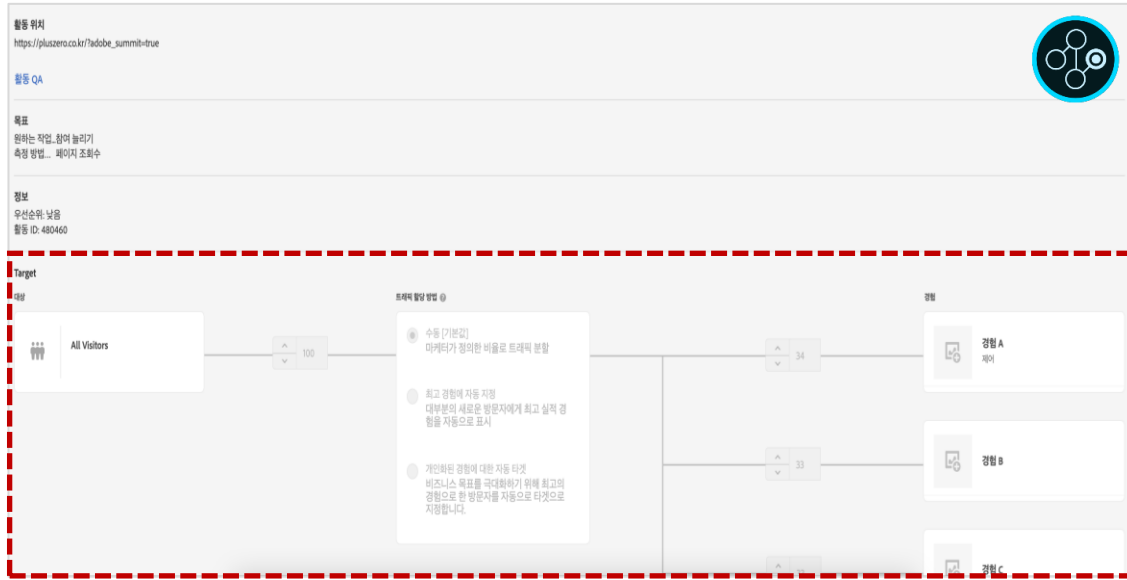


- 1st, 2nd, 3rd Party Data 통합 툴/기술
- 목적 별 대시보드 표현 능력

- Check List 기반 비즈니스 개선안 도출
- 유입 전/후 퍼포먼스 최적화 가이드
 - 광고/검색엔진 최적화
 - 고객경험 최적화 (AB Test)
- 구매가능성 높은 고객군 추출

- 개인화 메시지 & 광고 송출
- AB Test 검증 후, 개인화 적용

유형	이름	상태	속성
REC	Contents Recommendation https://pluszero.co.kr/	● 라이브	---
XT	personalization https://pluszero.co.kr/	● 라이브	---
A/B	Adobe Experience Makers https://pluszero.co.kr/?experience_makers=true	● 라이브	---



EXPERIENCE MAKERS

이름을 입력해주세요

이름*
한수창

이메일을 입력해주세요

이메일*
schan@pluszero.co.kr

관심사를 선택해주세요

데이터 구축 및 내재화	통합 대시보드
검색엔진 최적화	구매전환율 최적화

제출

EXPERIENCE MAKERS

관심사를 선택해주세요

관심사
검색엔진 최적화

이메일을 입력해주세요

이메일*
schan@pluszero.co.kr

이름을 입력해주세요

이름*
한수창

제출

EXPERIENCE MAKERS

이름을 입력해주세요

이름*
한수창

이메일을 입력해주세요

이메일*
schan@pluszero.co.kr

관심사를 선택해주세요

데이터 구축 및 내재화	통합 대시보드
검색엔진 최적화	구매전환율 최적화

제출



*이름/이메일 등 개인정보는 기프티콘 추첨 후 삭제



THE SHILLA

AMORE PACIFIC



TOPTEN 10



Panasonic



Data Impact.
데이터 활용을 통한 비즈니스 개선 전략 및 사례

시장분석

광고성과

행동/컨텐츠

구매 여정

01

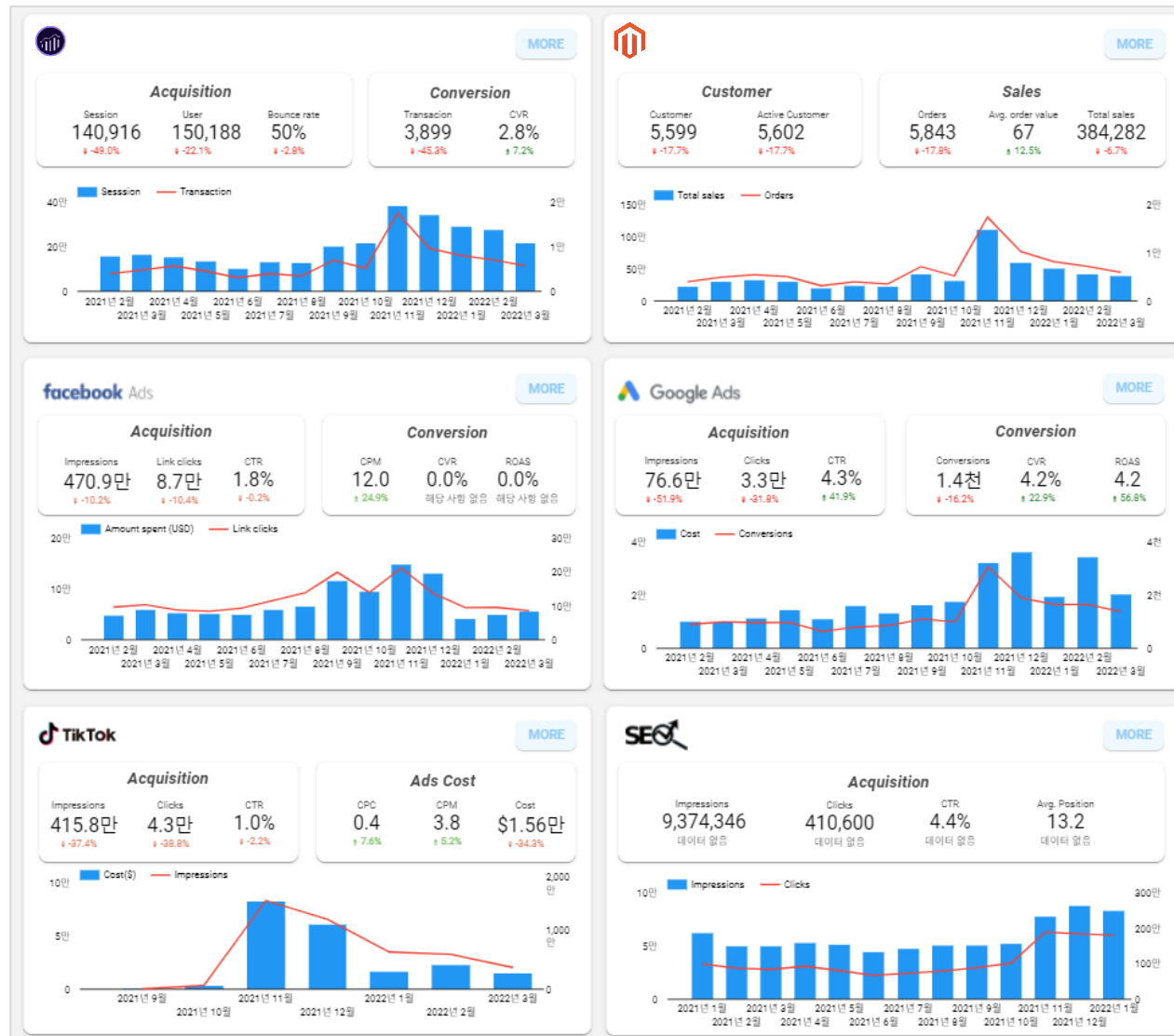
Data Integration & Visualization

Data Integration & Visualization. [Overview]



- 다양한 데이터를 한곳에서 확인
- 대시보드 속도 대폭 개선
- Assist, Attribution 등 계산 지표 확인

쾌적한 데이터기반 의사결정 환경 조성



Data Integration & Visualization. [시장분석 - Keyword Trend]

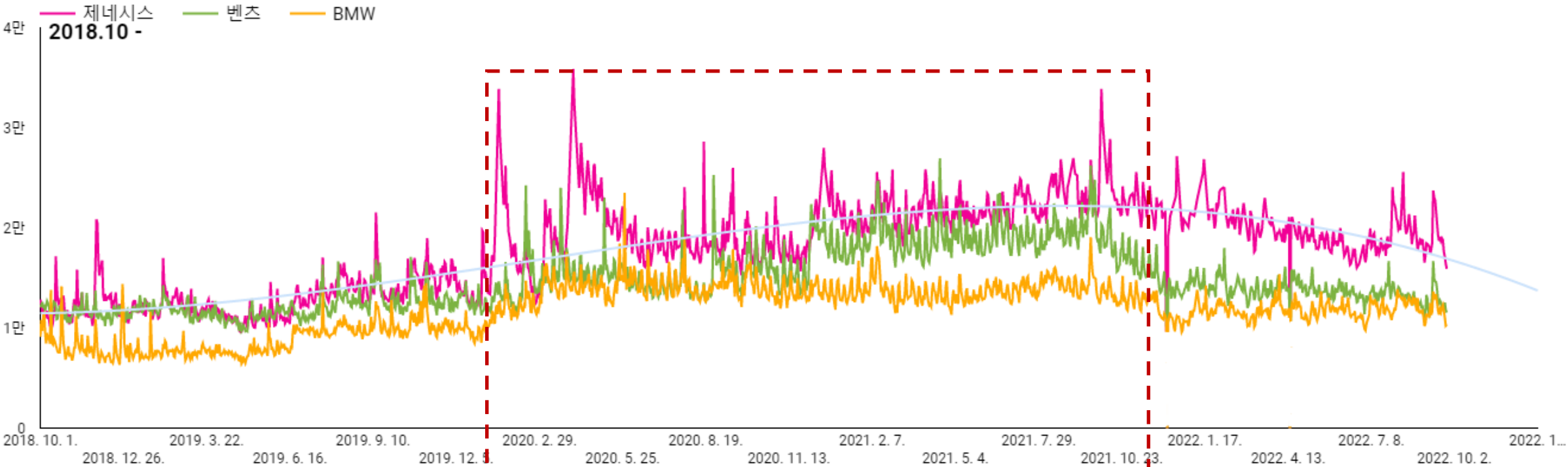
[급상승 키워드] 지난 7일간 급상승 키워드

category	Search Volume ▾	Δ
1. SUV	1,824,238	-219,474 ↓
2. 제조사	1,679,281	-98,205 ↓
3. 세단	786,091	-89,064 ↓
4. 해치백	123,137	178 ↑
5. 차종	57,974	-5,193 ↓

Naver 검색량 트렌드 DashBoard

alias	Search Volume ▾	Δ
1. 제조사	1,679,281	-98,205 ↓
2. 준중형	746,683	-96,981 ↓
3. 중형	653,369	-78,315 ↓
4. 준대형	547,209	-80,781 ↓
5. 소형	436,120	-36,349 ↓
6. 대형	264,559	-18,179 ↓

keyword	Search Volume...	Δ
1. 제네시스	204,292	44,834 ↑
2. 테슬라	200,214	-5,743 ↓
3. 벤츠	129,098	-26,697 ↓
4. 스포티지	128,131	-24,253 ↓
5. 기아	115,251	6,920 ↑
6. 아반떼	108,009	-9,743 ↓



Data Integration & Visualization. [광고 최적화 - Ads Performance]

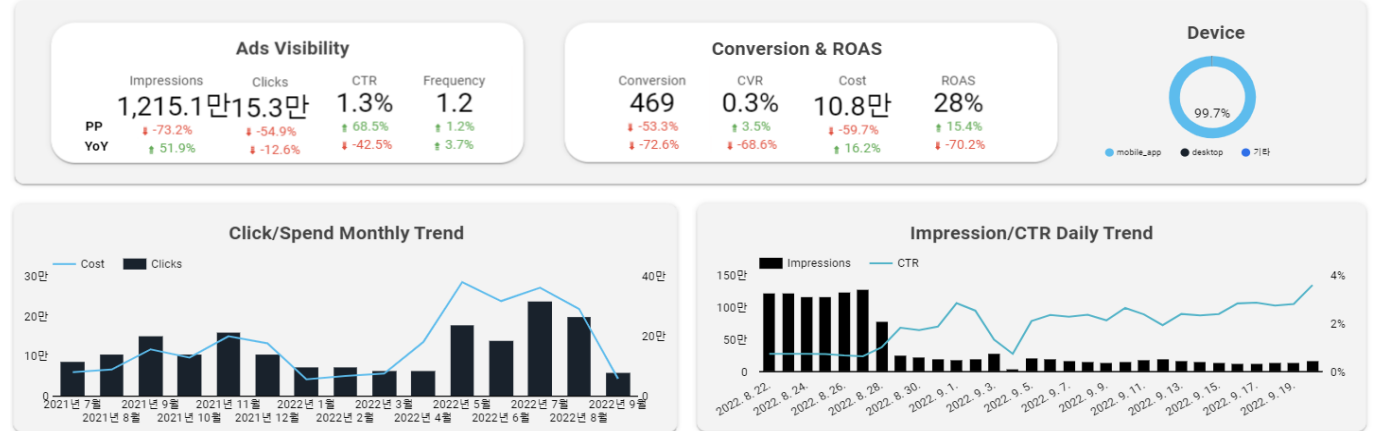


	Ad name	Ad creative image	Cost	Reach	Impressions
1.	Retargeting_Carousel		5,560.27	0	80,997
2.	NCA_Collection_summer shop		1,693.35	0	52,449
3.	NCA_Collection_injection3		1,259.66	0	32,008
4.	NCA_single_image_tale_4		1,001.59	0	25,825

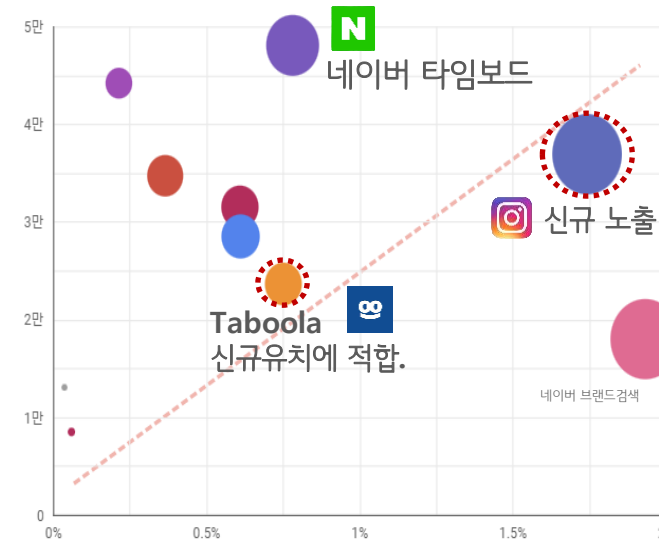
Posts Performance			
Post	Impressions (fan)	Likes	Comments
photo	21,966	470	14
album	6,403	140	6
share	1,547	39	null
cover_photo	1,159	21	null
video_inline	625	32	1
Post pict...	Post description	Impressions (f...	Likes
	our mystere & arouse set, rearing deluxe mini of our Water Bank Blue Hyaluronic Cream Moisturizer, Water Sleeping Mask, and best-selling Lip Sleeping Mask in Berry 🍓 Click link in bio to shop, available now at @Sephora #HydrateWithLaneige	2,425	53
	"Your chapped lips worst enemy. This ultra-nourishing lip balm from Laneige takes the top spot for its	2,325	70

Posts Performance			
Media Type	Impressions	Likes	Comments
CAROUSEL_ALBUM	181,192	13,769	210
IMAGE	83,444	5,513	121
VIDEO	13,370	19,500	264
Media Th...	Media Caption	Impressions	Likes
	Craving that PSL? Meet our new limited edition Lip Sleeping Mask in fall's iconic flavor 🍂 Click link in bio to shop our new limited edition Pumpkin Spice Lip Sleeping Mask at @Sephora @amazon and us.laneige.com #HydrateWithLaneige	3,921	3,421
	Searching for the perfect hydration routine for your skin type? We got you. #LANEIGE.LoveIt Shop the entire Water Bank collection now at us.laneige.com, @amazon, @sephora #HydrateWithLaneige	3,221	1,221

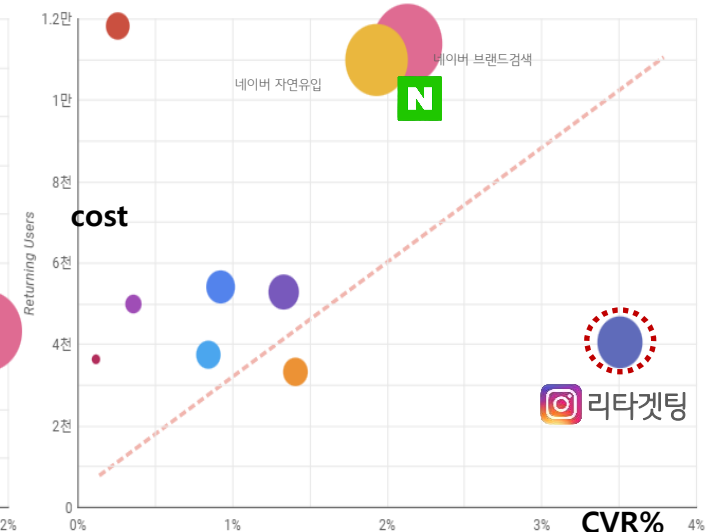
주요 매체 광고 & 소셜 데이터 시각화



신규유저



재방문유저



Data Integration & Visualization. [컨텐츠 최적화 - Content Performance]

행동데이터 시각화

	Product	Click	Like	공감	좋아요	Frequency
1.	Storage		301	328		1.2
2.	Storage		375	475		1.8
3.	Storage		287	388		1.5
4.	Storage		245	295		1.2
5.	Storage		240	300		1.2
6.	Storage		235	290		1.2
7.	Storage		235	285		1.2

배너 성과 시각화

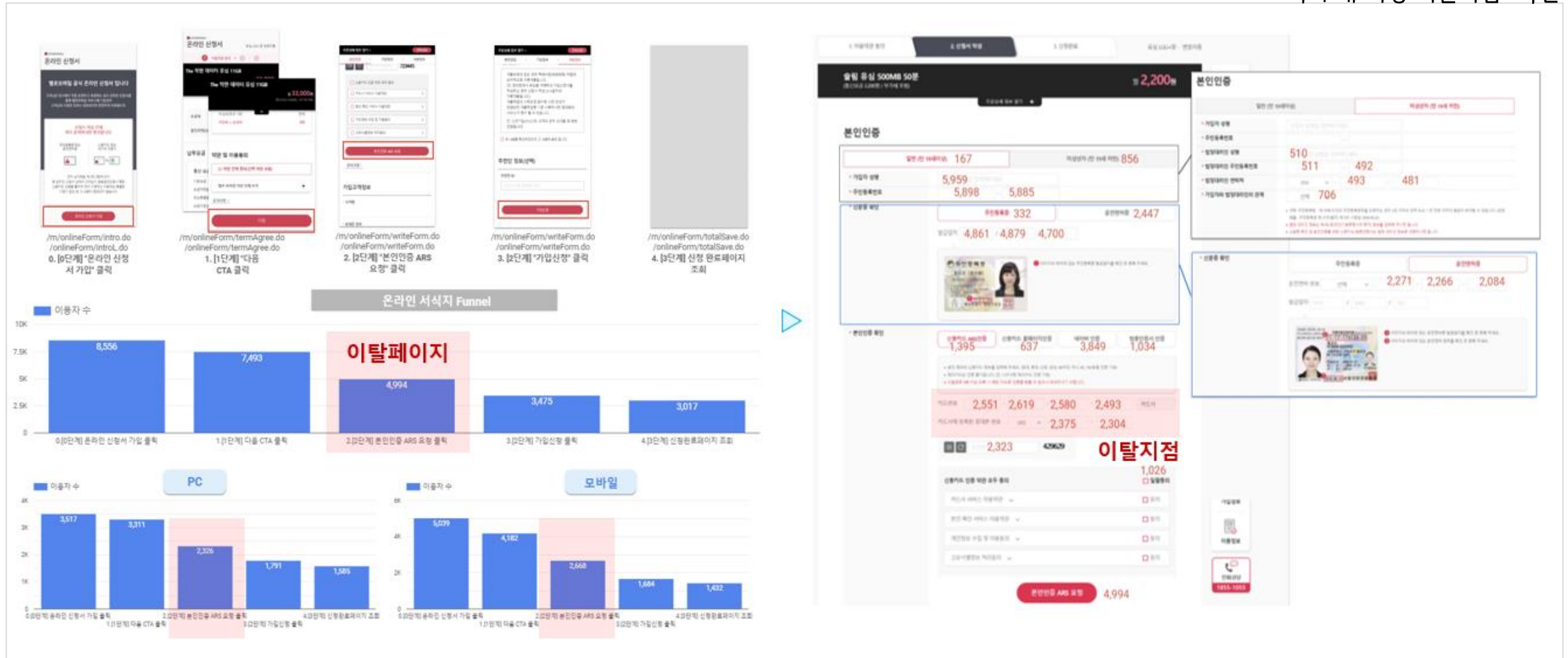


구매데이터 시각화

Product	47. Purchas...	Product Revenue
벨티드 오버사이즈 울 코트 0878984003		₩4,250,000
슬 카라 울 코트 1014984001		₩1,450,000
벨티드 오버사이즈 울 코트 0878984001		₩7,000,000
카라 미니 드레스 1002143001		₩903,000

Data Integration & Visualization. [이탈 최소화 - Customer Journey]

고객 구매 여정 이탈지점 확인

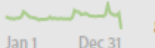
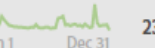


Data Integration & Visualization . [데이터 분석. Insight]

국가별 주요 KPI 모니터링

	Visits	Unique Visitors	Order (purchase event)	Revenue (purchase event)	Revenue / Order	Conversion Rate
Segments ↑ Page: 1 / 1 Rows: 10 1-8 of 8	 83,846,486	 53,299,520	 127,255	 66,948,928 GBP	 526.10 GBP	 0.15%
1. UK Total	83,846,486	53,299,520	127,255	66,948,928 GBP	526.10 GBP	0.15%
2. UK Product1	3,405,768	2,685,768	4,246	1,072,013 GBP	252.48 GBP	0.12%
3. UK Product2	1,280,729	1,059,530	486	339,552 GBP	698.67 GBP	0.04%
4. UK Product3						
5. UK Product4						
6. UK Product5						
7. UK Product6						
8. UK Product7						

데이터 분석

	All Visits	Add To Cart	Cart View	Cart - Upgrade Clicked	Delivery	Payment	Order
Segments ↑ Page: 1 / 1 Rows: 50 1-8 of 8	 83,846,486	 1,259,289	 1,551,007	 95,695	 438,197	 232,720	 125,072
1. KR Total	83,846,486	1,259,289	1,551,007	95,695	438,197	232,720	125,072
2. KR Product1	3,405,768	27,387	32,351	408	10,479	6,078	4,205
3. KR Product2	1,280,729	8,191	12,531	140	2,679	1,171	474
4. KR Product3	1,283,549	14,097	16,702	158	5,742	3,842	3,030
5. KR Product4	9,899,697	136,907	150,366	5,255	52,973	28,807	14,566
6. KR Product5	4,897,239	70,817	78,934	3,603	25,698	12,326	3,702
7. KR Product6	28,097,810	1,117,010	1,256,294	90,744	377,821	199,669	108,169
8. KR Product7	14,869,449	731,274	779,122	70,258	233,653	120,883	64,828

시장분석

광고성과

행동/컨텐츠

구매 여정

02

Data Analysis & Execution

Data Analysis & Execution

유입 개선	시장 파이	키워드 검색량/트렌드	상품 키워드 & 연령/성별	커뮤니티 키워드 리뷰	경쟁사 매출
	노출	순위 Rank & 이미지	광고	비광고	소재
	클릭	문구 T/D & Structured data	소셜 / 배너 / 유튜브 커뮤니티 Push / message	소셜/유튜브 카페/블로그/커뮤니티 푸시/문자/카톡/메일	관심 상품/금액 양질의 정보 T/D & CTA
컨텐츠 개선	랜딩페이지	컨텐츠 신뢰 / 연관성 / 요약	시스템	CTA	이탈요소
	상품/컨텐츠	매력도 강점/약점/금액/옵션/ 신뢰/차별/경험/후기	컨텐츠별 구매율	Q&A/FAQ/Review	이탈 페이지
이탈 개선	카트	뉴스레터 / 회원가입	문의 / 채팅	상품비교 & 상품추천	PLUS ZERO Framework 점점 별 개선안
	정보 입력	이탈요소	직관적 표현	정보 작성도%	

CRO Checkpoint	Example	Priority
General 주요 페이지들 (홈페이지, 랜딩페이지, 제품 상세 페이지) 은 5초 혹은 그 이내로 빠르게 로드된다. (CTA가 여우겨루기, 404페이지, 결과페이지, 검색 결과 페이지, 로그인, checkout 페이지를 배제한다.)		
Category page - CRO Checkpoint	Example	Priority
General 사용자는 카테고리 페이지를 특정 기준에 따라 정렬할 수 있다 정렬 기준은 제품 목록(카드)와 이미지, 옵션, 상품, 리뷰에 표시된다.	Example	
Home page - CRO Checkpoint	Example	Priority
General 홈페이지 상단에는 시간 한정과 희소성 관련 키워드가 포함되어 사이트 전역에서 서비스	Example	
Cart page - CRO Checkpoint	Example	Priority
General 전체적인 장바구니 페이지 디자인이 깔끔하다. 시간 한정 관련 키워드가 포함된 트리거가 사용된다. 장바구니 페이지에서 무료 배송 혹은 할인 혜택 기준 달성까지 어떤 조건이 필요한지 사용 사용자가 이미 무료 배송을 위한 기준을 만족한 경우 장바구니 창에서 굵은 글씨나 녹색 글 사용자가 사이트로 돌아가도 장바구니에 남은 항목이 그대로 남아있다. 모든 중요한 제품 정보가 장바구니에 표시된다. 선택한 제품 옵션에 적합한 제품 이미지가 표시된다. 장바구니 페이지에서 제품 구매 수량을 변경할 수 있으며 이는 자동으로 페이지에 반영된다. 사용자는 장바구니에서 제품 항목을 쉽게 제거할 수 있다. 장바구니 페이지에는 예상 배송일을 표시되어 있다. 최소성 유발 키워드는 눈에 띄는 색상으로 각 항목 옆에 표시되어 있다. 장바구니 페이지에는 고객 선택과 쉽게 연락할 수 있는 방법을 제공한다. 반품, 환불 및 환불 보증에 대한 정보가 표시된다. 장바구니 페이지에는 쿠폰 코드를 입력할 수 있는 방법을 제공되어 있지만 입력 필드는 숨 장바구니 페이지에는 혜택과 시간 한정성 및 특별 할인과 함께 엄판매/크로스 셀링 제품을 고객은 제품 선택 해제 대신 찜/ 장바구니에 담기 등 다른 선택지가 있다.	Example	
Social pro 사명감, 비전	Example	
CTA area 소계(subtotal) 가격이 눈에 띄며 주요 CTA 근처에 표시된다. 예상 세금이 표시된다. 쇼핑객은 메인 CTA 근처에서 전체 구매 비용을 얼마나 절약할 수 있는지 확인할 수 있다. 주요 CTA에는 이어서 발생할 작업 관련 키워드가 포함되어 있으며, 가장 눈에 띄는 요소로 기본 CTA("안심 체크아웃 진행")에는 고유한(회색) 배경에 자물쇠 아이콘이 있다. 메인 CTA 아래에는 신뢰 아이콘/별 배지와 함께 "안전하게 쇼핑"이라는 보안 관련 카피라 대체 결제 옵션은 기본 CTA 버튼 아래에 표시된다.	Example	

PLUS ZERO Analysis Framework

Check List

유입 개선	시장 파이	키워드 검색량/트렌드	상품 키워드 & 연령/성별	커뮤니티 키워드 리뷰	경쟁사 매출
	노출	순위 Rank & 이미지	광고	비광고	소재
	클릭	문구 T/D & Structured data	소셜 / 배너 / 유튜브 커뮤니티 Push / message	소셜/유튜브 카페/블로그/커뮤니티 푸시/문자/카톡/메일	관심 상품/금액 양질의 정보 T/D & CTA
컨텐츠 개선	랜딩페이지	컨텐츠 신뢰 / 연관성 / 요약	시스템 로드시간 OS/Browser	CTA 심플 / 명확한 표현	이탈요소 컨텐츠 길이, 부정요소
	상품/컨텐츠	매력도 강점/약점/금액/옵션/ 신뢰/차별/경험/후기	컨텐츠별 구매율 구매율 높은 컨텐츠 특징	Q&A/FAQ/Review 후기, 불편, 강점 확인 / 경쟁사 상품 분석	이탈 페이지 이탈원인 / 전후 페이지
이탈 개선	카트	뉴스레터 / 회원가입	문의 / 채팅	상품비교 & 상품추천	PLUS ZERO Framework 접점 별 개선안
	정보 입력	이탈요소	직관적 표현	정보 작성도%	

시장 파이

노출

클릭

Challenge

1. 놓치고 있는 상품 매출
2. 고객이 원하는 상품 개발

Strategy

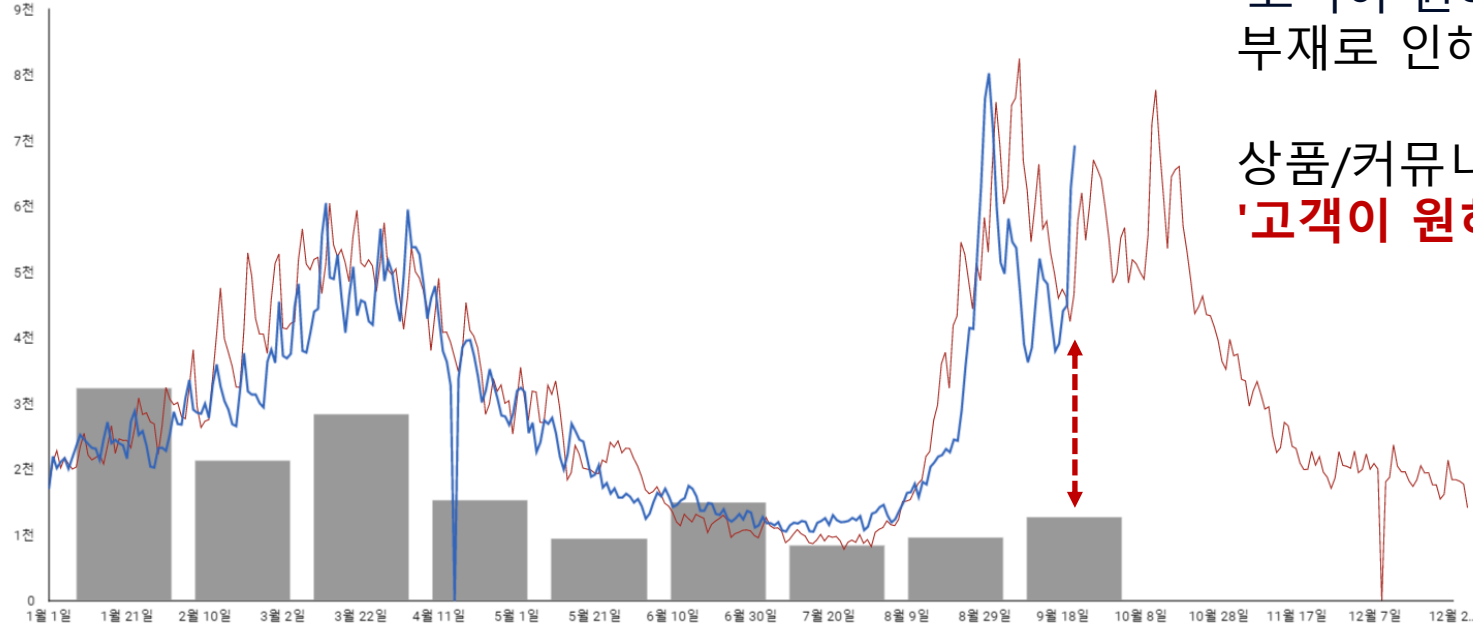
1. 상품 트렌드 대비 매출 비교
 $x:y=a:b$
2. 트렌드/리뷰 기반 상품 개발

Results

: 이너 / 두꺼운 가디건 마케팅
추가 매출

패션업

<2021 vs 2022>



'고객이 원하는 상품'
부재로 인해 **놓치고 있는 매출**

상품/커뮤니티 리뷰 기반
'고객이 원하는 상품 개발'

주소	View	Review
https://cafe.naver.co...	856	+통브가디건+클러치+메가커피
https://cafe.naver.co...	3,187	청바지에 가디건만
https://cafe.naver.co...	3,184	색있는 가디건 연청 넣입
https://cafe.naver.co...	3,187	가디건+롱스커트에 긴양말+스니커즈신는거요
https://cafe.naver.co...	3,187	롱치마에 흰티 / 가디건에 슬랙스
https://cafe.naver.co...	3,184	청바지에 가디건만
https://cafe.naver.co...	3,184	폰해밍씨그림 자연스럽게 입는게 제일 무난하져 댓글보니 청바지에 가디건 입으신다고 하셨습니다
https://cafe.naver.co...	3,184	가디건+롱스커트에 긴양말+스니커즈신는거요
https://cafe.naver.co...	3,187	폰해밍씨그림 좋으면 완전 호조ㅋㅋ 근데 첫만남에다가 10시 술자리면 청바지에 가디건이 좋을듯
https://cafe.naver.co...	3,187	폰해밍씨그림 자연스럽게 입는게 제일 무난하져 댓글보니 청바지에 가디건 입으신다고 하셨습니다
https://cafe.naver.co...	3,187	요즘 날씨에요? 음 흰 반팔에 청치마나 셔츠에 치마.. 맨살+가디건+치마 일단 치마요 무조건 치마
https://cafe.naver.co...	3,187	색있는 가디건 연청 넣입

데이터 기반
브랜드/상품 전략기획

고객이 원하는
상품 개발

키워드 트렌드

상품 리뷰 분석

놓치고 있는
상품 발굴

검색 트렌드 vs 유입

유입 vs 매출

$xy=ab$

상품 리뷰 분석

시장 파이

노출

클릭

category	Total ▾	Δ
1. 경쟁사	987,414	73,778 ↑
2. 상의	481,641	57,969 ↑
3. 아우터	424,558	22,773 ↑
4. 원피스	314,512	59,468 ↑
5. 하의	263,997	46,604 ↑
6. 이너웨어	63,130	12,894 ↑
7. 세트	49,599	7,187 ↑
8. 마케팅전략	8,463	-874 ↓

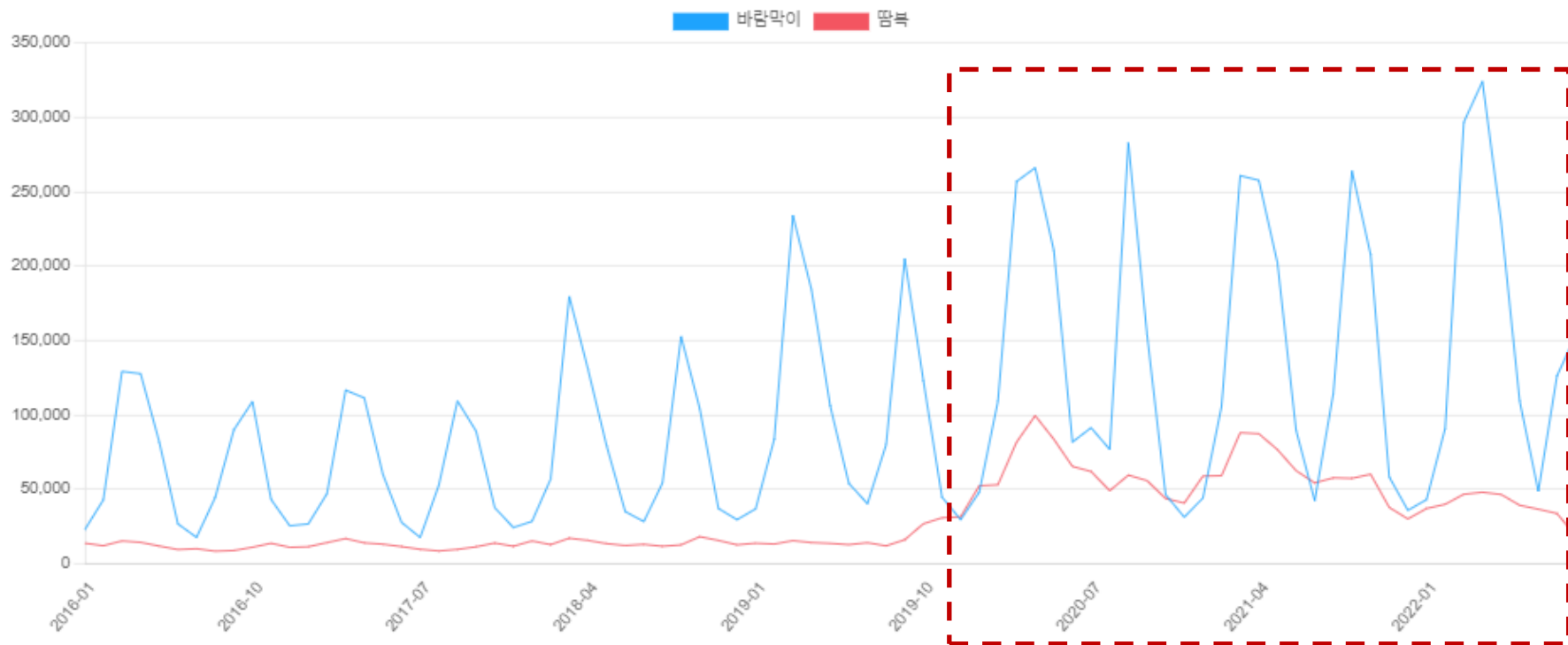
1 - 8 / 8 < >

category_2	Total ▾	Δ
1. 브랜드	987,414	73,778 ↑
2. 원피스	314,512	59,468 ↑
3. 자켓	224,339	8,712 ↑
4. 티셔츠	204,094	18,032 ↑
5. 셔츠	137,079	22,688 ↑
6. 니트	128,821	14,744 ↑
7. 바지	114,000	19,568 ↑
8. 가디건	103,499	8,944 ↑
9. 스커트	85,297	14,695 ↑
10. 청바지	64,700	12,341 ↑

1 - 21 / 21 < >

keyword	Total ▾	Δ
1. 유니클로	228,123	6,971 ↑
2. 자라	196,556	-7,961 ↓
3. 코스	111,711	40,483 ↑
4. 에잇세컨즈	108,865	5,939 ↑
5. COS	99,241	32,600 ↑
6. H&M	94,608	-12,368 ↓
7. 원피스	87,504	14,773 ↑
8. 가을원피스	45,972	5,367 ↑
9. 바람막이	43,906	-1,745 ↓
10. 맨투맨	40,613	2,293 ↑

1 - 100 / 416 < >



Challenge

: 시장확대를 위한
지속적 신규상품 발굴

Strategy

: 상품 검색량& 트렌드
&고객리뷰 대시보드 구축

Results

: 바람막이, 맘북, 니트조끼 등
급성장 상품 런칭



시장 파이

노출

클릭

검색량

상세 페이지
Refrigerator 사용

Challenge

: 오가닉 유입 극대화

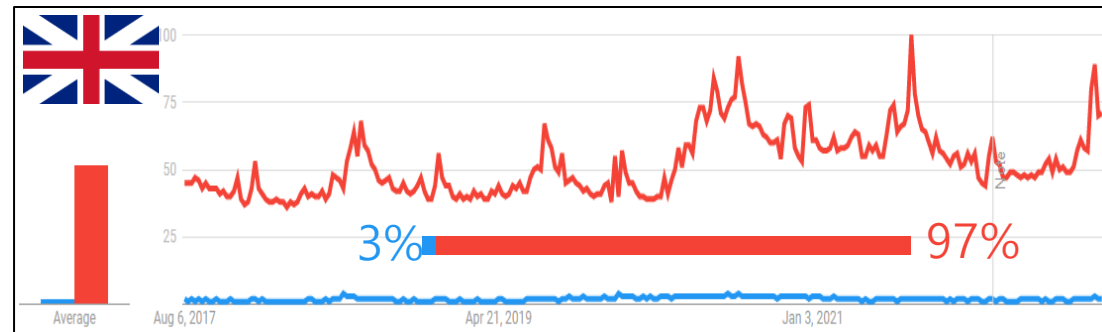
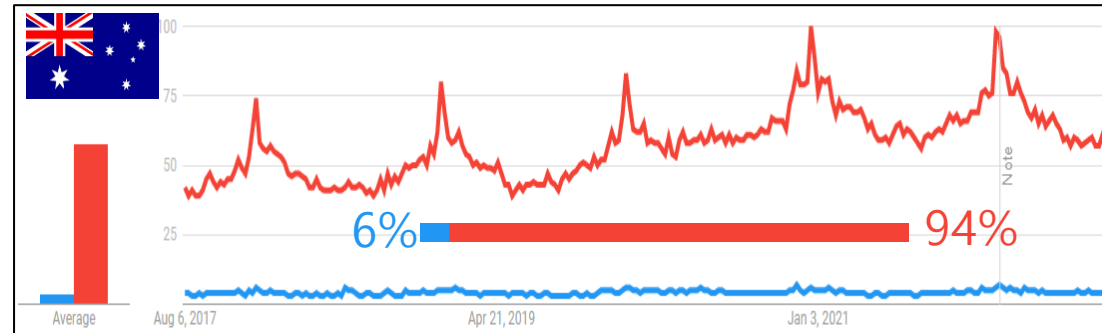
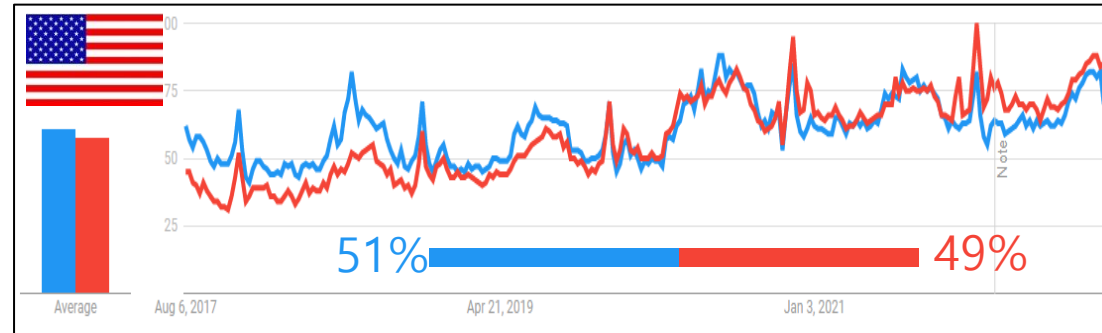
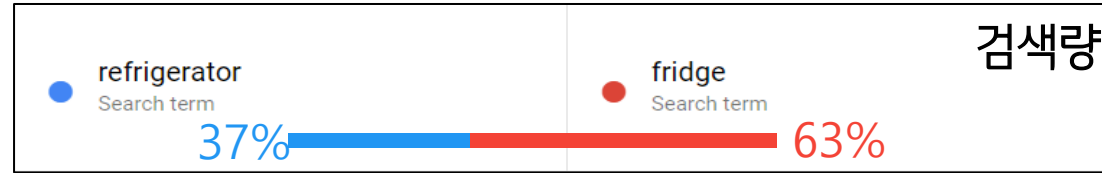
Strategy

: 국가별 상품 키워드
검색량 비교

Results

: 국가별 상품 키워드 매칭
및 콘텐츠 수정

제조업

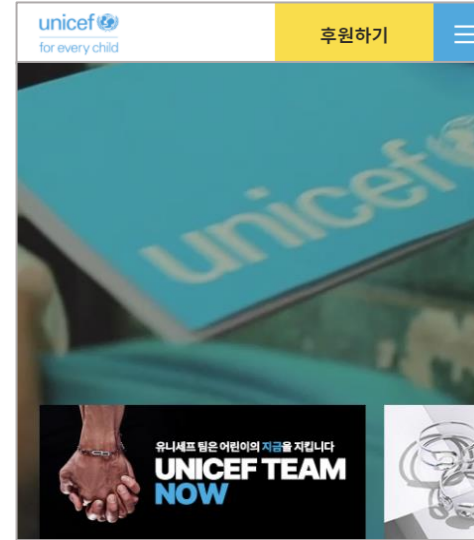


Challenge

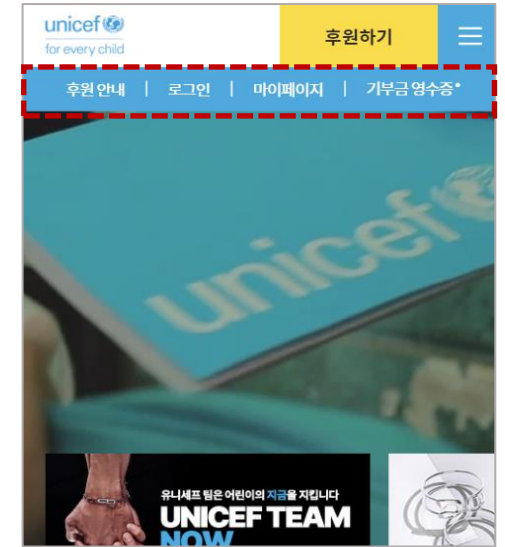
: 메인 랜딩 성과개선

Landing	Visit	Goal	CVR%
메인	20,000	200	1%
캠페인1	20,000	800	4%
캠페인2	20,000	600	3%
Other	20,000	400	2%

메인 방문 시, 낮은 전환율 확인



메인 → PDP 낮은 이동량 확인. PDP 경로 추가

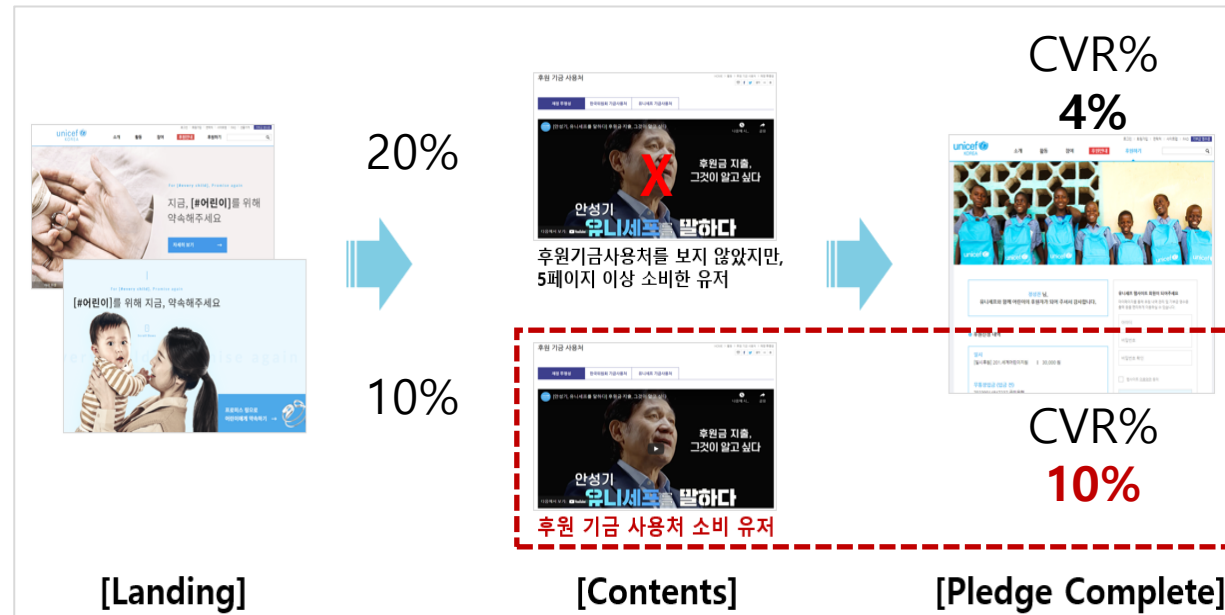


Strategy

1. 메인 이동 패턴 분석
2. 전환 기여 컨텐츠 확인 및 메인 노출

Results

: 메인 방문 유저의 후원전환율 개선



'전환 기여 컨텐츠' 발굴 (신뢰도)



'신뢰도' 컨텐츠 메인 노출

NGO



Challenge

: 상세페이지 ATC, WTB
극대화

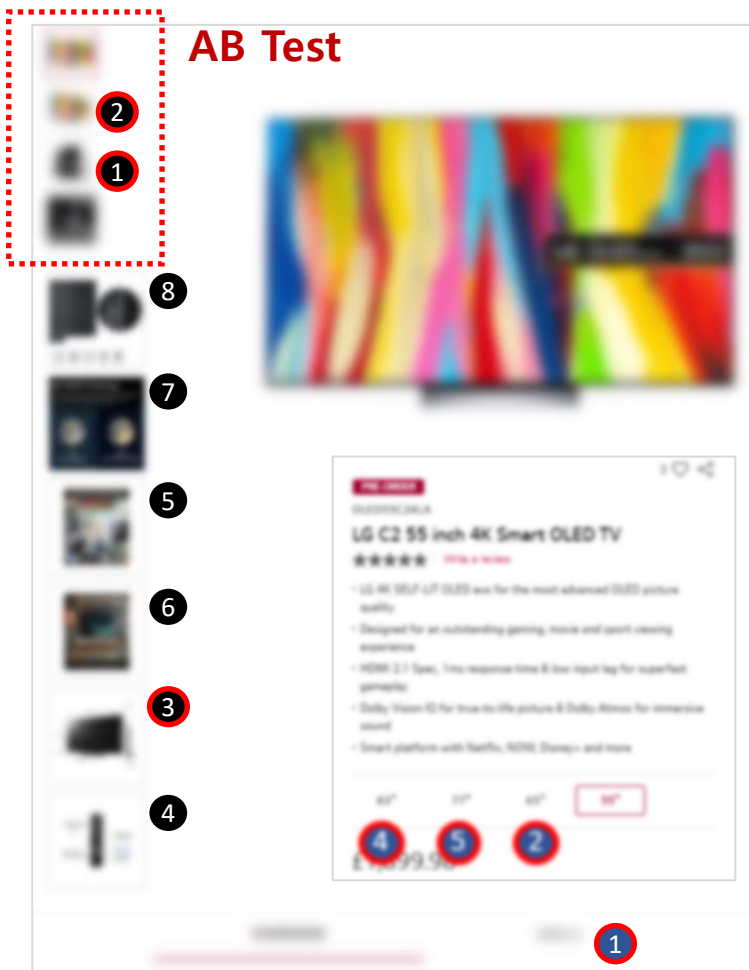
Strategy

: 관심도 높은 컨텐츠 확인 및
상단배치

Results

1. ATC 클릭률 개선
2. 컨텐츠 소비율 개선

AB Test

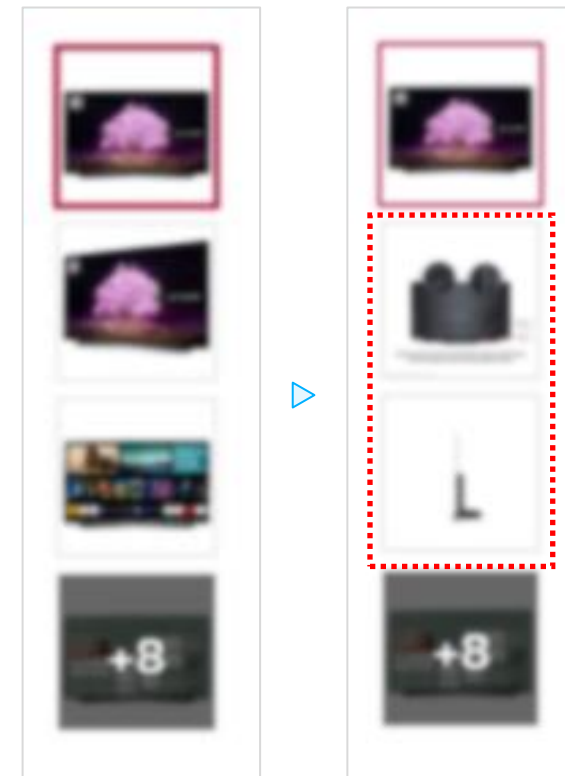


페이지 구조 & 소비 패턴

- 1 갤러리
- 4 OVERVIEW
- 2 SPECS
- 3 REVIEWS
- 5 SUPPORT

갤러리 > 스펙 > 리뷰 ...

SPEC 썸네일 노출 실험



Challenge

: 전환율 높은 캠페인 기획 및
구매전환 극대화

Strategy

: 전환율 높은 캠페인 특징
조합 상품 기획 및 노출

Results

: 높은 구매전환율

CVR%

A

30%

Option

전망대

Price

\$ 500

Days

1 Day

Title

[] / 기간한정 / 강조문구 / 가격 / 옵션 노출 등 구체적 프로모션 내용 노출

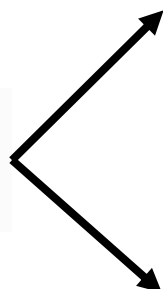
Sample

[기간한정] 명동 무료조식 패키지
\ 120,000~

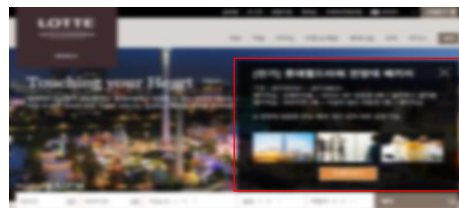
2022.09.01 ~ 2022.09.05

[10%할인+조식] 기간한정 추석 패키지
\ 130,000~

2022.10.01 ~ 2022.10.05



원본



프로모션 레이어 팝업 컨텐츠 변경

300

구매

1.5%

구매율

400

구매

3.0%

구매율



Challenge

: 장바구니 이탈 개선

Strategy

: 뉴스레터 구독 10% 할인
쿠폰 노출

Results

1. 높은 뉴스레터 구독
2. 높은 구매전환율

장바구니 전체선택 (1/1) ☒



니티드 자카드 미디 드레스
225,000원

컬러 베이지, 핑크
사이즈 S

- 1 + X 삭제

총 상품금액 225,000원

배송비 0원

총 결제 예정 금액 225,000원

주문하기





다른 고객이 함께 본 제품

장바구니

뉴스레터를 구독하시고 첫구매 10%할인 받으세요. 구독신청



프린트 미니 드레스
89,000원

사이즈 32
컬러 네이비 프린트
수량 1

89,000원



랩 가디건
69,000원

사이즈 S
컬러 화이트 멜란지
수량 1

69,000원

총 상품금액 158,000원

총 결제 예정 금액 158,000원

주문하기

뉴스레터를 구독하시고 10% 할인 받으세요!

매주 새로운 스토리와 신상품 소식이 가득한 뉴스레터를 구독하시면, 첫 구매시 사용 가능한 10% 할인 코드를 보내드립니다.

- 우리의 파리, 로스앤젤레스, 그리고 스톡홀름 아틀리에로부터

이메일

☐ 개인정보 제3자 (H&M) 정보제공 및 국외 이전에 동의합니다.

뉴스레터 구독 (마케팅) 신청에 동의하신 것으로 간주합니다.

구독하기

Challenge

: 액세서리 판매량 증가

Strategy

: 관심상품추천 기반 Cross selling 개인화

Results

: 액세서리 판매량 증가

kr.iqos.com/checkout/cart/

브랜즈스토리 제품 myIQOS IQOS 고객센터 직영 아이코스 매장

장바구니



아이코스 3 듀오 홀더 캡 15,000원

선라이즈 레드

장바구니삭제 방지

1

주문금액 15,000원

총 주문금액 (VAT포함) 15,000원

쿠폰코드를 가지고 계신가요?

쿠폰 코드

쿠폰 적용

구매하기

더 많은 선택 사항:



홀더 캡 & 도어커버 번들 패키지
20,000원



클림 트레이
9,000원



아이코스 3 듀오 홀더 캡
15,000원

Cross selling Recommendation

고객 의견

LiveChat

이탈 개선

카 트

정보 입력

Challenge

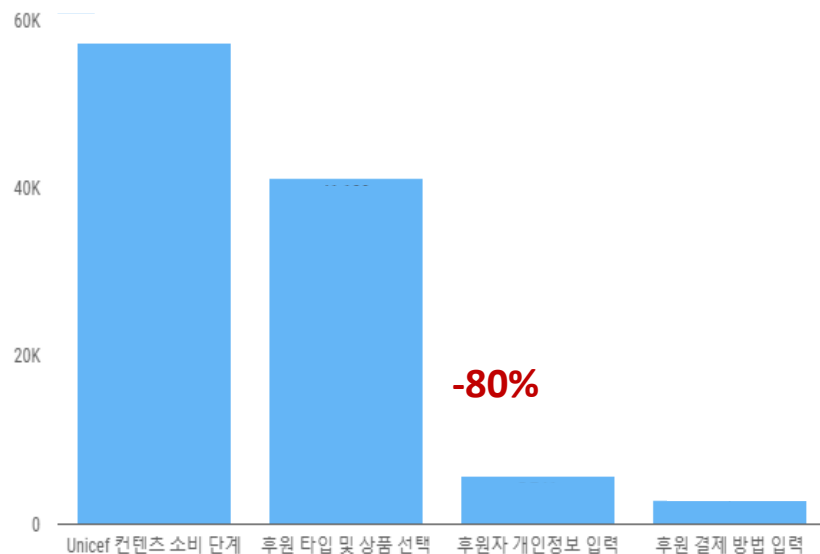
: 정보입력 단계 이탈 최소화

Strategy

: 이탈지점 확인 및 개선

Results

: 전환율 개선



WIN

유니세프팀 팔찌 배송을 위해
정확한 주소를 입력 해 주세요.

NGO



Challenge

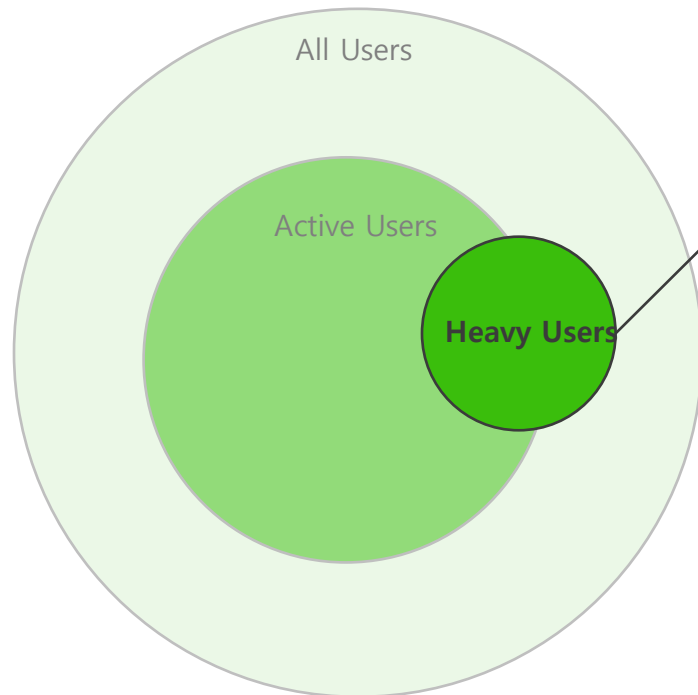
: 구독 가능성 높은 유저 추출 및 개인화 메시지 전달

Strategy

: 이용권 잠재 구매자 집단 추출 및 메시지/광고 송출

Results

: 이용권 구매율 12% 증가



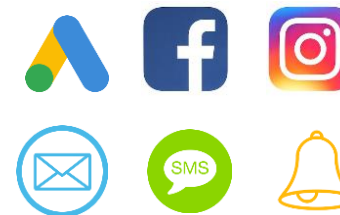
이용권 구매율 **12%↑**

이용권 구매 프로모션 광고소재

Google Analytics 세그먼트

이용권 잠재 구매자 집단

- Ex 1. 기간 내 세션 수가 10회 이상인 무료회원
- Ex 2. 평균 체류시간이 30분이상인 무료회원
- Ex 3. 이용권 구매 퍼널 진입 후 이탈한 무료회원



- 구매 이탈
- 회원가입
- 구매 시도
- Event Action

VB5EB4E
VA4GE12
VD5DTE5
VE8VED6

User ID와 CRM 맵핑 개념도

이름 | ID | E-mail | H.P | ...

Segment

구매이탈 행동패턴

User ID

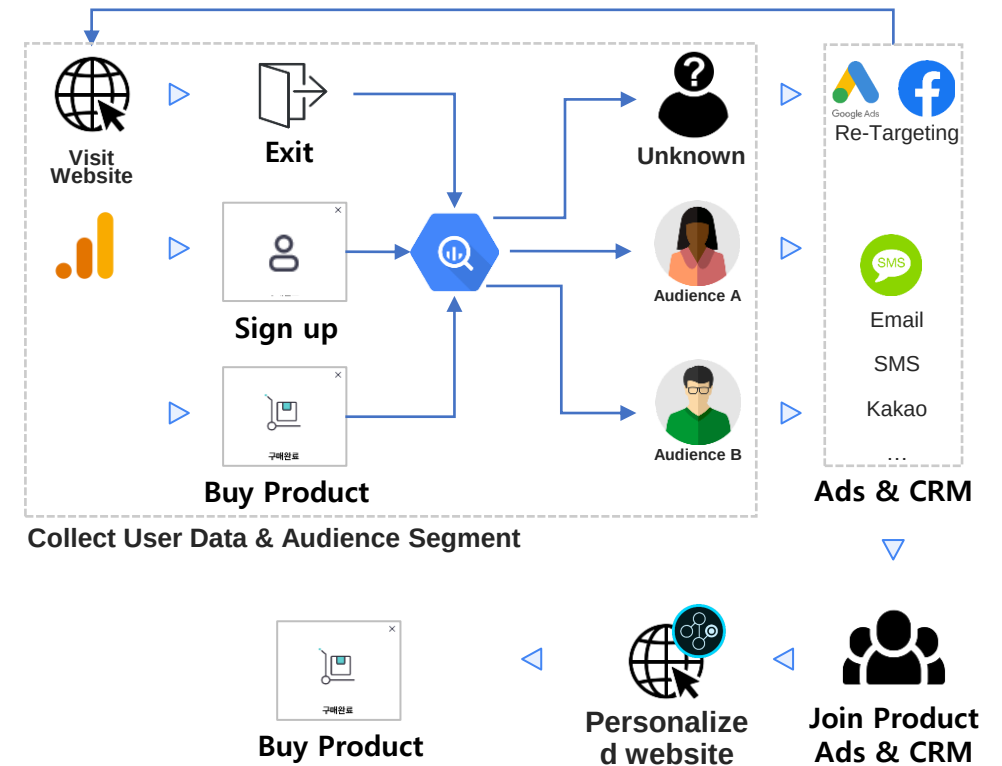
구매이탈 고객리스트

CRM Data

고객리스트



화면



Adobe Target 활동			
활동 업데이트			
유형	이름	상태	속성
REC	Contents Recommendation https://pluszero.co.kr/	● 라이브	---
XT	personalization https://pluszero.co.kr/	● 라이브	---
A/B	Adobe Experience Makers https://pluszero.co.kr/?experience_makers=true	● 라이브	---



Adobe Target

활동

대상자

오피

PLUS Zero Partner Sandbox

han sc - PUBLISHER

Default Workspace

XT

personalization

라이브

활동 보기

개요

보고서

충돌

변경 로그

2022년 09월 21일 - 있음

작업 공간

Default Workspace

활동 위치

https://pluszero.co.kr/

활동 QA

목표

원하는 작업.. 참여 늘리기

측정 방법... 페이지 조회수

정보

우선순위: 낮음

활동 ID: 481434

Target

방문자는 위에서 아래로 경험을 보게 됩니다.

대상자

경험

All Visitors

경험 A

한수창님,

통합 대시보드에 대한 관심 감사합니다.

통합 대시보드

VOC/광고/GA 데이터 통합 대시보드

↓ 자료

DATA IMPACT

데이터 통합 & 시각화

통합된 데이터 기반 대시보드 구축.

데이터 분석

Framework, Check List 기반 점점 별 개선안 도출

실행

마케팅가이드, AB Test, Personalization 을 통한 가설 검증

Thank You 😊