PLUS ZERO
데이터로 매출에 0을 더합니다

Market x Audience x Product

: 새로운 데이터 마케팅 전략과 성공사례

정성진 대표

플러스제로

- Google / Adobe / Salesforce 공식 파트너사
- Digital Marketing Summit 2024: "Mix Data 조합을 통한 매출 개선 사례"
- Adobe Experience Maker Korea: "Data Impact를 통한 비즈니스 개선 사례"

Google Marketing Platform Certified

BRONZE Solution Partner

salesforce marketing cloud partner

평균적으로 매출 개선에 가장 성과가 좋았던 활동 특징 분석

Search Engine Optimization

- Insight SEO
- SEO Dashboard
- SEO Web Blog
- AI Content Generator

LG CNS | LG Electronics | LG HelloVision | LG SIGNATURE | LG Pra.L 프라엘 | bithumb
unicef for every child | DESKER | TIFFANY & Co. | H&M | TOPTEN10

Implementation & Insight

- GA/AA/Salesforce
- Dashboard
- Knowledge Training
- Data Audit
- Business Insight Report

LG CNS | AMOREPACIFIC | samyang | LG SIGNATURE | Mercedes-Benz | Citroën | Peugeot
LG Electronics | LG HelloVision | Homeplus | LG Pra.L 프라엘 | Panasonic | THE SHILLA | H&M
농협몰 신선+ | DESKER | SK telecom | TOPTEN10 | PHILIP MORRIS | UN | unicef for every child

Conversion Rate Optimization

- UX A/B Test
- A/B Test Tool
- CEJ Optimization

SAMSUNG | AMOREPACIFIC | LG SIGNATURE | LG Electronics | LG HelloVision
THE SHILLA | H&M | DESKER | PHILIP MORRIS | unicef for every child

Personalization

- Salesforce
- Adobe Target

SAMSUNG | LG Electronics | PHILIP MORRIS

성과가 좋았던 활동 특징

어떤 상품을	**'차별화된 상품'**을
어떤 고객에게	**'구매 니즈가 있는 고객'**에게
어떻게 팔아야	머리속에 **'구체적인 상품 경험 이미지가 떠오르도록'** 팔아야
가장 효과적일까?	**'가장 효과적'**이라 분석 했습니다.

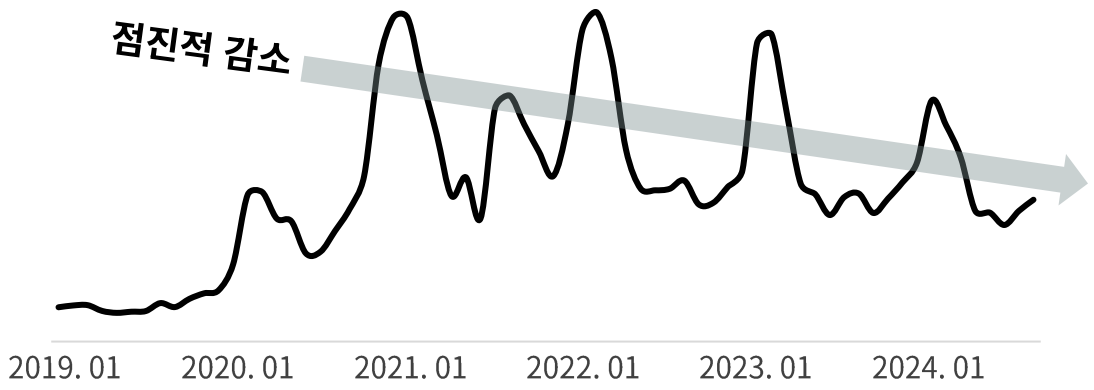
Market x Audience x Product

성장가능성 높은 상품 발굴 & 고객의 니즈 조합을 통한 매출 성장 사례

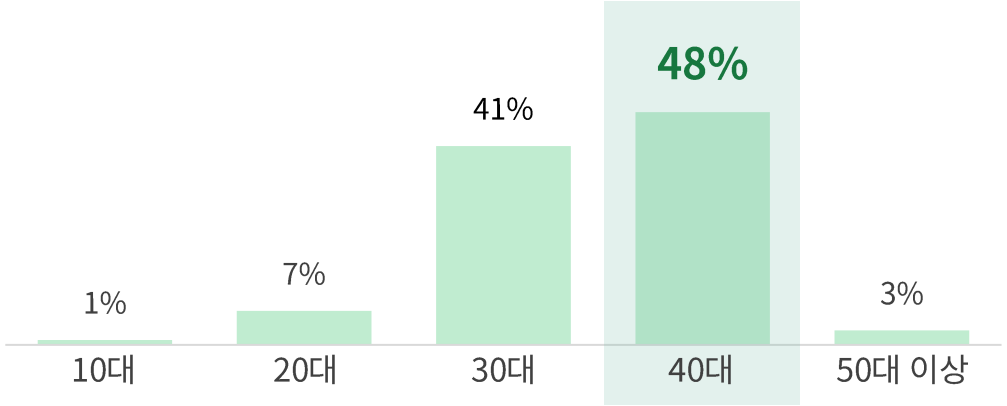
현황 파악 | 시장 & 브랜드

DESKER

데스커 관심 트렌드



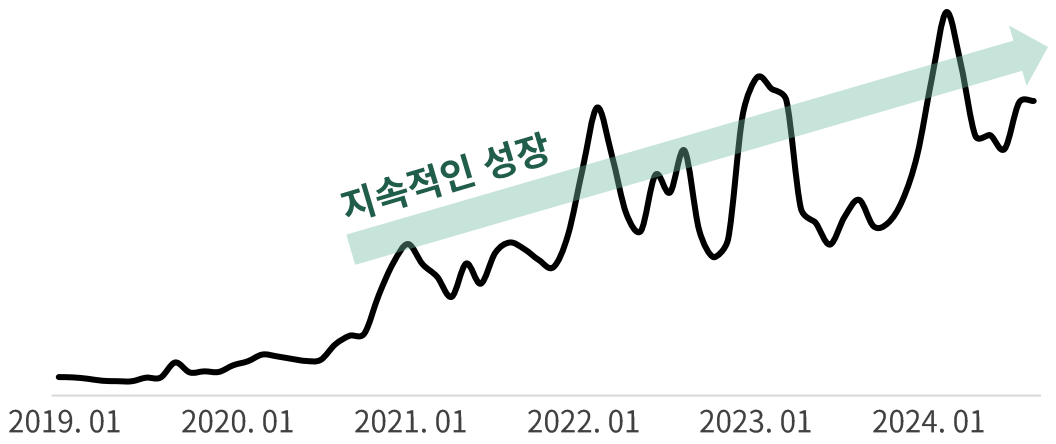
데스커 관심 연령대



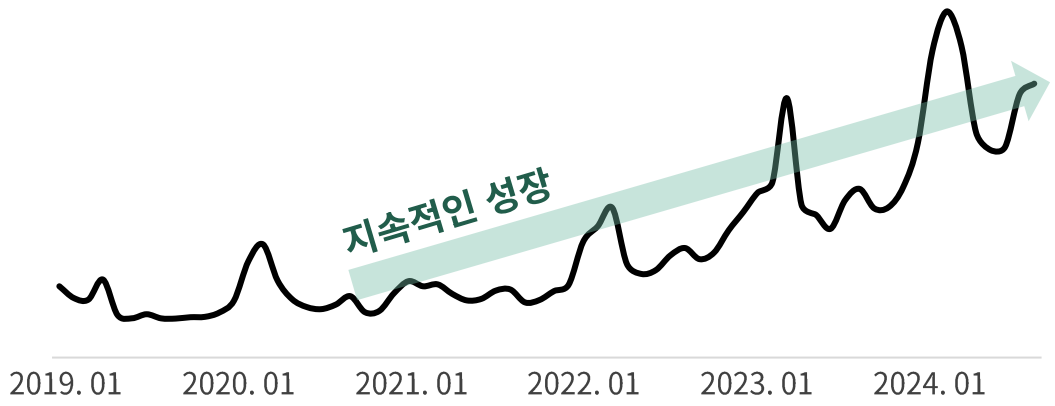
성장 가능성 | 성장중인 상품 & 오디언스 니즈 발굴

Source: 플러스제로 키워드도구
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

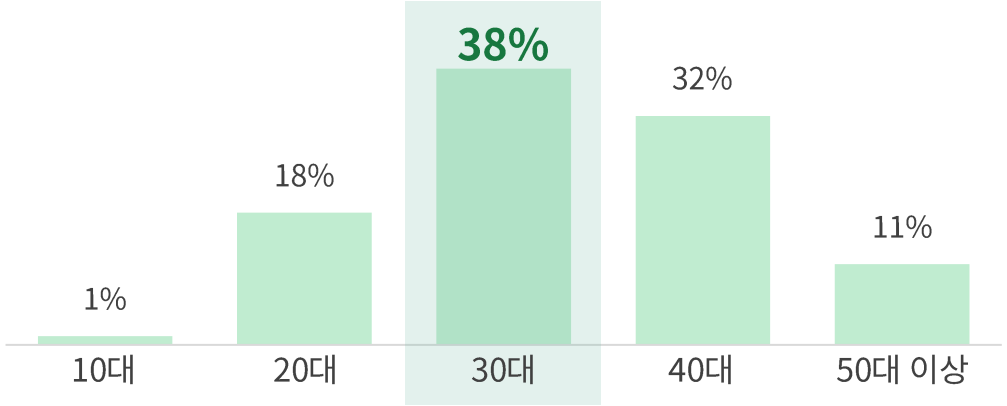
모션데스크 관심 트렌드



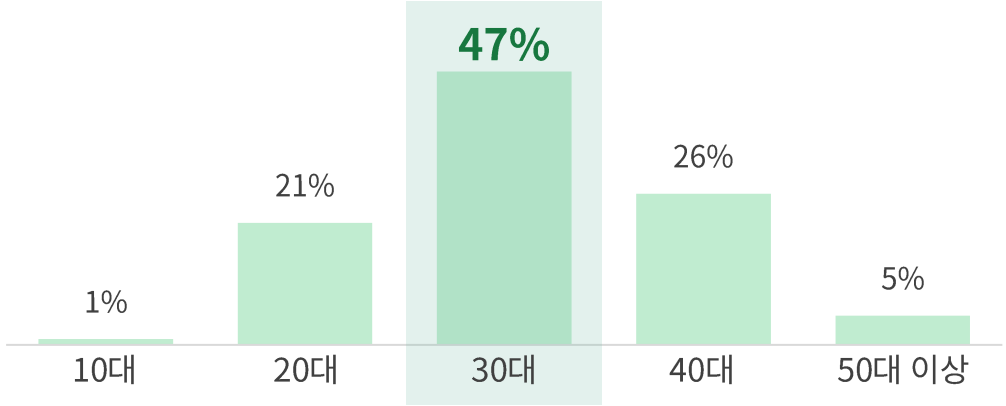
데스크테리어 관심 트렌드



모션데스크 관심 연령대



데스커테리어 관심 연령대



상품 차별화 | 상품과 니즈 조합

BEFORE

CURRENT

어떤 상품을 : 모션데스크와 액세서리로 잘 꾸며진 Desk Setup 을

어떤 사람에게 : 모션데스크와 데스크테리어에 관심있는 30대 에게

어떻게 : 이런 환경에서 일할 수 있다는 이미지 전달

상품 차별화 | 머리속에 구체적인 상품 경험 이미지가 떠오르도록

DESKER 데스커

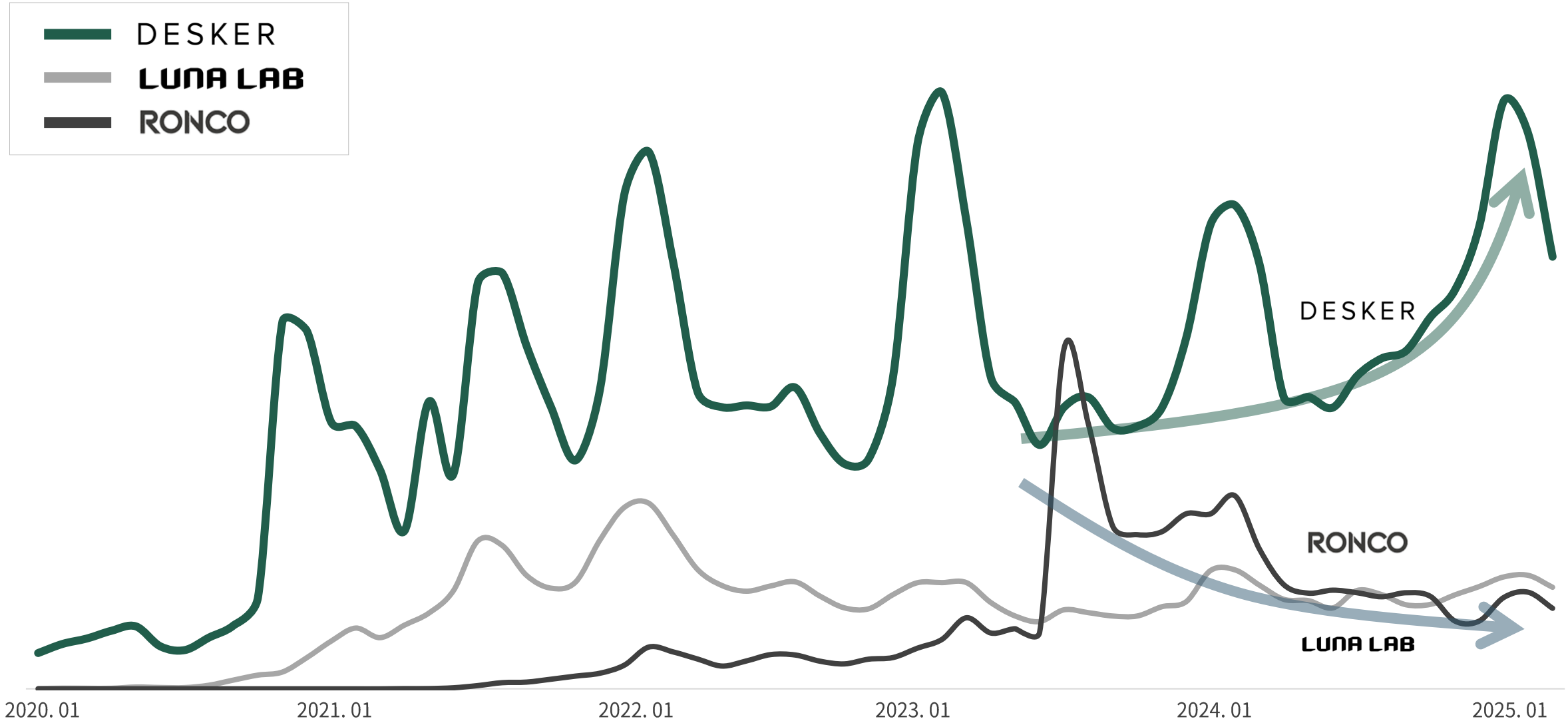
VS.

LUNA LAB 루나랩

RONCO 롱코

모션데스크 성장 & 시장점유

Source: 플러스제로 키워드 도구 – 트렌드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/



고객 니즈 발굴 | 카페, 커뮤니티, 상품리뷰

네이버 카페 '데스커' 관련 컨텐츠 타입

28/60

튼튼함

가성비

할인정보

벽고정

초등학생

⋮

고객 니즈 발굴 | 타겟 고객 & 관심 상품

Source: 플러스제로 키워드 도구 - 상세키워드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

데스커

초등학생 책상

- 동일한 연령 및 성별
- 동일한 검색량 추이
- 동일한 Seasonality

Source : PLUS ZERO 키워드 분석 솔루션

상품 차별화 | 고객 니즈가 반영된 상품 & 메시지

낮은 전환율

스펙 & 장점 컨텐츠

변화하는 작업 환경에 몰입하기 위한 최선의 선택

IT 기기 활용도를 최적화한 충전 및 배선 시스템으로 더욱 깔끔하고 넓은 작업 환경을 세팅할 수 있습니다.
사용자에 맞춘 세심한 수납 디테일과 자유로운 레이아웃 변경으로 한 단계 높은 몰입감을 경험해 보세요.

높은 전환율

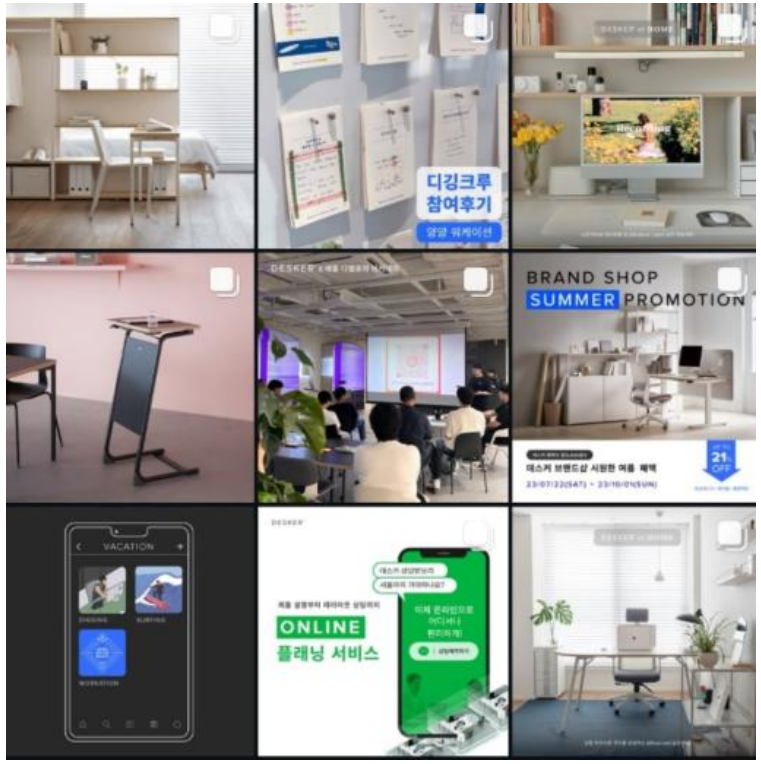
어린이 학습 목적 컨텐츠

최적의 학습공간을 위한 스마트한 선택

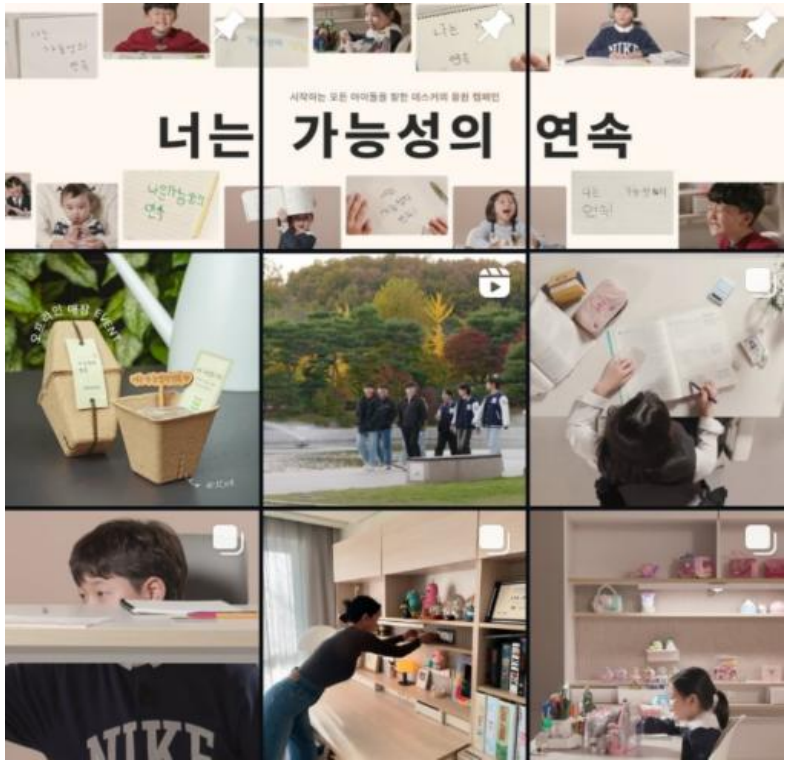
나란히 또는 마주 앉을 수 있어 대화를 통해 스스로 답을 찾을 수 있는 학습공간을 조성할 수 있습니다.
또한 집중할 수 있도록 시각적 자극이 강한 화려한 책과 장난감은 깨끗하게 감춰주는 도어와,
최적의 빛 환경을 만들어주는 조명 등을 추가로 선택하여 오래 집중할 수 있는 환경을 만들어보세요.

상품 차별화 | 고객 니즈가 반영된 상품 & 메시지

BEFORE | 심플한 상품 및 프로모션



CURRENT | 어린이 성장

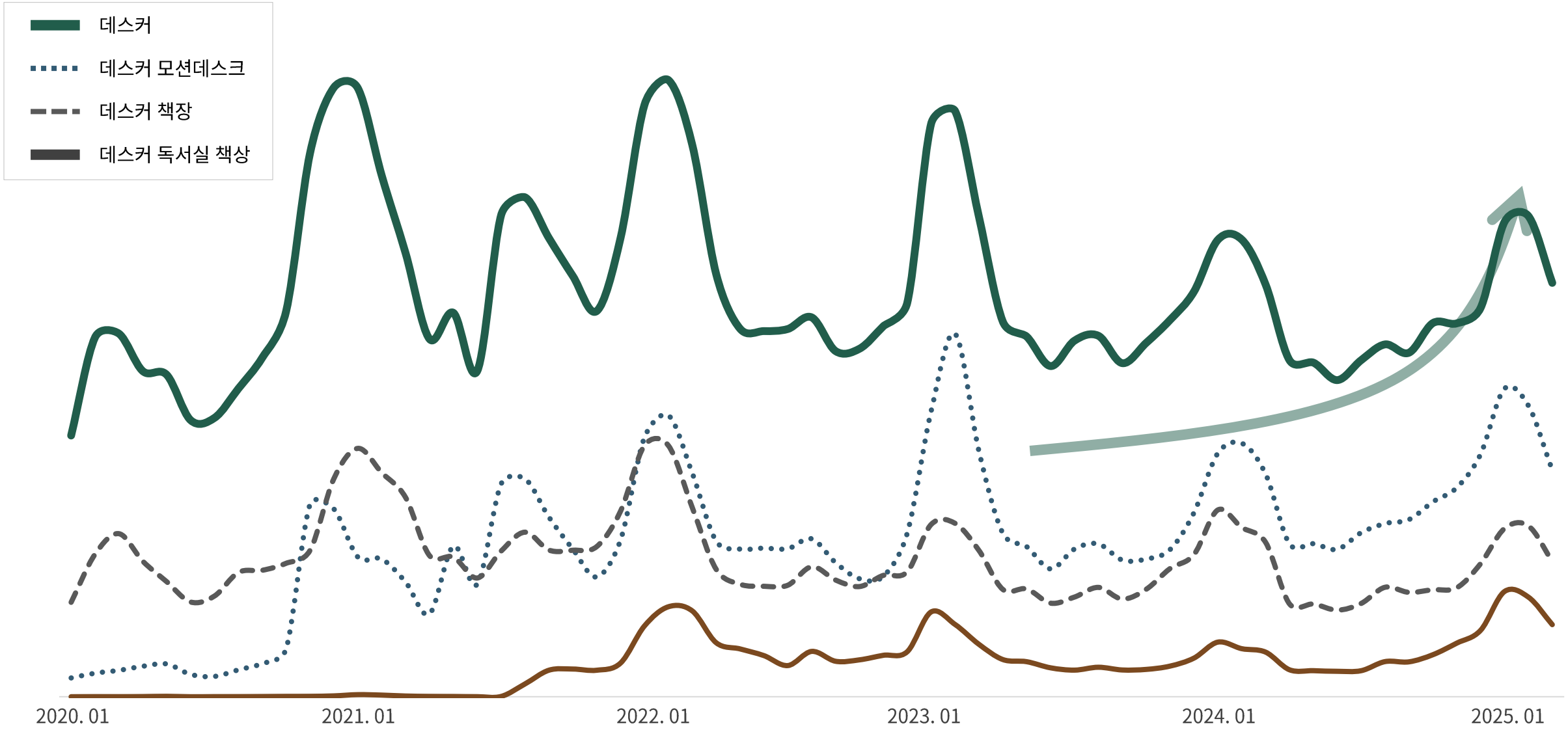


어떤 상품을 : 튼튼하고 가성비 좋은 학생용 책장/책상 세트 를

어떤 사람에게 : 초등학생부터 오래 쓸 책상을 찾는 40대 어머니들 에게

어떻게 : 자녀에게 이런 환경을 조성해 줄 수 있다는 이미지 전달

상품 & 브랜드 성장


데스커
데스커 모션데스크
데스커 책장
데스커 독서실 책상
2020. 01
2021. 01
2022. 01
2023. 01
2024. 01
2025. 01

Summary | 내 시장과 내 고객을 파악하고 그에 맞는 상품을 만들어 제공하는 활동

1 MARKET

성장 가능성 높은 상품 발굴

- 판매중인 상품 검색량 분석
- 상승중인 연관상품/속성 키워드 발굴
- Seasonality 분석

2 AUDIENCE

전환율 높이기 위한 고객 니즈 이해

- 상품별 주요 키워드/연령/성별 확인
- 카페/커뮤니티/상품리뷰 분석
- 구매기여 컨텐츠 발굴

3 PRODUCT

상품-니즈 조합 기반 제품의 차별화

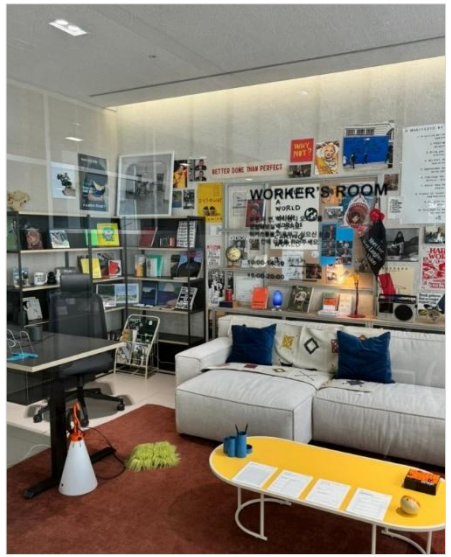
- 타겟 Audience 맞춤 Selling Point 정의
- 차별화를 위한 상품-니즈 조합
- 구체적인 상품 사용 경험 이미지

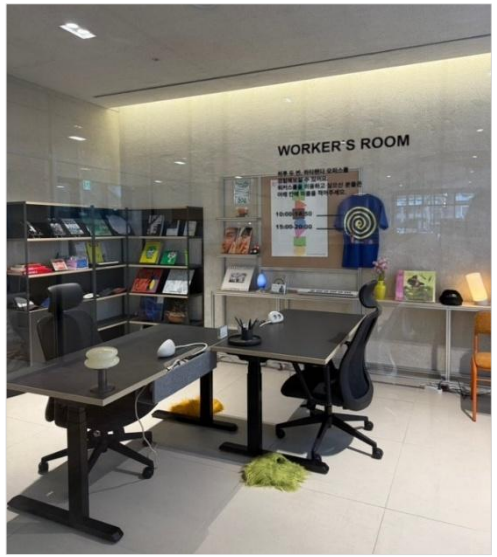
Source: 플러스제로 키워드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

데스커 라운지 홍대

DESKER
데스커 라운지
이용권
1DAY

데스커 라운지 이용권





데스커 라운지 홍대

my

예약하기 | 상세정보 | 리뷰 327

✔ 327회 (297명 참여)

"친절해요"	280
"분위기가 편안해요"	254
"디자인이 멋져요"	186
"쇼룸이 잘 되어있어요"	134
"설명이 자세해요"	131
"트렌디해요"	110
"비싼 만큼 가치있어요"	72
"품질이 좋아요"	65
"가격이 합리적이에요"	30

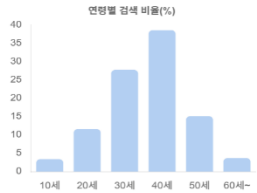
키워드 상세 분석

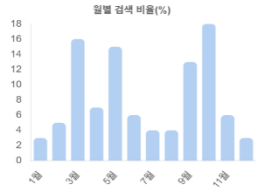
키워드 대량 분석 | **키워드 상세 분석** | 키워드 트렌드 | 연관 키워드 | 교차 분석 | SEO컨설팅

바람막이

조회하기

	키워드	Google KR	Google US	Naver 최근 30일 검색량 합계	Naver PC	Naver 모바일	트렌드 변동율	그래프
1	바람막이	14,800	210	158,400	24,800	133,600	+79%	





※ 성별 및 연령 데이터는 네이버 쇼핑인사이트 데

키워드 확장 (33) 시작

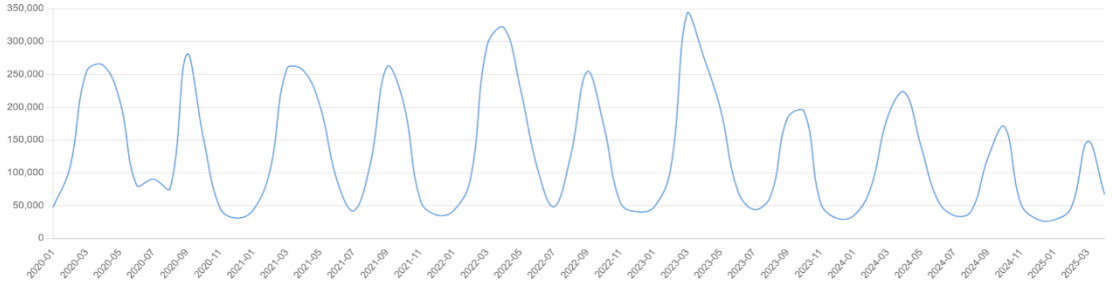
바람막이 단체복
바람막이 커튼
바람막이 맨투맨
바람막이 쉘터
남성 바람막이 자켓
바람막이 여성
바람막이 키즈
바람막이 수선
바람막이 빨래
바람막이 조끼

포함할 키워드(최대 5개, 엔터로 구분)

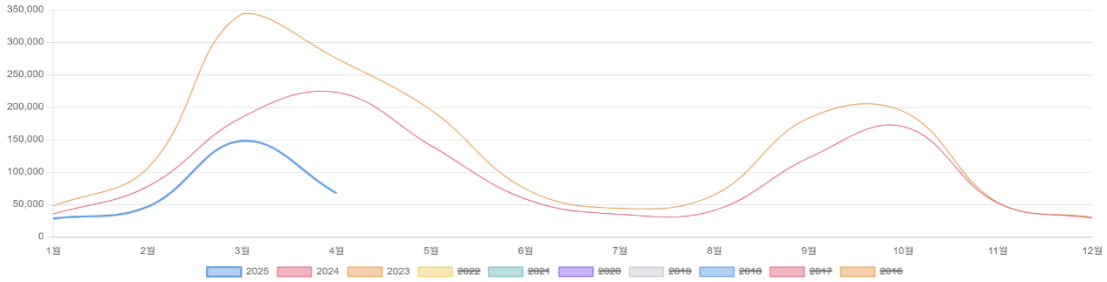
제외할 키워드(최대 5개, 엔터로 구분)

2020-01-01 ~ 2025-04-14 월간 다운로드

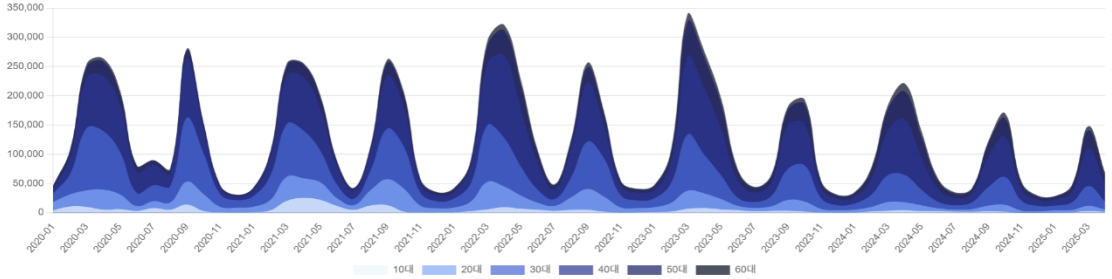
검색량 그래프



연도별 검색량 트렌드



연령별 검색량



연관 키워드

연관키워드 (315)

		합계
1	바람막이	158,400
2	나이키바람막이	125,800
3	바람막이자켓	28,510
4	남자바람막이	25,430
5	여성바람막이	23,530
6	유니클로바람막이	17,940
7	바람막이여성	17,550
8	경량바람막이	16,550
9	골프바람막이	16,240
10	아이더바람막이	12,380
11	남성바람막이	11,690
12	여자바람막이	10,250
13	코오롱바람막이	10,000
14	여름바람막이	9,170
15	러닝바람막이	6,980

키워드 대량 분석

1	봄바람막이
2	단체바람막이
3	여름용바람막이
4	홑겹바람막이
5	반팔바람막이
6	초경량바람막이
7	골프바람막이
8	러닝바람막이
9	가을바람막이
10	겨울바람막이

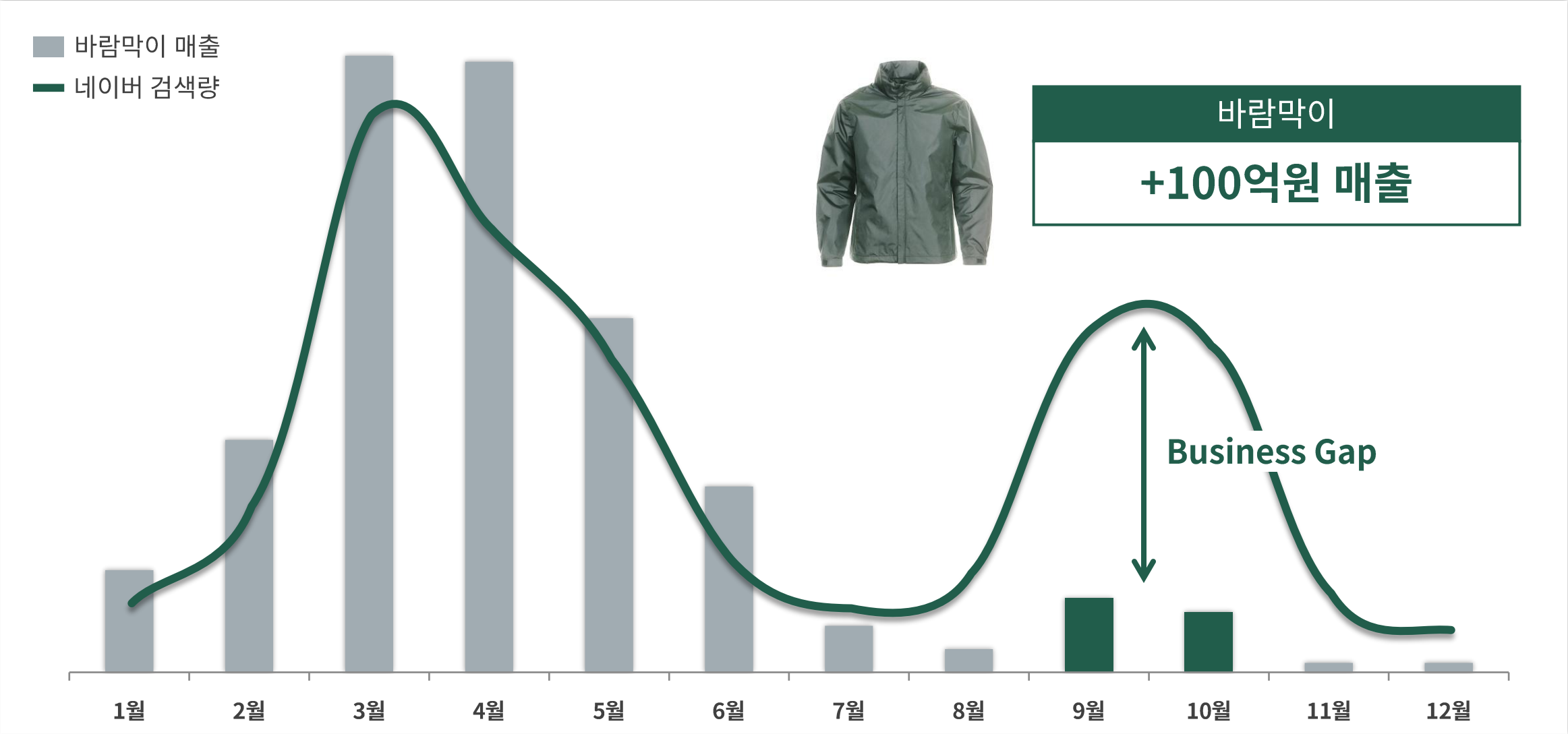
플러스제로 키워드 도구

https://keywordsearch.pluszero.co.kr

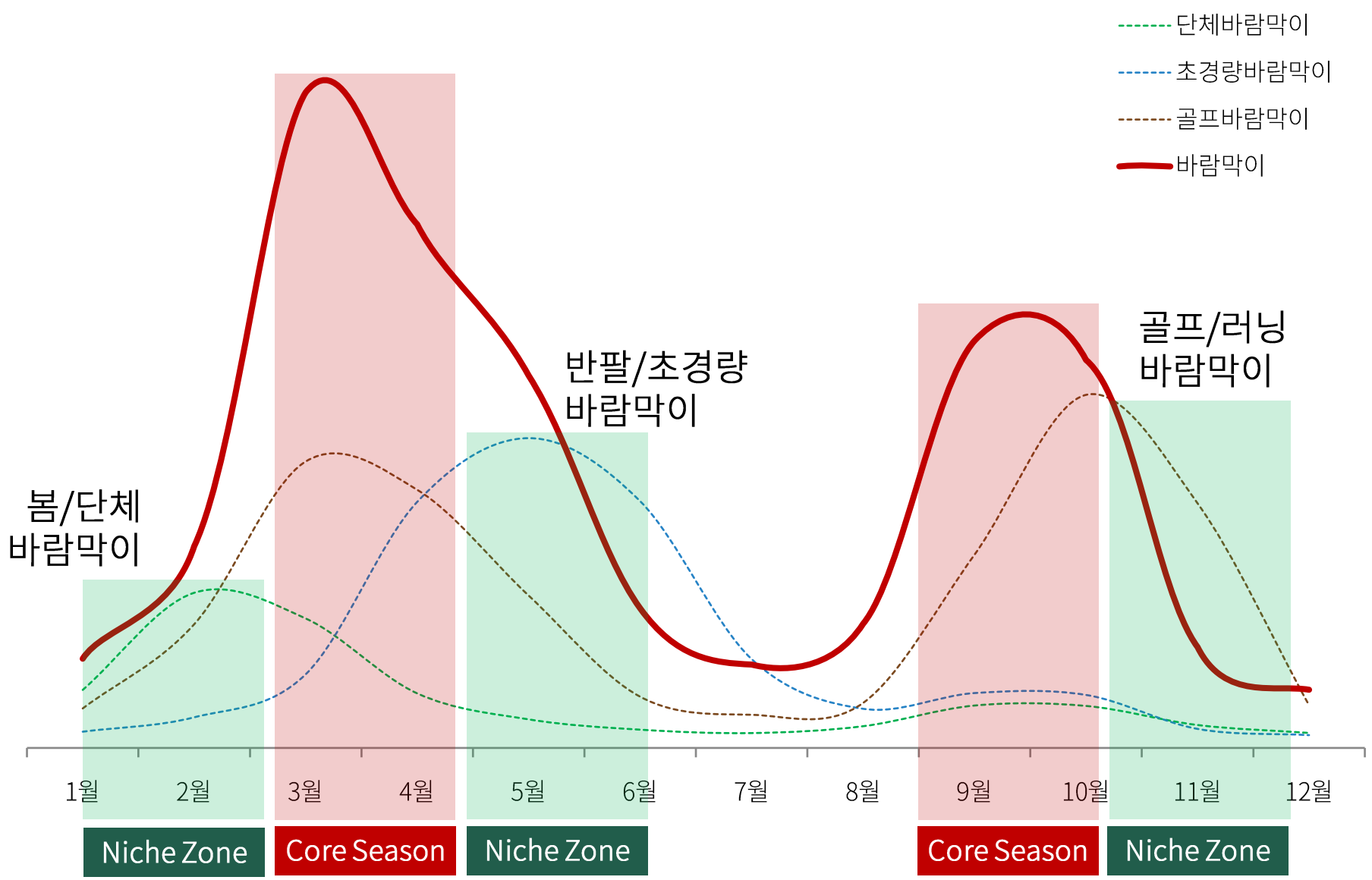
Business Gap

놓치고 있는 매출을 최소화 하라!

Business Gap | 놓치는 매출 최소화



Seasonality | 상품 세분화를 통한 시즌성 매출 확장



1	봄바람막이
2	단체바람막이
3	여름용바람막이
4	홑겹바람막이
5	반팔바람막이
6	초경량바람막이
7	골프바람막이
8	러닝바람막이
9	가을바람막이
10	겨울바람막이

Source: 플러스제로 키워드도구 – 연관/대량키워드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

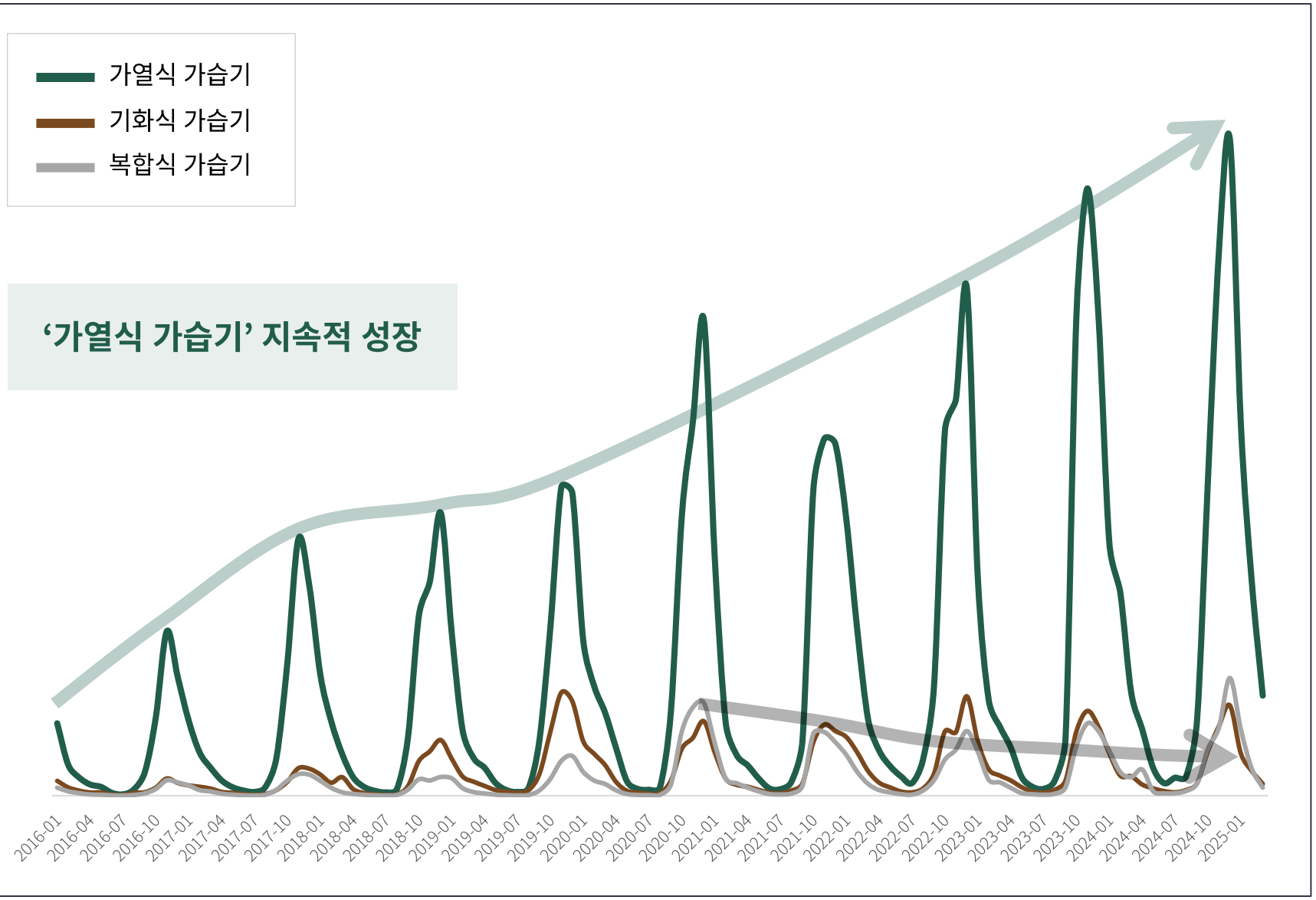
PLUS ZERO Marketing Platform (PMP) | Business Gap

PLUS ZERO

Trend

떠오르는 상품을 발굴 하라!

Market Trend | 성장가능성 높은 상품 발굴



겨울시즌 핵심 상품 소싱

가열식 가습기 [하이드로 타워]

Source: 플러스제로 키워드 도구 – 연관키워드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

PMP | Predictive Dashboard [ML] [MD + 마케터]

[ML] 성장 가능성 예측 결과

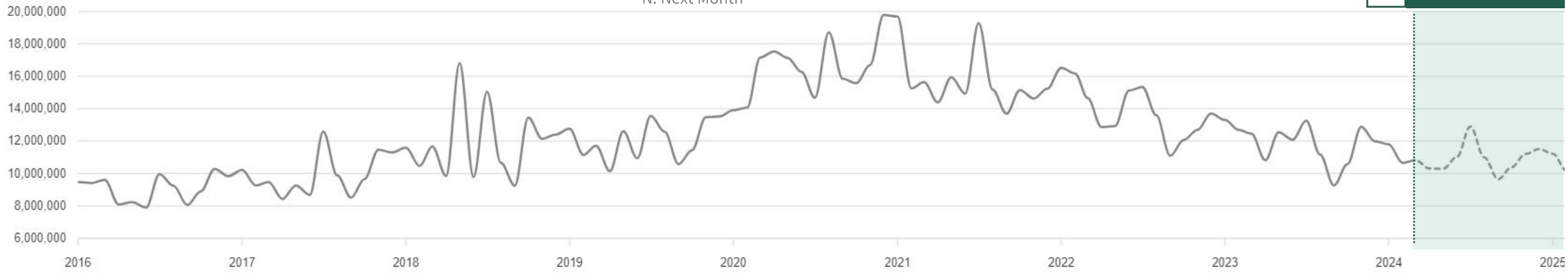
PLUS ZERO

카테고리	봄	여름	가을	겨울
PC	25%	21%	8%	38%
TV	24%	24%	8%	[illegible]
가습기	11%	4%	14%	67%
건조기	23%	28%	11%	31%
난방기	8%	6%	16%	65%
냉장고	23%	28%	8%	33%
노트북	25%	20%	7%	40%
세탁건조	26%	25%	8%	33%
식기세척기	26%	22%	8%	36%
안마의자	28%	20%	8%	35%
에어컨	28%	61%	1%	7%
운동기구	26%	26%	7%	33%

키워드	카테고리	Y	T	N	검색량	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
아이패드	태블릿	Y	N	Y	48,426,094	11%	10%	12%	8%	10%	8%	7%	6%	7%	6%	6%	8%
노트북	노트북	N	N	Y	46,922,667	9%	8%	8%	7%	6%	6%	6%	6%	7%	21%	9%	8%
냉장고	냉장고	Y	N	Y	30,311,571	8%	8%	8%	8%	9%	10%	11%	10%	8%	7%	7%	6%
가습기	가습기	Y	N	N	26,517,367	14%	7%	6%	3%	2%	2%	2%	2%	3%	13%	21%	27%
제습기	제습기	Y	N	Y	25,260,652	3%	4%	4%	8%	10%	16%	32%	8%	4%	4%	3%	3%
블루투스스피커	음향기기	Y	N	Y	24,161,315	8%	8%	8%	8%	8%	8%	11%	11%	7%	7%	7%	8%
갤럭시탭	태블릿	Y	N	N	22,703,410	12%	11%	11%	8%	7%	7%	8%	7%	7%	7%	7%	8%
삼성노트북	노트북	Y	N	N	19,544,105	14%	11%	10%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	8%
로봇청소기	청소기	Y	N	Y	17,643,451	9%	8%	8%	11%	9%	8%	8%	8%	9%	7%	7%	7%
무선청소기	청소기	Y	N	Y	17,466,254	9%	8%	8%	16%	7%	7%	8%	8%	7%	7%	8%	9%
식기세척기	식기세척기	Y	N	Y	16,940,684	10%	9%	9%	8%	9%	9%	9%	8%	8%	7%	7%	7%
맥북	노트북	Y	N	N	16,161,401	12%	11%	11%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	8%	8%
					1,374,879,668	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%	NaN%

Y: YoY
T: Trend
N: Next Month

[ML] 시장 예측 차트

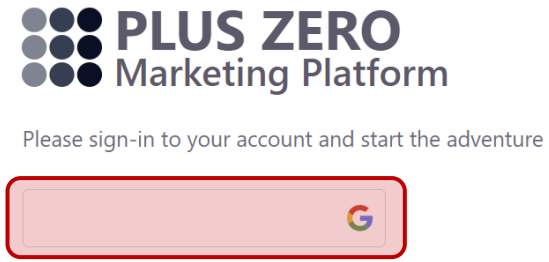


PMP | Predictive Dashboard [DEMO – 상품 예측 대시보드]

PMP는 GA와 연동을 통해 고객구매여정 개선 컨설팅에 가장 많이 사용되는 인사이트를 모니터링 하는 대시보드 입니다.

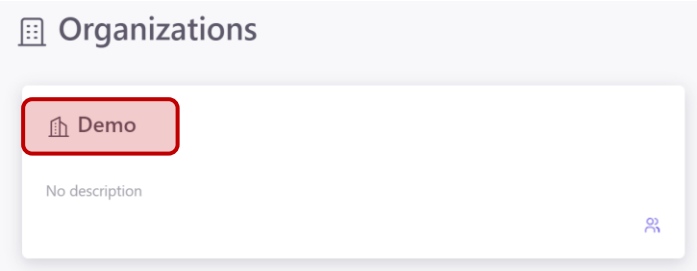
Step1.

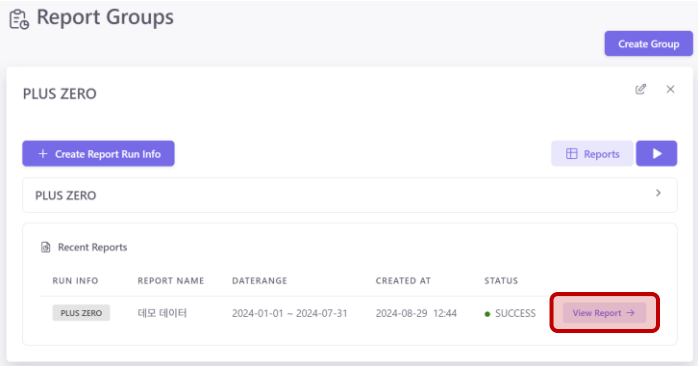
https://pmp.pluszero.io/login

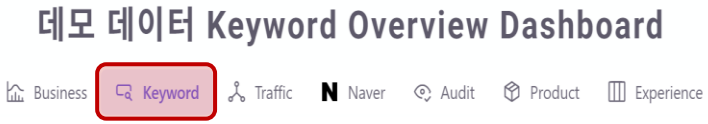


Step2.

Demo → View Report → **Keyword**

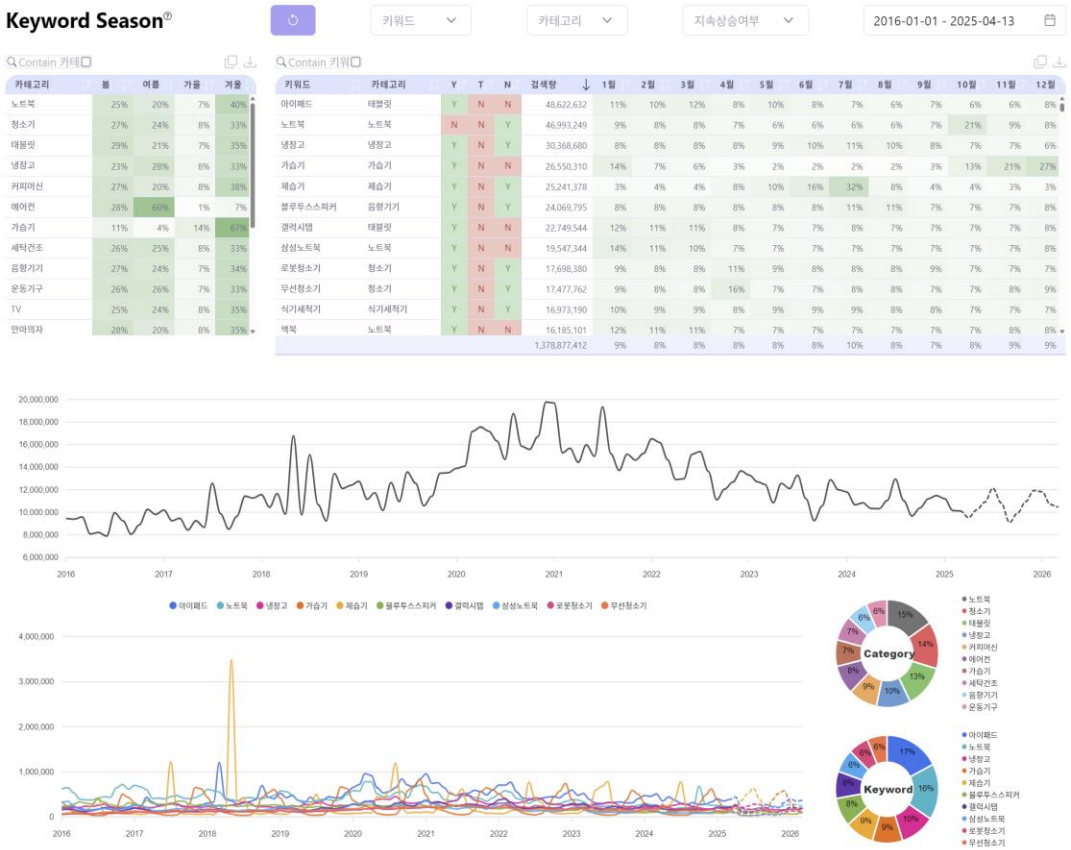






Step3.

성장가능성 높은 **상품 예측 대시보드**



Keyword

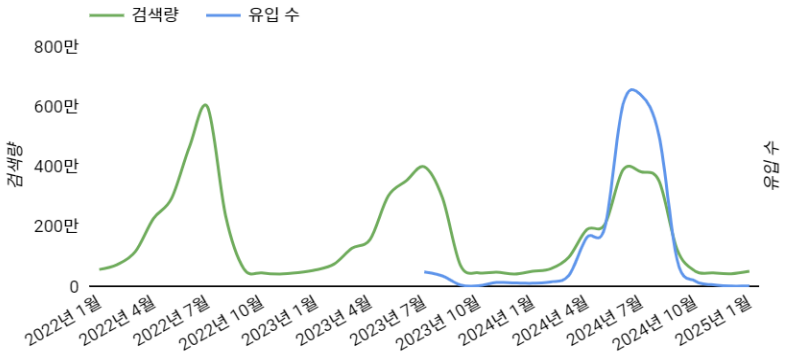
고성과 키워드를 확장하고 점유하라!

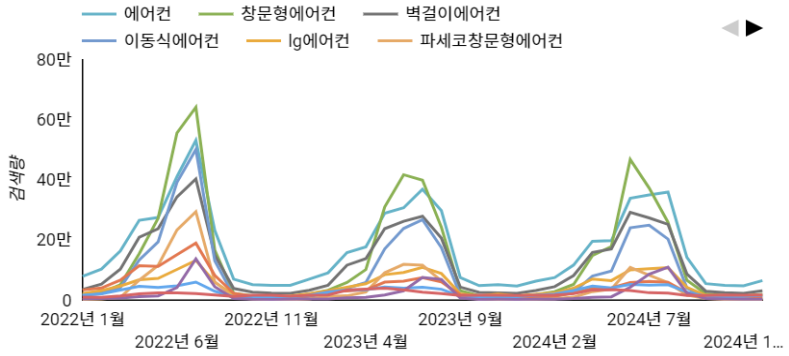
PMP | Predictive Dashboard [Naver + GA4] [마케터]

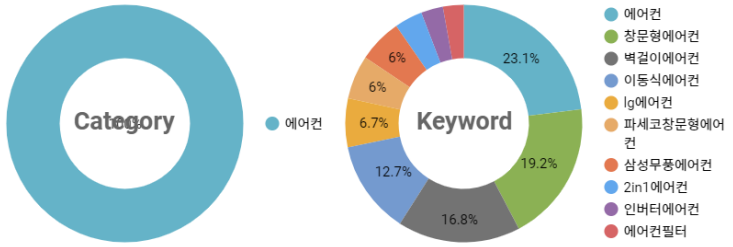
				season /
카테고리	1. 봄	2. 여름	3. 가을	4. 겨울
가습기	**10%**	**7%**	**13%**	**70%**
난방기	9%	12%	13%	66%
에어컨	25%	63%	3%	10%
제습기	23%	59%	4%	15%
뷰티	25%	27%	8%	40%
TV	24%	34%	8%	34%
PC	25%	30%	8%	38%
런닝머신	26%	31%	7%	35%
건조기	25%	33%	7%	34%
커피머신	26%	31%	7%	36%
냉장고	24%	38%	8%	30%

키워드	카테고리	Y/N	유입수	전환수	전환율	검색량	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	8,475,625	14%	7%	6%	3%	2%	2%	2%	2%	3%	13%	21%	27%
가열식가습기	가습기	Y	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2,938,183	11%	9%	4%	3%	1%	1%	1%	1%	3%	14%	24%	29%
미니가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	1,724,312	13%	6%	6%	3%	2%	2%	1%	1%	2%	8%	26%	29%
조지루시가습기	가습기	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	5%	5%	2%	2%	1%	1%	1%	4%	19%	24%	25%
대용량가습기	가습기	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	6%	5%	2%	1%	1%	1%	1%	3%	10%	23%	34%
가습기추천	가습기	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	7%	6%	3%	2%	1%	1%	1%	3%	13%	23%	25%
오아가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	883,483	15%	7%	6%	3%	2%	1%	1%	1%	2%	11%	24%	26%
에어메이드가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	831,268	13%	6%	6%	3%	2%	1%	1%	1%	3%	14%	25%	26%
벤타가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	689,148	11%	6%	7%	4%	3%	2%	2%	3%	6%	19%	19%	18%
lg가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	579,245	20%	7%	6%	3%	3%	2%	3%	2%	4%	13%	17%	21%
샤오미가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	542,361	19%	8%	8%	4%	2%	2%	1%	1%	3%	12%	19%	21%
천연가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	526,662	14%	6%	7%	4%	3%	2%	1%	2%	3%	13%	19%	26%
루메나가습기	가습기	N	[illegible]	[illegible]	[illegible]	513,226	12%	5%	4%	2%	1%	1%	0%	1%	2%	12%	27%	32%

구매 니즈 (전환율 높은) 가 있으면서
검색량이 높은 **'고성과 키워드'** 확인







Keyword | 구매니즈가 있는 고객이 사용는 키워드의 점유율 극대화

Step 1. 높은 전환율 키워드 타입(카테고리) 추출 → Step 2. 미사용 키워드 확장 → Step 3. 검색결과 점유율 확장

키워드 타입: 가열식가습기 평균전환율: 7%

키워드	검색량	검색량 대비 방문 비율	방문	구매 완료	구매율(%)
가열식가습기	53,930	10%	5,260	350	7%
신생아가습기	6,200	23%	1,450	121	8%
한일가열식가습기	4,930	21%	1,020	80	8%
가열식가습기추천	3,520	14%	482	43	9%
미니가열식가습기	2,940	24%	717	54	8%
Total	**71,520**	**12%**	**8,929**	**648**	**7%**

N N

⋮

확장 & 연관 키워드 (7%)	검색량
하이드로타워	7,160
LG하이드로타워	4,880
아기가습기	3,700
밥통가습기	2,900
엘지하이드로타워	2,610
신일가열식가습기	1,570
하이드로타워2세대	1,480
LG가열식가습기	1,210
대용량가열식가습기	1,150

⋮

Source: 플러스제로 키워드 – 연관키워드
https://keywordsearch.pluszero.co.kr/

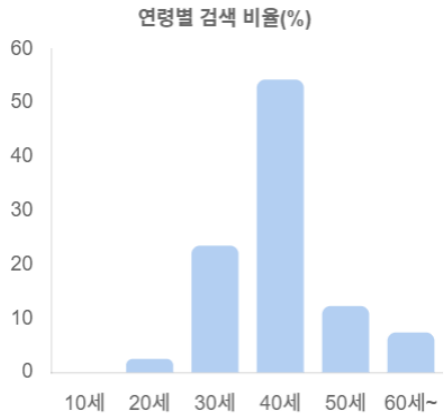
브랜드 성장

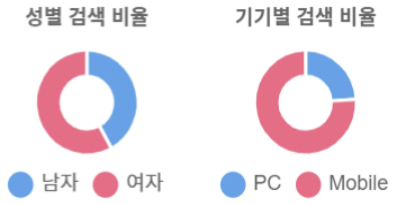
PLUS ZERO

헬로렌탈

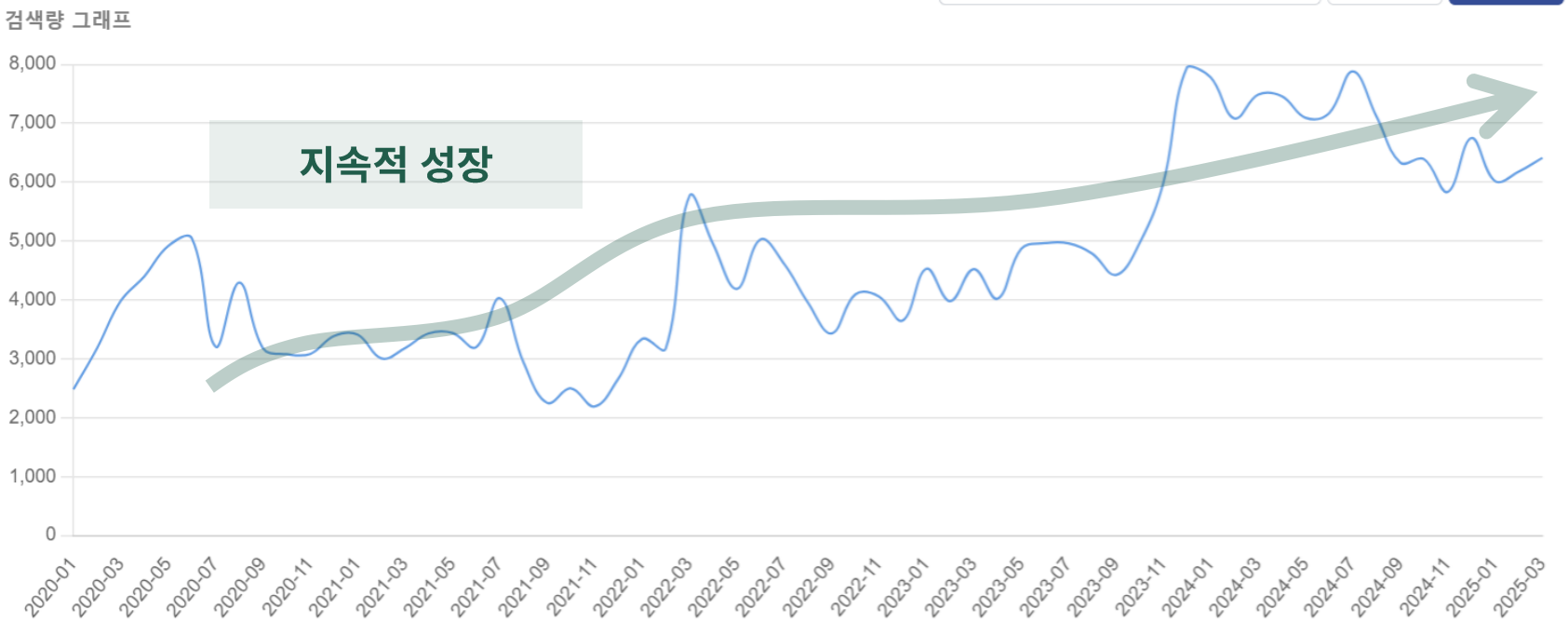
조회하기

		키워드	Google		Naver 최근 30일 검색량			트렌드	
			KR	US	합계	PC	모바일	변동률	그래프
	1	헬로렌탈	480	0	6,220	1,310	4,910	-6%	





2020-01-01 ~ 2025-04-01 월간 다운로드



Customer Needs

구매한 고객이 소비한 컨텐츠를 확인하라!

Customer Needs | 고객이 구매 전에 궁금해하는 컨텐츠 발굴

후원 완료한 유저 세그먼트가 소비한 컨텐츠

Main & Campaign Page : 95%

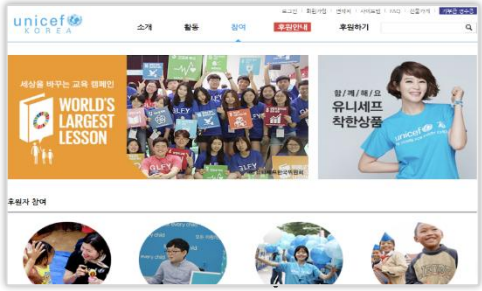
Main

Campaign

My Page : 30%

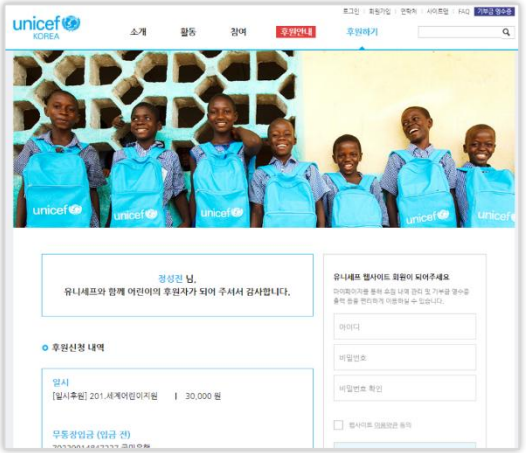
Transparency Page : 50%

Involve Page : 10%



Check Out Page : 100% (Step 1-4)

Thank You Page : 100%



Customer Needs | 고객이 구매 전에 궁금해하는 컨텐츠 검증(AB Test)

‘신뢰도’ 컨텐츠 소비 여부

후원 완료율 %

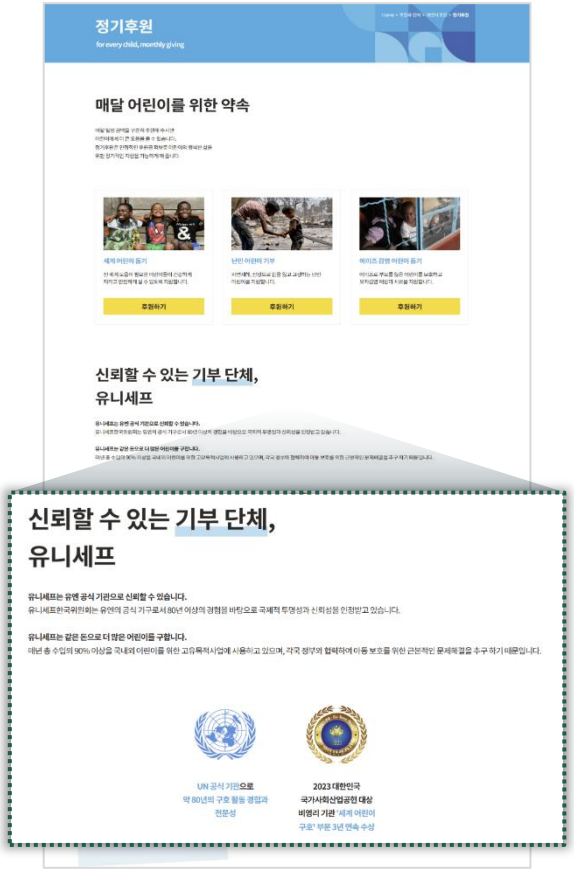
후원기금사용처를 보지 않았지만,
5페이지 이상 소비한 유저

CVR%
5%

후원 기금 사용처 소비 유저

CVR%
10%

AB Test를 통한 가설 검증

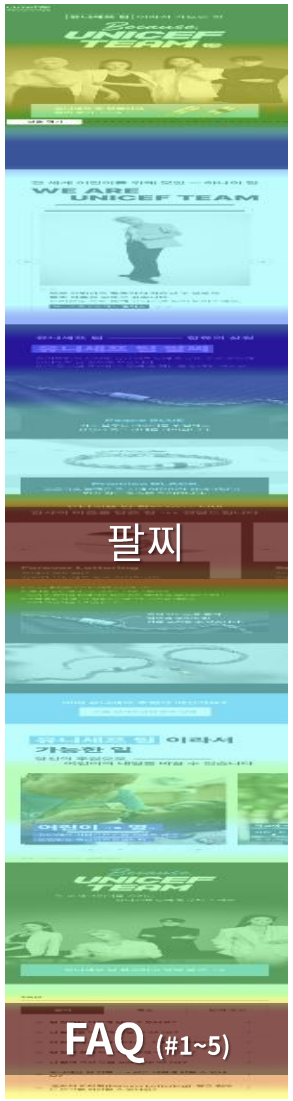


컨텐츠 소비에 따른 후원전환율 비교

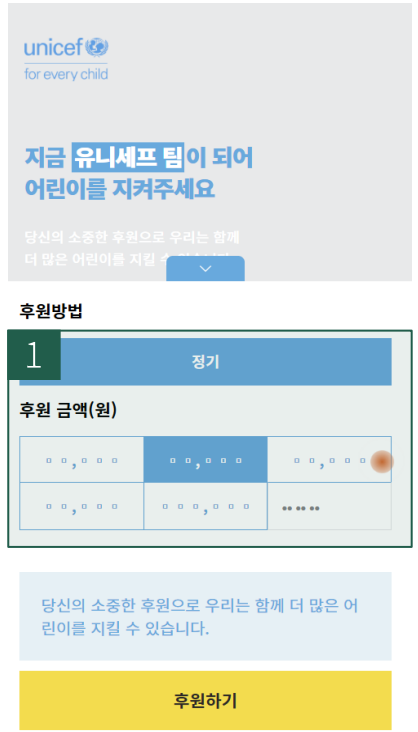
신뢰도 관련 컨텐츠 노출

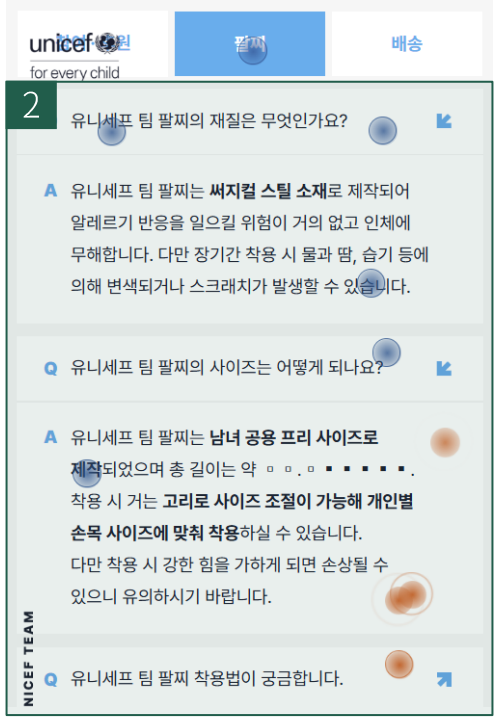
Customer Needs | 고객 타입 별 관심 컨텐츠

단체사진	프로게이머	피겨선수	배우



[레코딩] 정보입력 페이지 & 캠페인 페이지 반복





페이지 관심도 척도
: 영역 별 스크롤 깊이 & 평균 소요 시간

관심 많음 — 관심 낮음

Google Analytics
Clarity by Microsoft

1 후원금 선택
2 FAQ 컨텐츠 소비

Data Driven UX | 고객경험 개선 AB Test

자체 무료 Tool	고객경험 최적화 방법론 & 성공케이스	A/B Test 전문 개발 인력
Google Analytics Clarity by Microsoft PLUS ZERO A/B Engine	300+ 고객구매여정 단계 별 성공케이스	- Data-Driven UX 전문 컨설턴트 - A/B Test Tool 운영 / 개발자 - A/B Test 화면 디자인 고급개발자
자체 A/B Test Tool 사용 **License Fee & 솔루션 설치 불필요**	**고객 구매 여정 단계 별 데이터분석 및 성공사례 기반 전환율 개선 가설 도출**	**A/B Test 전문 개발 및 디자인 인력 지원**

Audience Expansion

로그인 이력이 있는 유저를 활용하라!

Audience Expansion | GA4를 통한 로그인 이력 유저 활용

9%
로그인 회원

21%
로그인 이력이 있는
비로그인 회원

70%
비회원 유저

User ID

User ID — Client ID

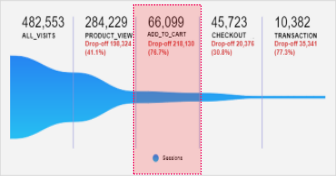
Audience	기존	확장	차이	증감%
일	2,500	3,600	1,100	44%
월	59,000	74,000	15,000	25%

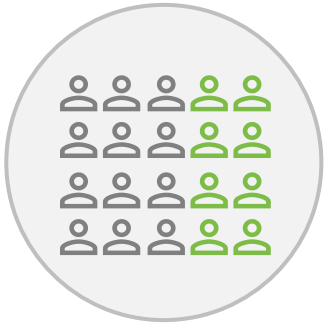
Client ID

Audience Expansion | GA4 to Salesforce

CID & UID | CRM - 정성진

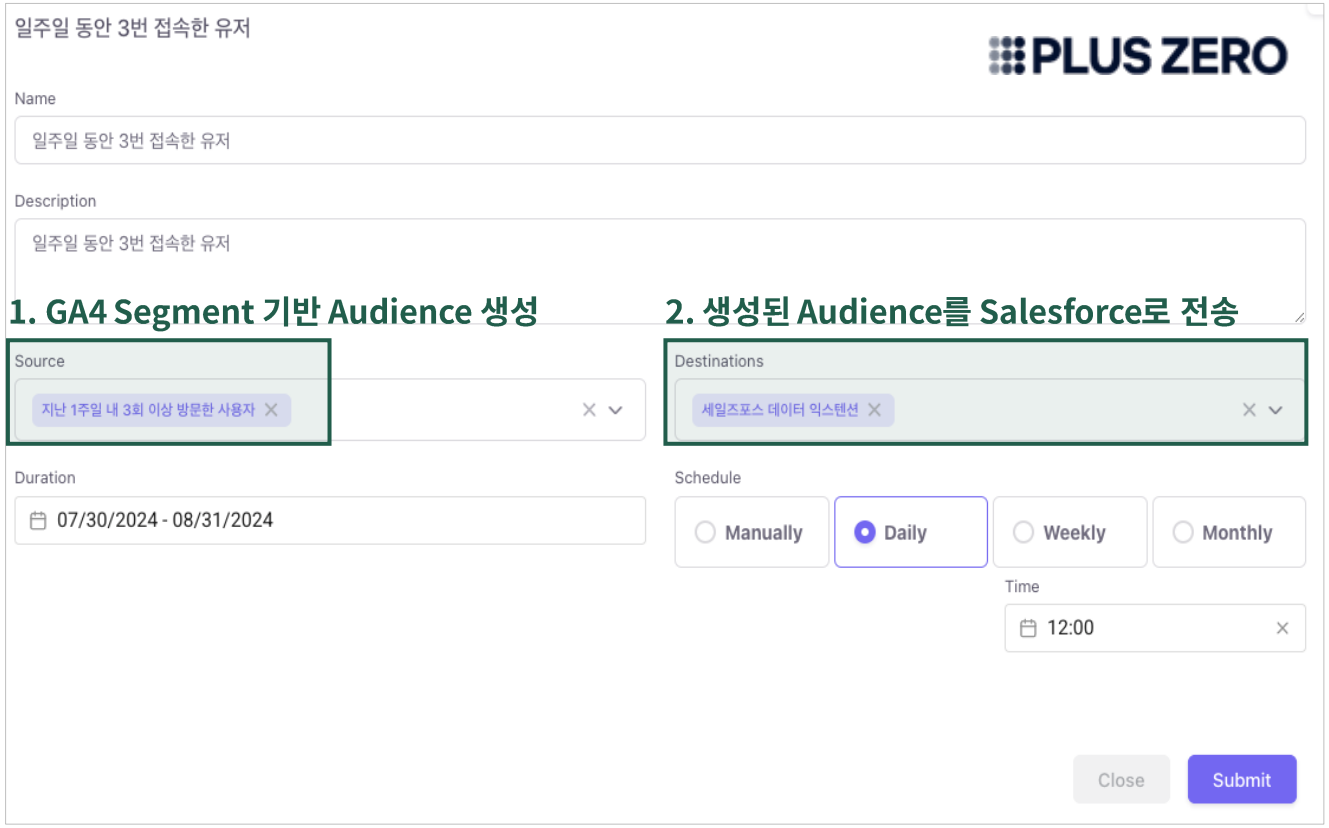
CID & UID 맵핑





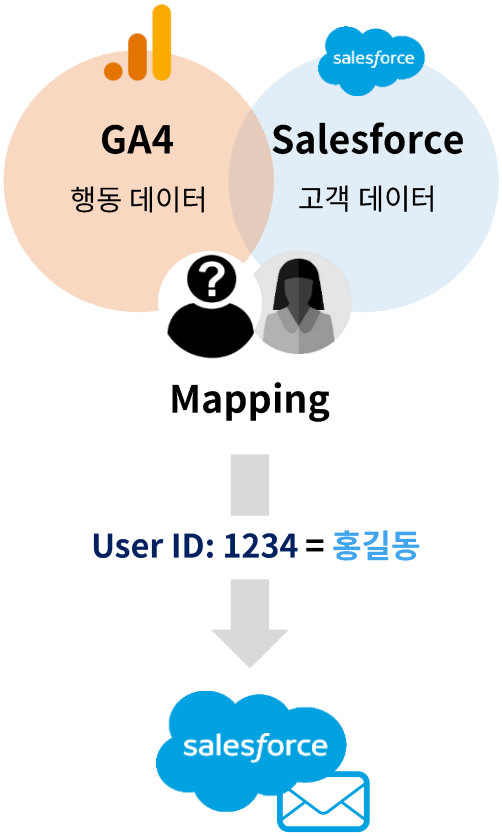
로그인 이력 유저의
CID & UID 맵핑

PLUS ZERO GA4 & Salesforce 연동 솔루션



'GA4 기반 Audience 생성 → CSV 다운 → Salesforce 업로드
→ Audience & 연락처 Mapping 자동화

데이터 맵핑 및 개인화 메시지



행동 데이터 기반
개인화 메시지 발송

Audience Expansion | 개인화 오디언스 월 25% 확장

CID & UID | CRM - 정성진

Customer Experience Joumey

Acquisition		Engagement					Conversion		Retention
Visit Type	New/Returning	Main Page Contents	Check Out Process				Check Out Process		
❶ Organic ❷ Paid	❸ New ❹ Returning	GNB ❺ Search ❻ Banner / Campaign	1 PLP	2 PDP	3 CART	4 Check Out	5 Sign In 6 Sign Up	7 Purchase	❽ Revisit ❾ Membership Program
KPI	이탈률 회원가입 앱 다운	이탈률 PLP/PDP 이동 회원가입	PLP/PDP 이동 검색창 이용 캠페인 이동	이탈률 필터 이용 PD 이동	이탈률 콘텐츠 소비 Cart 이동	Check Out 이동 회원가입	구매완료 회원가입	회원가입 로그인	구매완료 회원가입 앱다운	재방문 재구매 리뷰 등록
Audience	유입 채널 Organic Search	비회원 재방문	검색 방문 유저 CART이용 유저	PLP랜딩유저 5초 이상 체류	PDP 랜딩유저 Spec확인유저 쿠폰 보유 유저	쿠폰 미보유 유저 비회원	쿠폰 미보유 유저 비회원	회원 배네핏 확인 유저 Cart/Checkout 이탈 유저	구매완료 유저 앱 미설치 유저 비회원 유저	재방문 구매유저 리뷰 미등록 유저 CRM방문 유저
Offer	앱/회원가입 구매 혜택 정보	회원 베네핏 노출	카트에 담았던 제품 할인 쿠폰	필터 강조/노출	리뷰 노출 USP 노출 쿠폰 노출	쿠폰 적용창 제거 신규 가입 쿠폰 이탈 링크 최소화	쿠폰 적용창 제거 신규 가입 쿠폰 이탈 링크 최소화	회원 베네핏 노출 신규 가입 쿠폰	앱 설치 유도 회원 베네핏 노출	리뷰 등록 쿠폰 재구매 쿠폰 회원 베네핏 노출

1-7 Touch Points (Location)
1-9 Touch Points (Event)

Summary

차별화된 상품을, 구매 니즈가 있는 고객에게, 구체적인 이미지가 떠오르도록

어떤 상품을 어떤 고객에게 어떻게 팔아야 가장 효과적일까?

어떤 상품을(상품 기획)	어떤 고객에게(상품 노출)	어떻게 팔아야(상품 구매)
차별화된 상품을	**구매 니즈가 있는 고객에게**	**구체적인 이미지/메시지 노출**
Market: 성장가능성 높은 상품 발굴 - 키워드 트렌드 / 시즈널리티 / 연관 키워드	**핵심 키워드 발굴** 상품 별 검색량 & 전환율 높은 핵심 키워드 추출	**구체적 이미지** 차별화된 상품 사용 경험 이미지 & 메시지
Audience: 고객니즈 발굴 - 연령 / 성별 / 카페 / 커뮤니티 / 리뷰	**미사용 키워드 확장** 핵심 키워드 기반 미사용 키워드 확장	**구매 결정 요소 노출** 구매유저가 소비한 공통 컨텐츠 발굴 및 노출
Product: 차별화된 상품 기획 - 성장가능성 높은 상품 & 고객니즈 조합	**키워드 검색점유율** 검색결과 상위 영역 점유율 극대화	**오디언스 확장** 구매가능성 높은 리타겟 오디언스 확장

PLUS ZERO 부스 경품

Because, UNICEF TEAM

인당 1,000원 대신 기부

프라엘 멀티코어

프라엘 스킨 부스터

설화수 화장품 세트

티파니앤코 향수

데스커 라운지 이용권

01

Who We Are

플러스제로는 **Google, Adobe, Salesforce, Insider 컨설팅 자격을 검증 받은 공식파트너** 입니다.

''데이터로 매출에 0을 더합니다' 라는 목표를 달성하기 위하 **컨설팅, 마케팅, 개발 전문인력들이 한 팀으로 비즈니스 개선 인프라 구축 서비스를 제공**합니다.

Big 3 Platform Partner

Google Marketing Platform Certified

- Analytics
- Tag Manager
- Optimize
- Looker Studio

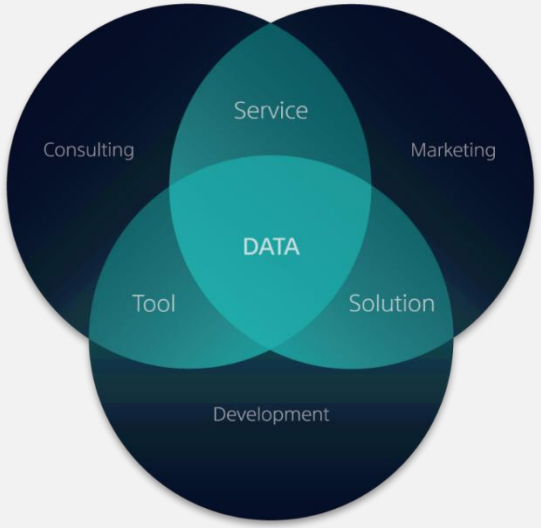
BRONZE Solution Partner

- Adobe Analytics
- Adobe Target

salesforce marketing cloud partner

- tableau
- Marketing Cloud 개인화
- Journey Builder

PLUS ZERO



비즈니스 개선을 위한
데이터 기반 컨설팅 서비스

1. Business Digital Roadmap & KPI
2. 데이터 수집 & 활용 환경구축
3. 데이터 기반 마케팅 실행
   (유입 x 행동 최적화 반복)

- ✓ PLUS ZERO 는 데이터를 중심으로 컨설팅, 마케팅, 개발 조직이 한 팀으로 일하는 Unique한 조직입니다
- ✓ 업종별 맞춤 프레임워크와 솔루션을 통해 비즈니스가 성장 할 수 있는 인프라를 구축합니다

Copyright©2024 by PLUS ZERO. All contents cannot be copied without permission

What We Do

'데이터 기반 비즈니스 개선 인프라 구축'을 위해 아래와 같이 **서비스, 솔루션, AI Tool 을 제공**합니다.

완성도 높은 서비스 제공을 위해 **고객 데이터를 활용할 수 있는 맞춤 솔루션과 툴 제공**

Services

비즈니스 로드맵 및 Digital KPI 수립 후, 데이터 기반 마케팅 활동

구축 및 내재화

Google / Adobe / Salesforce Implementation
: 데이터 환경 구축 및 관리

Data Visualization
: 데이터 통합 & 시각화 대시보드

Training
: 데이터 활용 능력 내재화 교육

Insight Report
: 비즈니스 현황 분석 및 개선 인사이트 보고서

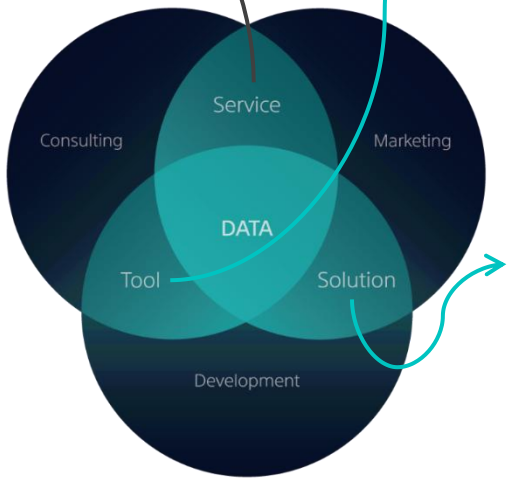
디지털마케팅 운영

Ads Optimization
: 광고 퍼포먼스 최적화 및 운영

Search Engine Optimization
: 검색엔진 최적화 (SEO)

UX Optimization (A/B TEST)
: 데이터 기반 고객경험 개선 가설/검증

Insight Report
: 비즈니스 개선 인사이트 보고서



AI Tool

비즈니스 현황 진단 및 개선을 위한 데이터 활용 툴

System Audit (QA)
: 데이터 기반 시스템 이슈 모니터링 및 개선

A/B Engine (A/B Test)
: A/B 테스트 통한 고객경험 최적화

Purchase Cycle (Purchase Lead Time, Cross Analysis, Repurchase Analysis)
: 상품별 구매패턴 분석

Solutions

마케팅 성과 개선을 위한 자동화 솔루션

Keyword & Review Analysis
: 경쟁사 / 상품 / 트랜드 / 소셜 리뷰 데이터 모니터링 및 성장 예측

MAPPED (Source Connector)
: 주요 매체 광고 데이터 연동 및 시각화 대시보드

Delivery CDP (Personalization)
: GA4 기반 개인화 마케팅

Copyright©2024 by PLUS ZERO. All contents cannot be copied without permission

01

Solution & Service List

플러스제로는 '**데이터 기반 비즈니스 개선 인프라 구축**'을 위해 아래와 같이 **서비스, 솔루션**, AI Tool **을 제공**합니다.

서비스: 비즈니스 개선에 필요한 주요 활동 | **솔루션: 서비스 퀄리티를 유지시킬 수 있는** Tool

Services

데이터 구축 및 내재화

비즈니스 로드맵 및 Digital KPI 수립 후, 데이터 기반 마케팅 활동

- **Google / Adobe / Salesforce Implementation** : 데이터 환경 구축 및 관리
- **Data Visualization** : 데이터 통합 & 시각화 대시보드
- **Training** : 데이터 활용 능력 내재화 교육
- **Insight Report** : 비즈니스 현황 분석 및 인사이트 리포트

디지털 마케팅 최적화 & 운영

- **Ads Optimization** : 광고 퍼포먼스 최적화 및 운영
- **Search Engine Optimization** : 검색 엔진 최적화
- **UX Optimization (A/B Test)** : 데이터 기반 고객경험 개선 가설/검증
- **Data-Driven Operation**: 비즈니스 인사이트 리포트 & 운영
- **ON/OFF Site Personalization:** CEJ 기반 ON/OFF Site개인화 시나리오 셋업

Solutions

운영기간동안 무료 제공

비즈니스 현황 진단 및 개선을 위한 데이터 활용 툴

- **Health Check (QA)** : 데이터 기반 시스템 이슈 개선 및 모니터링
- **A/B Engine** : 사용자 경험 최적화를 위한 A/B Test Tool
- **Purchase Cycle** (구매소요기간, 교차분석, 재구매분석) : ML 기반 상품 구매 패턴 분석

별도 협의

마케팅 성과 개선을 위한 자동화 솔루션

- **Keyword & Review Analysis** : 경쟁사 / 트렌드/ 리뷰 데이터 모니터링 및 예측
- **MAPPED (Source Connector)** : 주요 매체 광고데이터 연동
- **Delivery CDP (Personalization)** : 행동 데이터 기반 개인화 마케팅

Copyright©2024 by PLUS ZERO. All contents cannot be copied without permission

01

Our Clients

플러스제로와 크고 작은 성공을 만들어간 파트너들 입니다.

Search Engine Optimization

- Insight SEO
- SEO Dashboard
- SEO Web Blog
- AI Content Generator

LG CNS | LG Electronics | LG HelloVision | LG SIGNATURE | LG Pra.L 프라엘 | bithumb
unicef for every child | DESKER | TIFFANY & CO. | H&M | TOPTEN10

Implementation & Insight

- GA/AA/Salesforce
- Dashboard
- Knowledge Training
- Data Audit
- Business Insight Report

LG CNS | AMOREPACIFIC | samyang | LG SIGNATURE | | |
LG Electronics | LG HelloVision | Homeplus | LG Pra.L 프라엘 | Panasonic | THE SHILLA | H&M
농협몰 신선+ | DESKER | SK telecom | TOPTEN10 | PHILIP MORRIS | | unicef for every child

Conversion Rate Optimization

- UX A/B Test
- A/B Test Tool
- CEJ Optimization

SAMSUNG | AMOREPACIFIC | LG SIGNATURE | LG Electronics | LG HelloVision
THE SHILLA | H&M | DESKER | PHILIP MORRIS | unicef for every child

Personalization

- Salesforce
- Adobe Target

SAMSUNG | LG Electronics | PHILIP MORRIS

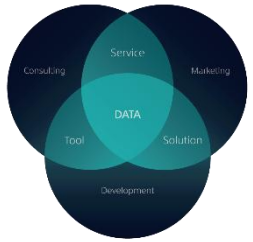
Copyright©2024 by PLUS ZERO. All contents cannot be copied without permission

WHY PLUSZERO

플러스제로는 컨설팅, 마케팅, 개발 인력이 한 팀이 되어 Google, Adobe, Salesforce을 활용하여 마케팅플랫폼 구축부터 활용까지 End to End 컨설팅을 제공합니다.

자체 마케팅 솔루션과 컨설팅 프레임워크를 기반으로 빠르고 높은 수준의 산출물을 제공합니다.

1 One Team



Data Consulting

Data Marketing

Development

2 Official Partnership

Google Marketing Platform Certified

Google Marketing Platform

BRONZE Solution Partner

Adobe Experience Cloud

salesforce marketing cloud partner

Salesforce Marketing Cloud

3 Marketing Solution

[Market]
Social Voice Analysis

[User Experience]
AI/ML Based Data Analysis

[Personalization]
Delivery CDP

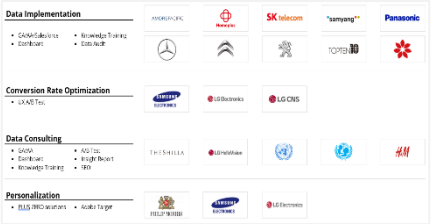
4 Consulting Framework

Business Gap/Customer Needs Analysis

Behavior/Content Optimization

Customer Experience Journey Optimization

5 Reference



Data Implementation

Conversion Rate Optimization

Data Consulting / Opreration

Copyright©2024 by PLUS ZERO. All contents cannot be copied without permission

PLUS ZERO
데이터로 매출에 0을 더합니다
CONSULTING MARKETING DEVELOPMENT

감사합니다

CONTACT US

EMAIL: pluszero@pluszero.co.kr
WEB: https://pluszero.co.kr