

대행 과업 정의 커뮤니케이션



잠깐! FAQ

Q. 캐스팅엔은 중개회사인가요?

A. 캐스팅엔은 매칭, 입찰 전문 서비스를 제공하는 플랫폼 회사입니다.

많은 기업들이 대행사와 전문업체가 필요할 때 일일이 찾고 구별하기 힘든 점을 발견했습니다. 직접 검증한 대행사와 전문업체를 매칭 추천하고 입찰을 통해 안심하고 거래하도록 돕습니다.

Q. 이용료가 어떻게 되나요?

A. 이용료는 현재 무료입니다.

캐스팅엔은 서비스에 가입 된 대행사와 전문 파트너사들의 플랫폼 이용료로 운영됩니다. 캐스팅엔은 연간 계약형으로 이용하는 기업 고객들의 이용료로 운영됩니다.

기업 외주,아웃소싱 플랫폼 캐스팅엔

I. **소프트 미팅 BRIEF

회의/상담 일시	2019년 7월 22일	부서	마케팅 파트	작성자	손희림
참석자	*** 대리님	캐스팅엔 용성남, 손희림			

의뢰 안건	<ol style="list-style-type: none"> 1. **소프트 마케팅 현황 overview 2. **소프트 마케팅 목표 overview 3. Q/A 및 솔루션 방향 설정 4. 회의 자료 정리 및 전달 (미팅 이후)
-------	--

	내용
미팅내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 미팅 배경 <ol style="list-style-type: none"> 1) 대표 서비스 : 국내 최대 전화**** 서비스 2) 대표 상품 및 수익모델 : 충전상담상품, 060음성정보상품 3) 대표 마케팅 : 퍼포먼스 마케팅 4) 마케팅 이슈 : <ol style="list-style-type: none"> ① 060음성정보상품의 인프라 제공자가 별정 사업자 임 ② 1번 특성에 따라 자사 웹사이트에서 상담전화걸기 User Action 이후 트래킹 불가 ③ 실제 상품 매출과 광고비 사이의 ROAS 측정을 위한 논리적 계산식과 근거 미흡 ④ 해당 이슈를 트리거 하고 Realtime(실시간) 커뮤니케이션 가능한 대행사 ⑤ Google analytics 설정과 측정 이해도가 높은 대행사 2. 마케팅 현황 <ol style="list-style-type: none"> 1) 매출비중 : 충전 방식-60%, 060 통화- 40% 2) PPC AD: 현재 네이버 점유 90% (기존, 네이버: 6~70%, 구글:30%, 다음:10% 미만) 3) DA : GDN (기존, 타블라, 에이스트레이더 진행 후, 2 주 운영 후 저효율로 중단) 4) Facebook : 현재 중단 5) SA, DA, F/B 모두 동일 대행사에서 운영 3. 마케팅 목표 <ol style="list-style-type: none"> 1) ROAS : 2 배 (기존과 동일한 광고 예산 집행 기준) 2) 060 상품의 ROAS 측정 방향 논의 및 성과 측정과 개선

4. Audience

- 1) 기존 : 35세~44세
- 2) 현재 : 6월부터 18세-24세 유입 증가
- 3) 사유 : 정량적, 정성적 측정과 배경 사유 없음

	내용	진행 일정
요구사항	1. 미팅 후 정리 및 추가 정의 (필요에 따름)	2019-07-24
	2. 데이터 드리븐형 퍼포먼스 마케팅 대행사	N/A
	3. 기존과 동일한 채널 운영 및 ROAS 증대	
	4. 060전화상품의 ROAS 측정 기준 설정 및 성과 증대	

- 결정사항
- 1. 마케팅 과업지시내용 검수
 - 2. 퍼포먼스 대행사 선정을 위한 내부 경쟁 제안 방법 및 참여 대행사 협의
 - 3. 캐스팅엔 매칭 및 추천 대행사 수 확인 및 피드백

II. **소프트 대행사 매칭,입찰을 위한 과업 정의

1. 과업 개요

1) 기본 사항

- ① 퍼포먼스 채널 캠페인 운영 전반
- ② 퍼널 분석 및 최적화
- ③ 트래킹 툴 설정
- ④ 분석 최적화 : 고객 획득부터 최종 구매 단계까지의 퍼널 별, 채널 별 트래킹 및 전환 측정

2) ROAS 증대 및 광고 최적화

- ① 충전상당상품 : 060전화상당상품 매출 비중, 6:4
- ② 각각의 ROAS 신장 및 060상품 ROAS측정 정교화

3) 기존 운영 레퍼런스

- ① 매출비중 : 충전 방식-60%, 060통화- 40%
- ② PPC AD : 현재 네이버 점유 90% (기존, 네이버:6~70%, 구글:30%, 다음:10% 미만)
- ③ DA : GDN (기존, 타블라, 에이스트레이더 진행 후, 2주 운영 후 저효율로 중단)
- ④ Facebook : 현재 중단
- ⑤ SA, DA, F/B 모두 동일 대행사에서 운영

2. 과업 요구사항

1) 트래킹 툴 설정

- ① 트래킹 및 분석을 위한 GA세팅 및 관리 감독
- ② 트래킹 툴 설정을 위한 체크 리스트 작성
- ③ 트래킹 툴 UTM 가이드 라인 검수 및 보완
- ④ User-ID+ 웹사이트 고유 ID생성 + 멀티 디바이스(교차기기) 데이터 통합이슈 검수 및 보완

2) 디지털 퍼포먼스 광고 캠페인 실행

- ① 검색광고
- ② 디스플레이광고
- ③ SNS(페이스북, 인스타그램, 유튜브)광고
- ④ 리타게팅 광고
- ⑤ 퍼포먼스 캠페인 실행 및 관리

3) 전환 액션 최적화

- ① 유입 후 전환까지의 구매 경로 분석

② 구매경로 세팅 및 개선

4) 디지털 퍼포먼스 광고 최적화

- ① 채널 별 광고 효과 및 효율 분석
- ② 채널 별 최적 예산 측정

5) 결과 분석 및 보고

- ① 디지털 퍼포먼스 채널 별 실행 결과 및 효과 분석
- ② 제반자료 일체를 포함한 종합 결과 공유

6) 최종목표

- ① KPI를 토대로 한 ROAS 측정과 개선
- ② ROAS 측정 기준 설정 및 성과 향상

3. 제안 요구사항

1) 제안서에 구현 될 내용

- ① 시장 분석 마케팅 전략
- ② 미디어 믹스 제안(컨셉, 메시지, 프로모션)
- ③ 새로운 시도 사례 (레퍼런스 포함)
- ④ 단계적 퍼포먼스 최적화 전략 및 이슈화
- ⑤ 아이디어 및 크리에이티브 평가(크리에이티브 주목성 및 디자인 퀄리티)
- ⑥ 마케팅 제안 내용에 대한 구체적인 실행력 및 전담 인력 구성(라이선스 여부)의 증빙, 제출
- ⑦ 해당 제안과 유사한 볼륨 이상의 광고계정 실적증명원(고객사 계산서 발급자료 혹은 고객사에서 대행사를

통해 마케팅을 집행한 사실에 이상이 없음을 명기한 서류

2) 1) 제안서에 구현 될 내용

- ① 차별화된 시각
- ② 독특성 감각 및 적용가능성
- ③ 수수료율
- ④ 매체 컨트롤 장악력 및 매니지먼트
- ⑤ 예산 효율성 입증계획
- ⑥ 위기 대처 능력