

# COMAS INTERACTIVE Company Brief

6F Mi-sung Bld. Hakdong-ro 311, Gangnam-gu Seoul 06061

- 1. Core value**
- 2. Who we are**
- 3. History**
- 4. Business area**
- 5. Client**
- 6. Portfolio**
- 7. Solution**

온라인과 오프라인 그 이상을 넘어  
모든 접점에서 고객이 원하는  
최상의 가치를 실현합니다.



1

코마스인터랙티브는 배려와 상호 신뢰를 바탕으로  
클라이언트가 원하는 **최상의 가치를 실현합니다.**

2

코마스인터랙티브는 광고분야전문가들이 클라이언트  
의뢰를 **전략적으로 분석합니다.**

3

코마스인터랙티브가 보유중인 독자적인 솔루션을 기반으로  
퍼포먼스마케팅분야에서 **최고의 효율**을 내고 있습니다.

4

강력한 크리에이티브를 기반으로 **브랜딩을 아우르는**  
**통합디지털마케팅**을 진행하고 있습니다.

5

마케팅의 모든 것은 우리에게 있고,  
선택은 여러분들에게 있습니다.

법인명	주식회사 코마스인터랙티브
대표자명	오승진
설립년월	1994년 7월
기술용역 등록분야	광고대행
주소	서울특별시 강남구 학동로 311(논현동, 미성빌딩 6층)
연락처 / FAX	02-539-9171 / 02-3218-4728
직원 수	70명
중국 법인	북경코마스유한공사 (北京酷美思广告有限公司)
관계사	eMnet 이엠넷 (본사)





1999	2002	2005	2010	2016	2019	2020	2021	2022	2023
인터넷 전문 광고대행사 전환 1999	업계 최초 인터넷 광고효과 분석 및 입증 2002	깐느 국제광고제 'FINALIST' 업계 최초 매출액 300억 돌파 MSN CREATIVE AWARD 'GOLD' 인터넷마케팅상 '은상', '동상' 2005	WEB AWARD KOREA '대상', '최우수상' 수상 2010	AWARDS Social Media 부문 'GRAND PRIX' 수상 기술평가보증기업 벤처기업인증 빙그레/끌레도르 트레킹 시스템 구축 2011	2019 SOCIAL i-AWARDS Winner (맥도날드, 빙그레, 핀크) 2019 서울영상광고제 'FINALIST' 2019 &AWARD 'GRAND PRIX' 2019 서울영상광고제 작품상 부분 '은상' CRAFT 편집 부분 '금상' CRAFT 시각효과 부문 '금상' 2016 대한민국온라인광고대상 온라인마케팅대상 '동상' 수상 Creative 부분 우수상 2016	서울영상광고제 'FINALIST' 2020 SOCIAL i-AWARDS 건설/주택/금융일반/ 금융서비스 유튜브분야 각각 '대상', '유튜브 혁신대상' 수상 아시아태평양 스티비어워즈 'GOLD' STEVIE Winners 1개 부문 및 'Silver' STEVIE Winners 4개 부문 수상 2020년 중소기업 기술혁신개발사업 [동적리티게팅] 광고분야 최종 선정 2019	ICT어워드코리아 콘텐츠&마케팅부문 통합대상 수상(미래에셋증권) (과학기술정보통신부장관상) 콘텐츠&마케팅부문 금상(맥도날드) 2021 SOCIAL i-AWARDS 프렌차이즈 유튜브분야 대상(맥도날드) 프렌차이즈 인스타그램분야 최우수상 (맥도날드) 은행 유튜브분야 대상(핀크) 프로모션 혁신대상(NHN抬起头) 아이어워즈 특별대상(아임닭) 2021	이엠넷 인수 소셜아이아워드 – 식품브랜드 유튜브분야 대상 소셜아이아워드 – 영상콘텐츠 유튜브분야 대상 소셜아이아워드 – 브랜드프로모션 유튜브분야 대상 2022 대한민국 디지털광고대상 – App 피포먼스부문 은상 수상 2022	특허(제20-101162호) 출원 광고관리장치 및 동작방법 2023년 정부지역 국책과제원료 (동적 리티게팅광고 매체 통합솔루션 개발) 2023년 대한민국 디지털 광고 대상 아고다 결선퍼포먼스 전략 은상 수상 2023
Melon 한국 최초 월정액제 서비스 마케팅 2004	중국지사 설립 SOUH.com과 전략적 제휴 부산 국제광고제 'FINALIST' 리얼클릭 파트너아워드 '올해의파트너' 인터넷마케팅아워드 '은상' 2008	국민이 선택한 좋은광고상 부산국제광고제 'FINALIST' 2017	부산국제광고제 'FINALIST' 2018						
업계최초 한중일 3개국 인터넷광고 마케팅컨퍼런스 개최 MSN CREATIVE AWARD 'GOLD' 인터넷마케팅대상 '금상', '은상'									

# 코마스 인터렉티브는 고객이 원하는 최상의 가치를 실현합니다.



## TV 광고 캠페인

차별화된 크리에이티브로  
최고의 영상캠페인을 보여드립니다.



## 검색광고

검색광고 시장을 개척하고 선도해온  
코마스인터렉티브의 노하우와 솔루션을 경험하세요.



## 디스플레이 광고

다양한 매체 집행 노하우를 통한 광고주에 딱 맞는  
최적의 매체 MIX로 효율적인 광고 운영 진행



## APP 마케팅

고객사가 원하는 최상의  
APP 퍼포먼스를 보여드립니다.



## 디지털캠페인

광고주의 브랜드의 아이덴티티를 위해  
최고의 성공사례를 보여드립니다.



## 제휴캠페인

동종업종 또는 이업종 간의 공동 프로모션 진행으로  
각사의 회원유치 및 상품홍보 등의 마케팅 효과를  
극대화합니다.

금융, 오픈마켓, 소셜커머스, 식.음료 IT 등  
**다양한 업종 풍부한 캠페인 경험**

금융, 오픈마켓, 소셜커머스, 식.음료 IT 등  
다양한 업종 풍부한 캠페인 경험



**COMAS**  
INTERACTIVE

**Brand Marketing**  
TVC / Viral Film / Digital Campaign

<수수료 제로 시대를 열다 & 빵빵한 해외주식 생활>

# 미래에셋증권 해외주식 캠페인

2020년 해외주식시장에서 경쟁사 대비 낮은 퍼포먼스와 브랜드 평판을 가지고 있던 미래에셋증권의 브랜드 인지도 강화를 위한 디지털 캠페인을 진행하였습니다.



제18회 ICT아워드코리아  
대상 수상

과학기술정보통신부  
장관상 수상

Digital Film Creative



영상 크리에이티브 확인(티징)

영상 크리에이티브 확인(본편)

Promotion & Banner

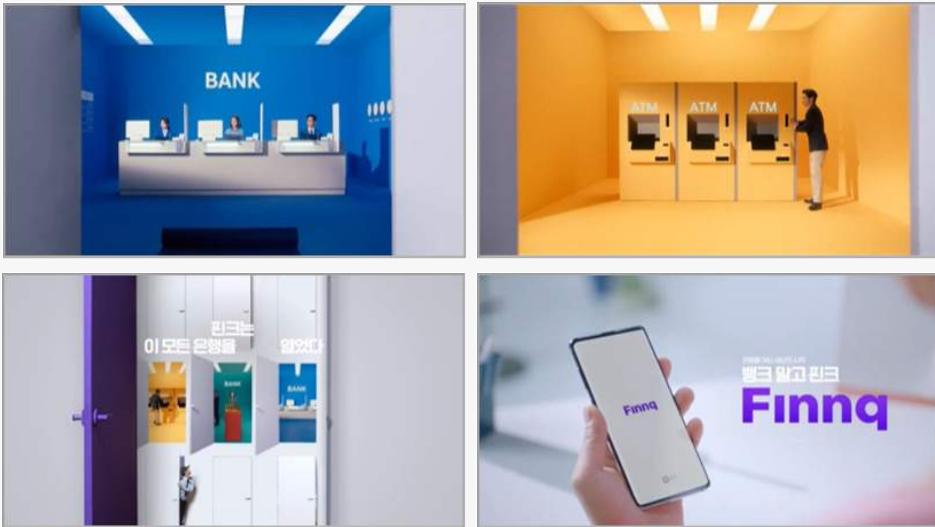


<이젠 뱅크 말고 핀크!>

## 핀크 오픈뱅킹 서비스 런칭 캠페인

핀크의 오픈뱅킹 서비스 런칭에 따라 오픈 뱅킹 런칭 캠페인을 진행 하며,  
핀크의 브랜드 인지도 확산 및 서비스 이용 유도에 기여하였습니다.

Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

OOH



<핀크가 돈 줄 테니 2리 5너라!>

# 핀크 T이득통장 런칭 캠페인

핀크의 T이득통장 출시에 따라 상품 홍보 및 가입 유도를 목적을 위한 크리에이티브 제작과 디지털 마케팅 활동을 진행 하였습니다.

Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

Banner Creative



<꼭 필요할 때만 꺼내세요 병카!>

# 핀크 브랜딩 캠페인

핀크 카드 런칭에 따라 브랜드 홍보와 카드 발급 유도를 목적으로  
영상 제작과 프로모션을 진행하였습니다.



2019 AND AWARD  
Digital AD&Campaigns GRAN PRIX

2019 소셜아이어워드  
금융연계서비스 WINNER

2019 서울영상광고제  
FINALIST

## Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

## Promotion



<디즈니플러스 캠페인>

# U+ 브랜딩 캠페인

'디즈니플러스는 유플러스에서'라는 메시지를 통해 유플러스 TOM 순위 제고

2022년 3월 신규 런칭 – MZ 세대 아이콘 '영자'를 모델로 공감과 유쾌함을 통해 U+ 디즈니플러스 인지도 제고

Digital Film Creative



[Watch편 크리에이티브1](#)



[그리드편 크리에이티브1](#)



[Subscribe 편 크리에이티브1](#)



[그리드편 크리에이티브2](#)

Promotion



01 | 디플게더로 2명만 결합해도  
3개월 구독혜택!

02 | 디즈니+독점공개  
그리드 시청

03 | 그룹워치로  
최대 7명까지 함께 시청



&lt;닭은 배신하지 않아&gt;

## 아임닭 브랜딩 캠페인

새해 다짐과 노력에도 불구하고 나만 힘든 것 같은 세상.

"아임닭은 그런 당신을 절대 배신하지 않는다"는 컨셉의 크리에이티브 제작  
2022년 3월 신규 런칭 - 공감과 유쾌함을 통해 아임닭 브랜드 인지도 제고

Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

&lt;닭은 배신하지 않아&gt;

## 아임닭 브랜딩 캠페인\_OOH

아임닭 성수기에 맞춰 대중교통 관련 OOH 광고물 촬영 및 송출

2022년 4월~6월 3개월 간, 서울 시내 버스(30개 노선 / 500대) 및  
지하철 스크린도어 (교대역 / 잠실역) 광고 송출

OOH



<유연석과 함께하는 슬기로운 힐링생활>

# 요기보 광고 영상 제작

빈백 소파 브랜드 “요기보” 의 브랜딩 영상 기획 및 제작

젊은 타겟을 중심으로 브랜드 인지도를 확산시키고 싶다는 광고주 니즈에 따라 유연석 배우를 섭외하여 젊은 감각의 광고 영상 제작

## Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

<디자인, 당신을 생각하다>

## 태영건설 데시앙 브랜딩 캠페인

2019년 태영건설 데시앙 브랜드 캠페인에 이어 데시앙의 디자인 철학을 이야기 하는 크리에이티브 제작과 TVC 제작 및 지상파 등 종합 광고 대행, 디지털 마케팅 활동을 진행했습니다.

TVC Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

## <데시앙, 디자인 회사가 되다>



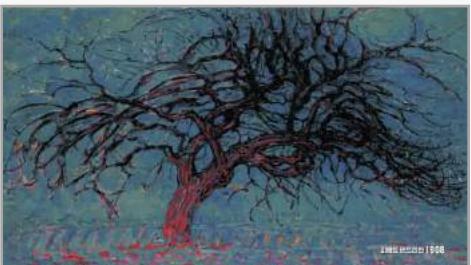
# 태영건설 데시앙 브랜딩 캠페인

태영건설 데시앙의 브랜드 철학을 전달하고 인지도 제고를 위한 TVC 3편을 제작하였고  
소비자 참여와 확산을 위해 온라인 프로모션을 진행하게 되었습니다. 유튜브 조회수 약 1,300만회 기록

TVC Creative



백자편



문드리안편

## Promotion



<계란이, 맥도날드 행복의 나라에 가다!>

# 맥도날드 브랜딩 캠페인

맥도날드 신 메뉴 인지도 확산을 위해 캐릭터를 활용한  
영상 캠페인 및 온오프라인 프로모션을 진행하였습니다.

## Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

## Promotion



<THE BTS 세트>

# 맥도날드 브랜딩 캠페인

맥도날드 글로벌의 'celebrity signature menu program' 의 모델로 BTS가 선정.

세계 50개국에 THE BTS 세트가 출시되고, 소셜미디어 채널을 중심으로 모든 마케팅이 진행됨

TVC Creative



Promotion



<커피 한 잔 할래요? - 아카페라사이즈업 X 폴킴>

# 빙그레 아카페라 사이즈업 캠페인

아카페라 사이즈업 x 폴킴 TVC 및 굿즈 제작, 폴킴 라이브(콘서트), 프리퀀시 이벤트 등  
프로모션 활동 강화를 통해 브랜드 선호도 증대 유튜브 조회수 약 700만회 기록

Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

Promotion



Event



Goods





<요플레는 역시 요플레가 맛있다 - 일상에 즐거움을 토픽 하다>

## 빙그레 요플레&요플레 토픽 IMC 캠페인

오리지널 요플레와 신제품 토픽의 인지도 확산을 목적으로 한 영상 캠페인과  
고객 Engagement 를 높이는 한강 난지공원 페스티벌 부스 프로모션 진행

TVC Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

Promotion



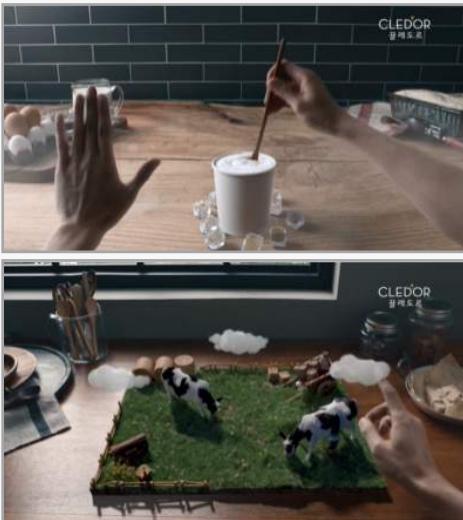
&lt;Well-made ice-cream '끌레도르'&gt;

제14회 서울영상광고제  
작품상 부문 은상제14회 서울영상광고제  
CRAFT 편집 부문 금상제14회 서울영상광고제  
CRAFT 시각효과 부문 금상2016 대한민국 온라인광고대상  
Creative 부문 우수상

# 빙그레 끌레도르 IMC 캠페인

프리미엄 브랜드 이미지 형성을 위한 브랜딩 캠페인으로,  
재료의 신선함과 올바른 제조 과정에 대한 메시지를 전달하려 노력했습니다.

TVC Creative



Promotion



Event



Goods



영상 크리에이티브 확인

<자연에서 갓 따옴>

# 빙그레 따옴 브랜딩 캠페인

빙그레 따옴 브랜드 강화 및 매출 신장을 위해 TVC 제작 및  
모델 정해인 팬사인회 진행, 프리퀀시 굿즈 이벤트 등 프로모션 활동 강화

TVC Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

Promotion



Event



Goods



<르까프 가인송 이어라~>

## 르까프 Re-Lauching 캠페인

모델 송가인과 그녀의 노래를 적극 활용하여 4060타겟에게 르까프 브랜딩을 강화하고 호감도를 확보하여 매출 상승에 기여하였습니다. 유튜브 조회수 약 195만회 기록

Digital Film Creative



[영상 크리에이티브 확인](#)

**COMAS**  
INTERACTIVE

**Performance Marketing**  
DA / Digital Promotion

# 맥도날드 Filet-O-Fish

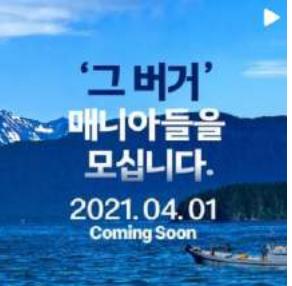
Taste & Quality를 강조하는 2021년 캠페인의 첫 제품으로, 단종되었다가 13년 만에 업그레이드 된 맛으로 돌아오는 피쉬버거인 '필레 오 피쉬'를 런칭하게 되었음  
 이미 국내외적으로 매니아가 많이 생성된 버거였기 때문에 이 매니아층의 오랜 기대를 충족시킴  
 알래스카 폴락파티, 스팀번으로 구성된 버거가 생소한 사람들에게 제품의 강점을 매력적으로 전달하여 궁금증을 유발할 수 있는 장치가 필요하였음

## 퍼포먼스 캠페인 전략

- 단종된 기간 동안에도 제품 출시를 바라며 디지털 상 꾸준히 제품 관련 버즈가 형성되어 있다는 점을 캐치, 이러한 매니아들의 노력으로 인해 제품이 재출시 된다는 메시지를 전달
- 이들을 통해 초반 버즈를 형성하여 확산해 나가는 액티비티를 디지털 캠페인 초반 버징의 키 아이디어로 활용
- 이과정에서 만들어진 컨텐츠를 활용하여 제작한 영상으로 bumper ad를 집행하여 제품의 대세감을 전달하였음

## 결과

- ✓ 런칭 d-3일부터 소셜네트워크서비스(SNS)에서 약 2천5백여건의 버즈 생성(\* 썸트렌드 기준)
- ✓ 출시 3주 만에 100만개 판매 돌파



# 맥도날드 My McDonald's Loyalty Program

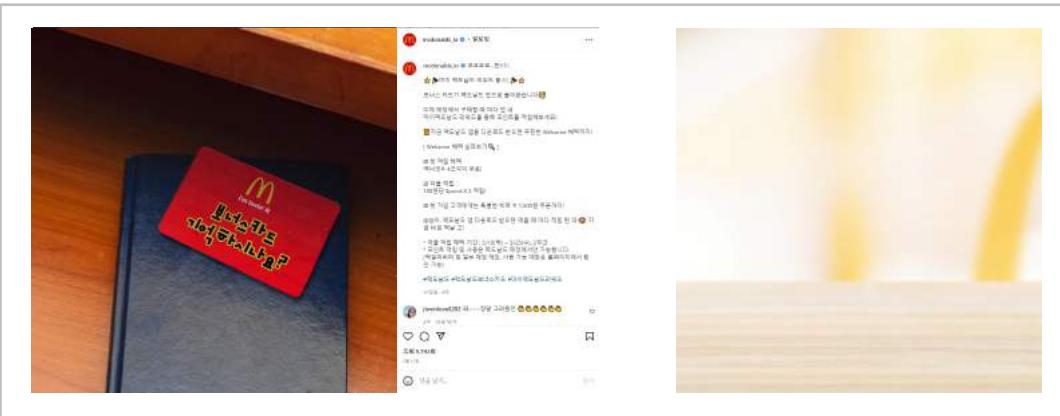
맥도날드 앱 내 로열티 프로그램(구매적립 포인트 제도)이 국내 출시되게 됨에 따라  
고객들의 맥도날드에 대한 충성심을 환기시키고, 앱 다운로드 및 포인트 프로그램을 이용하게 하기 위한 마케팅 필요

## 퍼포먼스 캠페인 전략

- 맥도날드 앱 이전 맵플러스카드라는 포인트 제도가 있었고, 많은 고객들이 이를 기억하고 있다는 점에서 착안
- 맵플러스카드가 돌아왔다는 메시지로 티징-출시 초반 디지털 커뮤니케이션 진행하여 포인트 제도의 컴백 메시지 각인
- 앱 다운로드 및 포인트 적립 시 받을 수 있는 다양한 리워드를 DA와 소셜 콘텐츠를 통해 전달

## 결과

- ✓ 런칭 및 티징 소셜 콘텐츠 약 1만 view, 400 comments<sup>생성</sup>  
(\* 타 제품 티징, 런칭 콘텐츠 대비 약 3배의 반응률 기록)





# KB국민은행 스타뱅킹

금융의 패러다임이 바뀌면서 경쟁사에게 몰리는 이슈를 대대적인 App 개편을 맞아 리텐션 강화 및 신규고객유입을 통해 MAU NO1 탈환

## 퍼포먼스 캠페인 전략

- “KB스타뱅킹”으로 핀테크 역량을 집중하고 MZ세대 대상 캠페인을 통한 MAU 확대
- 앱 솔루션 분석을 통한 Data-Driven 마케팅 진행
- 자체 보유 애드테크 솔루션을 기반으로 퍼포먼스 마케팅 진행
- DMP / DSP / 1st Data를 적극 활용, 캠페인 별 타겟팅을 세분화하 전략

## 결과

- 월간순이용자 1150만명으로 시중은행 최초, 유일 1,000만 돌파(모바일인덱스 기준)
- 20대 남, 여 기준 상반기 앱 사용자 수 1위 달성(모바일인덱스 기준)
- 총 설치자수 전년 대비 ▲75%, MAU ▲11% 증가(모바일인덱스 7월 기준)
- 디지털 광고 성과 효율증대(전년도 광고 집행 성과 대비 \*CPA 68% 절감)

20대 남성 사용자 수 급상승 TOP10  
[안드로이드OS + iOS 2월 MAU 기준]

순위	앱 이름	월간 평균 사용자 수	증가율 (%)
1	KB국민은행 스타뱅킹	156,254 //	12.31% //
2	카카오뱅크	100,000 //	10.00% //
3	Yu-Gi-Oh!	79,541 //	532.01% //
4	카카오톡	70,272 //	1.48% //
5	에브리타임	67,488 //	10.05% //
6	YouTube	66,685 //	1.40% //
7	NH스마트뱅킹	61,667 //	7.57% //
8	하나원큐	61,333 //	13.90% //
9	쿠팡	58,081 //	1.90% //
10	한국경마공회	47,473 //	19.04% //

\*1월 대비 2월 사용자 증가

20대 여성 사용자 수 급상승 TOP10  
[안드로이드OS + iOS 2월 MAU 기준]

순위	앱 이름	월간 평균 사용자 수	증가율 (%)
1	KB국민은행 스타뱅킹	211,924 //	12.52% //
2	카카오뱅크	100,000 //	10.00% //
3	신한 놀	83,909 //	5.37% //
4	하나원큐	78,319 //	10.26% //
5	오늘의집	69,781 //	6.67% //
6	ZOOM	47,765 //	8.21% //
7	닥터나우	45,481 //	99.41% //
8	에브리타임	43,786 //	5.70% //
9	포켓CJ	42,043 //	24.57% //
10	유안타증권 티레이더 M	37,739 //	113.28% //

# 미래에셋증권

2020년 고객유치를 위한 증권사 간 치열한 경쟁 속에서 미래에셋증권의 브랜드 인지도를 강화하고 신규고객을 유치할 수 있는 압도적이면서 전략적인 캠페인 진행이 필요

## 퍼포먼스 캠페인 전략

- Funnel부터 CDJ과정을 분석하여 재 정의하고 최적화 과정 수행
- DMP / DSP / 1st Data를 적극 활용, 8개 카테고리로 타겟팅을 세분화하여 고도화
- AD-Tech 광고 솔루션을 통해 광고 소재 및 매체, 비용 최적화
- 분석을 통한 인사이트를 기반으로 주간/월간 단위 운영 최적화

## 결과

- ✓ 2021 증권사 브랜드 가치1위 (\* 2021.BSI(BrandStock Top Index) 평가 기준)
- ✓ 독보적 실적 1위 - 영업이익/순이익/자기자본 3관왕 (\* 2021.증권사 보고서 기준)
- ✓ 신규계좌개설 539% 증가, 2021년 상반기(~6월)  
신규계좌개설 KPI 300% 초과 달성 (\* 2021.모바일인덱스 신규 개설 기준)



# 아이스크림 홈런

2021년 치열한 경쟁에서 우선순위 점유와 더불어 TOM 제고 전환 극대화를 위해 DA, SA 기반의 MKT 진행  
소비자 PAIN POINT 공략을 통해 자녀 성적 및 학습능력에 관심 많은 학부모 유입

**SA**

**DA**

**Landing Page**

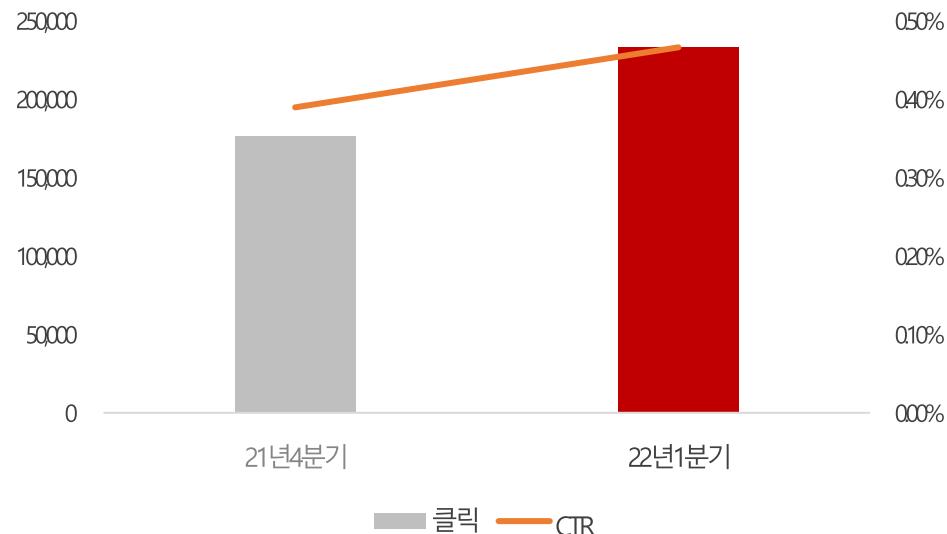
# 아이스크림 홈런

전환 확보를 위해 다양한 기획 및 시즌 이슈를 활용하여 지속적인 퍼포먼스 진행

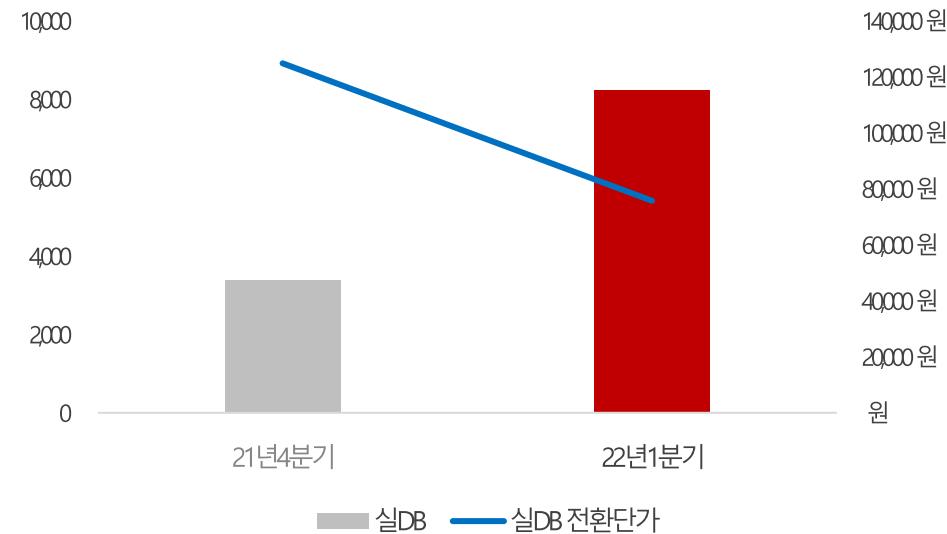
성수기/비수기에 따라 매체 최적화, 예산 분배 등으로 효율 중점으로 운영

자동입찰 및 키워드 확장 프로그램을 통해 최적화 운영

Click 32%, CTR 20% 상승



전환 145%, CPA 39% 개선



**COMAS**  
INTERACTIVE

**Performance Marketing**  
SA

대한민국 최초 외국계 생명보험사

# 라이나생명

계정 최적화를 통한 SA캠페인 성공사례  
신규 고객 유입을 통한 보험상담신청 증가 및 전환단가 개선 운영

## 전략

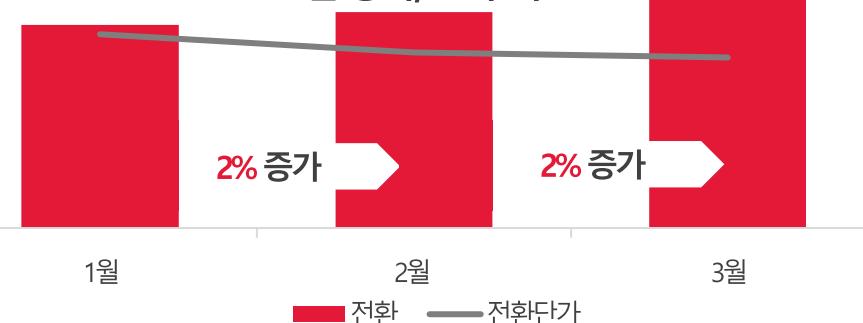
- 신규 고객 유입을 통한
- 보험상담신청 증가 및 전환단가 개선 운영

## 결과

- ✓ 유입 약 45만건 → 4.7만건으로 4% 증가
- ✓ CPC 5% 개선, CPA 5% 개선

### 22년도 전환 & 전환단가

#### 전환 증가, 단가 개선



### 유입

4% 상승

### CPC

5% 개선

### 전환단가

5% 개선

글로벌 투자 파트너

# 미래에셋증권

자동 입찰 솔루션 활용 SA 성공사례

고효율 키워드 24시간 입찰 관리를 통한 신규 계좌 개설 확보 및 적정 전환 단가 유지

## 전략

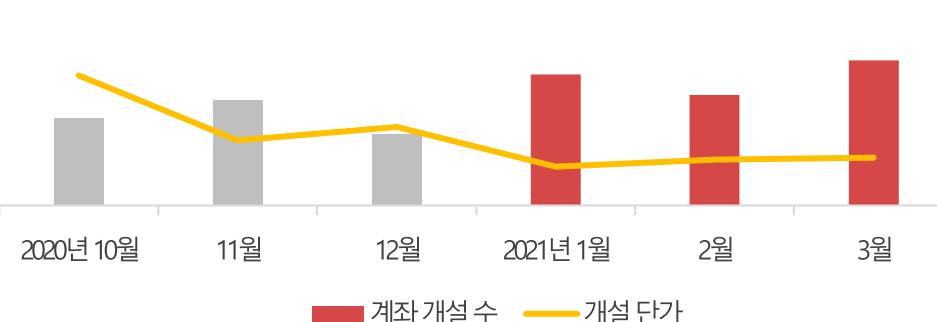
- 솔루션 활용 핵심 키워드 순위 24시간 관리
- 공모주 청약 기간 입찰 강화 운영
- 시간대별 효율 운영

## 결과

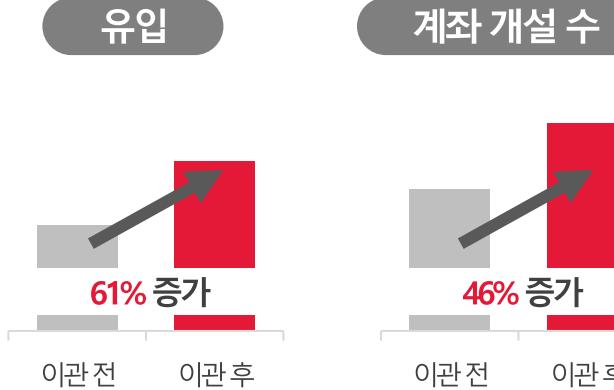
- ✓ 1Q 월 평균 1,600건 이상 신규 계좌 개설 발생
- ✓ 공모주 청약 기간 평균 이상의 계좌 개설 수 확보
- ✓ 이관 이후 효율 개선으로 계약 지속 중

## 이관 전, 후 계좌 개설 수 &amp; 개설 단가

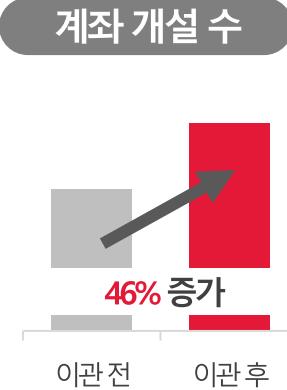
개설 수 46% 증가로 목표 초과 달성



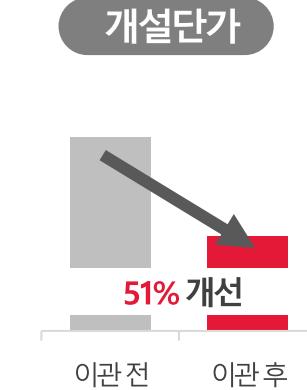
## 유입



## 계좌 개설 수



## 개설단가



쇼핑을 바꾸는 쇼핑!

# G마켓

최적화 솔루션을 통한 SA 캠페인 성공사례  
오픈마켓 광고주 특성에 맞게 대량 확장 솔루션을 통한 신규 키워드 확장 및 유입/매출 증대

## 전략

- 솔루션 기반 키워드 확장 및 유입매체 확대
- 카테고리별 T&D/확장소재 활용
- 키워드 효율별 운영 전략

## 결과

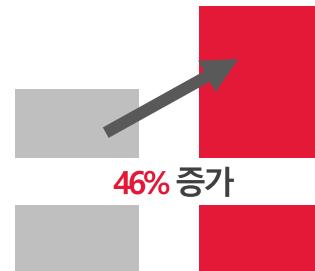
- ✓ 신규 키워드 유입율 증대
- ✓ 전년 대비 유입 46% 증가 및 CTR 16% 개선
- ✓ 지속적인 운영효율화로 9년간 연장 계약 중

### 19년~20년도 광고비 & 클릭수

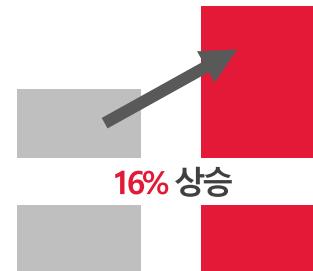
#### 광고비 및 유입 증가



### 유입



### CTR



쇼핑이 생각날 땐, 어서옵션!

## 옵션쇼핑

시간대별 비딩 전략을 통한 SA캠페인 성공사례  
효율적 입찰시스템으로 입찰 관리 전년대비 ROAS 19% 상승

### 전략

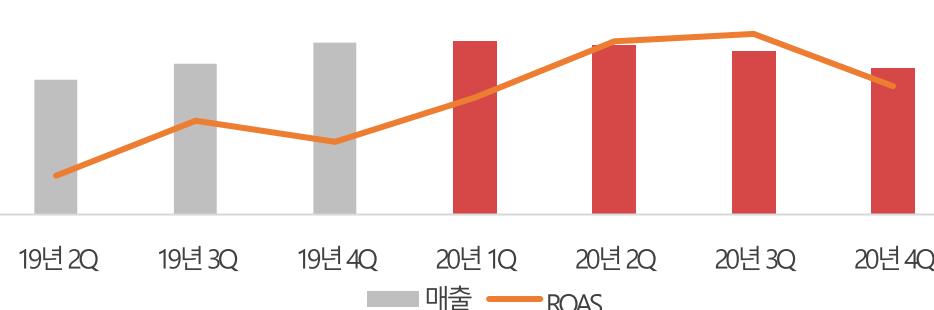
- 시간대별 모니터링으로 체계적인 입찰 관리
- 쿼리 상승 예상 시즈널 키워드 추출
- 더블리스팅 별도 캠페인으로 효율 키워드 유입 확대

### 결과

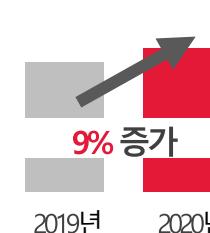
- ✓ 이관 후 효율 기반 운영으로 매출 8%, ROAS 19% 상승
- ✓ 신규 키워드 적극 확장으로 유입 상승 및 효율 개선 기여
- ✓ 이관 이후 4년간 연장 계약 중

#### 분기별 매출 및 ROAS 추이

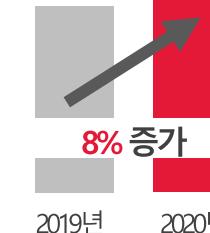
ROAS 전년대비 19% 상승



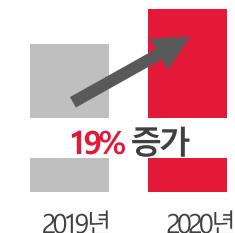
#### 유입



#### 매출



#### ROAS



전 세계의 특별한 여행 선도 기업

# Agoda

선제적 전략을 통한 SA캠페인 성공사례  
시즌별 트렌드 키워드 관리 및 확장하여 신규 유입 확보 및 예약건수 증가

## 전략

- 시즌 및 이슈 대응 최적화 전략 수립
- 트렌드에 따른 키워드 확장 및 유입매체 확대
- 국가별 & 특징별 광고 소재 활용

## 결과

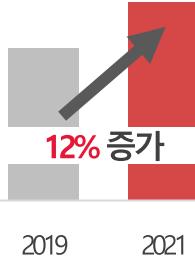
- ✓ CTR 21.44% → 30.48%로 42% 개선
- ✓ 월 평균 CTR 30% 달성
- ✓ 이관 이후, 효율 개선 및 4년간 연장 계약 중

### 21년도 예약건수 & CTR

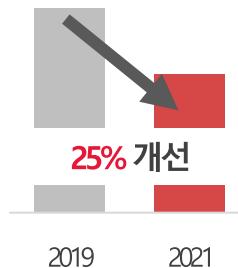
예약건수 월평균 5만 건 달성



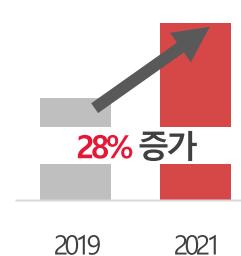
### 유입



### CPA



### 예약건수



올해의 브랜드 대상 3년 연속 1위! 스마트 홈러닝

## 아이스크림 홈런

매체 최적화, 시즌별 전략을 통한 성과 개선 사례  
무료체험신청 증대를 위한 유입 확보 및 전환 단가 개선

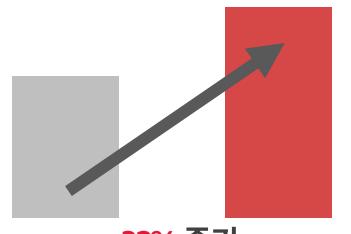
### 전략

- 솔루션 기반 키워드 확장 및 노출 영역 점유
- 성/비수기에 맞춰 매체 운영 전략 반영
- 카테고리 별 T&D 지원

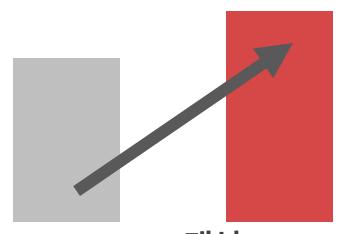
### 결과

- ✓ 유입 32% 증가
- ✓ CTR 0.39% → 0.47%로 20% 개선
- ✓ 무료신청 145% 증가, 전환 단가 39% 개선

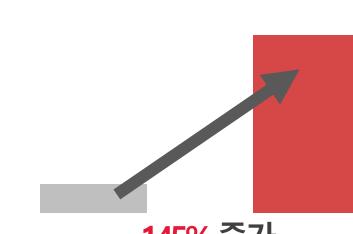
#### 유입



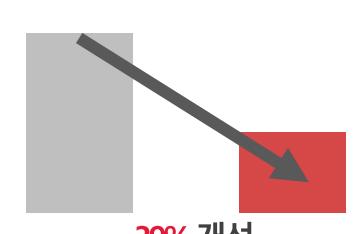
#### CPA



#### 무료신청



#### CVR



7년 연속 고객사랑 브랜드 대상! 간편식 닭가슴살

## 아임닭

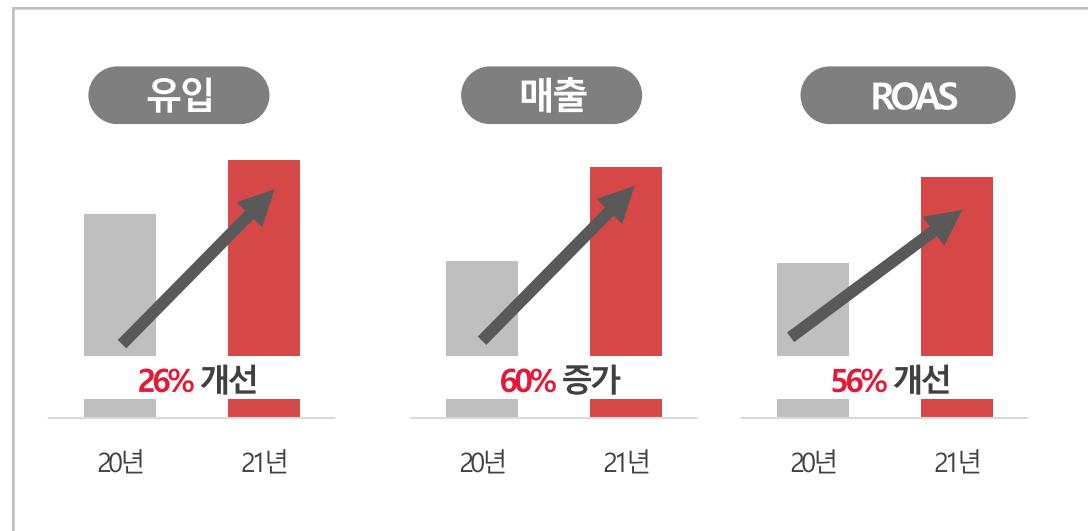
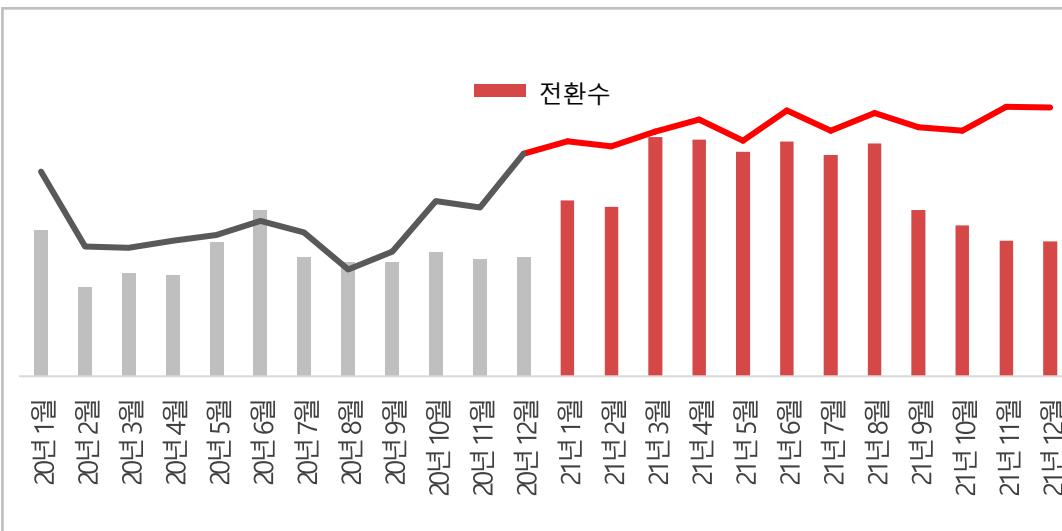
계정 및 카테고리 최적화를 통한 SA 캠페인 성과 개선 사례  
주력상품 및 이벤트 지원을 통한 전환/매출 증가 및 효율 개선 운영

### 전략

- 카테고리 별, 대형 이벤트 소재 지원
- 신제품 및 시즌 등 키워드 확장을 통한 유입 확보
- 계정 및 상품 카테고리 최적화를 통한 CTR/ROAS 개선

### 결과

- ✓ CTR 1.9% → 2.3%로 26% 개선
- ✓ 전환율 68% 상승, 전환 수 동반 증가
- ✓ 매출 60%, ROAS 56% 상승



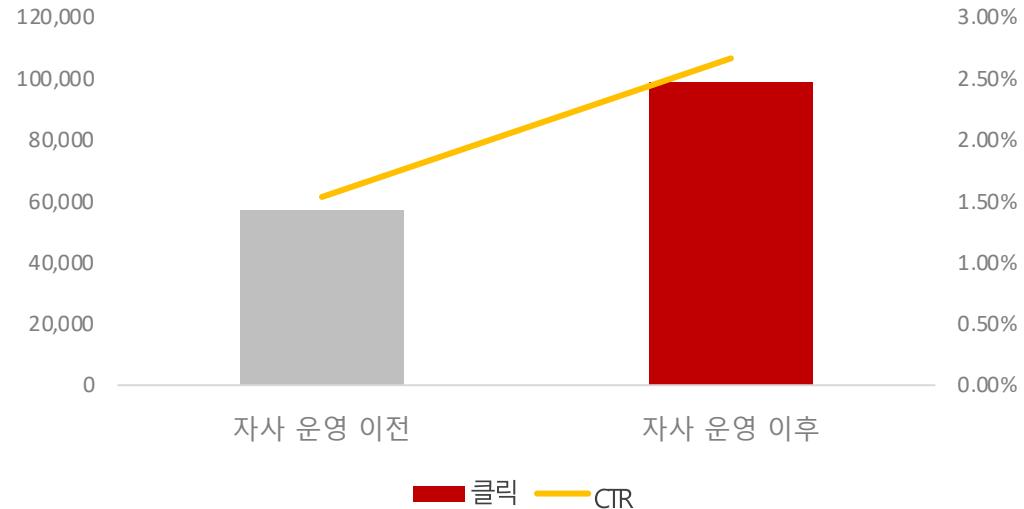
차원이 다른 가치를 제공하는 LG전자

## LG전자 쇼핑 검색

시기별 인기키워드를 활용한 태그값 설정, 품질지수 향상,  
제외키워드 최적화 등을 통해 한정된 예산 내 광고 유입을 확대할 수 있도록 관리 운영 진행 자동입찰 솔루션을 통한 운영 효율화

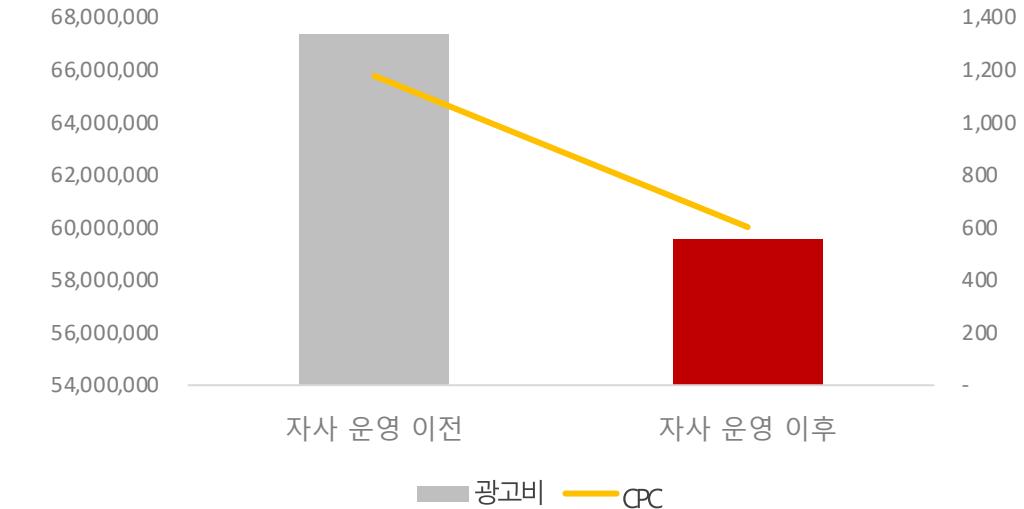
Click 73%, CTR 74% 상승

클릭 및 CTR 상승



CPC 49%, 광고비 12% 감소

CPC 및 광고비 감소



차원이 다른 가치를 제공하는 LG전자

# LG전자

운영 최적화를 통한 쇼핑검색광고 성공사례

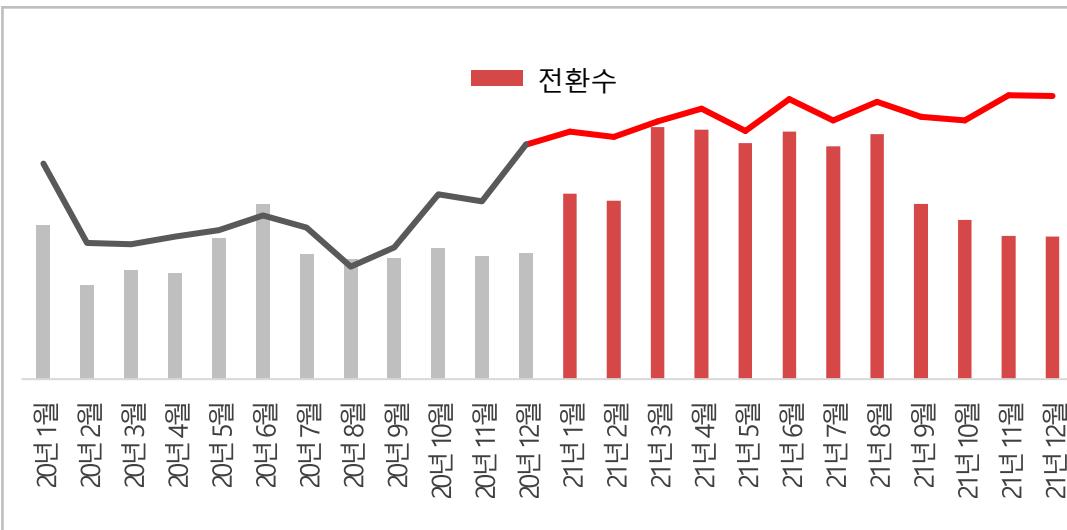
쇼핑광고 노출 최적화를 통한 광고 유입 증대

## 전략

- 카테고리 별, 대형 이벤트 소재 지원
- 신제품 및 시즌 등 키워드 확장을 통한 유입 확보
- 계정 및 상품 카테고리 최적화를 통한 CTR/ROAS 개선

## 결과

- ✓ CTR 1.9% → 2.3%로 26% 개선
- ✓ 전환율 68% 상승, 전환 수 동반 증가
- ✓ 매출 60%, ROAS 56% 상승



### 클릭

73% 증가

### CTR

74% 상승

### CPC

48% 감소

200만의 선택한 품격 있는 오디오북

## 월라

월라만의 강점을 어필한 SA캠페인 운영 성공 사례  
세부키워드 확장 및 도서 별 포인트 T&D을 통한 유입 증대 및 CPA 개선

### 전략

- 솔루션 기반 키워드 확장 및 유입매체 확대
- 카테고리 & 주요 도서 개별 T&D 적용
- 인기도서 상품 상위 노출 Bidding

### 결과

- Clicks 4,252 → 5,761건으로 35% 증가
- 회원가입수 24% 증가, CPA 3,200원대로 개선
- 운영 키워드 37개 → 3,097개 확장(주간 TOP50 신간 도서 등 키워드 적극 확장운영)

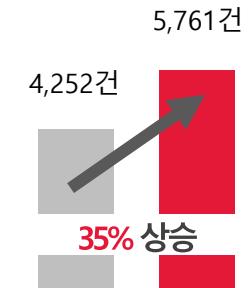
#### 광고주 주요 도서 개별 T&D 적용 운영 사례



#### 월라 시그니처 컬러&문구 강조 브랜드검색



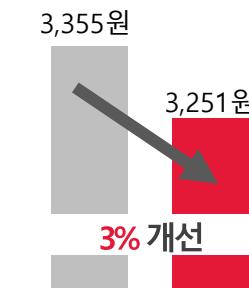
#### 유입



#### 회원가입수



#### CPC



대한민국 대표 1위 온라인 서점

# YES24

계정 최적화를 통한 SA캠페인 성공사례  
시즌별 키워드 모니터링을 통한 매출 증가 및 목표 ROAS 달성

## 전략

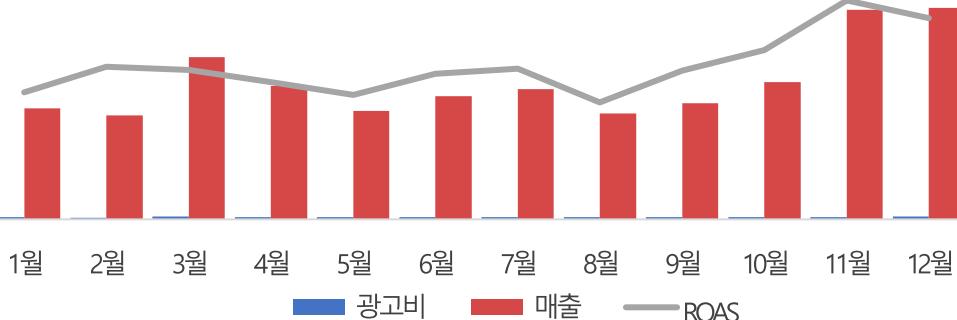
- 이슈 키워드 추출 및 반영을 통한 매출 확대
- 솔루션 활용 高매출 키워드 상 순위 노출 관리
- 카테고리별 T&D 활용

## 결과

- ✓ CTR 0.78% → 0.94%로 20% 개선
- ✓ ROAS 6,200% 달성
- ✓ 이관 이후 효율 개선으로 6년간 연장 계약 중

### 21년도 매출 ROAS

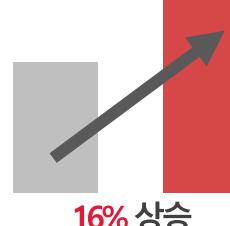
ROAS 월평균 6,200% 달성



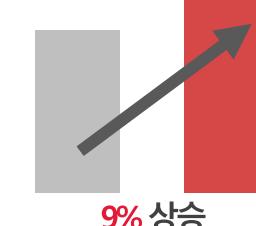
### 유입



### 매출



### ROAS



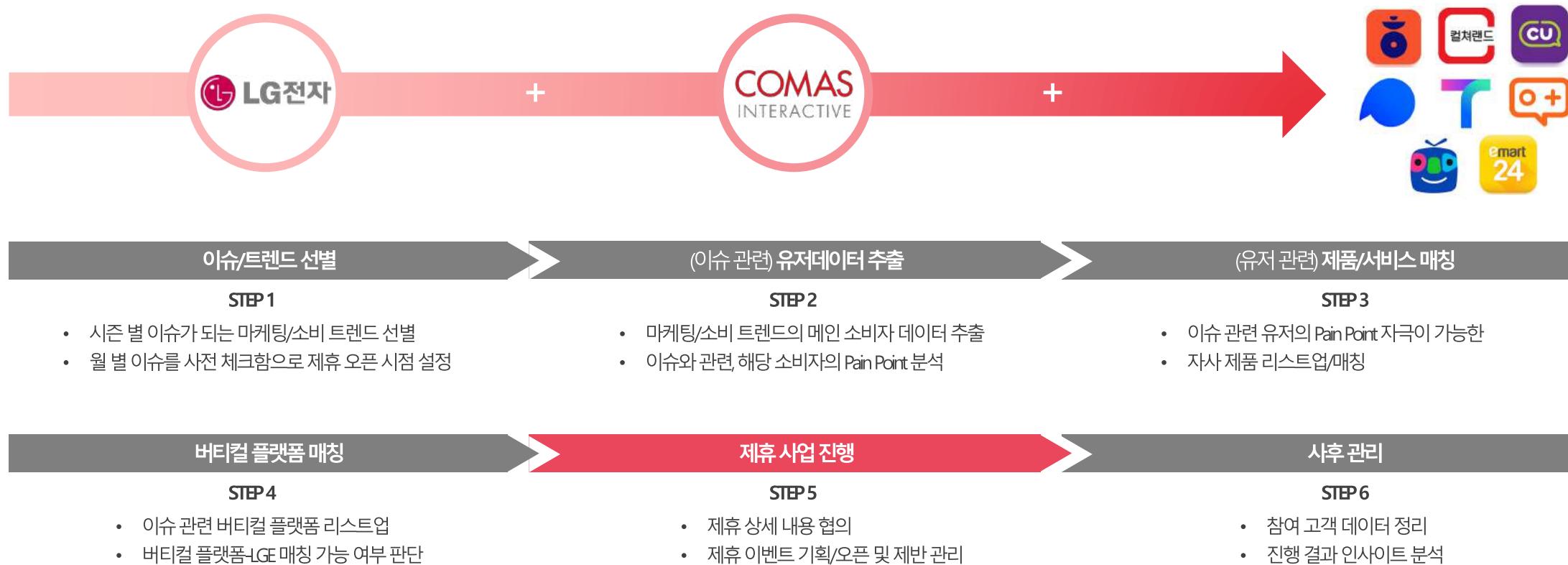
**COMAS**  
INTERACTIVE

**Co-Marketing**

# LGE.COM 회원 가입 제휴 마케팅

LG전자에서 운영 중인 LGECOM 회원 가입 이벤트

CU, 이마트24, 컬쳐랜드, 티맵 등과 LGECOM 제휴를 통해 회원 가입 유치 및 LGECOM / LG전자 상품에 대한 브랜딩 진행 중



# LGE.COM 회원 가입 제휴 마케팅

## Promotion

LG전자 × [shoeprize](#)

**Off-White  
DRAW**



LG전자 × [shoeprize](#)

**Off-White  
DRAW**



LG전자 × [emart24](#)

이마트24 회원이 LGE.COM 회원 가입하면

모바일쿠폰  
3,000원 100% 증정  
24시간 즐거운  
**LG 스탠바이미 선물**



LG전자 × [핑크다이어리](#)

구독증정권



역대급  
화환만  
한날  
#핑크드로우



단하루!  
액면금액의 6회에는 누구?

Good Luck to you!

**최대 5천P 당첨!**

LGE닷컴 신규회원가입하고  
뽑기 하면 누구나 꽝 없는 당첨!

(행사기간: 3월 1일 ~ 3월 31일)

마음에 드는 아이템을  
선택하세요!



**COMAS  
INTERACTIVE**

**Marketing Solution**

# CAMP (Comas Advertise Marketing Platform)

## 상품 기반의 퍼포먼스 마케팅과 캠페인 관리에 최적화된 통합 광고 플랫폼

코마스인터랙티브만의 기술력으로 수집 된 데이터를 통해 소비자 행동정보를 분석하고  
클라이언트의 상황과 니즈에 맞는 최적화 된 광고 집행 및 실시간 분석을 통한 광고 효율성 극대화를 위한  
클라이언트 맞춤형 광고플랫폼 입니다.

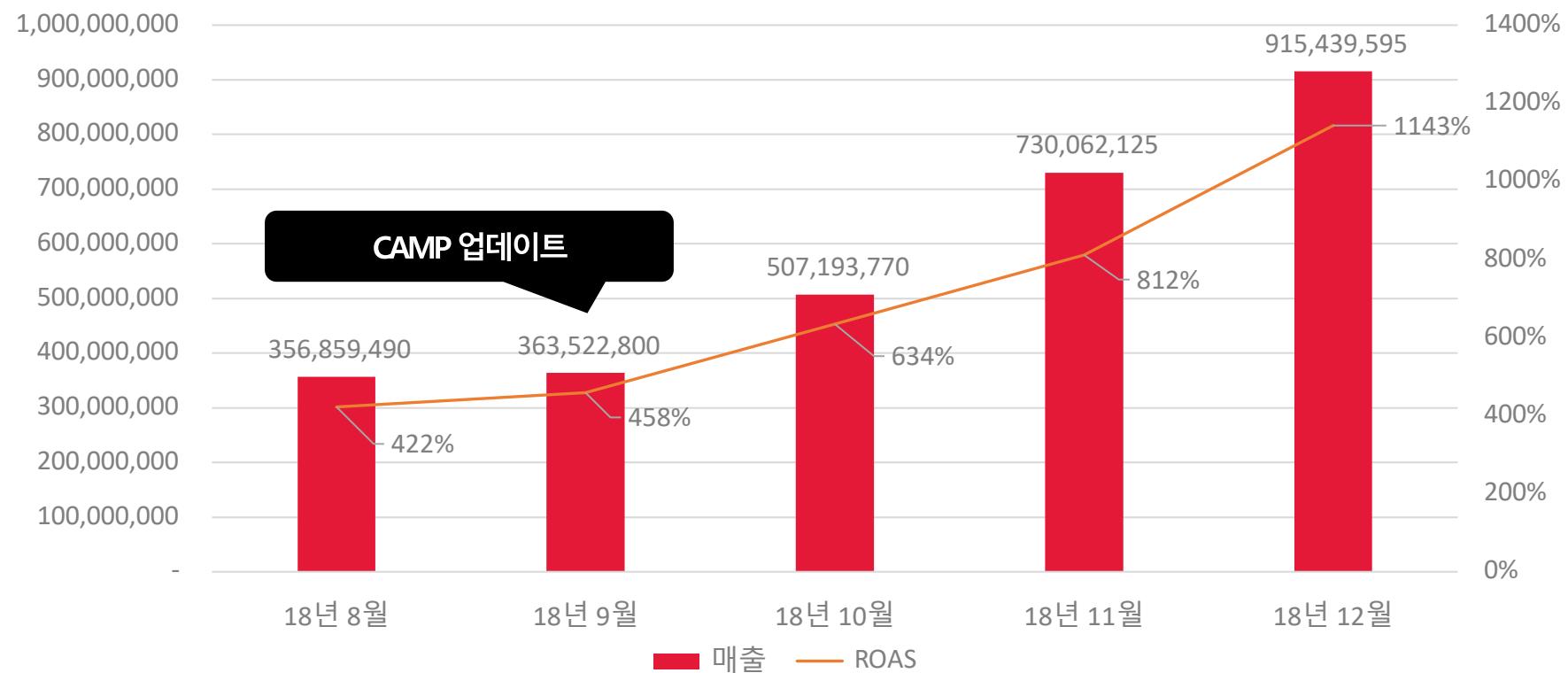
- 여러 광고 매체에 자동 적용/해제가 가능한 통합 스크립트제공
- Targeting/Retargeting이 가능한 광고 컨트롤
- 실시간 광고 효율 측정 및 운영이 가능한 매체 통합 리포트 제공
- 시장 현황을 직관적으로 파악할 수 있는 소비자 성향/행동 분석 제공



# CAMP (Comas Advertise Marketing Platform)

쇼핑 H사 업데이트 이후 매출/ROAS 지속 상승(3개월 후 매출 3배 증가)

## CAMP를 활용한 광고 집행 시 실시간 모니터링으로 전략 수정 가능



# CAMP (Comas Advertise Marketing Platform)

광고주의 상황 및 니즈에 맞는 맞춤형 상세 통계 및 분석 데이터 제공

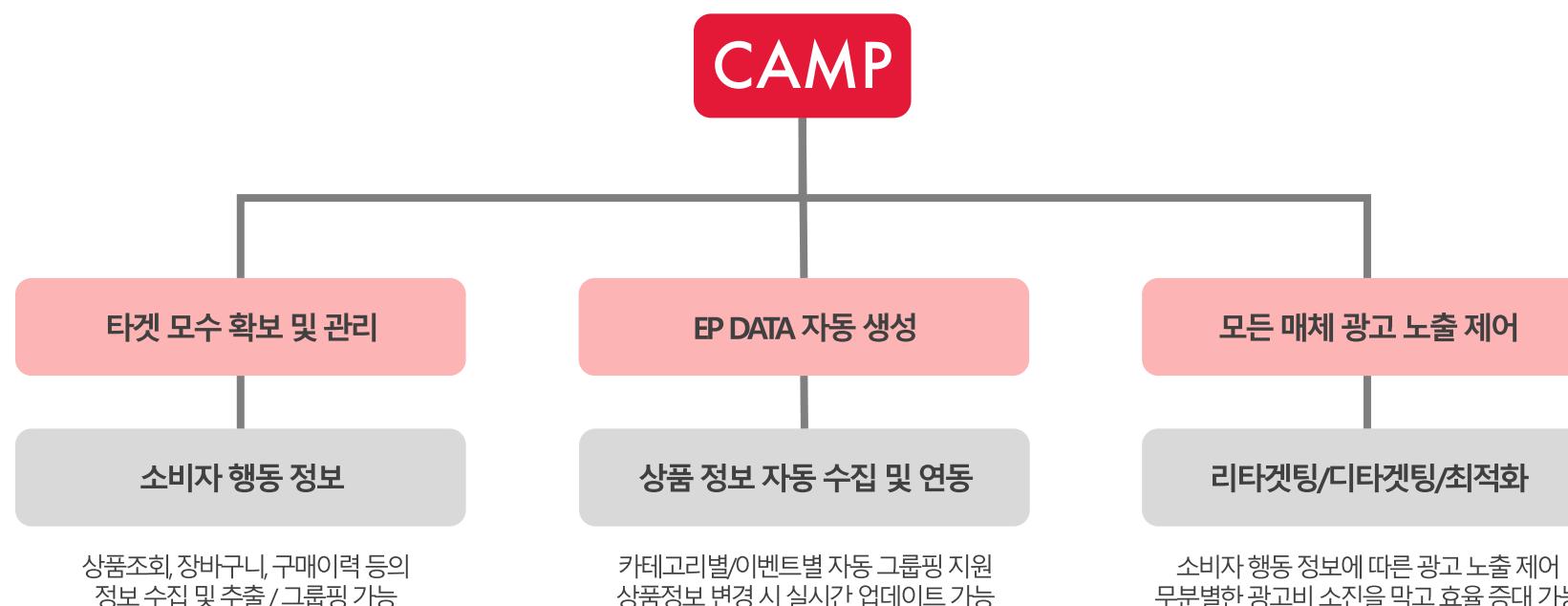


기존 광고 플랫폼 대비 SA&DA에 사용할 수 있는 통합 스크립트 및 매체 통합 리포트 제공

	기존업체서비스	자사플랫폼	G사서비스	M사서비스
스크립트	손쉬운 스크립트 적용	O	O	O
	매체컨트롤	O	O	X
	SA&DA 단일 스크립트 사용	O	X	X
리포트	Raw 형태 데이터 제공	O	X (샘플링 데이터 제공)	O
	매체통합리포트 제공	O	X	X
	구매전환별교차분석	O	O	X
부가서비스	스크립트를 통해 수집된 상품 기반 IP 자동생성	O	X	X

# CAMP (Comas Advertise Marketing Platform)

하나의 플랫폼에서 타겟모수 확보, 오디언스, 상품정보 변경, 매체 최적화 등 효율적 광고 관리 가능



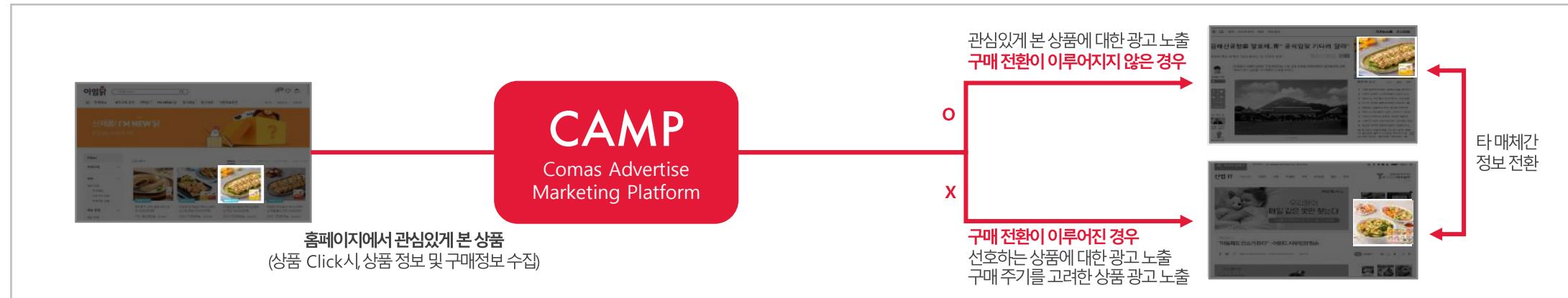
\*CAMP는 중소기업을 위한 20년 정부 국채 사업으로 선정

# CAMP (Comas Advertise Marketing Platform)

미디어 간 데이터 단절 없이 모든 미디어를 연결하고 데이터 반영



구매 전환율을 높일 수 있는 고도화된 타겟팅/리타겟팅



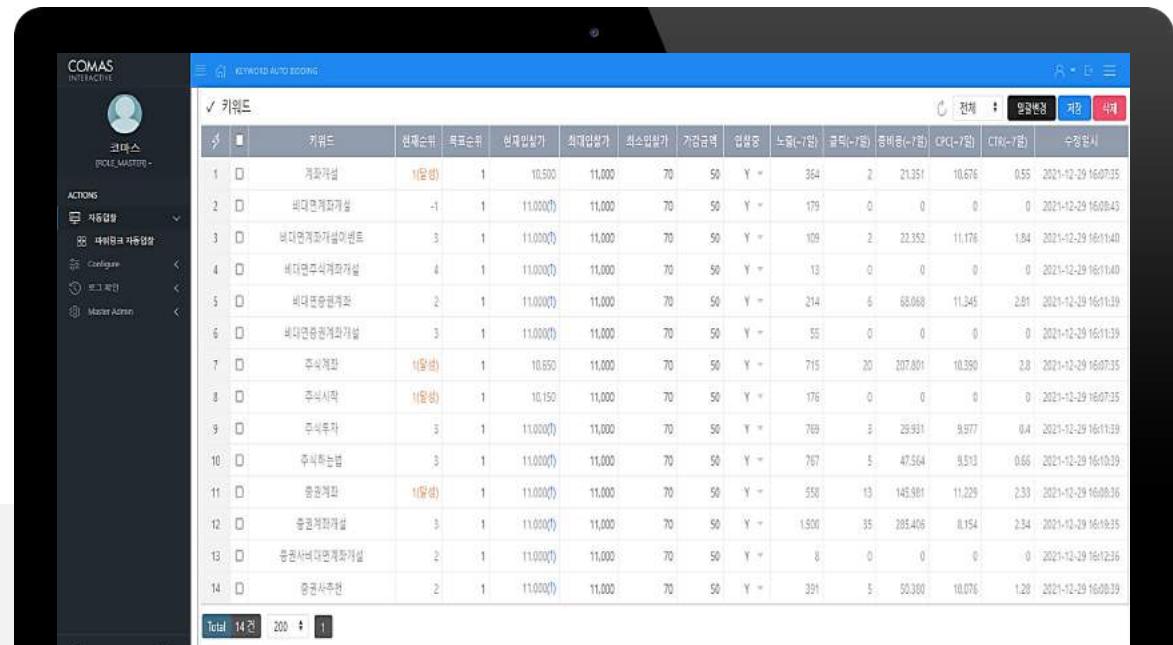
# Keywiz (Keyword Wizard)

## 실시간 모니터링을 통한 키워드 순위 기반의 실시간 자동 입찰 솔루션

검색 광고 효율을 더 높여주는 Quantum Jump 솔루션

매체 별 연관 검색어 수집 및 목표 순위 별 자동 입찰, 예산 관리, 일정 관리 등을 실시간으로 운영/관리가 가능한 검색광고 최적화 솔루션입니다.

- NAVER, Daum 등 매체의 연관 검색어 자동 수집
- NAVER 연관 검색어, 지식쇼핑 인기 검색어 등 수집
- 순위 기반의 자동 입찰 시스템으로 최적화 광고 관리 가능
- 노출/CPC/광고비용별 상위 키워드 분석 제공
- 실시간 모니터링 기능으로 효율적인 검색광고 집행



The screenshot displays a software interface titled "KEYWORD AUTO BIDDING". On the left, there's a sidebar with a user profile and navigation links like "자동입찰", "자동검색", "설정", and "로그인". The main area shows a table with 14 rows of keyword data. The columns include Keyword, 현재순위 (Current Rank), 목표순위 (Target Rank), 현재입찰가 (Current Bid Price), 최대입찰가 (Max Bid Price), 최소입찰가 (Min Bid Price), 기간금액 (Period Amount), 입찰중 (Bidding Status), 노출(-7일) (Impressions -7 days), 클릭(-7일) (Clicks -7 days), 총비용(-7일) (Total Cost -7 days), CPC(-7일) (CPC -7 days), CTR(-7일) (CTR -7 days), and 수정일시 (Last Modified). The data shows various keywords with their respective metrics over a 7-day period.

	키워드	현재순위	목표순위	현재입찰가	최대입찰가	최소입찰가	기간금액	입찰중	노출(-7일)	클릭(-7일)	총비용(-7일)	CPC(-7일)	CTR(-7일)	수정일시
1	개인사업	1(월성)	1	10,500	11,000	70	50	Y+	364	2	21,351	10,676	0.55	2021-12-29 16:07:05
2	비대면경조사실	-1	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	179	0	0	0	0	2021-12-29 16:08:43
3	비대면경조사실이벤트	3	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	109	2	23,352	11,176	1.84	2021-12-29 16:11:40
4	비대면경조사실	4	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	13	0	0	0	0	2021-12-29 16:11:40
5	비대면증명업체	2	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	214	6	63,068	11,345	2.81	2021-12-29 16:11:39
6	비대면증명업체	3	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	55	0	0	0	0	2021-12-29 16:11:39
7	주식개인	1(월성)	1	10,550	11,000	70	50	Y+	715	20	207,801	10,390	2.8	2021-12-29 16:07:35
8	주식시작	1(월성)	1	10,150	11,000	70	50	Y+	176	0	0	0	0	2021-12-29 16:07:35
9	주식투자	3	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	769	3	29,931	9,977	0.4	2021-12-29 16:11:39
10	주식하는법	3	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	767	5	47,564	9,513	0.66	2021-12-29 16:10:29
11	증권개인	1(월성)	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	558	13	145,981	11,229	2.33	2021-12-29 16:08:36
12	증권개인가입	3	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	1,500	35	285,406	8,154	2.34	2021-12-29 16:19:35
13	증권사비대면개장가설	2	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	8	0	0	0	0	2021-12-29 16:02:36
14	증권사증권	2	1	11,000(0)	11,000	70	50	Y+	391	5	50,300	10,076	1.28	2021-12-29 16:00:39

# SONA (Social Analysis)

## SNS 고객 반응 확인 및 사용자 활동 분석에 최적화된 Social 분석 솔루션

### SNS 활동 비교 분석을 통해 효율적 SNS 광고 집행 가능

페이스북, 인스타그램에 올라오는 고객의 소중한 소리를 빠짐없이 들여다보고,  
댓글과 좋아요 수치 변화를 통해 소셜 반응을 확인할 수 있는 분석 솔루션입니다.

- facebook 댓글 자동 수집
- 댓글, 좋아요 Data 수집을 통한 사용자 활동 분석
- 미디어별 키워드 분석 리포트(일/주간/월간 단위) 제공
- 주요 키워드 미디어 통합 분석 리포트
- 노출/CPC/광고비용별 상위 키워드 분석 제공

