

# 카페24 이벤트 지침서

1탄. 고객 관심도를 높이는 이벤트 홍보 전략



## 고객의 구매 욕구를 자극하기 위해서는 무엇이 필요할까요?

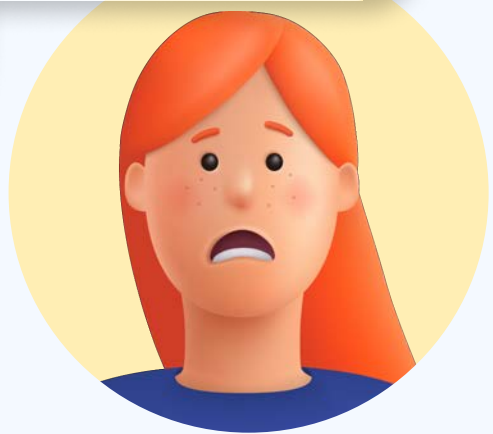
쇼핑몰 운영하면서 제일 중요한 건 **매출**이죠!  
매출 상승을 위해 **인지도 확보**, 고객의 구매 욕구 자극 이 두 가지가 매우 중요해요.  
하지만 이벤트를 통해서라면 **매출 상승!** 어렵지 않아요.





이벤트를 진행해도  
매출로 이어지지 않아요

홍보 메시지 작성하기  
너무 어려워요



# 이벤트 많이 어려우시죠?

이벤트는 기획도 중요하지만, 고객에게 잘 알리는 것도 중요해요!  
홍보 메시지만 잘 써도 고객의 구매 욕구를 충분히 자극할 수 있습니다!



홍보 메시지 오픈율을  
높이고 싶어요!

이벤트를 잘 하려면  
어떻게 해야 할까요?







그래서 준비했습니다!  
제1탄.

## 고객 관심도를 높이는 이벤트 홍보 전략

이벤트 홍보 전략부터 메시지 작성법까지 같이 알아보시죠!





# 메시지 활용하기

SMS/LMS

## 메시지의 장점!

메시지는 쉽고 빠르게 고객과 소통이 가능해요!

메시지 하나로 잠재 고객을 이끌어 내고, 일회성 고객을 충성 고객으로 만들 수 있다는 거 아시나요? 타임 세일, 시즌 세일 같은 이벤트 홍보에 메시지가 많이 활용되고 있어요!



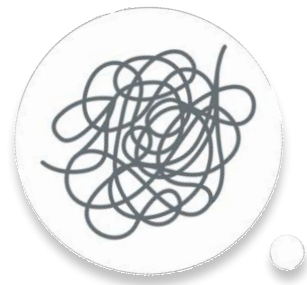
[24마켓] 타임세일  
안녕하세요!  
김까페고객님.

24마켓에서  
오전 11시부터 타임세일을  
시작합니다.

10만명이 좋아요!한  
잇템! 췌하러 가보실까요?

# 이렇게 보내면 반응률 0%!

고객에게 이벤트 홍보 메시지 잘 보내고 계신가요?  
고객은 본인과 관련 없는 내용을 받게 되면 **95.5%**가 아무런 반응도 하지 않는다고 해요!  
메시지를 어떻게 잘 보내야 할지 고민이신가요? 지금부터 사례를 통해서 알려드릴게요!



[WEB발신]  
[광고] 배드 여성쇼핑몰  
1+1혜택! 지금이 찬스!

#무료수신거부  
080-1234-8282

이거 뭐야?  
나랑 상관없자나?!





# 이렇게 보냈더니, 매출이 올랐어요!

**A사** 뷰티 산업 군 A사는 이벤트 진행 전후로 메시지를 보냈어요!  
**LMS**를 활용해서 이벤트 진행 내용을 안내하고, **SMS**로 고객에게 한번 더 넋지를 주었어요. 고객에게 넋지를 한번 더 주었을 뿐인데 **매출은 45%나** 증가했어요!

**B사** 동일 산업 군 B사는 고객이 더 쉽게 이해하고 관심을 가질 수 있도록, URL도 함께 고객에게 발송했어요. 바로 이벤트 내용으로 연결되어 고객 유입율도 높이고 중도 이탈도 방지했어요. 고객의 결제 전환율은 **25.8%**로 증가 했어요.

**매출 상승률 45%**

[LMS]  
**선선한 가을 기획전**  
 김카페 회원님이 좋아하실 만한 가을 아이템 기획전을 준비했어요. 다가오는 가을은 뷰티24와 함께 준비하세요!  
 상세: <http://cafe24.kr>

이벤트 시작전

[SMS]  
**선선한 가을 기획전 오픈!**  
 무료수신거부  
 080-1234-5678

이벤트 시작

**고객 유입율 32.8%**

[LMS]  
**김카페 고객님! 안녕하세요**  
 가을맞이 신상품세일기획전 오픈!

고객님이 좋아하실만한 아이템으로 가득합니다!  
 어서 방문해보세요!

상세 : <http://cafe24.kr>

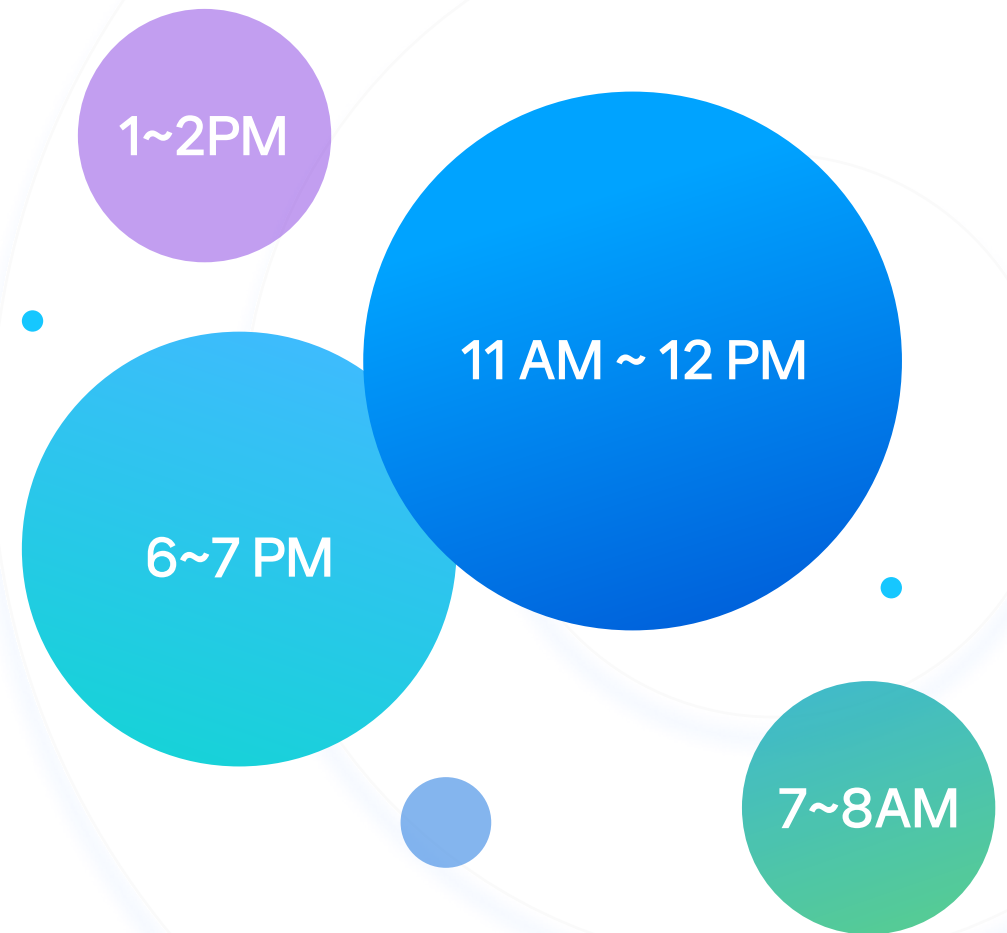
**결제 전환율 25.8%**

# 메시지를 보낼 때는 골든타임을 노리세요!

메시지는 보내야 하는 골든타임이 있다는 거 알고 계시나요?  
고객이 활발히 활동하는 타이밍에 맞춰서 메시지를 보내면 관심도를 높일 수 있어요!  
화, 수, 목 오전 11시~12시를 공략해 보세요!



주중 마케팅 메시지  
평균 도달 수



온라인 쇼핑  
고객 활동량

## 관련 서비스 및 설정 바로가기!



### 메시지를 사용하고 계신다면 바로 적용해 보세요!

- 어드민에서 SMS 발송 설정 하기! ([바로가기](#)) ([가이드 보기](#))
- 080 수신거부 서비스 앱 설치하기! ([바로가기](#))
- 메시지로 링크(URL)를 쉽게 공유 할 수 있나요? ([바로가기](#))

### 카카오톡을 사용하신다면 이런 서비스를 추천 드려요!

- 효과적인 마케팅 방법으로 매출을 높이고 싶다면? ([바로가기](#))
- 카카오 알림톡 앱 설치하기! ([바로가기](#))
- 카카오톡 마케팅의 모든 것을 알고 싶으신가요? ([바로가기](#))



# 모바일 앱 푸시 활용하기

Mobile app push

## 모바일앱 푸시의 장점

커스터마이징도 가능해서 원하는 이미지를 넣고 원하는 페이지와 연결시킬 수 있어요.  
푸시 전용 혜택을 별도로 설정해서, 특정 고객에게만 타기팅 푸시도 보낼 수도 있습니다!  
또한 **예약 발송**, **반복 발송**이 가능하고 푸시 전용 통계를 확인할 수 있기 때문에 관리가 용이해요.



# 모바일앱 푸시 성공 전략 3가지

## 1

### 충성 고객 관리

푸드 산업 군 C사는 이벤트 진행 기간 동안 충성 고객에게 추가 할인 쿠폰을 발송했어요. 추가 푸시 메시지를 받은 고객의 구매 전환율은 5% 이상이었고 매출 달성률은 30% 이상을 기록했어요!

C사는 특정 고객에게만 메시지를 보낼 수 있는 앱 푸시의 장점을 아주 잘 활용해서 고객의 빠른 구매를 유도했어요.

## 2

### 푸시 전용 혜택 제공

패션 산업 군 D사는 타임세일 이벤트 진행 기간에 모바일 앱 신규 고객에게 "첫 구매 혜택"을 제공했어요!

고객 유입률 20% 안에서, 신규 고객 유입률은 8%를 기록했어요.

충성 고객 중에서도 평소 구매 금액이 높은 고객에게는 추가 혜택도 제공하면서 신규 고객도 유치하면서 충성 고객도 놓치지 않았어요.

## 3

### 푸시 발송 주기 설정

빈도가 과한 푸시 메시지는 앱 사용 중단을 부른다는 거 알고 계시나요?

홈&리빙 산업 군 E사는 주 2회~5회 정도로 발송 주기를 설정했어요.

푸시 전용 통계를 통해 특정 고객의 패턴을 파악하고 예약 발송, 반복 발송을 통해서 앱 푸시를 발송했더니, 고객의 이탈률이 15% 정도 감소했어요.



## 관련 서비스 및 설정 바로가기!

카페24는 **플러스앱**이라는 서비스를 제공하고 있어요.

플러스앱을 사용하면 푸시 메시지를 **무료로 제한 없이** 보낼 수 있어요!

### 플러스앱

- 플러스앱은 어떤 서비스 인가요? ([바로가기](#)) ([가이드 보기](#))
- 푸시 메시지를 보내고 싶어요! ([바로가기](#))
- 발송 주기 설정은 어디서 하나요? ([바로가기](#))
- 특정 고객에게만 혜택 설정을 하고 싶어요 ([바로가기](#))
- 앱 사용을 유도하고 싶어요! ([바로가기](#))



# 인스타그램 활용하기

Instagram

# MZ 세대의 소비 단계별 SNS 활용법

MZ 세대는 상품을 구매할 때 SNS를 가장 많이 활용한다고 해요!  
탐색 단계에서의 SNS 비율은 인스타그램이 85%, 트위터가 75%  
구매 단계에서는 인스타그램, 트위터가 각 35.5%, 31%를 차지했어요!





# 인스타그램 스토리

관심 있는 제품이 우연히 스토리 광고로 뜰 때, 당장 살 생각이 없더라도 **더 알아보기**나 **프로필 방문하기** 등 버튼을 누르게 되면, 유사한 브랜드나, 제품들이 새롭게 스토리 광고에 뜨기 때문에 일일이 찾지 않더라도, 좋은 제품을 쉽게 볼 수 있어요.



# 인스타그램 - 스토리 1. 무물 활용하기

뷰티 산업 군 F사는 인스타그램 스토리 기능 중 하나인 **무엇이든 물어보세요** (무물)을 통해서 고객의 니즈를 파악해서 이벤트를 진행했어요. 고객과 직접 소통하면서 친밀감도 형성하면서 충성 고객도 확보하고 자연스럽게 이벤트 홍보 효과까지 보면서 이벤트 기간 동안 매출은 **약 45% 이상** 증가했어요.



인스타그램 - 스토리 2.

# 바느질 장인되기

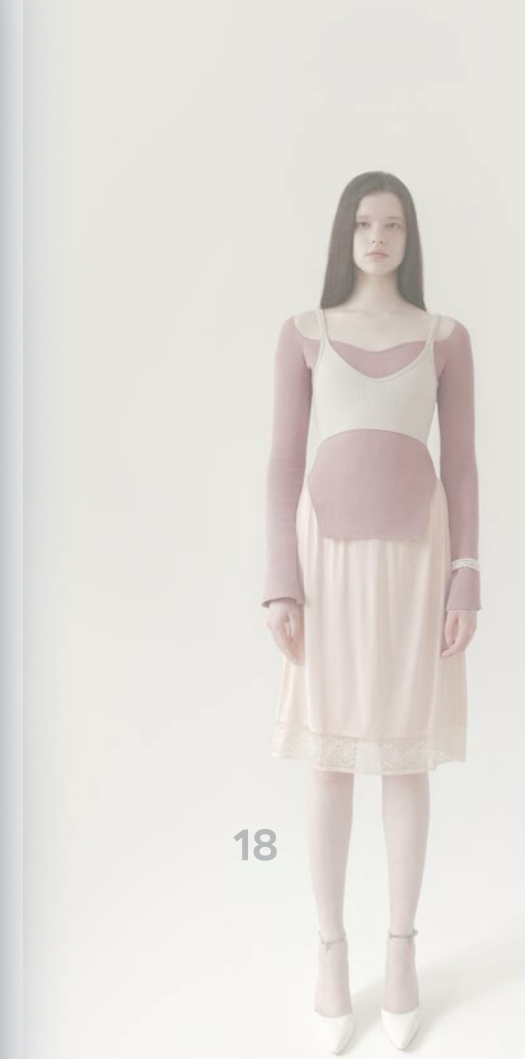
바느질 장인은 스토리를 여러 개 올리면 상단 목록이 마치 바느질 모양을 연상시켜서 스토리를 많이 올리는 사람을 뜻하는 단어로 많이 사용되고 있는데요.

패션 산업 군 G사는 메인 타깃인 MZ 세대 구매 특징을 공략해서 이벤트를 적극 홍보했어요!

고객 유입률은 인스타 스토리 홍보 전과 비교했을 때 **30%**로 증가했고, 구매 전환율은 평균치보다 높은 **6%**를 달성했어요!



바느질 장인



## 관련 서비스 바로가기!

고객의 구매 전환율을 높이는 서비스 바로 사용해보기!

- 상품 연동이 가능한 인스타그램 위젯 ([앱 설치하기](#))
- 내 쇼핑몰에서도 인스타그램 릴스 활용하기! ([바로가기](#))



# 활용 TIP



# 이벤트 홍보를 하기 위한 3가지 전략

연령대에 맞는 이벤트를 위해  
**타겟 설정 필수!**



이벤트 홍보 메시지를 보내기전  
연령,구매이력등을 고려하여  
타겟 설정을 해야합니다.

고객과 만날 수 있는  
**매체 늘리기!**



하나의 매체 보다  
인스타그램, X(전 트위터), 유튜브 등  
매체를 늘려 고객들과 소통하세요!

친밀감을 높일  
**알맞은 메세지 활용!**



메시지 발송은 타이밍이에요!  
바쁘디 바쁜 사회, 잊혀질때쯤  
메시지를 보내보세요

# 메시지 구성 이렇게 해보세요!

## 메시지 개인화

일괄적인 단체메시지로 발송하지 않고  
고객 개인 특성에 맞게 메시지를  
발송합니다

## 무료수신거부

최근 스팸에 대한 사회적 우려에 따  
라 관계기간 에서는 모든 영리상의  
목적을 위한 홍보내용에 소비자들이  
수신거부의사를 표시할 수 있도록 법  
률로서 수신거부 서비스를 의무화하  
고 있어요.이를 위반시 강력한 제재  
를 취하고 있으니 잊지 말고 꼭 추가  
하세요!

김카페 고객님,  
안녕하세요.

8시간동안 200명이  
구입한 트렌치자켓!

24마켓에서 한정세일로  
마련하세요!

한정세일 자세히보기:  
[www.24market.co.kr](http://www.24market.co.kr)

할인쿠폰 다운로드:  
<http://www.coupondown..>

무료수신거부:  
080-1234-5678

## 군중심리

몇시간동안 몇명이 조회한 상품  
과 같이 군중심리를 활용해서  
구매욕구를 부추깁니다.

## 희소성

반복적인 메시지보다  
타임세일, 한정판매와 같은  
희소성있는 메시지를 보내세요

## URL활용

이벤트 페이지/상품등 정보로  
바로 연결 시켜 고객의  
중도 이탈을 방지할 수 있어요!


# 푸시 메시지 구성 이렇게 해보세요!

## 이모지 활용

이모지를 활용해서 고객의 호기심을 유발해 보세요. 푸시 메시지에 이모지가 포함되면 오픈율을 85%까지 높일 수 있습니다!

5:00



(광고) 김카페님!  혜택을 드려요!

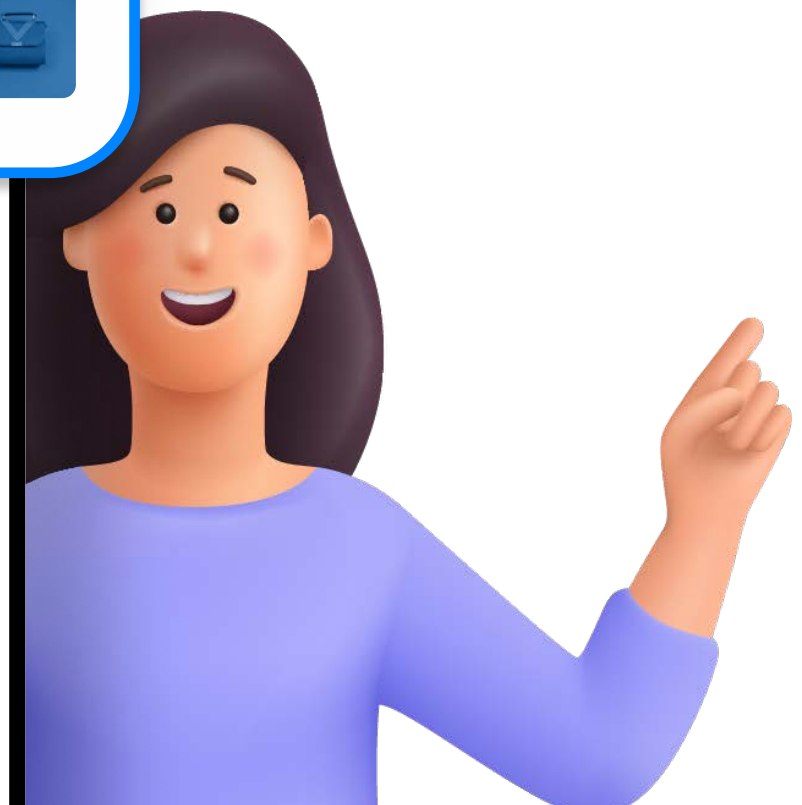
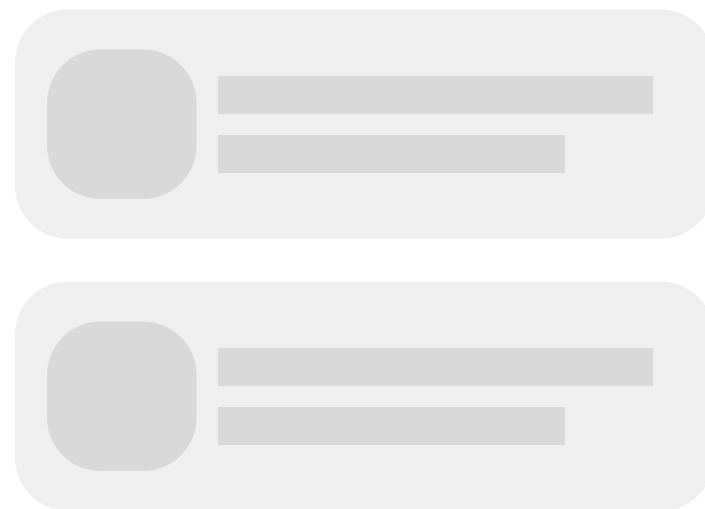
오늘 하루만 할인 혜택을 드리고 있어요  
15분에 하나씩 팔리는 인기상품 만나보...



PC 사이트 회원이 모바일 앱의 회원이 아닐 수도 있어요!  
모든 회원에게 잘 전달될 수 있도록 푸시 메시지와 메시지(SMS/LMS)를 같이 활용하세요!

## 이미지& 페이지(URL) 활용

원하는 이미지 또는 페이지(URL)를 연결하여 메시지를 보내보세요!  
바로 관련 내용으로 연결되어 고객의 중도 이탈을 방지할 수 있어요!





## 성공적인 이벤트를 향한 첫 걸음을 내딛어 보세요

카페24가 준비한 이벤트 지침서 어떠셨나요?

앞으로는 더 유익한 팁과 실전 전략으로 계속 찾아뵈 예정이니 많은 기대와 관심 부탁드립니다.

이벤트 지침서와 함께 매출을 높이는 길에 한 발짝 더 다가서세요!



감사합니다