

# 타겟 CPA에 맞는 신규고객 확보가 가능한 Google AdWords



Google을 통한 신규 고객 가입율이 검색엔진보다 30% 이상 높게 나타났으며, 특히 컴퓨터, 가전 등의 카테고리에서는 전 분기 대비 약 50%의 매출 증가 및 QBB (Quality Based Bidding)를 통한 키워드당 클릭 단가 30% 이상의 감소 효과를 거두었습니다.



## Google AdWords 소개

Google AdWords는 전세계의 수많은 기업들이 사용하는 검색광고 프로그램으로 비용대비 효과가 뛰어난 것이 특징입니다. AdWords는 제품 및 서비스에 대한 정보를 원하는 잠재고객을 정확하게 타겟팅하는 키워드 광고로서 실제로 클릭한 경우에만 비용을 지불하는 시스템입니다. 비즈니스 목적에 따라 광고비용이나 서비스 수준을 자유롭게 선택하고 쉽게 관리할 수 있으며, 세계적으로 광범위한 Google 네트워크에 광고를 게재할 수 있는 것이 큰 장점입니다.

자세한 정보를 원하시면, 다음을 참조하십시오.

<https://adwords.google.co.kr/>

## 국내 최대의 전자상거래 업체 - 옥션

옥션은 1998년 4월 국내 최초로 인터넷 경매 서비스를 선보인 이래, 우리나라 전자상거래의 발전과 함께 성장한 국내 대표 온라인 마켓 플레이스 업체입니다. 판매자와 구매자가 윈윈(win-win)할 수 있는 전자상거래를 목표로 세계적 수준의 인터넷 경매 기술력과 노하우를 보유하고 있습니다. 세계 최대의 온라인 마켓 플레이스인 이베이와 함께 글로벌 전자상거래 산업의 발전을 선도해 온 옥션은 2006년 6월 현재 하루 평균 35만에 달하는 경매진행건수와 150만 명이 넘는 순 방문자수를 기록하고 있습니다.

## 타겟 CPA에 맞는 신규고객 확보가 가능한 Google AdWords

언제 어디서나, 누구나 자유롭게 거래하는 공간을 위해 노력해 온 옥션은 국내 검색광고 시장의 태동기라 할 2004년 8월부터 검색광고를 집행해왔습니다. 특별한 경험과 노하우가 부족했던 검색광고 초기에는 대부분의 사람들이 단순히 키워드별 입찰금액만으로 순위가 정해지는 오버추어나 월 일정금액을 지불하고 키워드를 구매하는 국내 검색엔진을 주로 이용했습니다. 하지만 관계사인 이베이의 AdWords 검색광고 성공사례를 접하면서 국내 Google AdWords와 인연을 맺게 되었습니다. 다양하고 유익한 광고운영 도구를 제공하는 Google AdWords 검색광고 시스템은 수많은 키워드를 조직적이고 효과적으로 활용할 수 있는 기회를 제공했습니다. 특히, 신규고객 가입당 지불해야 하는 타겟이 정해져 있는 옥션의 경우에는 더할 나위 없이 효과적이라고 판단했습니다.

## 뛰어난 광고효율성 및 고급 광고운영 도구 제공

옥션의 판단은 매우 적절했습니다. Google을 통한 신규고객 가입율이 타 검색엔진보다 30%이상 높게 나타났으며, 특히 컴퓨터, 가전 등의 카테고리에서는 2005년 4분기 매출이 전 분기 대비 약 50%나 증가했습니다. 이러한 결과는 Google의 트래픽 볼륨이 상대적으로 약한 반면에 활동성이 높은 양질의 고객제공을 의미합니다. 또한 2005년 후반기에 적용된 QBB (Quality Based Bidding)를 통해 키워드당 클릭 단가를 30% 이상 줄일 수 있었습니다.

이외에도 캠페인별, 광고 그룹별로 키워드를 나누어 쉽고 효율적으로 광고운영 관리를 할 수 있으며 하루 중 트래픽이 제일 높은 시점을 지정하여 노출효과를 극대화할 수 있었습니다. 또한 캠페인, 광고그룹, 키워드별로 리포트와 사용자 정의 및 예약 리포트를 제공하는 등 다양하고 수준 높은 광고운영 기능과 도구도 Google의 큰 경쟁력이었습니다.