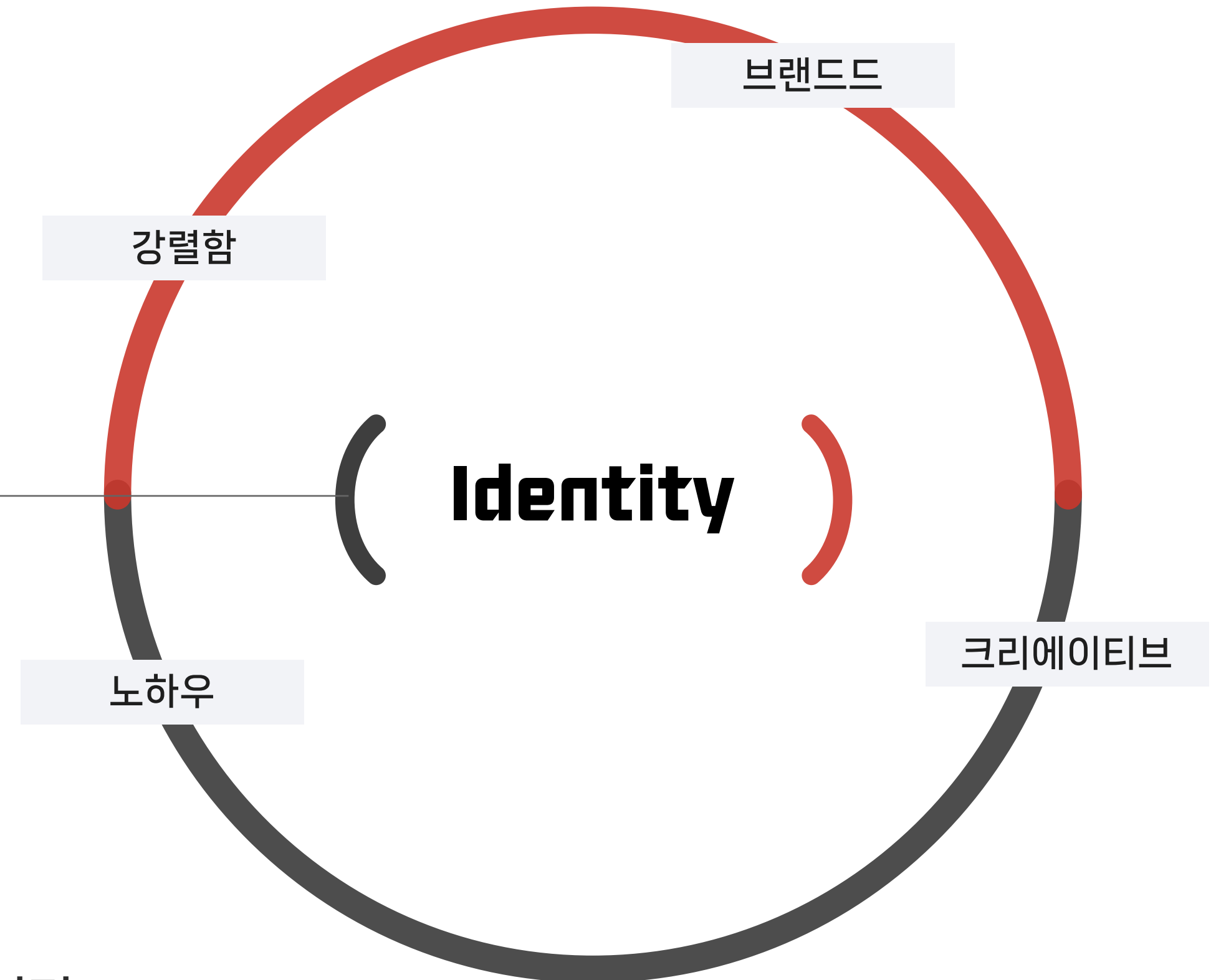
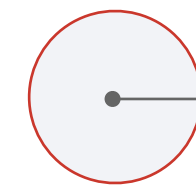




**RED CANVAS**

---



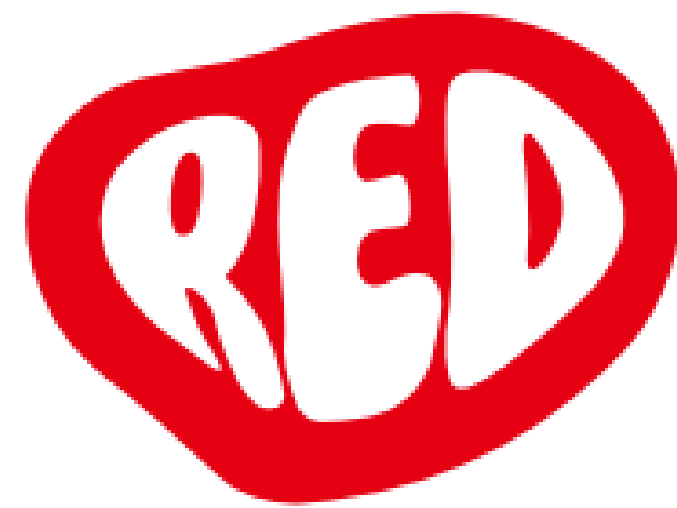
시장이라는 빈 도화지(CANVAS)에 브랜드를 강렬하게 (RED) 인지시킵니다.

레드캔버스가 보유한 다양한 미디어 채널을 통해 고객에게 잊혀지지 않는 브랜드 이미지를 표현합니다.

통합 바이럴 캠페인 운영을 강점으로 IMC 전략 기획, SNS 콘텐츠 기획 및 제작, 버티컬 미디어 운영까지 브랜드의 단계적인 성장 방향을 제안합니다.

레드캔버스의 구성원은 빈 도화지에 어떤 대상을 그리기 시작할 때의 설렘과 기대를 항상 잃지 않고 축적된 노하우와 크리에이티브 한 발상으로 클라이언트가 원하는 [효율적인 마케팅 솔루션]을 제공합니다.





**RED CANVAS**

CREATIVE MARKETING AGENCY

|        |                                    |
|--------|------------------------------------|
| 상호     | 레드캔버스 (RED CANVAS)                 |
| 대표자    | 홍다비                                |
| 전화번호   | 070-8065-5036                      |
| 대표 이메일 | official@redcanvas.co.kr           |
| 주소     | 서울시 강남구 강남대로 464, 패스트파이브 신논현1호점 5F |
| 홈페이지   | www.redcanvas.co.kr                |



## Clients



다양한 클라이언트 경험을 바탕으로 한 레드캔버스만의 크리에이티브 한 결과물은 기업의 성장을 도모합니다.

|                        |                   |                   |                   |                  |                         |                 |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------------|-----------------|
|                        | <b>NEIKIDNIS®</b> | <b>SSRL INC.®</b> | <b>3RDWV®</b>     | <b>ROISTUDIO</b> |                         |                 |
| RANGOLLA               |                   | <b>MY ALLRI</b>   | <b>SHOPBACK</b>   |                  |                         | <b>Agabang</b>  |
| oganacell <sup>+</sup> |                   | <b>rareraw</b>    |                   |                  |                         |                 |
|                        |                   | <b>FINDA</b>      | Daniell K         | <b>KUNDAL®</b>   | <b>365<sup>MC</sup></b> | <b>THE MEAT</b> |
| <b>wismin</b>          | ROROANCO          |                   | Anon              | <b>ridify</b>    |                         | PAPER BAG       |
|                        | <b>DIMARE</b>     | <b>Gillette</b>   |                   |                  | <b>크린토피아</b>            |                 |
|                        |                   |                   | <b>Seoul Land</b> |                  |                         |                 |



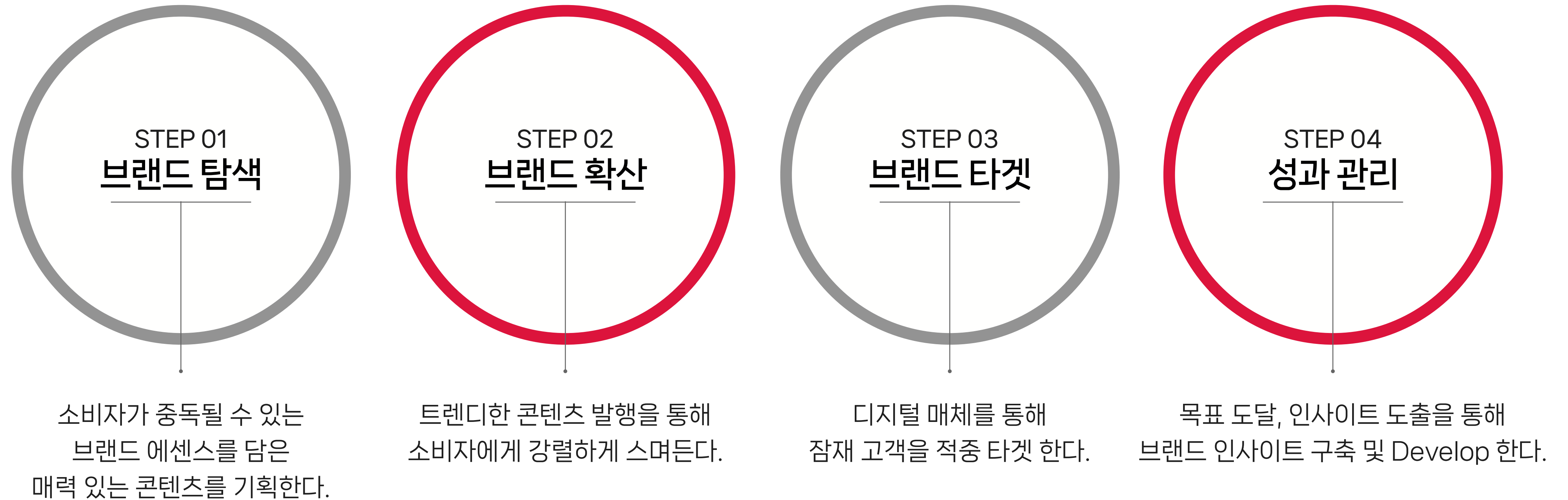
| Online Viral          | Online Campaign           | Contents    | Japan Influencer | Offline             |
|-----------------------|---------------------------|-------------|------------------|---------------------|
| · 미디어믹스 통합 바이럴 캠페인 운영 | · 디지털 IMC 전략 기획 및 실행      | · 비주얼 콘텐츠   | · 일본인 인플루언서 운영   | · OOH 기획 / 제작 / 집행  |
| · 인플루언서 마케팅           | · 디지털 매체 광고 집행(meta, gdn) | · 숏폼 영상 콘텐츠 |                  | · Office AD 기획 / 집행 |
| · 체험단 (블로그, 인스타그램) 운영 | · 버티컬 미디어 / 타겟 문자 광고 집행   | · 고반응 믹스 영상 |                  |                     |
| · 카페&커뮤니티 광고          | · SNS 운영 대행               |             |                  |                     |
|                       | · 온라인 PR                  |             |                  |                     |
|                       | · 서포터즈 기획 및 운영            |             |                  |                     |



# 레드캔버스 PROCESS



브랜드의 단계적인 성장 방향을 제안하며 체계적인 마케팅 Process를 통해 [효율적인 마케팅 솔루션]을 제공합니다.



# Index

---

## PART 1

### 브랜드 탐색

- 비주얼 콘텐츠
- 숏폼 콘텐츠
- 브랜드 계정 운영

## PART 2

### 브랜드 확산

- IG 인플루언서
- 고반응도 믹스 영상
- 네이버 블로그
- 카페&커뮤니티 바이럴 광고
- 일본 인플루언서 마케팅

## PART 3

### 브랜드 타겟

- 퍼포먼스 마케팅
- 버티컬 미디어
- 타겟 문자

## PART 4

### REFERENCE

- 레퍼런스

# PART.1

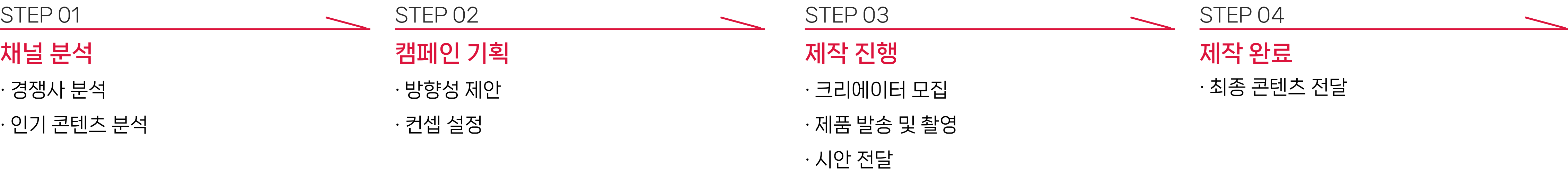
브랜드 탐색 → 브랜드 에센스를 담은 매력 있는 콘텐츠를 기획한다.



# 비주얼 콘텐츠 & 숏폼 콘텐츠



- 여러 분야의 일반인 크리에이터와 협업을 통해 제작되는 콘텐츠입니다.
- 빠른 콘텐츠 소모에 맞춰 다양한 광고 콘텐츠 확보로 저비용으로 높은 효율을 보장받을 수 있습니다.



평균 ROAS 120% 상승

CPC 250% 효율 개선

클릭율300% 효율 증가

## 비주얼 콘텐츠 vs 숏폼 영상 콘텐츠 제작 차이점

| 분류     | 비주얼 콘텐츠       | 숏폼 영상 콘텐츠       |
|--------|---------------|-----------------|
| 원본 전달  | O             | 비용 발생 (클린본, 원본) |
| 콘텐츠 가공 | 2차 라이선스 전달    | 최종본 전달          |
| 콘텐츠 유형 | 이미지+영상        | 숏폼 영상           |
| 기타     | 인스타그램 게시물 업로드 | X               |



추천 집행 목표

- 비주얼 인플루언서 콘텐츠를 통해 판매 전환 광고 소재 활용
- 인스타그램 게시물 + 상세페이지 활용 + 광고 소재 활용  
3가지 방식의 콘텐츠 보유 가능

PKG 타입

| PKG1. 인플루언서 5                                | PKG2. 인플루언서 10                                 | PKG3. 인플루언서 20                                 |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| - 인스타그램 게시물 5개<br>- 소개 이미지 10개<br>- 소개 영상 5개 | - 인스타그램 게시물 10개<br>- 소개 이미지 20개<br>- 소개 영상 10개 | - 인스타그램 게시물 20개<br>- 소개 이미지 40개<br>- 소개 영상 10개 |





추천 집행 목표

- 진정성 있는 콘텐츠로 클릭율 유도가 높음
- 브랜드에 맞는 공감형 크리에이터 모집으로 제품의 소구 포인트 극대화

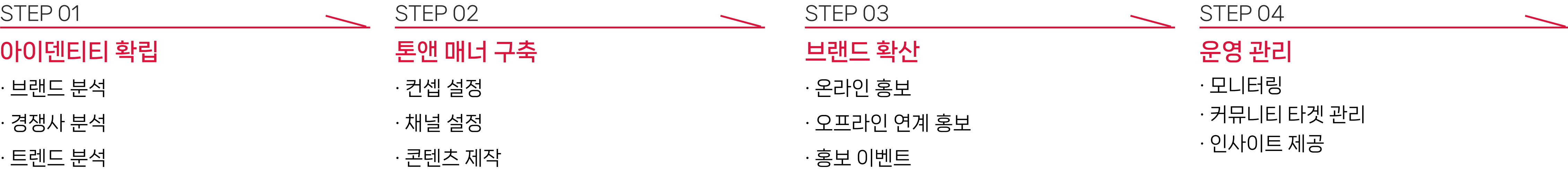
PKG 타입

| 일반 후기형                                          | 7일 사용 후기형 | 올리브영 방문형 | 브이로그형 |
|-------------------------------------------------|-----------|----------|-------|
| <div>- 모델 + 기획 + 편집</div> <div>- 최종 영상 전달</div> |           |          |       |



채널소개

- 브랜드 블로그, 브랜드 인스타그램 운영 대행
- 4단계 프로세스로 세부적 차별화 전략 수립



# PART.2

브랜드 확산 → 소비자에게 강렬하게 스며든다.



## IG 인플루언서

- 브랜드 톤 앤 매너에 적합한 인스타그램 인플루언서로 진행됩니다.
- 브랜드 캠페인 의도가 명확하게 노출될 수 있으며 필수적인 홍보 채널입니다.

### STEP 01

#### 채널 분석

- 경쟁사 분석
- 인기 게시물 분석

### STEP 02

#### 캠페인 기획

- 방향성 제안
- 컨셉 설정

### STEP 03

#### 홍보 실행

- 인플루언서 홍보

### STEP 04

#### 성과 관리

- 2차 활용 체크
- 인기 게시물 분석
- 인사이트 분석 및 제공

IG 인플루언서 체험단

IG 인플루언서 릴스 PKG

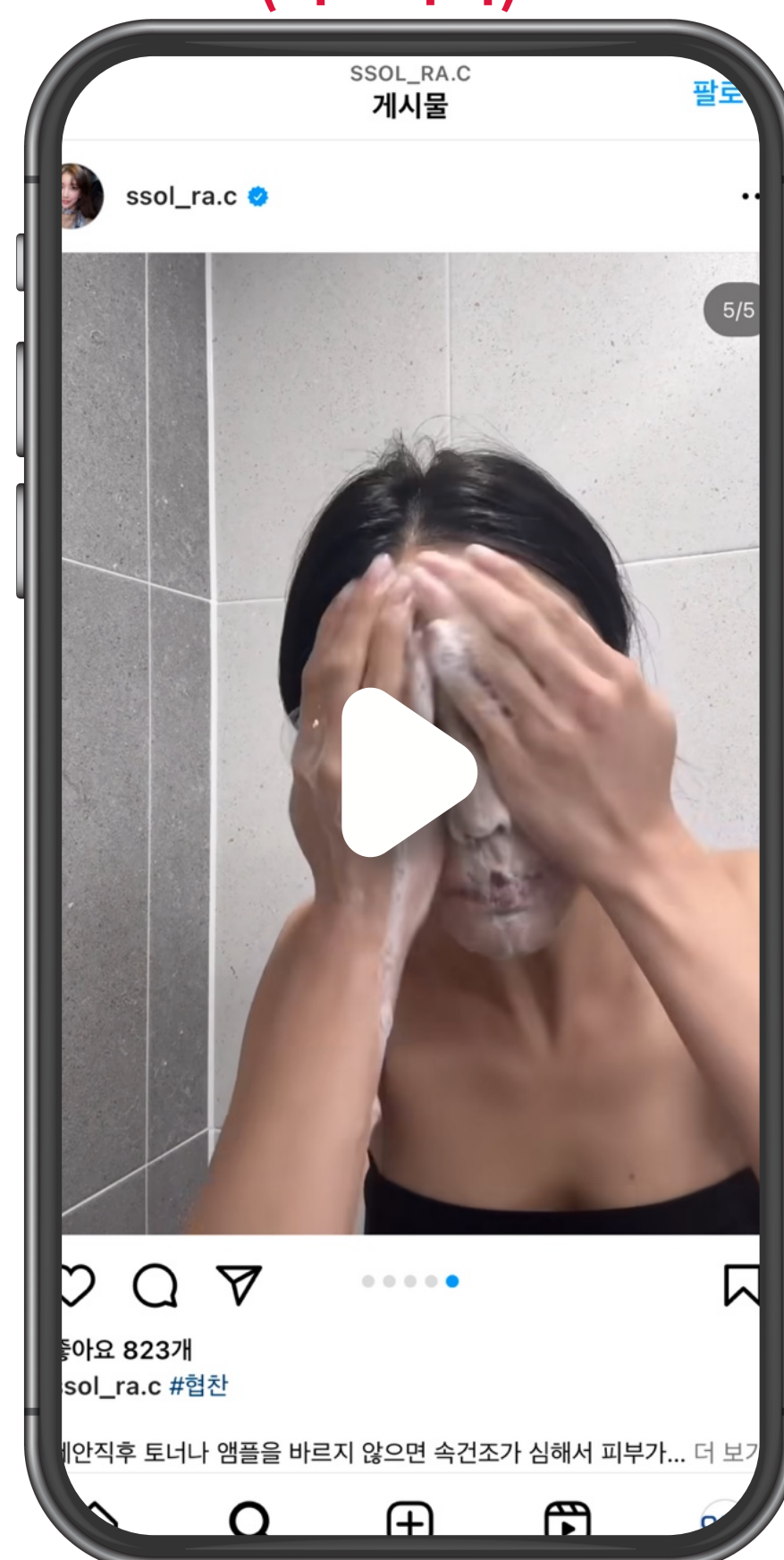
IG 인플루언서 스토리 PKG

고반응 믹스 영상

## 이미지 Type



## 영상 Type (바로가기)



## 추천 집행 목표

- 인플루언서를 통한 자연스러운 바이럴&도달, 노출수, 참여 증대
- 카테고리별 특화된 인플루언서 진행

## 노출 지면

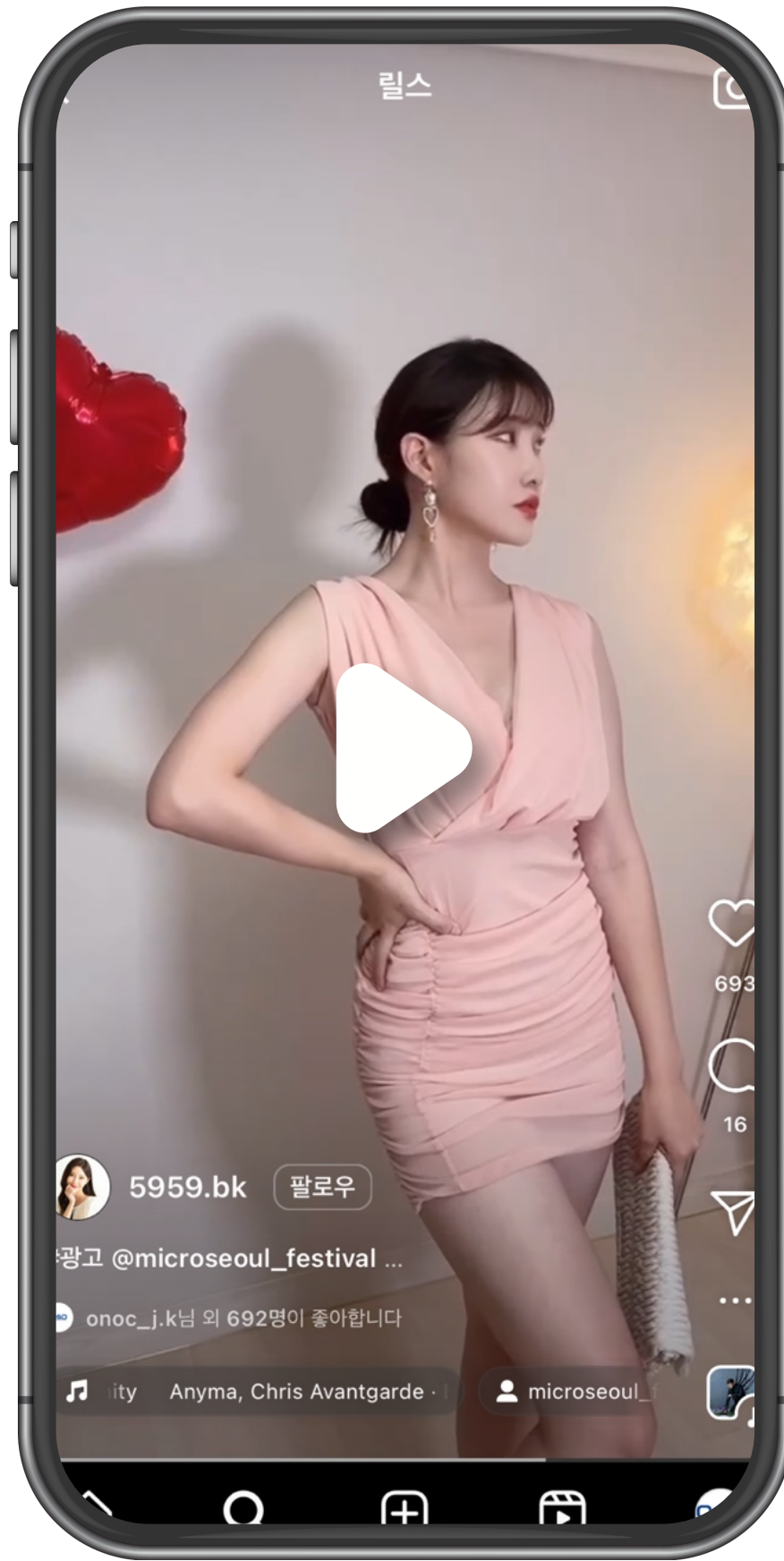
- 피드 게시글 (홈 탭 & 탐색 탭)

## 콘텐츠 타입

- 이미지 or 영상



릴스 Type  
(바로가기)



게시물 Type



## 추천 집행 목표

- 릴스&게시물 동시 노출하여 빠르게 노출 높은 도달률 (Only 게시물 업로드 대비 약 3배의 많은 노출 발생)
- 숏폼 콘텐츠를 통해 효과적으로 브랜드 메시지 전달

## 노출 지면

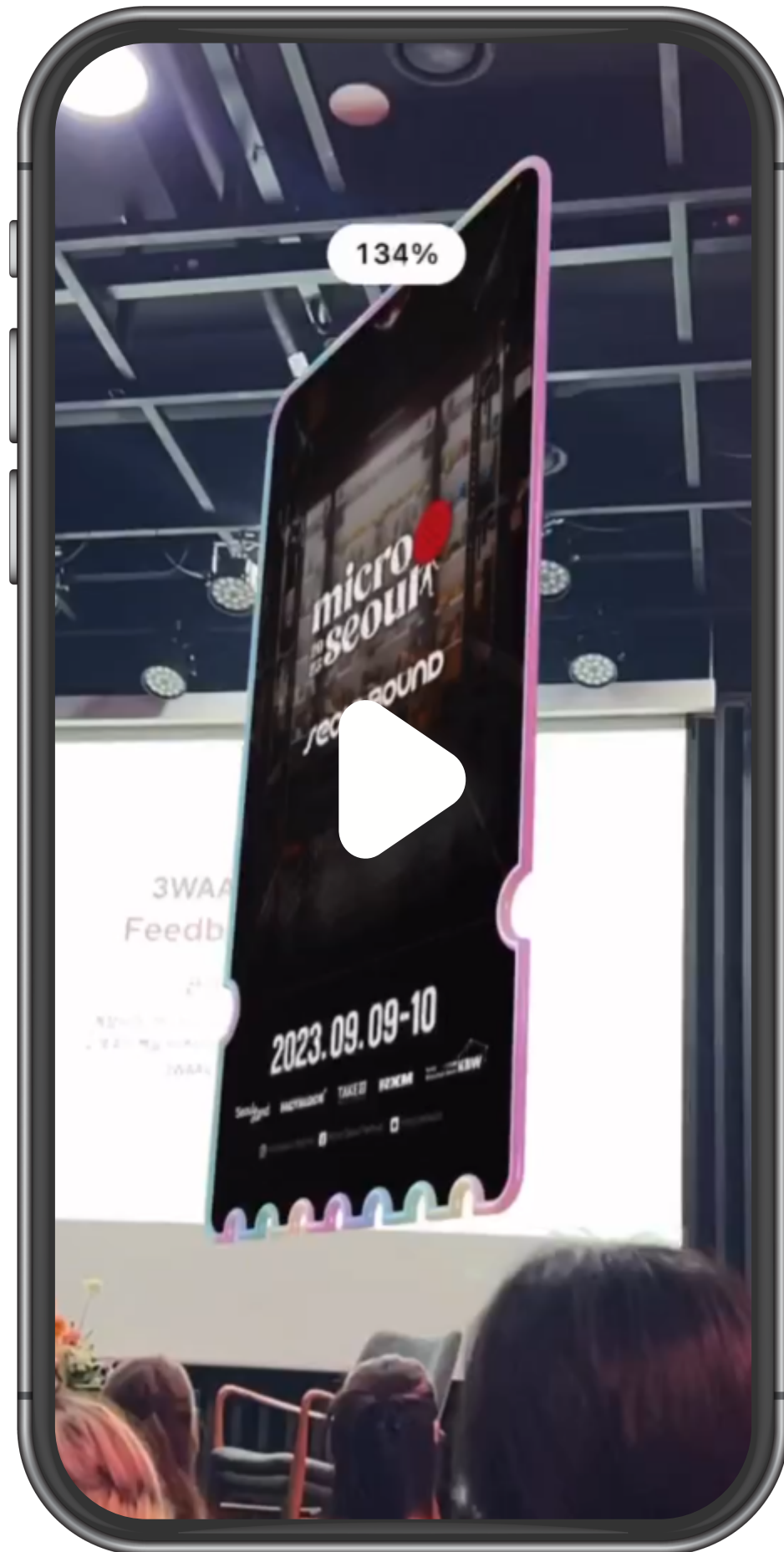
- 릴스&게시물&탐색 탭

## 콘텐츠 타입

- 릴스: 동영상 (1분 이하)
- 게시물: 동영상 or 커버 이미지+동영상



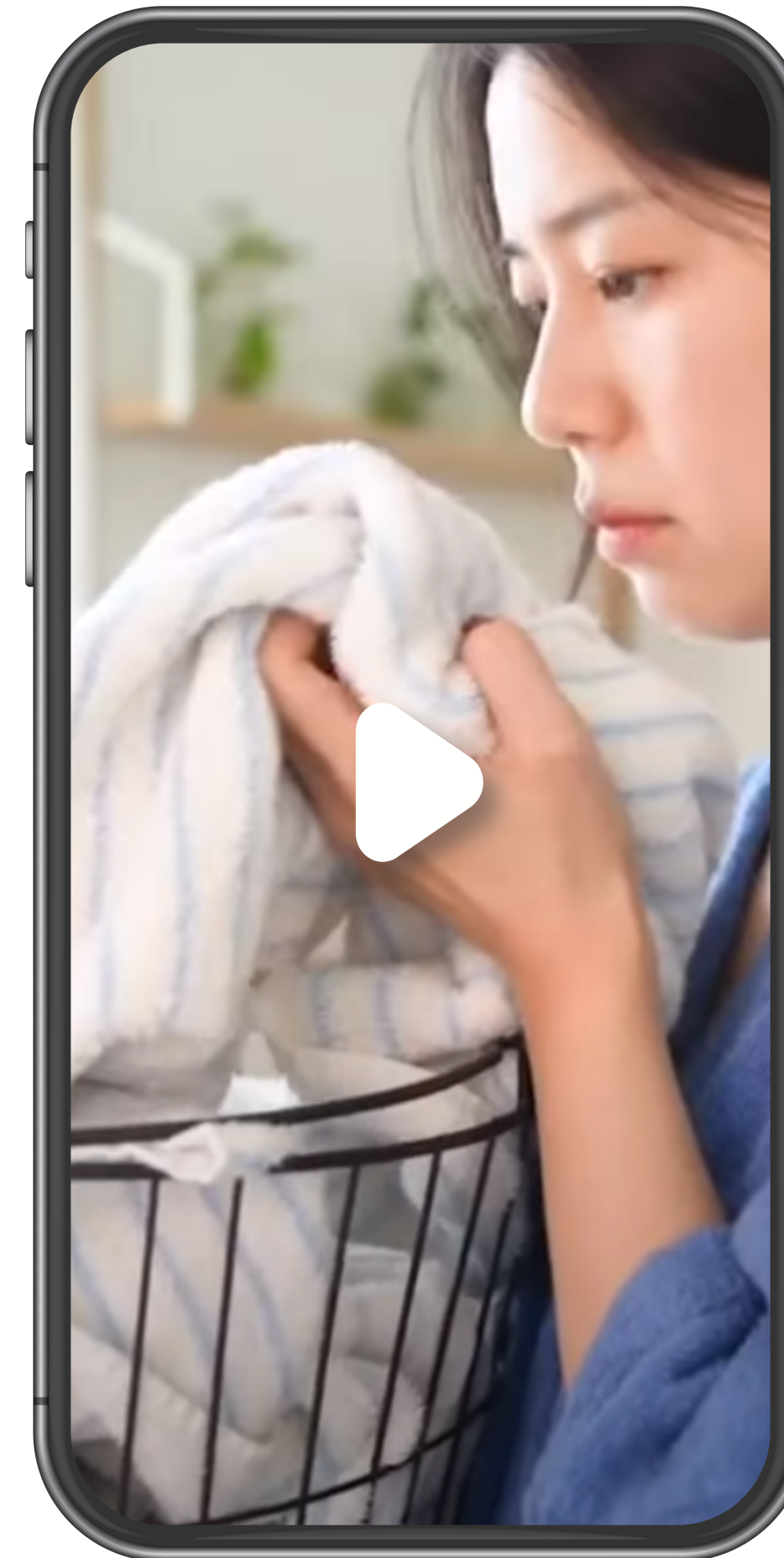
[영상 바로가기](#)



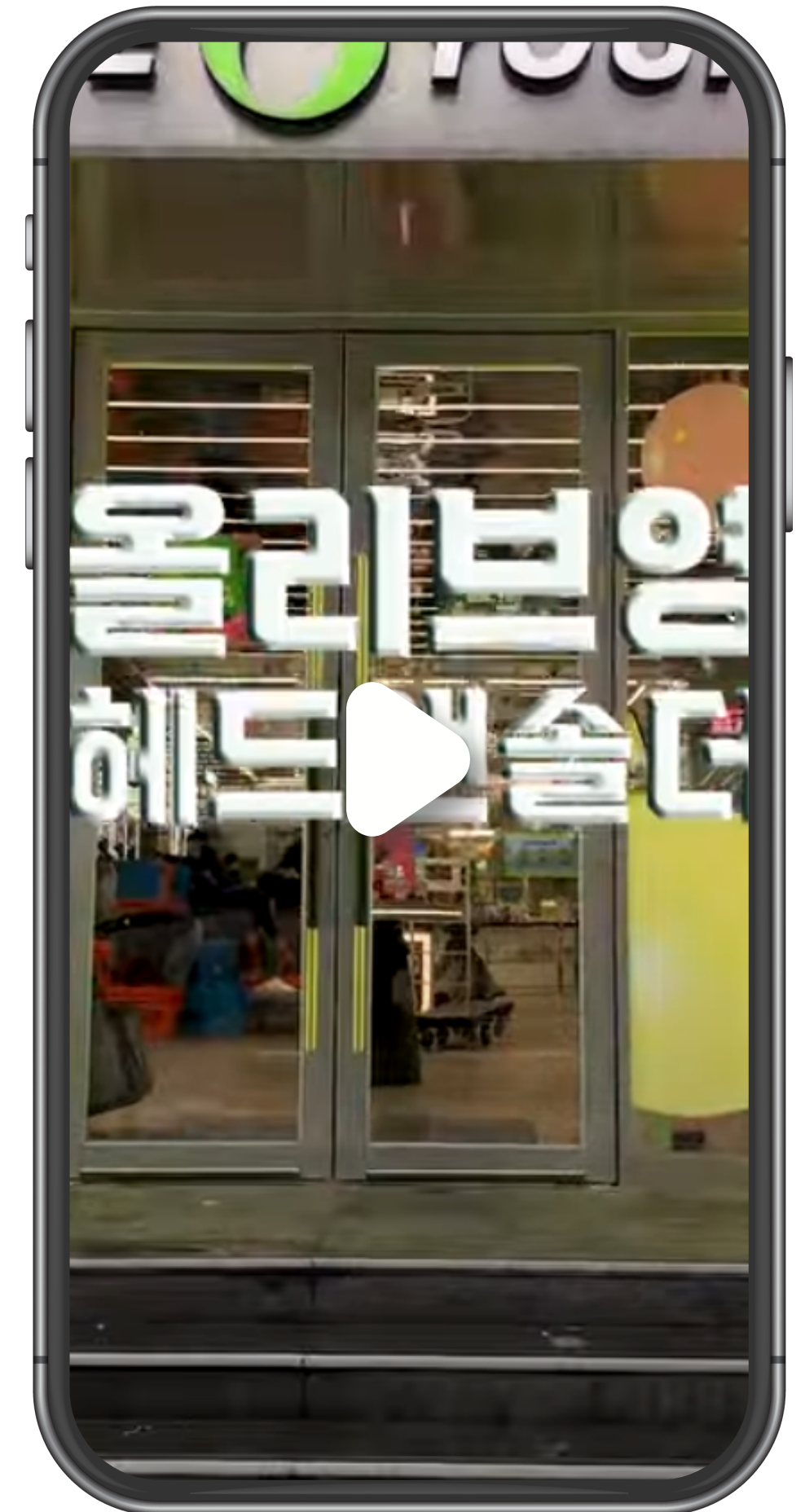
[영상 바로가기](#)



[영상 바로가기](#)

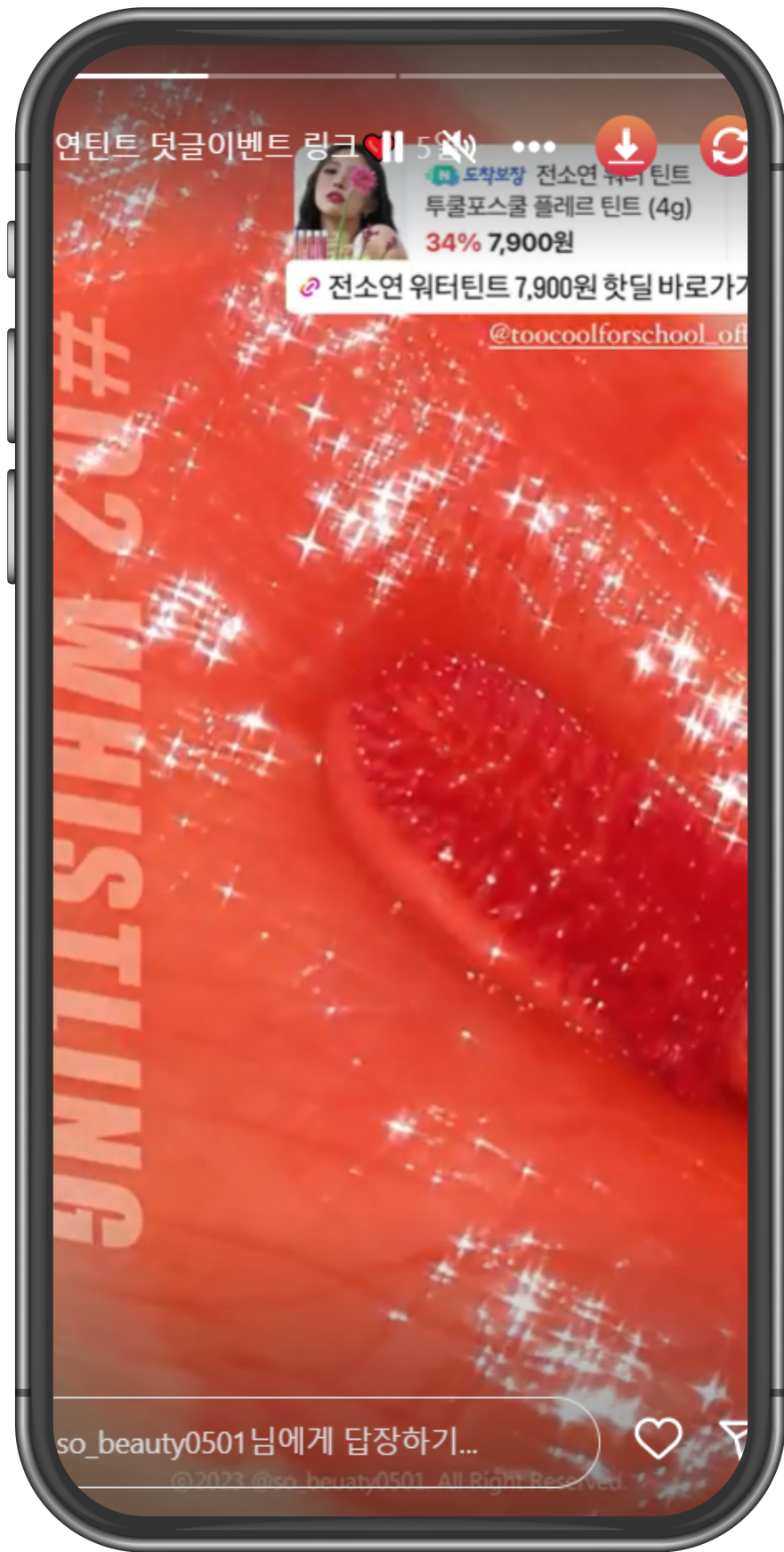


[영상 바로가기](#)

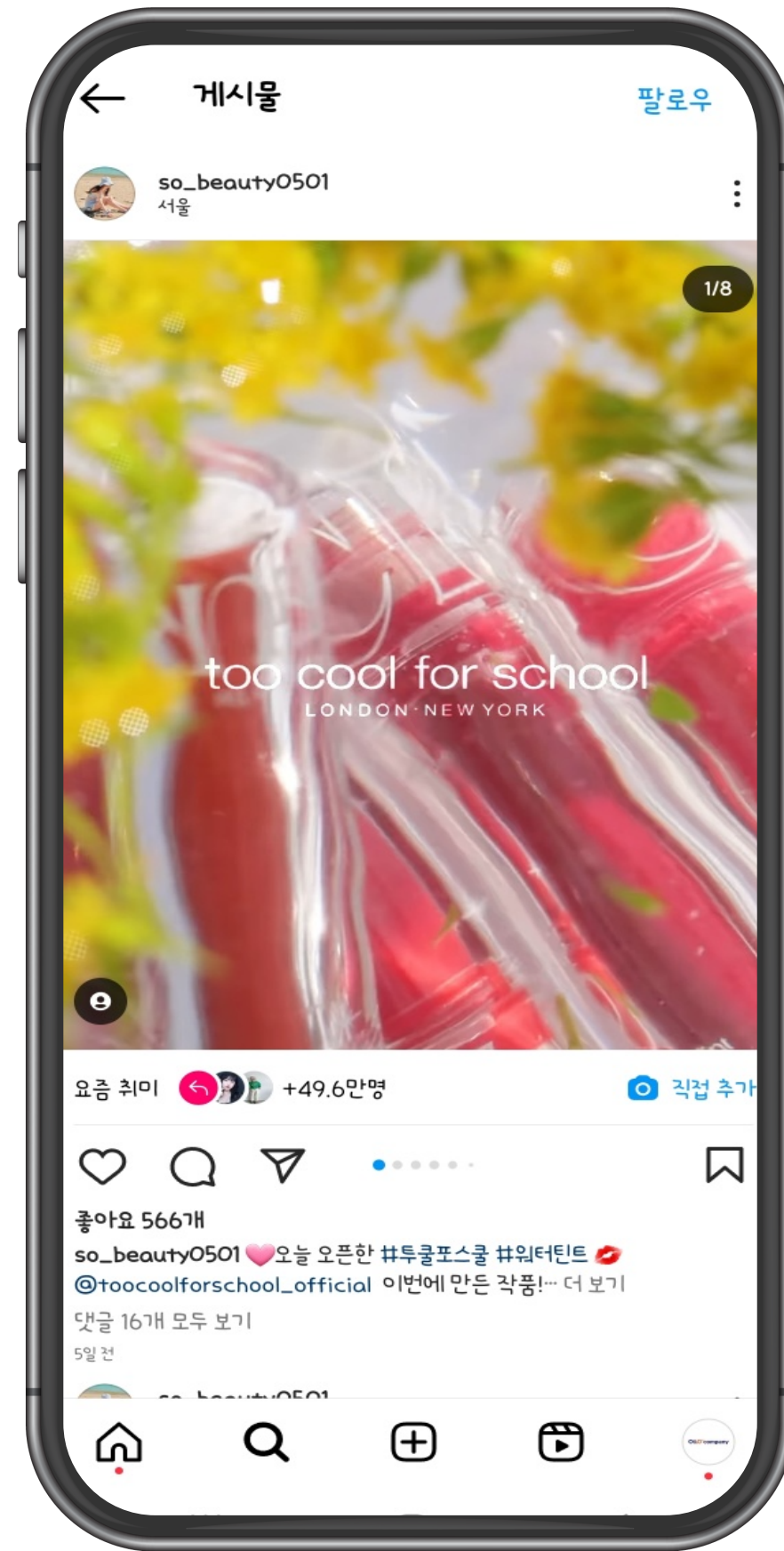




## 스토리 Type



## 게시물 Type



## 추천 집행 목표

- 스토리+게시물 동시 노출로 빠르게 노출 높은 도달률 달성
- 캠페인 이슈업에 효과적 상품 (히든 링크 삽입)
- 2차 활용 별도 협의

## 노출 지면

- 스토리 & 게시물

## 콘텐츠 타입

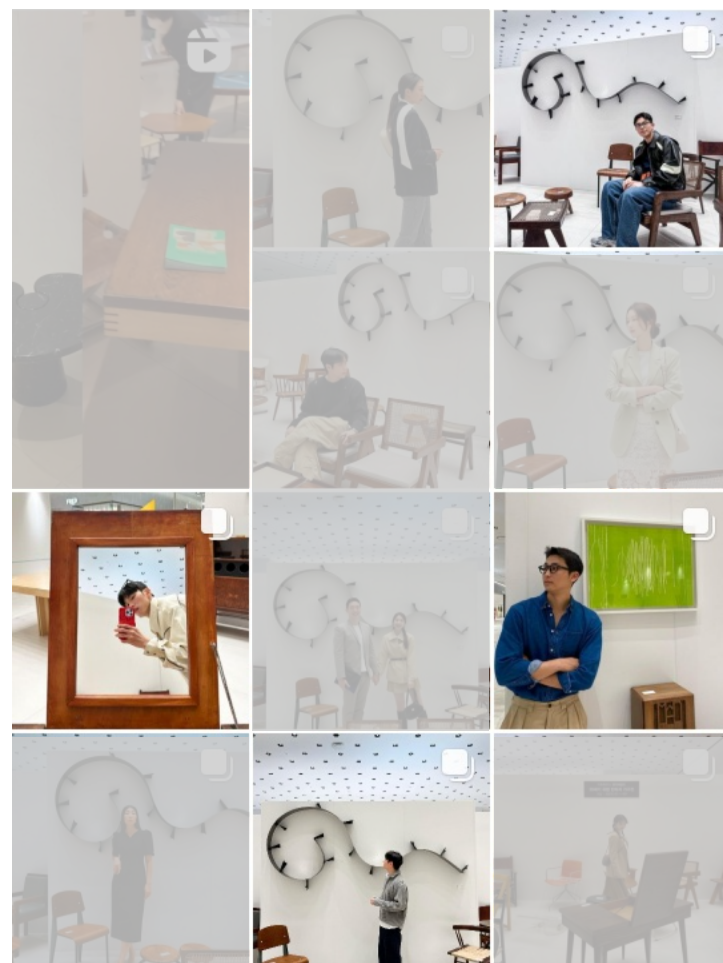
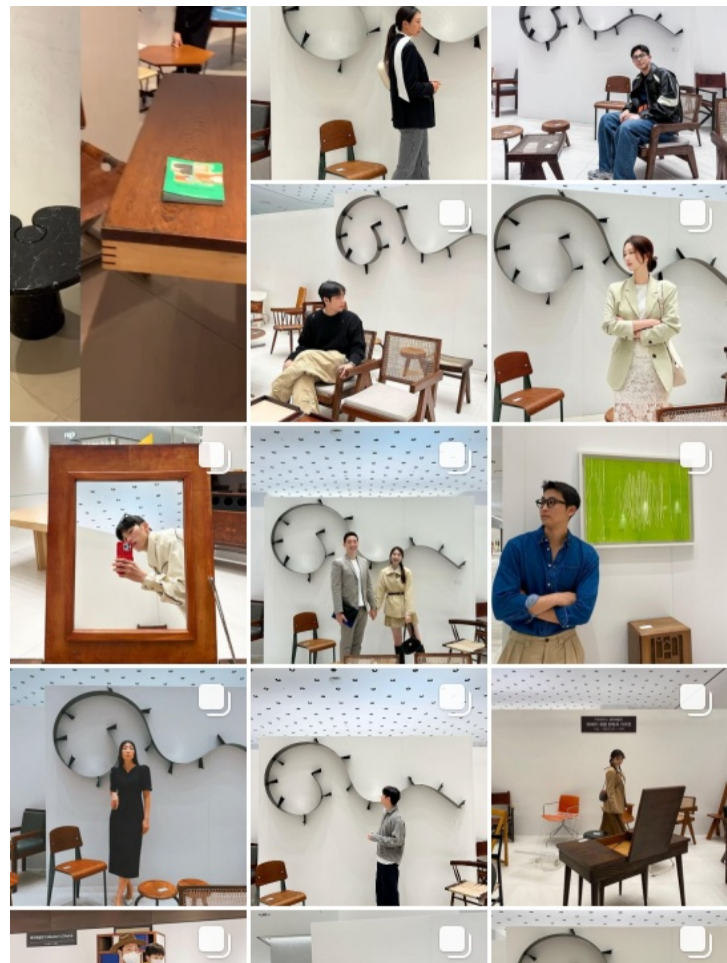
- 스토리: 이미지 or 동영상 (15초 이하, 24시간 노출)
- 게시물: 이미지 or 동영상



인플루언서 마케팅

반응률 높은 콘텐츠 선별

광고 소재 제작



## 추천 제작 목표

- 고반응 영상 콘텐츠 MIX 영상 제작
- 제작된 광고 영상으로 광고 집행 Sales로 전환
- 축적된 인플루언서의 UGC 기반으로 빠르게 고반응도 영상 제작
- 인플루언서 시딩 진행 시 가능

## 콘텐츠 타입

- 1컨셉 당 3개 버전 영상 제작

## 네이버 블로그



- 브랜드 캠페인 의도에 최적화된 블로그 캠페인을 진행합니다.
- 목적 키워드 검색 시 상단에 노출 및 생생한 후기로 인해 콘텐츠 이슈/ 확산이 됩니다.

STEP 01

### 채널 분석

- 경쟁사 분석
- 인기 게시물 분석

STEP 02

### 캠페인 기획

- 방향성 제안
- 키워드 설정
- 컨셉 설정

STEP 03

### 홍보 실행

- 블로그 체험단 홍보

STEP 04

### 성과 관리

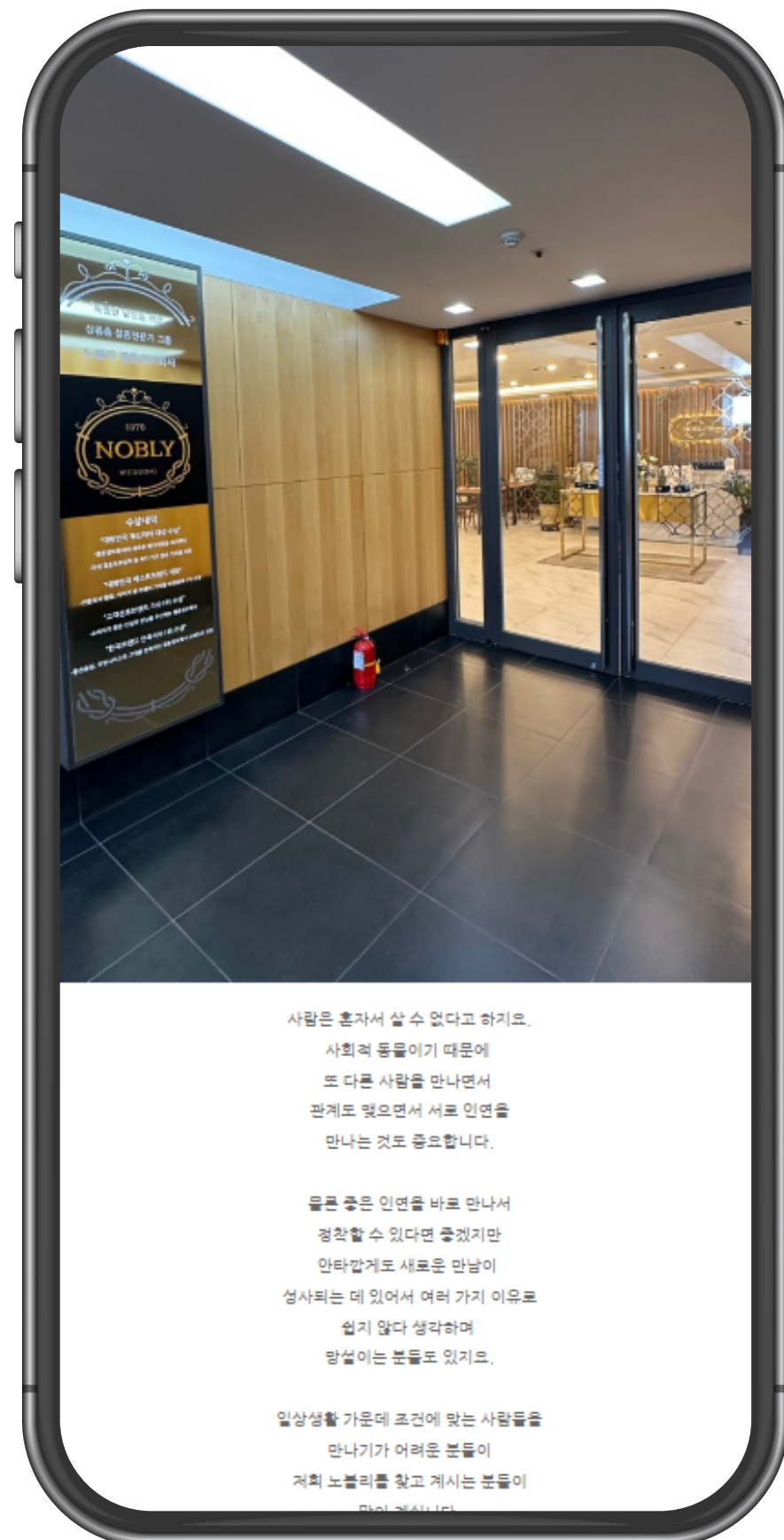
- 2차 활용 체크
- 인기 게시물 분석
- 인사이트 분석 및 제공

블로그 기자단

블로그 체험단

네이버인플루언서





## 추천 집행 목표

- 제품, 서비스에 대한 전문적이고 정확한 정보 전달 가능
- 대량의 콘텐츠 생성 및 신속한 시딩이 가능
- 긍정적인 작성 후 노출로 신뢰도 확산

## 노출 지면

- 네이버 통합 & VIEW 섹션

## 콘텐츠 타입

- 이미지 & 영상 혼합형



## 추천 집행 목표

- 일 방문자 500명부터 10만 명 이상 파워블로그까지 섭외
- 체험단이 직접 제품/ 서비스 구매 후 포스팅 진행 가능
- 캠페인에 따른 다양한 옵션 추가 가능

## 노출 지면

- 네이버 통합 & VIEW 섹션

## 콘텐츠 타입

- 이미지 & 영상 혼합형



# 네이버인플루언서 (+키워드 챌린지)



## 추천 집행 목표

- 분야별 전문 창작자들이 (네이버인플루언서) 네이버가 선정한 검색 키워드에 콘텐츠를 등록하여 검색 시 최상단 노출 및 높은 광고효과를 유도

## 노출 지면

- 네이버 통합 & VIEW 섹션 & 인플루언서탭

## 콘텐츠 타입

- 이미지 & 영상 혼합형



# 카페&커뮤니티 바이럴 광고



- 네이버 대형 카페&커뮤니티에 실제 유저가 브랜드 옹호 작업을 진행하여 긍정적인 브랜드 이미지를 형성합니다.
- ID 별 페르소나를 부여하여 일반 소비자들에게 깊은 신뢰감을 형성합니다.

## STEP 01

### 채널 분석

- 경쟁사 분석
- 카페&커뮤니티 내 파급력 분석

## STEP 02

### 캠페인 기획

- 방향성 제안
- ID별 페르소나 지정
- 컨셉 설정

## STEP 03

### 홍보 실행

- 선정 카페 내 광고

## STEP 04

### 성과 관리

- 인사이트 분석 및 제공

## 할인정보형



## 후기형



## Q&A



## 댓글관리



## 할인 정보형

카페 내 전용 게시판 업로드  
핫딜 등 할인 프로모션 홍보

## 후기형

카페 활동이 활발한  
실제 유저가 작성한 후기

## Q&A 형

질문, 답변형으로 자연스럽게  
긍정적인 브랜드 이미지 형성

## 실시간 댓글관리

실시간 모니터링을 통한  
브랜드 옹호 작업

### 추천 집행 목표

- 잠재 고객이 활동하는 대형 맘 카페&커뮤니티에 자연스럽게 침투하여 브랜드의 긍정적인 여론을 형성하는 상품

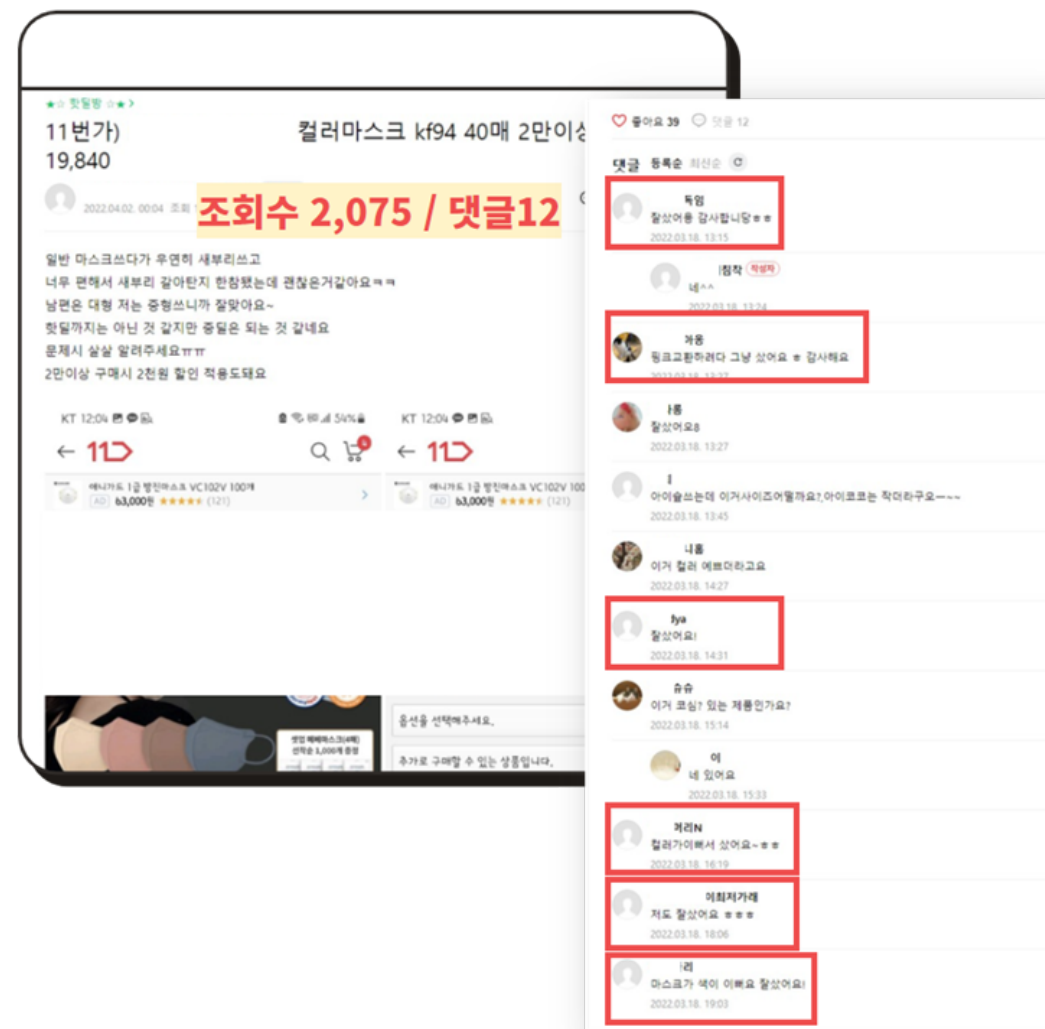
### 노출 지면

- 네이버 통합&VIEW 섹션

### 콘텐츠 타입

- 워딩&이미지 혼합형

# 카페&커뮤니티 바이럴 광고 - 진행 예시



## 핫딜

전용 게시판에 프로모션 정보를 업로드  
실제 구매 인증 댓글이 달리며 활성화

## VIEW 노출형

노출형 원고 작업을 통해 검색 시 VIEW  
상위에 노출되어 높은 조회수를 기록

## 긍정 여론 형성

실제 소비자들의 질문 게시글에 제품/  
서비스 거론되며 추천하는 댓글이 달림

## 베스트 게시글

카페 내 '베스트 게시판'노출/ 높은 조회수 기록  
제품/ 서비스에 대한 정보 공유 요청 이뤄짐





추천 집행 목표

- 일본 나노 인플루언서(평균 팔로워 1만 명이하)를 통해 상품/서비스 관련 다량의 콘텐츠를 확산하는 리뷰 서비스

PKG 타입

| A플랜                                                                                                            | B플랜                                                                                                                                | C플랜                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- 나노 인플루언서 20명</li><li>- Instagram/ @cosme/ LIPS/ Twitter (택1)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 나노 인플루언서 50명</li><li>- Instagram</li><li>- 피드+스토리 업로드 보장</li><li>- 릴스 추가 시 별도 문의</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 나노 인플루언서 100명</li><li>- Instagram</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- 최소 진행 인원 20명</li></ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>- 최소 진행 인원 50명</li></ul>                                                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>- 최소 진행 인원 100</li></ul>                      |



# PART.3

브랜드 타겟 → 브랜드의 잠재 고객, 적중 타겟한다.

## 퍼포먼스 마케팅



- 매출 안정화를 위해 효율이 좋은 매체를 선정하여 높은 ROAS 효율을 목표로 진행합니다.
- 안정적인 매출 활성화 시스템과 리스크를 줄이기 위해 루틴한 성과 관리를 진행합니다.

### STEP 01

#### 매체 선정

- 매체별 전략
- 세팅 관리
- 효율 관리

### STEP 02

#### 광고 전략

- 신규 고객 확보
- 재구매 활성화
- 트래픽 상승

### STEP 03

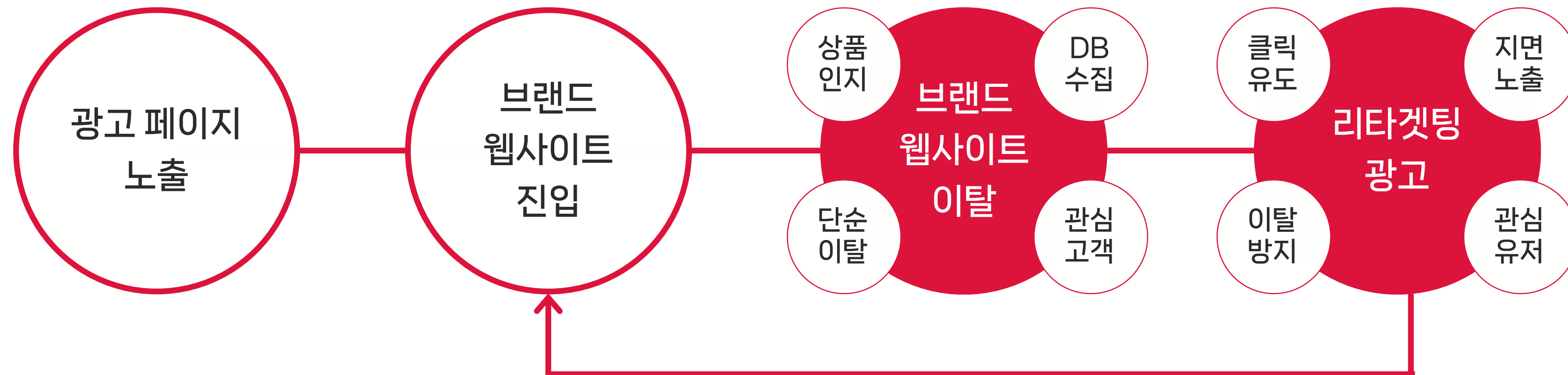
#### 광고 실행

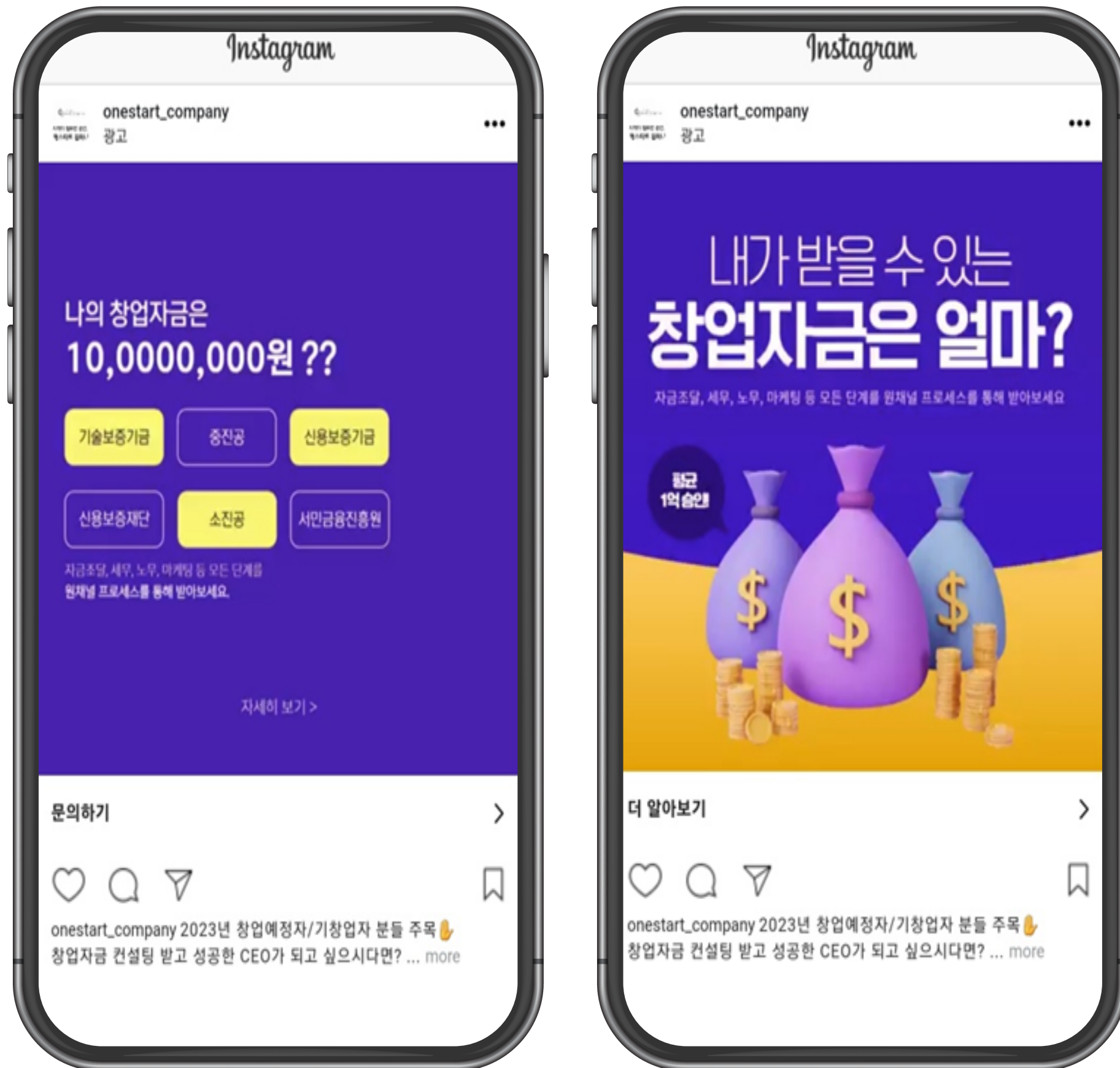
- 효율 관리
- 광고 소재 제작

### STEP 04

#### 효율 관리

- 주간 리포트
- 월간 리포트





## 추천 집행 목표

- 제품/ 서비스에 관심이 있는 소비자층을 타겟팅하여 정교하게 타겟팅 할 수 있는 광고 상품
- 맞춤 타겟 제안

## 노출 지면

- 미디어 믹스 진행 (메타, GDN 등 )

## 콘텐츠 타입

- 배너 광고
- 네이티브 광고



OK<sup>+</sup>CASHBAG



CJONE



whowho

THE SHILLA  
duty free

L.POINT

Happy Screen

## 추천 집행 목표

- 특정 분야의 주제나 이용자들이 모여있는 앱 광고로 서비스의 특징과 사용 유저가 뚜렷하여 관심 분야의 유저나 인구통계학적 특성의 유저에게만 광고 노출이 가능함
- 매체 내에서 제공한 타겟팅 옵션을 이용 시 섬세한 타겟팅 가능

## 매체 유형

- 배너 광고, 푸쉬 광고, 문자 광고



L.POINT



기타 카드사

## 추천 집행 목표

- 대기업 빅데이터 분석 및 DMP/ 구매 이력 타겟팅을 통해 '광고주 Main Target'대상 LMS 발송 가능
- 최근 IOS IDFA (ADID) 기본값 비추적 설정 이슈 등 ADID 기반 타겟팅이 어려워져 가는 광고 환경으로 인해 정교한 타겟팅이 가능한 타겟 문자 상품이 각광받고 있음

## 매체 유형

- 통신사 기반: SK 텔레콤
- 버티컬 미디어: OK캐쉬백, CJ ONE, L포인트
- 카드사: 국민카드, 현대카드, 우리카드, 신한카드, 롯데카드

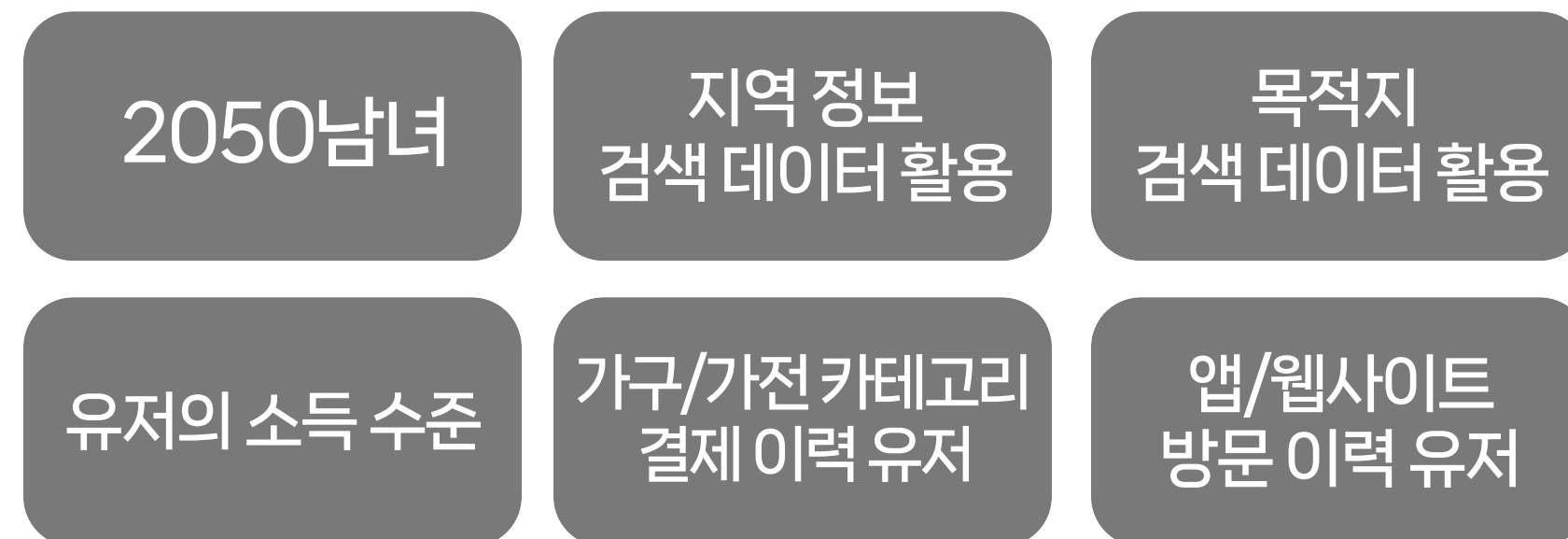


| 매체                          | 타겟팅 및 특징점                                 |                         |              |              |             |                                              | 발송 모수   | 최소 발송<br>수량 | 평균CTR | 과금<br>방식   | 차별적<br>타겟팅                             |
|-----------------------------|-------------------------------------------|-------------------------|--------------|--------------|-------------|----------------------------------------------|---------|-------------|-------|------------|----------------------------------------|
|                             | DEMO                                      | 위치기반<br>(실시간or<br>방문이력) | 디바이스/<br>통신사 | DMP/<br>페르소나 | 이용/<br>구매이력 | ICT<br>(앱/웹 설치<br>접속 이력,<br>문자/전화<br>수발신 이력) |         |             |       |            |                                        |
| OK캐쉬백                       | O                                         | O<br>(실시간)              | O            | O<br>(DMP)   | O           | X                                            | 1,700만명 | 50,000건     | 4~7%  | 건당<br>100원 | OK캐쉬백 적립/사용 이력 타겟팅                     |
| SK텔레콤                       | O                                         | O<br>(기지국/<br>지오펜싱)     | O<br>(디바이스)  | O<br>(DMP)   | O           | O                                            | 1,650만명 | 50,000건     | 3~7%  |            | SK텔레콤 요금제 사용 이력<br>(자녀 보유 등)           |
| CJONE                       | O                                         | O<br>(wifi 기반)          | O            | O<br>(DMP)   | O           | X                                            | 600만명   | 100,000건    | 3~5%  |            | CJ ONE 구매 데이터<br>(올리브영, CJ온스타일등 구매 이력) |
| L.POINT                     | O                                         | X                       | O            | O<br>(페르소나)  | O           | X                                            | 600만명   | 50,000건     | 3~5%  |            | 카드사 사용 이력에 따른 구매 이력 및<br>소득 수준 타겟팅     |
| 국민카드                        | O                                         | O<br>(결제위치<br>기반)       | X            | X            | O           | X                                            | 1,200만명 | 50,000건     | 2~5%  |            | 가맹점 업종 기반 구매 패턴 분석                     |
| 기타 카드사<br>(현대/우리/신한/<br>롯데) | O                                         | O<br>(결제위치<br>기반)       | X            | X            | O           | X                                            | 800만명   | 50,000건     | 2~5%  | 건당<br>110원 | 가맹점 업종 기반 구매 패턴 분석                     |
| 그외 매체                       | T-MAP / 교보문고 유저, 카즈니아 유저, 타임즈코리아 유저 문자 광고 |                         |              |              |             |                                              |         |             |       |            |                                        |



## 가구 브랜드

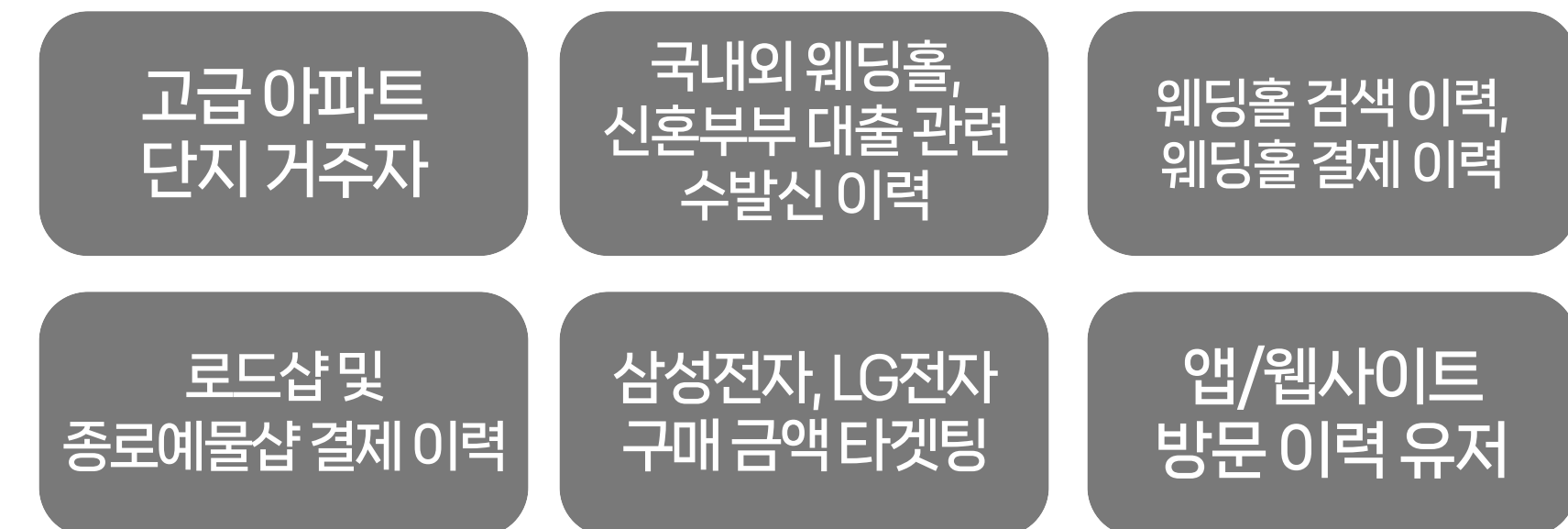
"브랜드 쇼룸에 방문하고 구매할 수 있는 소비자들  
의 유입을 늘리고 싶어요."



가구 브랜드에 관심을 보이고 구매력이 있는  
2050남녀에게 광고를 합니다.  
행동 데이터 기반 정밀 타겟팅과 T-MAP 위치 기반  
검색 데이터 활용을 통해 브랜드 쇼룸에 방문할 수  
있는 소비자들을 유입하여 판매 촉진합니다.

## 프리미엄 예복 브랜드

"결혼을 준비하고 있는 예비신랑신부에게 프로모션  
을 홍보하고 매장에 방문하게 하고 싶어요."

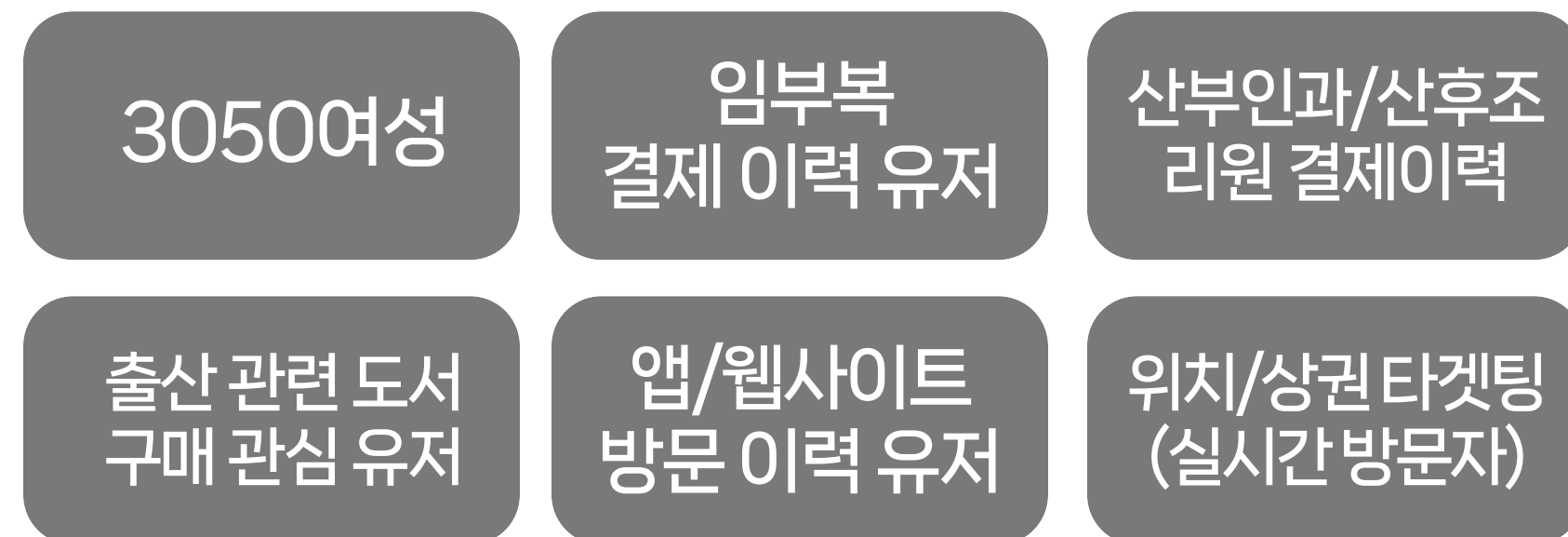


예복 브랜드 반응할 수 있는 예비 신랑신부와 프리미엄  
브랜드인 만큼 구매력이 있는 타겟에게 광고를 합니다.  
행동기반정밀타겟과 소비자행동분석을 예측하고 관련 업종  
결제 이력 및 관련 수발신이력을 분석하여 브랜드 홍보와  
매장에 방문을 유도합니다.



## 임부복 브랜드

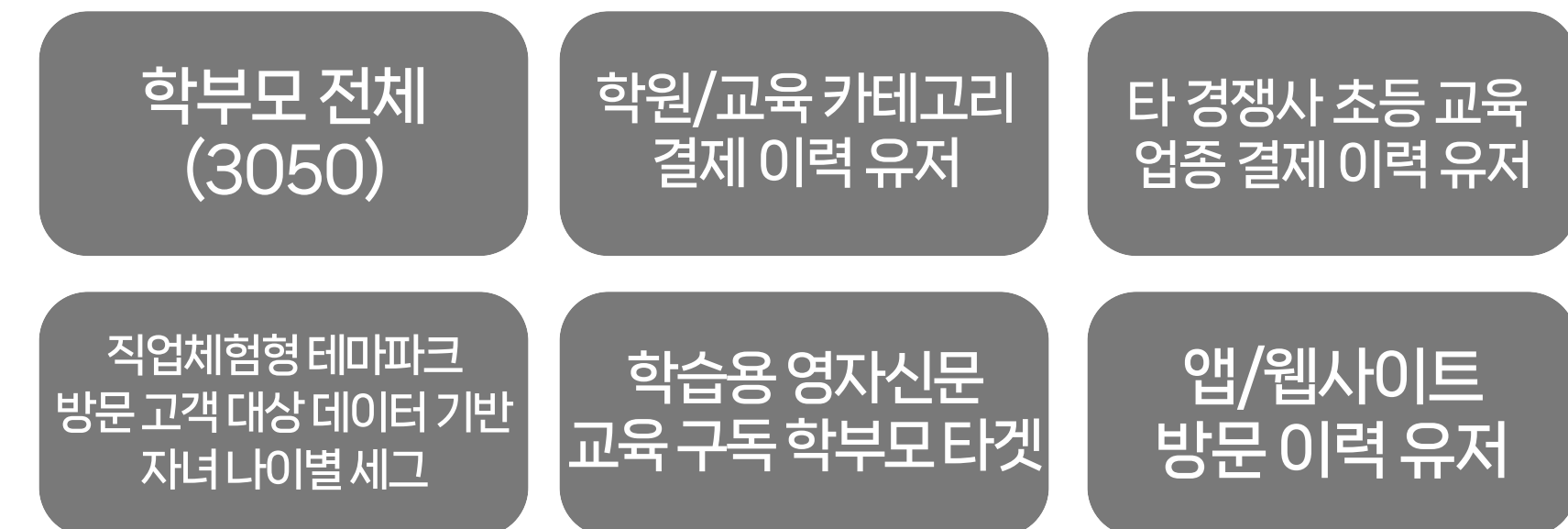
"임부복이 필요한 소비자들에게 우리 브랜드를  
알려서 웹사이트 유입을 늘리고 판매하고 싶어요."



임부복이 필요한 시기 전후 3050대 여성에게 광고합니다.  
관련 업종 결제 이력 보유 유저를 공략하고 매력을 느낄 수  
있는 프로모션을 통해 해당 페이지로 유입을 유도합니다.

## 초등학습 브랜드

"초등학생 자녀를 둔 소비자들에게 프로모션을  
홍보하고 무료체험을 경험하게 하고 싶어요."



초등학습 브랜드에 관심을 보이고 구매력이 있는  
학부모 전체(3050)에게 광고를 합니다.  
행동 데이터 정밀 타겟팅과 타 경쟁사 초등 교육 업종  
결제이력을 보유한 유저에게 접근합니다.  
키자니아, 타임즈코리아와 같은 타겟의 활용도 높은  
유저 타겟을 활용해 판매 촉진합니다.

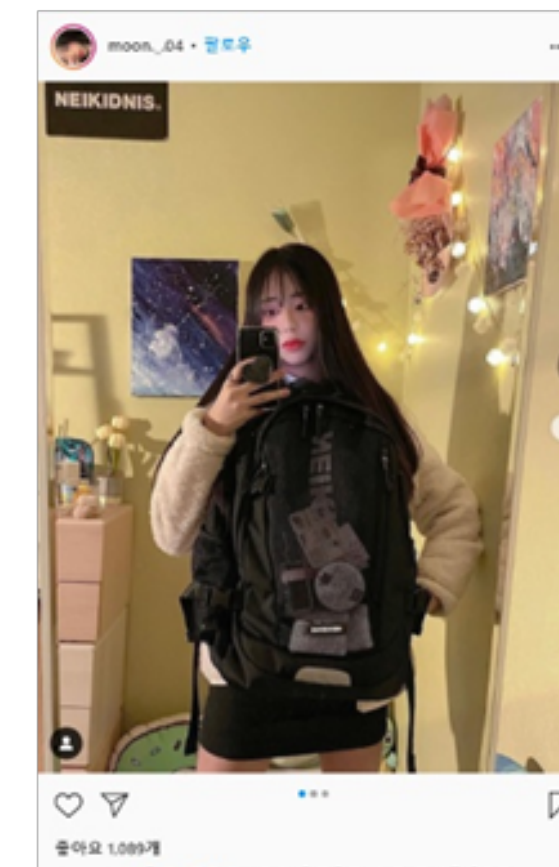
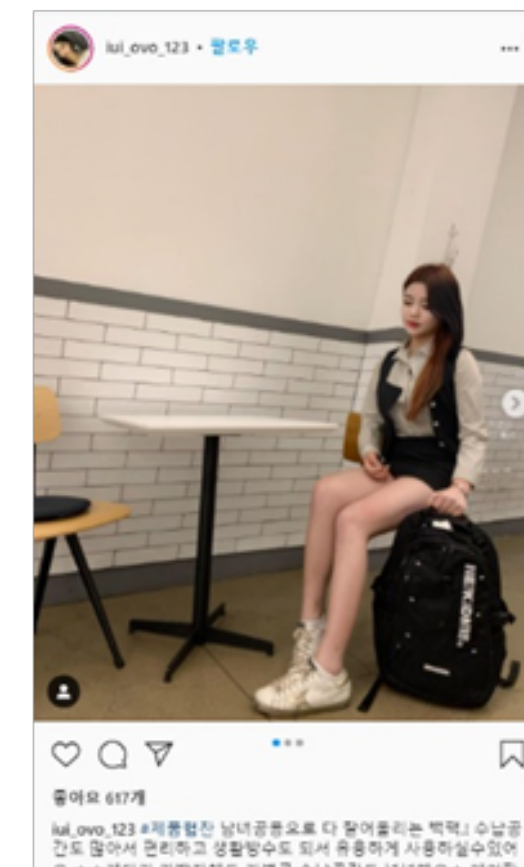
# Reference

레퍼런스가 너무 많아 대표적 레퍼런스만 보여드립니다 :)



## IG 인플루언서 체험단

- 브랜드 캠페인 의도에 적합한 IG 인플루언서 섭외 및 제안하여 캠페인 의도가 명확하게 노출되도록 합니다.
- 관련 #해시태그 검색 시 상단 노출 및 화면 장악/ 브랜드 인지도 제고합니다.



### 네이키드니스

패션 인플루언서 100명 시딩



### 보험클리닉(피플라이트)

전국 오프라인 매장 IG인플루언서&블로그  
체험단 시딩



## IG 인플루언서 릴스 PKG

- 릴스&게시물 동시 노출하여 only 게시물 업로드 대비 약 3배의 많은 도달/노출됩니다.
- 숏폼 콘텐츠로 인해 브랜드 메시지가 강력하게 인지됩니다.



365mc

신규 지점 오픈 홍보



서울랜드 마이크로 페스티벌

마이크로 페스티벌 사전 판매 홍보



## IG 인플루언서 릴스 PKG



### 질레트

질레트랩스+딥 클렌징바 올리브영 방문 릴스 홍보



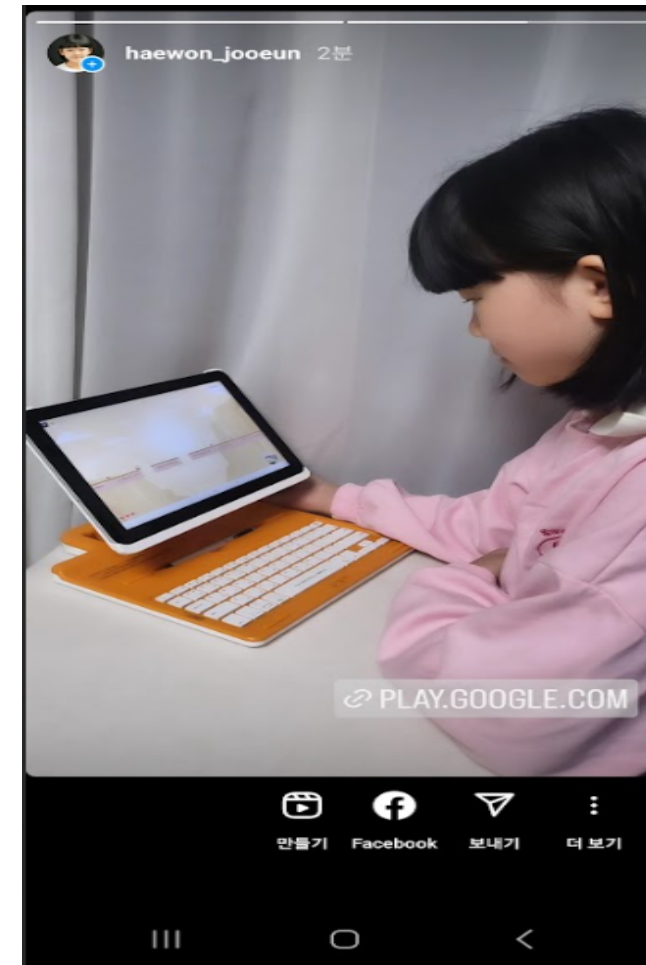
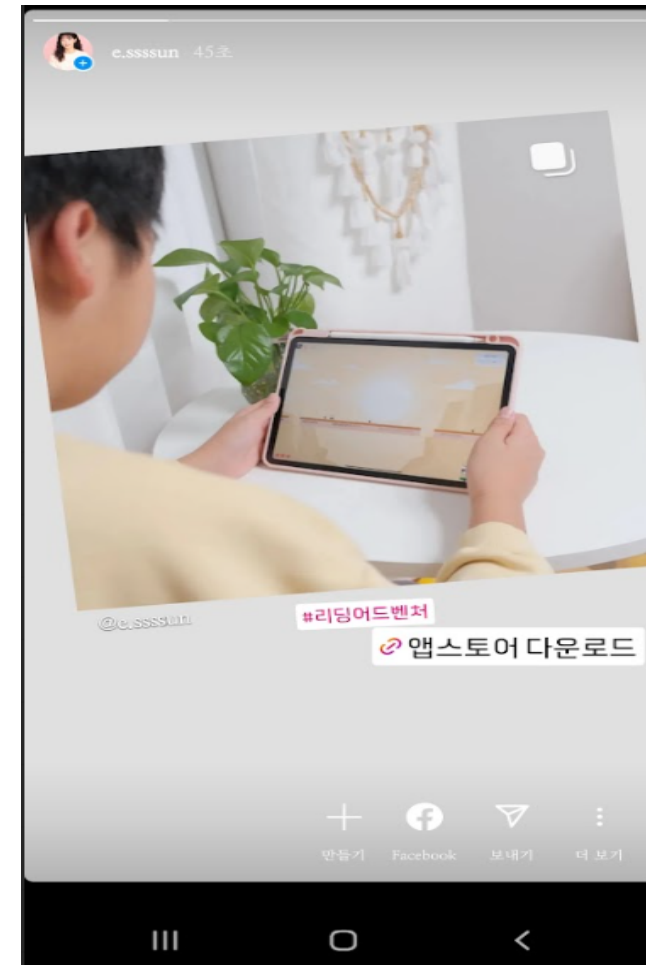
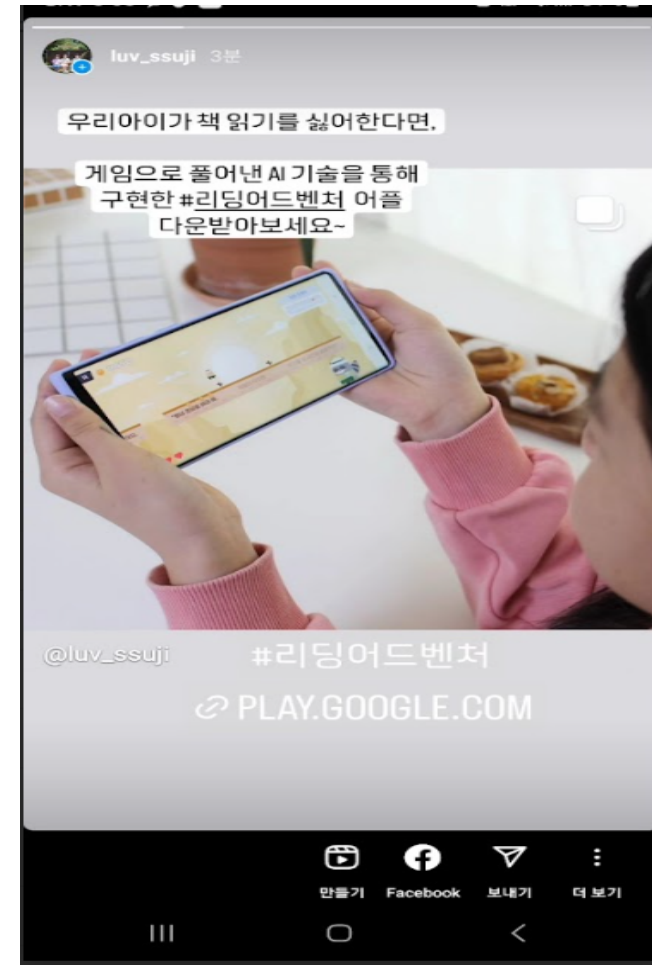
### 다우니

다우니 실내건조 플러스 신제품 릴스 홍보



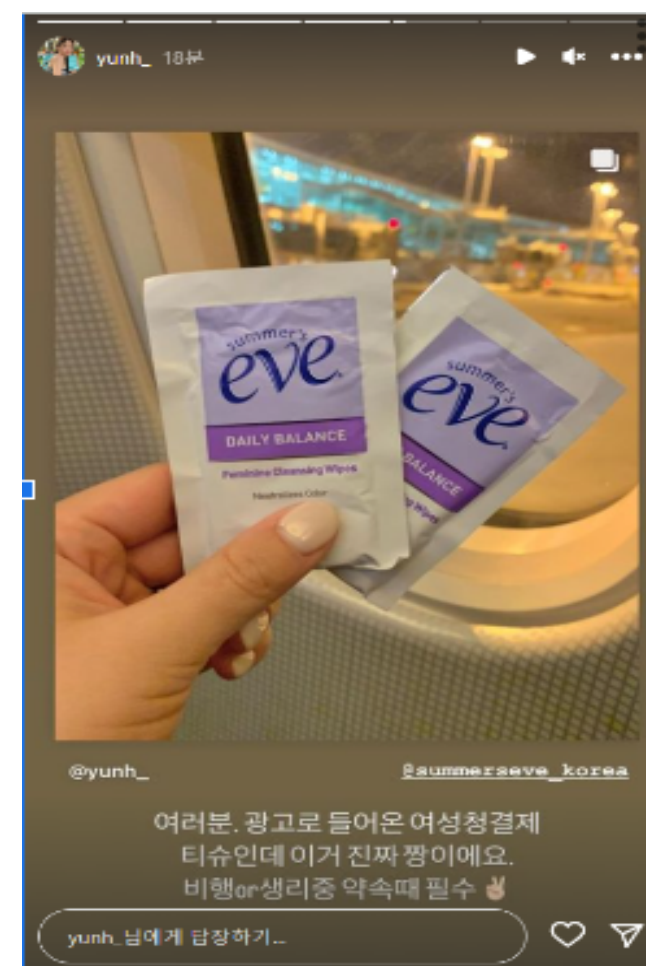
## IG 인플루언서 스토리 PKG

- 스토리&게시물 동시 노출하여 높은 도달/노출률을 보입니다.
- 캠페인 이슈업에 효과적이고 SNS상 이슈가 됩니다.



### 리딩어드벤처AI

교육 앱 다운로드 링크 (앱스토어/구글스토어)  
피드 및 스토리 내 다운로드 링크 기재



### 여성청결제(썸머스이브)

신제품 홍보  
피드 및 스토리 내 자사몰 링크 기재



## 사전PPL블로그 기자단

- 방송 전 사전 온라인 작업을 통해 소비자들에게 확신 및 인지 시킵니다.
- PPL 브랜드 제품에 대한 판매량 상승 및 키워드 검색량이 급증되었습니다.



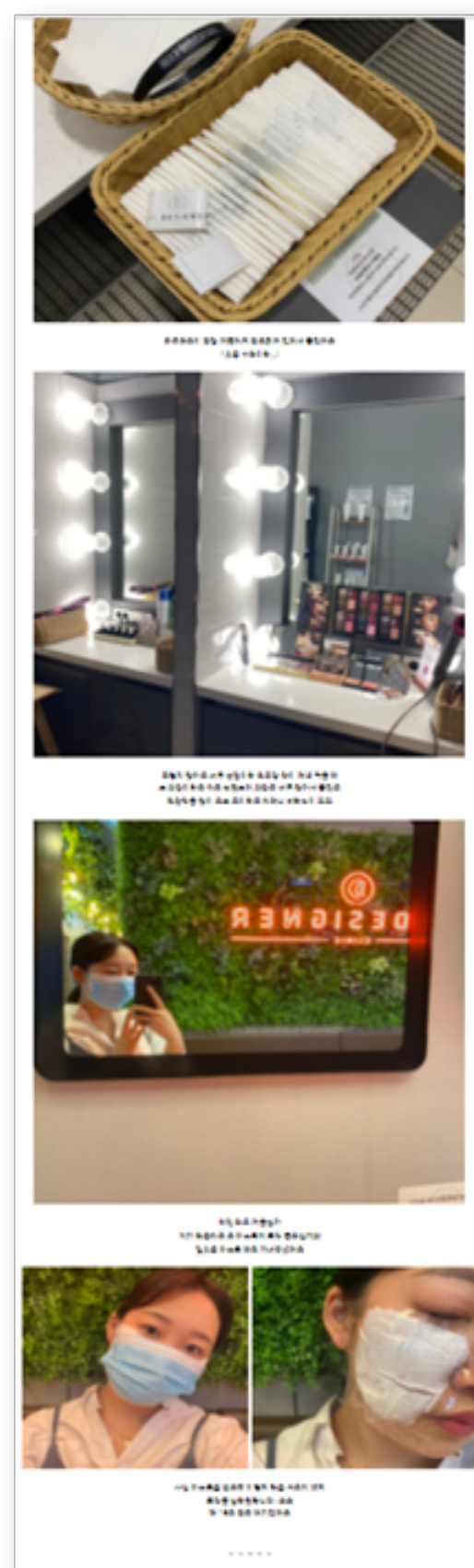
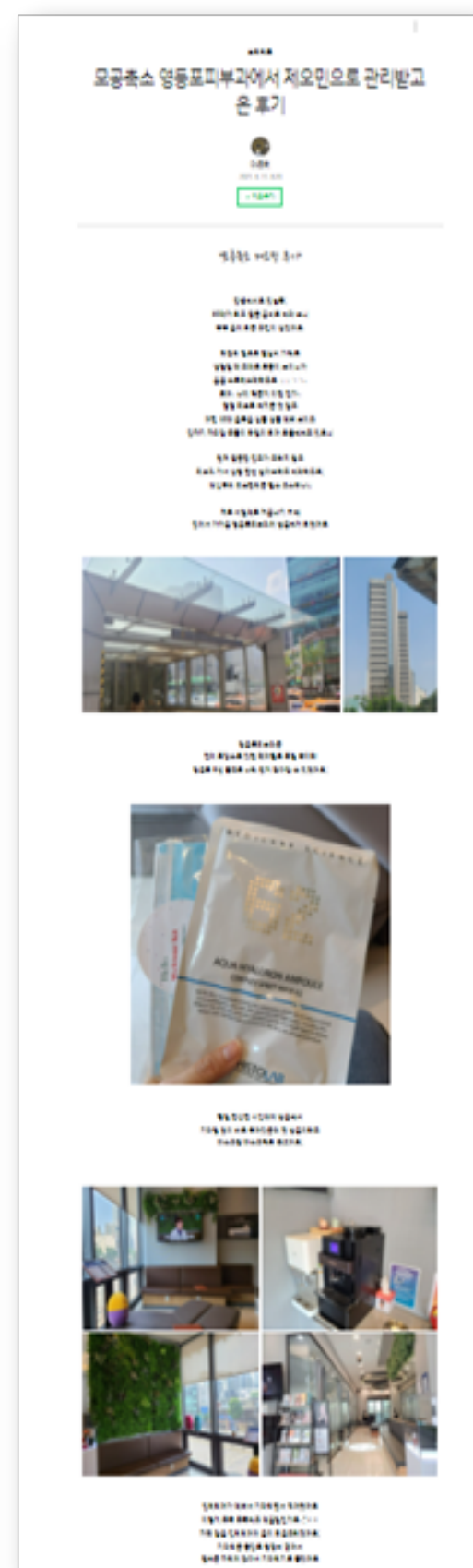
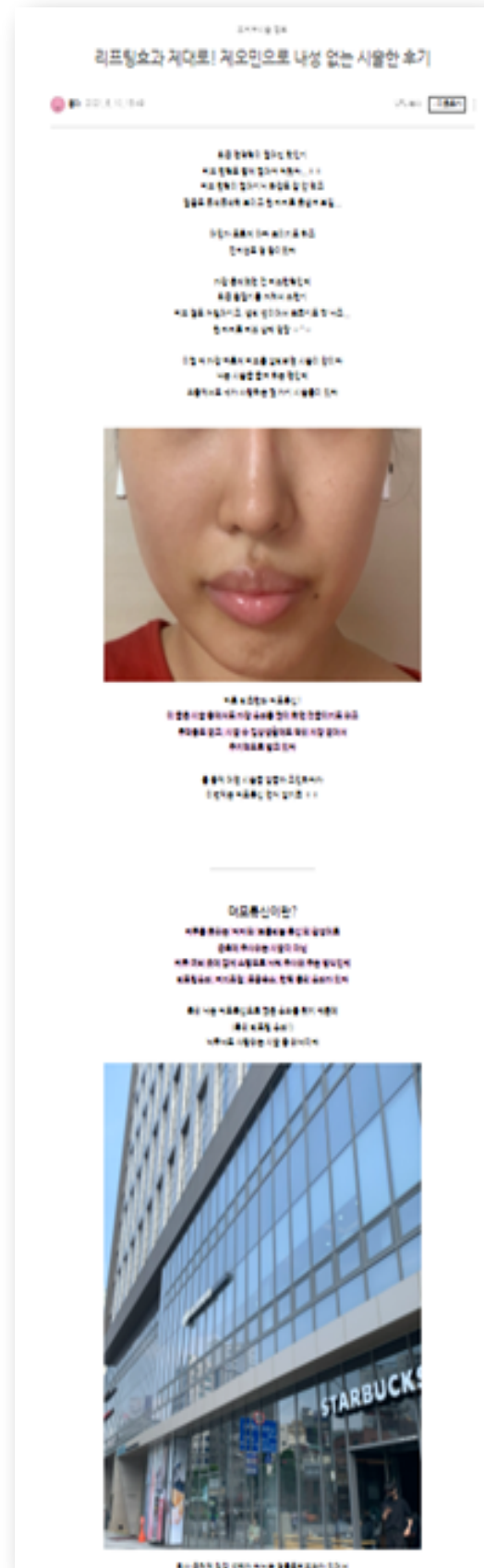
## 밀키트 브랜드

대형 네이버 카페 커뮤니티 작업 및 블로그 기자단



# 블로그 체험단

- 캠페인 의도에 맞는 최적화된 블로그 체험단 섭외하여 니즈를 느낄만한 소비자들을 유입합니다.
- 목적 키워드 검색 시 상단 노출 및 생생한 후기로 인해 콘텐츠 이슈화 되어 브랜드 확산을 도모합니다.

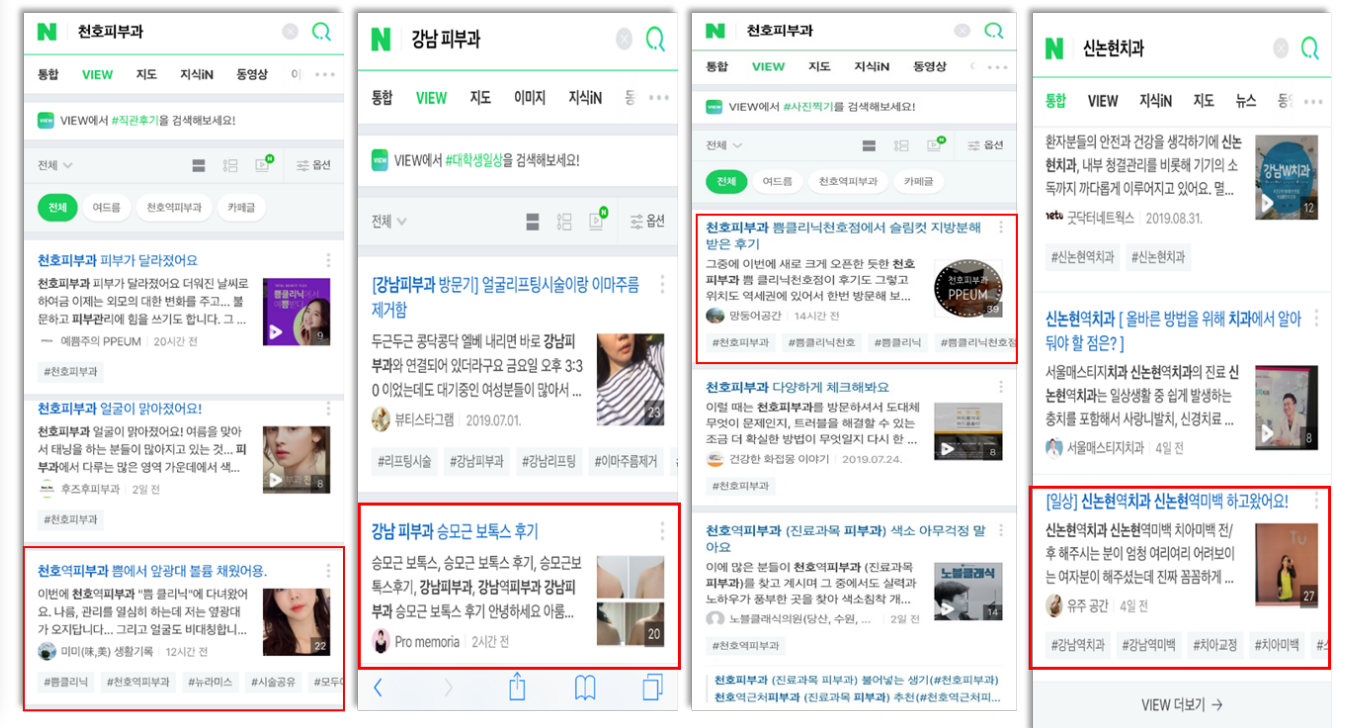


## 서울 전 지역 뽀미원

서비스 체험 후 B&A 콘텐츠 발행

\*성형외과/ 피부과/ 치과/ 병의원 다수 캠페인 진행

## 체험단을 통해 목적 키워드 상위 노출 및 장악



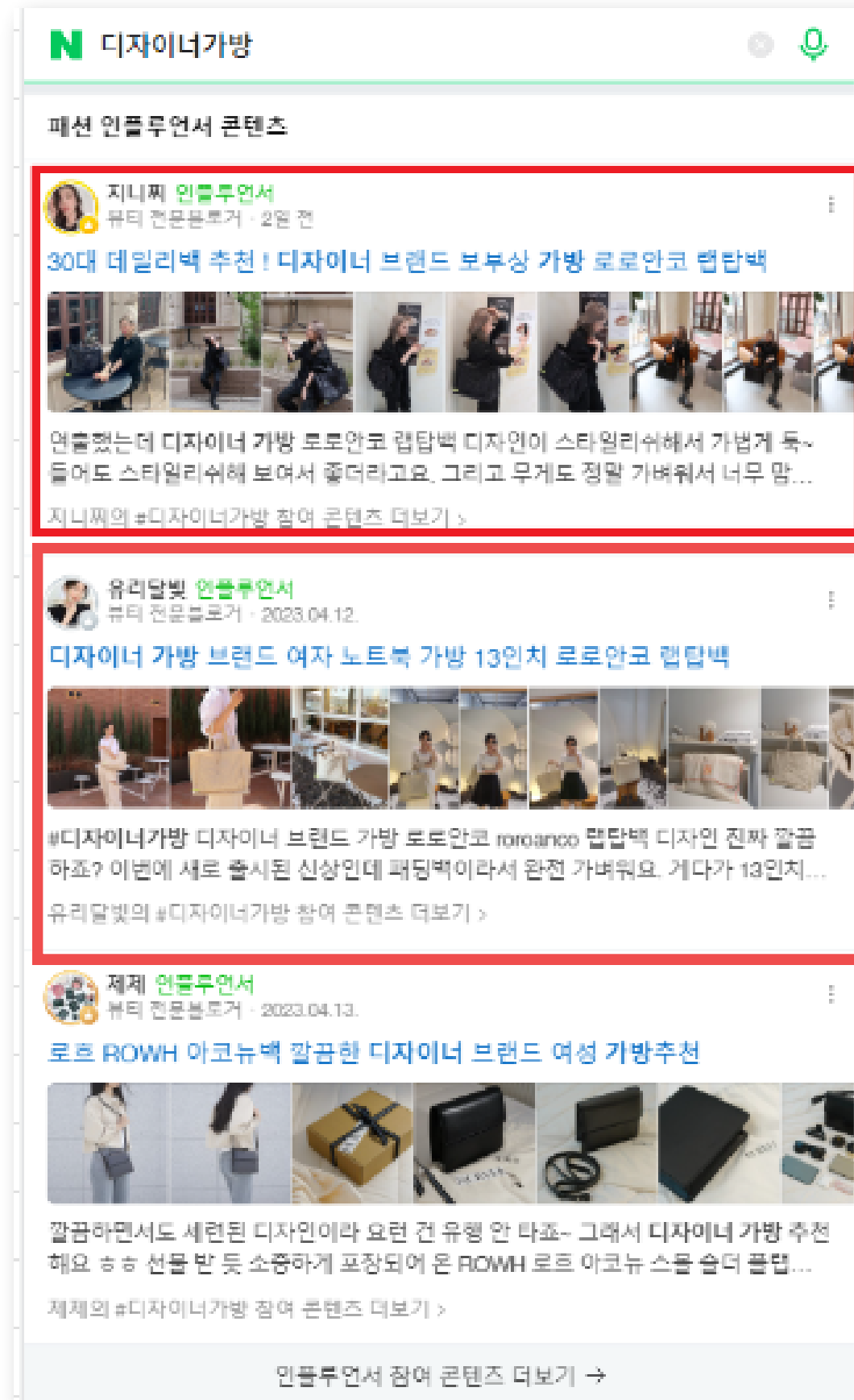


# 네이버인플루언서 (+키워드 챌린지)



## 대출 중개 플랫폼 FINDA

경제/비즈니스 네이버 인플루언서 시딩  
키워드챌린지 상단 장악



## 디자이너 브랜드 로로안코

패션 네이버 인플루언서 시딩  
'디자이너가방' 인플루언서탭 장악



## 시스템가구 브랜드 레어로우

인테리어/리빙 네이버 인플루언서 시딩  
키워드챌린지 상단 장악



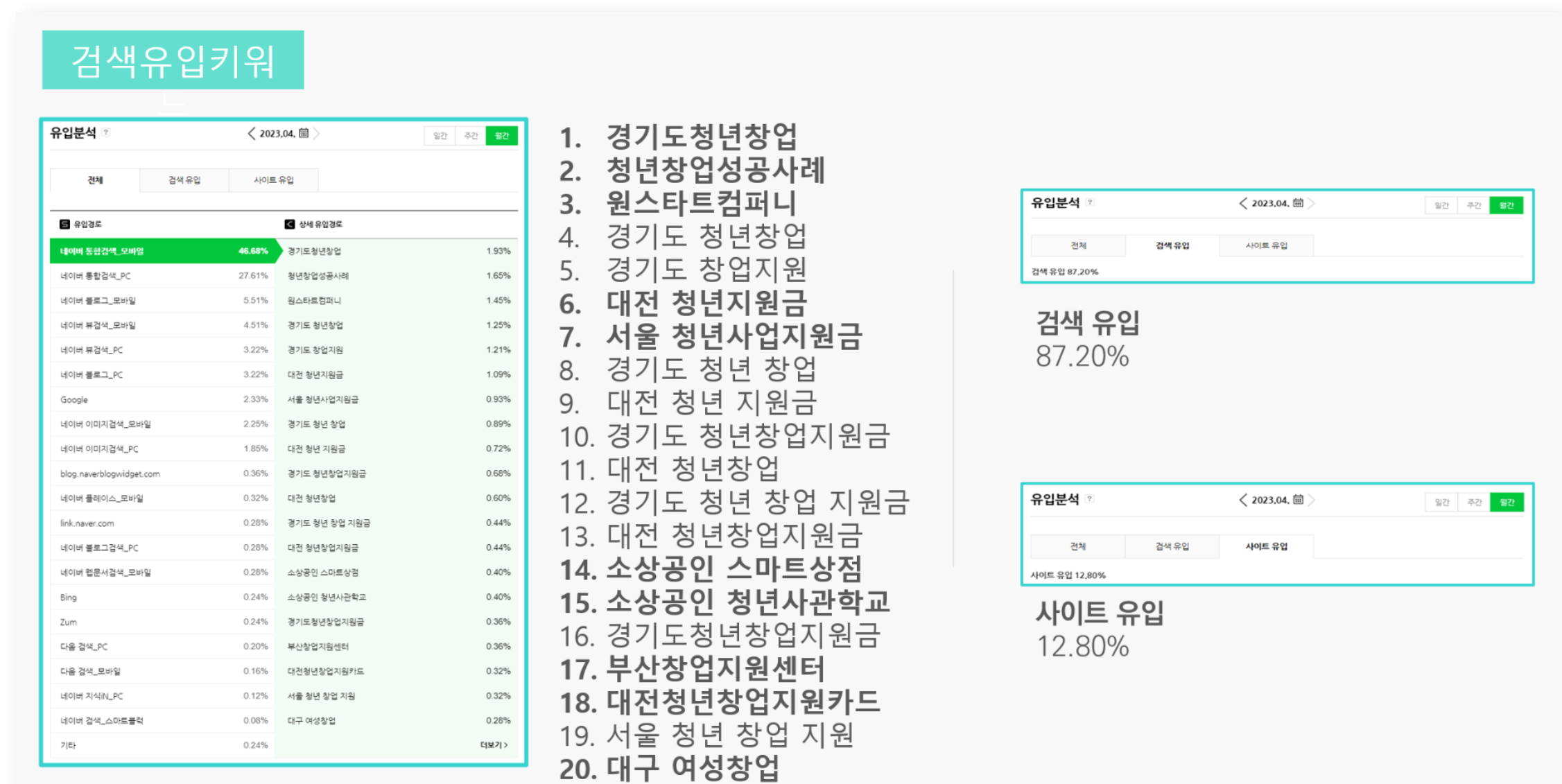
# 브랜드 블로그 운영 대행



## 전반적인 브랜드 블로그 운영

보험 플랫폼, 컨설팅 업체, 스튜디오

정책자금컨설팅 등 프로젝트 진행



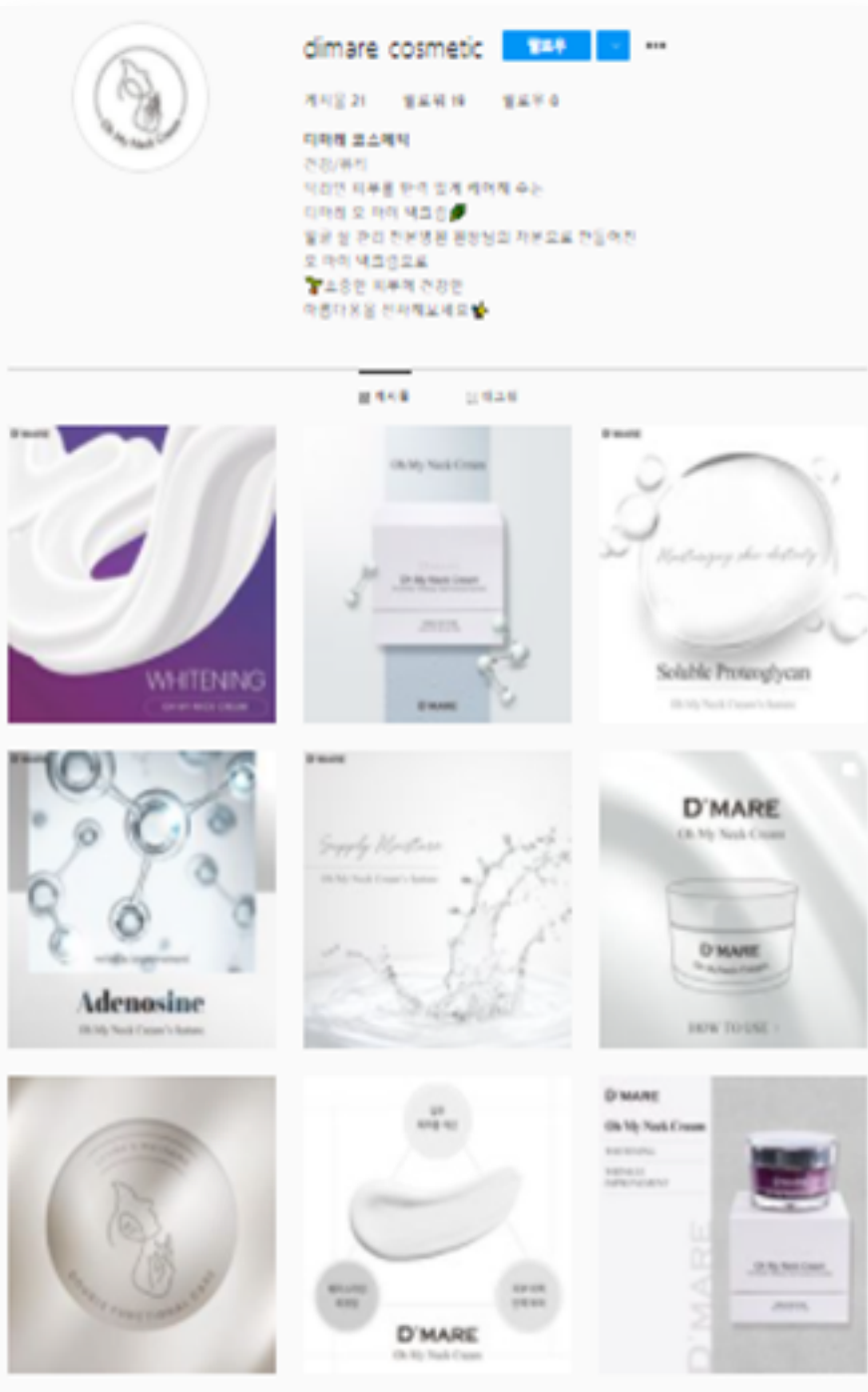
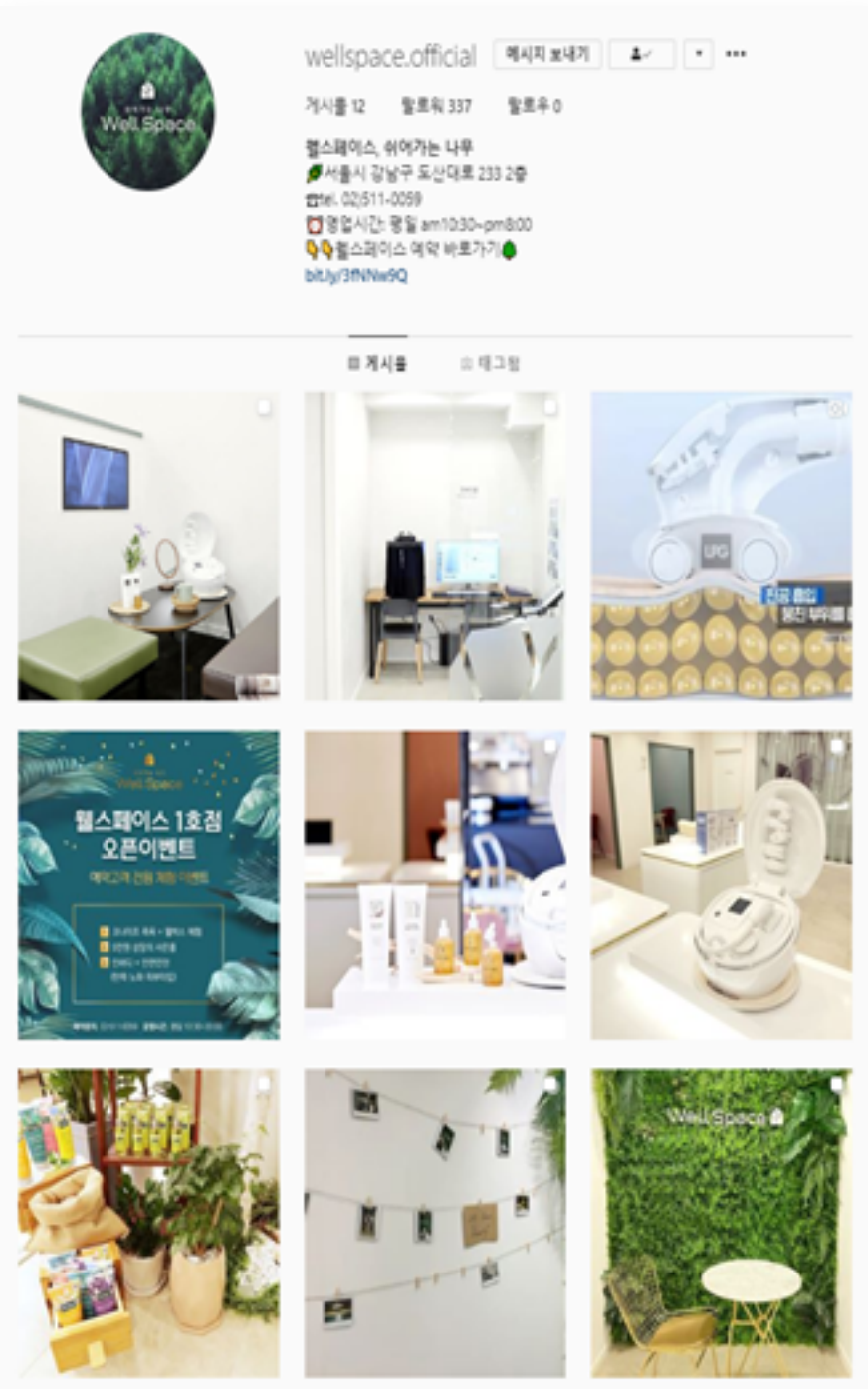
## 운영 리포트

매월 검색 유입 키워드, 노출 키워드 및

운영 리포트 제공



브랜드 인스타그램 운영 대행



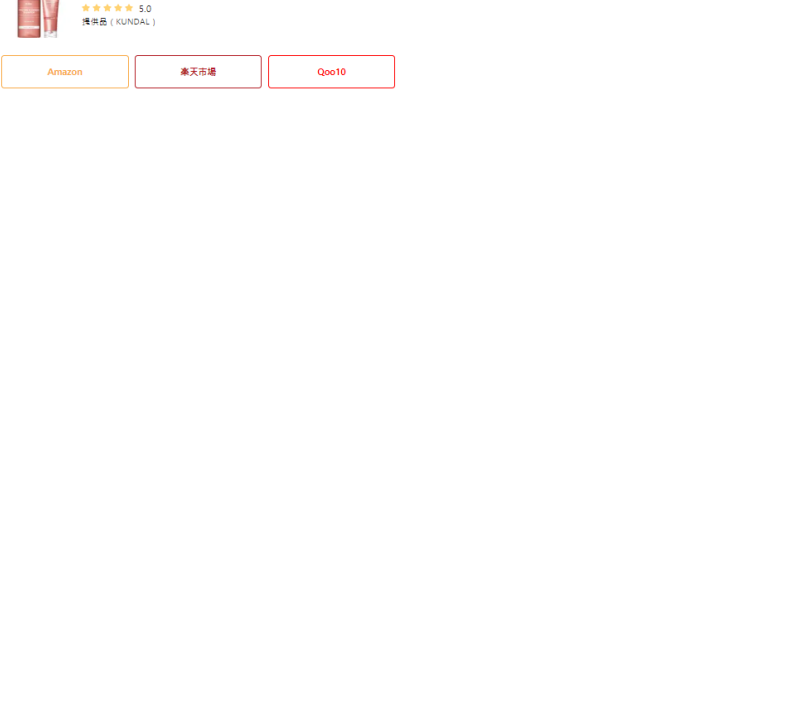
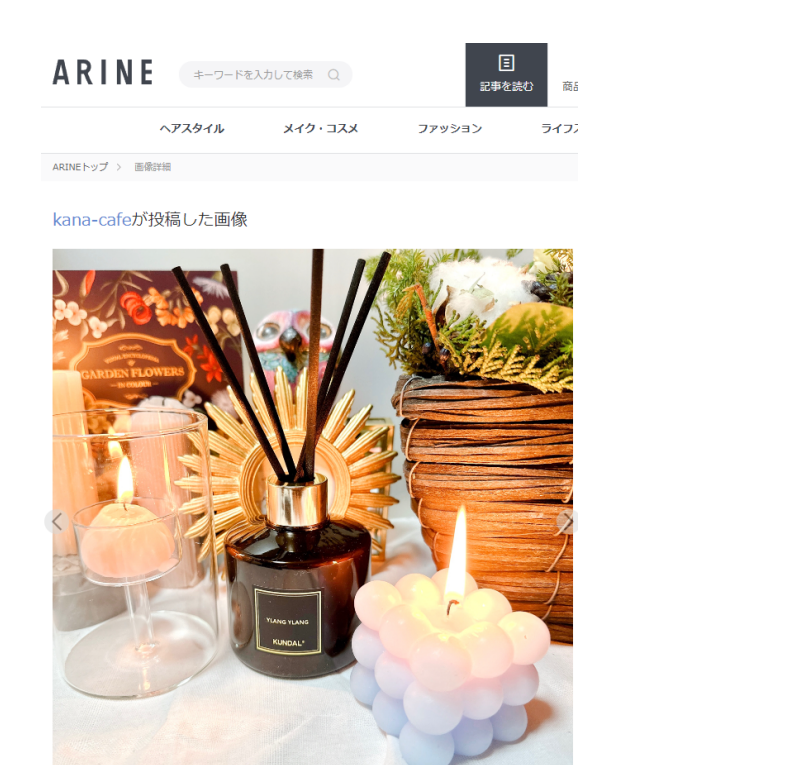
전반적인 인스타그램 운영 대행  
공기업, 뷰티 브랜드, 오프라인 매장  
보험 플랫폼 등 프로젝트 진행



일본 나노 인플루언서 바이럴 플랜



쿤달  
디퓨저 라인/ 헤어라인  
나노인플루언서 PKG  
(인스타그램 피드&릴스. 트위터,LIPS, @cosme)





2019 제19회 소비자만족도조사

300여 개 업체 14만 명

그리고,  
우리의 기업이  
받을 수 있는 사과는?

안전 평균  
10.00 만점

800,000점  
150,000,000점 합계

19대 소비자만족도 조사대상

2019년 19회 소비자만족도조사 대상기업

|                                         |                                                                                           |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>정.책.지.금.90.9.선정</b><br><b>상향하세요!</b> |                                                                                           |
| <b>물건가치</b>                             |                                                                                           |
| 30억                                     | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |
| 17.7%                                   | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |
| <b>사모자본</b>                             |                                                                                           |
| 100억                                    | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |
| 12.3%                                   | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |
| <b>상환자본</b>                             |                                                                                           |
| 10억                                     | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |
| 12.7%                                   | 1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승)<br>1.15% (1.15% 상승) (1.15% 상승) |

| 국가   | 2022년 평균 1인당 GDP (달러) |
|------|-----------------------|
| 미국   | 44,000,000,000        |
| 독일   | 40,000,000,000        |
| 프랑스  | 36,000,000,000        |
| 일본   | 34,000,000,000        |
| 대한민국 | 30,000,000,000        |
| 캐나다  | 28,000,000,000        |
| 영국   | 26,000,000,000        |
| 중국   | 24,000,000,000        |
| 인도   | 10,000,000,000        |
| 브라질  | 10,000,000,000        |

[illegible]

**압도적 스피드**  
**자칫자칫 빚투박 전횡해서 해법!**  
 010-9200-0000, 010-9200-0000, 010-9200-0000  
 010-9200-0000, 010-9200-0000, 010-9200-0000

[illegible]

**창업/협업 전문 변호사 황재  
나눔에 참여할 수 있게 해드립니다**

주요 서비스 : 창업/협업 계약서 검토 및 작성  
주요 분야 : 법률, 회계, 세무, 인사

|                                         |                                       |                                       |
|-----------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>주주권 행사</b><br>주주권 행사 방법<br>주주권 행사 시기 | <b>배당금 지급권</b><br>배당금 지급<br>배당금 지급 시기 | <b>배당금</b><br>배당금 지급<br>배당금 지급 시기     |
| <b>배당금 지급</b><br>배당금 지급<br>배당금 지급 시기    | <b>배당금 지급</b><br>배당금 지급<br>배당금 지급 시기  | <b>100% 배당</b><br>배당금 지급<br>배당금 지급 시기 |

[illegible]

다아삼...!

재무로부터 괴로워 하지 말고  
하루 빨리 벗어나세요.

402 4494 7 300  
011-712-1234 1234-1234-4567

나는 얼마나  
???  
당장 돈을 벌 수 있을까?

[illegible]

|               |       |       |        |            |             |            |       |         |
|---------------|-------|-------|--------|------------|-------------|------------|-------|---------|
| (1) Summary   |       |       |        |            |             |            |       |         |
| 리포트 기간        | 전제 현황 |       |        |            |             |            |       |         |
| 230214~230403 | 도달수   | 노출수   | 클릭(전제) | CTR(클릭률)   | CPC(전제)     | 빈도         | De유입량 | 총비용     |
| 합계            | 14309 | 15267 | 569    | 3.72699286 | 704.2899824 | 1.06695087 | 12    | 400,741 |

| (2) 일일 현황  |     | 전체 현황 |        |             |         |             |       |          |
|------------|-----|-------|--------|-------------|---------|-------------|-------|----------|
| 날짜         | 도달수 | 도출수   | 클릭(전회) | CTR(클릭률)    | CPC(전회) | 변도          | DR유입량 | 총비용      |
| 2023-04-19 | 287 | 303   | 4      | 1.320132013 | 6099    | 1.055749129 | 1     | 24396.00 |
| 2023-04-20 | 211 | 240   | 12     | 5           | 2054    | 1.085972851 | 1     | 24648.00 |
| 2023-04-21 | 363 | 404   | 19     | 4.702970297 | 1788    | 1.112947658 | 1     | 24871.00 |
| 2023-04-22 | 402 | 448   | 9      | 2.008928571 | 2487    | 1.114427861 | 1     | 24872.00 |
| 2023-04-23 | 389 | 420   | 14     | 3.333333333 | 1372    | 1.079691517 | 1     | 21958.00 |
| 2023-04-24 | 401 | 442   | 15     | 3.393665158 | 1403    | 1.102244389 | 1     | 21050.00 |
| 2023-04-25 | 473 | 504   | 13     | 2.579365079 | 1297    | 1.065539112 | 1     | 19453.00 |

|                                                |                           |      |                      |                                                                                                                                                                                      |          |          |          |        |        |        |          |          |           |             |             |           |                           |  |  |
|------------------------------------------------|---------------------------|------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|--------|--------|--------|----------|----------|-----------|-------------|-------------|-----------|---------------------------|--|--|
| 2023-<br>2023-<br>2023-<br>2023-<br>2023-<br>합 | 원스타트업퍼니 인스타그램 캠페인 소재별 리포트 |      |                      |                                                                                                                                                                                      |          |          |          |        |        |        |          |          |           |             |             |           |                           |  |  |
| 2023-<br>2023-<br>2023-<br>2023-<br>2023-<br>합 | 상위 NO                     | 캠페인  | 이미지명                 | 문구                                                                                                                                                                                   | 타겟팅      | 콘텐츠      | 일예산      | 도달량    | 노출수    | 클릭(전체) | CTR      | CPC      | CPM       | 빈도          | DB연입률       | 송파율       | 일정                        |  |  |
| (2) DB유입                                       | 1                         | 잠재고객 | 원스타트업퍼니<br>베너(3).gif | <br>창업자/가기업<br>자 본들 주력 층<br>창업자금 컨설팅 받<br>고 성공한 CEO가<br>되고 싶으시다면?                                 | 잠재고객     | 인스타그램 MO | 20000.00 | 421    | 457    | 10     | 2.188184 | 4256.9   | 93148.796 | 1.085510689 | 2           | 42569.00  | 23.04.19<br>~<br>23.04.25 |  |  |
| (4) DB환원                                       | 2                         | 잠재고객 | 원스타트업퍼니<br>베너(4).gif | <br>나는 창업자금을 받<br>을 수 있을까?<br>2023년에 창업을 공<br>부하지만 자금이 부<br>족하신 예비청년<br>CEO분들이라면 주<br>목해 주세요!     | 잠재고객     | 인스타그램 MO | 20000.00 | 1898   | 2534   | 88     | 3.47277  | 1362.904 | 50557.616 | 1.335089568 | 3           | 128113.00 | 23.04.20<br>~<br>23.04.26 |  |  |
| (5) 결과 보                                       | 3                         | 잠재고객 | 원스타트업퍼니<br>베너(4).gif | <br>지금조달부터 세무,<br>노무, 마케팅 등의<br>2023년에 창업을 공<br>부하지만 자금이 부<br>족하신 예비청년<br>CEO분들이라면 주<br>목해 주세요!  | 잠재고객     | 인스타그램 MO | 20000.00 | 2395   | 3359   | 106    | 3.155701 | 930.9833 | 33259.303 | 1.402505219 | 6           | 111718.00 | 23.04.26<br>~<br>23.05.03 |  |  |
| +현데이터<br>+로아스 추                                | 4                         | 트래픽  | 원스타트업퍼니<br>베너(4).gif | <br>지금조달부터 세무,<br>노무, 마케팅 등의<br>2023년에 창업을 공<br>부하지만 자금이 부<br>족하신 예비청년<br>CEO분들이라면 주<br>목해 주세요! | 터겡조정_트래픽 | 인스타그램 MO | 20000.00 | 6874   | 8917   | 365    | 4.093305 | 306.5829 | 13271.392 | 1.297206866 | 1           | 118341.00 | 23.04.27<br>~<br>23.05.03 |  |  |
| 총합                                             |                           |      |                      |                                                                                                                                                                                      |          |          |          | 80,000 | 29,225 | 15,267 | 569      | 3.72699  | 704       | 27,177      | 0.657351991 | 12        | 400,741                   |  |  |

정책자금지원센터, 회파복지지원센터 등

상담DB가 필요한 업종 다수 진행

[illegible]

## 상세페이지 작업

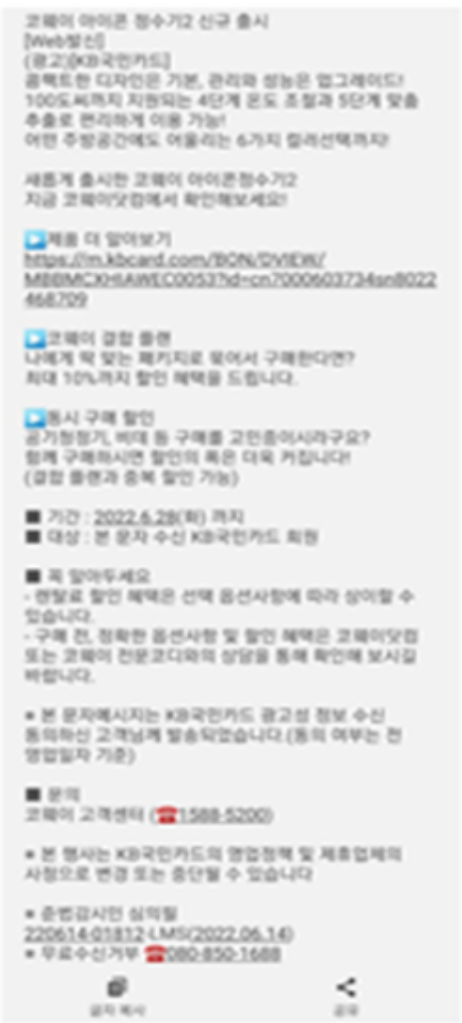
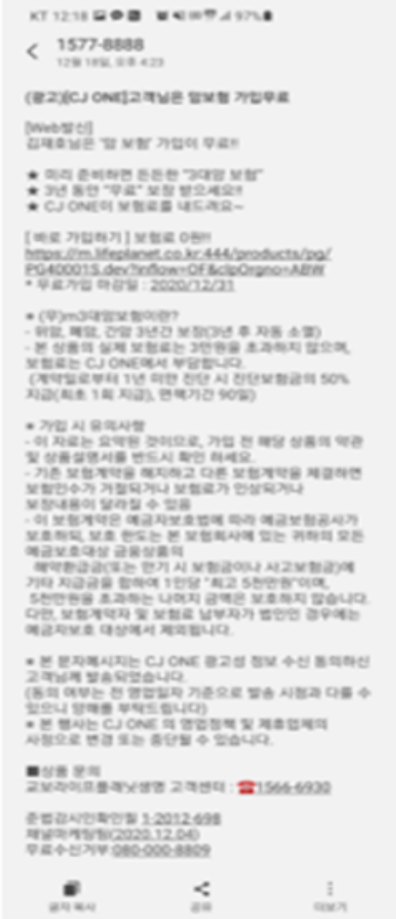
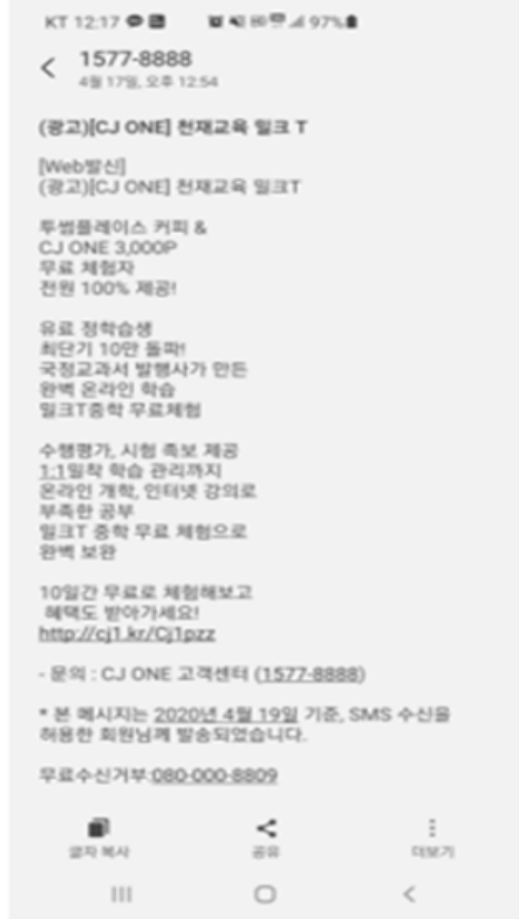
기획의도에 맞게 상세페이지  
기획, 디자인 작업

## 일자별 리포트 제공

타겟/ 소재별 리포트 제공하며, 데일리 체크를 통해  
전환율이 높은 소재로 광고 셋팅 진행

## 랜딩페이지/ DB 관리단 제공

## 효율적인 인입 DB관리를 위해 DB관리 서버 제공



## SKT타겟 LMS, MMS

- 진행 업종: 자동차, 뷰티
- 평균 CTR: 3~5%

\*R사: 자동차 판매 5대 (평균 5억) ROAS 25,000%

\*E사: 뷰티 50% 할인 쿠폰, 회원가입 8천명, 유발매출 2.5억

## CJ ONE LMS

- 진행 업종: 교육/보험/대출/통신사/자동차
- 평균 CTR: 3~5%

\*W사: 초등 교육 무료 체험 100~150건

\*K사: 미니보험 신규 가입 약 4,000건

# KB 국민카드 LMS

- 진행 업종: 교육 / 생활(렌탈) 등
- 평균 CTR: 1~3%





## 앱 네트워크 광고

앱DA및 OCD 피드, 푸시 광고 집행을 통한 CPA 광고 집행

\*쿠키오븐, 하나은행, 해피포인트 등 매체 라이브



# Contact Us

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| 대표자  | 홍다비                                |
| 전화번호 | 010-2666-8380                      |
| 이메일  | hong.db@redcanvas.co.kr            |
| 홈페이지 | www.redcanvas.co.kr →              |
| 주소   | 서울시 강남구 강남대로 464, 패스트파이브 신논현1호점 5F |



# Thank you!

---