Total Care Consulting 02

# 쇼핑몰
# 성공을 위한
# 마케팅 전략

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# SEO로 이커머스 홈페이지 최적화하기

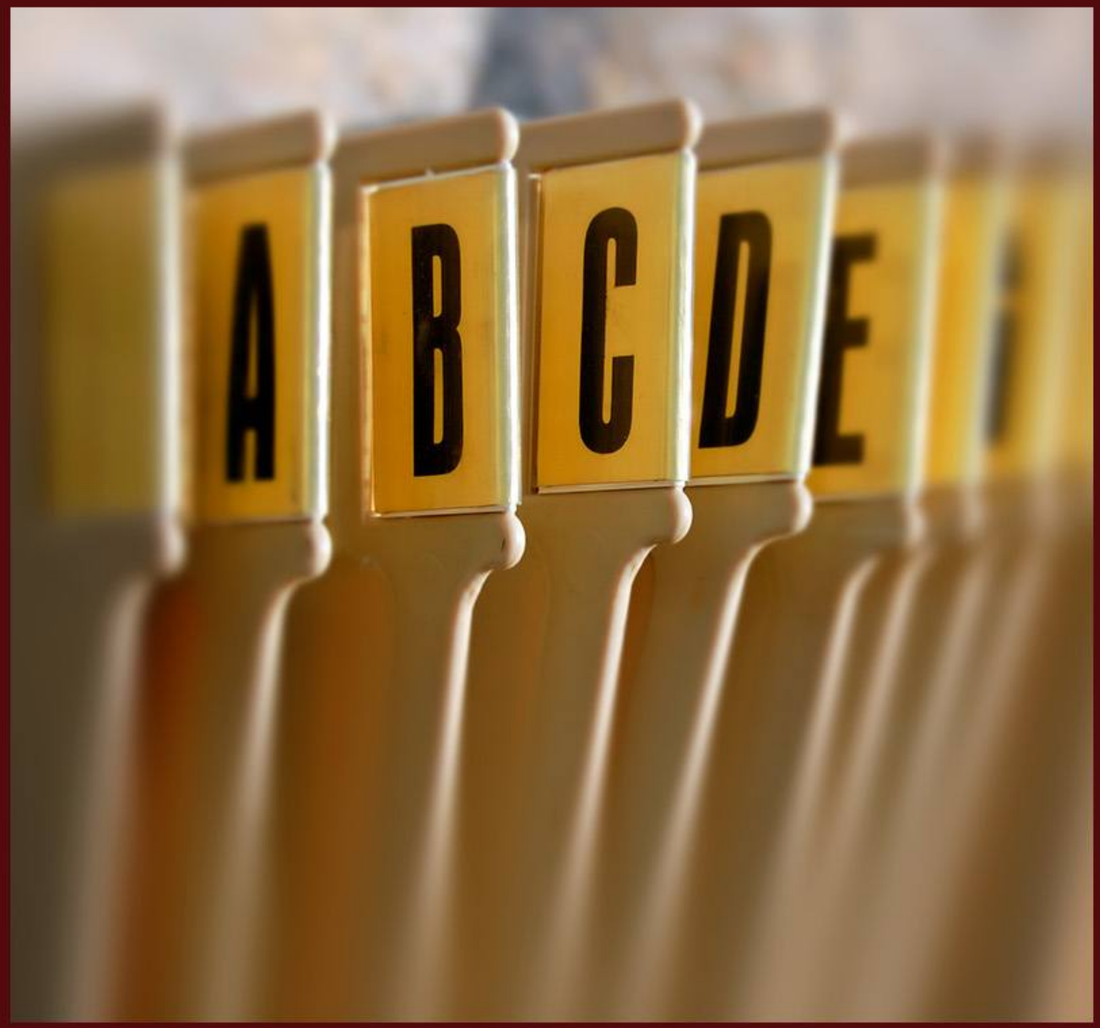
큰 비용 들지 않고 성장을 촉진하는 마케팅전략은 검색 트래픽 변화에 맞게 웹사이트를 최적화하는 것입니다  세계적으로는 개인이 온라인에서 물품을 찾을 때 검색의 절반가량이 Google에서 시작됩니다 내 제품에 관심이 없는 사람도 SEO 된 사이트를 보고 내 제품을 고려하기도 하는데요 종합적인 이커머스 SEO 전략을 세우고 트래픽을  한 페이지로 유도하는 것보다는 개별적인 랜딩 페이지로 유도하는 것이 이점이 많습니다

- 모든 중요한 페이지가 Google에 의해 색인이 생성되었는지
- 이용자를 생각하는 웹사이트 구조를 구축하기
- 페이지 로드 시간 개선하기
- 키워드 수요와 경쟁도를 파악하고 콘텐츠를 의도해서 맞추기
- 중복된 콘텐츠 처리하기
- 데이터를 구조화하기
- 모바일 반응형으로 친화적인 페이지인지 확인하기
- 끊어진 링크 수용하기
- 이미지 대체 텍스트 사용하기

위와 같 요소를 체크하고 사이트를 SEO 해보세요

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 가테고리 페이지 최적화




사이트 전체 최적화 외에도 세부적인 카테고리 페이지 최적화도 매우 중요합니다
광범위한 검색어를 세부 페이지로 타겟팅 할 수 있기 때문입니다
이를 위해서는 여러 범주를 단일 페이지로 결합하지 말고 여러 페이지로 나누며
콘텐츠를 중복해서 페이지를 만들지 않아야 합니다 기본 URL 아래 설명적이고
짧은 하위 범주 URL 을 활용하고 제목과 메타 설명은 Google 검색 키워드에
최적화하세요 검색 결과 페이지 ( SERP ) 에서 사용자의 클릭을 유도하기 위해
매력적인 카피 라이팅도 넣어야 합니다 페이지에는 하나의 H 1 태그만 사용하고
내부 링크를 적절하게 사용하세요

페이지에는 하나의 H 1 태그만 사용하고 내부 링크를 적절하게
사용하세요 페이지에 고품질 콘텐츠를 통합하는 것도 중요합니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 제품 페이지 최적화

마케팅 퍼널 하단까지도 끌어오기 위해서는 제품 페이지를 최적화해야 합니다  퍼널 아래 단계 고객은 본인이 원하는 제품이 무엇인지 알고 제품 구매를 고려하고 있습니다

- 기본 키워드가 포함된 URL 을 사용해 SEO에 최적화하세요
- SEO 친화적이고 마케팅 측면에 알맞은 제목 태그를 사용하세요
- 메타 설명에 키워드를 포함하세요
- H 1 태그를 방문자와 검색엔진에 맞게 설정하세요
- 고유한 제품 설명을 꼼꼼히 작성하세요
- 타겟 페르소나와 공감하는 콘텐츠를 제작하세요
- 중복 콘텐츠를 피하세요
- 매력적이고 고품질의 제품 이미지를 사용하고 알맞은 태그를 활용하세요
- 제품과 함께 제품 대안을 제공하세요
- 제품 리뷰를 함께 보여주세요
- 페이지 로드 시간을 개선하세요
- 구조화된 데이터로 리치 스니펫 노출을 노려보세요
- 모바일 반응형에 최적화하게 홈페이지를 제작하세요

위 또한 제품 페이지 SEO 를 위한 주요 요소들이니 꼭 확인해보시기 바랍니다

쇼핑몰 성공을위한 마케팅 전략 04

# 웹사이트 조사하기

고품질을 콘텐츠를 잠재 고객에게 배포하는 콘텐츠 마케팅은 블로그에서
특히 매력적입니다 3,000 개 이상의 단어를 포함해서 발행하면 짧은 콘텐츠보다
3 배 더 많은 트래픽 4 배 더 많은 공유 3.5 배 더 많은 백 링크를 생성할 수 있는데요
이커머스 콘텐츠 마케팅을 통해서라면 고객이 겪고 있는 문제에 대해 직접
이야기하고 유용한 솔루션을 제공하며 고객과 긴밀히 상호작용할 수 있습니다
제품에 대해 이야기하지 않고 고객이 마술처럼 느낄 수 있는 콘텐츠라면
결과적으로 더 깊은 고객 관계를 구축하고 전환율을 높일 수 있습니다

더 큰 브랜드 사랑과 충성도 높은 고객을 얻을 수 있는 것이죠

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 음성 검색 최적화

음성 검색에 맞게 웹사이트를 최적화하는 것도 좋습니다

- 질문에 대한 짧고 간결한 답 만들기
- 실제 사람들이 말하는 방식을 반영해 대화형 롱테일 키워드 사용하기
- 콘텐츠를 단순한 단어로 구성하여 Siri 등 음성 비서에 최적화하기
- 음성 검색은 페이지 로드 속도가 중요한 만큼 페이지 로드 속도 최적화하기

# 인플루언서 마케팅

인플루언서 마케팅은 신제품을 소개할 때 신뢰관계가
뛰어난 사람을 통해 잠재 고객을 끌어당길 수 있습니다

인플루언서는 DIY, 미용 애견 자동차 등등 다양한 분야에 존재하기에
브레인스토밍하고 이들과 함께 협업해서 그들의 전문 지식을 활용하세요

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# SNS에 올인하기

SNS 는 잠재 고객과 연결하고 수익을 창출하는데 효과적인 디지털마케팅 채널입니다
내 브랜드 대상 고객이 가장 많이 사용하는 SNS 플랫폼을 식별하고 난 뒤 팔로워들과
진정성 있는 관계를 형성하세요 SNS 양방향 소통이 중요함으로 항상 참여하세요

밀레니얼 세대와 Z 세대에게 마케팅하는 경우
Instagram 과 Tik Tok 이 좋은 선택입니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 사용자 제작 콘텐츠 USC 기능 제공

사람들이 내 브랜드 제품을 사용하고 즐기는 것을
보기 위해 사용자 제작 콘텐츠를 만들게 하세요

- 고객에게 제품을 사용하여 자신의
  사진을 찍고 비즈니스에 태그를 지정하게 하기
- 제품 주변에 #해시태그를 만들고 고객이
  제품에 대해 이야기할 때 사용하도록 권장하기
- 고객의 긍정적인 의견을 다시 게시하기
- 특정 주제에 따라 UGC 대회를 진행하기

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 입소문 WOM 마케팅 생성하기

입소문 마케팅 (WOM) 은 소비자의 86% 가 신뢰하며 가장 신뢰할 수 있는 프로모션 형태입니다 WOM을 통해 유입된 고객은 타 고객보다 2배 이상 더 많은 비용을 지출하는데요 이를 위해서는 아래 요소들이 중요합니다

- 뛰어난 사용자 경험 특히 디지털 고객 경험 ( DCX ) 을 만들기
- 브랜드 이용자들에게 보상을 약속하는 추천 프로그램 만들기
- 홈페이지에서 고객 리뷰 강조하기
- 대가를 요구하지 않고 인플루언서에게 제품 보내기
- 온라인 커뮤니티 만들기
- 제품 기부 등 사회적 대의를 중심으로 활동하기
- 내 브랜드 관련 업계에서 눈에 띄는 데 도움이 되는 고유한 콘텐츠 만들기

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 웹사이트에 키워드 기반 FAQ(QnA) 섹션 넣기

FAQ 또는 QnA라고 하는 섹션의 중요성은 매우 큽니다 잠재 고객이 가질 수 있는 질문에 신속하게 답하고 반대 의견을 미리 차단하며 고객 응대 여력을 벌 수 있습니다 사람들이 검색할 만한 일반적인 내용과 키워드를 사용하세요 브랜드의 판매 제품 특징에 따라 주된 검색 내용은 다릅니다 예시로 만약 의류 브랜드를 운영하고 있다면 옆 보기와 같은 내용을 검색할 가능성이 높습니다

이처럼 내 브랜드와 제품에 알맞은 키워드를 중심으로 FAQ 섹션을 만들면 이 또한 사이트에 최적화되면서 SEO로 트래픽 기회를 늘릴 수 있습니다
빠른 정보 제공으로 쇼핑 프로세스의 마찰을 줄일 수도 있죠

- 반품 정책
- 후불 지불 옵션
- 고객 서비스
- 제품 보증 내용 및 기간
- 기프트 카드
- 사이즈 선택 가이드

DOUBLEPIG COMMUNICATIONS

# 제품 영상 제작

오프라인과 달리 온라인 고객은 제품을 직접 만져보거나 체험해 볼 수 없습니다
이는 온라인 판매가 가진 가장 불확실하면서 큰 한계라 할 수 있는데요
제품 영상은 소비자들의 불확실성을 줄이고 고객들이 제품을 더 깊게 이해하고
나에게 맞는지 확인할 수 있게 돕습니다 단순히 제품 개요를 설명하는 것이
다가 아닌 제품을 언박싱하고 관련해서 판매할 수 있는 다른 제품을
소개하면 좋습니다 고객들이 크게 관심을 가질 만한 주제를 생각해야 합니다

내가 커피를 판다면, 여행 중에 커피를 쉽게 먹을 수 있는 다양한
방법들에 관한 영상으로 높은 조회 수를 기록할 수 있습니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

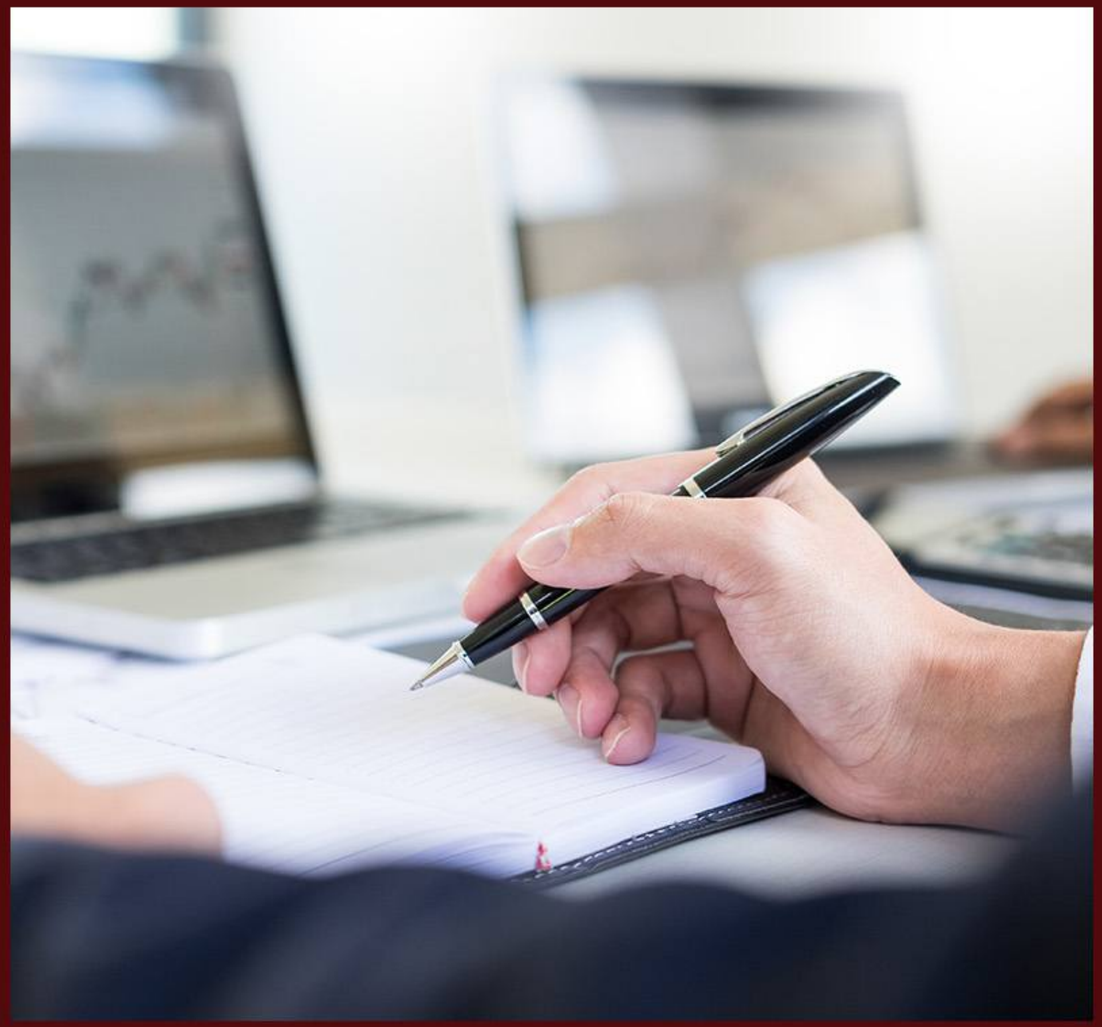
# 라이브 채팅에 투자하기

고객 중에서도 젊은 고객들은 질문과 동시에 즉각적인 답변을 원합니다
그러나 이메일 또는 전화를 통해 문의하는 것은 운치 않는데요
밀레니얼 및 Z 세대는 텍스트 채팅 앱을 선호하며 꼭 필요한 경우에만
전화를 거는 경향이 있습니다 라이브 채팅 관련 문의 결과 참여자의 40%가량이
라이브 채팅을 제공하지 않는 플랫폼보다 라이브 채팅을 제공하는 웹사이트에서
구매할 가능성이 높다 응답했으며 라이브 채팅을 제공하는 표본 기업의 79%가
라이브 채팅을 제공함으로 온라인 판매 및 수익 및 고객 충성도가 증가했다고 합니다
이커머스 온라인 사이트에서 실시간 채팅 옵션을 사용하는 것은
가장 효과적인 전자상거래 마케팅 전략이 됩니다

이메일 등의 응답을 기다리지 원치 않으면서
메시지로 문의하고 싶은 고객에게 최고의 방법이 됩니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 전환율 최적화하기



CRO, 즉 이커머스 전환율 최적화를 하지 않는 것은 돈을 테이블에 올려만 두는 것과 다르지 않습니다 전환율을 높이면 기존 트래픽에서 더 많은 수익을 얻을 수 있고 더 많은 수익을 창출하며 마케팅에 날개를 달아줍니다

전환율이 4 인 방문자가 1 년 1천만 명 방문하여 연 수익이 4억인 경우
전환율을 1 올리면 연간 수익을 1억 높일 수 있습니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 고객들의 관심을 잃은 장바구니 알림 설정

고객들이 장바구니에 제품을 넣었으나 구매하지 않은 것은 결제 과정에서 고객들이 구매를 포기했다는 것이며 CAC 에 약 영향을 줍니다 이때 고객들에게 자동화 알림을 더하는 것으로 손실 수익의 일부를 되찾을 수 있습니다 잊히거나 버려진 장바구니를 이메일로 알려주는 것은 이를 보내지 않았을 때보다 구매 가능성을 2.4 배나 높일 수 있는 방법입니다 옆에 보기와 같은 차례로 고객들에게 알림을 주도록 하세요

너무 복잡하지 않으면서 이렇게 알림을 주는 것만으로도
고객들은 버려둔 장바구니를 다시 떠올리고 구매를 고민하게 됩니다

1. 포기 후 몇 시간 잊혀진 장바구니 알림을 주고 재고 소진 전에 구매를 제안하기
2. 포기 후 1 일 내 장바구니가 만료되기 전에 구매할 수 있는 마지막 기회라고 알리기
3. 포기 후 4 일 구매를 장려하기 위해 제한된 시간 할인을 제공하기
4. 포기 후 5 일 할인을 받을 수 있는 마지막 기회라고 안내하기
5. 재방문 시 팝업을 띄워 이전에 구매를 포기한 항목을 장바구니에 추가하도록 권장하기

# 이메일 마케팅 전략을 개인화하기

이메일 마케팅을 개인화하는 것은 고객들을 브랜드에 구매하게 하는데 큰 차이를 만듭니다 고객들은 회사와 의미 있는 관계를 구축하기 원하고 개인화를 통해 고객과의 연결성을 높일 수 있습니다

- 과거 쇼핑 행동을 기반으로 제품 추천하기
- 제목 줄에 고객 이름을 포함하기
- 생일이나 기념일 및 기타 날짜에 특별한 선물이나 할인 보내기
- 연령 성별 위치 관심사 등으로 이메일 구독자 목록 구분하기
- 내 브랜드로의 구매가 뜸한 고객에게 구매 계기를 부여하세요

위와 같은 요소들을 통해 이메일 마케팅을 개인화할 수 있습니다

DOUBLEPIG
COMMUNICATIONS

# 인센티브 제공하기

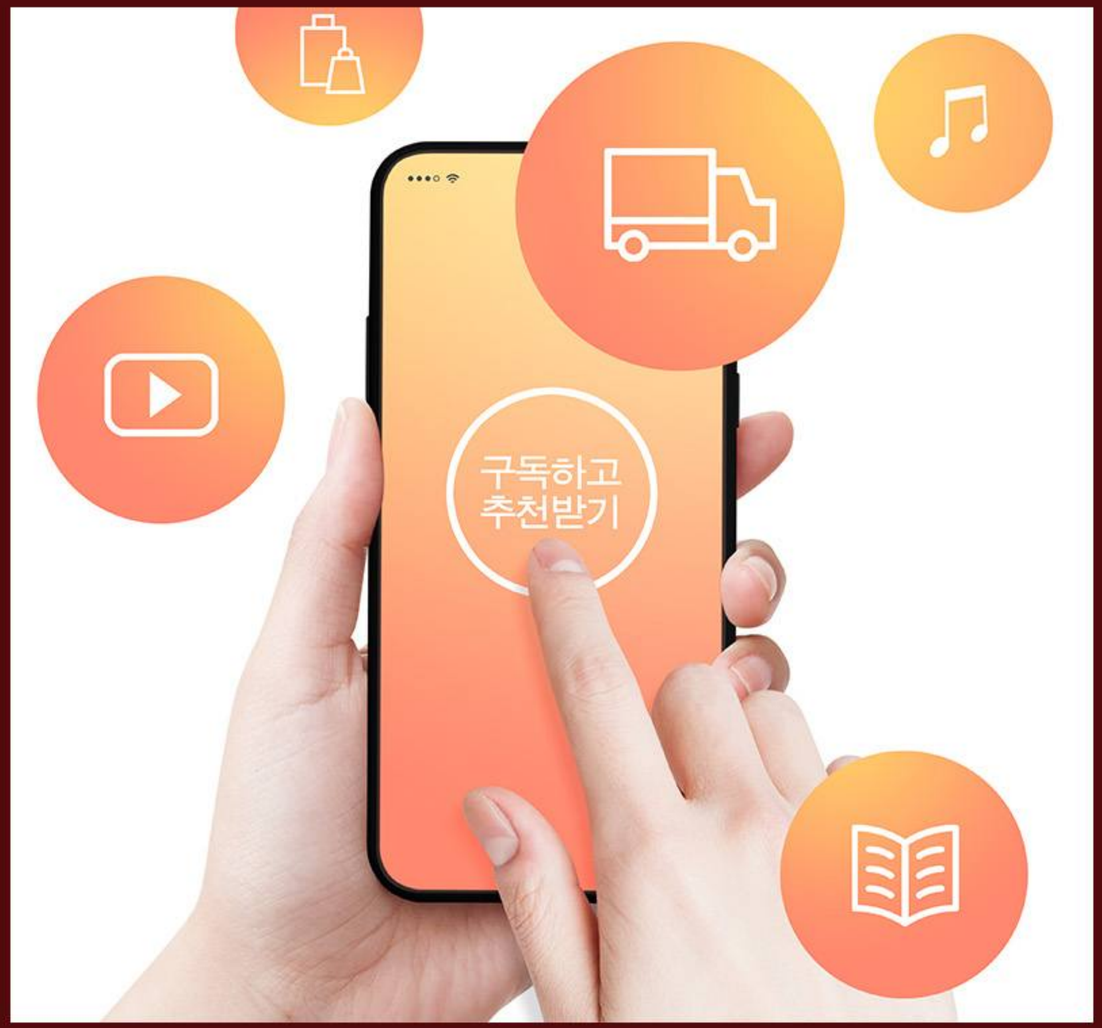
인센티브는 내 브랜드를 돋보이게 하는 효과적인 수단입니다 고객이 내 브랜드에서 구매할 수 있게 유도할 수 있습니다 무료배송이 가장 효과적인 인센티브이며 고객들 또한 일정 구매 이후 무료배송을 기대합니다 무료배송 이외에도 옆 보기와 같은 인센티브를 고려해 보세요

다만 인센티브나 할인을 너무 제공한다면 고객이 ‘ 내 브랜드 제품이 항상 할인할 것 ’ 이라는 기대를 가지게 할 수 있기에 주의하세요

- 특별 할인
- 1+1 및 묶음 판매
- 커스터마이징
- 출시 제품 미리 보기
- 환불 보증
- 빠른 배송
- 자선 기부
- 선물 포장
- 기타 추가 옵션

DOUBLEPIG COMMUNICATIONS

# 로열티 프로그램 제공하기




고객의 충성도를 높이는 것은 궁극적으로 목표로 해야 할 마케팅 전략 목적입니다
브랜드 인지도를 높이고 신규 고객을 확보하는 것은 기존 고객을 유지하는 것보다
훨씬 많은 비용이 필요한데요 이 때문에 고객 충성도를 높이는 것이 가장 효과적이며
수익을 높일 수 있는 좋은 방법이 됩니다 아마존 프라임 등 구독 시스템은 로열티
프로그램의 중요성을 보여주는 단적인 예입니다 아마존 프라임 고객이 소비하는
평균 연간 금액은 비프 라임 쇼핑객보다 133% 더 높습니다 가장 충성도가 높은
쇼핑객에게 보상을 제공하는 프로그램으로 고객이 계속 재방문하게 하세요
고객의 평생 가치가 높아지며 내 비즈니스에 큰 도움이 됩니다

위 구독 경제와 같은 방법을 고려해 보시되 내 비즈니스에
알맞은 로열티 프로그램을 고안해 보시기 바랍니다