

거리두기 완화 시 오프라인 매장 매출 급격한 회복세 전망 크리테오, 홀리데이 쇼핑 성수기 주요 트렌드 담은 '2021 홀리데이 커머스 리포트' 발표

- 크리테오, 홀리데이 쇼핑 성수기 시즌 주요 커머스 트렌드 담은 '2021 홀리데이 커머스 리포트' 발표
- 글로벌 리테일 데이터 기반 홀리데이 시즌별 광고 전략 혁신 커머스 트렌드 분석

[보도자료=2021.10.12] 신뢰할 수 있고 영향력 있는 광고를 지원하는 글로벌 기술 기업 크리테오(크리테오코리아 대표 김도윤)가 다가오는 연말 쇼핑 성수기 주요 커머스 트렌드 5 가지를 담은 '2021 홀리데이 커머스 리포트'를 발표했다.

크리테오는 리포트를 통해 올해 쇼핑 성수기 주요 트렌드로 오프라인 매장 역할 증가, 온오프라인 연계한 지속적인 커머스 행태 등을 제시했다. 또한 해당 트렌드가 소비자들의 상품 발견부터 구매 결정에 이르기까지 전 과정에 걸쳐 영향을 끼칠 것이라 전망하며 중요성을 강조했다.

크리테오 리포트에 따르면, 올 하반기 매장 매출의 빠른 회복이 나타날 것으로 전망됐다. 크리테오의 미국, 유럽 지역 매출 데이터 분석 결과, 강도 높은 거리두기 조치가 해제된 이후 오프라인 매출이 빠르게 증가하며 전체적인 소비자 지출도 증가하는 것으로 나타났다. 미국의 경우 봉쇄 조치 이후 오프라인 매장이 오픈하면서 4 월 둘째 주 오프라인 매출이 52% 증가했고 전체 매출도 29% 증가했다. 유럽도 봉쇄 조치 종료 후 7 월 첫 주 오프라인 매출이 338%가 증가하는 모습을 보였다. 크리테오는 거리두기 조치와 별개로 2020 년 크리스마스 1 주일 전 오프라인 매출이 160% 상승한 점을 들며, 크리스마스 시즌 오프라인 매출 증가를 전망했다.

그와 함께 옴니채널의 중요성을 강조하며 '지속적인 구매' 트렌드를 전망했다. 크리테오는 온라인 및 오프라인 리테일러 데이터를 기반으로 한 90 일간의 고객당 평균 거래 횟수 분석에서 오프라인 고객이 2.2 회, 온라인 고객이 2.7 회를 기록한 것에 비해 옴니채널 고객은 3.8 회로 더 많이 거래한다고 분석했다. 크리테오는 온라인과 오프라인 뿐 아니라 다양한 창구를 통해 구매를 지속하는 소비자들이 늘어남에 따라 이런 추세를 겨냥한 마케팅 전략이 필요하다고 조언했다. 실제로 옴니채널 고객의 구매 빈도는 작년에 비해 증가하는 추세를 보이고 있으며, 배송 지연을 우려해 클릭 앤 콜렉트를 택하는 소비자들이 늘어나고 있다. 크리테오 소비자 정서 인덱스 설문조사에 따르면, 33%의 한국 소비자가 온라인으로 상품을 주문하고 오프라인 매장에서 픽업하는 구매 성향을 보이는 것으로 나타났다.



상품 발견 채널의 다양화 또한 홀리데이 쇼핑 시즌의 중요한 커머스 키워드로 제시됐다. 축하와 선물 교환으로 구매한 적 없는 항목을 구매하는 등 일반적인 구매 습관과 다른 소비 패턴을 보이는 홀리데이 시즌에는 소비자가 상품을 발견하는 창구가 구매 결정에 더 크게 작용할 전망이다. 크리테오는 소비자의 상품 발견 채널과 방법이 다양화되고 있어, 상품 발견 및 지속적인 구매를 위한 다양한 마케팅 전략 활용이 필요할 것이라 조언했다. 실제로 크리테오가 2021년 4월부터 6월까지 전 세계 14,000여 명의 소비자를 대상으로 설문조사를 진행한 결과, 2021년에는 소비자가 상품을 발견하는 방법은 검색엔진(39%), 오프라인 매장(33%), 브랜드 사이트 또는 앱(32%), 리테일러 웹사이트 또는 앱(29%), 온라인 광고(26%) 등 다양한 방면으로 상품을 발견하고 구매하는 것으로 나타났다.

그 외에도 비디오 광고 파급력 증가, 이커머스의 전세계적 강세 등을 홀리데이 쇼핑 시즌 주요 커머스 트렌드로 제시했다.

크리테오코리아 김도윤 대표는 “코로나 19 상황이 여전히 이어지는 가운데, 소비자가 전 세계 커머스의 거대한 변화를 주도하고 있다”며 “다가오는 쇼핑 시즌에 앞서 소비자들의 개인 정보 보호를 우선적으로 생각하며 커머스 데이터를 활용해 소비자들이 상품을 탐색하는 시기부터 구매를 결정하는 전 단계에서의 성과 창출을 위한 완전한 오디언스 중심 커머스 미디어 전략 구축이 필요한 시점”이라고 조언했다. **[끝]**

###

<크리테오 회사소개>

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 세계 최고의 커머스 미디어 플랫폼을 제공하는 글로벌 기술 기업이다. 2,500여명의 크리테오 직원들은 20,000개 고객사들과 수 천여 미디어 소유자들이 세계 최대 규모의 커머스 데이터에 기반해 더 나은 성과를 이끌어 낼 수 있도록 협력한다. 신뢰할 수 있고 영향력 있는 광고를 지원함으로써, 크리테오는 발견, 혁신 및 선택을 가능하게 하는 공정하고 개방적인 인터넷을 지원하기 위해 전념하고 있다. 보다 자세한 정보는 크리테오 홈페이지(www.criteo.com/kr)에서 확인할 수 있다.

<보도자료 문의> 홍보회사 미디어컴

오시학 과장 (02-6370-8539/ 010-3017-3565/ kundera@medicompr-m.co.kr)

장수빈 사원 (02-6370-8598/ 010-4651-9540/ jsb0905@medicompr-m.co.kr)