[보도자료]

인터파크투어, 크리테오 개인 맞춤형 광고 솔루션으로 예약 건수 300% 향상

- 인터파크투어, 크리테오 광고 캠페인으로 반기만에 광고수익률 11%·예약 건수 300%·매출 130% 상승
- 크리테오의 개인 맞춤형 광고, 구매 가능성이 높은 고객에게 구매 확률이 높은 최적의 상품 추천
- 향후 크리테오의 크로스 디바이스 기능 도입 통해 인터파크투어의 고객 로열티 향상 기대

[2016 년 4 월 11 일] – 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)는 인터넷 여행사 인터파크투어가 고객 맞춤형으로 여행 상품을 추천해주는 크리테오의 광고 솔루션에 힘입어 2015 년 4 분기 기준 반기만에 광고수익률(ROAS; Return-on-Advertising-Spend) 11% 상승, 온라인 예약을 통한 매출 130% 이상, 예약 건수 300% 향상의 성과를 거뒀다고 발표했다.

국내 온라인 여행사 선두 기업인 인터파크투어는 PC 및 모바일 앱을 통해 최저가 항공권 및 전 세계 호텔 예약, 자유여행 및 패키지여행 등 여행 전문 상품을 판매하고 있다. 인터파크투어가 택한 크리테오의 퍼포먼스 디스플레이 광고는 빅데이터 분석 및 활용 엔진에 기반한 개인 맞춤형 타게팅 배너로, 웹사이트 전면에 적용해도 고객별로 구매 확률이 높은 상품을 전략적으로 노출시키기 때문에 예산 누수 없이 효율적이며 매출 증대를 이끌 수 있는 광고 캠페인 집행을 가능하게 한다.

인터파크투어는 또한 크리테오의 광고 솔루션으로 특정 이벤트의 니즈나 사용자 행태 및 트렌드를 보다 정확히 파악하고 반영할 수 있게 됨으로써, 시즌별 또는 특정 사업 및 상품별로 특화된 유연한 광고 캠페인을 진행할 수 있었다. 실제로 인터파크투어는 지난해 11 월 온라인 박람회 이벤트 당시 크리테오 솔루션을 적극 활용해 타겟 광고를 진행한 결과, 기간 내 유입 고객이 2 배로 늘고, 예약 건수 비중이 2 배로 증가하는 등 눈에 띄는 마케팅 효과를 누렸다.

인터파크투어 왕희순 실장은 "온라인 채널을 기반으로 하는 인터파크투어의 비즈니스 특성 상 고객들의 최신 디지털 쇼핑 행태에 효율적으로 대응하기 위해서는 크리테오의 맞춤형 광고 솔루션이 최적이라 판단했다"라며, "크리테오 솔루션에 힘입어 시시각각 변화하는 사용자 행태나 트렌드를 보다 정확히 파악할 수 있었고, 이를 통해 구매 가능성이 높은 고객에게 적시에 맞춤형 상품을 추천할 수 있었기 때문에 뛰어난 투자 효과를 거둘 수 있었다."라고 말했다.

향후 인터파크투어는 온라인 구매에 있어 PC, 스마트폰, 태블릿 등 다양한 기기를 사용하는 고객을 한 명의 동일한 사용자로 인식하게 해주는 크리테오의 크로스 디바이스(Cross Device) 솔루션도 도입할 계획이다. 이를 통해 광고 집행 효율성 및 전체 사용자 흐름(User flow) 관리를 강화해 인터파크투어 고객의 로열티를 한층 향상시킬 수 있을 것으로 기대하고 있다.

크리테오코리아 고시나 대표는 "크리테오의 퍼포먼스 디스플레이 광고 솔루션으로 비용 및 광고 효율성 측면에서 인터파크투어 비즈니스 마케팅 활동을 효과적으로 지원하게 돼 기쁘다"라면서, "크리테오는 여행업계뿐 아니라, 패션, 유통 등 다양한 분야에서도 고객 소비 패턴 변화에 능동적으로 대응할 수 있도록 서비스 지원을 지속적으로 강화해나가고 있다"라고 밝혔다.

한편, 이번 인터파크투어의 크리테오 솔루션 도입 성공 사례 관련 영상은 크리테오코리아 홈페이지 (http://www.criteo.com/kr/case-studies/interpark-tour/)에서 확인 가능하다.

크리테오(Criteo)에 대하여

크리테오는 개인 맞춤형 퍼포먼스 광고 업계를 선도하는 기업으로, 클릭 후 매출을 기반으로 이익을 산출함으로써 투명하고 간편한 ROI 측정 방식을 제공한다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역 등 전 세계 27 개의 사무실에서 약 1,700 여명의 임직원이 약 11,000 여 매체와의 직접적인 제휴를 통해 9,200 여 이상의 광고주에게 서비스를 제공하며 10 억 유저들에게 도달하고 있다. 더 많은 정보는 www.criteo.com/kr 에서 확인 가능하다.

※문의: 곽소영 차장 (PressKR@criteo.com)