

우리나라 온라인 쇼핑객들의 구매여정



우리나라 온라인 쇼핑객들의 구매여정



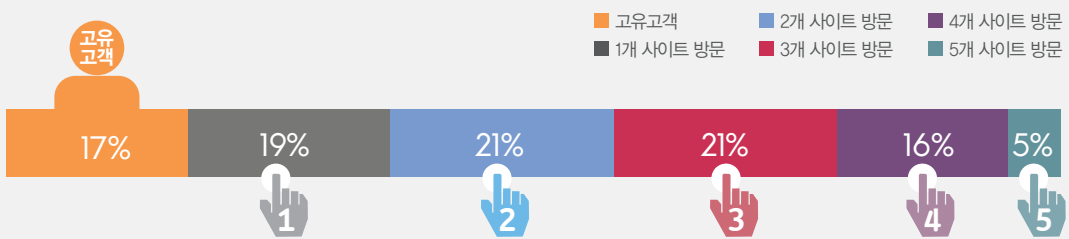
criteo.

고객이 여러분의 사이트를 처음 방문해서 구매를 하기까지는 평균 12일과 6회의 방문이 걸립니다.

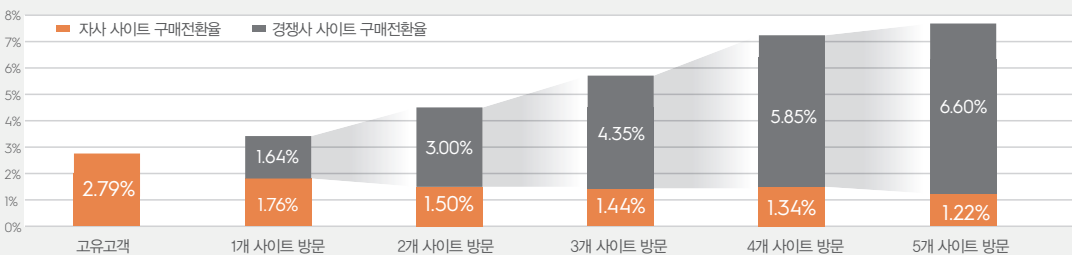


검색에서 구매까지 어떤 일이?

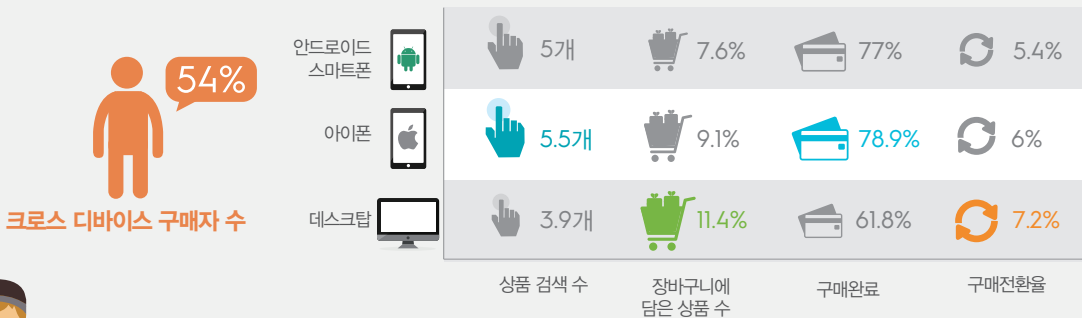
80% 이상의 고객들이 경쟁사 사이트를 방문합니다.



경쟁사 사이트 방문이 많을수록 경쟁사에서 구매할 확률이 600% 가까이 증가합니다.



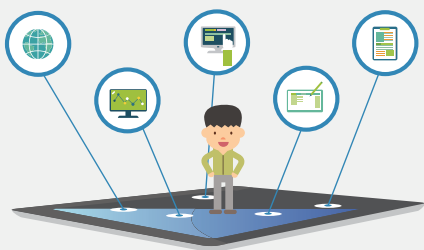
국내에서 크로스 디바이스를 통해 이루어지는 구매는 54%로 세계에서 가장 높은 수준입니다.



복잡한 구매여정에 놓인 고객들을 선점하려면?



어떻게 하면 되나요? 크리테오가 드리는 꿀팁!



Universal Match

디바이스와 구매 채널 모두를 아우르는 개별 고객 중심의 캠페인을 운영해야 최상의 퍼포먼스를 얻을 수 있습니다. 크리테오의 Universal Match 기술을 통해 다양한 디바이스와 플랫폼에서 나타나는 소비자의 구매 행동을 실시간으로 분석하여 관련성 높은 광고로 타겟 고객의 참여도를 높이세요.



성수기 대비한 비수기 운영 전략

신규 고객에서 휴면 고객까지 Full Funnel에 걸친 고객 확보를 극대화 하셔야 합니다. 동시에 적극적인 CPC 운영 전략을 한다면 성수기를 대비한 고객 선점에 더욱 유리합니다.

크리테오에 대하여

크리테오는 빅데이터를 기반으로 개인화된 리타겟팅 광고를 제공하는 글로벌 퍼포먼스 마케팅 기업입니다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역에 걸쳐 28개 사무실에서 약 2,000명의 직원들이 전 세계 16,000여 주요 매체사들과 제휴를 맺고 11,000여 이상의 글로벌 브랜드에게 광고 서비스를 제공하고 있습니다. 본 보고서 외 크리테오의 다양한 국내외 리포트들을 www.criteo.com/kr 또는 www.facebook.com/criteokorea 에서 확인하실 수 있습니다.

Criteo Facts



10,000개
글로벌 광고주 수



14,000개
글로벌 제휴매체사 수



90%
크리테오 광고 재집행율



+7,100억
2015년 광고 노출 수



\$210억
2015년 클릭 후 판매 기록



\$4,300억
2015년 분석한 온라인 거래액



+2,000명
글로벌 직원수

Contact us



02 585 0785



saleskr@criteo.com



www.criteo.com/kr



www.facebook.com/criteokorea