



Your Cheat Sheet to Retargeting:

마케터라면 반드시 알아야 하는 것

리타게팅에 대해 한 눈에 알아보기 쉬운 설명서를 찾고 계십니까? 제대로 찾아 오셨습니다.



What is Retargeting?

리타게팅은 브랜드 웹사이트를 방문했지만 제품을 구매하지 않고 이탈한 사용자들이 다시 사이트에 방문하도록 유도하여 리인게이지하는 광고 형태입니다. 일반 배너 광고와는 달리 리타게팅 광고는 이미 웹사이트를 방문했던 사용자들에게 광고를 노출합니다. 픽셀 기반 기술인 리타게팅 광고는 익명화 된 고객의 온라인 행동을 분석하여 그에 따라 고객별로 가장 적합한 추천 상품을 노출하는 방식으로 진행됩니다.



How Does It Work?

리타게팅 기술은 브라우저에 간략한 코드(또는 “픽셀”)을 입력함으로써 사이트에 유입된 방문자들의 쿠키를 익명으로 인식합니다. 방문자가 사이트를 이탈하거나 이후 웹사이트에 재접속할 때 리타게팅 솔루션 업체의 기술로 방문자의 이전 행동에 근거하여 어떤 광고를 게재할지가 결정됩니다.



Why Should I Care?

최대 98%의 고객들이 구매를 결정하기 전에 사이트를 이탈합니다. 리타게팅은 최근 특정 제품에 관심을 보인 사용자들에게 초점을 맞추기 때문에 구매 전환율이 매우 높습니다. 가장 관여도가 높은 고객에게 광고 지출을 집중시키기 때문에 리테일 마케팅 담당자는 리타게팅을 통해 높은 ROI를 얻을 수 있습니다.



Who Can I Talk To?

크리테오의 정교한 머신러닝 기술은 개인 맞춤형 광고를 가장 효과적으로 제공하며, 더 많은 고객의 구매 전환과 판매 촉진을 가능하게 합니다. 리타게팅이 어떻게 마케터의 비즈니스 목표 달성에 도움을 줄 수 있는지 궁금하십니까? 지금 바로 saleskr@criteo.com으로 문의 주십시오.