

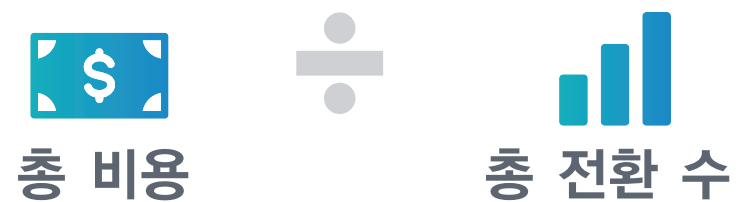
# 마케팅 지표 빠른 참조서

디지털 광고는 성과를 추진해주어야 합니다. 그런데 모든 고객의 여정은 다릅니다. 그리고 잠재 고객 및 기존 고객이 브랜드와 상호작용을 하는 모든 접점에서 측정하는 것이 중요합니다. 고객이 광고를 클릭했습니까? 상품을 장바구니에 담았습니까? 이메일 수신에 동의를 했습니까?

마케팅 지표로 고객의 모든 행동들이 측정됩니다. 가장 보편적으로 사용되는 마케팅 지표와 그 계산 방법은 아래와 같습니다.

## CPA | Cost Per Acquisition, 획득 당 비용


광고로 확보된 새로운 고객이나 리드에 대해 지불하는 비용으로, 보통 매출로 연결되거나 리드 생성 양식이 제출된 경우를 말합니다.



총 비용 ÷ 총 전환 수

## CPC | Cost Per Click, 클릭 당 비용

광고가 클릭될 때마다 지불하는 비용입니다.



총 비용 ÷ 총 클릭 수

## CPI | Cost Per Install, 인스톨 당 비용

앱이 설치될 때마다 지불하는 비용입니다.



총 비용 ÷ 총 인스톨 수

## CPL | Cost Per Lead, 리드 당 비용

생성된 각 리드에 지불하는 비용으로, 보통 고객이 양식에 기입해서 연락 정보를 제공한 경우가 해당됩니다.



총 비용 ÷ 총 리드 수

### CPM | Cost Per Mille, 1,000개 노출 당 비용

노출 1천 번에 대해 지불하는 비용을 말합니다. 예를 들어, 총 캠페인 비용이 \$200였고, 10,000번 노출이 되었다면, CPM은 \$20입니다.

$$\frac{\text{총 비용}}{\text{총 노출 수}} \times 1,000$$

### CPO | Cost Per Order, 주문 당 비용

각 주문에 대해 지불하는 비용입니다.

$$\frac{\text{총 비용}}{\text{총 주문 수}}$$

### CPS | Cost Per Sale, 판매 당 비용

각 판매 건에 대해 지불하는 비용입니다.

$$\frac{\text{총 비용}}{\text{총 판매건 수}}$$

### CPV | Cost Per View, 조회당 비용

비디오 광고가 조회될 때마다 지불하는 비용입니다. 보통 조회된 것으로 간주하려면 사용자가 비디오를 30초 이상 시청해야 합니다.

$$\frac{\text{총 비용}}{\text{총 조회 수}}$$

## 크리테오 광고 플랫폼: 선택, 제어 & 투명성

크리테오로 광고 캠페인을 진행하면, 비즈니스에 중요한 지표들을 선택하고 광고 비용과 광고량을 완전하게 제어할 수 있습니다. 크리테오의 투명한 캠페인 대시보드는 자유롭게 맞춤화가 가능하며, 캠페인 성과를 세부적으로 분석하고 고객 여정 전반에서 광고가 마케팅 목표를 효과적으로 충족해주는지 확인할 수 있습니다.

보다 자세한 정보는  
[www.criteo.com/kr](http://www.criteo.com/kr)를 방문하십시오.