DDN 상품 소개서

광고플러스 | last update 2017.05

DDN 상품소개서

상품안내 01

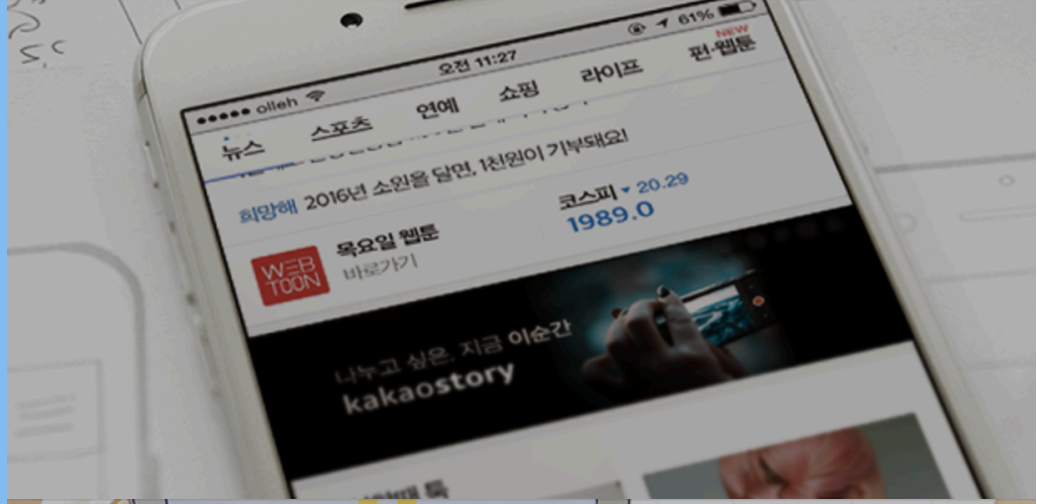
운영 사례 02

DDN
상품안내 01

다음 디스플레이 네트워크 광고

DDN

DDN은
국내 Big포털 Daum 유저를 중심으로
Kakao 제휴 네트워크의 잠재고객을 Target하여
광고를 노출하는 CPC과금의 디스플레이 네트워크 광고상품입니다.



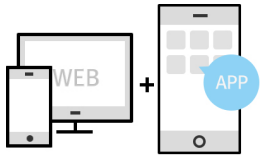
DDN 을 통해 성과를 확장하세요

많은 유저들이 찾는 좋은 매체에서

국내 최상위 포털 Daum을 기반으로 핵심 디스플레이광고 영역에서
관련성 높은 네트워크광고가 노출됩니다.

자사의 상품/서비스에 **관심이 높은**
잠재 고객에게

다양한 곳에서 활동하고 있는 유저의 프로파일과 행동
패턴을 분석하여 잠재 고객의 유입을 극대화 합니다



PC웹, 모바일웹 앱 모두 노출되는
강력한 트래픽으로

PC와 모바일에서 활동하는 다양한 유저에게 나의
광고를 노출 시킬 수 있습니다.

재방문/재구매 할 수 있는 **리타겟팅**

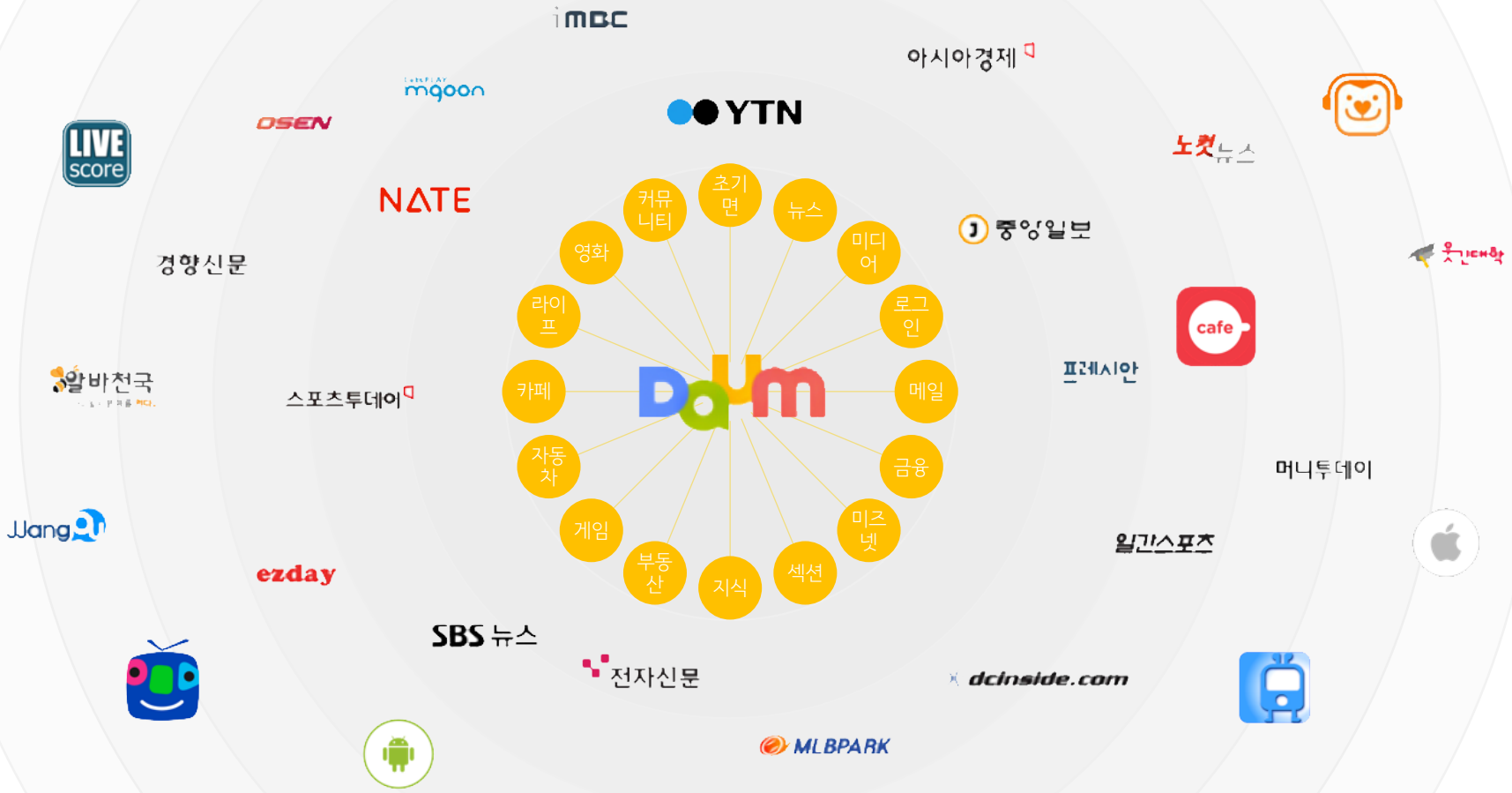
네트워크광고는 리타겟팅에 기반을 두어
기존 고객의 전환을 극대화합니다.

최적화된 플랫폼으로 운영에서 분석까지

쉬운 광고 등록, 성과 우선 노출, 상세 리포트 제공 등
효율적인 광고노출 및 직관적인 분석 툴을 제공하여
편리한 운영과 시간 절약이 가능합니다.

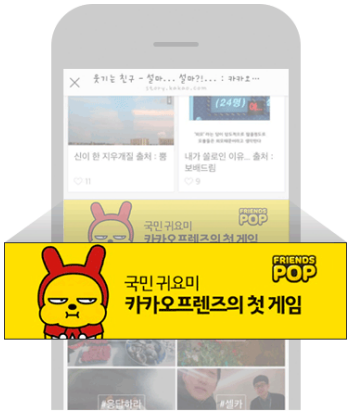
Daum 및 강력한 제휴 네트워크의 핵심 디스플레이 영역

Daum 초기면을 비롯한 주요 서비스 내 영역과 국내 상위 PC 와 Mobile 의 핵심 디스플레이 광고 영역을 통해 다양한 잠재고객에게 광고가 노출됩니다.



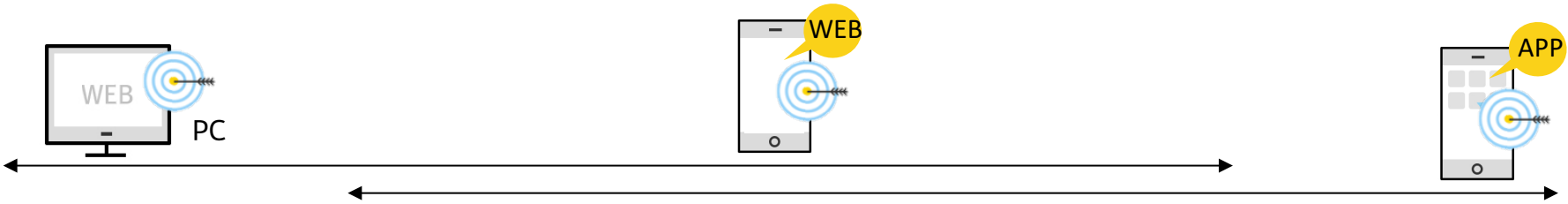
PC 와 Mobile 의 주요 영역에 노출 가능한 다양한 사이즈

Daum을 비롯한 양질의 제휴 네트워크의 PC WEB, Mobile WEB 과 APP 내 주요 디스플레이 영역에서 다양한 사이즈의 DDN 광고가 노출됩니다.
온라인 활동을 하는 모든 디바이스와 브라우저에서 DDN을 만나보세요.



고도화된 타겟팅으로 잠재고객의 유입 및 전환을 극대화

노출 지면에 맞는 고도화된 광고 타겟팅 로직으로 맞춤형 메시지를 노출하여 자사의 상품/서비스에 관심이 높은 잠재고객의 유입 및 전환을 극대화합니다.



리타겟팅

- 사이트리타겟팅
- 상품리타겟팅

검색어 타겟팅

특정 검색어를 검색한 고객을 타겟팅

성별 타겟팅

전체 또는 개벌 선택 가능

플랫폼 타겟팅

모바일 (Android / ios), 유선 (PC), 기타 전체 선택가능

맞춤고객 타겟팅

다양한 형태의 앱사용자를 타겟팅

쇼핑카테고리 타겟팅

쇼핑서비스에서 제공하는 다양한 카테고리별 선택가능, 카테고리 방문고객에게 광고가 노출

관심사 타겟팅

특정 카테고리에 관심이 많은 유저 에게 광고가 노출

연령 타겟팅

전체 (10대 제외) 개벌 선택 가능

지역 타겟팅

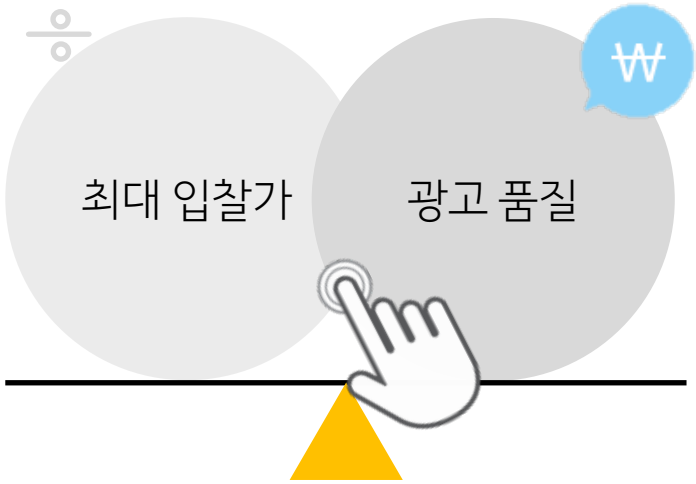
전체 및 주요 기역 개별 선택 가능

* 모바일 광고의 경우 쇼핑 카테고리 타겟 고객수가 적어 노출이 제한될 수 있습니다.

경쟁을 통한 광고노출과 합리적인 CPC 과금 방식

DDN은 입찰가가 높은『상위권 광고』중에서 타겟팅 조건에 맞춰 광고노출 대상이 선택되며,
이때『상위권 광고』중 가장 낮은 입찰 금액을 기준으로 과금됩니다.

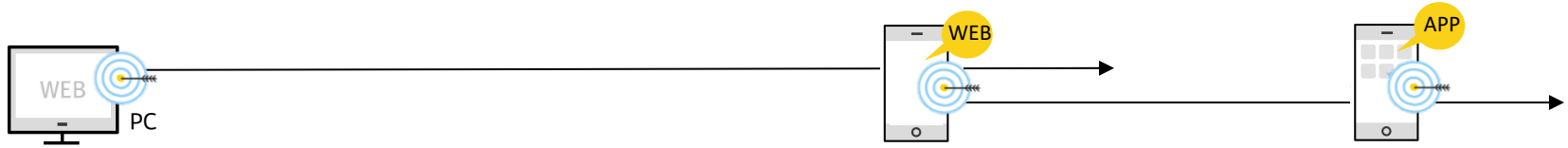
타겟팅된 노출 대상이 같은 광고끼리 경쟁을 하며,
타겟팅과 같이 광고주가 설정한 조건에 따라
경쟁 상황이 달라집니다.

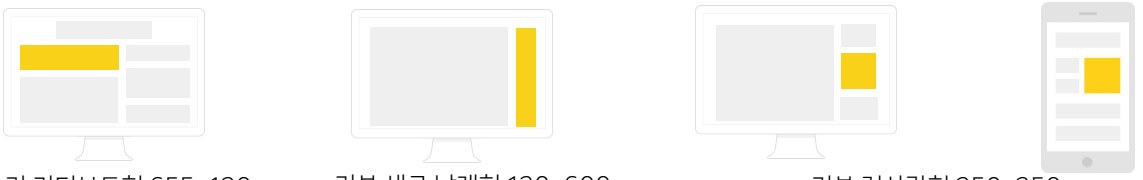


'최대 입찰가'와 '광고품질' 에 따라 광고가 노출,
최저 10원 부터 입찰 가능한 실시간 CPC 과금 방식으로
입찰가 내에서 광고품질에 따라 할인 과금됩니다.

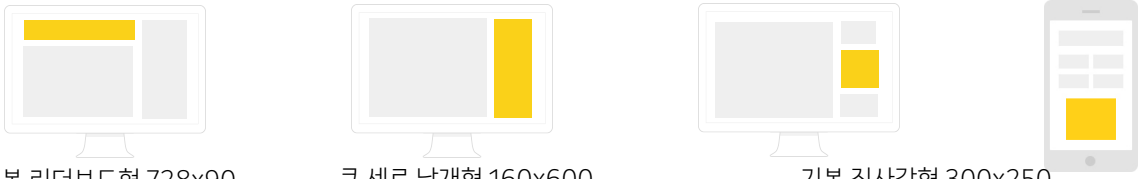
디바이스별 최적화 소재 사이즈를 지원

디스플레이 광고 중 유저의 반응률이 높은 주요 사이즈의 소재를 모두 등록할 수 있으며 등록한 사이즈에 따라 PC / Mobile 에서 광고 노출을 지원합니다.

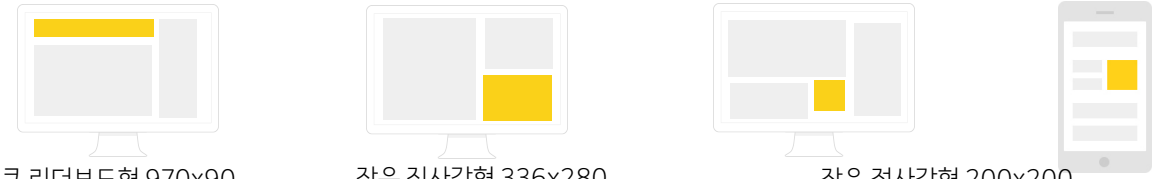




초기 리더보드형 655x120 | 기본 새로 날개형 120x600 | 기본 정사각형 250x250



기본 리더보드형 728x90 | 큰 세로 날개형 160x600 | 기본 직사각형 300x250



큰 리더보드형 970x90 | 작은 직사각형 336x280 | 작은 정사각형 200x200

작은 리더보드형 468x60 | 초기브랜드스테이션형 300x150 | 작은 직사각형 170x128

모바일 띠배너형2 640x200 | 모바일 띠배너형1 640x100

! 모바일 띠배너형은 소재 노출시 디바이스에 최적화된 사이즈로 리사이징 되어 각각 320X100, 320X50로 노출됩니다.

! 초기브랜드스테이션형은 보장형 디스플레이상품 미노출시 노출됩니다.

Daum 초기 화면 노출 가능

PC와 모바일의 Daum 초기화면에 DDN을 통해 광고를 노출 시킬 수 있습니다.
파워풀한 초기화면을 활용, 높은 퀄리티의 주목도 높은 배너를 통해 브랜딩 광고를 집행할 수 있습니다.

동적소재를 통해 더 쉽고 효과적으로

이미지 소재 제작없이 Daum 쇼핑하우의 상품 DB를 활용해 자동으로 소재를 만들어주는 “동적소재”
DDN의 다양한 타겟팅과 기능들을 동시 운영하며 광고 효율을 최적화 할 수 있습니다.

전환 및 리타겟팅 코드 지원

DDN 전환 추적 및 리타겟팅 스크립트(코드) 설치를 통해
광고 효율 확인 및 효율 개선을 위한 최적화 작업이 가능해 집니다.

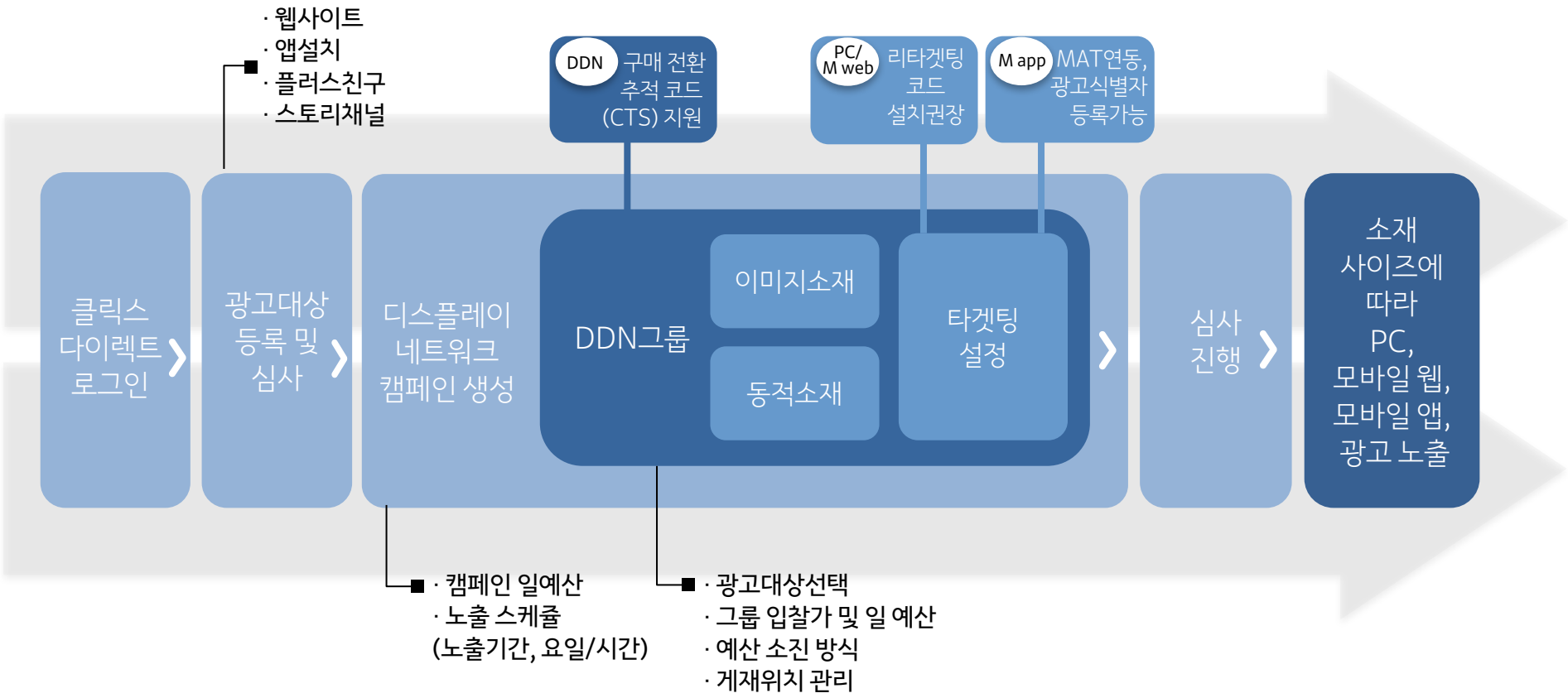
광고 효율을 정량적으로 확인 가능

자사 사이트 방문자를
대상으로 광고 노출

자사 사이트에서 클릭한
상품을 광고 소재로 노출

DDN그룹을 통해 쉬운 광고 등록 및 최적화 가능

클릭스 다이렉트의 디스플레이 캠페인 > DDN그룹을 통해 광고 등록이 가능합니다.
광고 노출은 비즈캐쉬가 충전되어 있을 경우 광고 등록 심사 후 바로 노출 됩니다.
캠페인과 그룹의 설정은 언제든 변경 가능하며, 소재 추가 및 타겟팅 수정도 가능합니다.



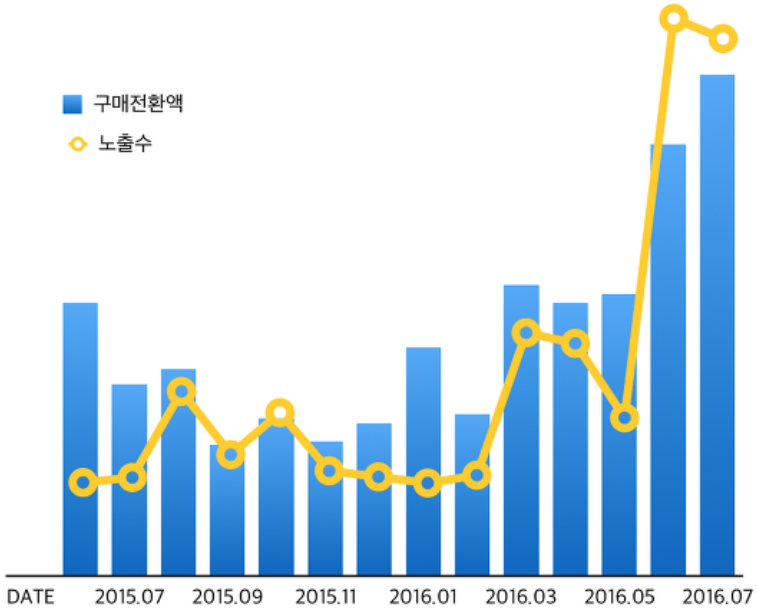
DDN
운영 사례 02

광고목적별 운영사례 : 시즈널 & 브랜딩

아임닭

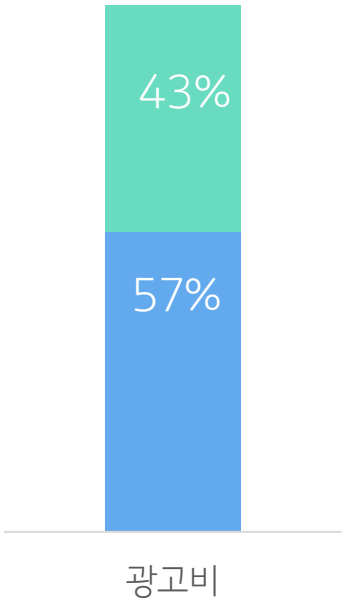
- 업종 : 쇼핑 > 가공식품
- 광고목적 : 시즌 고객 유입 확대 및 판매량 증대
- 주요 전략 : 초기배너+타겟팅을 통한 유효한 고객 유입 확대

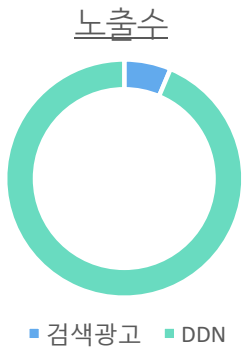
광고노출 및 유저 유입 양적 확대를 위해 초기배너 & 리타겟팅, 검색어 타겟팅 적극 활용

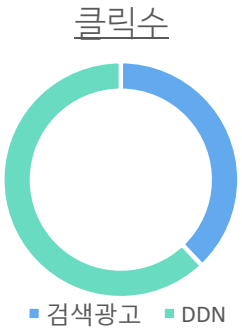


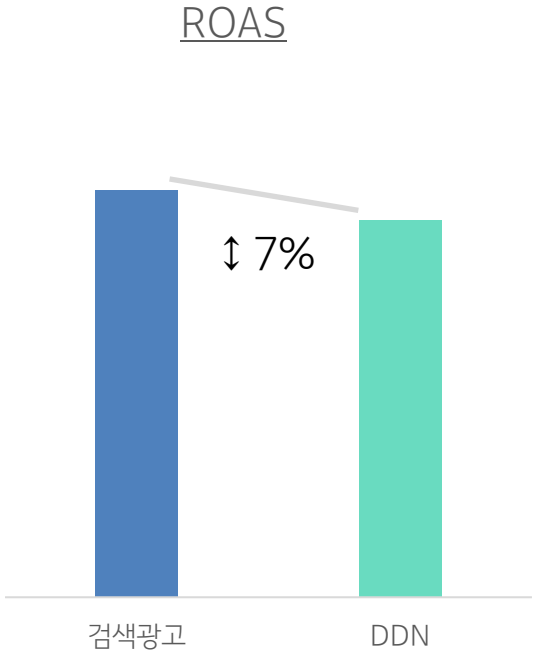
광고목적별 운영사례 : 시즈널 & 브랜딩

- 업종 : 쇼핑 > 가공식품
- 광고목적 : 시즌 고객 유입 확대 및 판매량 증대
- 주요 전략 : 초기배너+타겟팅을 통한 유효한 고객 유입 확대









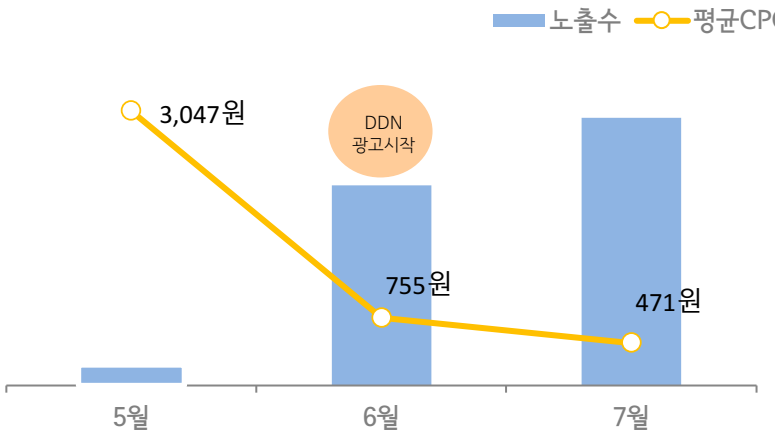
[2016.07 기준]

광고목적별 운영사례 : 시즈널 & 브랜딩

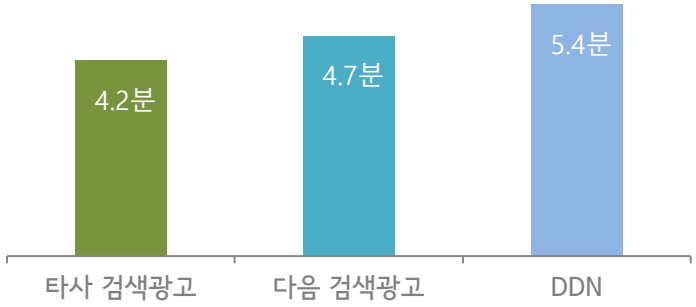
- 업종 : 쇼핑 > 생활가전 브랜딩 사이트
- 광고목적 : 시즈널 상품에 대해 단시간내 최대 노출 확보 및 브랜드충성도 향상
- 주요 전략 : 검색+DDN을 통한 노출 확대 및 클릭당 광고비 감소

검색 + DDN 광고 믹스로 광고비 효율 상승 및 방문자의 평균 접속 시간 상승

카카오 성과형광고(검색+DDN) 성과



평균 접속 시간 (분)



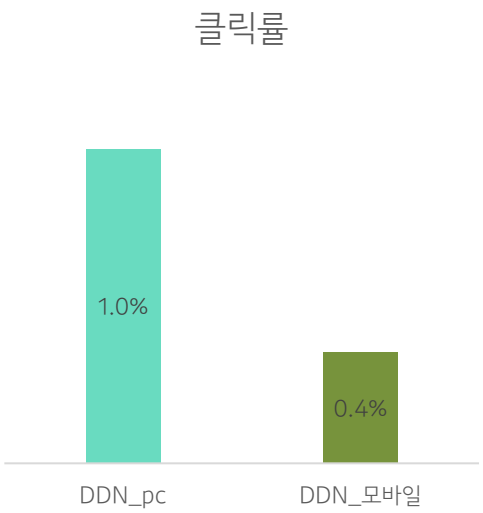
광고목적별 운영사례 : 모바일 구매 확대

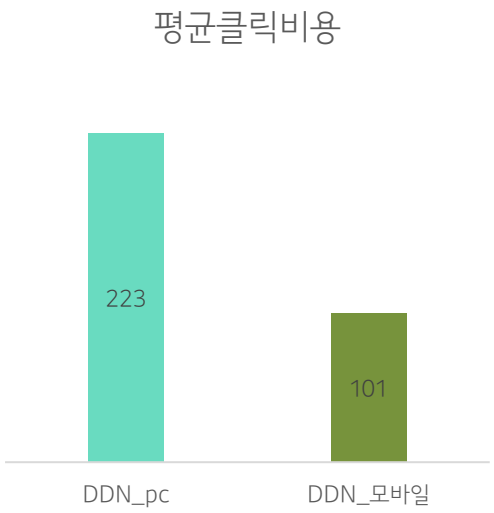
A쇼핑몰

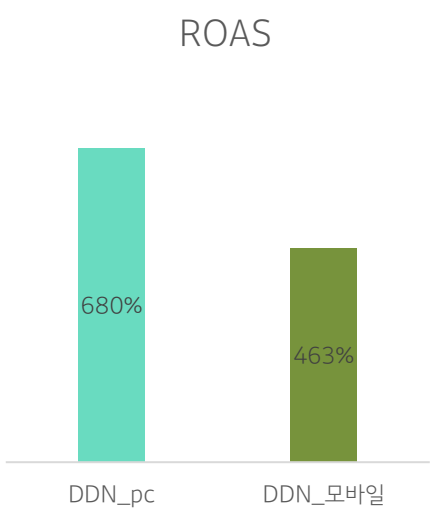
- 업종 : 쇼핑 > 여성의류
- 광고목적 : 모바일 매출 확대
- 주요 전략 : 모바일 전용 지면, 타겟팅 조합 추가 셋팅 (8월 in Daum)

PC는 안정적인 매출 확보를 위해 사이트리타겟팅 중심으로 진행

모바일 전용 캠페인 셋팅 > 리타겟팅, 검색어 타겟팅을 통해 잠재고객 및 전환 매출 확보







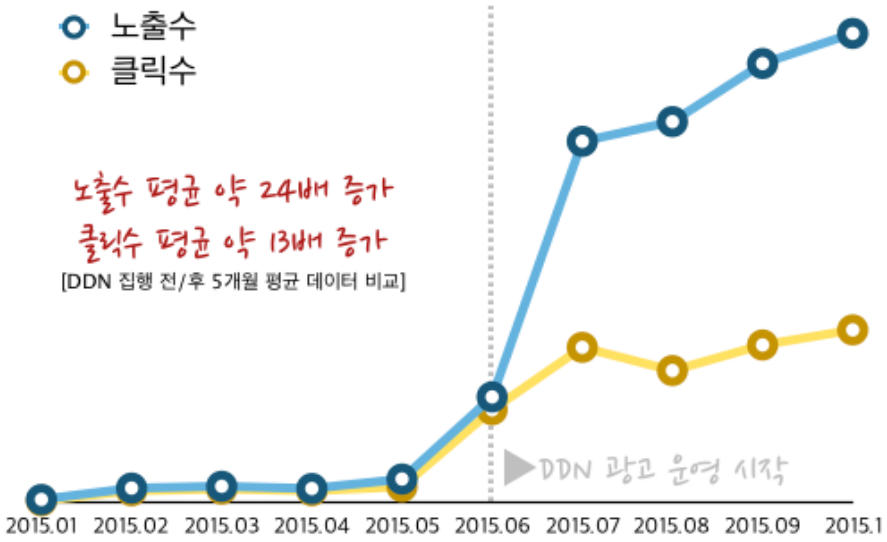
[2016.08 기준]

광고목적별 운영사례 : 마켓사이즈가 작은 업종

명품 한일도검

- 업종 : 쇼핑 > 취미용품
- 광고목적 : 광고 노출 및 유입률 확대
- 주요 전략 : 디스플레이소재를 통한 관심도 향상 & 잠재고객 유입의 확장

검색광고에 대한 효율이 높으나 한정된 업종 ➔ DDN을 통해 잠재 고객 유입 및 매출 확대



대표 상품들을 소재화&타겟팅
접목하여 잠재고객에게 지속 노출
➔ 유입확대를 통해 매출 2배 상승

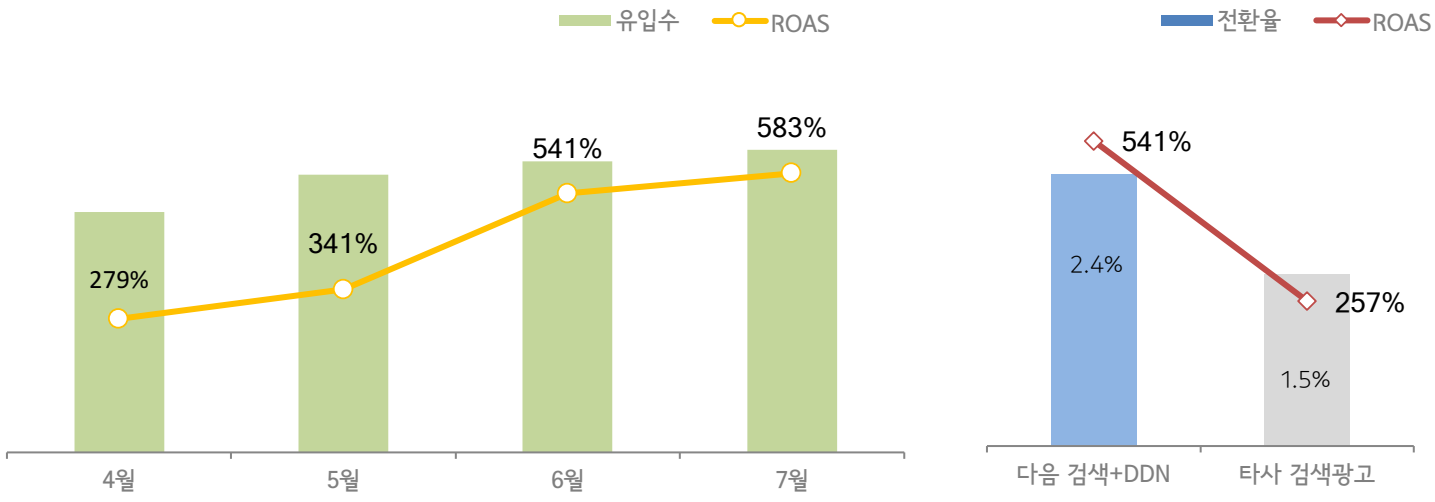
광고 효과 증대

광고목적별 운영사례 : 마켓사이즈가 작은 업종

- 업종 : 쇼핑 > 단체복 쇼핑몰
- 광고목적 : 광고 노출 및 유입률 확대
- 주요 전략 : 디스플레이소재를 통한 관심도 향상 & 잠재고객 유입의 확장

제한된 고객층을 검색광고와 DDN을 통해 잠재고객 유입 확대 및 전환 유도

카카오 성과형광고(검색+DDN) 성과



[2014.06]

광고목적별 운영사례 : 검색광고비가 월등히 높은 업종

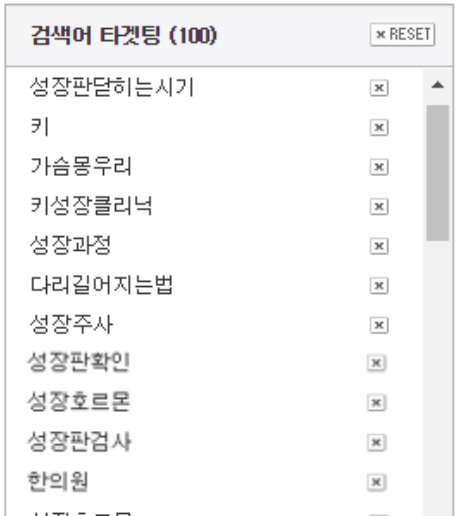
B 한의원

- 업종 : 건강 > 한의원
- 광고목적 : 고객 유입당 광고비 감소
- 주요 전략 : 검색광고의 메인키워드 단가 절감 & 관심고객 추가 발굴

검색광고의 비싼 메인키워드를 “검색어타겟팅 " 에 활용 ➔ 낮은 비용으로 잠재고객 추가 유입

추이	캠페인명	ON·OFF	노출수	클릭수	클릭률	평균클릭비용	총비용
	검색광고	ON	108,784	2,047	1.88%	5,952.1	12,184,018
	DDN	ON	30,370,541	8,699	0.03%	301.2	2,620,420

[2016.05~07 기준]



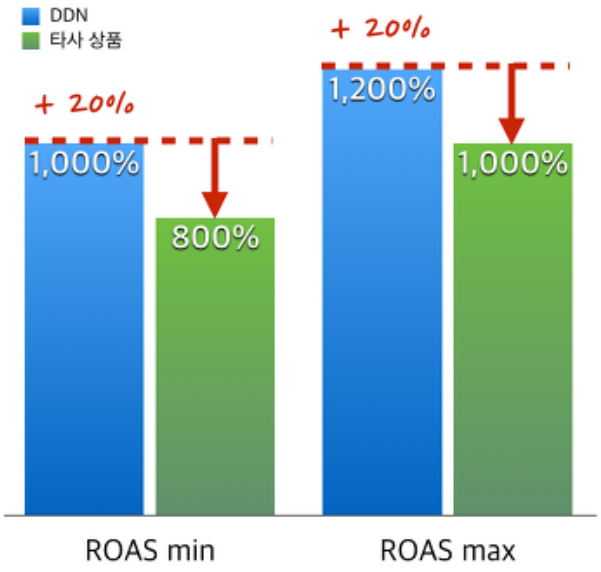
광고목적별 운영사례 : 전환 극대화

문고리닷컴

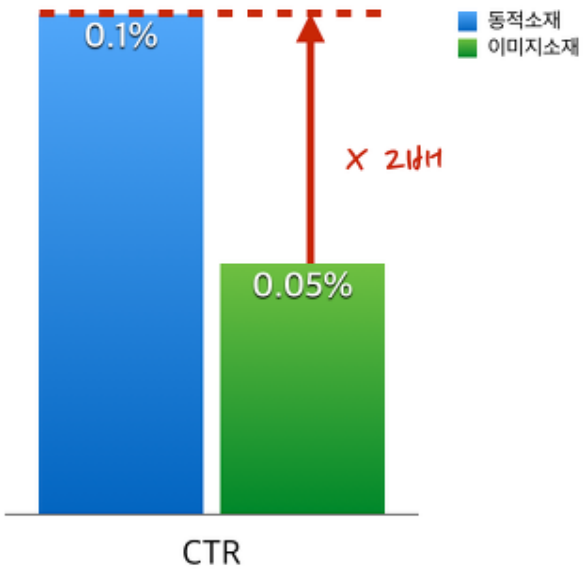
- 업종 : 쇼핑 > 가구/생활
- 광고목적 : 구매 전환 및 매출 확대
- 주요 전략 : 사이트리타겟팅 & 동적소재 활용

동적소재 및 사이트&상품 리타겟팅을 통해 전환 유도, 매출 확대

DDN vs 타사 ROAS



DDN 동적소재 vs 이미지소재 CTR



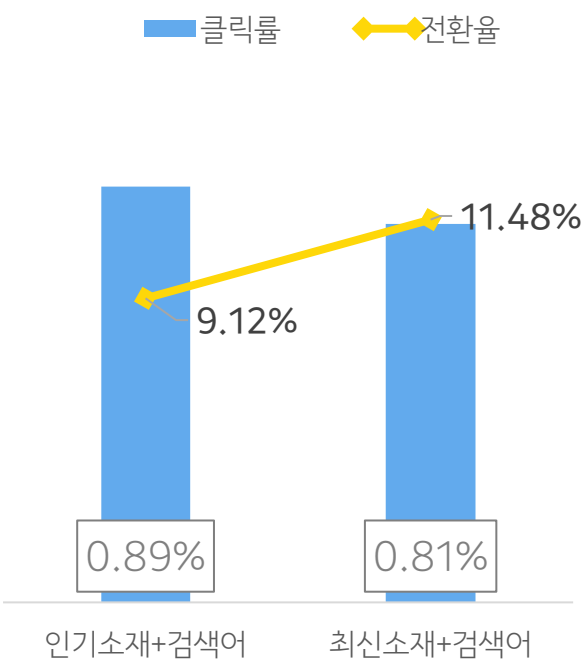
[2015.06~07 기준]

광고목적별 운영사례 : 전환 극대화

C 의류

- 업종 : 쇼핑 > 여성의류
- 광고목적 : 구매 전환 및 매출 확대
- 주요 전략 : 브랜드파워 활용 및 다양한 상품 노출 적극

동적소재 & 검색어 타겟팅 캠페인



✓ 성과위주의 지면별 캠페인

✓ 타겟팅별 캠페인

✓ 소재형식별 캠페인 등

전환 트래킹 및 극대화를 위한

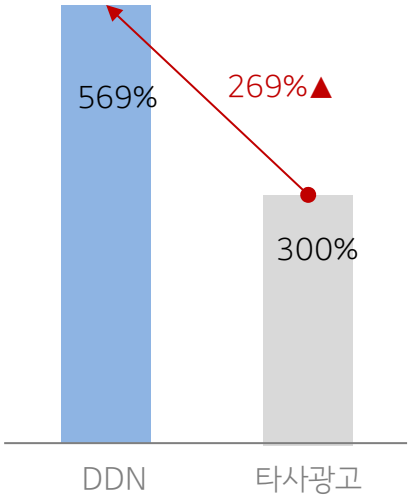
적극적 광고 운영 전략

[2016.06~08 기준]

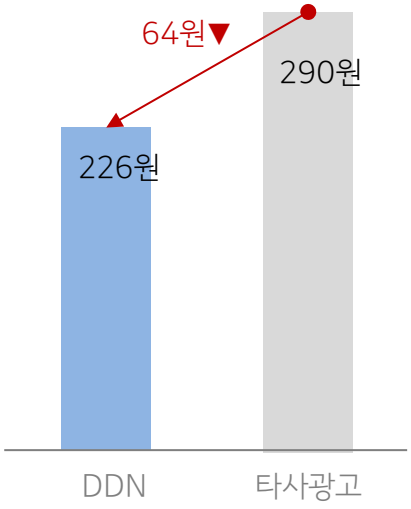
광고목적별 운영사례 : 전환 극대화

- 업종 : 쇼핑 > 생활용품
- 광고목적 : 구매 전환 및 매출 확대
- 주요 전략 : DDN 동적소재 및 리타겟팅을 활용으로 잠재고객의 유입 및 구매 전환 확대

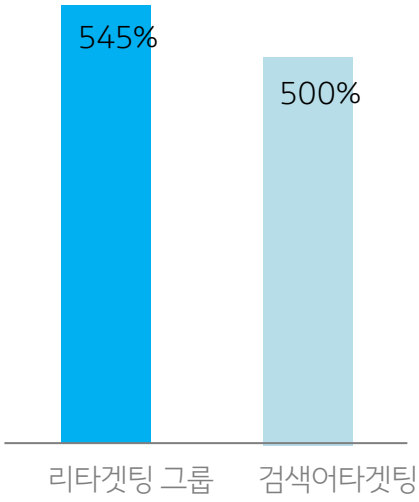
광고비 대비 매출(ROAS)



클릭당 광고비(CPC)

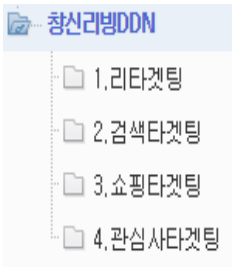


클릭당 광고비(CPC)

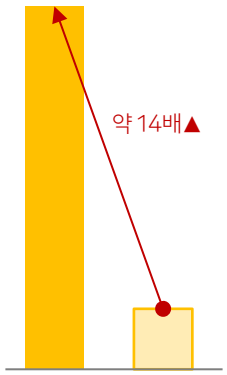


[2015.04~05 광고운영성과]

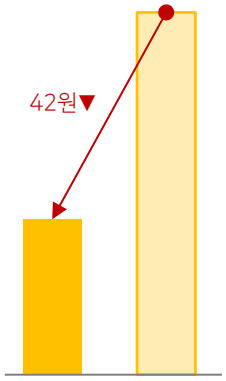
광고목적별 운영사례 : 전환 극대화



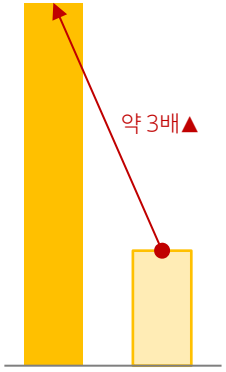
노출수



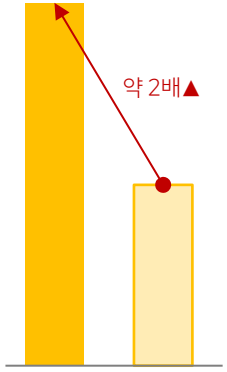
클릭당 광고비



클릭률



ROAS

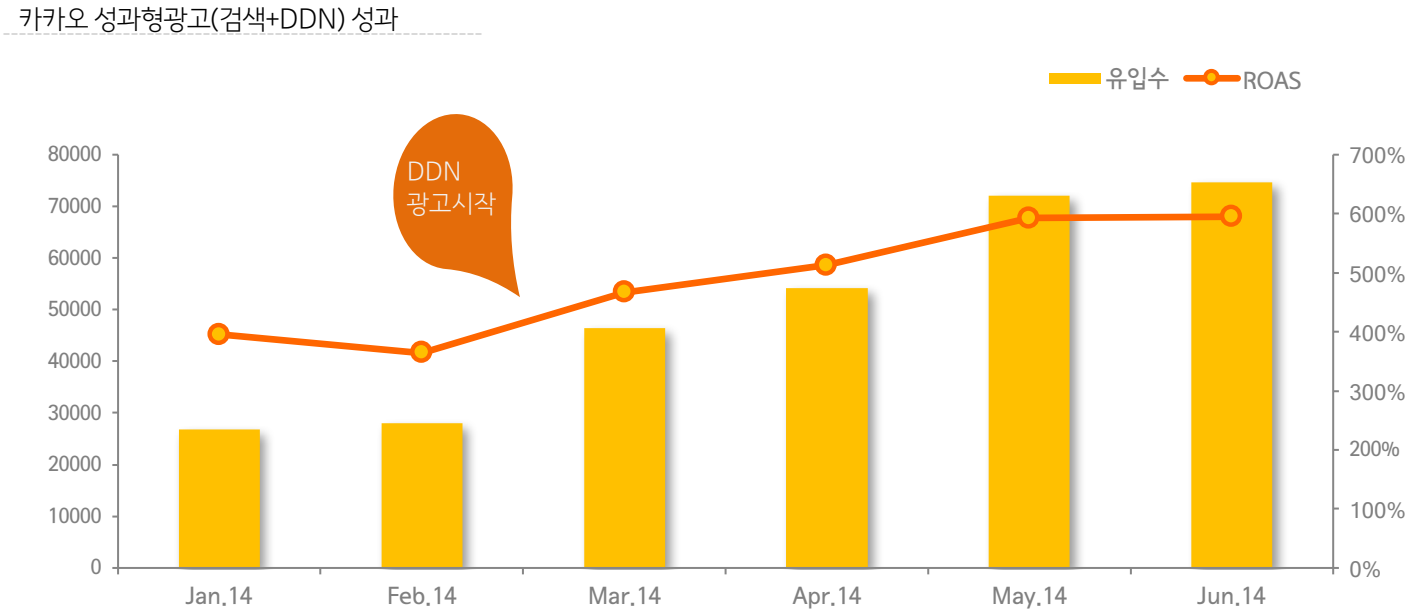


[2015.04~05 광고운영성과]

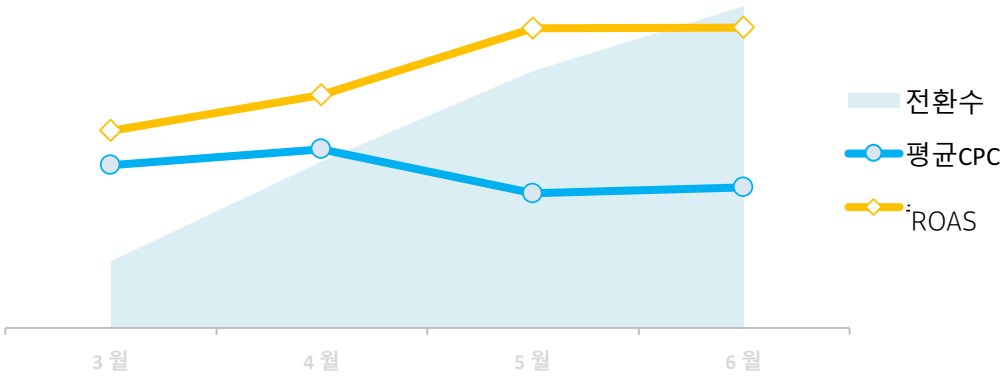
광고목적별 운영사례 : 시장 확대를 위한 트래픽 강화

- 업종 : 쇼핑 > 여성의류
- 광고목적 : 정체된 유입 및 ROAS 증대
- 주요 전략 : DDN광고 시작

유입 수 및 ROAS 정체에서 DDN의 리타겟팅 및 잠재고객 타겟팅 활용을 통해 성장



광고목적별 운영사례 : 시장 확대를 위한 트래픽 강화



DDN 4개월 광고 운영 성과

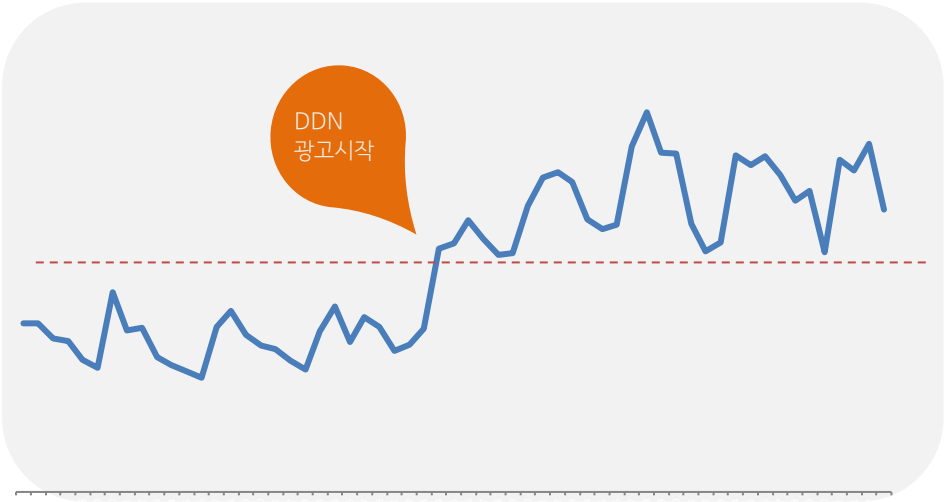
→ 전환율 약 40% 상승

→ ROAS 약 52% 상승

→ 평균 CPC 14% 감소

광고주 상호명 키워드 Daum 검색 조회수

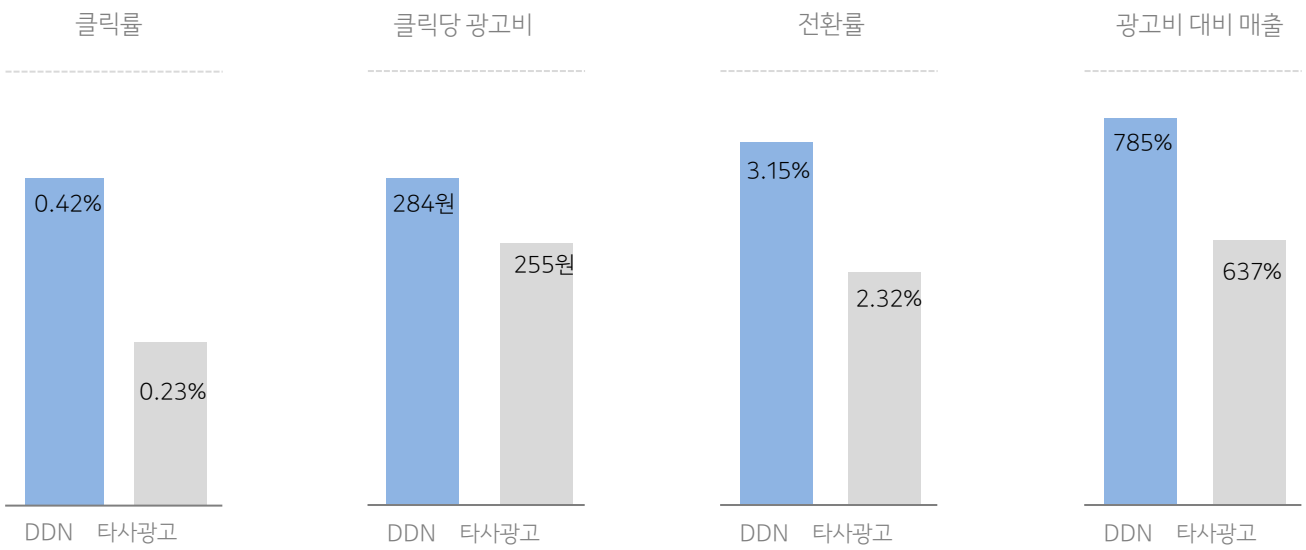
광고 전후 비교 시
상호명 키워드 조회수 +93% 증가



광고목적별 운영사례 : 시장 확대를 위한 트래픽 강화

- 업종 : 쇼핑 > 여성의류
- 광고목적 : 방문자를 재 타겟팅하여 매출 확대
- 주요 전략 : 유저타겟팅 및 리타겟팅 활용

높은 UV, 유저타겟팅, 리타겟팅 모수의 적극 활용을 통한 광고 성과 향상



[2014.05~06 광고운영성과]

감사합니다.

Copyright © Kakao Corp. All rights reserved