

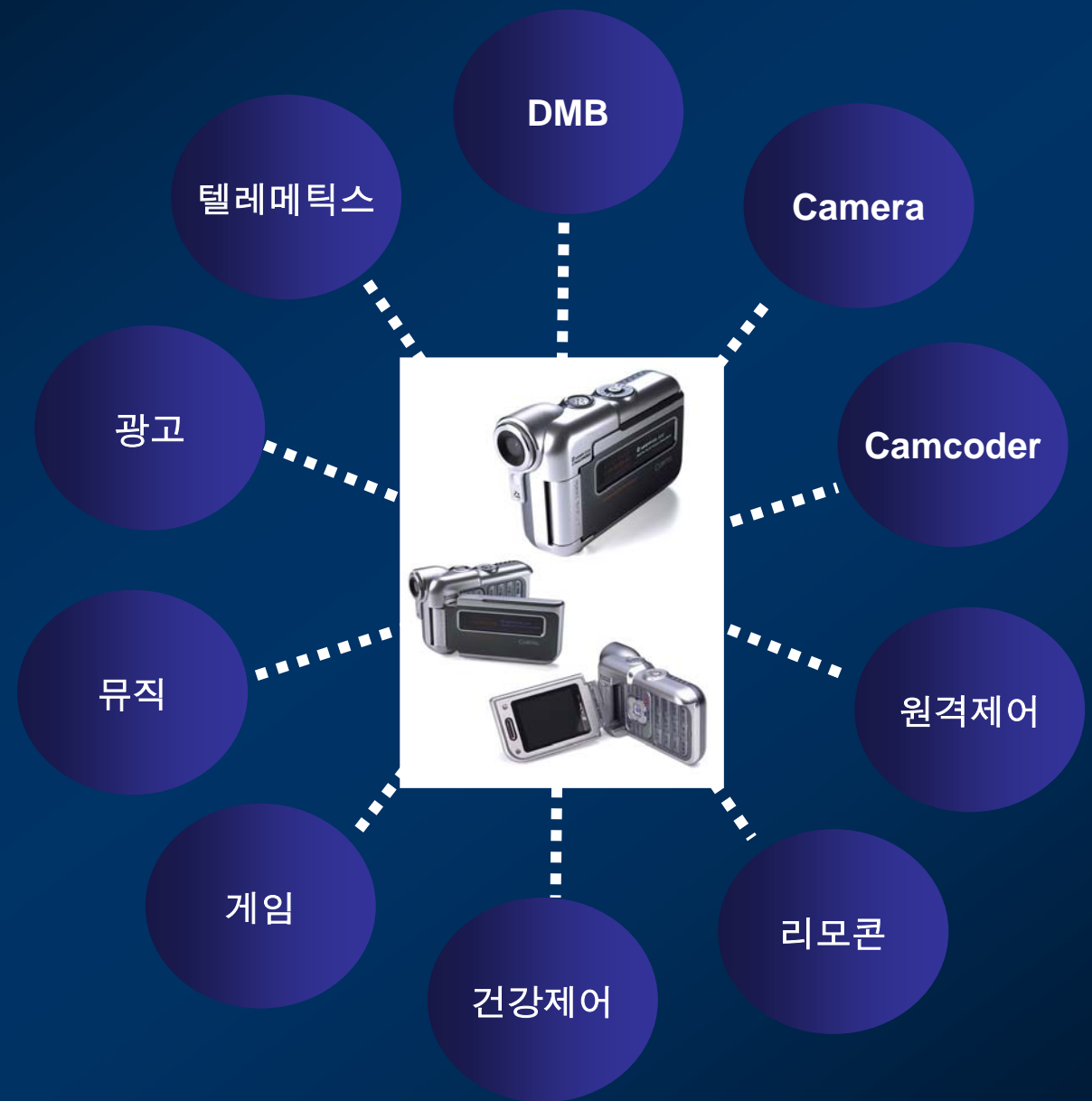


# Cross Media Marketing의 중심 Mobile Marketing

- Branding 및 Sampling 사례 -



# 휴대폰 컨버전스는 이미 진행되고 있습니다





# 2006년의 Mobile은 cross media 시대의 중심적 역할을 할 것입니다

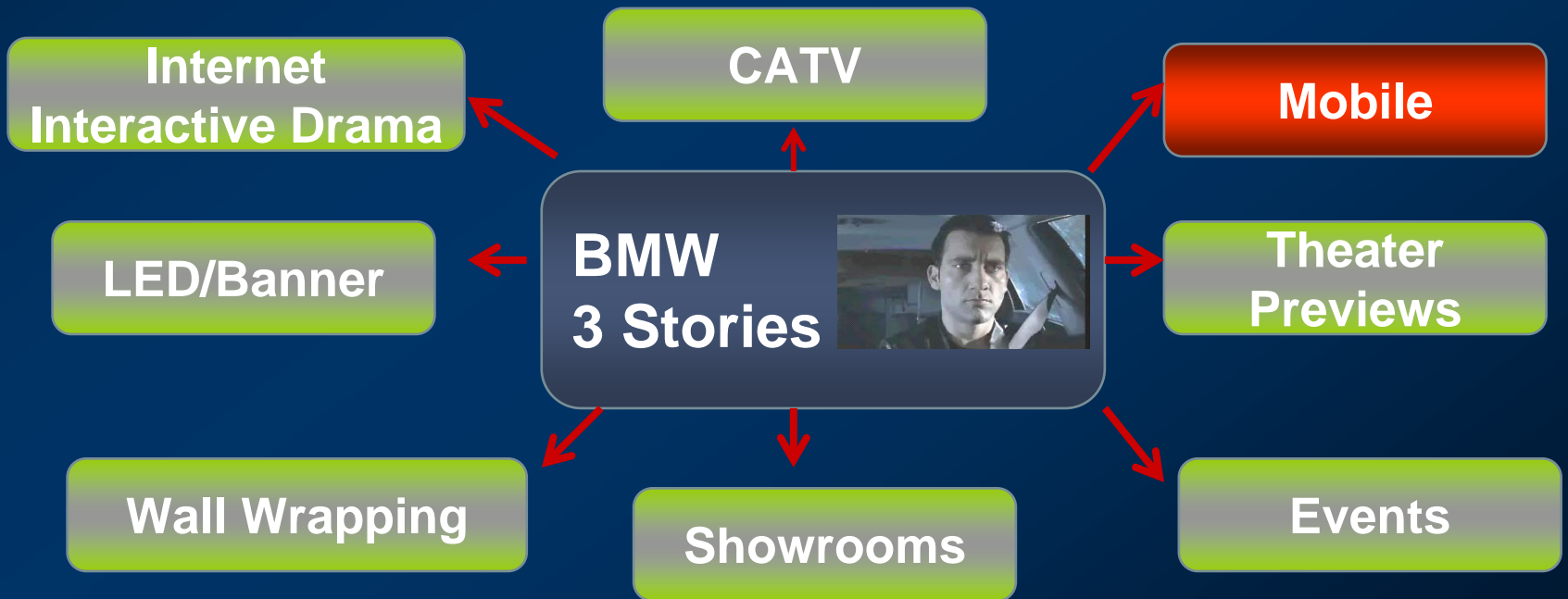




# 이미 광고주는 mobile의 역할을 부여하고 있습니다

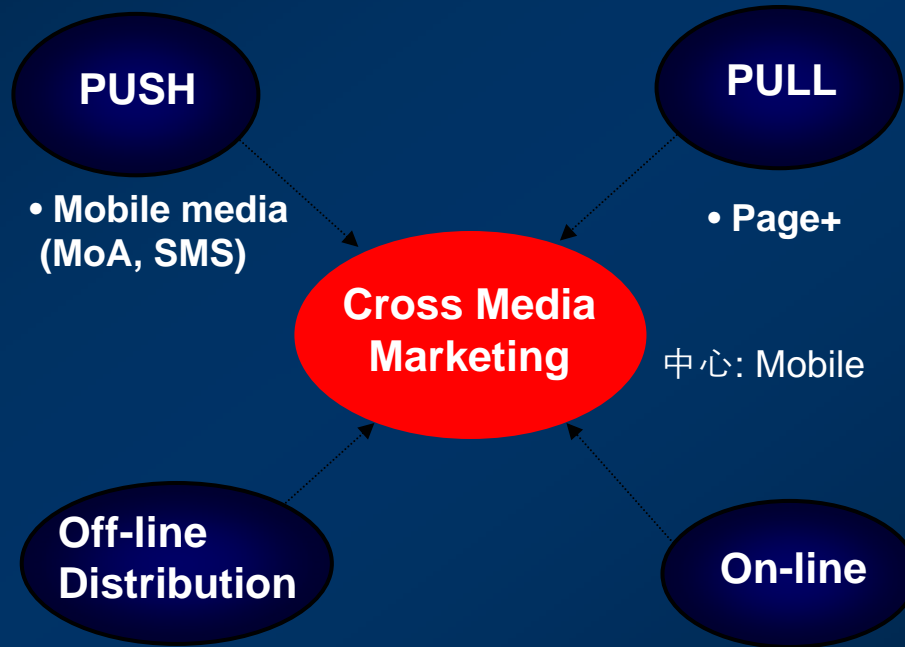
## 5. Wide IMC Media Coverage.

The new BMW 3 Series is the volume product targeting urban social climbers. Wide & IMC media approach is planned to get closer to our specific target groups.





# 올해 mobile의 역할은 오프라인, 온라인을 연계시키는 핵심 요소로서 그 가능성을 보였습니다



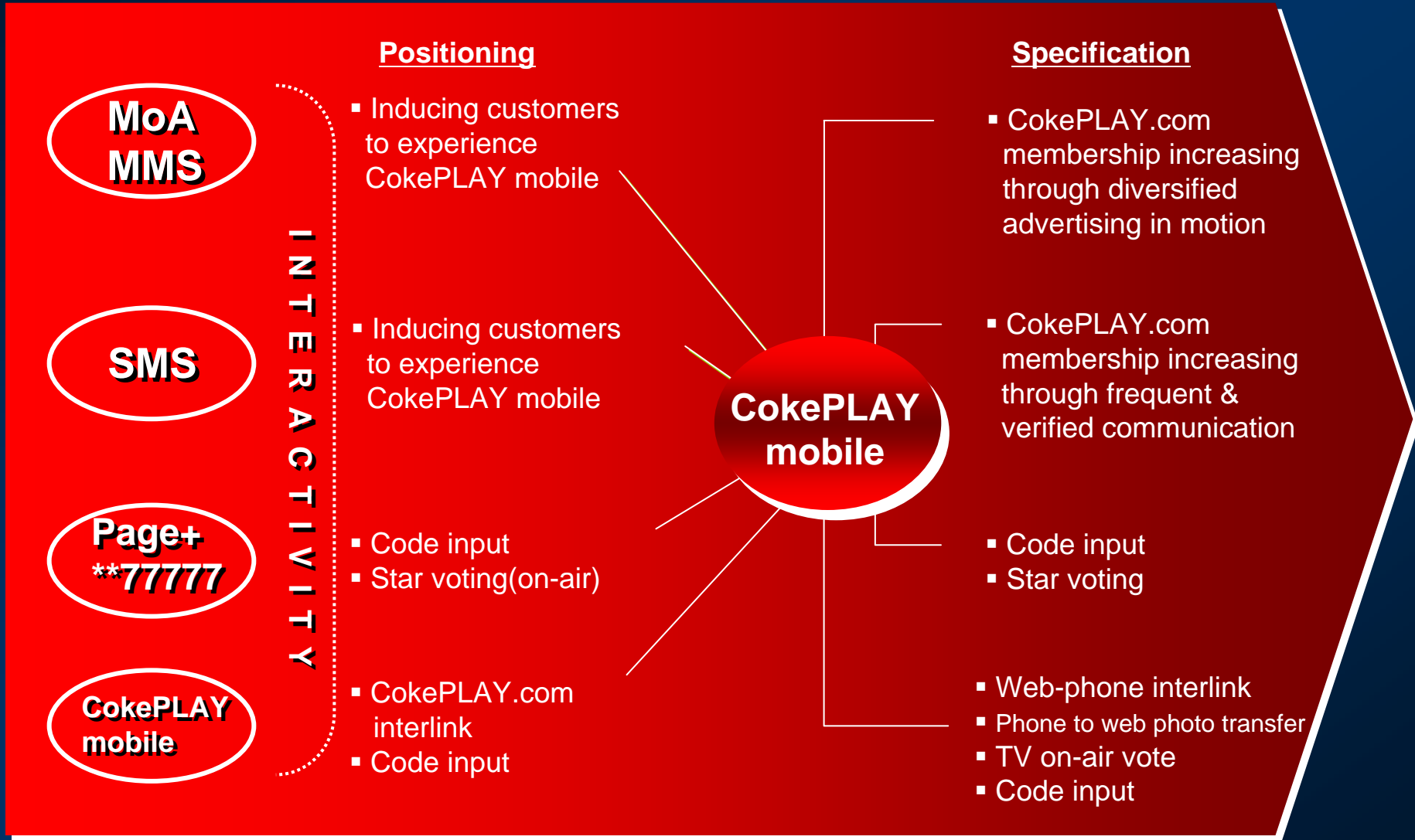


# Cross Media Marketing의 중심 Mobile Marketing

- Mobile Branding 사례 -



# Media positioning





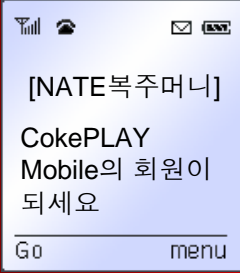
# Marketing Process

## PUSH Marketing

### MoA, MMS



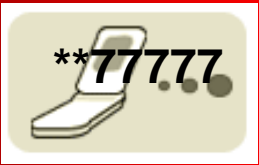
### Selected SMS



Interactive



## PULL Marketing







# Media Result example

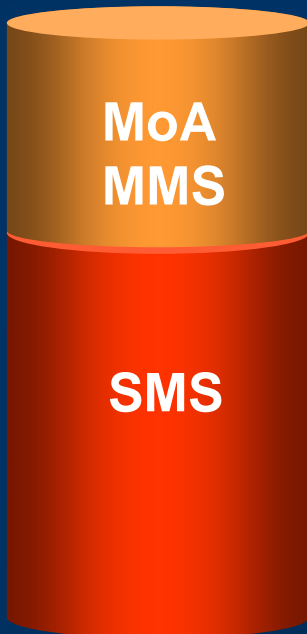
Mobile media	Apr	May	Jun	July	Aug	TOTAL
MoA	10%	35%	25%	20%	10%	110만명
SMS	20%	25%	25%	20%	10%	490만명

## Communication Objectives 2005

- TOTAL Communication target : 600만명
- Reaction target : 57.3만명
- 회원가입 목표 : 34만명

- ❖ 110만명 광고 노출
- ❖ Reaction 목표:  
**12% (13.2만명)**

- ❖ 490만명 광고 노출
- ❖ Reaction 목표:  
**9% (44.1만명)**



## Communication Objectives May

- TOTAL Communication target : 161만명
- Reaction target 목표 : 15.7만명
- 회원가입 목표 : 9.4만명

- ❖ 41만명 광고 노출
- ❖ Reaction :  
**15.3% (6.3만명)**

- ❖ 120만명 광고 노출
- ❖ Reaction :  
**12.8% (15.4만명)**



5월 신규회원가입 : 17.3만명  
5월 목표 대비 183% 달성



# Mobile positioning



## Mobile Strategy

- 혁신적 제품 이미지 = 최첨단 모바일 이미지
- 경쟁사와의 차별화된 마케팅

## TACTICS

- 매장 주변 고소득층 대상 communication
- 동영상 광고 모바일 집행

## TARGET

- Main : age group 25 ~ 39

## Mobile Communication through

- MoA(ad. in motion)
- Segmented SMS targeting
- Audi mobile site
- Page+

## PERIODS

- April, 2005



# Media positioning

## Mobile marketing specification

### Executing MoA (MMS)

- 20만 28 ~ 35세 남녀 전국 광역시

### SMS CRM Targeting

- 매장 주변 거주자
- 고소득층 밀집 지역

### Mobile catalog

- VM Catalog 무료 제공
- 전국 5만건 무료 다운로드

### Other media execution

- CATV, Newspaper, Online



AUDI VM Download: 5만건

SMS / MoA : 5.1% 반응률





**Audi**

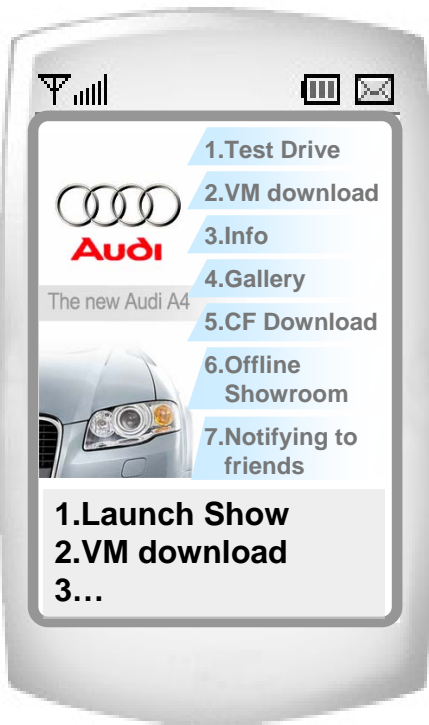
4월 7일 Grand OPEN

# Communication – grand open

The new Audi A4



## Mobile Site



■ 최첨단 기술의 Audi 이미지에 부합하는  
앞서가는 Mobile Site 구현

■ Internet site tone&manner 동일화

■ 고품질 스크린세이버 무료 다운로드

■ Anytime Audi New A4 contact - 전화연결



AIRCROSS



# Mobile positioning



## Mobile Strategy

- 디지털 카메라 수요층 communication을 통한 신제품 런칭 홍보

## TACTICS

- 폰 카메라 사용 고객 집중 communication
- 모바일 전용 프로모션 실행

## TARGET

- Main : age group 20 ~ 29 남녀

## Mobile Communication through

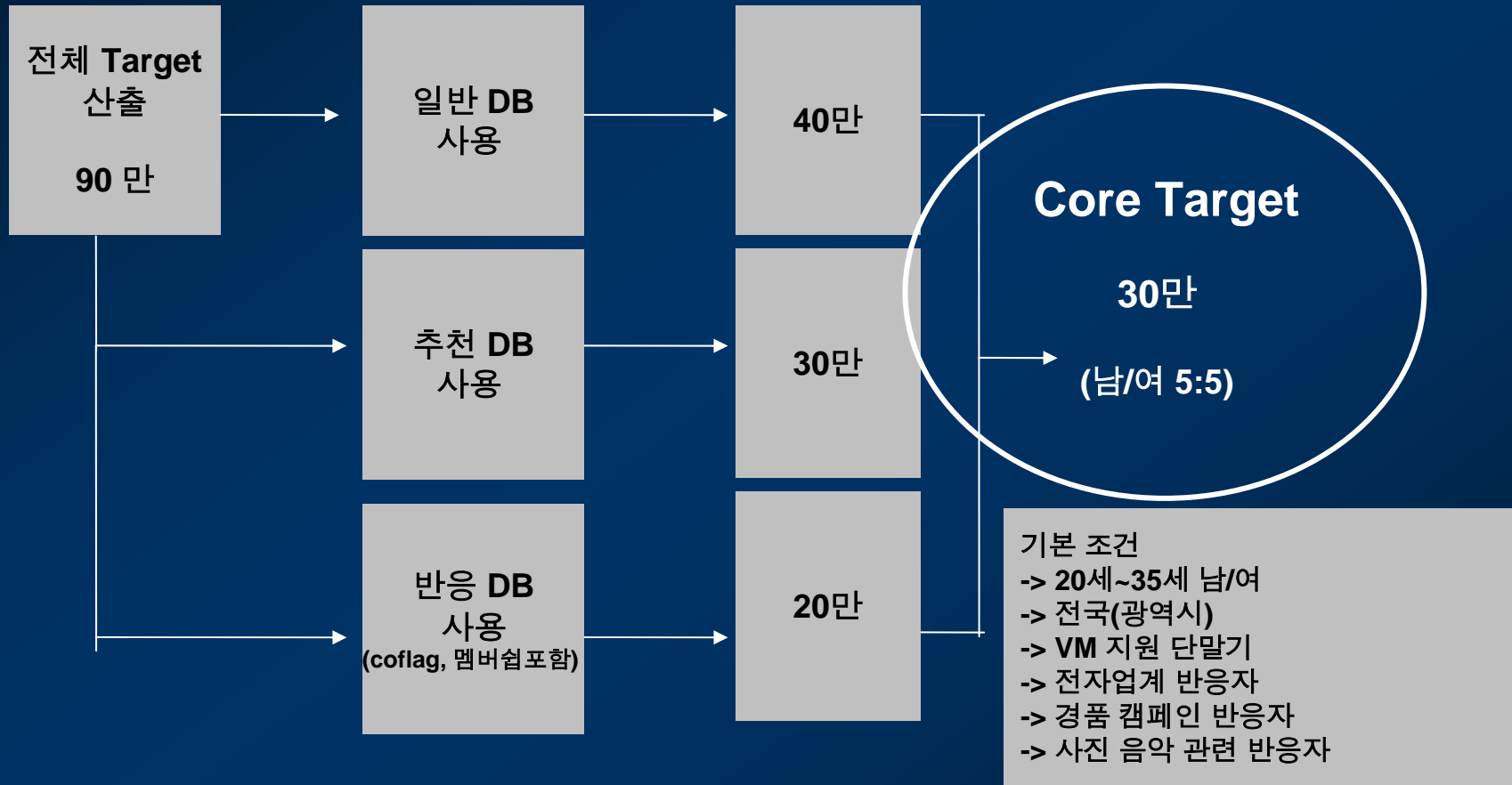
- MoA, MMS(ad. in motion)
- Segmented SMS targeting
- SONY mobile site
- Page+

## PERIODS

- April, 2005



# Communication





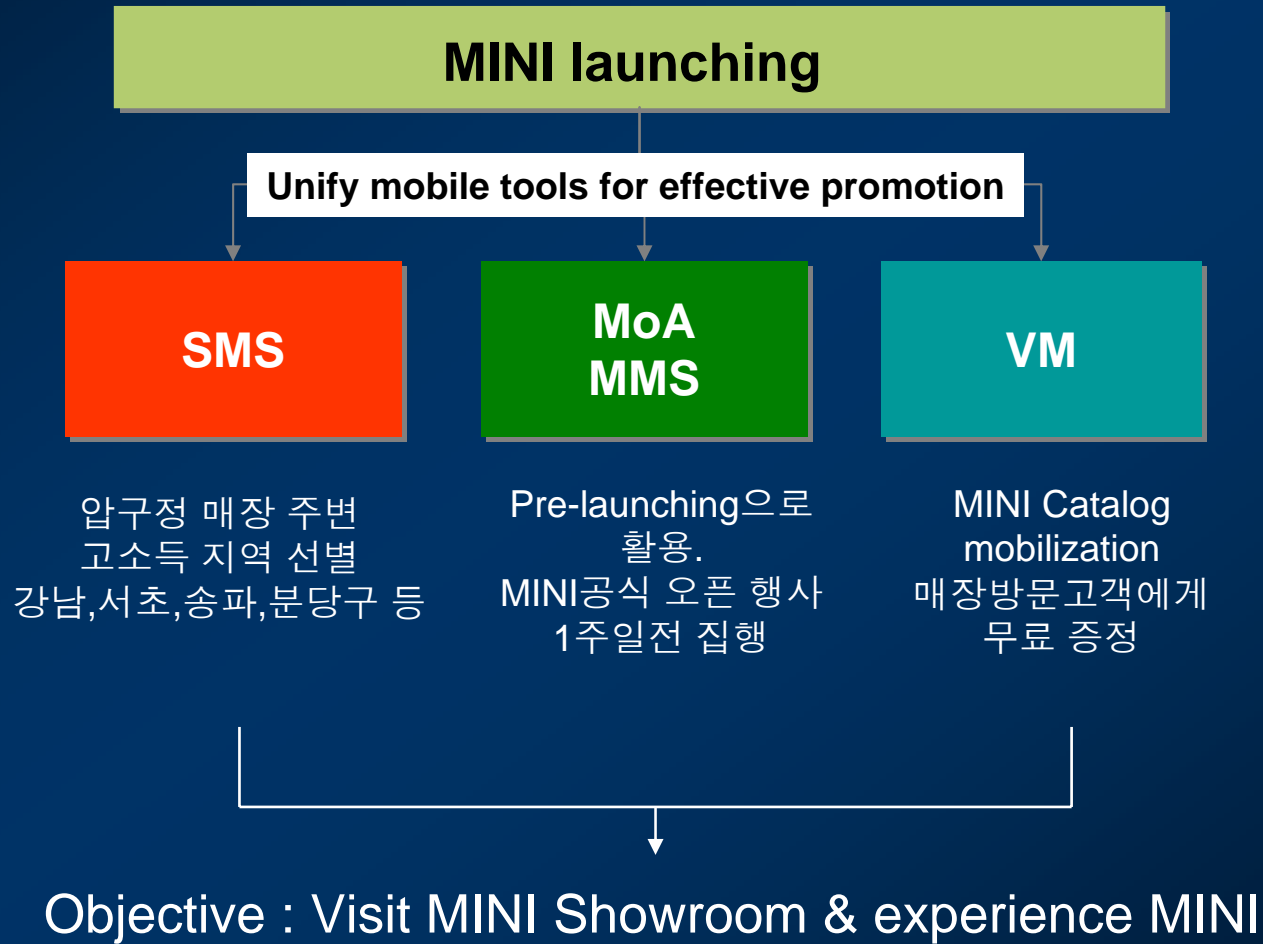
# Communication

구 분	설 명	비고
<b>Promotion Title</b>	<b>NATE와 함께하는 소니 더블 경품 대축제!!</b>	
<b>Promotion 개요</b>	- 행사기간중 WAP을 통해 이벤트 참여한 고객에게 경품 제공	
<b>Promotion 상세내용</b>	<p><b>1) [행사1] 그림친구 및 동영상을 보면 즉석 쿠폰 발행</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 그림친구를 보면 1장의 즉석쿠폰을 발행하고, 동영상을 보면 2장의 즉석쿠폰 발행</li> <li>○ 발행된 즉석쿠폰확인으로 즉석경품 제공(L-1디카, 포토프린터 , 무료통화권 ,메모리스틱</li> <li>○ 행사기간중 중복 참여 허용</li> </ul> <p><b>2) [행사2] 주사위 게임</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 그림친구와 동영상을 다운받으면 포인터 지급</li> <li>○ 지급받은 포인터로 주사위 게임 실시</li> <li>○ 4번의 주사위를 던져 값의 곱이 98을 초과하면 2배의 포인터 제공</li> <li>○ 행사2 참가자중 상위 98명의 대상자중 추첨을 통해 5명에게 경품제공(T7 노트북)</li> </ul>	





# Mobile positioning



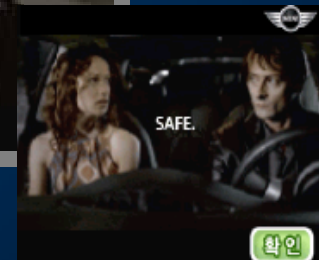
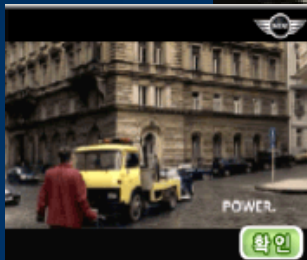
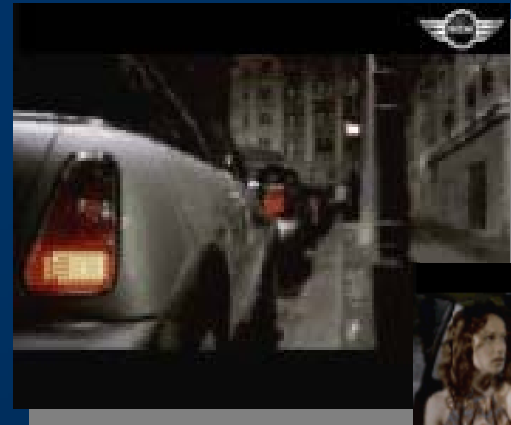
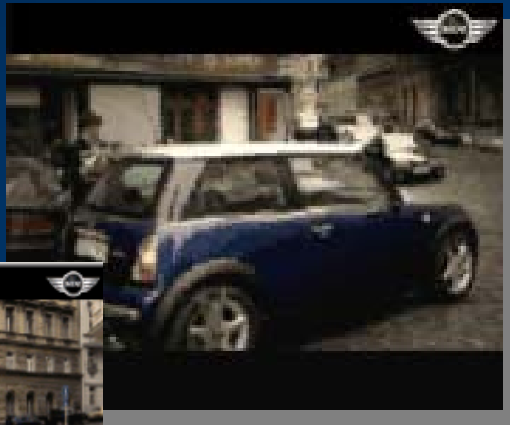


# Communication

- ✓ Average click rate of two MoA contents below is 'Safe' > 'Power'
- ✓ The materials of MINI was estimated as polished advertisement but a little dark-toned and European stylish screen was also mentioned to inconvenient among MoA target experienced

<Power> : 8.7 %

<Safe> : 9.3 %



Average click rate : 9.01%



# Communication

## □ Exposure to young MINI target on a large scale

- Automatic download and exposure of MINI multimedia contents on the handset screen
- Sending to 20~40 age core group / Seoul, Kyunki area subscribers : about 350,000
- Expecting MINI branding through VOD(Video On Demand) ad
- Demographic segmentation & reporting after ad exposure

**VIVID MULTIMEDIA MOBILE ADVERTISING**

**Hot Key  
(NATE button)**

[Let's MINI]  
**Welcome to  
MINI Mobile site**  
~!!!  
Connect...

- Exposure for ten seconds
- Variation of MoA materials according to appropriate target



# Communication- Virtual machine

Mobile VOD ad.



Technology features

**MINI COOPER S**

엔진 직렬 4기통 1598cc  
 공차중량 1160 kg  
 최대출력 125/170/6000 (kW/bhp/rpm)

◀ CLR상위 ▶

Event

MINI@EVENT

▶ 매장방문 이벤트  
MINI 우편 받기

CLR상위

Introduction

www.MINI.co.kr

-PRESS ANY KEY-

Showroom info.

**SERVICE CENTER**

주소: 서울 동대문구  
 답십리동 530-18  
 연락처: 02-2244-7601

CLR상위



VM 다운로드 건수: 2만건



# Cross Media Marketing의 중심 Mobile Marketing

- Mobile Sampling 사례 -



ESTÉE LAUDER

# Mobile positioning



## Mobile Strategy

- Cyber white 신제품 샘플링 및 매장 방문 유도

## TACTICS

- 전국 30개 백화점 매장 연계
- 매장 방문, 샘플링 제품 제공 및 고객 관리

## TARGET

- Main : age group 20 ~ 35  
매장 주변 여성 거주자

## Mobile Communication through

- MoA, MMS(ad. in motion)
- Segmented SMS targeting
- Estelauder mobile site

## PERIODS

- August, 2005



ESTÉE LAUDER

# Marketing process

## PUSH Marketing

MoA, MMS



Selected SMS



## PULL Marketing

[NATE이벤트]

1. ESTEE LAUDER이벤트
2. ○○○프로모션
3. ○○○이벤트
4. ○○○이벤트

Interactive

동영상 쿠폰  
다운로드(WAP 쿠폰)



전국 20여개 매장(백화점 중심)



쿠폰 제시하여  
인증 후 제품 수령





# ESTÉE LAUDER

## 경품 수령 process

1 휴대폰 저장쿠폰  
매장 직원에게 제시



2 매장 직원 쿠폰 확인 후  
쿠폰 삭제



3 고객 사항 접수



4 제품 수령



장소: 전국 30개 백화점 매장

일시: 8월

제품: 사이버화이트 모이스처 크림


샘플링 수: 2,000개





# ESTÉE LAUDER

# Branding gallery for free



**ESTÉE LAUDER**

- 1.사이버화이트 이벤트
- 2.사이버화이트 소개
- 3.사이버화이트 스타추천
- 4.에스티로더 갤러리
- 5.에스티로더 매장행사
- 6.이벤트 매장안내
- 7.이용안내

- 1.사이버화이트 이벤트
- 2.사이버화이트 소개
- 3.사이버화이트 스타추천
- 4.에스티로더 갤러리
- 5.에스티로더 매장행사
- 6.이벤트 매장안내
- 7.이용안내

**샘플이벤트 응모**

에스티 로더가 전하는  
아름다움.  
모바일로 매일매일 접하세요.

- ①사이버화이트 그림친구
- ②사이버화이트 배경화면
- ③사이버화이트 광고보기

- 1.사이버화이트 에센스
- 2.사이버화이트 메이크업
- 3.에스티로더 리페어
- 4.퓨어팝스 브러쉬온 칼라
- 5.플레저 인텐스



제목: 사이버화이트 에센스  
저장위치  
[평상시화면]▼▲  
1.다운로드


다운로드 성공!

- 1.샘플 이벤트 응모하기
- 2.이벤트 홈으로

**ESTÉE LAUDER**



제목: 사이버화이트 메이크업  
저장위치  
[평상시화면]▼▲  
1.다운로드




제목: 에스티로더 리페어  
저장위치  
[평상시화면]▼▲  
1.다운로드

**ESTÉE LAUDER**



제목: 퓨어팝스 브러쉬온칼라  
저장위치  
[평상시화면]▼▲  
1.다운로드

**ESTÉE LAUDER**




제목: 플레저 인텐스  
저장위치  
[평상시화면]▼▲  
1.다운로드



# ESTÉE LAUDER

# 해당 매장 전화 직접 연결



**ESTÉE LAUDER**

- 1.사이버화이트 이벤트
- 2.사이버화이트 소개
- 3.사이버화이트 스타추천
- 4.에스티로더 갤러리
- 5.에스티로더 매장행사
- 6.이벤트 매장안내
- 7.이용안내

- 1.사이버화이트 이벤트
- 2.사이버화이트 소개
- 3.사이버화이트 스타추천
- 4.에스티로더 갤러리
- 5.에스티로더 매장행사
- 6.이벤트 매장안내
- 7.이용안내

**이벤트 매장안내**

본 행사는 아래 총 20개의 매장에서만 진행합니다.

- 1.서울
- 2.경기
- 3.인천
- 4.대전
- 5.대구
- 6.부산
- 7.울산
- 8.광주
- 9.경상도
- ▶충남

\*\*\*\* 서울 \*\*\*\*

- 1.롯데백화점 본점
- 2.현대백화점 신촌점
- 3.신세계백화점 강남점
- 4.롯데백화점 잠실점
- 5.현대백화점 무역센터점
- 6.롯데백화점 노원점

\*\*\* 롯데백화점 본점 \*\*\*

주소 : 101-721 서울 중구 소공동 1번지  
Tel : 02-772-3152



# Mobile positioning



## Mobile Strategy

- 팬틴 여름 패키지 신제품 모바일 샘플링

## TACTICS

- 모바일 참여자증, 이벤트 응모자에게 샘플 제공
- 주요 백화점 매장 주변 오프라인 샘플링 병행

## TARGET

- Main : age group 20 ~ 35  
수도권 여성

## Mobile Communication through

- MoA(ad. in motion)
- Segmented SMS targeting
- Pantene mobile site
- Page+

## PERIODS

- August, 2005



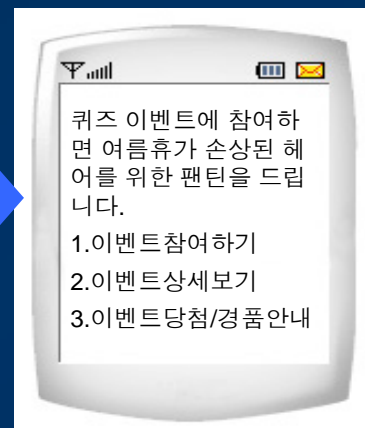
# Marketing process

[모바일 매체-targeting]

SMS/MoA



1) 무선 페이지 접속



2) 팬틴 퀴즈 이벤트(퀴즈참여)

오프라인 프로모션



SK텔레콤 고객 이시면 팬틴의 새로운 제품 체험해 보실 수 있습니다. 지금 NATE에 접속해보세요.

경품 행사 참여



3) 경품 당첨



4) 무료컨텐츠 (동영상,라이브스크린)



# Off-line sampling



장소: 신세계백화점(강남점)  
일시: 8월 5일~8일(3일간)  
제품: 팬틴 딥 리페어 트리트먼트 크림(40ml)  
TOTAL 샘플링 수: 2만개(오프라인3천개)

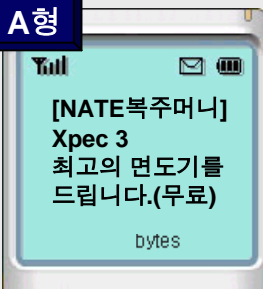


# 도루코 XPEC3 Marketing process

## SMS

### 고객 SMS 발송 문구 유형

A형



B형



타겟

20~35세 남녀/전국/256컬러 이상  
(남녀 비율 -> 4 : 1)

발송 인원

총 800,000 건

노출 기간

매일 발송 (MoA 발송일 제외)

Creative

경품 혜택 위주의 고객 접속 유도

## MoA MMS

### Ad-MoA 대기 화면 콘텐츠



“ 도루코 XPEC3 면도기를  
매일 선착순 250명에게  
드립니다! ”

타겟

20~35세 남녀/전국/VOD폰 이상

발송 인원

총 350,000 건 (5일 노출)

노출 기간

4/12, 4/15, 4/19, 4/21, 4/25

Creative

TV CF에 고객 benefit을 강조한 자막 삽입

## 오프라인 행사 전용

### 오프라인 행사용 무료 그림친구



무료 그림친구를  
다운받는 고객에 한해  
면도기 증정  
(1인 1회)

행사 장소

야구장, 명동 등 유동인구가 많은 곳에서  
행사 운영

행사기간

4월 2,10,16,17일 / 5월 5,6,7,8일



# Off-line sampling

잠실 야구장 외부 행사장 진행 모습



잠실 야구장 내부 전광판 광고





# Mobile positioning



## Mobile Strategy

- M3 Power / 스킨 샘플링 프로모션

## TACTICS

- 모바일 베컴퀴즈 및 축구게임에 참여한 고객에게 샘플링
- 콘서트장 주변 오프라인 샘플링

## TARGET

- Main : age group 20 ~ 35 남성고객  
무선인터넷 주 고객층 타겟팅

## Mobile Communication through

- MoA, MMS(ad. in motion)
- Segmented SMS targeting
- Gillette mobile site

## PERIODS

- June, 2005





# Off-line sampling



**※기간: 6월 17일~18일**  
 (오후 2시~저녁 9시)  
**※ 장소: 올림픽 공원 내**  
 (김건모, 이승철 콘서트 매표소 근처)  
**※참여 방식**  
 1) 고객에게 이벤트 참여 안내  
 (페이지 플러스 번호 고지)  
 2) 퀴즈 응모 및 이벤트 안내  
 3) 응모 고객 전원 경품 증정  
 (랜덤 추첨을 통해  
 면도기, 애프터 셰이브 증정)  
**※TOTAL 샘플갯수**  
**5,000명(오프라인 1,200명)**



# On-line pop up notice

http://www.m3power.co.kr - \*\* M3Power \*\* - Microsoft Internet Explorer

**NEW Gillette M3 POWER M3파워**

**M3파워 베컴과 함께 슈팅!**

- 행사기간 : 2005년 5월 1일 ~ 6월 30일 까지
- 당첨자 발표 : 2005년 7월 8일

## 베컴과 함께 스페인 마드리드로 떠나자!

홈페이지와 매장에서 동시에 펼쳐지는 M3파워 베컴과 함께 슈팅!

### QUIZ EVENT

오른쪽 두 가지 그림 중 M3파워 면도기를 골라주세요.  
정답을 맞춘신 분들 중 추첨을 통해 푸짐한 상품을 드립니다.



### 매장에서의 행운을 잡아라

위의 두 그림 중 M3파워 면도기를 골라 업서에 정답을 적어주세요.  
질레트 면도기와 면도날을 구매하신 영수증을 업서에 붙여 보내주시면,  
추첨을 통해 푸짐한 상품을 드립니다.  
보내실 곳 : 135-877 서울시 강남구 삼성동 144-27 본술빌딩 13층  
질레트코리아(유) 마케팅 담당자 앞  
문의전화 : 080-920-6000

응모하기

## SK 텔레콤을 쓰신다면, \*\*111로 응모하세요.

휴대폰으로 참여하시면,

M3 power, 소니 PSP, 소니 T7, 스카이 DMB휴대폰, 여행권, 상품권, 질레트 애프터셰이브를 드립니다!

응모방법  
상세보기

http://www.m3power.co.kr - M3POWER 이벤트 - Microsoft Internet Explorer

## SK 텔레콤 고객이라면, \*\*111로 응모하고,

M3 power, 소니 PSP, 소니 T7, 스카이 DMB휴대폰, 여행권, 상품권, 질레트 애프터셰이브 받자!

### 참여방법

휴대폰에서 \*\*111 을 누르고,  
통화 버튼을 누릅니다. 1

수신된 문자 메시지를 통해  
질레트 무선 페이지에 접속  
합니다. 2

1. M3Power 베컴과 함께 슈팅!  
2. 경품슈팅 이벤트!  
3. 베컴과 함께 슈팅게임!  
4. About M3Power  
5. 베컴 갤러리  
6. 친구에게 알리기  
7. 행사안내 및 문의

질레트 무선 페이지에서  
원하시는 메뉴를 선택하여  
이벤트에 응모하실 수 있습니다. 3

경품 안내 \* 외식상품권, 문화상품권을 제외한 경품의 제세공과금은 본인 부담이며, 당첨자는 이벤트 종료 후 개별 통보합니다.

- 1/ M3Power 베컴과 함께 슈팅!  
제시해 드리는 두 개의 이미지 중에 M3Power를  
선택하시면, 추첨을 통해 경품을 드립니다.
- 1등 - 베컴과의 특별한 만남(4명)
  - 2등 - 해외여행연수(10명)
  - 3등 - 유럽배낭여행(15명)
  - 4등 - 베컴사인배낭(1000명)
  - 5등 - 베컴사인축구공(2000명)
- 특별상 - M3 power 세트(1760명):  
M3 power+질레트 애프터 셰이브 세트  
(매일 50명 추첨(1,200명), 행사 종료 후 560명 추첨)  
행운상 - 질레트 애프터 셰이브(3440개)  
(매일 100명 추첨(2400명), 행사 종료 후 1040명 추첨)

- 3/ 베컴과 함께 슈팅 게임  
모바일 슈팅 게임으로 게임 포인트에 따라 경품을 드립니다.
- 게임 포인트를 쌓으시면 순위별로~!
- 1) 파워상 - 스카이 DMB폰(총1명) / 월간1위
  - 2) 리더상 - 소니 T7디지털카메라 (총2명) / 월간 2~3위
  - 3) 슈팅상 - 소니 PSP ( 총15명) / 매주1~5위
- \* 주간 경품은 중복 당첨이 되지 않습니다.
- 순위안에 못들어도 기회는 또 온다~!  
게임에서 슈팅만 성공해도 추첨을 통해 경품 기회!
- 1) 풀상 - 여행권(100만원) (총2명)
  - 3) 해파상 - 외식상품권 5만원(총10명)
  - 2) 편상 - 문화상품권(1만원) (총120명)

- 2/ 경품 슈팅 이벤트 : M3 power 관련 퀴즈 풀면 경품  
M3파워와 관련한 3문제를 맞추시고 이름과 주소를 등록하시면  
참여하신 고객 중 추첨을 통해 아래의 경품을 드립니다.

특별상 - M3 power 세트(1760명):  
M3 power+질레트 애프터 셰이브 세트  
(매일 50명 추첨(1,200명), 행사 종료 후 560명 추첨)  
행운상 - 질레트 애프터 셰이브(3440개)  
(매일 100명 추첨(2400명), 행사 종료 후 1040명 추첨)



\* 상단 이미지 컷은 실제의 다를 수 있습니다.



# 이제 Mobile은 Cross marketing의 中心입니다

