BizSpring **Data Consulting**

고객 사례집

Overview

* 아래 항목별 순서는 대략의 흐름을 나타내며, 반드시 순차적으로 진행해야 하는 것은 아닙니다.
고객사 명을 선택하면 상세 사례 화면으로 이동합니다.

추적/수집	취합과 변환/적재	통합/단일화	ML/AI를 통한 분석	데이터 검증	시각화	개인화마케팅		
●	●	●	●	●	●	●	미디어 & 콘텐츠	B언론사
●	●	●	●	●	●		미디어 & 콘텐츠	L도서관
●	●	●	●	●	●		마케팅 에이전시	K사, Y사
●	●	●		●	●		마케팅 에이전시	D사
●	●			●	●		마케팅 에이전시	A사
●	●	●					교육/입시 콘텐츠	E사
●	●	●	●			●	리테일 & 서비스	L사
	●	●	●			●	리테일 & 서비스	S사
	●	●			●		마케팅 에이전시	A사, M사
	●	●			●		비즈니스/서비스	K사
				●			마케팅 에이전시	P사, T사
				●			여행 & 엔터테인먼트	H여행사
				●		●	유/무선 통신 서비스	L사
	●	●	●	●	●	●	식음료	N사
			●				오프라인 서비스	O사
	●			●			뷰티·코스메틱	L사
	●	●		●			글로벌 가전	L사
	●	●	●	●		●	금융/보험	M사

부산일보사
THE BUSANILBO

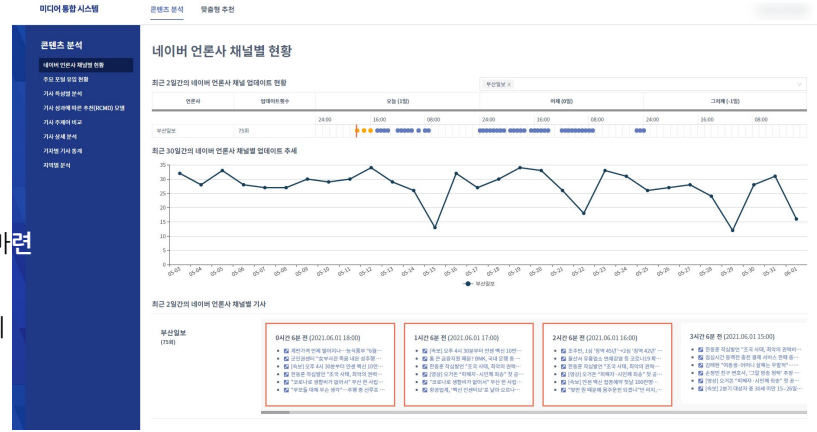
LOGGER™(On-Premise)

Challenge

- 국내 포털의 언론사 탭과 자사 웹사이트의 실시간 분석 필요
- 기사 내용과 더불어 기사별 카테고리, 지역, 기자에 대한 실시간 다각도 분석
- 단순 조회수 기반을 넘어선 콘텐츠/기사 분석
- 체류시간을 늘리는 등의 충성 고객 확보

How to

- 국내 포털 언론사 채널별 현황 실시간 모니터링을 통한 실시간 이슈 대응 기반 마련
- 콘텐츠/기사별 데이터 분석을 통한 콘텐츠/기사 분석 모델
- 콘텐츠/기사별 완독률 분석
- 고객 행동 분류 세그먼트를 이용한 자동 대상자 추출/적재 후 마케팅 시스템과의 연동으로 기사/콘텐츠 추천과 맞춤형 메시지 전송



Outcome

- 기자별 콘텐츠/기사 데이터를 통한 성과 관리
- 분석 모델을 통한 콘텐츠/기사 피드백 및 개선
- 트래픽, 체류시간, 완독률 향상
- 충성고객 확보를 통한 유료화 비즈니스 기회 획득

LG상남도서관

LOGGER™(On-Premise)

Challenge

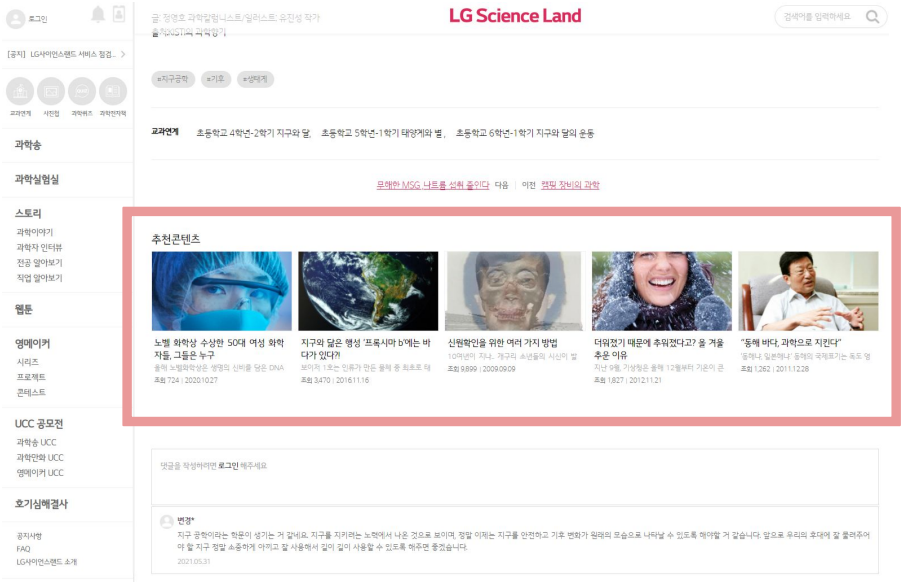
- 실시간 인기 콘텐츠 분석
- 방문 고객/유저별 콘텐츠 히스토리 분석
- 유저별 맞춤 콘텐츠 추천으로 콘텐츠 체류시간 및 만족도 향상
- 충성고객 확보를 통한 디지털 정보 서비스 영역 확장

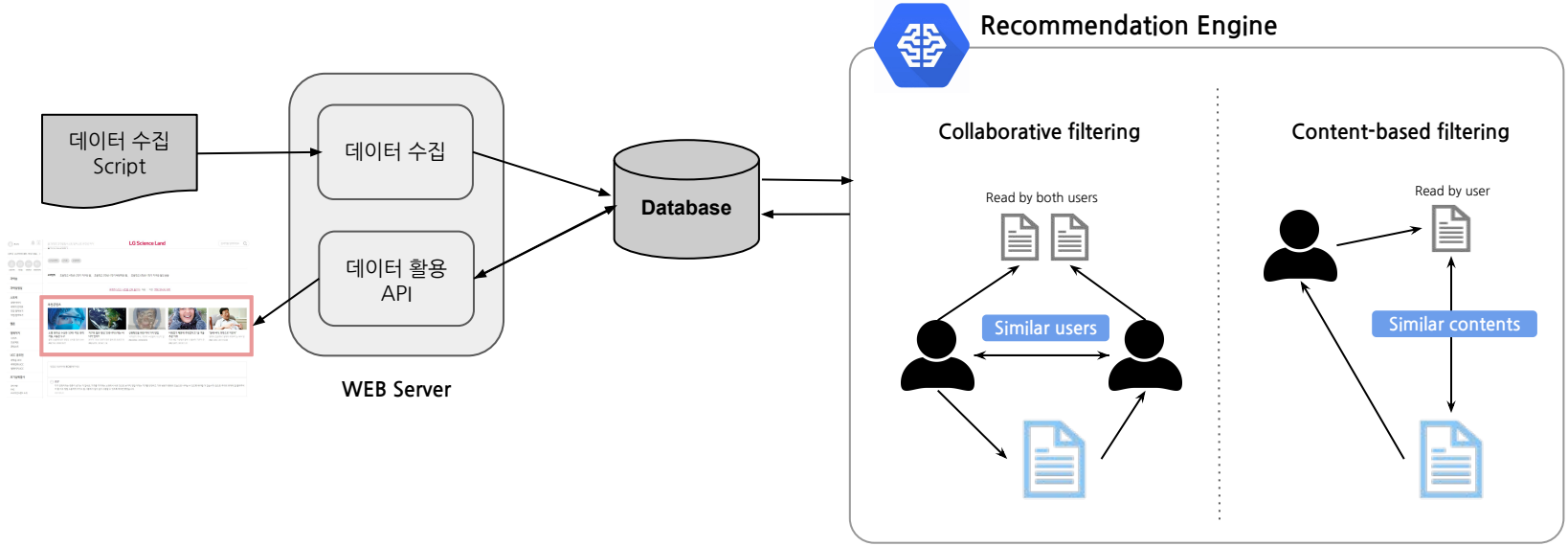
How to

- 실시간 인기 콘텐츠 Top 10 수집 및 분석
- 유저별 열람 콘텐츠 히스토리 데이터 수집 및 분석
- ML/AI 를 통한 유저별 맞춤 콘텐츠 추천

Outcome

- 유저별 콘텐츠 체류시간 상승
- 콘텐츠 구독률 상승




데이터 수집
Script
데이터 수집
데이터 활용
API
WEB Server
Database
Recommendation Engine
Collaborative filtering
Read by both users
Similar users
Content-based filtering
Read by user
Similar contents

keystone marketing company

AMP™, Google BigQuery

Challenge

- 우리 기업에 맞는 솔루션 구축으로 업무 프로세스 효율화 희망
- 광고주 보고서의 광고 실적 데이터를 자동으로 취합하여 관리 리소스 절감과 마케팅 고도화에 대한 고민
- 고도화 된 해외 솔루션의 경우, 적게는 천만에서 억 단위의 비용을 월마다 지불해야 함. 도입하더라도 해당 솔루션을 다룰 수 있는 전문인력을 갖추는 것도 쉽지 않은 것에 대한 고민

How to

- API 를 통한 광고매체 연동으로 광고매체/광고상품별 광고성과와 웹/앱 내 행동 데이터 통합
- 시각화 그래프를 통한 직관적인 광고성과 관리
- AI기반 고객 세그먼트 생성 및 광고 성과 예측
- 분석을 통해 마케팅 효과에 대한 심층적인 이해와 더불어 향후 전략 및 예산 수립에 활용

Outcome

- 전사 차원의 데이터 통합으로 데이터 활용 범위 확장
- 광고 집행 및 관리 효율화를 통해 실무자 업무 피로도 감소
- 전환 가능성 높은 고가치 고객군 선별과 예측된 광고 성과 기반으로 광고
- 마케터 1인당 매출액 증대 및 마케팅 고도화를 통한 성공사례 축적으로 영업 확대

YEJI SOLUTION

AMP™, Google BigQuery, Elasticsearch, AI/ML

Challenge

- 광고주별 평균 12개 이상의 매체 (네이버, 구글, 페이스북,유튜브 등)에 검색광고, 디스플레이광고 등의 다수의 광고 운영으로 많은 업무량
- 광고 대행 업무의 효율성과 광고 성과에 도움이 될 광고 관리 솔루션이 절실한 상태
- 성과 측정, 분석, 예측, 전략 수립 등 광고 운영 전반에 있어서 고도화된 자체 솔루션 구축 희망

How to

- 광고주 및 사이트별 실시간 유입·탐색·전환·매출액 추세를 확인할 수 있는 대시보드 구축
- API를 통한 광고매체 연동으로 모든 광고매체/광고상품별 노출 클릭 등의 광고 데이터와 웹/앱 내 행동 데이터와 결합
- 광고주의 마케팅 채널별 광고비 현황, 실시간 모니터링/알람 기능 등의 광고 관리 편의 기능 탑재 솔루션
- 매크로 기능, 대량 입찰 등록, 특수기호 삭제, Vlookup 등의 단순 작업 자동화 맞춤 솔루션

Outcome

- 실시간 모니터링 기능으로 손쉬운 마케팅 성과 모니터링
- 자동화된 분석 솔루션 도입으로 단순 반복 업무 효율화
- 조직 내·외부 성공사례 확산으로 인지도 강화 및 영업 활성화
- 광고주/담당 팀/마케터별 관리로 조직 관리 리소스 절감

Challenge

- 데이터 취합/수정/삭제 등의 광고주 리포트를 위한 단순 반복 작업에 지친 실무자들
- 단순 작업들을 자동화하여 심도 있는 기획/설계 업무에 집중하여 광고 관리 및 역량 고도화 절실
- 데이터를 수집하고 알맞게 정제하고 또 여러 매체에 흩어진 데이터를 통합하여 표현하는 등의 시스템을 자체적으로 개발하기 위해서는 그 기반이 되는 로그분석, 스크립트, API 등 다양한 분야에서의 숙련된 경험과 기술이 필요하기에 직접 개발 및 구현은 현실적으로 매우 어려움에 대한 고민

How to

- 광고매체 계정 연동으로 광고매체 노출·클릭·광고비와 웹사이트에서의 유입·전환 데이터의 결합을 통한 통합 ROAS 리포트
- 광고주별 양식에 맞춘 커스텀 리포트 자동화
- 중복성과, 기여성과 등 멀티 채널 어트리뷰션 모델을 통한 광고 성과의 다각도 분석
- 매크로 기능, 대량 입찰 등록, 특수기호 삭제, Vlookup 등의 단순 작업 자동화 맞춤 솔루션

Outcome

- 편리하고 쉬운 단발성 분석 및 일간 대시보드 모니터링
- 일/주/월간 정기 광고성과 보고서 작성을 포함한 워크 플로우 속도 향상과 신속한 인사이트 확보 가능
- 개선된 분석, 리포트, 인사이트를 통해 복잡한 문제 해결 및 기회 창출

ETOOS

LOGGER™, Google BigQuery

Challenge

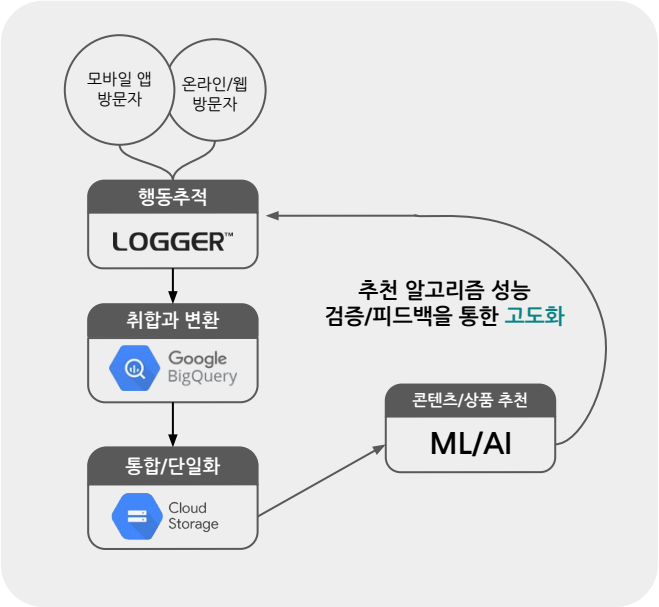
- 자사 PC, Mo 사이트 내부에서의 특정 배너에 대한 유저의 클릭을 통한 전환율 확인
- 장기 사용 중이었던 LOGGER™ 솔루션을 통해 수집한 raw 데이터를 활용
- 자체 개발 추천 알고리즘 성능 검증을 위한 고객 행동 데이터 필요

How to

- 콘텐츠/상품 및 고객 행동 데이터의 수집 및 통합 적재
- Google BigQuery를 통해 대용량 데이터를 처리
- 웹과 앱에서 수집하는 raw 데이터를 구글 클라우드 스토리지에서 json 형태로 전송

Outcome

- 솔루션 활용으로 수집 설계와 적재, 정제까지의 운영비용 절감 효과
- 조직 내부에 인프라 전문 인력 없이 입체적인 데이터 분석 환경 구축
- 실제 고객 행동 데이터를 기반한 가설 검증으로 데이터 기반 의사결정 문화 조성



LOTTE CARD

Google Analytics 360, Google BigQuery, Google Tag Manager

Challenge

- 이용하고 있는 Google Analytics 360 의 raw data를 내부 DB와 함께 결합하여 활용하고자 함
- 데이터 수집은 하고 있지만 활용에는 많은 제약사항이 있었음
- 내부 요건에 맞게 가공하여 내부 DB와 결합 필요

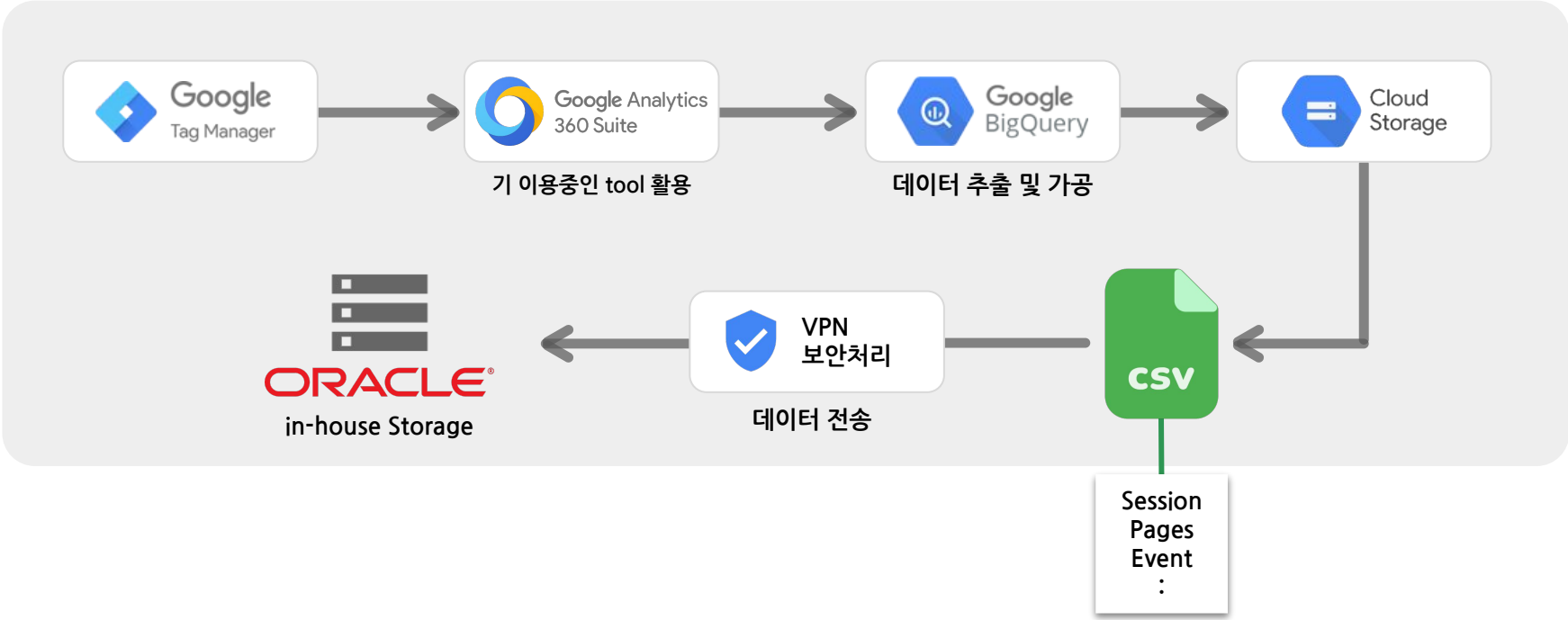
How to

- 온라인 고객/잠재고객의 행동 데이터의 빅데이터화 및 사내 연계 활용 Google Analytics 360 데이터를 내부 CRM DB에 적재
- Google Analytics 360 과 Google BigQuery를 포함한 Google Cloud Platform 활용으로 에코시스템 구현 및 데이터 확장성 확보
- 머신러닝/인공지능 활용을 위한 다양한 데이터 항목과 속성값 분류체계의 구조화된 빅데이터 구축

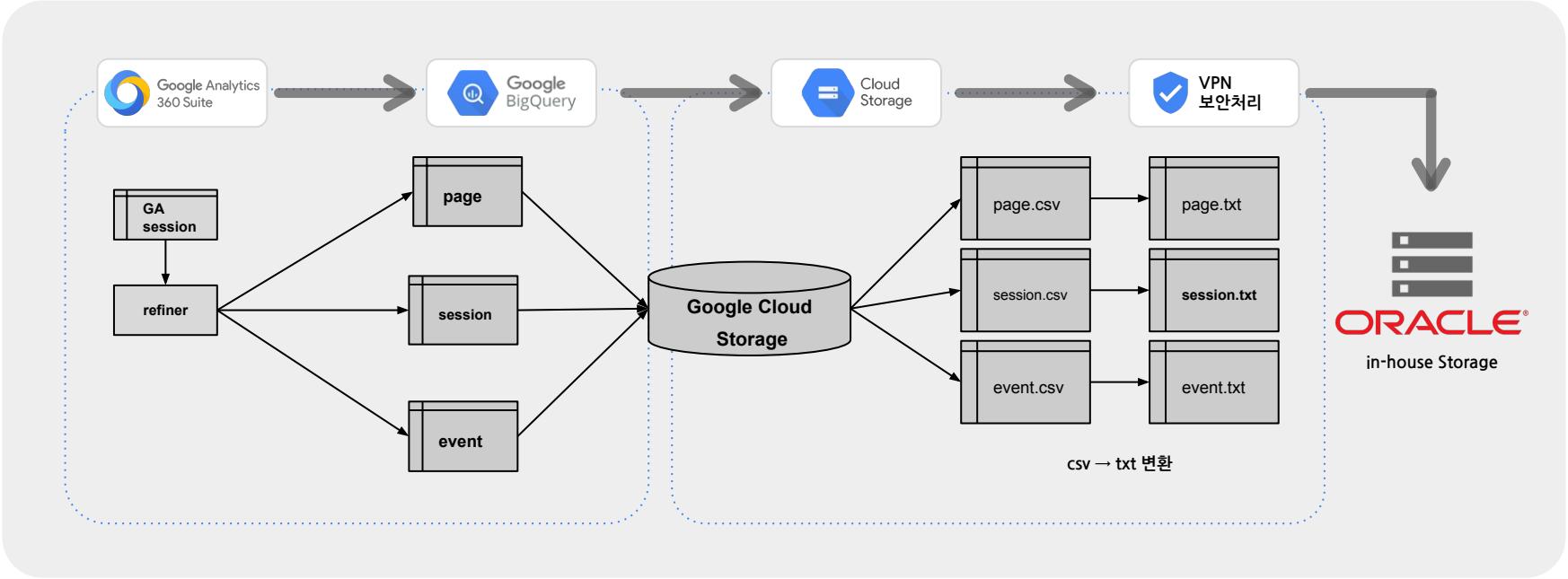
Outcome

- 활용 가능한 형태로서의 데이터 적재
- 조직 내 데이터 접근 및 활용성 강화
- 내부 전문인력 없이도 고차원 데이터 분석을 위한 기반 마련
- 조직 외부 솔루션 Google Analytics 360과 내부 CRM 고객데이터를 통합 분석하여 고객관리 채널 전체의 마케팅 효과를 파악할 수 있어 수 개월 분량의 업무 부담 절감

LOTTE CARD


Google
Tag Manager
Google Analytics
360 Suite
기 이용중인 tool 활용
Google
BigQuery
데이터 추출 및 가공
Cloud
Storage
CSV
Session
Pages
Event
:
VPN
보안처리
데이터 전송
ORACLE
in-house Storage

LOTTE CARD


Google Analytics 360 Suite
Google BigQuery
Cloud Storage
VPN 보안처리
GA session
refiner
page
session
event
Google Cloud Storage
page.csv
session.csv
event.csv
page.txt
session.txt
event.txt
csv → txt 변환
ORACLE
in-house Storage

SK 스토아

Google Analytics 360, Google BigQuery, Google Tag Manager

Challenge

- 고객 Funnel 분석
- 정형화된 틀에서 벗어난 실무활용을 위한 설계 및 분석
- 통합 설계되어 있지 않아서 효율적인 데이터 공유 및 활용의 어려움

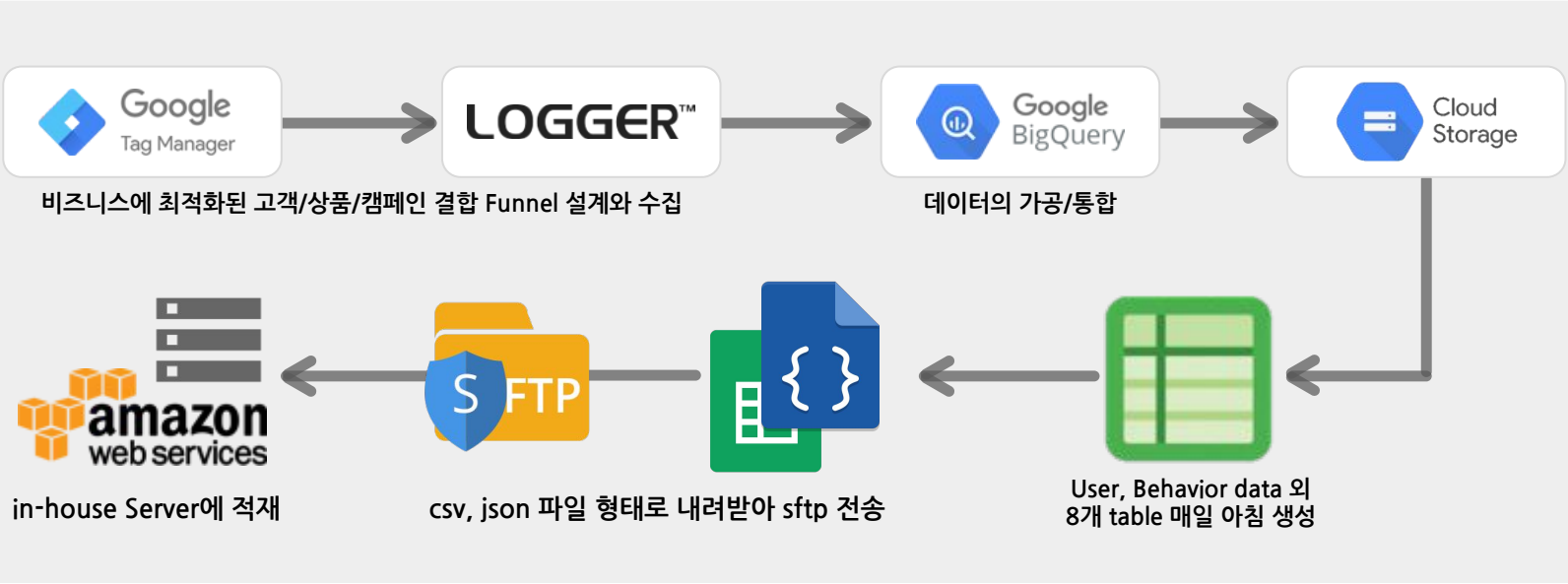
How to

- 비즈니스에 최적화된 고객과 상품, 캠페인을 결합한 Funnel 설계 및 수집 · 적재
- 데이터 레이크 구축
- 다양한 데이터의 가공/통합과 분석 리포팅
- 클라우드 기반의 Google BigQuery로 향후 확장성 문제 방지

Outcome

- ML/AI 활용을 위한 클라우드-빅데이터 환경 구축
- 데이터 분석 프로세스를 보완하고 실무에서 보다 신속하게 해결책을 찾을 수 있는 환경 구현으로 민첩한 대응의 기반 마련
- 중요한 비즈니스 혁신에 주력할 수 있는 물리적 시간 확보

SK 스토아


Google Tag Manager
LOGGER™
Google BigQuery
Cloud Storage
비즈니스에 최적화된 고객/상품/캠페인 결합 Funnel 설계와 수집
데이터의 가공/통합
amazon web services
SFTP
in-house Server에 적재
csv, json 파일 형태로 내려받아 sftp 전송
User, Behavior data 외
8개 table 매일 아침 생성

Challenge

- 광고매체 데이터 따로, 로그분석 데이터 따로 다운로드하여 하나의 row로 수동으로 붙여넣는 작업을 줄이고자 함
- 집행하는 여러 광고매체들의 성과를 수동으로 취합하는 단순 작업으로 마케터의 피로도 증가 및 업무 의욕 저하



How to

- API 를 통한 광고계정 연결로 매체 데이터 수집 자동화
- Google Looker Studio 를 통한 쉽고 빠른 구현
- 광고 매체/상품별 성과 CTR, ROAS 포지션 맵
- 매체별 CTR, 성과 추세를 한 눈에 볼 수 있는 대시보드

Outcome

- 매일 광고 매체별 성과를 다운로드-취합하는 단순 작업을 하지 않아도 됨
- 광고주용 보고서를 따로 만들지 않고, 대시보드를 공유하여 성과 보고 과정 축소 및 커뮤니케이션 효율 향상
- 광고 집행 결과와 웹사이트 내 행동 데이터와의 결합으로 ROAS 모니터링
- 광고매체 구분없는 키워드별 통합 성과 조회로 키워드별 성과 모니터링이 가능해짐

Challenge

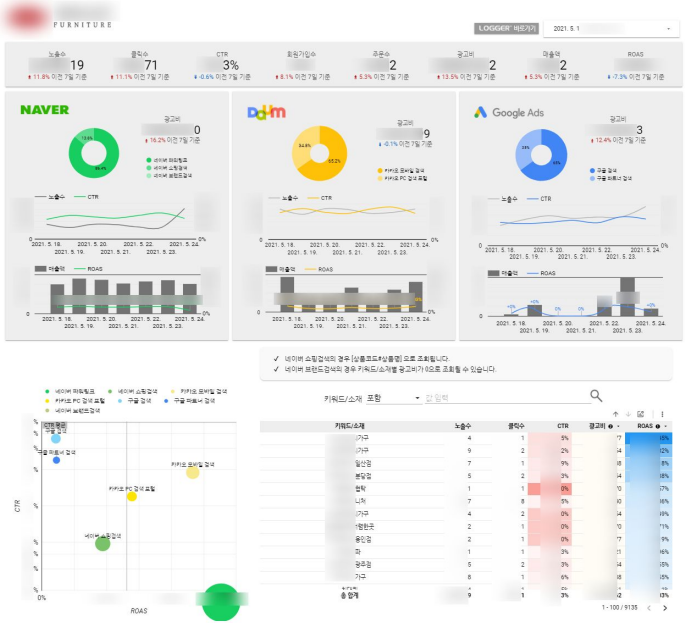
- 광고 매체별 시스템 접속 → 광고 집행 결과 다운로드 → 엑셀 보고서 작성 등의 단순 반복 작업을 줄이고자 함
- 부담스럽지 않은 비용으로 구축을 희망

How to

- API 연동으로 광고매체사에서 제공하는 노출·클릭·광고비 자동 연결
- Google Looker Studio 를 통한 쉽고 빠른 구현
- 기존 사용하고 있던 고객 행동 데이터 분석 LOGGER™를 통한 웹사이트 내 행동 데이터 연결

Outcome

- 조직 내 데이터 엔지니어, 분석가 등의 전문인력 보유 없이도 노출·클릭·광고비 데이터와 웹사이트 내 유입, 전환과 같은 고객 행동 데이터와의 결합
- 스크립트 설치와 같은 복잡한 작업 없이 기존 사용 솔루션을 통한 데이터 통합
- 단순 작업을 줄여, 성과 향상을 위한 기획, 액션플랜 설계 등에 집중할 시간 확보



kitchen valley

LOGGER™, Google BigQuery, Google Looker Studio

Challenge

- Google Looker Studio 를 통해 대시보드를 만들어 운영 중
- Google Ads 와 Facebook 광고 매체 데이터는 API를 통해 대시보드에 연동해둔 상태였으나,
  네이버와 다음 카카오 광고의 추가 매체 데이터 연동이 필요
- 단순 광고매체/상품의 총 합계가 아닌 키워드 및 소재별 노출, 클릭, 광고비 매체 데이터 연동이 필요

How to

- 네이버, 다음 카카오 광고 계정의 API 연동
- API 연동을 통해 매일 아침 전일자 네이버, 다음 카카오 광고매체 데이터를 자동 적재
- Google Looker Studio Connector를 통해 Google Looker Studio 대시보드와 Cloud Storage와의 연동

Outcome

- Google Ads 와 Facebook을 포함하여 네이버, 다음 카카오까지 운영중인 광고 매체 데이터가 통합된 대시보드 구축 가능
- 조직에서 직접 API 를 개발하지 않고도 매일 반복되는 번거로운 작업을 제거
- 데이터 아키텍처/전문가 인력을 직접 보유하지 않아도 데이터 흐름 설계, Cloud Storage 관리를 통해 비즈니스 성과관리에 집중할 수 있게 됨

kitchen valley



엑셀파일로 수동 업데이트하던 네이버와 다음 카카오 광고의 API 연동

API

Google BigQuery

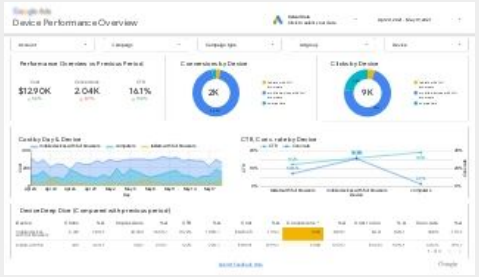
매체 데이터 적재

Cloud Storage

매일 오전 전일자 광고 매체/상품 데이터 자동 업데이트

Google Data Studio

Google data connector를 통한 빠르고 안정적인 연동



집행 중인 광고 운영/성과 데이터 대시보드
: 빠른 확인과 모니터링

PLAY.D

Logger™

Challenge

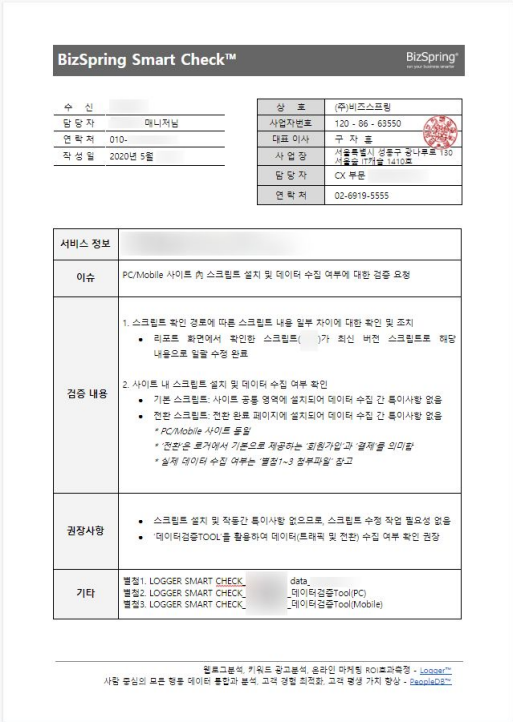
- 광고주 중 음원 스트리밍 서비스 웹사이트에서 특정 광고 키워드의 회원가입 전환수 데이터가 급증
- 과거 추세와 다른 이상징후에 대한 데이터 검증이 필요
- 마케팅 실무자의 전문 영역이 아니다보니 업무시간을 많이 할애하기 어려움

How to

- 데이터 검증 과정과 정합성 판단 결과를 담은 스마트체크 보고서 제공
- 웹사이트 내 회원가입 전 유입 경로 및 행동 패턴 확인 → 유사한 패턴으로 회원가입이 반복된 것을 확인 → 사이트 특성 상 동일한 사용자가 여러번 회원가입 할 수 있는 구조로 기계적 반복이나 데이터 수집의 오류가 아님을 확인

Outcome

- 솔루션 보유 및 운영사 측의 데이터 검증 결과 보고서를 통해 정확한 검증결과 확인
- 상세 내용이 담긴 보고서를 통해 광고주의 데이터 관련 문의 시, 마케터가 솔루션의 기술적인 부분을 이해하지 않아도 커뮤니케이션 및 대응이 가능했음



BizSpring Smart Check™ BizSpring

수 신	
담 당 자	매니저님
연 락 처	010-
작 성 일	2020년 5월

상 호	(주)비즈스프링
사업자번호	120 - 86 - 63550
대표 이사	구 자 훈
사 업 장	서울특별시 영등구 영다로 130 서울숲 IT캐슬 1410호
담 당 자	CX 투문
연 락 처	02-6919-5555

서비스 정보	
이슈	PC/Mobile 사이트 內 스크립트 설치 및 데이터 수집 여부에 대한 검증 요청
검증 내용	1. 스크립트 확인 경로에 따른 스크립트 내용 일부 차이에 대한 확인 및 조치 • 리포트 화면에서 확인한 스크립트( )가 최신 버전 스크립트로 해당 내용으로 일괄 수정 완료 2. 사이트 내 스크립트 설치 및 데이터 수집 여부 확인 • 기본 스크립트: 사이트 공통 영역에 설치되어 데이터 수집 간 특이사항 없음 • 전환 스크립트: 전환 완료 페이지에 설치되어 데이터 수집 간 특이사항 없음 * PC/Mobile 사이트 동일 * '전환'은 로거에서 기본으로 제공하는 '회원가입'과 '결제'를 의미함 * 실제 데이터 수집 여부는 '별첨1~3 점루파일' 참고
권장사항	• 스크립트 설치 및 작동간 특이사항 없으므로, 스크립트 수정 작업 필요성 없음 • '데이터검증TOOL'을 활용하여 데이터(트래픽 및 전환) 수집 여부 확인 권장
기타	별첨1. LOGGER SMART CHECK_ data_ 별첨2. LOGGER SMART CHECK_ _데이터검증Tool(PC) 별첨3. LOGGER SMART CHECK_ _데이터검증Tool(Mobile)

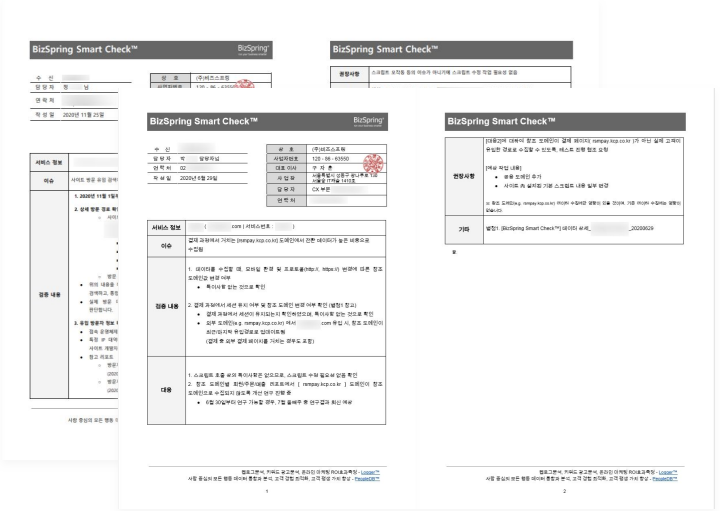
원로그분석, 키워드 광고분석, 옴하인 마케팅 ROI효과측정 - Logger™
사람 중심의 모든 형태 데이터 통합과 분석, 고객 경험 최적화, 고객 평생 가치 향상 - PeopleDB™

Challenge

- 결제 과정에서 거치는 도메인(rsmpay.kcp.co.kr)에서 전환 데이터가 높은 비중으로 수집되어 데이터 정합성 검증 필요
- 네이버 검색엔진 유입 검색어가 자사 사이트 URL로 수집되어 정확한 유입경로 측정을 위해 raw 데이터 레벨에서 확인하고자 함

How to

- 데이터 검증 결과와 대응 방안을 담은 스마트체크 보고서 제공
- 전환 경로 및 유입 방문자 정보를 확인
- 실시간 모니터링 및 전환 경로 검증을 통해 스크립트 즉각 수정/보완 조치



Outcome

- 데이터 검증 결과 보고서를 통해 정확한 검증 및 조치
- 솔루션 사용 중 발생하는 이슈에 대해 신뢰도 있는 검증과 더불어 즉각 조치 지원으로 데이터 수집 관련 이슈 해결
- 마케터가 직접 해결하기 어려운 데이터 검증 관련 지원으로 마케터 업무 부담감 경감

Challenge

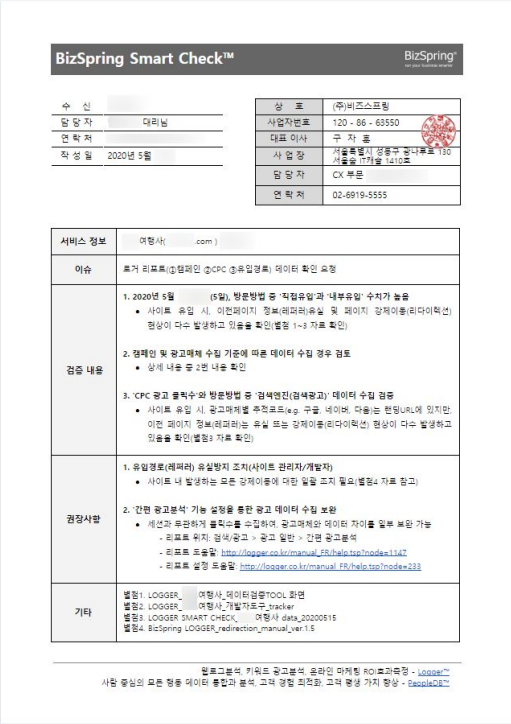
- 광고 매체 시스템과 로그분석 솔루션에서 확인하는 광고 성과간 큰 차이를 보임
- Youtube 광고를 진행하고 있으나, Youtube를 통한 유입 데이터가 확인되지 않음
- 마케팅 실무자의 전문 영역이 아니다보니 데이터 검증에 업무시간을 많이 할애하기 어려움

How to

- 데이터 검증 결과와 조치사항을 담은 스마트체크 보고서 제공
- 유입 경로 수집 테스트 결과, 외부 웹사이트에서 해당 사이트 유입 시, 프로토콜 변경에 따른 리디렉션(Redirection)으로 이전 페이지 정보(Referrer) 데이터를 유실 현상 발생 확인

Outcome

- 데이터 검증 결과 보고서를 통해 정확한 검증 및 조치내용 확인
- 진행하고 있는 모든 광고 및 외부 경로에 대한 데이터 수집을 재점검/모니터링할 수 있었음
- 빠른 검증 결과 및 대응방안 확인으로 마케터가 마케팅/퍼포먼스 향상 등 실무에 집중할 수 있었음



BizSpring Smart Check™ BizSpring

수 신	
담 당 자	대리님
연 락 처	
작 성 일	2020년 5월

상 호	(주)비즈스프링
사업자번호	120 - 86 - 63550
대표 이사	구 자 홍
사 업 장	서울특별시 영등포 문래로 130 서울빌 17층 1410호
담 당 자	CX 부문
연 락 처	02-6919-5555

서비스 정보	여행사(.com)
이슈	최근 리포트(①캠페인 ②CPC ③유입경로) 데이터 확인 요청
검증 내용	1. 2020년 5월 (5일), 방문방법 중 '직접유입'과 '내부유입' 수치가 높음 • 사이트 유입 시, 이전페이지 정보(레퍼러)유실 및 페이지 강제이동(리다이렉션) 현상이 다수 발생하고 있음을 확인(별첨 1~3 자료 확인) 2. 캠페인 및 광고매체 수집 기준에 따른 데이터 수집 경우 검토 • 상세 내용 중 2번 내용 확인 3. 'CPC 광고 클릭수'와 방문방법 중 '검색엔진(검색광고)' 데이터 수집 검증 • 사이트 유입 시, 광고매체별 추적코드(e.g. 구글, 네이버, 다음)는 랜딩URL에 의지만 이전 페이지 정보(레퍼러)는 유실 또는 강제이동(리다이렉션) 현상이 다수 발생하고 있음을 확인(별첨3 자료 확인)
권장사항	1. 유입경로(레퍼러) 유실방지 조치(사이트 관리자/개발자) • 사이트 내 발생하는 모든 강제이동에 대한 일괄 조치 필요(별첨4 자료 참고) 2. '간편 광고분석' 기능 설정을 통한 광고 데이터 수집 보완 • 세션과 무관하게 클릭수를 수집하여, 광고매체와 데이터 차이를 일부 보완 가능 - 리포트 위치: 상세/광고 > 광고 일반 > 간편 광고분석 - 리포트 도움말: http://logger.co.kr/manual_FR/help.tsp?node=1147 - 리포트 설정 도움말: http://logger.co.kr/manual_FR/help.tsp?node=233
기타	별첨1. LOGGER_ 여행사_데이터검증TOOL 화면 별첨2. LOGGER_ 여행사_개발가로구_tracker 별첨3. LOGGER SMART CHECK_ 여행사 data_20200515 별첨4. BizSpring LOGGER_redirection_manual_ver.1.5

원트크분석, 키워드 광고분석, 온라인 마케팅 ROI효과측정 - Logger™
사람 중심의 모든 행동 데이터 통합과 분석, 고객 경험 최적화, 고객 행생 가치 향상 - PeopleOS™

Google Analytics 360, Google Looker Studio, Google Tag Manager

Challenge

- 관심사 데이터를 기반으로 기존 고객의 충성고객 전환 유도
- 고객여정 단계별 맞춤 콘텐츠로 이탈 방지 및 긍정적 고객경험 제공 최적화 사이클의 순환
- Google Analytics 360 기반의 개인화 캠페인 시나리오 및 영역별 성과 데이터 분석

How to

- 개인화 캠페인 노출 영역과 고객 관심사 및 Segment별 캠페인 성과 분석
- 캠페인 목적 및 목표에 부합하는 캠페인 기획/최적화 제안 컨설팅
- 모니터링 및 분석 맥락에 적합한 Custom Dashboard 설계 및 구축

Outcome

- 이탈에 대한 결과가 아닌, 관심사를 기반으로 한 이탈 방지 선제 대응 및 Engagement 개선
- UI 큐레이션 최적화로 고객 경험 편의성 증대
- 전환율 제고 및 장기적 관점에서의 잠재 고객/유입 기반 확보
- 지속적 신규 Segmentation 발굴에 기여



NESPRESSO

TAM™, Google BigQuery, Elasticsearch

Challenge

- 고객 Segment 생성 및 Audience 추출 과정의 자동화로 업무 효율 개선
- 데이터 팀에 별도 요청하지 않고도, 마케터/기획자가 직접 CDP(Customer Data Platform)에서 특정 조건에 맞는 고객 특성 조회
- 온/오프라인 통합 데이터를 기반으로 한 개인화 마케팅 Audience 추출
- 고객 전환 주기 관리 및 충성고객 양성 캠페인 집행에서의 CDP 적극 활용

How to

- 데이터 엔지니어링
- BigQuery SQL 시스템화하여 SQL 지식이 없더라도 UI에서 선택/입력만으로 원하는 Segment 생성 및 조회
- 고객 세분화 설계 및 분석 컨설팅
- Audience 특성을 다각도로 살펴볼 수 있는 Audience 특성 시각화 Report
- 광고 캠페인에 활용할 수 있도록 Audience 정보 Export

Outcome

- 데이터 거버넌스 개선 및 확산
- 전사 마케팅 실무진의 CDP 접근성 및 활용도 향상
- 엔지니어링과 데이터 쿼리 튜닝을 통해 복잡한 조건에서도 빠른 속도의 데이터 조회 및 추출
- 리텐션 향상 마케팅캠페인 사이클 속도를 높여 긍정적인 고객 경험을 위한 실행의 효율성 개선
- WEB, APP 온라인 채널에서의 행동데이터와 오프라인을 포함한 행동기반 군집/RFM 기반의 군집/전환주기/선호 취향 기반의 개인화 캠페인 집행

ZERO EYES

AI/ML, CRM, Kiosk

Challenge

- 데이터 기반의 비즈니스 모델 개선
- 데이터를 활용한 Zero Eyes의 무인 매장 운영 및 마케팅 시스템 고도화
- 무인매장 시스템을 통해 수집된 데이터 기반한 AI 분석을 통한 마케팅 자동화 기반 확보
- 고객, 점포별 세분화 및 충성고객 파악, 이탈 예측 모델링을 통해 CRM 및 자동화 마케팅 솔루션 구축을 위한 선행 분석 실행

How to

- 전국 각 지점별 상점 특색 Segmentation을 위한 AI 모델 설계 및 실증 분석
- CRM을 위한 점포 Segment 및 점포군별 특성파악
- 고객 Segment 및 고객군별 특성파악
- 고객 이탈 예측 모델링

Outcome

- 자동화 마케팅 솔루션에 탑재 AI 모델링 및 검증
- 전국 각 점포 군집별 특색 발굴을 통한 점포 개선안 도출
- 방문 고객 군집별 관심 상품별 군집을 통한 고객 군집별 특색 파악과 마케팅 포인트 발굴
- 고객별 선호 상품과 충성 고객군의 결제 여부 및 결제 시기 예측을 통한 개인화 캠페인 기획 설계

LVMH
MOËT HENNESSY . LOUIS VUITTON

Challenge

- 그룹 내 브랜드별 회원 정보가 통일되어 있지 않아 CRM 데이터 활용도가 낮았음
- 오프라인 매장에서 회원카드 작성 및 점원을 통해 수집한 회원데이터의 정확도와 일관성이 떨어짐
- 브랜드 실무진마다 데이터에 대한 이해도와 활용도가 달라 적극적 관리가 필요한 상태

How to

- AS-IS 개선점 도출을 통한 대안 수립 및 표준 체계 설계
- 누락 데이터인 결측값에 대한 대치 및 조치 작업 수행
- 데이터 입력 표준 정책 정의를 통해 멤버십 체계 구축
- 데이터 표준화 원칙 수립으로 데이터 일관성 확보

Outcome

- 마케팅 기획 및 실행을 위한 기본 인프라를 갖추게 됨
- 부정확한 data 사용에 따른 고객 경험 저하요소 방지
- 단단한 멤버십 체계 구축을 통한 장기적인 고객관리의 기반



LG전자

Google Analytics 360, Magento, Google BigQuery

Challenge

- 글로벌 자사몰 매출 상승을 목표로 한 분석에 사용할 Data Mart 체계화
- 온라인 행동 데이터, 구매 데이터, 물류 데이터 등 글로벌 단위의 다양한 소스의 빅데이터 핸들링
- 정제 규칙 정의 및 코드화를 통한 일관성있는 데이터 정책 수립

How to

- ETL(Extract, Transform, Load) 툴을 활용, 데이터 표준화 및 일관성 정립
- 비즈니스 로직에 따른 집계, 계산 및 필드 추가 작업 자동화
- 정제 및 변환 데이터의 Data Mart 적재 및 업데이트의 스케쥴링 · 자동화

Outcome

- 데이터 파이프라인 구축을 통한 데이터 운영 안정성 확보
- 데이터 분석 및 ML/AI 활용을 위한 클라우드-빅데이터 환경 구축
- 데이터 품질 향상을 통한 운영 효율성 향상



MetLife

Challenge

- 각 시스템/서비스별 데이터가 독립적으로 운영되어 데이터의 탐색 및 가용성이 저하된 상태
- 비즈니스 성장을 목표로 한 초개인화된 AI의 활용 데이터 기반 마련
- 개인정보 보호법과 클라우드 환경, 금융/건강 마이데이터 획득, AI 활용 등 실제 비즈니스 환경을 고려한 기존/신규 데이터 탐색 및 분석
- Use Case별 활용을 위한 데이터 수집 및 정책 수립

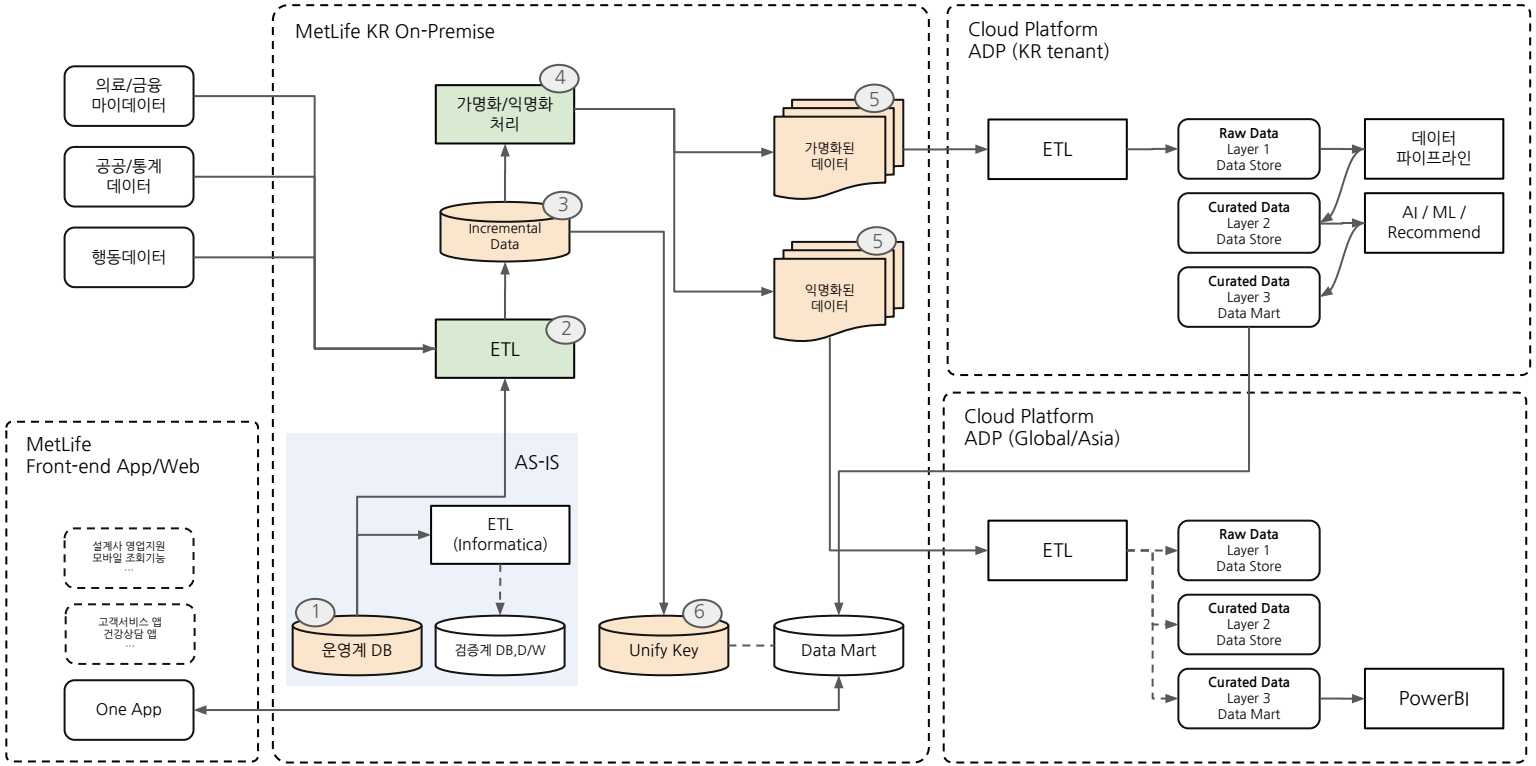
How to

- 보험업에서, 잠재고객발굴과 양성(Lead generation, nurturing) 강화 요건 탐색
- 데이터 수집/관리/활용을 위한 기초 거버넌스 체계 설계
- 데이터 카탈로그 및 데이터 세트와 클라우드 및 레거시 환경에서의 데이터 처리 파이프라인 구성

Outcome

- 고객 계약/건강/금융 정보 및 온라인 행동데이터를 결합한 고객 성향 분석
- 전사적 데이터 품질 향상과 데이터 활용 생태계 강화
- CDP와 마케팅 자동화 플랫폼 도입과 활용의 청사진 확보

MetLife


MetLife KR On-Premise
의료/금융
마이데이터
공공/통계
데이터
행동데이터
4
가명화/익명화
처리
3
Incremental
Data
2
ETL
5
가명화된
데이터
5
익명화된
데이터
AS-IS
ETL
(Informatica)
1
운영계 DB
검증계 DB,D/W
6
Unify Key
Data Mart
MetLife
Front-end App/Web
설계사 영업지원
모바일 조회기능
고객서비스 앱
건강상담 앱
One App
Cloud Platform
ADP (KR tenant)
ETL
Raw Data
Layer 1
Data Store
Curated Data
Layer 2
Data Store
Curated Data
Layer 3
Data Mart
데이터
파이프라인
AI / ML /
Recommend
Cloud Platform
ADP (Global/Asia)
ETL
Raw Data
Layer 1
Data Store
Curated Data
Layer 2
Data Store
Curated Data
Layer 3
Data Mart
PowerBI

MarTech & AdTech 분야 솔루션 및 데이터 전문 기업
No.1 Data Partner for Data-Driven Growth

비즈스프링은 온라인 고객 행동 및 마케팅 데이터에 특화된 데이터 전문 기업입니다.

BizSpring®

(04788)서울 특별시 성동구 광나루로 130 서울숲IT캐슬 14층 1410호
Tel 02-6919-5516 Mail sales@bizspring.co.kr