

Mobidays Young Marketers Championship 과제 - CREMA

1. 공모 부문 / 공모 주제

- 공모 부문: 광고 기획
- 공모 주제: 쿠키리스 시대를 대비한 디지털 마케팅 전략

2. 과제명

- 크림마의 제로/퍼스트 파티 데이터 AI 분석 기술을 활용한 커머스 브랜드의 마케팅 아이디어 제안
 - 대상 카테고리는 뷰티/F&B/패션이며, 온/오프라인에 대한 제약 없음(※옴니 채널 아이디어 제안 가능)
 - 아이디어는 크림마의 서비스를 활용 해야하며, 커머스 브랜드를 마케팅 하기 위한 전략을 도출해야함
 - 아이디어 예시
 - 뷰티 기업) 시즌성을 고려하여, 겨울 시즌에 고객들에게 ‘보습력’에 대해 좋은 평가를 받았던 뷰티 상품들만 모아서 기획전 진행
 - 패션 기업) 오프라인 매장의 상품 QR 스캔을 통한 맞춤형 리뷰 노출 (→ 상품의 ‘소재감’, ‘색상’ 등 주요 키워드에 대해 고객들이 남긴 리뷰 제공)

3. 시장 상황

- 경기 침체로 인한 이커머스 시장 및 기업의 성장세 둔화 & 애플/구글의 개인정보 보호 정책 이슈로 인한 쿠키 데이터 사용 제한 → 기업의 낮은 광고 성과 & 매출/성장세 하락
- 기업은 유의미한 데이터 수집을 위한 대안이 필요한 상황이며, 이에 CDP(Customer Data Platform, 고객 데이터 플랫폼)에 대한 관심 증가
- 마케터들은 퍼포먼스 마케팅의 비중을 줄이는 대신, CRM 또는 콘텐츠/커뮤니티 마케팅에서 성장의 돌파구를 찾으려는 노력

4. 후원사 소개

- 크리마는 '크리마 리뷰' 및 '크리마 타겟', '크리마 핏' 등 이커머스 쇼핑몰의 성장을 위한 다양한 솔루션을 제공하는 B2B SaaS 기업
- 국내 최초의 통합 리뷰 솔루션 '크리마 리뷰'를 제공하며 가장 많은 유료 고객사 수를 확보한 선도기업으로, 연간 7.1조 규모의 고객사 거래액에서 발생하는 2.3억 건 이상의 누적 리뷰 데이터를 확보
- 이커머스 고객에 대한 깊은 이해와 딥러닝 기반의 AI 모델을 바탕으로 고도화된 리뷰 데이터 분석이 가능하며, 분석 결과를 활용한 다양한 신규 기능/서비스 론칭 중
 - 리뷰는 제로파티 데이터 중에서도 가장 가치 있는 고객 행동, 즉 고객의 '구매' 행동에 대한 이유를 알 수 있게 해주는 핵심적인 데이터
 - 크리마 리뷰 - 'AI 리뷰 분석' 기능 론칭, 리뷰 분석 데이터를 활용한 '크리마 인사이트' 서비스 정식 론칭 예정

5. 희망 타겟

- 타겟 고객사: 데이터를 기반으로 비즈니스를 성장시키고 싶은 니즈가 큰 이커머스 브랜드(대기업 중심)
- 타겟 고객: 마케터 & 상품 기획 직군

6. 해결 과제(pain point)

- 고객의 구매 이유를 파악할 수 있는 리뷰 데이터 분석 결과를 활용하여, 크리마 고객사의 성장을 견인할 수 있는 새로운 아이디어가 필요한 상황
- 매출 유인을 위한 콘텐츠로써의 리뷰가 가지는 가치 외에도, 고객의 상품 구매 이유를 파악할 수 있는 데이터로써의 리뷰가 가지는 의미에 대한 인식 환기

7. 전략 제안 시 고려하지 않았으면 하는 부분(don't want)

- 다양한 카테고리에 대한 단발적이고 산발적인 아이디어 모음은 지양
- 제안하고자 하는 카테고리의 특성 및 고객 행태를 고려하여, 지속 가능하고 원활한 고객 경험을 제공할 수 있는 아이디어를 집중도 있게 제안

8. 홍보자료 및 과제에 사용할 공식적인 CI/BI(투명한 배경의 PNG or 일러스트 파일)

- 파일 첨부

9. 참고 자료

- 크리마 리뷰 - AI 리뷰 분석 (기능 소개 콘텐츠)
- AI 리뷰 분석 (기술 설명)
- 크리마 타겟 - 추천 위젯
- 크리마 인사이트 - 신규 서비스 소개