

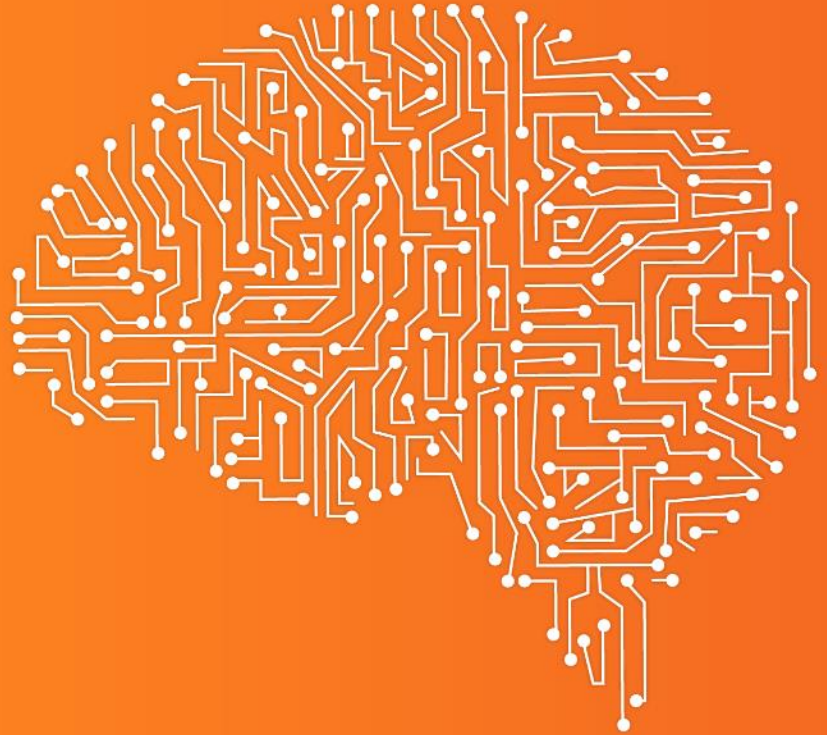


# Hyper connected digital & AI Advertising:



손정은

Criteo Korea

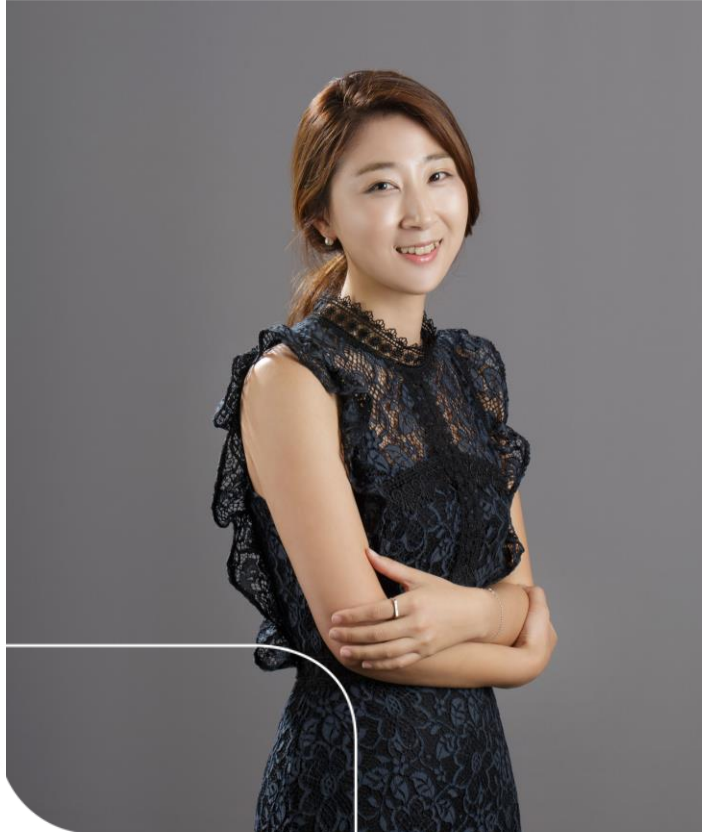


# 손정은

## Team Lead of Mid Market Sales, Criteo Korea

*“Agency, Media Rep. Client 및 Media 다양한 분야에서  
디지털 마케팅을 다룬 경험을 바탕으로,  
현재 고객사의 Sales Value를 더욱 향상시킬 수 있도록  
Criteo 솔루션을 제공하는 경험을 쌓고 있습니다.”*

- YBM Sisa 디지털 마케팅 운영
- Nasmedia 디지털 미디어렙 Media Planner
- Pulip Communications Agency AE



**Digital**

---

**Hyper connected**



이미지출처 : 네이버 프로필



이미지출처 : 네이버 도시정보

StarHub 오후 1:34 96%

뮤직DNA

인디음악 장르의 최신앨범

Tom Sawyer Gabriel    PEACE DJ NOAH    Witch Magic Songway (송...)

For U에서 추천 음악 더 감상하기 >

선호 아티스트

31%    24%    16%

전나비 88°

StarHub 오후 1:16 92%

뮤직DNA

For U에서 추천 음악 더 감상하기 >

감상 스타일

31%    54%

오후 260 / 전체 833    주중 382 / 주말 451

주로 오후에 감상을 하고 있습니다.    주로 주말에 감상을 하고 있습니다.

선호 작곡가

윤종신 >    최정훈 >

잔나비 >

김도형 >    유영현 >

선호 소속사

StarHub 오후 2:37 95%

insight.co.kr

사람들

2019 콘텐츠 마케팅 컨퍼런스 'C-Rocket'

전준강 기자

입력 2019.05.21 18:41

2019.6.19 - 20 (2DAY)  
평화로운 KT스퀘어 드림홀

주최/주관 NEOCAP    후원 KMCNA    인사이트

사진 제공 = 네오터치포인트

[인사이트] 전준강 기자 = 네오터치포인트는 네오캡

항공권

Trip.com

서울(ICM) + 싱가포르(SL) 143,276원~

도쿄(NRT) + 서울(ICM) 73,966원~

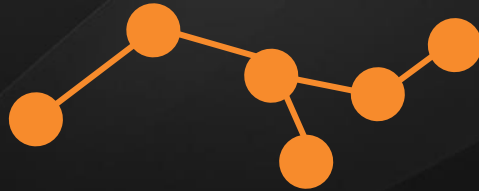
**Hyper connected**

---

# Hyper connected

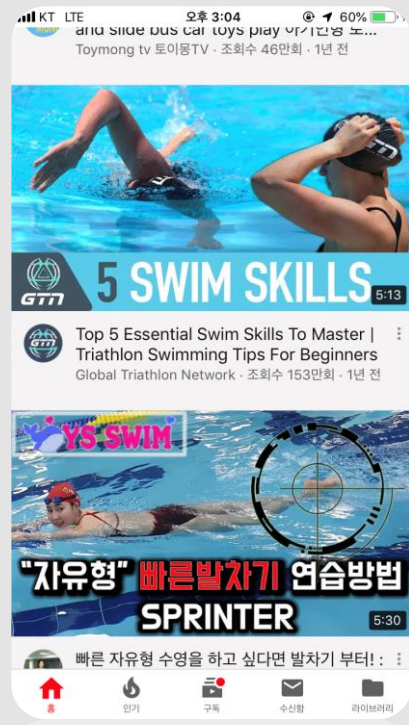
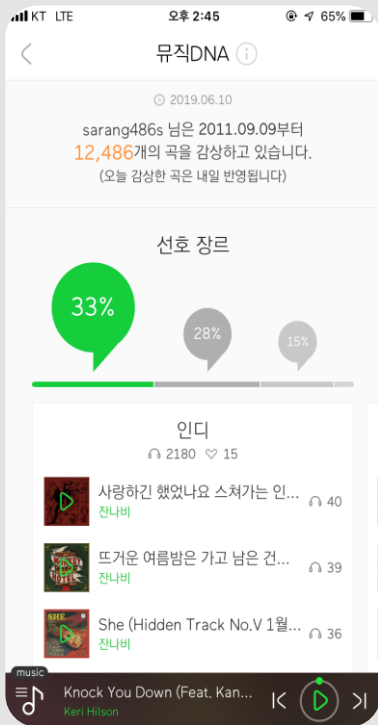
---

**'of me, by me, for me'**





# 'of me, by me, for me'





## 행동 패턴

어떤 시간에 주로 경험하는지?  
어떠한 패턴으로 접근하는지?  
얼마나 자주 경험을 하는지?

## 선호도

경험을 시도하였는지?  
다수가 선호하는지?  
어떤 형태를 선호하는지?

## 구매 이력

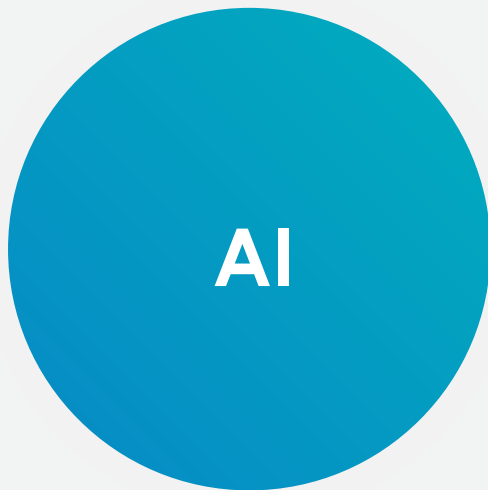
주요 구매 이력이 있는지?  
얼마나 구매를 자주하는지?

**Hyper connected**

---

**나의 선호도, 행동, 구매**







결과 데이터

# Only 20대

지역 / 성별 / 연령



결과 데이터

Only  
20대

지역 / 성별 / 연령

30대



결과 데이터

# Only 20대

지역 / 성별 / 연령

개인화 데이터

# Relevance

선호 / 흥미 / 적합성

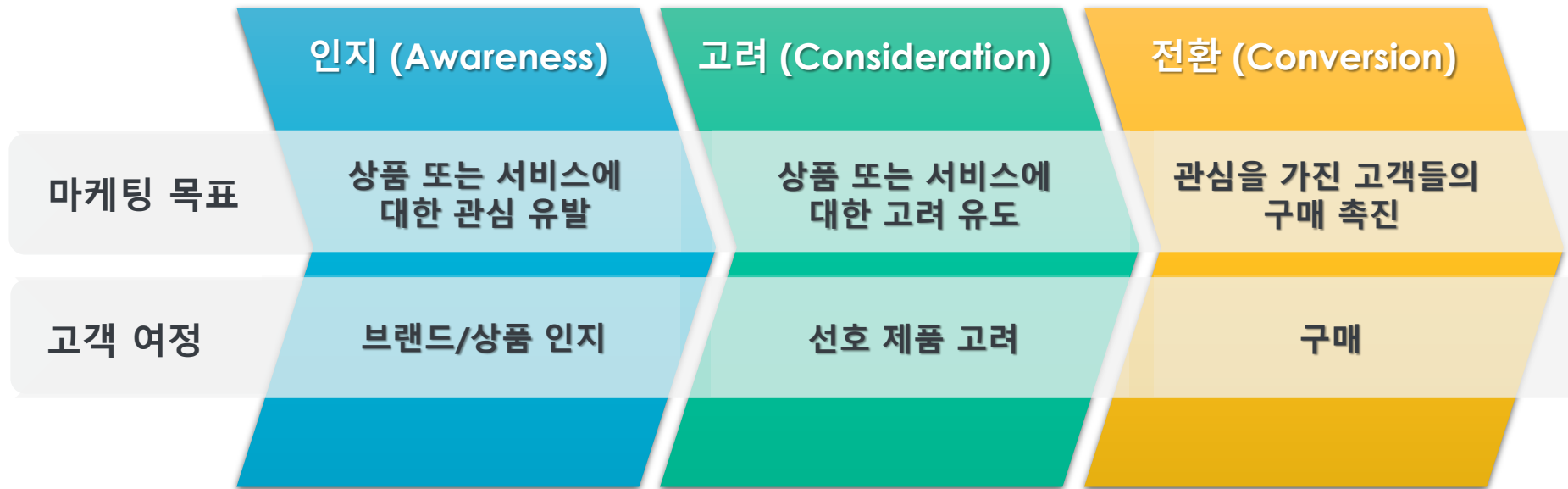


**Hyper connected**

---

**AI Marketing Strategy**

# Marketing Objective & Customer Journey





**Awareness**

**Consideration**

**Conversion**



**Proper Target**



**Proper Timing**

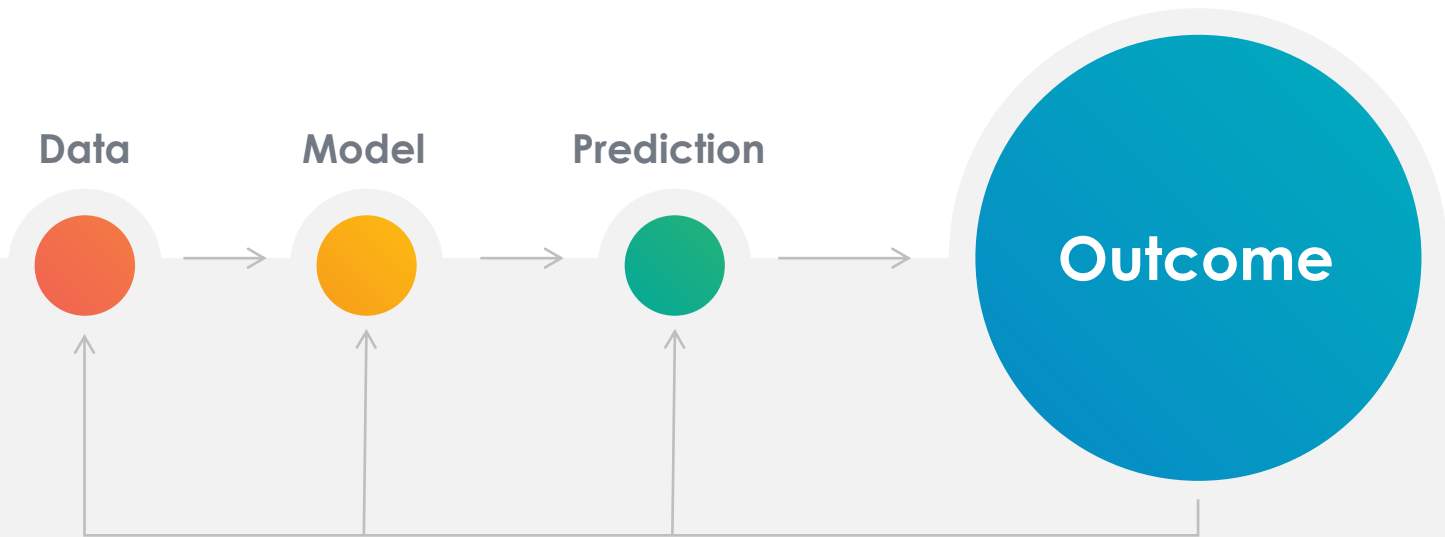


**Proper Message**

**AI : Proper Target**



# AI 기반 광고의 작동 원리



# Criteo Big Data



## 크리테오 시가 학습하는 데이터



19억 온라인 shopper / 월



600 TB Data / 일



880조 거래액 / 연



전세계 인터넷  
볼륨의 1/3

2x Amazon  
1.5x Alibaba



# Criteo Shopper Graph

세계 최대의 오픈 커머스 데이터 세트



## Identity

15억개 크로스 디바이스

~80% 클라이언트 참여

확정적 식별 기반

## Interest

19억명 월별 활성 고객

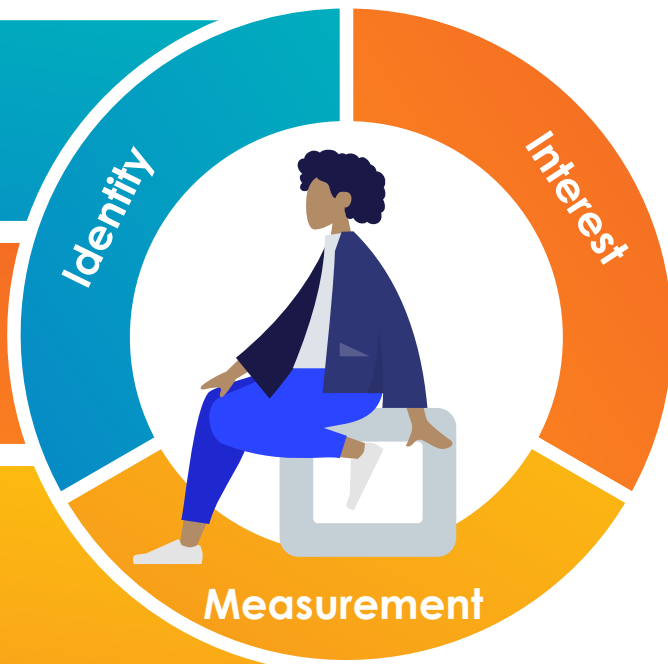
120개 구매자 의도 신호

45억개 범용 카탈로그 상품

## Measurement

\$8천억 이상 규모의 연간 이커머스 매출

\$350억 이상 연간 클릭 후 매출



# 크리테오 AI 엔진 추천 상품 전환 결과



**Product Recommendation**  
Measure the effect of Criteo recommendation engine

Last available date:

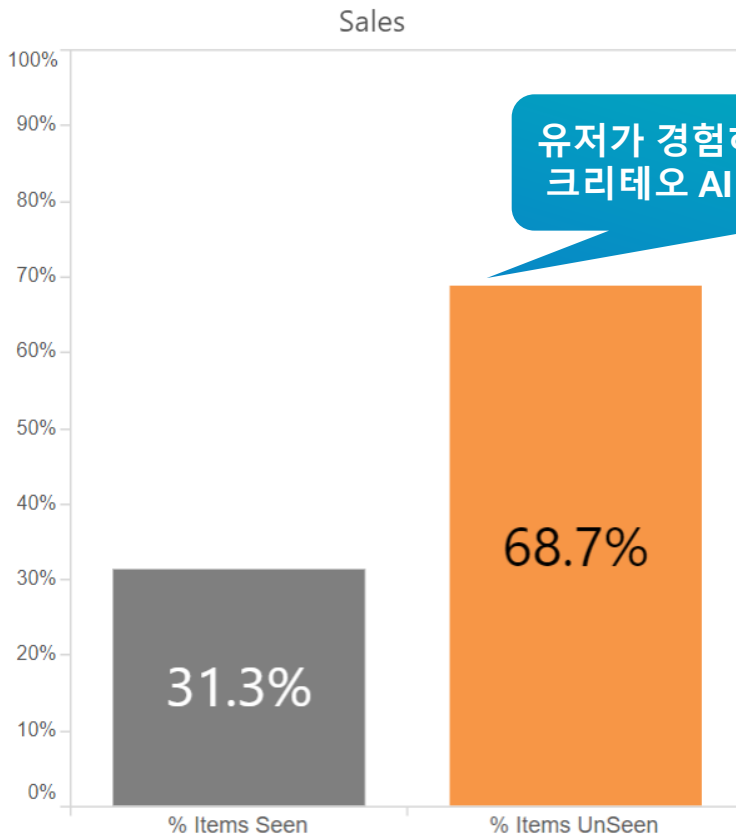
May 19, 2019

Partner

Time Period

1/1/2018

5/19/2019



유저가 경험하지 않은 상품이지만 크리테오 AI 엔진 추천 상품 전환

SUCCESS STORY

## LF몰, Criteo Customer Acquisition을 적용해 신규 매출 8% 향상

5.8x

더 많은 고객에게 도달

8%

신규 매출액 증가

8,000

하루 평균 신규 유입

500

월평균 신규 구매자

### Challenge

LF는 1953년 설립 이후 꾸준한 혁신을 통해 국내 패션산업의 선진화를 주도하고 있으며, 글로벌 패션 브랜드 하우스로 입지를 넓혀 나가고 있는 국내 대표 패션 기업입니다. LF의 프리미엄 패션몰인 LF몰은 40여 개의 자사 브랜드와 2000여 개가 넘는 다양한 브랜드를 입점, 유통하여 글로벌 패션 종합 플랫폼으로 거듭나고 있습니다.

국내 이커머스 이용자 규모의 성장이 임계점에 도달하는 가운데 LF몰은 고객의 관심과 니즈에 부합하는 가치있는 상품 정보로 자사 제품을 구매할 가능성이 높은 고객들에 대한 타겟팅 전략을 강화하게 되었고, 신규 우량고객 유입과 온라인 매출 성장을 도울 수 있는 파트너를 찾게 되었습니다.

### Solution

LF몰은 Criteo Customer Acquisition을 통해 브랜드 노출을 확대하고 동종업계 대비 온라인 매출을 크게 성장시킬 수 있었습니다. Criteo Dynamic Retargeting을 통해 기존 고객을 타겟팅하는 한편, Criteo Customer Acquisition을 추가적으로 적용하여 구매 가능성이 높은 신규 고객을 확보하였습니다.

크리테오의 탁월한 아이덴티티 그래프(Identity Graph) 기술과 고유한 고객 스코어링 기법을 사용해 LF몰은 모든 디바이스, 브라우저 및 앱에서 기존 고객과 신규 고객을 정교하게 구분해내고 전환 가능성이 가장 높은 고객을 식별했습니다. 또한 AI 기반의 제품 추천을 제공하는 맞춤형 광고로 고객 인게이지먼트를 극대화 하였습니다. 이러한 캠페인 덕분에, LF몰의 신규고객 매출은 전분기 대비 8% 증가라는 성과를 기록했습니다.



# 크리테오 신규고객 타겟팅 : CCA (Criteo Customer Acquisition)



수많은 잠재 고객 중에서 어떻게 신규 고객을 예측하는가?

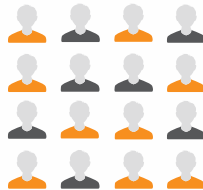
Criteo Shopper Graph:  
머신러닝으로 유저의  
구매 행동/의도 파악

1



내 웹사이트에 방문한  
적이 없는 유저만 선별

2



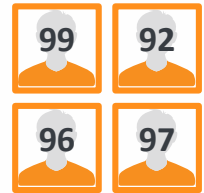
내 웹사이트에서  
판매하는 상품을  
구매할 가능성이 높은  
유저의 구매확률 예측

3



구매 확률이 높은  
순서대로 우선순위  
책정하여 최적화된  
광고 노출

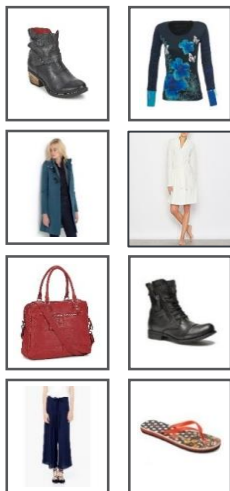
4



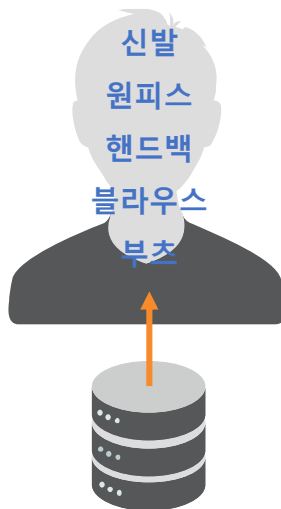
# CCA : AI



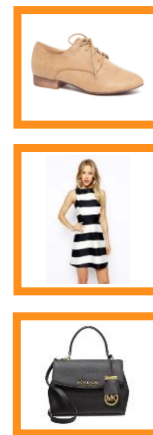
지난 1개월 동안 광고주 사이트에서 열람된  
유저의 관심상품 파악



상품 카테고리 정보를  
관심도 높은 유저와 매칭



매칭된 정보를 바탕으로 신규고객에게  
맞춤형 관심 상품 추천



\*상품 카테고리: 키워드/구글 카테고리 기준

# AI : Proper Timing

**Off-line : Proper Timing**

---

**= ASAP**



**Digital : Proper Timing**

---

**= Real Time**

# AI : Proper Timing



크리테오 엔진은 빅데이터를 기반으로 개별 소비자에게 맞춤형 광고 제공



**0.1 초**

유저 분석에서 최종 광고 노출까지 걸리는 시간

**600,000+**

비딩/초

**27,000**

광고 노출/초

# AI : Proper Message



# AI : Proper Message



Product card for 'Expert Shadow & Liner Brush' priced at \$28. The card features a black brush and a 'SHOP NOW' button. The background is a light, textured surface.

A row of three product cards: 'Lash Domination' (\$57), 'Rose Radiance' (\$21), and 'Blooming Blush Brush' (\$24). Each card includes an image of the product and a 'SHOP NOW' button.

Product card for 'Full Coverage Kabuki Brush' priced at \$28. The card shows a large, light-colored brush and a 'SHOP NOW' button.

Product card for 'READY Eyeshadow 2.0 - The Promise' priced at \$20. The card features an eyeshadow palette and a 'SHOP NOW' button.

A collection of product cards including 'Eyelash Comb' (\$6.50), 'Skinsorials MASK ESSENTIALS' (\$18), and 'Plum Eyecolor - Dakota' (\$15). Each card has a 'SHOP NOW' button.

Product card for 'Expert Shadow & Liner Brush' priced at \$28. The card features a black brush and a 'SHOP NOW' button.

Product cards for 'Flawless Complexion...' (\$99) and 'Revamped Lash Domi...' (\$19). Each card includes an image of the product and a 'SHOP NOW' button.

# AI : Proper Message



# AI : Proper Message



**+15% 매출**

지속적인 ROI

vs. *다이나믹 옵티마이제이션이 없는 상태*



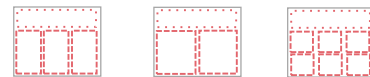
**유저 피로 감소**

**연관성 있는  
크리에이티브  
인사이드**

*파워풀한 리포트가 이를 증명합니다.*

RTCO가 가장 효율적인 크리에이티브 컴비네이션을 분석합니다.

레이아웃



컬러셋



CTA 문구



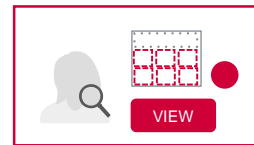
내비게이션



배너 내 요소들



노출되는 배너 설정들은 **가장 높은 CTR**를 위해서 최적화 됩니다.



# AI : Proper Message



RTCO가 가장 효율적인 크리에이티브 콤비네이션을 분석합니다.

# Real-time Creative Optimization

+15% 매출  
지속적인 이익  
vs. 다이내믹 최적화  
없는 상태

연관성 있는  
크리에이티브  
인사이트

파워풀한 리포트가  
이를 증명합니다.



레이아웃

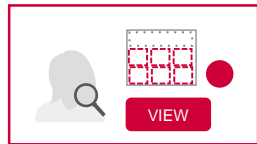
컬러

CTA 문구

배너 내 요소들



노출되는 배너 설정들은 가장 높은 CTR를 위해서 최적화 됩니다.





**Hyper connected**

---

**Proper Target, Timing, Message**



25  
2000 WELCOME  
NEW YEAR'S  
EVE

TDK

CHEVROLET

Budweiser  
2000

Panasonic  
NEWS FROM CONGRESS

HO!

SONO

THE  
LION  
KING

CHRISTIN VS EVANS  
SATURDAY, DEC. 27  
AND ALL THE FIGHTS FROM  
UFC

THE  
Kodak

Kodak

Disney  
CHRISTMAS  
WARRIORS

Bank of America

Bank of America  
Official Bank of  
The National Football League

VORNADO Retail

WU

Marriott  
MARQUIS

WHIT  
CHRISTMAS





THE 23rd  
NEW YEAR'S  
EVE

TDK

CHEVROLET



SONIC  
BREWERS FROM COOL BEER  
HOOL!

Kodak

Kodak

UFC  
CRAYTON VS EVANS

Bank of America

**NAVER**

kakao



Google

facebook

criteo.

criteo.

**Hyper connected**

---

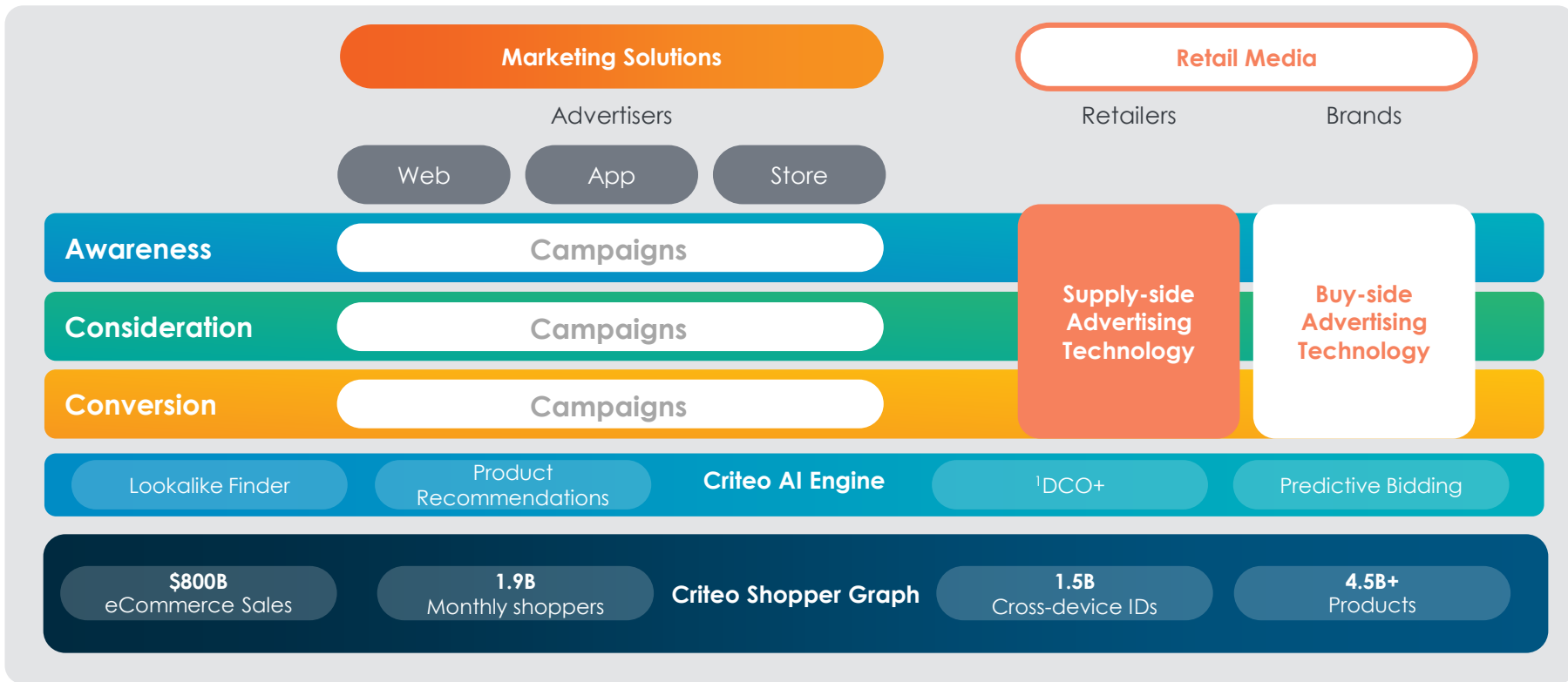
**My Brand Identity**



**AI ...**  
**Know Who You are..**  
**Know What You want..**  
**know When You want..**



# 고유한 커머스 데이터를 기반으로 AI로 지원되는 크리테오 플랫폼



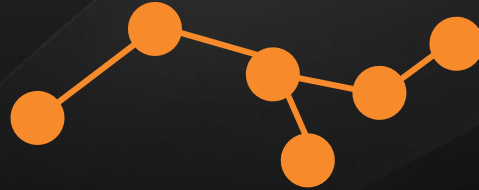


**Data + AI  
= Personalization**

# My Brand Identity

---

**'of you, by you, for you'**



# Thank you

