

TasOn

마케팅자동화
상품소개서

2021.01

humusOn

귀사의 마케팅은 어디에 가까운가요?

어제 혹은 과거 데이터 분석
개발부서를 통한 데이터 추출

Analysis

웹/앱 접속고객의 **실시간 데이터**
데이터 추출없이 **분석-실행 자동화**

담당자가 직접 고객분류
CRM데이터만 활용

Segment

웹사이트/앱 방문고객의 **행동데이터**
포털 검색어, 경쟁사 방문 등 **관심데이터**

모든 고객 동일한 메시지

Messaging

고객맞춤형 **개인화 메시지**

과거의 데이터로 최소 N일 이후
업무시간 내 실행

Execution

고객 한명 한명 **실시간 대응**
24시간 모든 고객 대응

- 비대면 거래에 대응할 수 있는 온/오프라인 통합 마케팅 솔루션 니즈 급부상
 - CRM 마케팅 너머 빅데이터 중심의 디지털 마케팅 중요성 상승

TasOn

고객이 무엇을 원하는지 이미 알고 있는 플랫폼



INDEX

1. TasOn 마케팅자동화란?
2. 주요 기능
3. 제품 특징
4. 도입 사례
5. 휴머슨 회사 소개

TasOn 마케팅자동화란?

| 실시간 고객 행동 데이터 수집부터 분석, 캠페인 실행, 성과 리포트까지 자동화하는 마케팅 클라우드

- 고객사 홈페이지와 앱에 스크립트 삽입 즉시 웹/앱으로 들어오는 고객 행동 데이터 실시간 수집
- 수집 데이터 토대로 고객 행동 분석, 캠페인 시나리오 추천, 타겟팅
- 타겟팅 대상 개인화 마케팅 메시지 발송

<실시간 웹/앱 고객 행동 데이터 수집>



회원가입, 상품조회, 카트유기, 구매보류 등
행동데이터 발생

<캠페인 시나리오 추천>



리타겟팅, 온사이트, 고객세부관리 등
캠페인 30여종 지원

<개인화 마케팅>



문자, 이메일, 푸시, 알림톡 등
크로스 채널 발송



성과
리포트

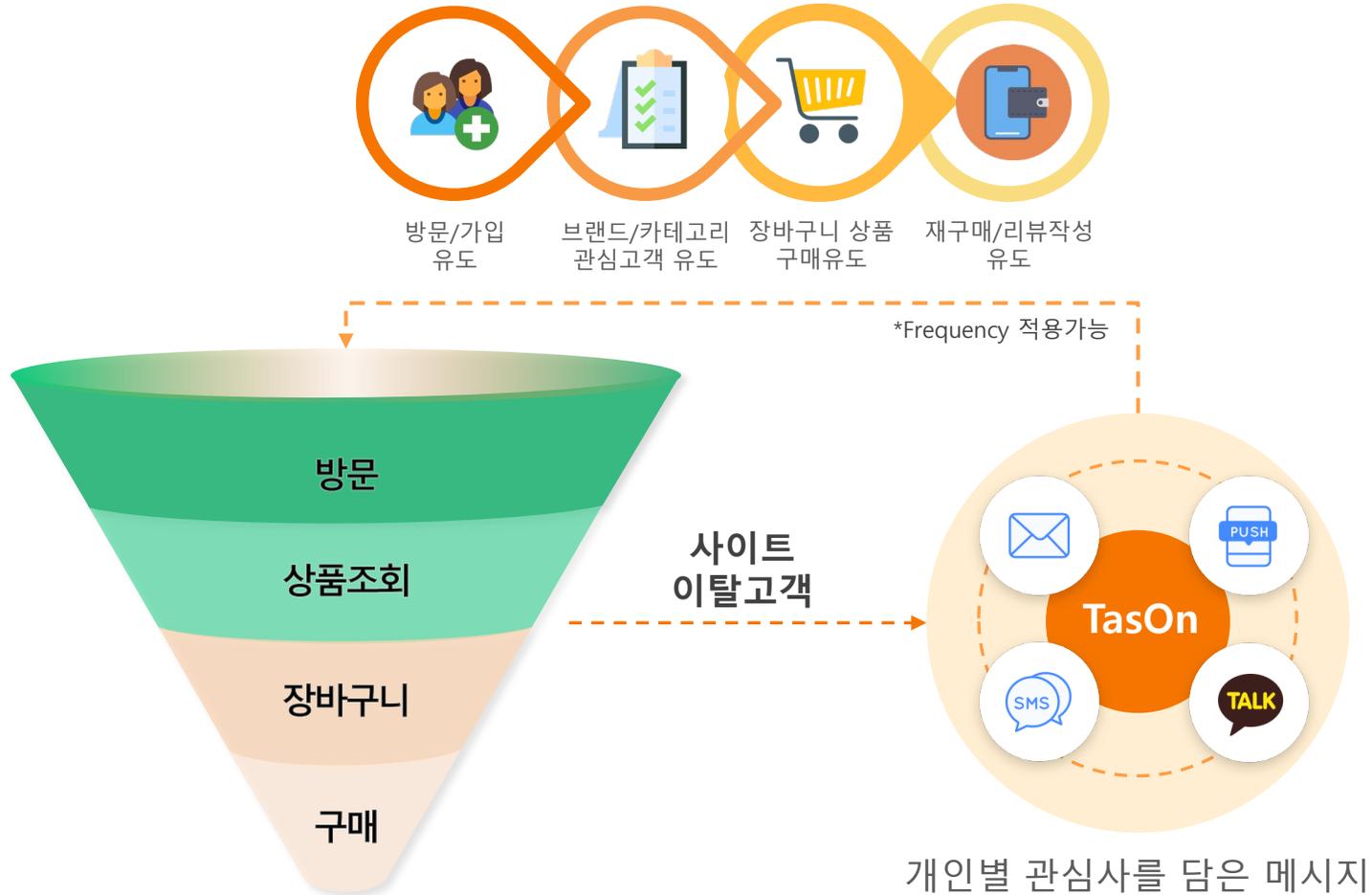
주요 기능

| 행동분석 : 웹·앱 방문자 행동 데이터를 실시간으로 자동화, 고객 맞춤형 메시지를 통해 구매 전환 유도



주요 기능

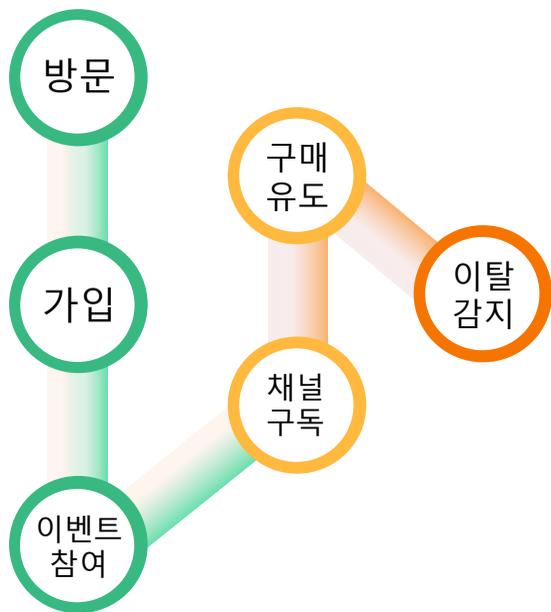
| 리마케팅 캠페인 : 사이트 방문자 행동 패턴 분석 통한 리마인드 메시지 발송 → 구매 유도



주요 기능

| 온사이트 캠페인 : 쇼핑몰 체류 고객 팝업 형태의 이벤트 배너 노출로 구매 전환 극대화

페이지 Depth별로 특정행동을 기반으로 전환유도를 지속적으로 유도



허들이 낮은 캠페인부터 진입장벽이 높은 캠페인까지 단계별 메시지 구성

+ 이탈 리스크가 높은 구간은 혜택 제공에 대한 A/B Test 전략 추천!

페이지에서 원하는 팝업 영역 선택 후 LIVE 원하는 메시지 즉시 홍보 가능



*옵션에 따라 다양한 맞춤형 온사이트 캠페인 활용



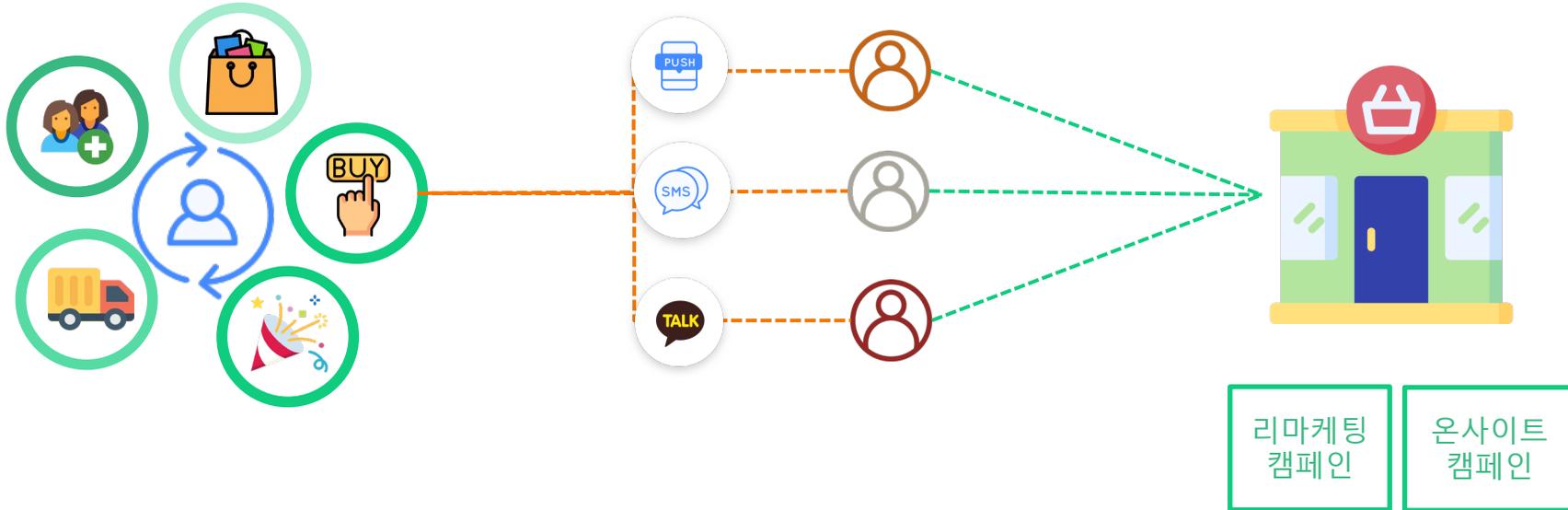
주요 기능

| 고객 세부 관리 캠페인 : 수집된 고객 정보 기반 CRM 커뮤니케이션 마케팅

수집된 회원정보를
활용한 캠페인 셋팅

TasOn 실시간
개인화 메시지 발송

재방문을 통한 이벤트 발생
+ 회원 데이터 누적



+ 새로운 조건에 부합하는
Rule 추가필요

제품 특징

| 빅데이터 기반 마케팅 프로세스 자동화

- 마케팅 운영 전 과정에 필요한 데이터 프로세스를 플랫폼 하나로 관리
- 온라인 행동 데이터 수집부터 실시간 분석, 주요 키워드 추출 및 관심도 분석
- 자사 마케팅에 반응하지 않는 고객의 관심사(아웃태그) 파악, 이를 마케팅에 활용



제품 특징

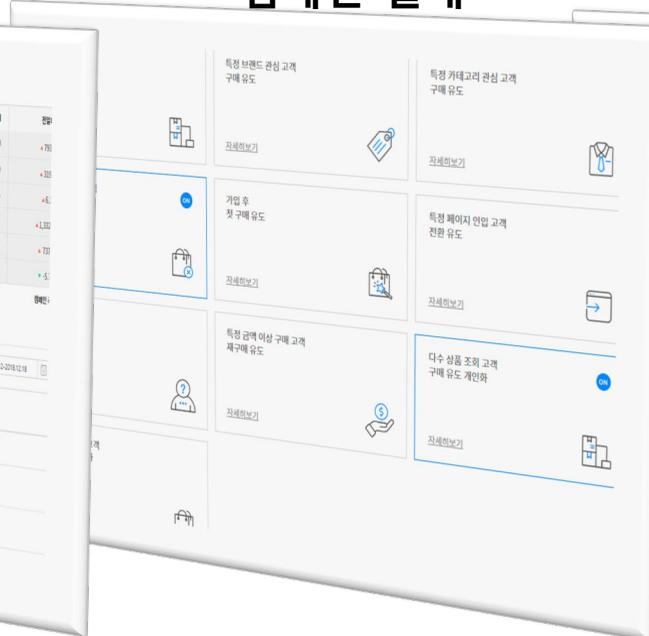
| 캠페인 설계 및 운영, 성과 분석까지 실시간으로 확인할 수 있는 웹 기반 모니터링 환경

- 캠페인 운영 현황 및 데일리 성과 모니터링
- 캠페인 집행 기간별 성과 분석 리포트 생성
- 실행 결과 파일 Dump File로 제공

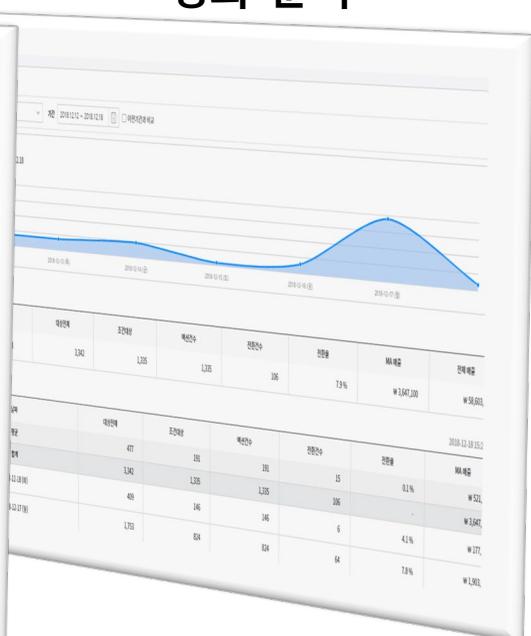
대시보드



캠페인 설계



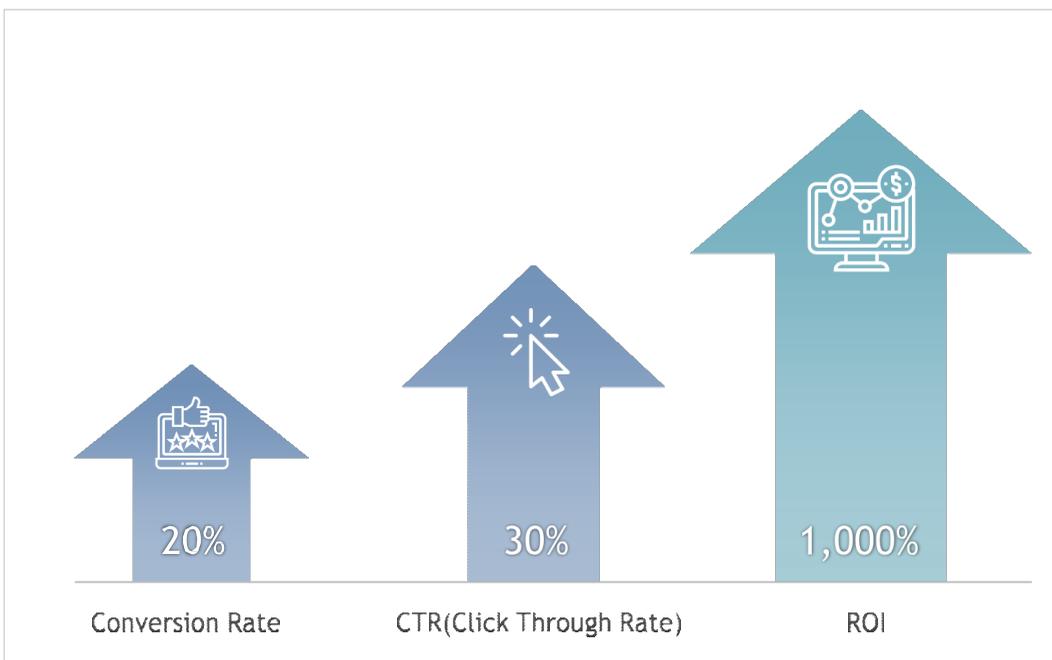
성과 분석



제품 특징

| 손쉬운 마케팅 성과 창출 및 비용&시간 절감

- 구매 전환율 및 마케팅 메시지 클릭율 20~30% 개선
- 마케팅 자동화 도입으로 기존 마케팅 실행까지 걸리던 소요시간 10분으로 단축. 업무 효율성 제고



마케팅 실행까지 소요시간
1주일 이상
소요

10분

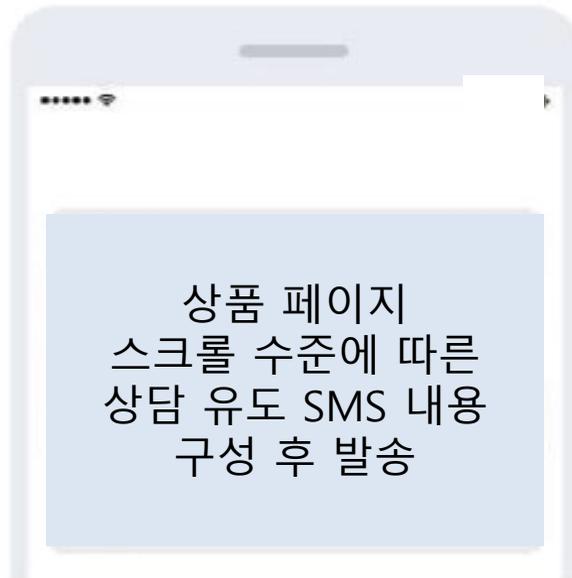


금융 자산운용사 도입 사례

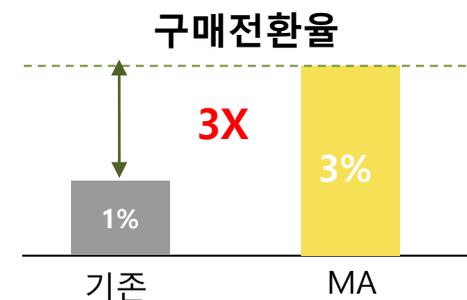
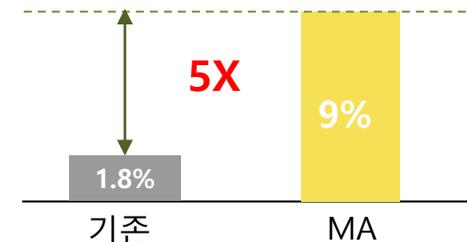
상품 조회 데이터 수집



상담 유도 개인화 메시지 발송



Lead(상담 call) 확보



- 도입 목적 : ETF(상장지수펀드) 상품 Lead(상담 고객)확보를 위한 마케팅 자동화 구현
- 도입 내용 : 상품안내페이지(Web화면) 유입된 고객이 상품설명 페이지의 특정 영역까지 스크롤 다운 할 경우 Pop-Up창을 통한 고객정보 수집
- 도입 성과 : 개인화 되지 않은 문자를 전체 고객에 보내던 기존 마케팅 대비 500% 이상 상담 Call 인입 증가
문자 수령 후 전화주문/HTS를 통한 ETF 상품 매수(전환)한 구매전환율 기존 대비 300% 이상 증가

홈쇼핑 도입 사례

타겟팅 및 개인화



전일 상품 3회 이상 조회하고 미구매한 고객대상



개인 별 최종 조회한 상품 콘텐츠 + 랜딩

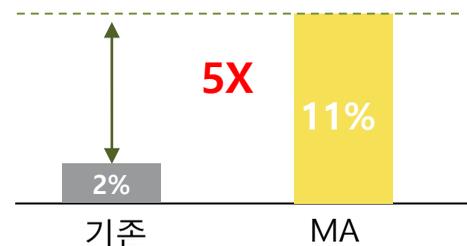


혜택없이 Remind Only

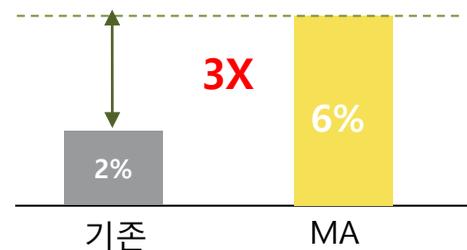
최종 조회 상품 개인화 App Push



App Push 클릭률



구매전환율



- 도입 목적 : 신규 가입부터 재 구매 유도까지 Conversion Funnel 모바일 App 마케팅자동화 및 개인화 구현
- 도입 내용 : 다수 상품조회(전일 3회 이상) 후 미구매 고객 대상 최종 조회 상품 개인화 App Push 마케팅자동화
- 도입 성과 : 기존 수동 대량 푸시 마케팅 대비 평균 App Push 클릭율 5.5배, 평균 구매 전환율 3배 증가

뷰티몰 도입 사례

타겟팅 및 개인화



전일 상품 2회 이상
조회하고 미구매한
고객 대상

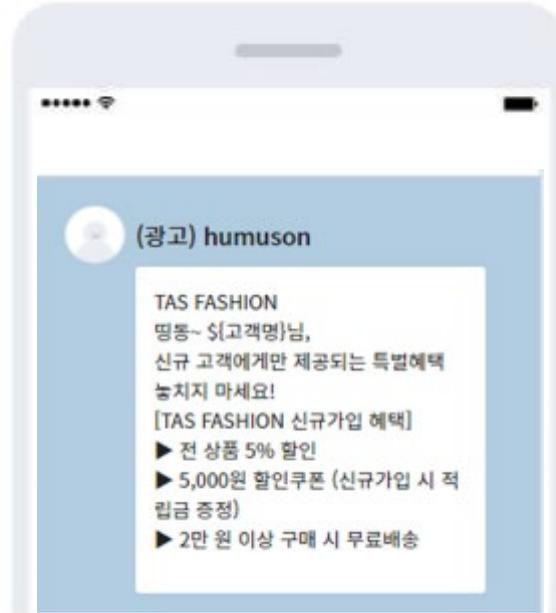


2회 이상 조회
상품

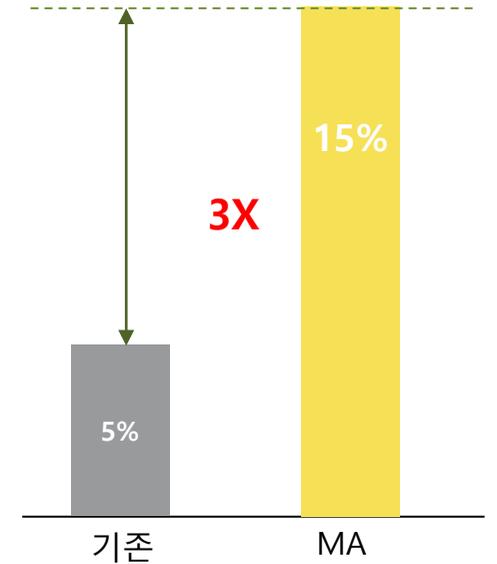


리마인드성

LMS 마케팅 자동화



구매전환율



- 도입 목적 : 글로벌 본사 공동 CRM 시스템으로 대응할 수 없는 이커머스 부문 디지털 마케팅 솔루션 구축
- 도입 내용 : 상품 조회 후 미 구매한 고객 대상 최종 조회 상품 개인화 LMS 채널 마케팅 자동화
- 도입 성과 : 조회 및 장바구니 유기 방지 캠페인으로 평균 구매 전환율 3배 증가

고객사 2,000여 곳에서 이미 TasOn 마케팅자동화로

온·오프라인 통합 빅데이터 마케팅을 경험하고 있습니다.

SAMSUNG

MIRAE ASSET
미래에셋증권

NH투자증권

LG LG

CJ

emart

emart
everyday

Home plus

GS 리테일

국민의 공동쇼핑
Shopping

GS SHOP

CJmall

SHINSEGAE
TV SHOPPING

NS NS홈쇼핑

HYUNDAI

LOHBS

STARBUCKS

BY4M

10X10

TIDESQUARE

Maeil

Hi mart

SAMSUNG 삼성웰스토리

LOTTE
DUTY FREE 롯데면세점

DAELIM DIUM

SHINSEGAE
DUTY FREE

THE SHILLA
duty free

Mustela

IDLOOKMALL

SHOP READY2WEAR

휴머슨 고객사

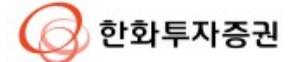
카드/은행



보험



증권



휴머슨 고객사

유통

서비스

제조

공공

감사합니다



휴머스온 사업팀

Email: tma@tason.com