

NAMU

Communication

COMPANY PROFILE



Total Online Marketing Service

Namu
Communication

Overview

- Who we are

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

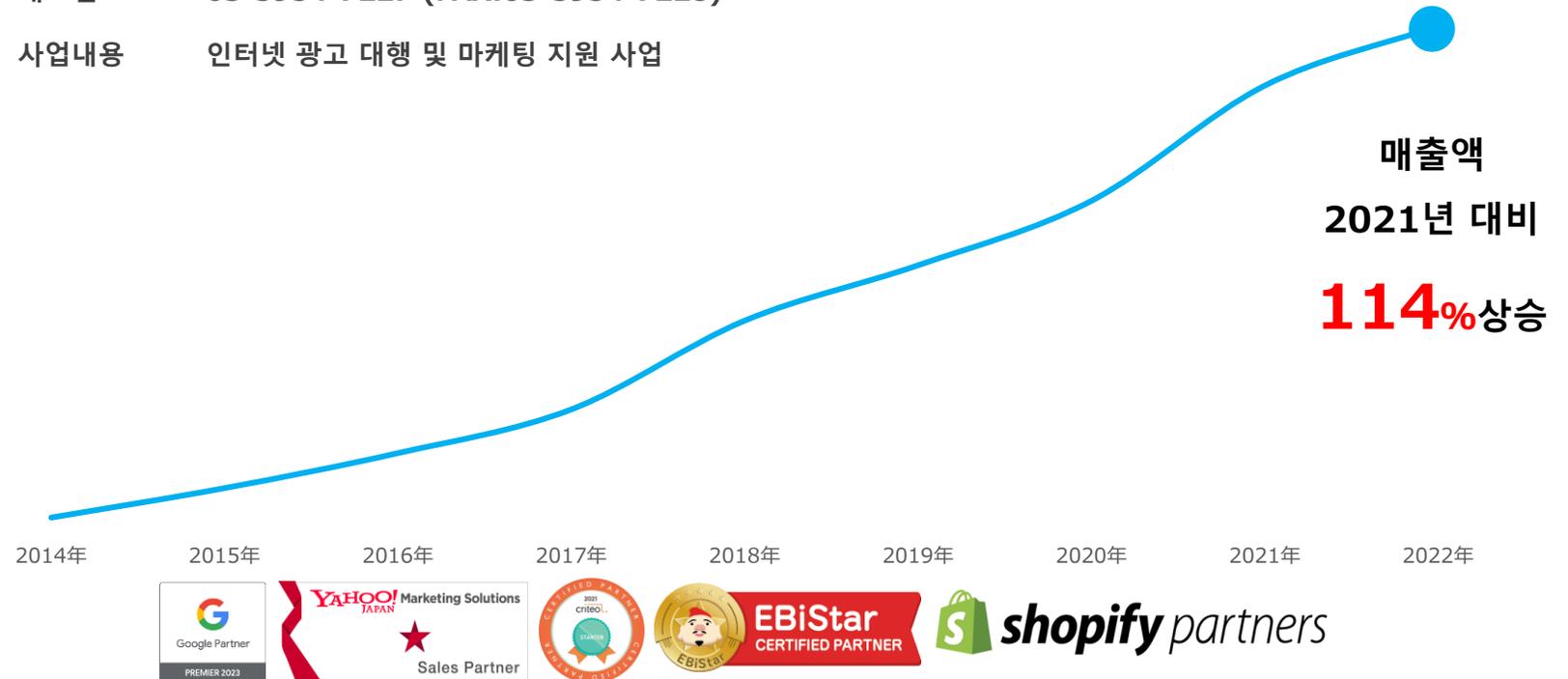
II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

회사명	주식회사 나무커뮤니케이션 株式会社ナムコミュニケーション (영문 표기 : Namu Communication Co.,Ltd.)
대표자	토리야마 키미모리
설립일	2014년 2월 15일 (일본지사) ※2002년 12월 23일 (한국본사)
자본금	5,000만 엔
사원수	31명 (일본지사) ※한국본사 포함 177명 / 2023년 7월 기준
소재지	〒170-0013 도쿄도 토시마구 히가시이케부쿠로 3-13-2 뮤프레히가시이케부쿠로 7층
대표번호	03-5954-7227 (FAX:03-5954-7228)
사업내용	인터넷 광고 대행 및 마케팅 지원 사업



Overview

- Our Growth

I. Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II. Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III. Reference

- Case

Point
01



월 평균 신규계약 체결

15건

※2022년 1월~12월 평균

Point
02



거래 누적 실적

1,319건

※2022년 12월 말 기준

Point
03



프로 집단

※Google광고 인증자격 취득

100%

※경영 지원 부서 제외

Organization

Overview

- Organization

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

디지털 마케팅 부

- DM본부
- DM1과
- DM2과
- DM3과

컨설팅 부

- 컨설팅 과
- 콘텐츠 마케팅 과

전략기획부

- 영업전략과
미디어
운용/분석/기획
- 해외 마케팅
- 경영기획과
인사/총무
재무/회계

디지털 마케팅 사업 본부 [한국]

- 디지털 마케팅 1국
1팀/2팀/3팀
- 디지털 마케팅 2국
1팀/2팀/3팀
- 부산지사
1팀/2팀
- 가산센터

컨설팅 사업 본부 [한국]

- 컨설팅 1국
1팀/2팀

경영 전략 본부 [한국]

- 인사총무팀
- 재무회계팀
- 채널운영팀
- 콘텐츠 마케팅팀
- IT개발팀
- 디자인센터



Business

Business

- Service Line-up

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

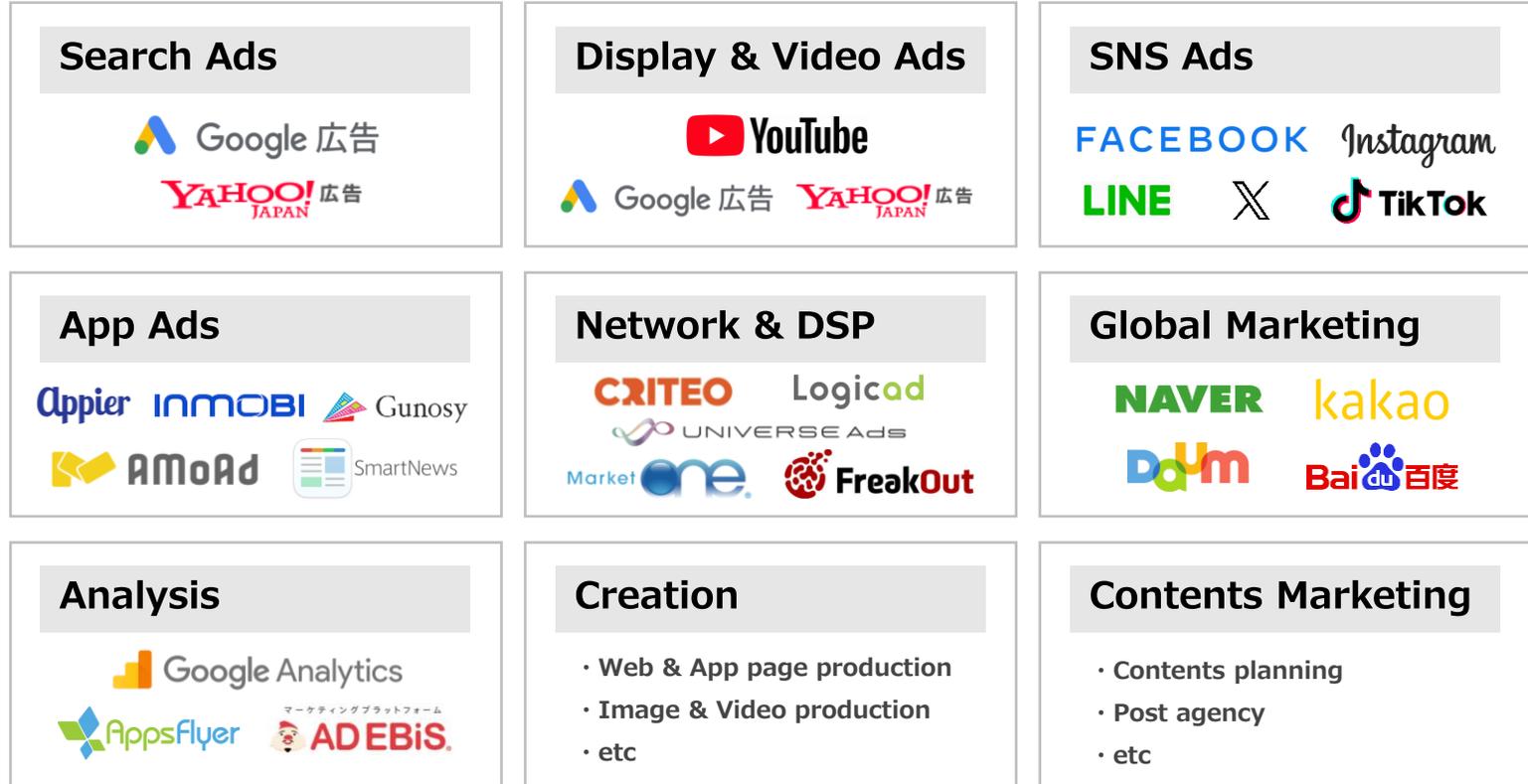
II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

Total Online Marketing Service



※ 일부 서비스만 기재



For the better management

Business

- Management

I . Overview

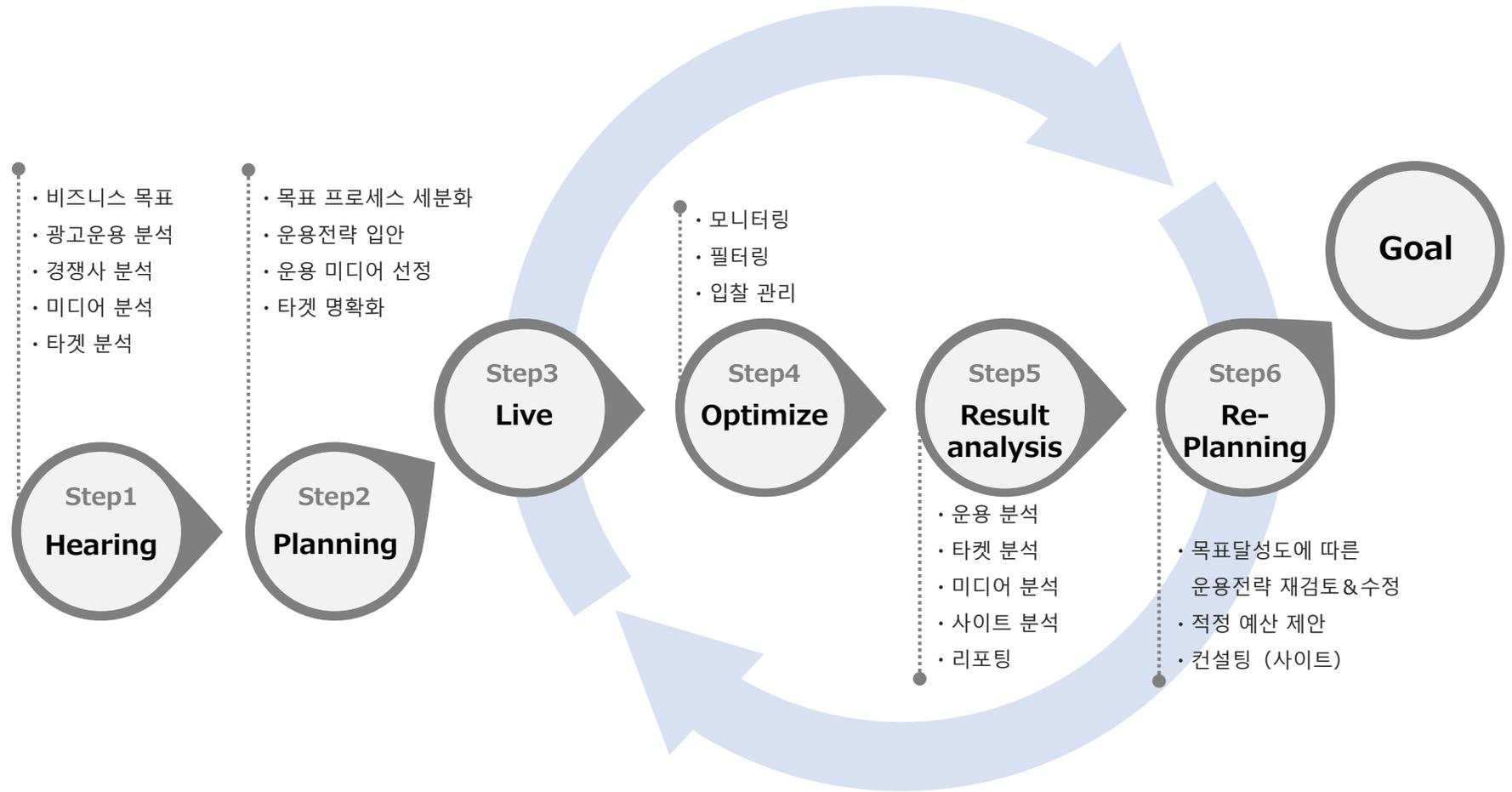
- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case



For the better performance

Business

- Operation system

I . Overview

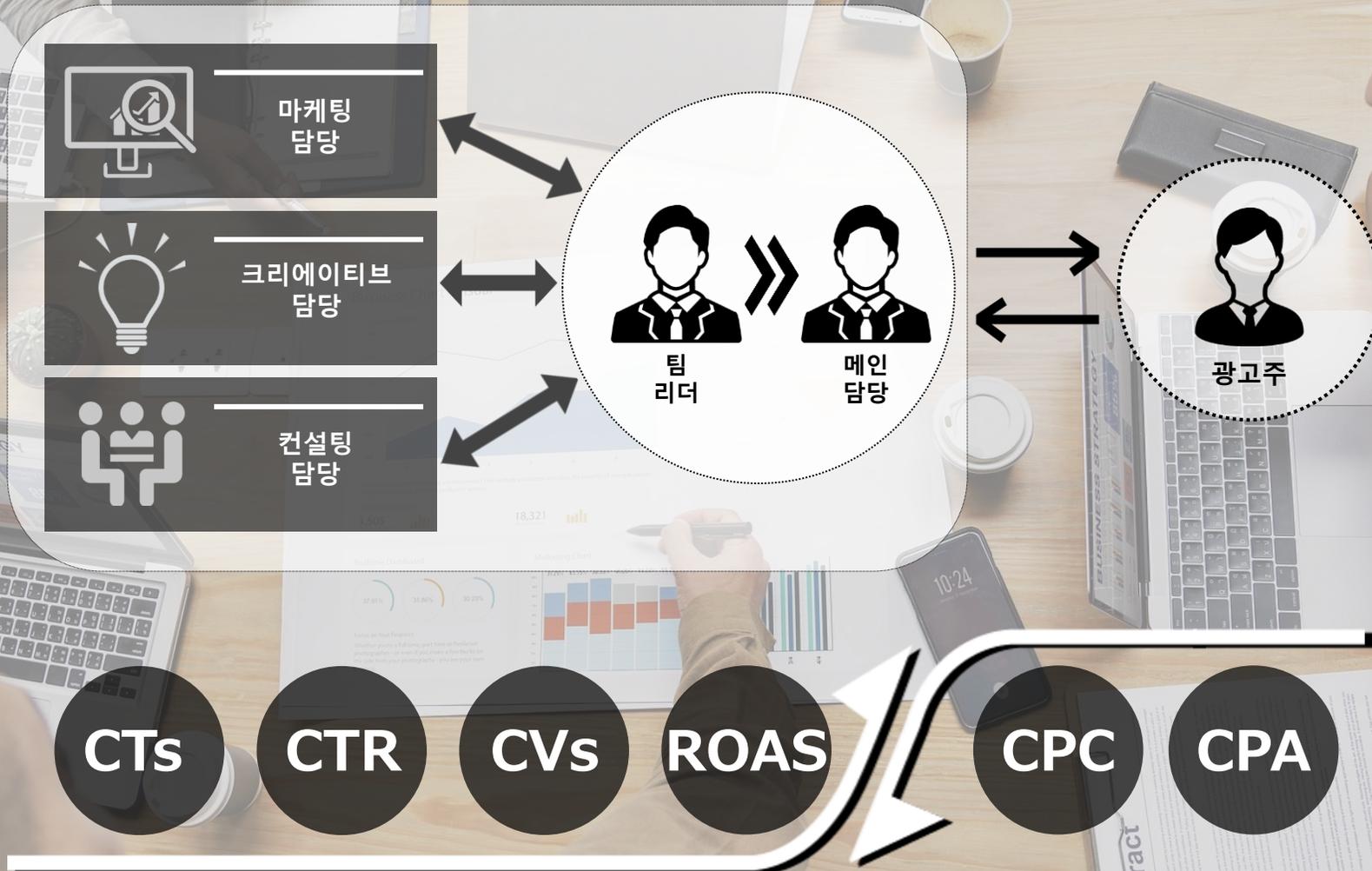
- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case



Business

- Contract

I. Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II. Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- **Contract**
- Process

III. Reference

- Case

Point
01

0 円

초기 설정 비용

Point
02

0 円

월별 보고서

Point
03

0 円

계약 수수료

Point
04



계약기간 제약X

※최적화를 위해 약 3개월 간 운용(PDCA)이 필요합니다.

Point
05



웹사이트 분석 서포트

※서포트 내용에 따라 비용이 발생하는 경우가 있습니다.

Point
06



대행수수료 20%

※단, 30만 엔 이하는 일률 6만 엔입니다.

Business

- Process

I . Overview

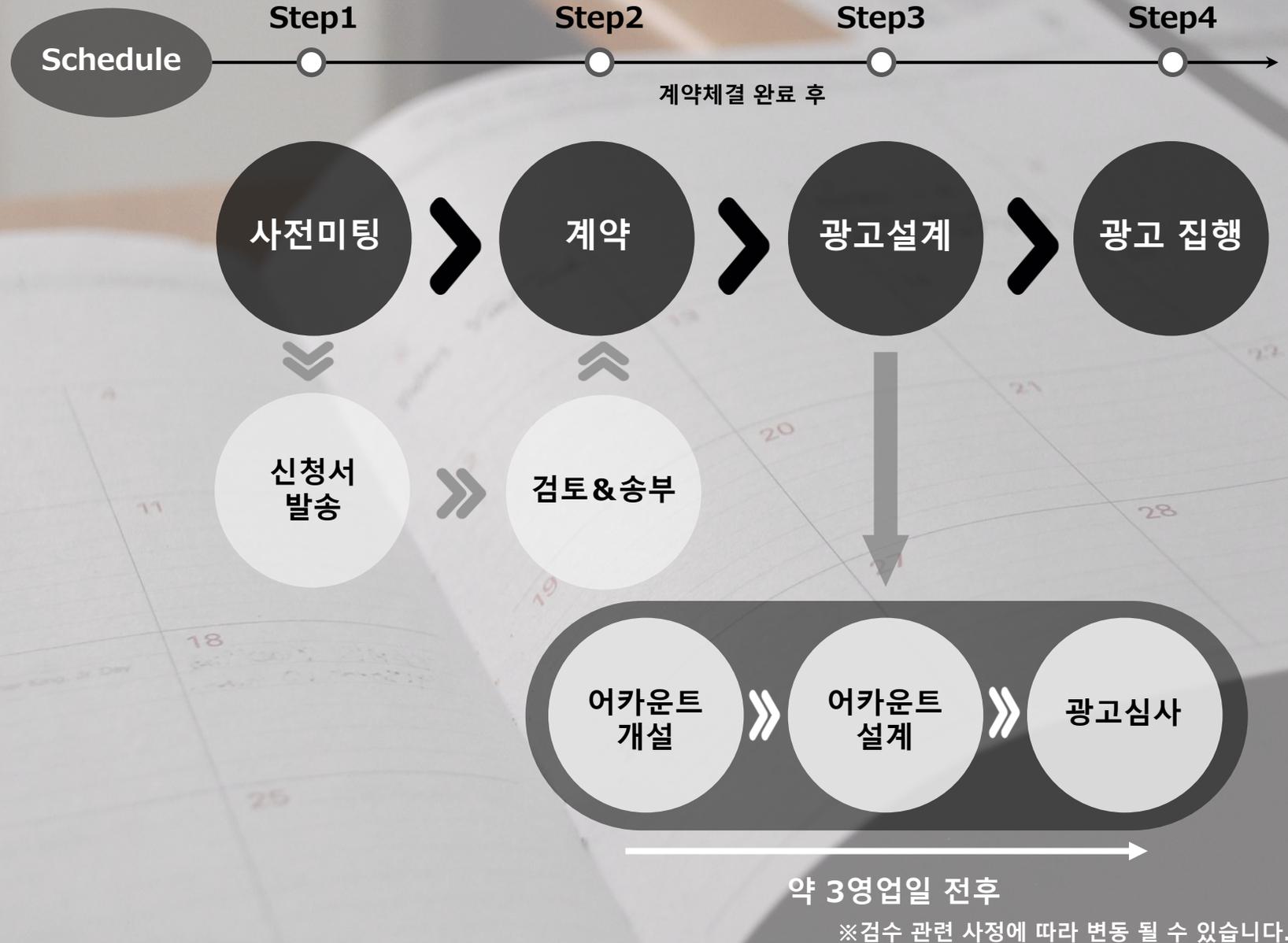
- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case



Reference



Case.1 사업내용 : 글로벌 전개 중인 패션 사이트

Reference

- Case.1

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

※CVs : 구입 완료

TASK ※인하우스에서 Namu로 이행

- 사이트 유입 감소
- 고객 구입 단가 감소에 따른 매출 침체

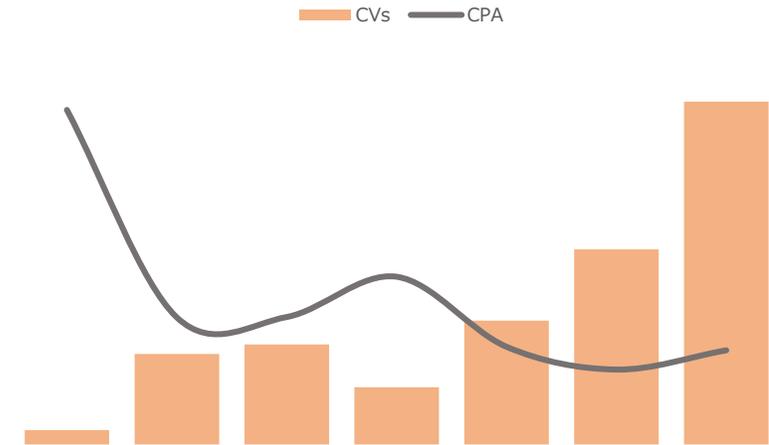
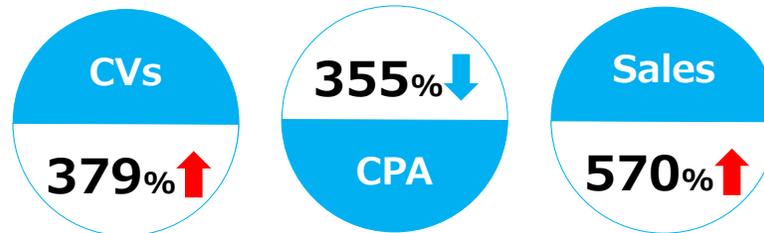
KPI

- 신규 고객 획득 및 기존 고객의 재방문 유도
- CPA&ROAS개선

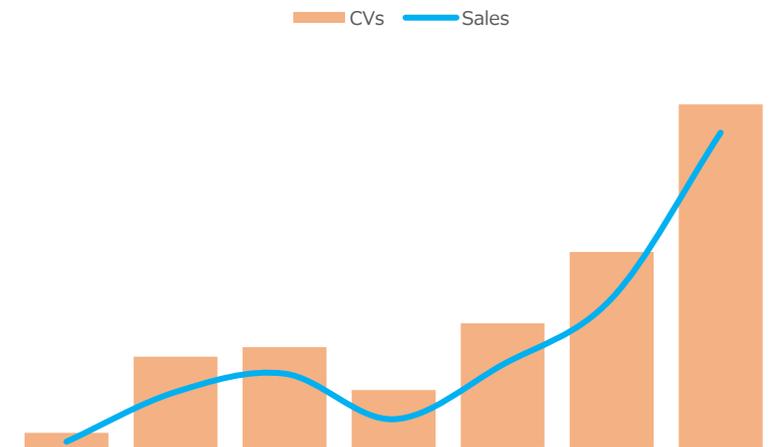
Action

- 미디어 별 ROAS 실적 분석, 운용 예산을 재배분
- 카테고리 별 운용실적을 분석하여 주력 카테고리 선정
- 타겟 및 시즌에 적합한 크리에이티브 전개

Performance



이행 후 7개월 간 실적 추이



이행 후 7개월 간 실적 추이

Reference

- Case.2

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

※CVs : 구입 완료

TASK

- 런칭 후 인지도 향상을 위한 브랜딩 전략이 필수
- 획득 건수 최대화 (고객 구입단가가 낮으므로)

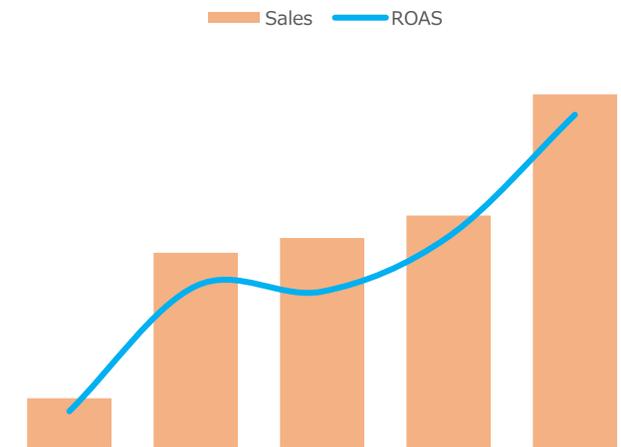
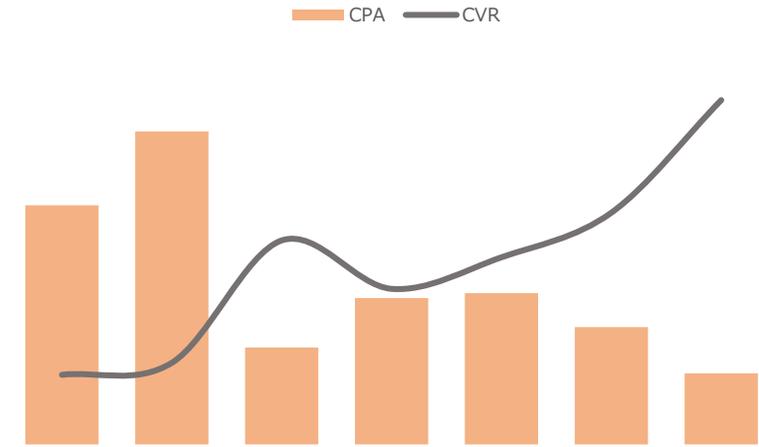
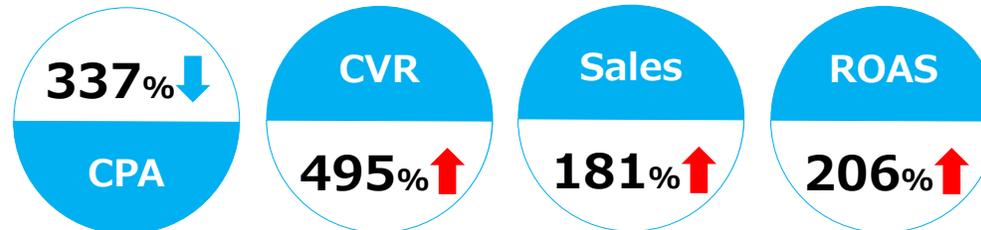
KPI

- 브랜딩
- CPA 최적화에 따른 CVs 최대화

Action

- 전략적인 Display 집행 (RMT를 사용한 검토 유저 획득)
- TD, LP 크리에이티브 A/B테스트 실시
- 스마트 자동 입찰 도입으로 리얼타임 입찰 최적화
- SNS와 연계하여 정확한 페르소나 설정, 캠페인 집행 강화

Performance



Reference

- Case.3

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

※CVs : 문의

TASK ※대리점 변경 안건

- 자사 사이트 유입 최대화
- 문의 완료 CPA 급등

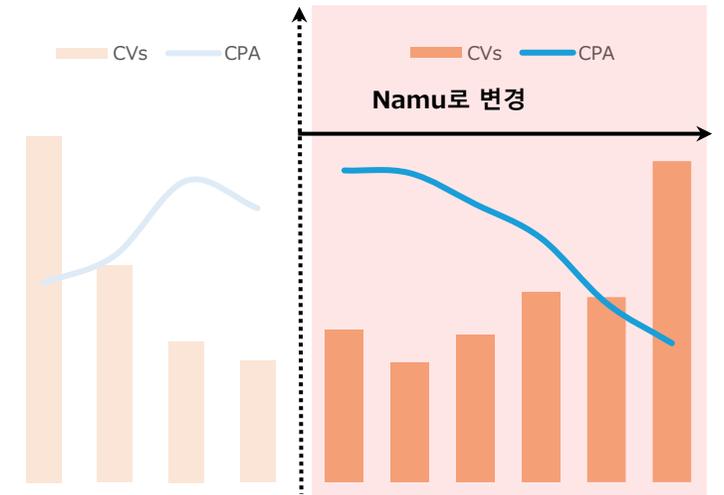
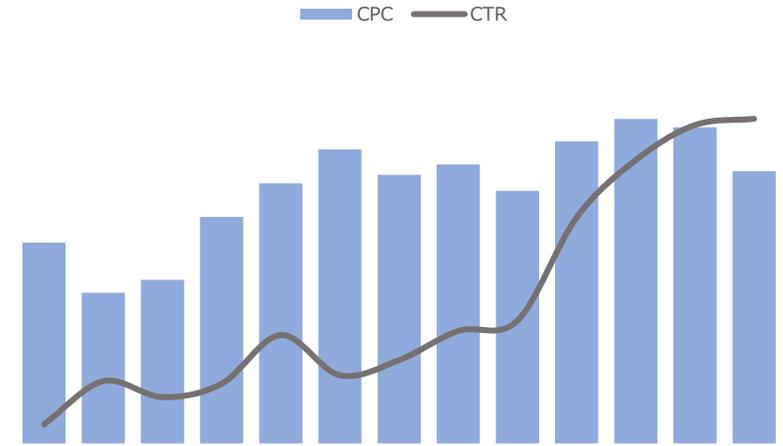
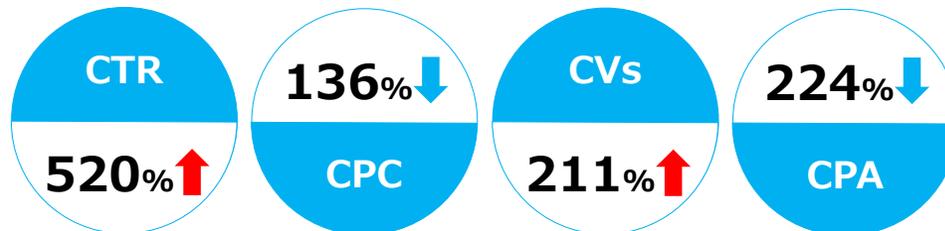
KPI

- CPC 최적화
- CPA 최적화에 따른 CVs 최대화

Action

- CVs 키워드를 중심으로 신중한 확장 및 필터링 전략
- 일별/요일별/디바이스별/시간대별 입찰 관리 전략
- 트래픽을 증가시키기 위한 CTR 개선 전략

Performance



Case.4 사업내용 : 대형 전문학교 사이트

Reference

- Case.4

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

※CVs : 자료 청구·신청

TASK

- 타사로 예비고객 유저가 유출
- 자료 청구의 품질 향상 (내교 및 수강으로 연결되도록 하기 위함)

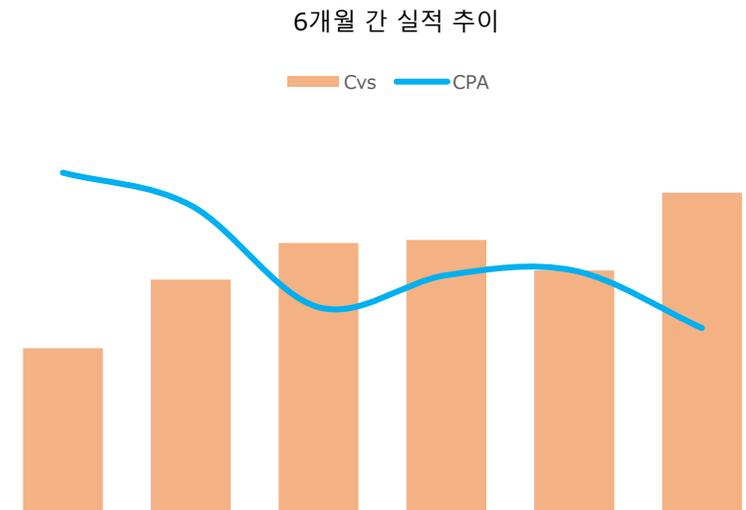
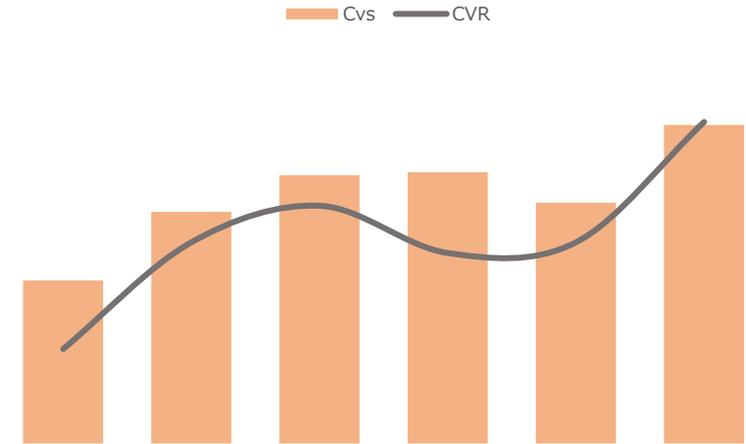
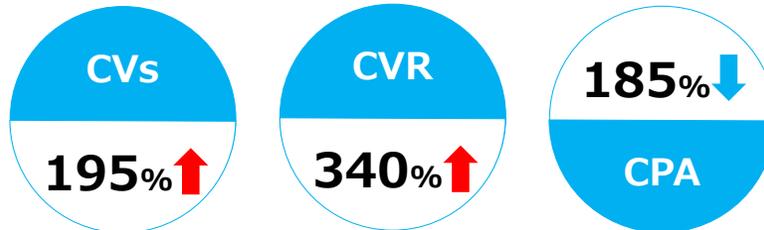
KPI

- CPA 최적화에 따른 CVs 최대화
- CVR 향상

Action

- CVs 키워드를 중심으로 신중한 확장 및 필터링 전략
- 소구 대상에 따른 정기적인 크리에이티브 테스트 실시
- CVs 카테고리 별 실적을 기반으로 한 내교 및 수강신청 워드 강화
- RLSA 및 RMT를 사용한 검토 유저 획득 전략

Performance



Reference

- Case.5

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

III . Reference

- Case

※CVs : 어플리케이션 다운로드

TASK

- 어플 다운로드 감소
- ARPPU감소

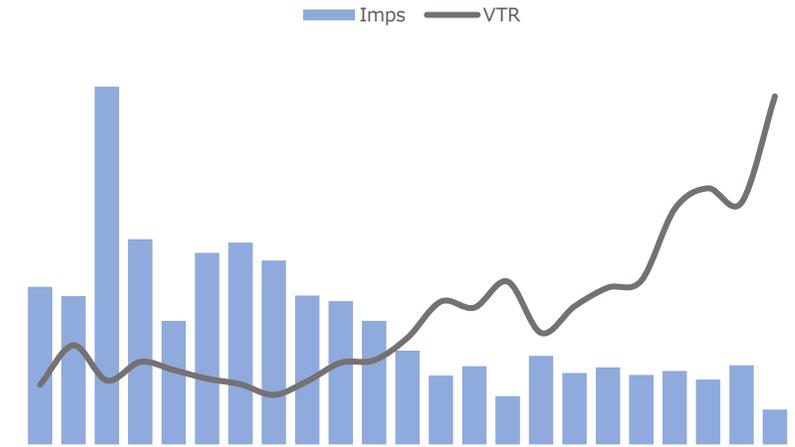
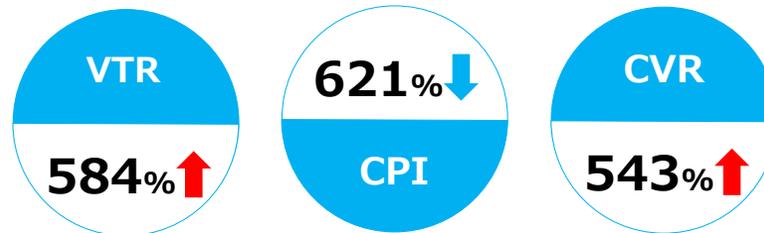
KPI

- 대형 업데이트에 맞춰 브랜드 인지도 개선
- 어플 다운로드 및 ARPPU 획득

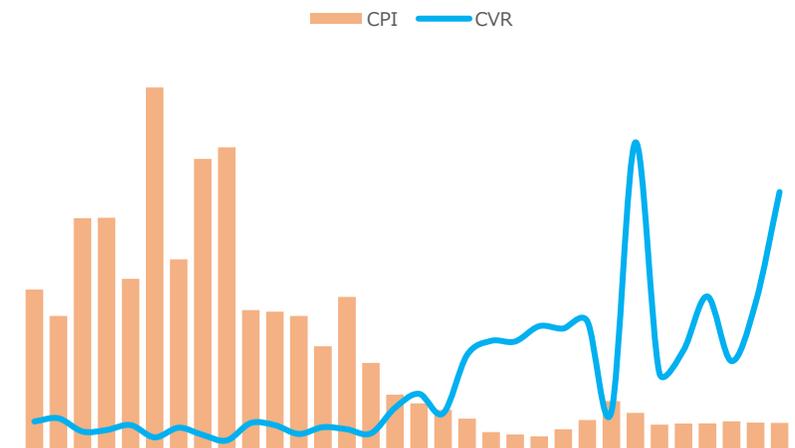
Action

- 타겟 도달율을 최대화하기 위한 미디어믹스 전략
- 타겟&미디어 특징에 맞춘 크리에이티브 전략
- 미디어/일별/시간대별 분석으로 광고 퍼포먼스 최대화 전략

Performance



일별 추이



일별 추이

■ Google Premier Partner Awards 2019

검색 우수성 부문 파이널리스트



Google Partners
Premier Partner
Awards 2019

Premier Partner Awards 2019



구글 검색 광고에서의
전문성과 혁신성 표창

우수상 수상



검색 우수성 부문

검색 우수성 부문은 구글 검색 네트워크를 통해 캠페인을 운영하는 데 있어 전문성과 우수성을 보인 기업에 수여됩니다.

나무커뮤니케이션은 혁신적인 디지털 마케팅 활동을 통해 높은 성과를 내며, 당년 일본 내 광고 대리점 약 7,000사 중 톱 5개사에 선출되었습니다.

■ Google Premier Partner Awards 2022

우수 업무 환경 부문 파이널리스트



Google Partners
PREMIER
PARTNER
AWARDS
2022

Finalist



건강하고 우수한
근무 환경 조성

프리미어 파트너
올해의 후보



우수 업무 환경 부문

우수 업무 환경 부문은 인재를 육성하는 우수한 업무 환경과 다양성, 형평성, 포용성의 문화를 조성하는 기업에 수여됩니다.

나무커뮤니케이션은 인재를 지원하고 업무 환경을 개선하는 포용적 기업 원칙을 바탕으로 파이널리스트에 선정되었습니다.

THANKS

Namu Communication



Tel. 03-5954-●●●● / Fax 03-5954-7228

Mail. ●●●@namujapan.com