

고객의 반응을 다음 실행으로.

검색광고를 운영하고, 콘텐츠를 만들고,
데이터로 개선점을 찾습니다.

검색광고 운영 / 콘텐츠 기획 / 소재 제작 / 성과 보고

작게 시작하고, 확인 가능한 수치로 개선합니다.

BJS COMPANY



PLAN.
MAKE.
IMPROVE.

상담부터 제작, 운영,
리포트까지 한 흐름으로.

2026

운영 성과와 제작 역량을 한 번에 보여드립니다.

BJS COMPANY가 직접 운영·제작·분석한 사례를 목적별로 정리했습니다.

01 검색광고 운영 346회 클릭 CTR 2.91% / 평균 CPC 555원 키워드·소재·입찰 운영 CASE 05-06	02 콘텐츠 직접 운영 4,000시간 누적 시청시간 기획·썸네일·업로드·시청자 분석 CASE 07-08	03 기획·제작·테스트 소재 4종 직접 제작 리뷰 분석·랜딩 제작·매체 테스트 CASE 09-16
---	---	--

전략만 제안하지 않습니다. 직접 만들고, 집행하고, 다음 수정안을 남깁니다.

브랜드의 상황을 듣고, 직접 운영합니다.

상담자와 실무자가 분리되지 않는 실행 중심의 마케팅 파트너



배정수

BJS COMPANY 대표 · 실무 담당

검색광고마케터 1급

010-6613-7762

qowjdt88@naver.com

bjscompany.net

문의 내용을 직접 확인하고,
실행 범위와 우선순위를 먼저 정리합니다.



CORE SERVICES

01

네이버 검색광고

키워드 · 문구 · 입찰 · 연결 페이지

02

콘텐츠 기획 · 제작

주제 · 대본 · 썸네일 · 편집

03

광고 소재 · 랜딩

이미지 · 메시지 · 구매 흐름

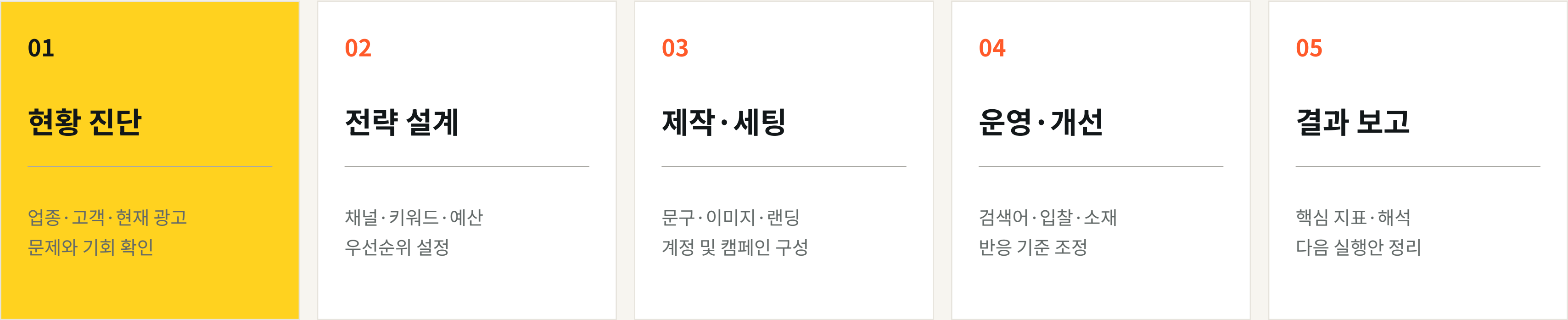
04

성과 점검 · 보고

지표 해석 · 개선안 · 다음 실행

상담부터 보고까지, 한 흐름으로 운영합니다.

업종·목표·예산을 먼저 확인하고, 필요한 범위만 단계별로 실행합니다.



기본 산출물

키워드·소재안 / 세팅 기록 / 성과 요약 / 다음 실행안

운영 원칙

범위와 지표를 먼저 합의하고, 확인 가능한 결과로 보고합니다.

전시·데이트 관심을 예약 페이지로 연결

포디움다이버 / 네이버 검색광고

346회

클릭

2.91%

CTR

555원

평균 CPC



타킷 의도

전시·데이트 장소를 찾는 고객에게
작품과 공간의 분위기를 전달

담당 업무

광고 문구·이미지형 서브링크 제작
키워드·입찰가 점검

연결 페이지

네이버 예약 페이지

노출 11,903회 · 클릭 성과 기준, 예약 완료·매출 미포함 · 원본 성과 화면 집계값

지역·메뉴 검색 의도를 매장 탐색으로 연결

지역 음식점(거창) / 네이버 검색광고

122회

클릭

0.71%

CTR

211원

평균 CPC

 백정숙진주냉면 · map.naver.com/p · 광고

거창사람들이 인정한 진주냉면

최상급 한우(1++No.9)와 밀가루를 최소화한 부드러운 면발의 정수 거창 백정...

육회비빔밥

진주냉면

육전

연양물고기

방문자리뷰 11 · 1~2만원 (1인)

보쌈칼국수

무한셀프바

진주냉면

타깃 의도

지역과 메뉴를 검색하는 고객에게 대표 음식과 방문 이유를 전달

담당 업무

지역·메뉴 키워드 구조 설계
음식 소재 제작·CPC 관리

연결 페이지

네이버 지도 페이지

노출 17,258회 · 클릭 성과 기준, 매장 방문·매출 미포함 · 원본 성과 화면 집계값

BJS COMPANY PORTFOLIO / 2026

06 / 19

직접 기획하고 발행한 콘텐츠로 누적 시청시간 4,000시간

개인 유튜브 운영 / 주제 기획 · 썸네일 제작 · 업로드 · 성과 분석

4,000시간

누적 시청시간 / 개인 운영 집계

4.5만

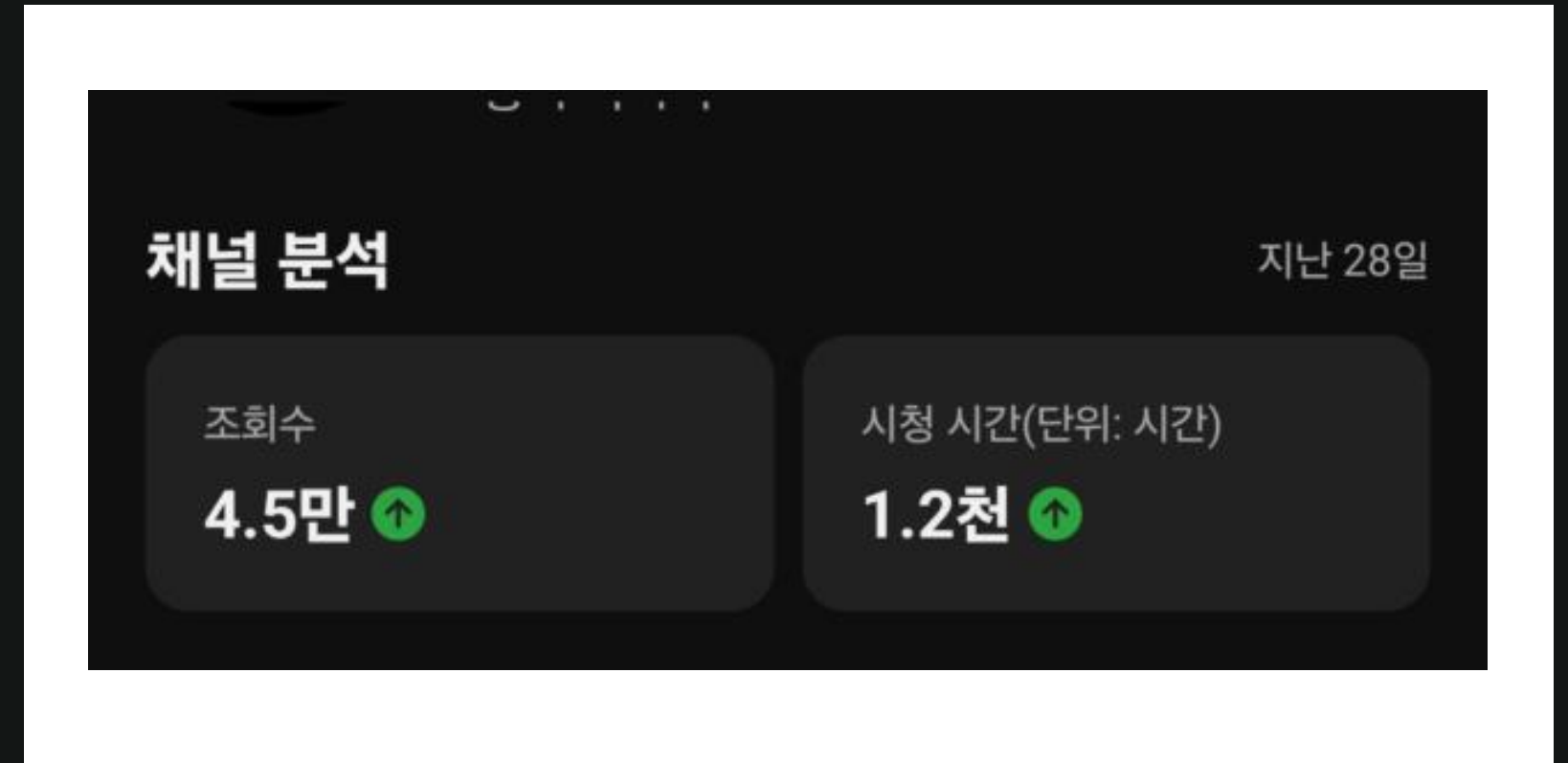
최근 28일 조회수

1.2천 시간

최근 28일 시청시간

개선 과제: 신규 유입을
재방문과 구독으로 연결

누적 시청시간은 운영 집계이며, 최근 28일 지표는 제공된 YouTube Studio 화면 기준입니다.



기획 → 제작 → 발행 → 점검

관심을 끄는 주제와 썸네일을 구성하고,
조회 · 시청시간 · 시청자 구성으로 점검

다음 과제는 신규 유입을 재방문·구독으로 연결하는 것

시청자 규모와 구성에서 다음 콘텐츠 운영 과제를 도출했습니다.

2.0만

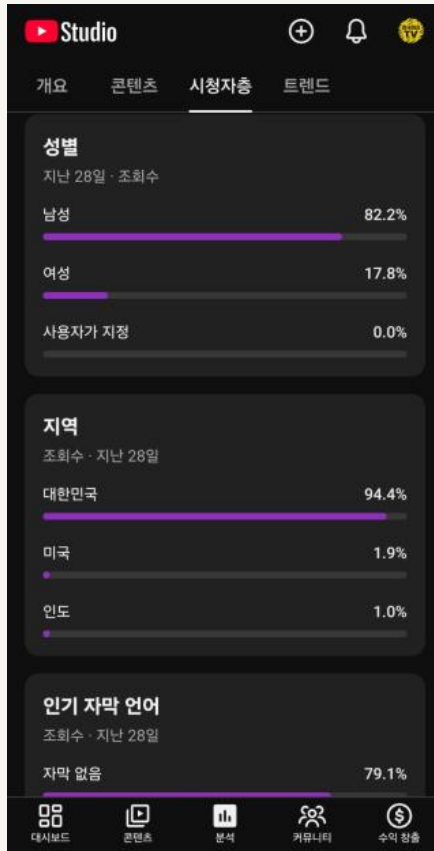
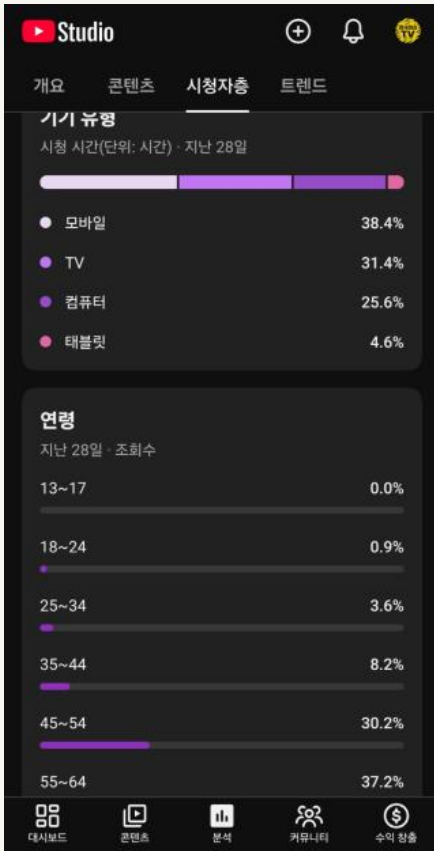
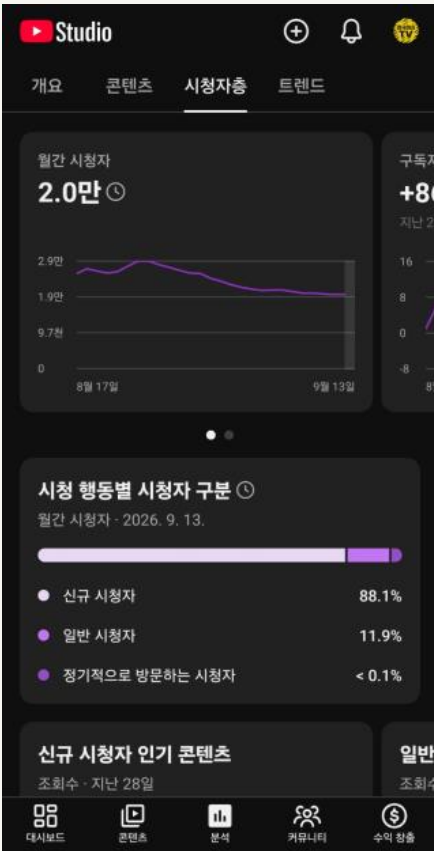
월간 시청자

+86명

최근 28일 구독자

88.1%

신규 시청자 비중



시청자 구성 → 콘텐츠 기준

남성 82.2% · 45-64세 67.4%

읽기 쉬운 자막과 명확한 설명

모바일·TV 시청 환경 고려

연속 주제·영상 말미 구독 안내 보완

YouTube Studio 제공 화면 기준. 성별·연령은 각각의 분포이며, 개선 방향은 후속 실행 과제입니다.

고객의 구매 이유를 찾고, 광고로 검증했습니다.

망고 요거트 프로젝트 / 2024.09 - 2024.11 / 담당: 시장 조사·소재 및 랜딩 제작·광고 집행·분석

30,417개

분석한 리뷰

10개

비교한 판매 제품

RESEARCH → MESSAGE → CREATIVE

두 가지 구매 이유

01 **건강** 낮은 당·영양 성분

02 **과육** 높은 함량·식감

판단 기준: 구매 이유를 메시지로 나누고, CTR·CPC로 반응 확인

같은 제품을, 서로 다른 구매 이유로 표현

포토샵 직접 제작 / 건강 메시지 2종 · 과육 메시지 2종

영양 성분·저당

건강 01



과육 함량·식감

과육 01



건강 02



과육 02



광고의 메시지를 구매 정보까지 이어갑니다.

직접 제작한 랜딩페이지 시안 / 제품 인지 → 핵심 강점 → 상세 정보

01 / 제품·페인포인트



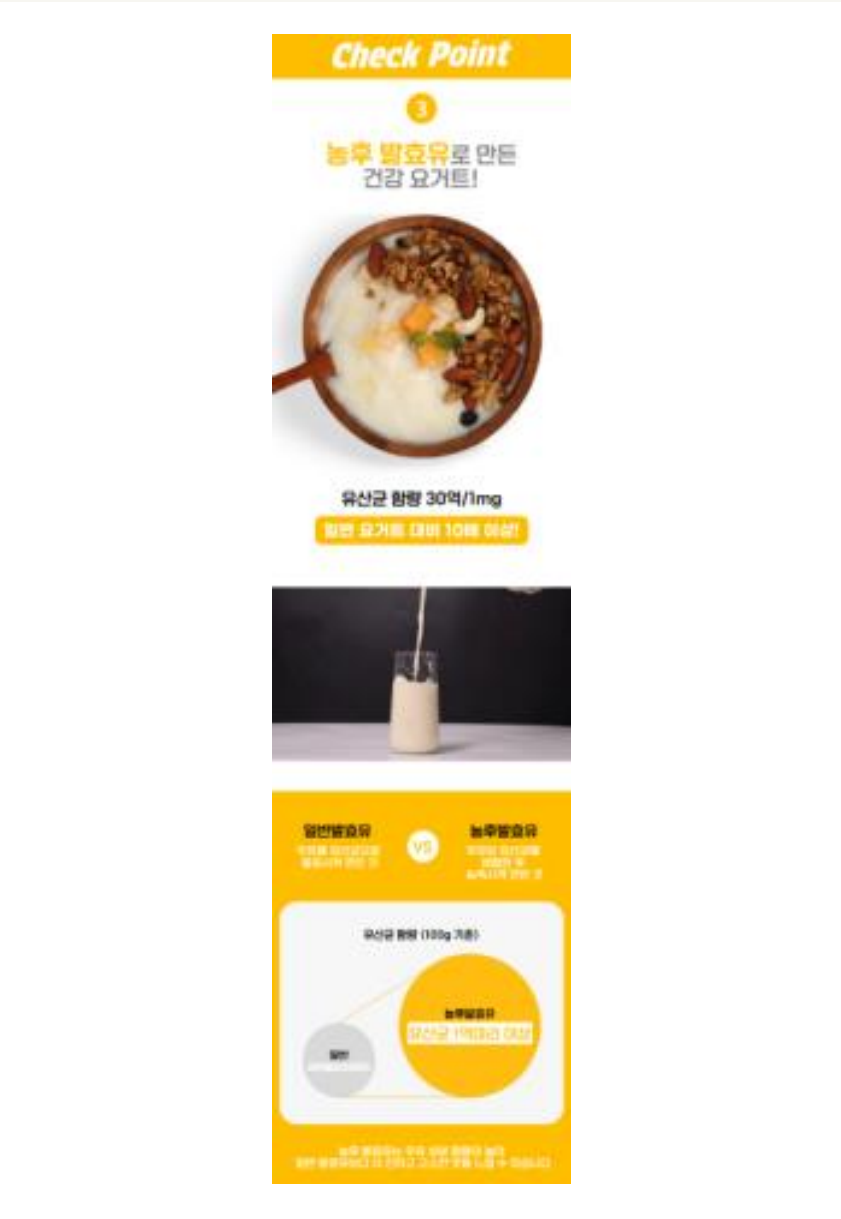
02 / 핵심 USP



03 / 상품 특징



04 / 활용·구성



작은 정보까지 구매 판단의 순서로 정리

상품 특징·체크 포인트와 구매 정보를 구성한 상세 디자인



핵심 특징

구매 정보

추가 안내

직접 제작한 상세 디자인 | 상품 특징과 안내 정보를 나누어 구매 판단의 흐름을 구성했습니다.

클릭 반응과 이탈 구간을 보고 다음 수정을 정했습니다.

1차 소재 테스트와 랜딩페이지 개선 / 소규모 탐색 집행

소재	CTR	CPC
영양성분 A	0.137%	699원
영양성분 B	0.148%	652원
과육 A	0.053%	1,824원
과육 B	0.053%	1,821원

노출 37,916회 · 클릭 37회 · 지출 36,439원

관찰: 영양성분 B의 클릭 효율이 가장 높았음

다음 검증: 건강 메시지를 유지한 소재 추가 테스트

수정 전



스크롤 이탈 구간 확인 후
첫 화면 메시지·제품 설명 수정

수정 후



소규모 탐색 테스트. 랜딩 프로젝트 집계: 이벤트율 9.09%·구매 전환 3건. 실매출·전후 상승률은 검증 범위에 포함하지 않습니다.

매체 비용과 타깃 반응을 분리해 판단

클릭 유입 테스트와 게시물 참여 캠페인의 평가 지표를 구분했습니다.

매체별 평균 CPC

카카오 비즈보드		193원
카카오 디스플레이		284원
구글 GDN		285원
네이버 GFA		733원

비즈보드를 후속 매체로 우선 검토
구매 효율은 별도 검증 필요

매체별 집행 조건이 다른 결과입니다. CPC를 기준으로 탐색했으며 매체 간 구매 성과 우열을 의미하지 않습니다.

메타 참여 캠페인



35-44세 여성 반응

참여당 비용 99원 · 노출당 참여율 0.44%

총 지출 24,883원 · 후속 타깃 검토에 활용

인지도와 프로필 방문, 목표에 맞춰 지표를 나눴습니다.

영도 착한갈비 / 메타 인지도 광고 · Instagram 프로필 방문 광고

인지도 확보

프로필 방문 유도

26,201명

도달

광고 지출 40,124원

1,000명 도달당 약 1,531원

목표별 비용 지표로 평가

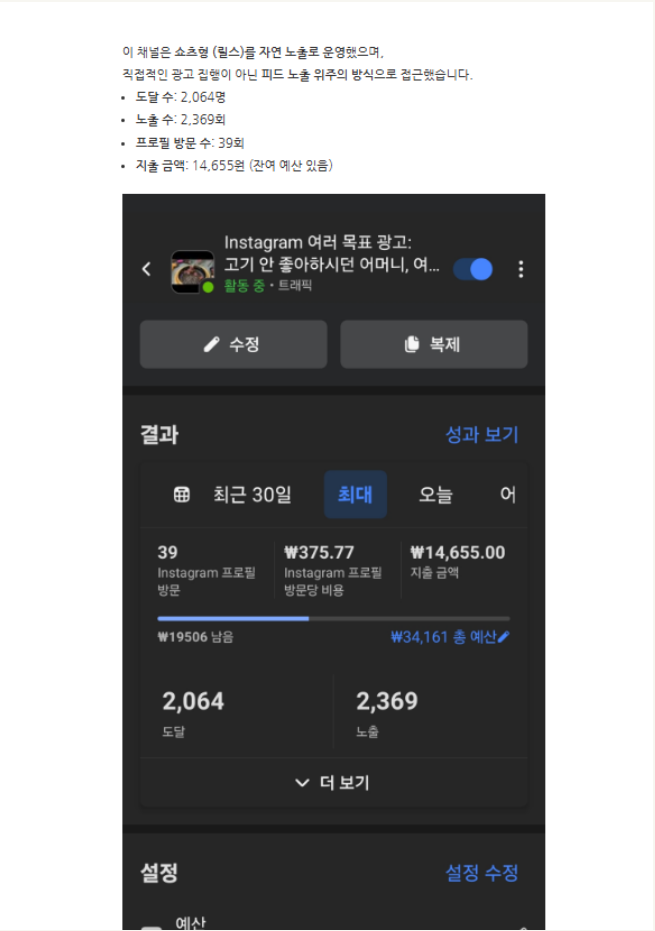
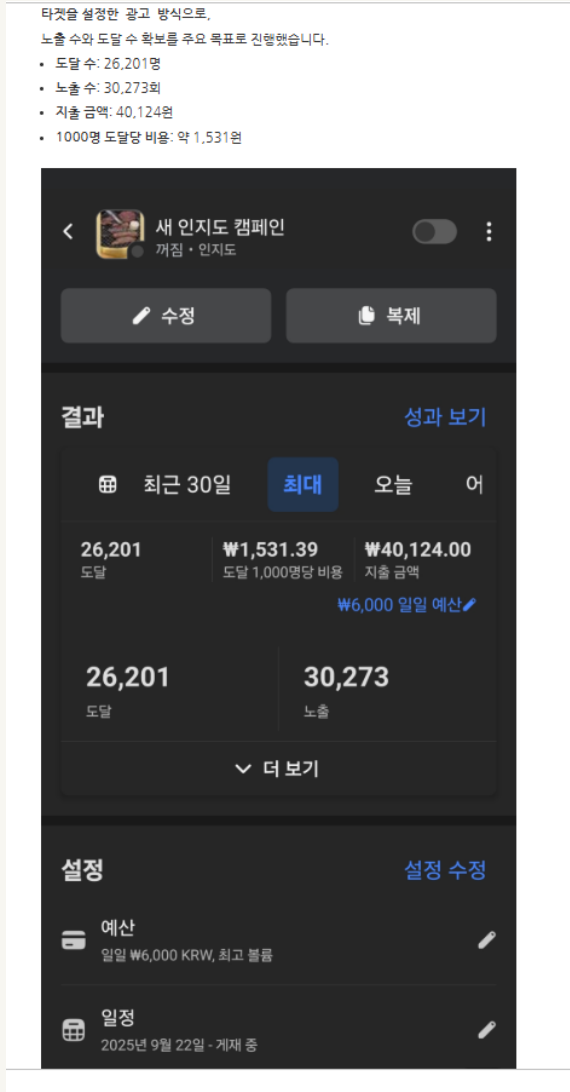
39회

Instagram 프로필 방문

광고 지출 14,655원

방문당 비용 약 376원

목표별 비용 지표로 평가

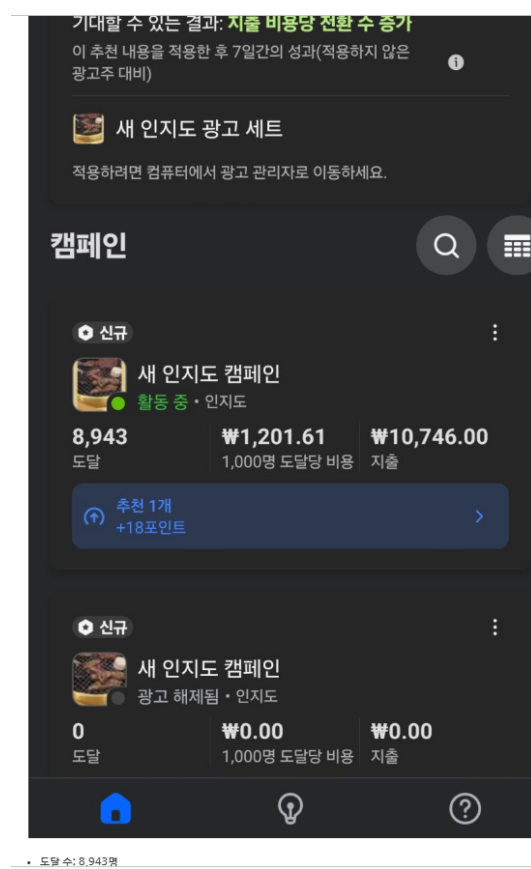


인지도 캠페인 노출 30,273회 / 방문 캠페인 도달 2,064명·노출 2,369회. 도달·프로필 방문은 매출과 구분합니다.

다른 영상에서도 목적에 맞는 반응을 확인

각 영상·매체·집행 조건이 다른 별도 광고 사례

메타 인지도 광고



8,943명

도달

지출 10,746원

1,000명 도달당 비용 약 1,202원

유튜브 쇼츠 광고

클릭수	노출수	평균 CPC	클릭률(CTR)
35	3.2천	₩270	1.09%

35회

클릭

1.09%

CTR

270원

평균 CPC

쇼츠 광고 노출 약 3,200회. 클릭은 영상 조회·구매 전환과 구분하며, 캠페인 간 우열 비교는 하지 않았습니다.

운영과 제작을 한 번에 연결하는 실무 환경

광고 계정 운영부터 이미지·영상·음성 제작, 결과 보고까지 직접 연결합니다.

OPERATING & CREATIVE TOOLS

NAVER	네이버 검색광고	META	Meta Ads
GOOGLE	Google Ads	YOUTUBE	YouTube Studio
PS	Photoshop	CAPCUT	CapCut
TYPECAST	Typecast Pro	GPT	ChatGPT Pro

QUALIFICATIONS

- 01
검색광고마케터 1급

한국정보통신진흥협회 · 2025.07
- 02
SNS마케팅전문가 1급

한국직업능력진흥원 · 2024.07
- 03
GAIQ

Google Analytics · 2024.07
- 04
디지털 마케팅 에센셜

382시간 수료 · 프로젝트 실습

광고 기획 -> 직접 제작 -> 집행 -> 데이터 점검 -> 다음 개선안

필요한 범위만 조합해 운영합니다.

업종과 목표에 따라 채널과 제작 범위를 정하고, 실행 결과를 다음 개선으로 연결합니다.

01	검색광고 운영 - 키워드 구조 설계 - 광고 문구·서브링크 제작 - 입찰·검색어·예산 점검	02	콘텐츠 제작 - 주제·대본·구성 기획 - 썸네일·숏폼·롱폼 편집 - 업로드 후 반응 분석
03	소재·랜딩 개선 - 메시지·이미지 시안 - 첫 화면·구매 흐름 점검 - 소규모 반응 테스트	04	성과 보고 - 노출·클릭·비용 정리 - 목표별 지표 해석 - 다음 실행 우선순위 제안

세부 범위와 일정은 상담 후 확정하며, 매출과 전환은 확인 가능한 데이터 기준으로 보고합니다.



광고를 돌리는 데서 끝내지 않고, 다음 실행까지 남깁니다.

업종 · 목표 · 예산 · 현재 광고 상황을 알려주시면 우선순위부터 정리합니다.

PHONE

010-6613-7762

EMAIL

qowjdttn88@naver.com

WEB

bjscompany.net

BJS COMPANY | Branding · Journey · Strategy