Entrench Consulting

Entrench Consulting
Google Analytics4 Consulting

Be Entrenched In Data-Driven Marketing

© Entrench Consulting Inc. All rights reserved.

Contents

01 Entrench Consulting

02 Implementation

03 Management

04 GA4 활용사례

05 핵심 컨설팅 서비스

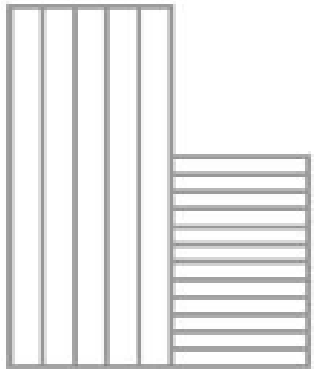
01

Entrench Consulting

“인트렌치 컨설팅은 고객 스스로 데이터 기반 의사결정을 할 수 있게 돕는 것이 컨설팅 목적이며 실질적인 비즈니스 성과를 창출하는데 가치를 둡니다.”

Entrench Consulting

데이터에 근거한 마케팅 전략 수립 및 캠페인 최적화를 위한 컨설팅을 제공합니다.
고객의 비즈니스를 정확히 이해하고 문제점을 파악하여, 구체적인 해결책을 제시합니다.
즉, 데이터 분석을 통해 비즈니스 성장에 기여하는 것이 인트렌치 컨설팅의 목표입니다.



Corporate Name

㈜ 인트렌치 컨설팅

CEO & Founder

구자훈

Established in

2017년 7월 7일



Business Item

데이터 기반 의사결정을 위한 분석 컨설팅
마케팅 캠페인 최적화 및 관련 솔루션 활용
데이터 활용 전략 제안 및 관리 환경 구축

WHY Entrench Consulting

인트렌치 컨설팅은 국내 토종 기업으로 전문 컨설턴트와 데이터 엔지니어를 보유하고 있기 때문에,
고객의 문제 해결을 타 업체보다 조금 더 빠른 속도로 대응이 가능한 기업입니다.

1 전문성

- 맞춤형 서비스: 특정 산업/분야 전문 컨설턴트 팀 운영
- 정확하고 효과적인 분석: 다양한 분석 도구 및 방법론 활용
- 전문 지식 및 경험: 데이터 분석 분야 전문 컨설턴트 팀 보유

2 객관성

- 명확하고 중립적인 보고서: 분석 결과 전달
- 문제 근본 원인 파악: 데이터 기반 분석 결과 제공
- 객관적인 분석: 기업 내부 편견/주관적인 판단 없이 분석 수행

3 효율성

- 문제 해결 시간 단축: 체계적인 분석 프로세스
- 비용 절감: 최적화된 분석 방법론 활용
- 잠재적 문제점 예측: 데이터 분석 기반 사전 대비 지원

4 전략적 통찰력

- 장기적인 성장 전략 수립 지원
- 경쟁력 강화 및 성장 전략 제공: 분석 결과 기반
- 데이터 기반 의사 결정: 기업 위험 감소, 성공 가능성 증대

5 다양한 서비스

- 기업 특성 및 니즈에 맞춤형 분석 서비스 제공
- 구체적인 실행 계획 및 개선 방안 제시: 분석 결과 기반
- 데이터 분석, 데이터 엔지니어링, 고객행동 분석, 전환 최적화 분석 등

6 지속적인 지원

- 장기적인 파트너십 구축: 고객 지속적 성장 지원
- 분석 결과 발표 후 지속적 지원: 개선 방안 실행 지원
- 변화하는 환경에 맞춰 분석 결과 업데이트: 새로운 통찰력 제공

회사 조직도


Chief Executive Officer
Ja-hoon Koo
Chief Consulting Officer
Sung-mu Shin
Chief Technology Officer
Hong-sun Hwang
Chief Sales Officer
Joo-hyung Kim
Data Driven Marketing Team
Data Engineering Team
Sales Strategy Team
Growth Hacker
고객사의 성장을 위한 모든 수단 모색
개선하는 것에 중점
통계 및 분석 결과 시각화
다양한 발전 모습과 방향성 모색에 초점
Tech Consulting
데이터 수집, 정제, 분석하여 의미 있는 정보로 전환
데이터 기반의 의사 결정, 효율성 증대를 통한 경쟁력 강화
솔루션 구축 후 지속적인 지원 제공
Sales Performance
고객에게 최적의 솔루션 제안
고객과의 신뢰를 바탕으로 한 장기적인 관계 구축
고객의 문의사항에 신속, 정확한 응답

회사 연혁

인트렌치 컨설팅은 2017년 창립부터 지금까지 국내 외 기업의 홈페이지 중대형 쇼핑몰, 금융사 등 다양한 분야에서
그로스해킹 기반의 데이터분석을 통해 고객의 비즈니스 성장을 돕는 서비스를 제공하며 성장해왔습니다.

2024 ~ 현재

U+ (대표홈페이지, 기업조직)
빅데이터 분석 및 컨설팅(데이터 제휴 사업 분석 지원)
Data Management / AB test / Analysis

SK스토아
Data Management / AB test / Analysis

SK하이닉스
Implementation / Data Management / Reporting

롯데렌탈
Data Management / Reporting / Analysis

롯데카드
Data Management / AB test / Analysis

르노삼성자동차
Data Management / Reporting / Analysis

캐롯손해보험
Data Management / Reporting / Analysis

네스프레소 코리아
AB test / Analysis

2023 ~ 2022

U+ 우리가게패키지, 외국인대표채널
Implementation / Reporting

**U+ 아이돌LIVE(WEB),
아이돌LIVE(팬그라운드)**
Implementation / Reporting

Kt 엔터프라이즈
Data Management / AB test / Analysis

LG CNS 라이프케어
Data Management / AB test / Analysis

한국컴패션
Data Management / AB test / Analysis

마더브레인 파트너사

디지털다임 파트너사

프레임아웃 파트너사

2021 ~ 2019

한국하겐다즈
Data Management / AB test / Analysis

부산일보
Data Management / AB test / Analysis

월드비전
Data Management / Reporting

유엔난민기구
Implementation / Data Management / Reporting

롯데홈쇼핑
Implementation / Reporting

동양생명
Implementation / Data Management / Reporting

하이마트
Implementation / Reporting

차이커뮤니케이션 파트너사

2018 ~ 2016

빗썸
Implementation / Data Management / Reporting

웰컴저축은행
Implementation / Data Management / AB test

웰컴론
Implementation / Data Management / AB test

현대캐피탈 인증중고차
Implementation / Data Management / Reporting

현대프리비아
Implementation / Data Management / AB test / Analysis

삼성생명 다이렉트
Implementation / Data Management / Reporting

인도네시아 롯데
Implementation

롯데마트
Implementation

* **인트렌치 컨설팅 창립**

주요 고객사

SK 스토아	SK 하이닉스	LG U+	LG CNS	LG 생활건강
Carrot	LOTTE CARD	MetLife	현대해상	Welcome 웰컴금융그룹
롯데렌탈	LOTTE Mart	롯데홈쇼핑	하이마트	Dongkook 동국제약
kt Enterprise	현대카드 PRIVIA 여행	NESPRESSO.	SAMSUNG 삼성생명	쇼핑엔티

주요 파트너사

LG CNS | mother brain (truth . insight . creativity) | 미디어로그 | digitalDigm | CHAI

ONTHEPLANET | FRAMEOUT. | databricks | AIQUA | AB Tasty

Optimizely | Insider | Appier | BizSpring® | WISETRACKER

NAVER CLOUD PLATFORM

기업 출장 강의

Finance

Education

E-Commerce

IT&Entertainment

Travel&Entertainment

Food/Health&Cosmetic

02

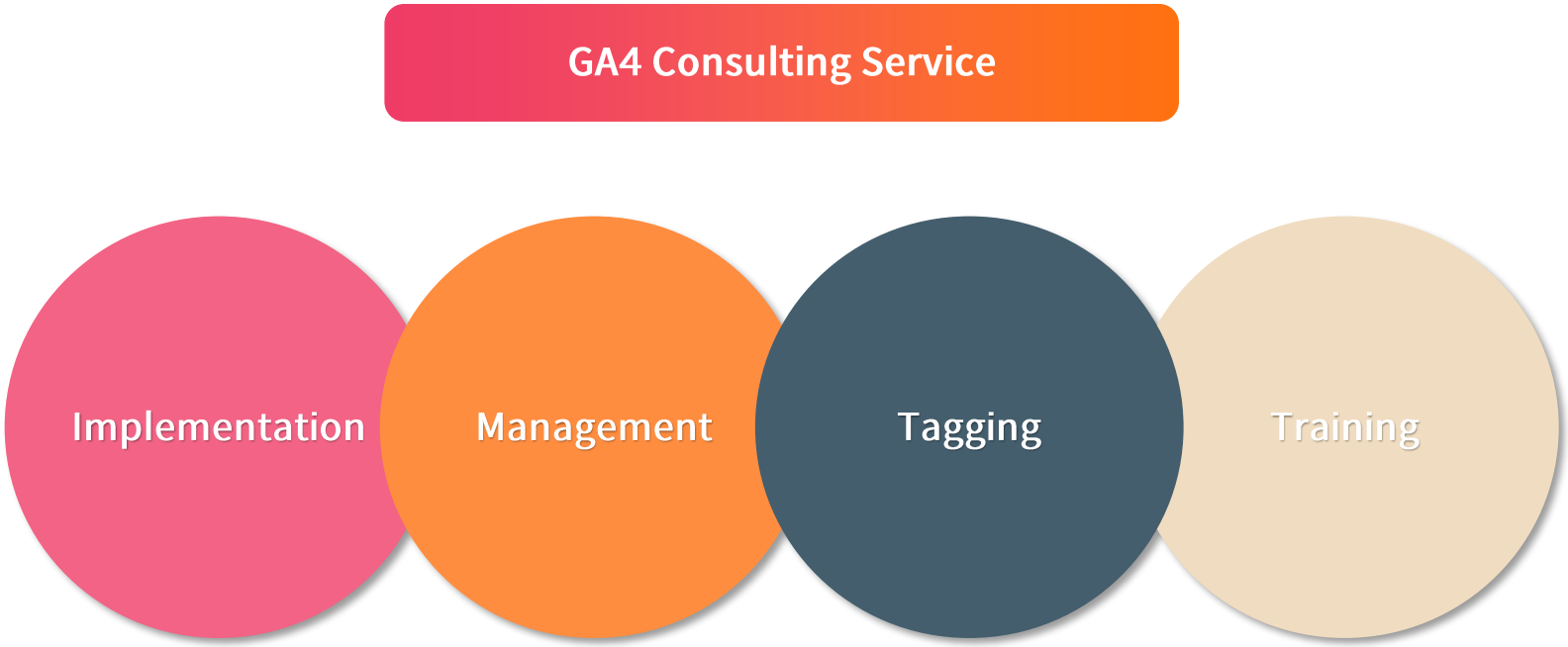
Implementation

“인트렌치 컨설팅은 고객 비즈니스를 이해하고 분석 요구사항을 밀도 높게 조사합니다.
이를 통해 고객이 실제로 데이터 기반의 서비스 운영을 할 수 있도록 지원합니다.”

GA4 Consulting ➔ 데이터 수집부터 내제화까지, 근본적인 니즈를 해소합니다.

구글 애널리틱스를 활용한 데이터 분석 및 구축을 컨설턴트가 대행하는 서비스입니다. GA4 도입부터 데이터 관리, 설계, 운영,
리포팅까지 수행하며, 내부 인력 비용보다 저렴한 비용으로 경험이 풍부한 전문가에 의한 최대의 효율성을 기대할 수 있습니다.

“비즈니스에 대한 정확한 이해를 기반으로 문제를 해결합니다.”

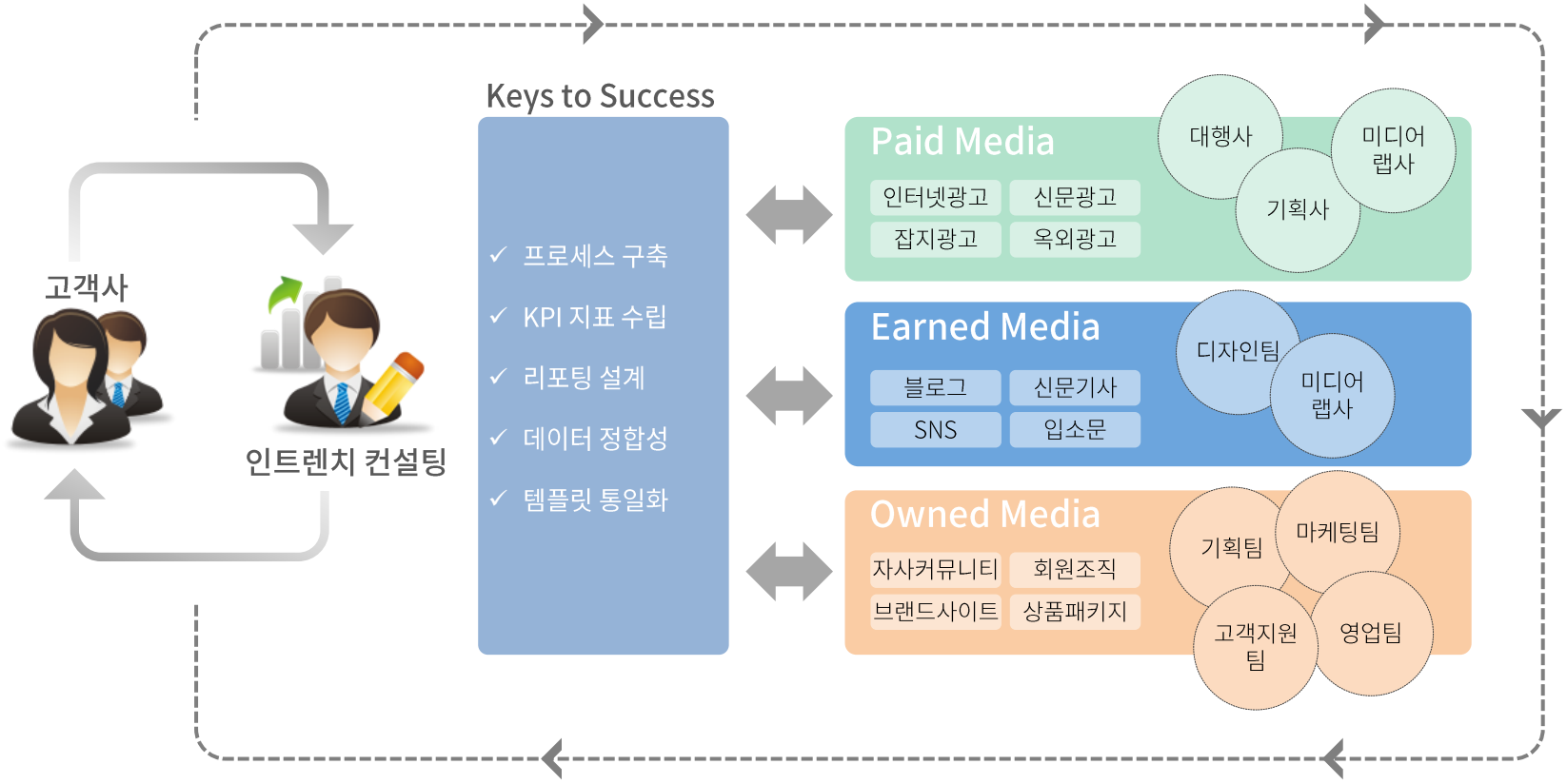


Entrench Consulting

GA4 Consulting ➔ 데이터를 신속하고 정확하게 수집하며 체계적으로 관리합니다.

다수의 기업에서 데이터를 수집하고 분석하기 위해 이해 관계자 사이의 복잡한 실무 또는 기술적 요소 때문에 많은 어려움을 겪고 있습니다.
인트렌치 컨설팅은 Web Analytics Governance 임무를 수행하면서 분석에 필요한 데이터를 정확하고 신속하게 수집합니다.

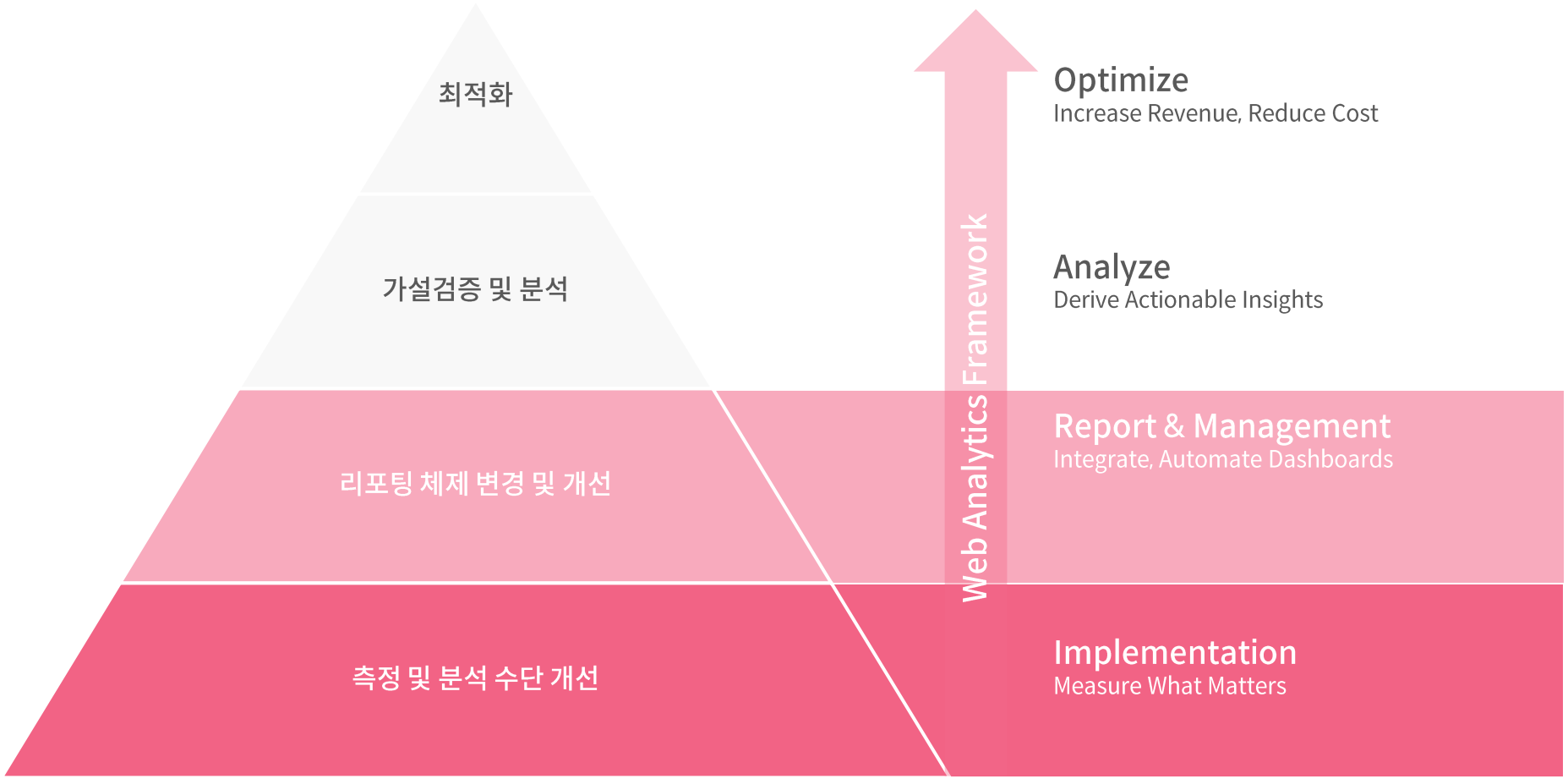
"데이터 수집 및 분석에 대한 Governance 임무를 수행합니다."



Entrench Consulting

Implementation Service Overview

데이터 분석의 시작은 정확한 데이터 수집입니다. 잘못 수집된 데이터로 분석된 데이터는 활용할 수 없으며, 인력 및 시간 자원을 낭비합니다.
구글 애널리틱스는 고객 맞춤형으로 수집 가능한 데이터 범위가 넓으므로 경험이 풍부한 전문가의 컨설팅이 반드시 필요합니다.



Entrench Consulting

Implementation Service 프로세스

10년 이상 구글 애널리틱스 컨설팅 노하우를 보유한 인트렌치 컨설팅은, 프로세스를 기반으로 경험과 지식이 풍부한 컨설턴트가
직접 Implementation 과정을 책임지고 진행합니다. 단순히 설치에서 끝나지 않고, 데이터 분석을 위한 완벽한 환경을 구축하게 됩니다.

데이터를검수하면서최적의분석환경구축



1. Planning

- 분석/리포팅 이슈 조사
- 데이터 수집 범위 정의
- 데이터 수집 방법 설계
- 데이터 수집 가능여부 검토
- 프로젝트 일정 수립

2. Configuration

- 계정/속성 설정
- 필터 항목 정의 및 적용
- 맞춤 측정기준/항목 설계
- 목표 및 세그먼트 설정
- 외 각종 설정 적용

3. Collection

- DATA Governance 수행
- 코딩용 태깅가이드 제공
- 구글태그매니저 기반 태그
- 데이터 검증 및 보완

4. Reporting

- GA4 대시보드 설계
- GA4 탐색 보고서 설계
- Looker Studio 보고서 설계
- API기반 데이터 쿼리

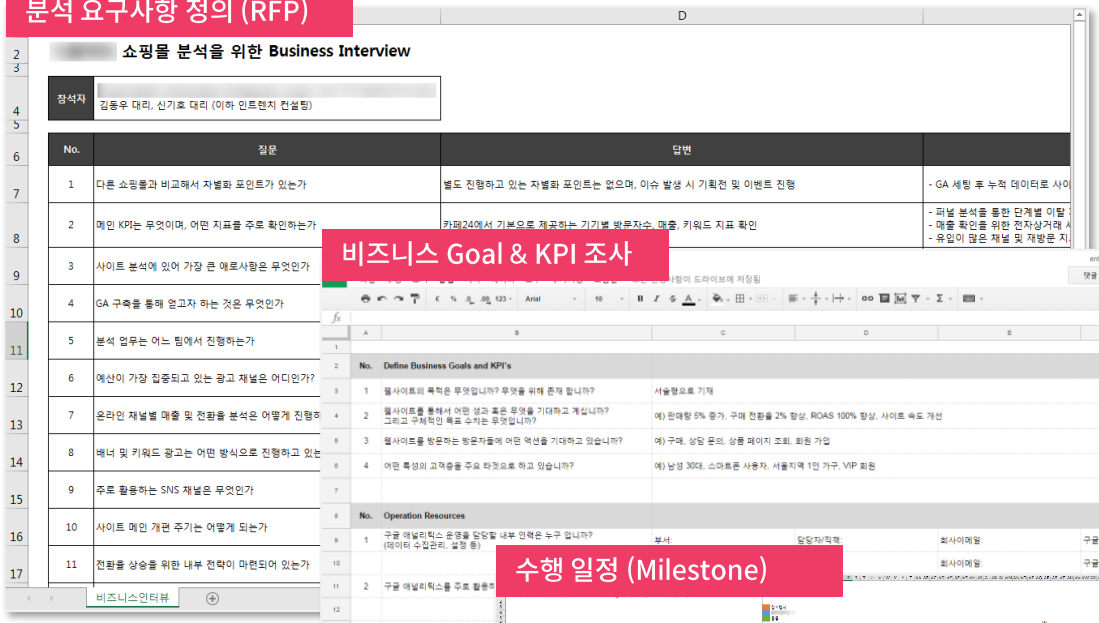
5. Training

- GA4 기본 지식 습득
- 보고서 생성 실습

Implementation Service 프로세스 ➔ 1. Planning

분석을 위해 데이터를 기획하는 과정입니다. 비즈니스의 목적과 KPI에 따라 수집할 데이터를 정의합니다.
실무진과 논의하여 분석에 필요한 데이터를 확보하고, 분석과 활용단계에서 데이터가 부족해서 분석을 수행할 수 없는 경우를 최대한 방지합니다.

분석 요구사항 정의 (RFP)



비즈니스 Goal & KPI 조사

수행 일정 (Milestone)

Planning 수행 항목 & 산출물

① 분석 요구사항 및 범위 조사
- Business Goal & KPI
- 리포트 요구사항 정의
- 실무/관리 관점의 필요 데이터
- 부서별 현업 당면 분석 니즈 파악

② 데이터 수집 방법 설계
- 사이트 구조(IA) 파악
- 마케팅/광고 채널 운영 범위 파악
- 데이터 수집 범위 정의
- 데이터 수집 가능성/리스크 검토
  e.g. 개인정보 수집 정책
  기술적 구현 가능 여부

③ 수행 일정 수립
- 수행항목별 일정 수립 및 조율

Implementation Service 프로세스 ➔ 2. Configuration

구글 애널리틱스는 고객사 맞춤형 설계가 가능하며, 데이터를 무료로 확보할 수 있는 장점이 있지만 고난이도 설정을 요구합니다.
인트렌치 컨설팅은 산업군별 수많은 경험을 통해 도메인에 따른 최적의 설정을 수행하며, 주기적인 관리를 통해 최상의 데이터 품질을 보장합니다.

GA Configuration Audit 체크리스트

	Grade	Where	Reference
구글 기본 계정 설정	Pass		
Is the Google Analytics structure logical?	Pass	Google Analytics	https://www.distilled.net/resources/google-analytics-audit-checklist/
Is there a raw data (filter-less) view?	Pass	Google Analytics	
구글 애널리틱스 기본 체크	Fail		
Time zone right	Pass	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1010249?hl=en
Currency right	Pass	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1010249?hl=en
Default page set correctly	Pass	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1010249?hl=en
Bot Filtering enabled	Pass	View Settings	http://www.lunametrics.com/blog/2014/08/07/bot-spider-filtering-google-analytics/
Site Search enabled	Fail	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1012264?hl=en
AdWords account linked to Google Analytics	Pass	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1033961?hl=en
Search console linked to Google Analytics	Pass	Property Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1308621?hl=en
Exclude URL query parameters used	Pass	View Settings	https://support.google.com/analytics/answer/1010249?hl=en
Goals set and tracking correctly	Pass	Goals	https://support.google.com/analytics/answer/1032415?hl=en
Content grouping enabled and correct	Fail	Content Grouping	https://support.google.com/analytics/answer/2853423?hl=en
Internal / Agency IP's filtered	Fail	Filters	https://support.google.com/analytics/answer/1034840?hl=en
Self referrals excluded	Okay	Property -> Tracking Info -> Referral Exclusion List	https://support.google.com/analytics/answer/2795830?hl=en
Payment gateway referrals excluded	N/A	Property -> Tracking Info -> Referral Exclusion List	https://support.google.com/analytics/answer/2795830?hl=en
구글 애널리틱스 코드 체크	Pass		
Tracking code version - ga.js, dc.js, analytics.js	analyti		
Tracking on all pages (check for pages with no or incorrect tracking code)	Pass		
Mobile site being tracked	Pass		
Tracking code in correct place in source code	Pass		
Tracking on 404 pages	Pass		
Tracking code not duplicated on any page	Pass		
Self referrals	Pass		
Cross domain tracking in place	Pass		
데이터 검증 체크	Fail		
UTM tagging being implemented correctly	Fail		
Referral spam excluded	Pass		
Ecommerce data correct	Pass		
고급 설정 적용 체크	Pass		

설정 내역 관리

Goal Description	최종목표/정규식	Goal 적용시점
- 랜딩페이지에서 클릭되는 버튼의 카테고리값에 목표 정규식 단어를 포함	이벤트 카테고리: PC랜딩IM랜딩	~~2016-06-04~~ 2016-08-01
- DB입력이 완료되는 모든 페이지 포함 - 추천상품 확인 포함	~~.*\/wcm\/loan-good\/list-application\/women-teen\/insert.do.*|.*\/mobile\/sub_con_20160206\/content_05_f.jsp.*|.*\/mobile\/.*\/sub2\.jsp.*|.*\/mobile\/sub_con\/content_01_f.jsp.*|.*\/mobile\/sub_con\/content_03_f.jsp.*|.*\/secret\/sec001.jsp.*|.*\/secret-imt\/question.do.*|.*\/wcm\/lending-market\/list\A\.do.*~~ .*\/lending\/iframe\/(20160621|20160714_A)\/complete\.jsp.*|.*\/wcm\/loan-good\/.+\/(insert|loan-result|question).do|.*\/wcm\/lending-market\/list\A\.do.*|.*\/mobile\/sub_con\/content_0(1|3)_f\.jsp.*|.*\/mobile\/sub_con_(iframe_)?(id[8])\/content_05_f\.jsp.*|.*\/secret\/sec001\.jsp.*|.*\/wcm\/lending-market\/choice\.do\?apply=complete	2016-06-04 2016-08-01 2016-08-11
- 추천상품 찾기 결과 페이지 URL	페이지: .*\/wcm\/lending-market\list\.do.*	2016-06-23
- 추천 상품을 찾은 후 DB입력 완료 페이지 URL	페이지: .*\/wcm\/lending-market\list\A\.do.*	2016-06-23
- 구글 애드워즈 자동 설정		2016-06-23
- 페이지와 관계 없이 계약/가계약 버튼 클릭 액션값에 정규식 단어가 포함	이벤트 액션: .*계약.*	2016-06-04
[redacted] 랜딩의 상담신청 클릭	~~카테고리: PC랜딩, 액션: *대출신청*~~ 카테고리: PC랜딩, 이벤트 액션: 상담신청	2016-06-04 2016-07-19
[redacted] 전화신청 클릭 존재	~~카테고리: PC랜딩, 액션: 전화상담~~ 이벤트 카테고리: PC랜딩, 이벤트 액션: 전화신청	2016-06-04 2016-07-20
- [redacted] 한도조회 클릭	이벤트 카테고리: PC랜딩, 이벤트 액션: 한도조회	2016-06-04

Configuration 수행 항목 & 산출물

① 설정 항목

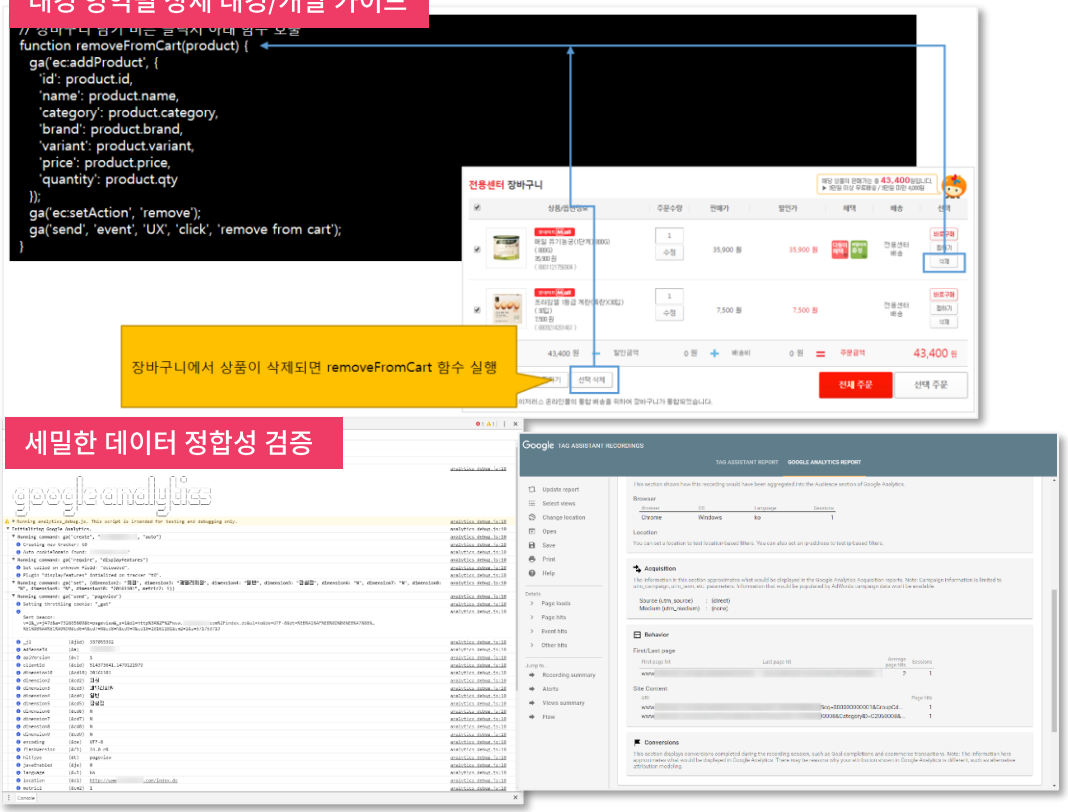
- Goal 설정
- GDN 계정 연동
- Demographic 활성화
- Search Console 활성화
- 맞춤 측정기준/항목 설정
- 세션 길이/캠페인 쿠키 설정
- 채널/콘텐츠 그룹 설정
- 소스/매체 네이밍 설계
- 세그먼트 설정
- 계정/속성/보기/필터 설정
- User-ID, 속성 Roll-Up, Cross Domain 등

② 모든 설정 내역은 구글 드라이브를 통해 상시 업데이트 및 공유

Implementation Service 프로세스 ➔ 3. Collection

인트렌치 컨설팅은 구글 애널리틱스 및 기타 로그분석 툴 태깅/개발 경험이 없어도 초급 개발자도 쉽게 이해할 수 있는 가이드를 제공합니다.
운영되고 있는 개발 소스에 영향을 주지 않으면서 데이터 수집에 이상이 없도록 검수를 진행하며, 최상의 데이터 정합성을 보장합니다.

태깅 영역별 상세 태깅/개발 가이드



Collection 수행 항목 & 산출물

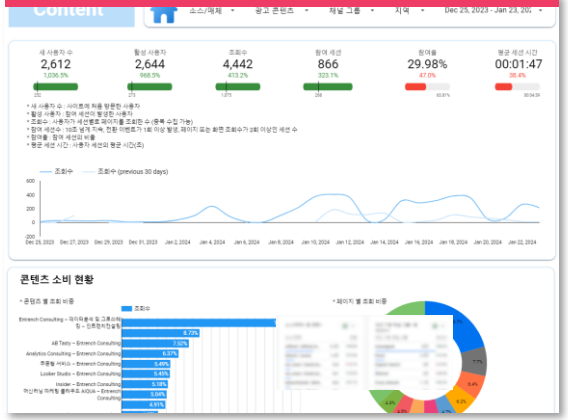
① 태깅 가이드
- 기본/향상된 전자상거래 가이드
- 맞춤 측정기준/측정항목 가이드
- 크로스 도메인 적용 가이드
- 측정 프로토콜 가이드
- DATA ROLL-UP 가이드
- POST 방식 구조에 따른 가이드
- CRM 연동 가이드
- USER-ID 적용 가이드

② 구글 태그 매니저 적용 대행
- 이벤트 / 가상페이지뷰 태그
- 페이스북 픽셀코드 등 태그
- 구글 애드워즈 전환 추적 코드
- 구글 다이나믹 리마케팅 코드
- 스크롤링 비율 / 동영상 클릭 태그

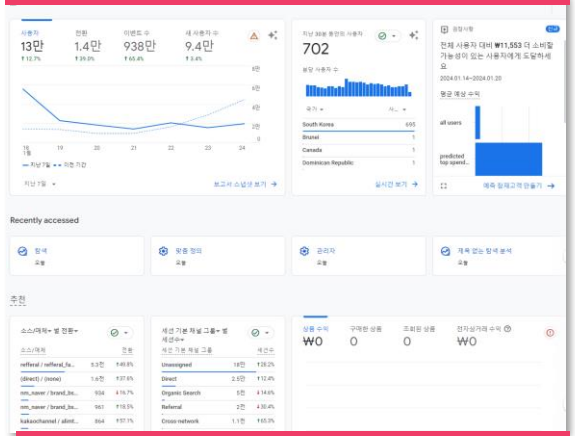
Implementation Service 프로세스 ➔ 4. Reporting

비즈니스 분석 요구사항에 맞춤 보고서 및 KPI 모니터링이 가능한 대시보드를 설계합니다. 온라인과 오프라인 데이터를 결합하여 핵심 지표의 트랜드를 파악할 수 있습니다. 뿐만 아니라 주기적으로 반복 작성되는 보고서를 자동화하여 업무의 효율성을 높입니다.

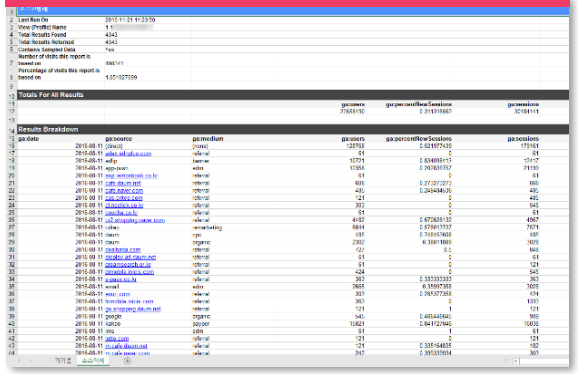
LOOKER STUDIO REPORT



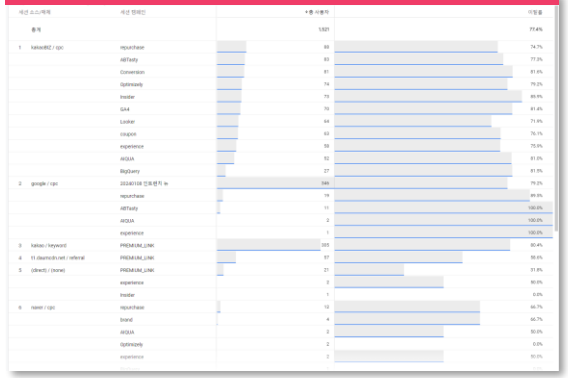
GA4 DASHBOARD REPORT



API기반 데이터 쿼리



GA4 CUSTOM REPORT



Reporting 수행 항목 & 산출물

① LOOKER STUDIO
- 비즈니스 Goal & KPI 리포트

② GA4 DASHBOARD
- 마케팅, UX 등 부서 및 팀별 관리 데이터 중심 리포트

③ GA4 CUSTOM REPORT
- 기획전, 프로모션, 검색어 등 디테일한 실무 활용 중심 리포트
- 맞춤 측정기준 등 커스텀으로 수집된 데이터 조회시 필수

④ API기반 데이터 쿼리
- RAW데이터를 원하는 경우 API를 통해서 데이터를 추출하여 제공

Implementation Service 프로세스 ➔ 5. Training

교육은 요구사항과 분석 니즈에 따른 데이터가 충분히 수집되면 시행합니다. 자사의 데이터로 실습을 진행하므로 실무에 활용 가능합니다.
커리큘럼 역시 맞춤형으로 설계하며 학습이 필요한 파트만 집중하므로 교육에 따른 만족도와 활용도가 높습니다.

Fundamental - 2시간 (기본 학습)		Hand-on Approach - 2시간 (보고서 생성 실습)	
1.1	GA4 개념 및 기초	2.1	정규표현식 이해와 활용
	- 기존 UA 와 GA4의 차이점		- 정규표현식 이해
	- 광고 성과를 위한 UTM		- 정규표현식을 통한 패턴 정의
	- 성과 측정 후 분서 과정	2.2	맞춤 보고서와 대시보드 (실습)
	- GA4 특장점		- 맞춤 보고서 생성 실습
1.2	활용 플렛폼	2.3	웹분석 프레임워크 이해
	- GTM, 루커, 빅쿼리		- 그로스 해킹의 AARRR 프레임워크
1.3	GA4 구성 요소		- KPI 기준의 Top-Down Approch
	- 보고서 인터페이스 및 주요기능	2.4	분석 목적에 따른 목표(Goal) 설정
1.4	GA4 초기 설정		- Activation, Conversion 목표 설정
	- 구글 데이터 및 필터 설정	2.5	세그먼트 이해와 활용 (실습)
	- 전환 설정		- 세그먼트 생성 방법
1.5	측정항목과 측정기준		- 세그먼트 생성 실습
	- Dimension & Metric (측정기준과 측정항목)	2.6	고급 데이터 수집 방법
	- Custom Dimension (맞춤정의)		- 이벤트 트래킹, 가상페이지
			- 맞춤 측정기준 및 측정항목

Training 수행 항목 & 산출물

① Fundamental (기본)

- GA를 사용하기 위한 기본 지식을 습득하는 단계
- 수강자의 레벨과 니즈에 따라 커리큘럼 조율
- 총 2시간 진행

② Hand-on Approach (실습)

- 실습을 통해서 실무에서 필요한 데이터, 세그먼트, 보고서를 직접 만들 수 있도록 훈련
- 비즈니스/실무 맞춤 형으로 실습 주제 조정 가능
- 실습이므로 PC 준비 필수
- 총 2시간 진행

03

Management

“인트렌치 컨설팅 임직원은 다양한 산업군의 통계 분석 전문가로 구성되어 있고,
고객 데이터를 프로세스에 기반하여 수집하고 관리하고 있습니다.”

Management Service Overview

Implementation 서비스는 Planning 부터 Training 단계까지 사이클을 제공하고 종료되지만, Management 서비스는 계약기간 동안
"설정 ➔ 데이터 수집/관리 ➔ 리포팅"을 지속적으로 제공합니다. 사내 전문인력이 없는 경우 Management 서비스는 최선의 솔루션이 될 것입니다.

Management 서비스 범위



1. Planning

- 분석/리포팅 이슈 조사
- 데이터 수집 범위 정의
- 데이터 수집 방법 설계
- 데이터 수집 가능여부 검토
- 프로젝트 일정 수립

2. Configuration

- 계정/속성 설정
- 필터 항목 정의 및 적용
- 맞춤 측정기준/항목 설계
- 목표 및 세그먼트 설정
- 외 각종 설정 적용

3. Collection

- DATA Governance 수행
- 코딩용 태깅가이드 제공
- 구글태그매니저 기반 태그
- 데이터 검증 및 보완

4. Reporting

- GA4 대시보드 설계
- GA4 탐색 보고서 설계
- Looker Studio 보고서 설계
- API기반 데이터 쿼리

5. Training

- GA4 기본 지식 습득
- 보고서 생성 실습

Management Service 장점

비용대비 수많은 분석 이슈를 해결함과 동시에 사내 분석 인력을 양성할 수 있습니다. 약 1~2년의 Management 서비스를 받으면 자체적으로 데이터에 기반하여 KPI를 개선하는 분석 문화를 조직에 안착 시킬 수 있습니다.

1 비용 대비 효율성

- 계약 기간동안 월 투입 시간을 지정하고 지정된 시간 한에서 자유롭게 요청이 가능합니다
- 리포팅 자동화를 통해 보고서 작성 리소스 감소 (실무와 개선에 리소스 집중
- 전문인력 고용/운영 비용보다 저렴

2 신속하고 정확한 대응

- 즉각적인 각종 필터링, 계정/속성 설정 적용
- 대시보드, 탐색 보고서 생성 요청 시 즉각적인 대응 (평균 1일 소요)
- 구글 태그매니저 기반 태그 생성 및 적용
- 추가 데이터 수집에 대한 빠른 대안 제시 (가이드 및 교육 등)

3 분석 및 데이터 관리 이슈 해결

- GA4 데이터 관련 연동 이슈에 대한 기술적 대응방안 제시 (CRM 연동 등)
- IT 지원 부서를 통하지 않고 태깅 이슈 해결 (광고 태그 등 구글 태그매니저 기반)
- 급격히 하락하거나 상승하는 데이터 발생 시 부서별 알람 제공
- API를 이용한 RAW데이터 제공 (백업, 통계 분석 등에 활용)

04

GA4 활용사례

“다양한 산업군별 고객 데이터를 수집하고 분석하면서 축적된 경험은
경쟁사에서 쉽게 따라할 수 없는 인트렌치 컨설팅의 차별점입니다.”

Entrench Consulting

광고 매체별 사용자유입 데이터 분석을 통한 광고 비용 최적화

문제점

- ✓ 다양한광고채널별성과측정불가
- ✓ 전환이외의기여한지표확인불가

해결책

- ✓ 광고소스/매체별데이터분석
- ✓ Action을통한광고캠페인최적화

결과

- ✓ 효율적이고수익성높은채널판단및예산조정
- ✓ 전환외의각매체별특성과장단점파악가능

문제점

- 광고 비용 대비 얼만큼의 성과와 효율성이 있는지 파악이 불가함
- 전환 이외의 매체별 기여한 지표가 다르지만 확인 할 수 없음

해결책

- 광고 채널별 비교 분석으로 가장 효율적이고 수익성 높은 채널을 판단
- 소재 및 타겟킹 변경 등의 Action을 통해 광고 캠페인 최적화

결과

- 광고 채널별 수익성 판단으로 추후 광고 예산 재조정 가능
- 매체별 기여한 지표를 특성과 장단점을 파악할 수 있음

세션 소스/매체	세션수	↓ 전환
총계	2,285,323	460,035
1 (direct) / (none)	1,758,635	225,743
2 naver_main_mo / search_brand	38,001	46,681
3 naver_main_pc / search_brand	25,433	42,675
4 google / cpc	74,178	29,814
5 affiliate_main / naverpay	30,753	24,771
6 naver_main_pc / search_keyword		
7 naver_main_mo / search_keyword		
8 naver_sub_mo / search_brand		
9 cpa / kakaopay		
10 kakaopage / cpa		

세션 소스/매체	세션 캠페인	↓ 전환
총계		86,277
1 (direct) / (none)		40,769
2 naver_main_mo / search_brand		7,043
3 naver_main_pc / search_brand		6,135
4 affiliate_main / naverpay		4,156
5 naver_main_pc / search_keyword		2,998
6 naver_main_pc / search_brand		2,961
7 naver_main_mo / search_keyword		2,026
8 affiliate_main / compare_naverpay		1,704
9 naver_main_mo / search_brand		1,598
10 google / cpc		1,290

Entrench Consulting

반복적인 테스팅과 검증 작업을 통한 퍼널 최적화

문제점

✓ 데이터를기반한보종별퍼널확인불가

해결책

✓ 반복적인테스팅과검증작업을통한 최적화된퍼널구축

결과

✓ 1page1task로고객들의집중도증가

✓ 인증절차간소화로인한이탈율감소

문제점

- 보종별 퍼널 확인 불가로 인해 고객들의 이탈율 확인이 불가

해결책

- GA4 탐색보고서를 통해 퍼널 내 병목구간 및 주요 이탈원인 파악
- 해당부분 개선을 위한 가설수립 후 가설 기반 변경된 페이지와 기존 페이지의 성과 비교 실험 실행
- 실험을 통해 얻은 인사이트를 바탕으로 실제 페이지 개선안 적용

결과

- 1page 1task로 고객이 진행중인 단계에만 집중시켜 이탈율 개선
- 페이지 내 인증절차 간소화로 인한 이탈율 개선

실험을 통해 최적화된 단계 Case

01. 노출 내용 최소화

필수 동의 항목에 대한 세부 내용은
드릴다운 형식으로 노출 내용 최소화



02. 인증 절차 간소화

인증번호를 입력 시, 별도의 인증완료
클릭 및 확인 절차 없이 다음 단계로 이동



03. 사용자 친화적 언어

이해도를 높이기 위해,
보장 및 특약 내용을 고객의 언어로 서술



04. 1 page 1 task

고객이 진행중인 현재 단계에만 집중할 수 있
도록, 1page 1task 형식으로 집중도를 높임



고객 분류를 통한 맞춤화 경험 제공 및 전환율 개선

문제점

- ✓ 로그인 사용자 대상 고객의 정보 식별 불가
- ✓ 고객별 맞춤 컨텐츠 제공 불가

해결책

- ✓ 고객의 정보를 식별할 수 있는 기준 수집
- ✓ 고객 특성에 맞춤화한 경험 제공

결과

- ✓ 고객별 맞춤 컨텐츠 제공으로 인한 전환율 상승

문제점

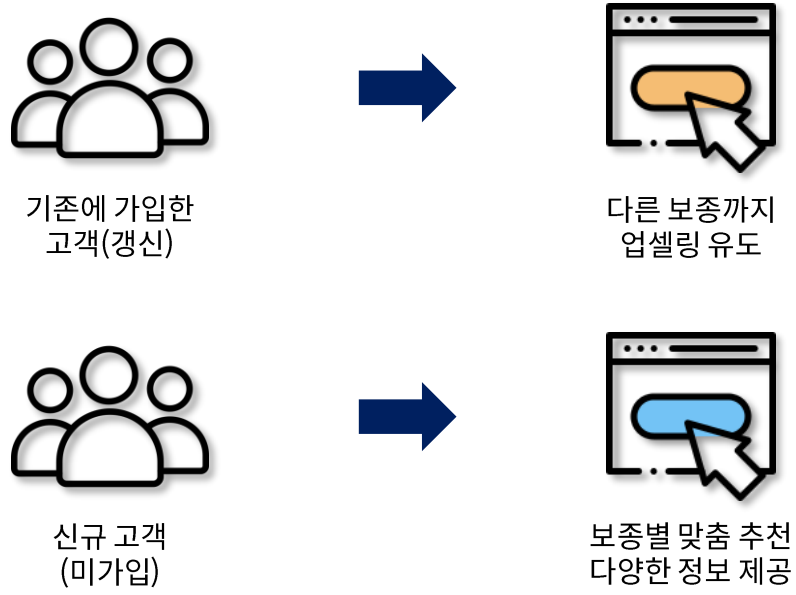
- 고객들의 정보 식별이 안되어 각 고객들에게 필요한 정보제공이 불가함

해결책

- 고객들의 정보를 식별할 수 있는 기준들을 함께 수집
- 신규고객과 갱신고객을 분류하여 제공되는 컨텐츠나 페이지 경로를 다르게 편성

결과

- 신규고객에게 보종에 대한 맞춤 추천과 다양한 정보 제공으로 전환율 상승
- 갱신고객에게 다른 보종까지 업셀링 유도로 인한 전환율 상승



Entrench Consulting

구글 애널리틱스를 도입하여 기존 유료툴 사용 비용 절감 및 내부 분석 역량 향상

문제점
- ✓ 온라인방문고객의행동패턴파악
- ✓ 데이터분석인력부재및경험부족

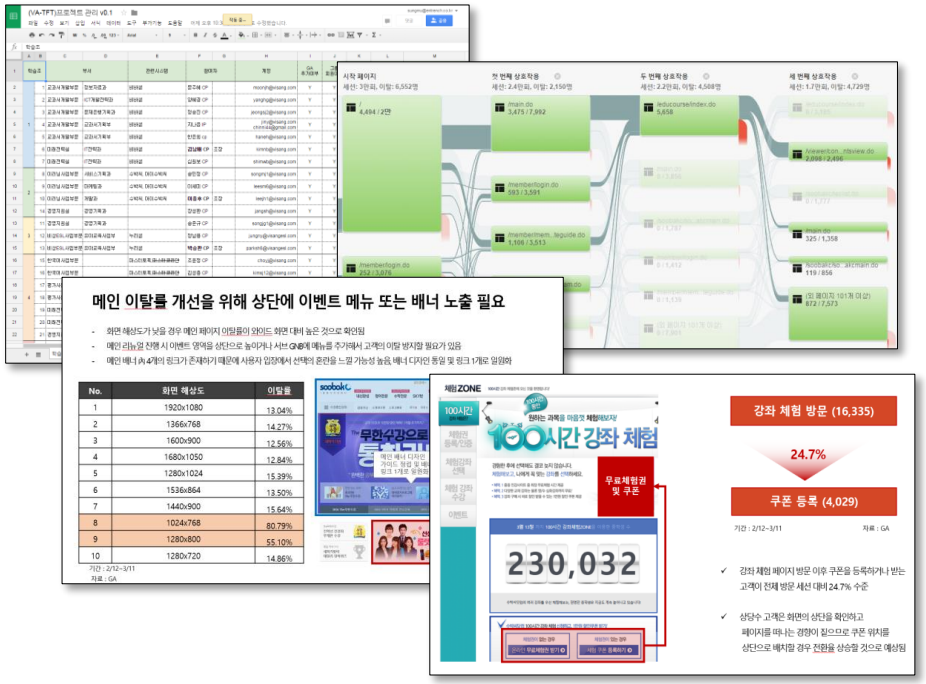
해결책
- ✓ 핵심지표도출및행동패턴시각화
- ✓ 정기적인데이터분석교육진행

결과
- ✓ 연간분석툴비용절감
- ✓ 데이터기반의사결정문화조성

문제점
- 온라인을 통해 교육 컨텐츠를 판매 및 배포
- 온라인 방문자 로그를 수집하고 분석하여 고객 행동 패턴을 파악하고자 함
- 데이터 수집 및 분석을 위한 내부 인력 부재로 인트렌치에 컨설팅을 의뢰

해결책
- 비즈니스 인터뷰를 통해 사이트 방문 목적을 명확히 하고 KPI를 도출
- 맞춤형 대시보드를 설계하여 데이터 시각화 및 이를 통한 성과 지표 관리
- 실무진 전담 교육 및 추가로 발생한 요구사항을 즉각 해결

결과
- 기존에 사용하던 유료 분석툴 비용 절감 및 마케팅 부서 인력 분석 역량 향상
- 트래픽 중심에서 전환 중심의 분석을 통해 채널별 ROAS 개선



Entrench Consulting

온라인 상담신청 데이터를 내부 CRM 데이터와 연계해서 맞춤형 보고서 제공

문제점

- ✓ 온오프라인데이터통합분석
- ✓ 분석툴일원화및임직원역량향상

해결책

- ✓ 측정프로토콜을활용한데이터수집
- ✓ 부서별맞춤형보고서설계및공유

결과

- ✓ 부서간업무로드감소및빠른데이터확인
- ✓ 데이터기반의의사결정문화확립

문제점

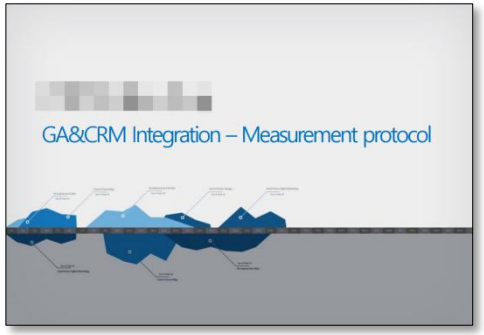
- 온라인을 통해 상담신청한 고객이 최종적으로 상담을 진행하고자 하는 니즈 대두
- 구글 애널리틱스를 활용한 통합 분석을 진행하기 위한 내부 인력의 부재

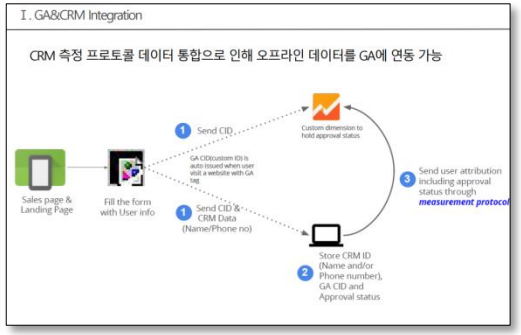
해결책

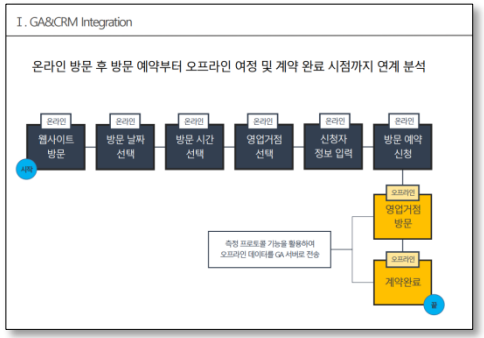
- 구글 애널리틱스 측정 프로토콜 기능을 활용하여 CRM 데이터를 GA로 전송
- 수집된 데이터에 근거한 데이터를 부서별로 맞춤형 보고서로 설계 및 공유

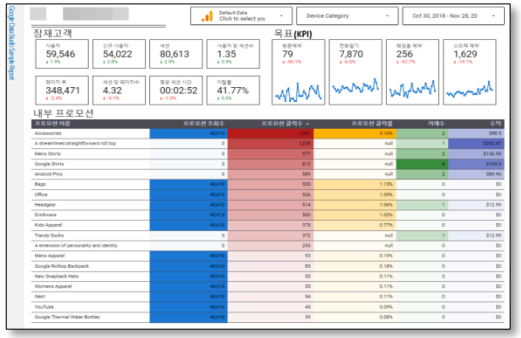
결과

- 빠른 데이터 확인으로 업무 로드 감소 및 업무 생산성 증대
- 데이터 기반의 의사 결정 문화 확립 및 마케팅 진행 시 지표 중심의 캠페인 진행









05

핵심 컨설팅 서비스

“인트렌치 컨설팅은 분석 컨설턴트와 데이터 엔지니어가 팀을 이뤄 클라이언트의 비즈니스 전략과 가치가 잠재고객에게 통합적으로 전달될 수 있게 설계합니다.”

What is CXO?

CXO

(Customer eXperience Optimization)

고객 경험 최적화(CXO: CX Optimization 또는 Customer eXperience Optimization)는
기업이 제품 또는 서비스를 제공하는 과정에서 **고객의 만족도를 높이고 브랜드 충성도를 촉진하기 위해 고객 경험을 지속적으로 향상시키는 노력과 전략**을 의미합니다.

고객 경험 최적화 서비스는 **고객이 제품 또는 서비스를 이용하는 과정에서 느끼는 만족도를 최대화**하고, 이를 통해 **기억의 성과를 향상시키는 전략적인 접근 방식** 입니다.
이는 고객이 제품 또는 서비스와 상호작용하는 모든 단계에서의 경험을 개선하고 최적화하는 것을 목표로 합니다.



Benefit of CXO

고객 만족도 향상

CXO 서비스로 고객 경험을 현식하여
브랜드 충성도를 높이고 추가 구매 유도로 매출 성장을 도모합니다.

브랜드 이미지 강화

CXO를 통해 고객은 단순한 제품이 아닌
브랜드와의 연결성과 개인화된 경험을 찾게 됩니다.

긍정적인 전파

CXO를 통해 만족한 고객이 활발한 추천을 통해
브랜드 명성을 높이고 새로운 고객을 유치합니다.

비즈니스 효율성 개선

CXO는 고객 요구를 신속히 파악하고 제품/프로세스를 개선하여
고객 유지율 향상과 비용 절감을 도모합니다.

CXO Service(고객경험 최적화 서비스)

아래 수행 단계와 기간은 각 항목별로 정리된 것이며, 고객사 기업의 현재 데이터 준비 상황과 데이터 필요 항목에 따라 유동적일 수 있습니다.
또한, 상황 및 필요에 따라 특정 단계만 수행하는 것도 가능합니다.



전체 과정 수행 시 약 12주 (3개월 소요)

홈페이지 보기 | 소개서 다운로드

What is RRO?

RRO

(Repeat purchase Rate Optimization)

재구매율 향상(RRO: Repeat purchase Rate Optimization)은
기업이 고객이 처음 제품 또는 서비스를 구매한 후에도 **지속적으로 그들의 충성을 유지하고 재구매를 촉진하기 위해 노력하는 전략과 방법론**을 의미합니다.

재구매율 향상 서비스는 고객이 제품 또는 서비스를 **반복적으로 구매하도록 유도하여 기업의 매출을 증대시키는 핵심적인 요소**로 작용합니다.
이는 **고객 경험을 개선하고, 고객의 요구를 충족시키는 제품 또는 서비스를 제공하는 과정에서 시작**됩니다.
RRO는 고객이 기업의 제품이나 서비스를 지속적으로 선호하고 재구매를 하도록 유도함으로써 기업의 수익성을 향상시키는 데 중요한 역할을 합니다.



Benefit of RRO

충성 고객 확보

RRO를 통해 고객 행동을 추적하고 맞춤형 프로모션을 제공하여
고객의 충성도를 높여 브랜드 신뢰를 강화하고 평생 고객으로 유인합니다.

퍼포먼스 모니터링

재구매율과 마케팅 효과를 실시간으로 감시하여 전략을 최적화합니다.
경쟁력 강화와 성장을 위한 필수 도구입니다.

브랜드 평판 강화

폭발적인 브랜드 평판과 긍정적인 소문을 통해
새로운 고객을 유치하고 경쟁력을 강화합니다.

ROI 증대

고객 데이터 분석과 개인화된 마케팅으로
투자 대비 고객 유치 성과를 높여 ROI를 증대합니다.

RRO Service(재구매율 향상 서비스)

아래 수행 단계와 기간은 각 항목별로 정리된 것이며, 고객사 기업의 현재 데이터 준비 상황과 데이터 필요 항목에 따라 유동적일 수 있습니다.
또한, 상황 및 필요에 따라 특정 단계만 수행하는 것도 가능합니다.





데이터 확보

약 1주 ~ 2주 소요

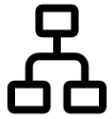
고객의 구매 이력을 추적하고
다양한 행동 패턴 및 상호작용
데이터를 수집합니다.



데이터 분석
(주요 지표 확인)

약 1주 소요

페이지 뷰, 전환율, 이탈율 등
주요 지표를 분석하여 웹사이트나
앱의 성과를 이해하고, 특정 기간 동안의
변화를 추적하여 사용자 경험을
개선하는 방안을 도출합니다.



고객 세분화

약 1주 소요

수집한 고객 행동 데이터를 기반으로
고객을 세분화하여 각 그룹의 특성을
정확히 파악합니다.



이메일, 메시징
목록 작성

약 1주 소요

각 고객 그룹에게 테스트를 통해
검증된 맞춤형 이메일 및 메시지를
작성하여 전달합니다.



MKT Automation 툴
세팅 및 적용

약 2주 ~ 3주 소요

MKT Automation을 통해
사용자의 행동 및 선호도를
실시간으로 파악하여 맞춤형
컨텐츠를 자동으로 발송합니다.



결과 분석 및 리뷰

약 1주 소요

재구매율의 증가,
각 세그먼트에서의 반응 등
평가하여 성공한 전략과 개선이
필요한 부분을 식별합니다.

전체 과정 수행 시 약 6주 (약 1.5개월 소요)

홈페이지 보기 | 소개서 다운로드

What is CRO?

CRO

(Conversion Rate Optimization)

전환율 최적화(CRO: Conversion Rate Optimization)는
온라인 플랫폼에서 **방문자를 구매자로 변환시키는 과정을 개선하는 전략과 방법론**을 의미합니다.

CRO를 통해 **웹사이트나 앱의 디자인, 콘텐츠, 사용자 경험(CX)을 최적화하여 목표 전환율을 높이고 비즈니스 성과를 향상**시킵니다.
이는 **고객의 구매 의사결정 과정에서 생기는 모든 단계를 분석하고 개선하여 최종 구매로 이어지는 경로를 최적화하는 것을 목표**로 합니다.
CRO는 고객 경험을 향상시키고 매출을 증대시키는데 중요한 전략적인 요소로 작용합니다.



Benefit of CRO

사용자 경험 개선

CXO 서비스로 더 편리하고 개인화된 경험을 제공하여
사용자 만족도를 높입니다.

경쟁 우위 확보

CRO는 사용자 행동 데이터를 기반으로 웹사이트나 앱을 최적화하여
고객에게 탁월한 경험을 제공하고, 경쟁사와의 차별화를 도모합니다.

마케팅 ROI 향상

CRO를 통해 사용자 행동 분석과 타겟팅을 최적화하여
마케팅 예산을 효율적으로 활용하고 ROI를 최대화합니다.

효율적인 데이터 활용

CRO는 사용자 행동을 분석하여 웹사이트나 앱을 지속적으로 최적화하고
비즈니스에 실질적으로 적용합니다.

CRO Service(전환율 극대화 서비스)

Micro-Conversion은 물론 Purchase Conversion 등 전반적인 전환을 Growth Hacking 방법론을 기반으로 전환율을 개선하는 서비스입니다.

데이터 분석
약 1주 ~ 2주 소요

방문자와 기존 고객의 데이터를
수집, 처리, 변환 및 해석하여
큰 이탈 지점을 파악합니다.

가설 수립
약 1주 소요

도출된 문제를 한번에 해결할 수 없기에
Widerfunnel의 PIE 프레임워크를 이용하여
가설의 우선 순위를 정합니다.

컨텐츠 구현 및 실현
약 2주 ~ 3주 소요

A/B 테스팅 도구를 이용하여 다양한
버전의 디자인을 테스트함으로써
가설과 성과를 입증 합니다.

결과 분서 및 리뷰
약 1주 소요

테스트를 통해 무엇이 효과 있었는지
고객군별 반응과 추가 개선할 부분 등
key learning Point 획득이 중요합니다.

전체 과정 수행 시 약 6주 (약 1.5개월 소요)

홈페이지 보기 | 소개서 다운로드

Entrench Consulting

감사합니다.

T 02.2039.6133 | E enquiry@entrench.co.kr

본 자료의 무단 복제, 배포 및 게재 등은 지적재산권에 의거 금지되어 있으며, 이를 어길 경우 법적으로 처벌 받을 수 있습니다.
© 2025 Entrench Consulting Inc. All rights reserved.