

당근 전문가모드 광고 솔루션 소개서

2026.01 Ver.



E-mail ad_sales@daangn.com
컨텐츠 무단 배포 및 수정 금지

서초동

검색

빠른 알림

르크루제 스카이블루 16cm
개포2동·방금
20,000원

구글 홈 미니
세곡동·방금
20,000원

제주 항공권, 최저가 순으로 비교하고 예약하세요!
카약 · 광고

예약하기 >

심내 엽박 팔아요 (안날노 사용
안한 제품)
역삼1동·방금
35,000원

Contents



01 당근 매체 소개

02 전문가모드 안내

- 전문가모드 주요 특징
- 전문가모드 상품별 특징
- 전문가모드 레퍼런스

03 네이티브 피드 광고

- 네이티브 피드 광고 주요 특징
- 네이티브 피드 광고 운영 Tip

04 카탈로그 상품 광고

- 카탈로그 상품 광고 주요 특징
- 카탈로그 상품 광고 집행 조건
- 카탈로그 상품 광고 세팅 프로세스
- 카탈로그 상품 광고 운영 Tip

05 검색광고

- 검색광고 상품 주요 특징
- 검색광고 상품 운영 Tip!

06 전환 추적 코드

- 전환 추적 코드 소개
- 전환 추적 코드 연동 프로세스

07 맞춤 타겟

- 맞춤 타겟 & 유사 타겟 소개
- 맞춤 타겟 생성 및 셋팅 프로세스
- 맞춤 타겟 & 유사 타겟 활용 Tip

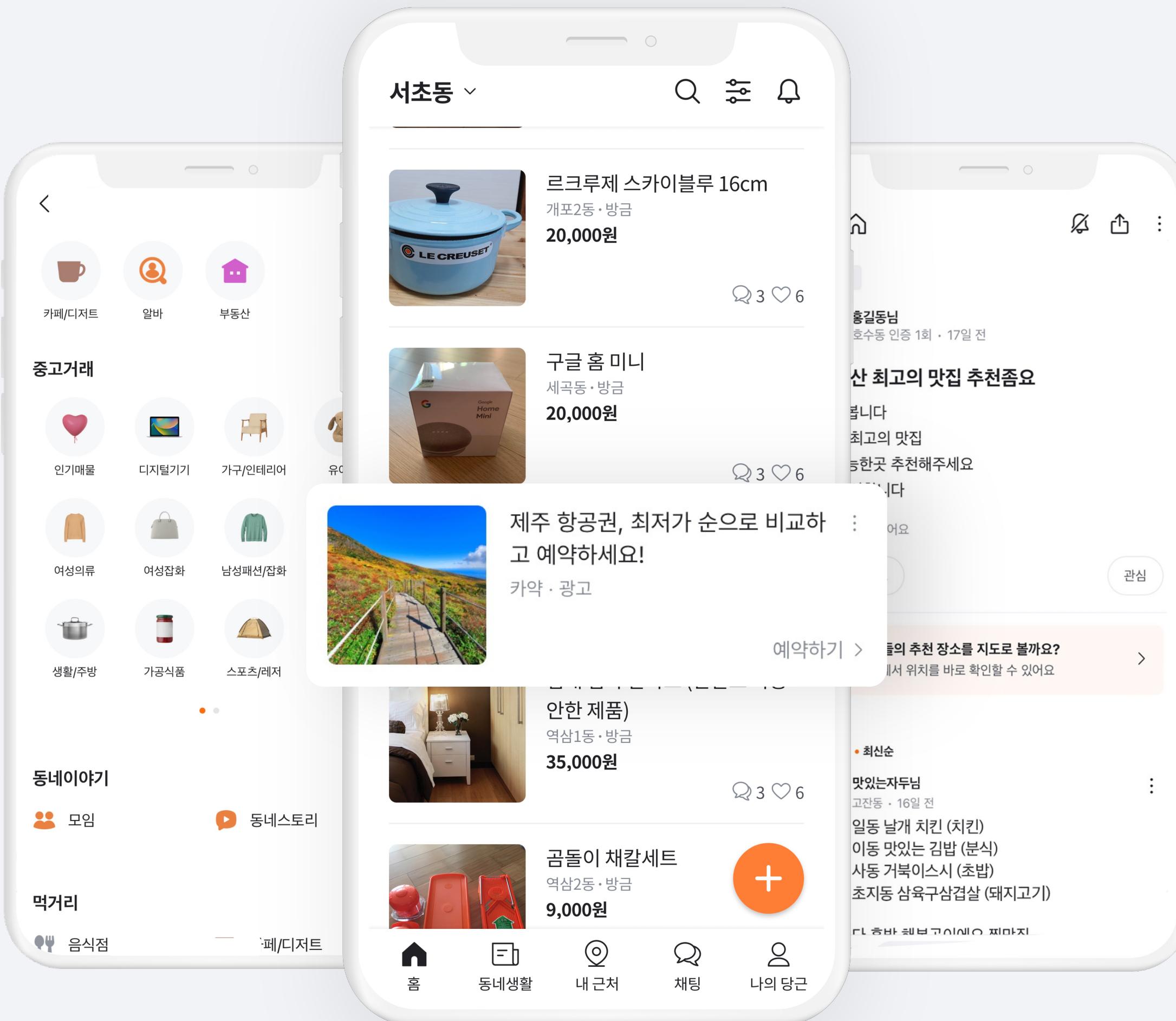
08 자주 하는 질문 (FAQ)

- 공통 FAQ
- 전환 늘리기 캠페인 FAQ
- 카탈로그 상품 광고 FAQ

01

당근 매체 소개

국내 최대 하이퍼 로컬 서비스, 당근



01 전국민의 3명 중 1명이 이용하고 있어요

* 누적 가입자 수 4,300만 이상 / 월 이용자 수(MAU) 2,000만 이상

02 대한민국 모든 동네의 정보가 모여있어요

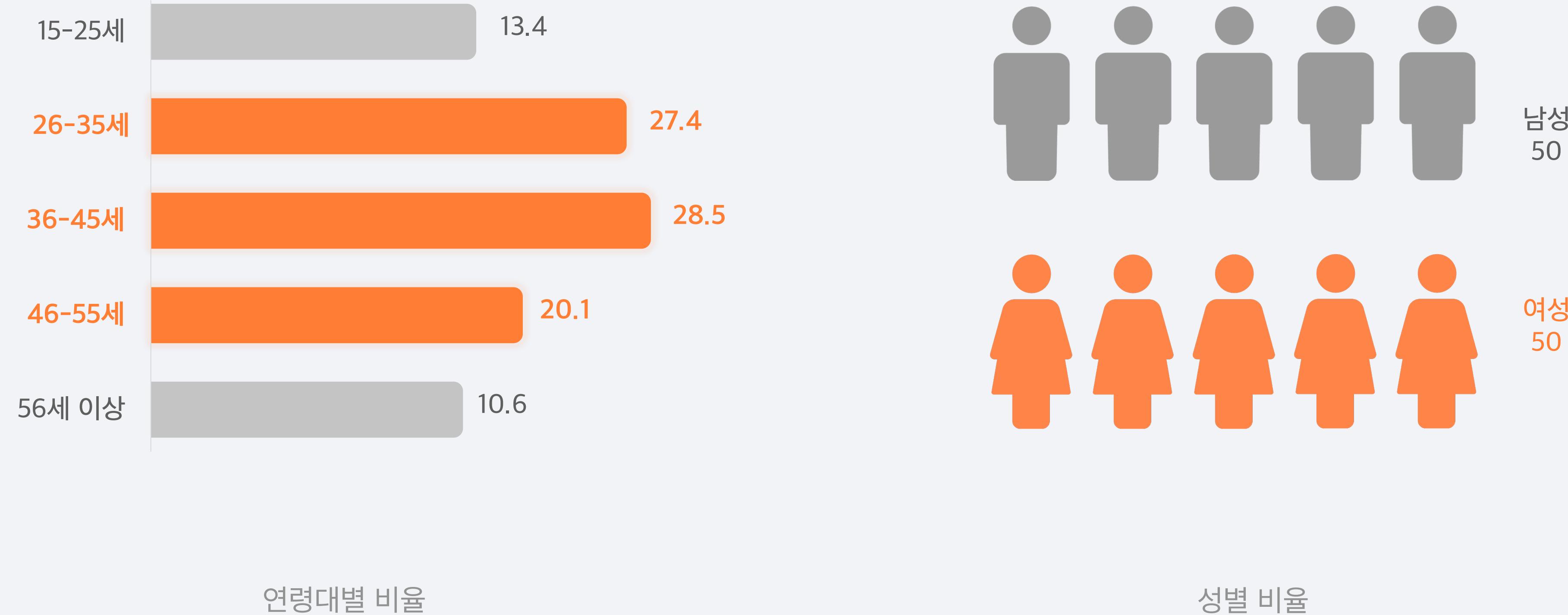
* 커뮤니티 / 중고거래 / 동네지도 / 부동산 / 알바 등 ..

03 유저들의 충성도 및 선호도가 높아요

* 주간 방문 빈도 4.92일 / 1인당 월 평균 64회 이용

* 당근 내부 데이터 기준

당근에서 핵심 소비층을 대상으로 광고를 노출시킬 수 있어요!



* 당근 내부 데이터 기준 / 단위 (%)

02

전문가모드 안내

전문가모드는 셀프 서빙 광고 플랫폼으로 목표 달성을 위해 필요한 다양한 타겟팅과 정교한 관리 기능을 제공해요.

1. 목표 맞춤형 광고

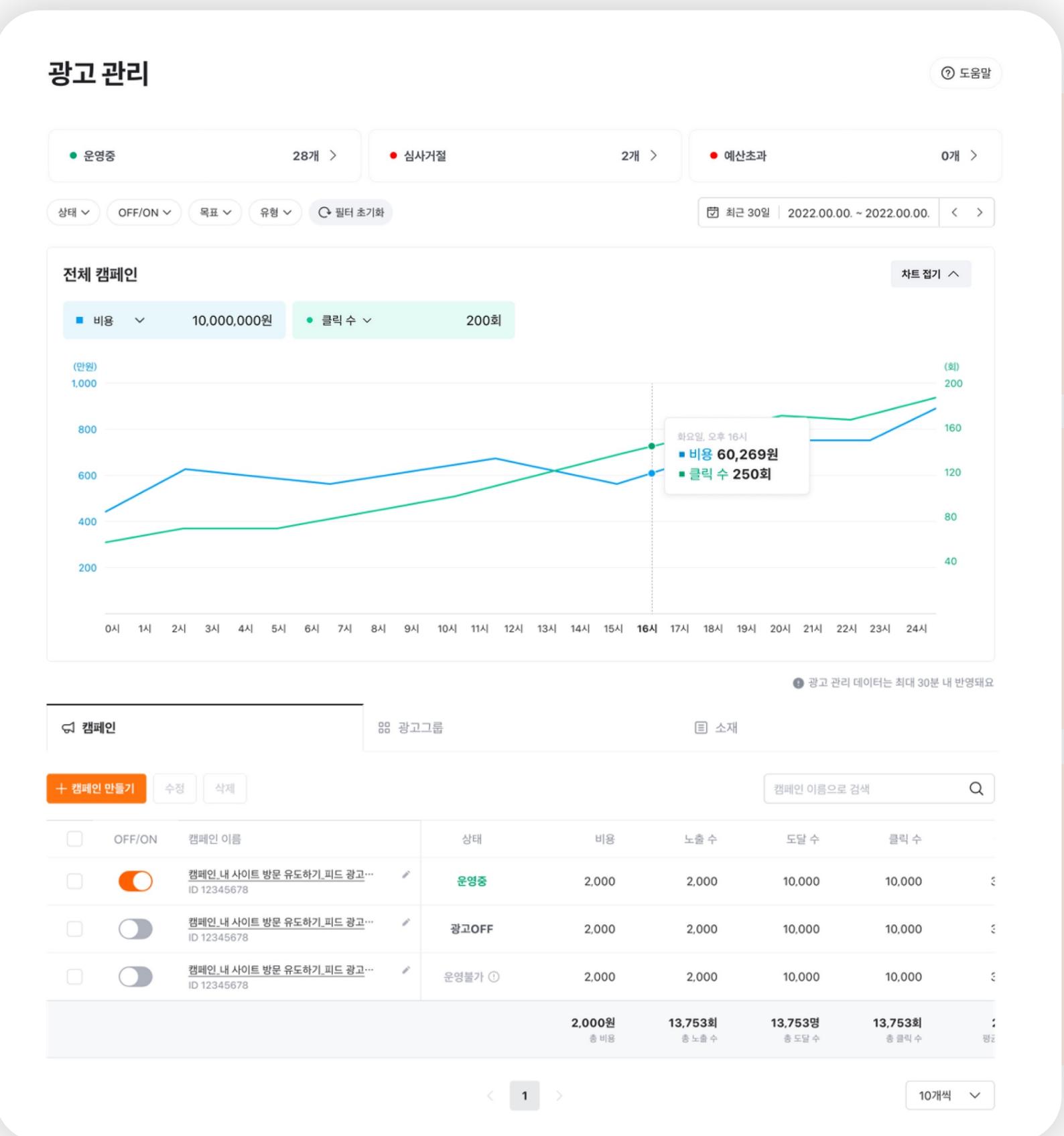
앱/웹사이트 방문하기, 앱/웹사이트 전환 늘리기, 상품 판매 늘리기 등 캠페인 목적에 맞춰 설정 가능

2. 효율을 높이는 예산 및 입찰제

맞춤 예산 설정이 가능하고, 실시간 입찰제로 효율적인 광고비 운용

3. 관리 기능 강화

캠페인, 광고그룹, 소재 단위 설정이 가능한 대시보드를 통해 광고 관리 기능 강화



4. 정밀한 타겟팅

인구통계학, 지역, 관심사, 맞춤 타겟팅 등 정밀한 타겟팅을 통한 전략적 운영

5. 광고 성과 측정

전문가모드 전환 추적 코드를 통해 마케팅 KPI에 맞춰 광고 효과 측정 가능

6. 맞춤 보고서

맞춤 보고서를 통해 내부/외부 전환 지표, 동영상 재생 지표 등 원하는 성과 측정 지표 기준으로 광고 성과 분석 가능

전문가모드 안내 - 상품별 특징

네이티브 피드 광고

‘앱/웹사이트 방문 유도하기’ 캠페인 목표

인지 확보부터 전환까지, 원하는 마케팅 퍼널에 맞춰 캠페인 운영이 가능한 네이티브 광고

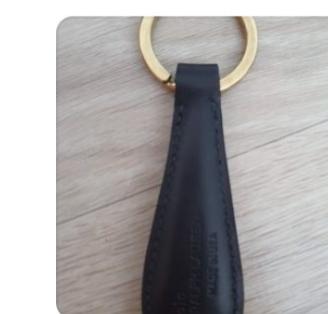
노출 위치	당근 앱 내 홈 피드(iOS, Android)
소재 구성	이미지 유형 : [이미지 + 텍스트] 구성 <u>동영상 유형</u> : [세로형 동영상 + 브랜드 이미지 + 텍스트] 구성
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	외부 랜딩(앱/웹)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 관심사, 맞춤타겟
평균 CTR	1 ~ 2% (업종별 평균 벤치마크)

이미지 유형

동영상 유형

서초4동 ▾

☰ Q G



폴로랄프로렌 키 링

📍 2.7km · 삼성2동 · 4분 전

39,000원

⋮



막스마라 울100% 롱코트

방배동 · 2분 전

200,000원

⋮



제주 항공권, 최저가 순으로 비교하고 예약하세요!

카약 · 광고

예약하기 >

⋮



래미안퍼스티지 34평 20층

반포동 · 1주 전

월세 11억 5,000/280만원

⋮

동영상 유형

서초4동 ▾

☰ Q G



도톤보리 점심식사권 7500원

📍 1.3km · 신사동 · 3시간 전

7,500원

⋮

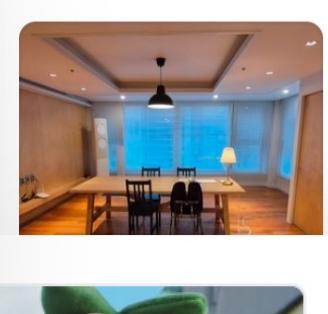


캐리어 28 24 20인치 확장형

📍 100m · 서초4동 · 9분 전

50,000원

⋮



서초파라곤 41평 11층

서초동 · 2주 전

매매 17억 8,000만원

⋮



알바, 멀리서 찾을 필요 있답니까?

당근 알바 · 광고

⋮

영상 더보기 >

네이티브 피드 광고

‘앱/웹사이트 전환 늘리기’ 캠페인 목표

구매, 서비스 신청 등 목표 이벤트의 전환 발생을 극대화시킬 수 있는 네이티브 광고

노출 위치	당근 앱 내 홈 피드(iOS, Android)
소재 구성	이미지 유형 : [이미지 + 텍스트] 구성 동영상 유형 : [세로형 동영상 + 브랜드 이미지 + 텍스트] 구성
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	외부 랜딩(앱/웹)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 맞춤타겟
최적화 목표	구매 잠재고객 수집 서비스 신청 설치 회원가입

이미지 유형

동영상 유형

서초4동 ▾

☰ Q ⌂

폴로랄프로렌 키 링
2.7km · 삼성2동 · 4분 전
39,000원

마스마라 울100% 롱코트
방배동 · 2분 전
200,000원

첫차 아직인 분 찾습니다. 캐스퍼 일렉트릭 2300만~
현대자동차 캐스퍼 · 광고

래미안퍼스티지 34평 20층
반포동 · 1주 전
월세 11억 5,000/280만원

서초4동 ▾

☰ Q ⌂

도톤보리 점심식사권 7500원
1.3km · 신사동 · 3시간 전
7,500원

캐리어 28 24 20인치 확장형
100m · 서초4동 · 9분 전
50,000원

서초파라곤 41평 11층
서초동 · 2주 전
매매 17억 8,000만원

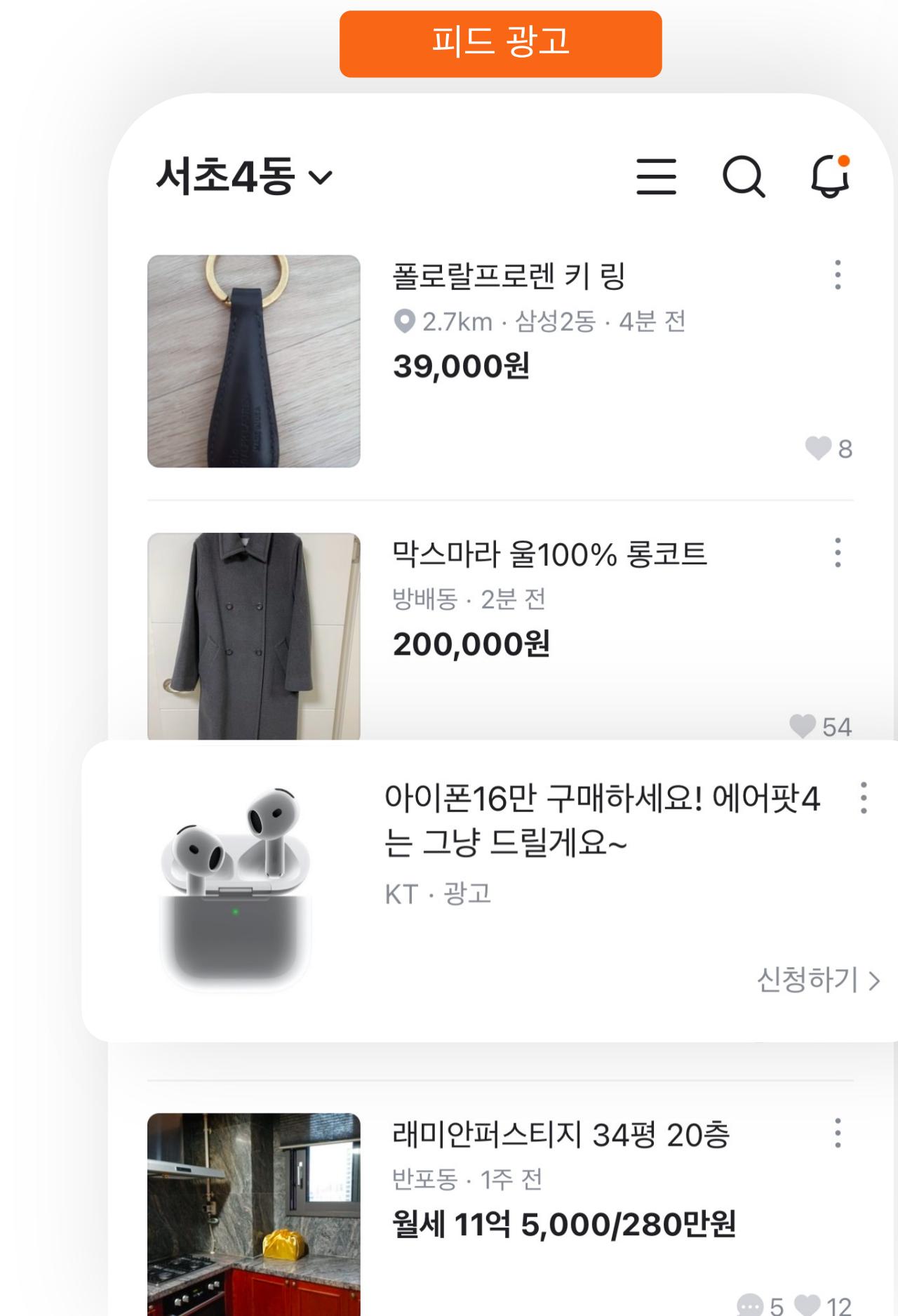
알바, 멀리서 찾을 필요 있답니까?
당근 알바 · 광고

네이티브 피드 광고

‘리드폼으로 고객 확보하기’ 캠페인 목표

당근에서 제공하는 리드폼을 통해 상담이나 서비스 신청을 받고, 관심 고객 정보를 간편하게 수집할 수 있는 피드 광고

노출 위치	당근 앱 내 홈 피드(iOS, Android)
소재 구성	이미지 유형 : [이미지 + 텍스트] 구성 동영상 유형 : [세로형 동영상 + 브랜드 이미지 + 텍스트] 구성
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	리드폼 랜딩 (당근 인앱 랜딩)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 관심사, 맞춤타겟
평균 CTR	1 ~ 2%

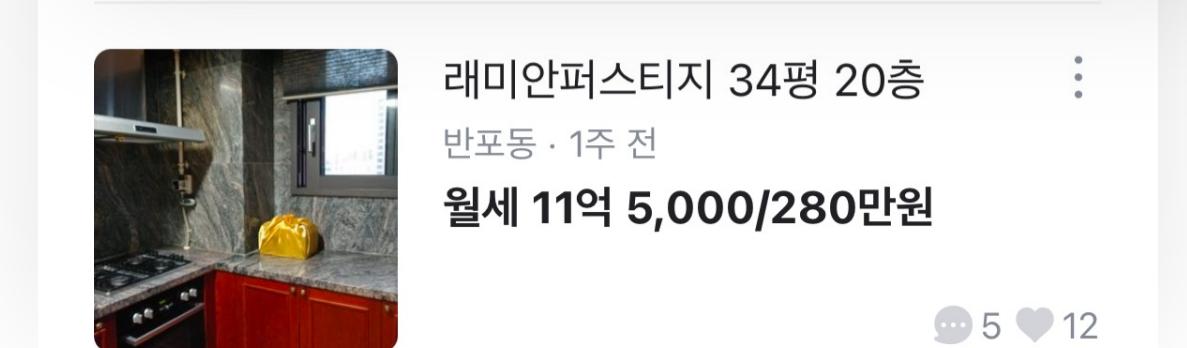
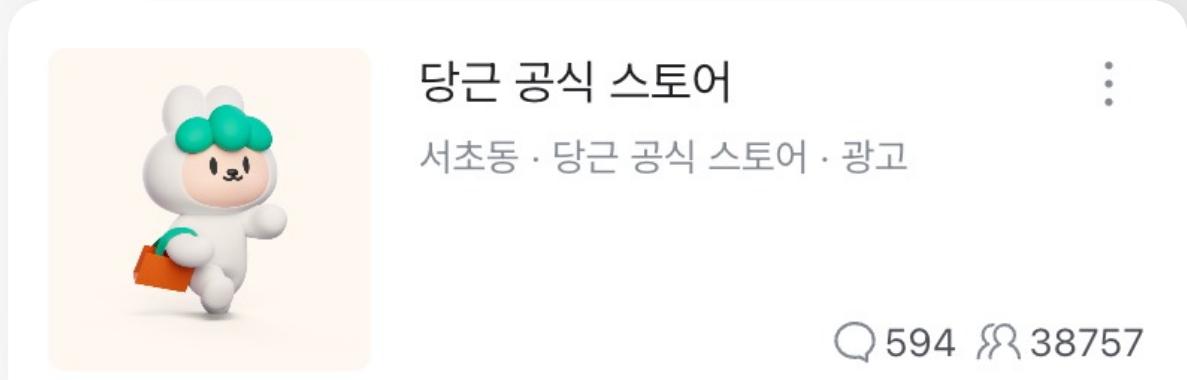
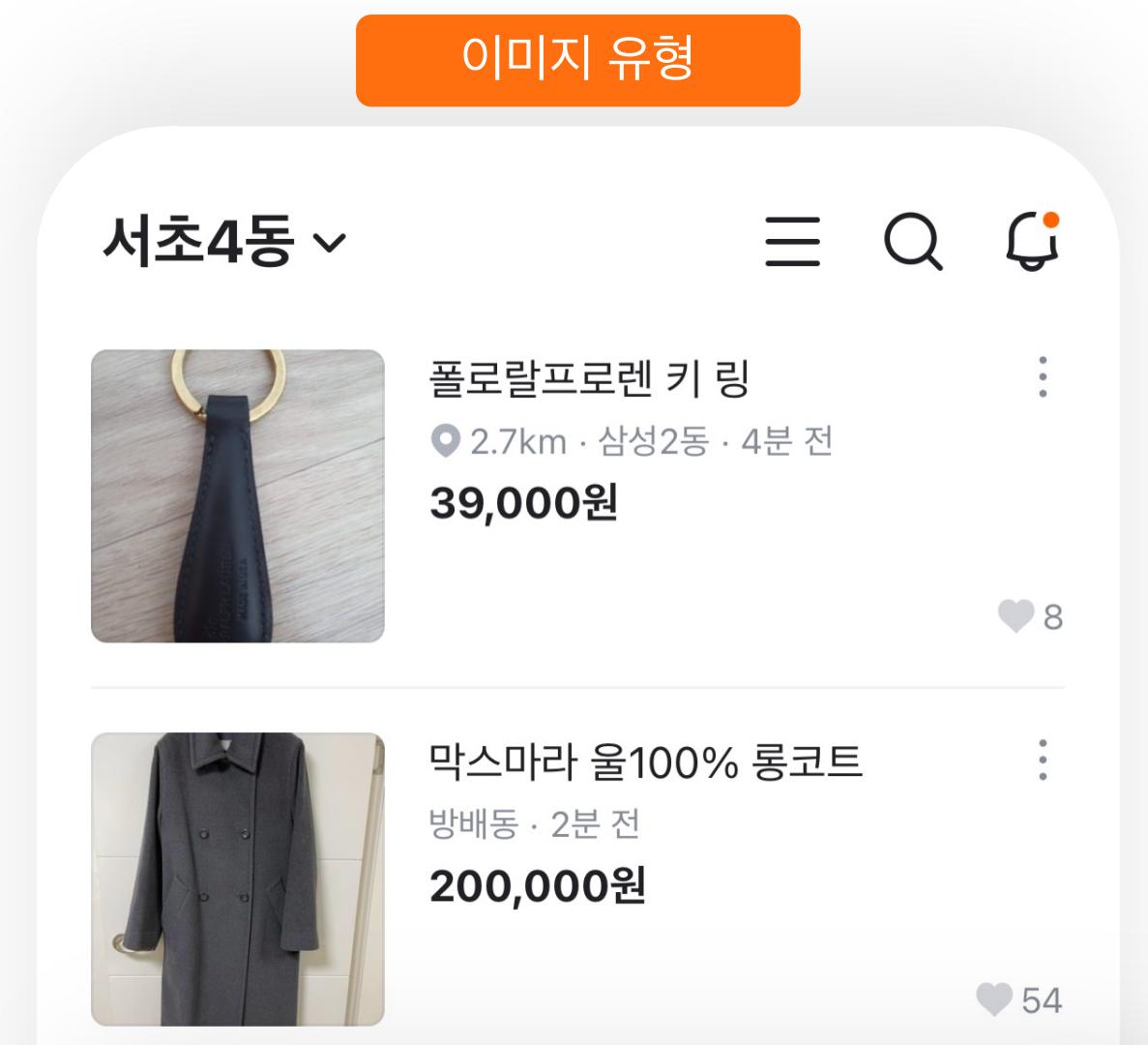


네이티브 피드 광고

‘비즈프로필 알리기’ 캠페인 목표

당근 내 비즈니스 계정인 **비즈프로필**을 활용해 캠페인 운영이 가능한 네이티브 광고

노출 위치	당근 앱 내 홈 피드(iOS, Android)
소재 구성	이미지 유형 : [이미지 + 텍스트] 구성
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	비즈프로필 랜딩 (비즈프로필 홈 or 비즈프로필 소식)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 관심사, 맞춤타겟
평균 CTR	3 ~ 4% (업종별 평균 벤치마크)



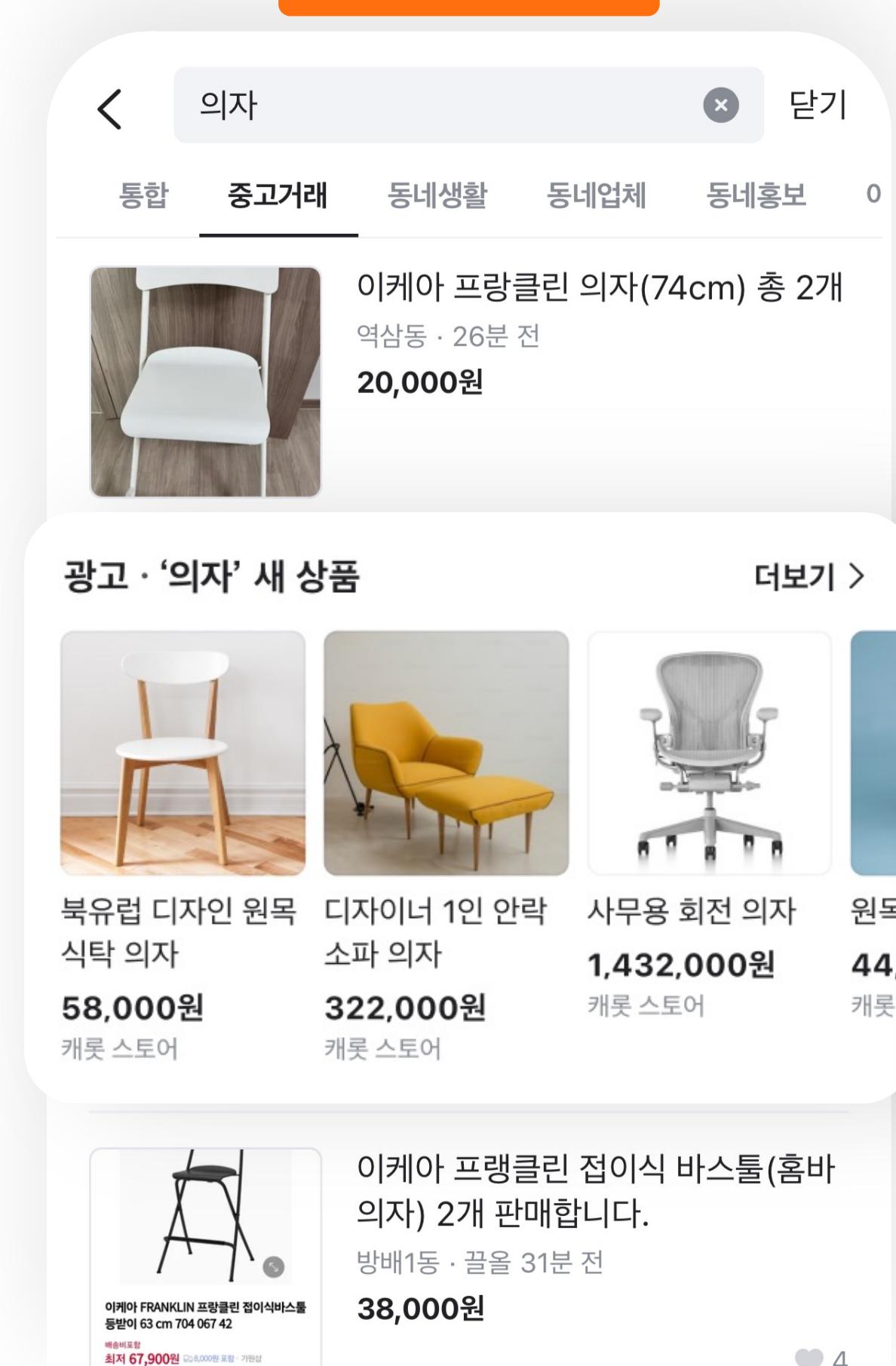
카탈로그 상품 광고

'상품 판매 늘리기' 캠페인 목표

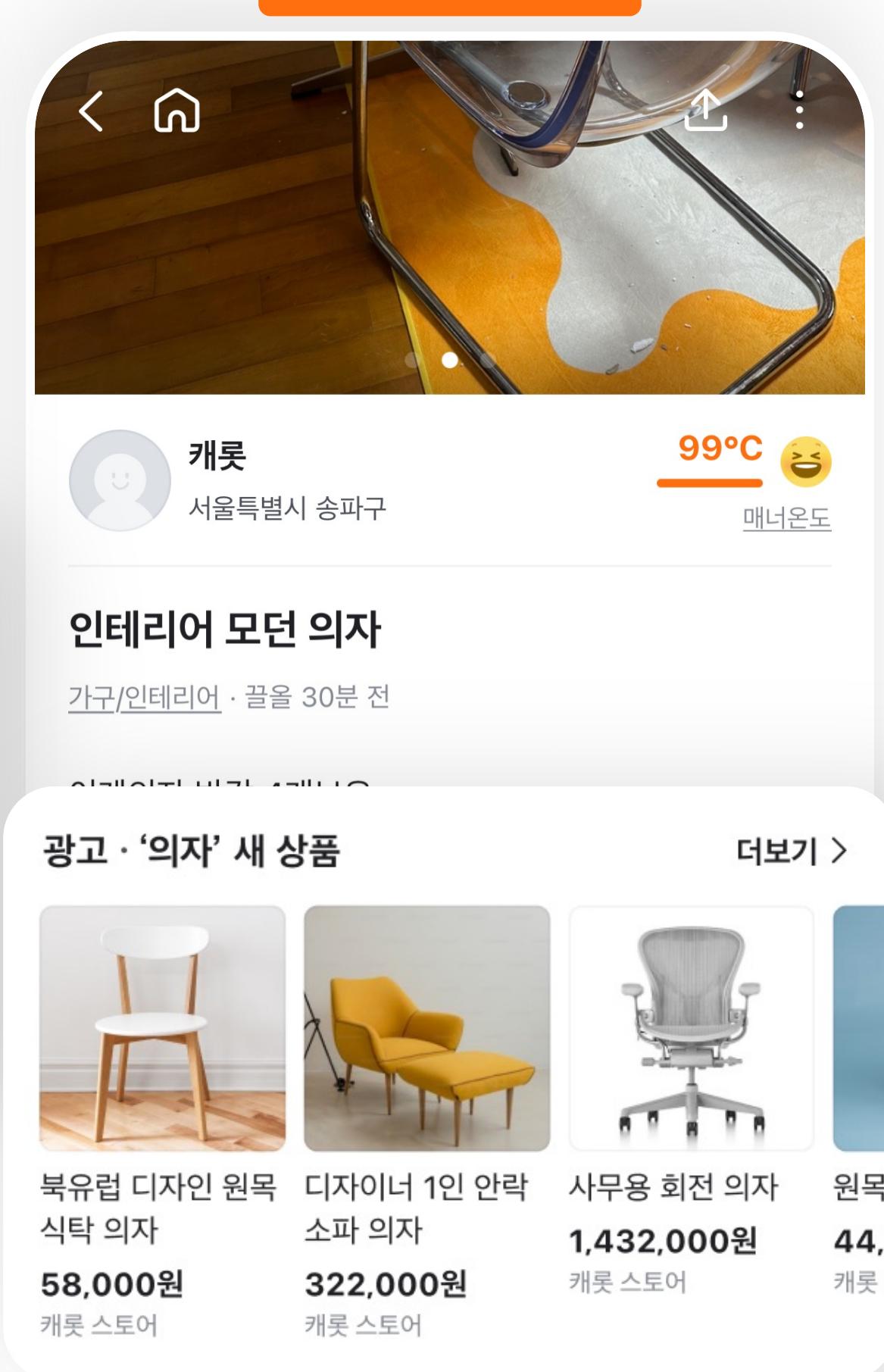
유저의 당근 앱 내 탐색 패턴에 따라 문맥 타겟팅 기반으로 광고가 노출되는 카탈로그 광고

노출 위치	당근 앱 내 키워드 검색 결과 리스트 및 상품 상세 페이지, 홈피드*
소재 구성	[상품 이미지 + 상품 이름 + 브랜드 이름 + 가격] 구성
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	외부 랜딩(앱/웹)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 맞춤타겟
평균 CTR	0.3 ~ 0.7%

키워드 검색 결과



상품 상세 페이지

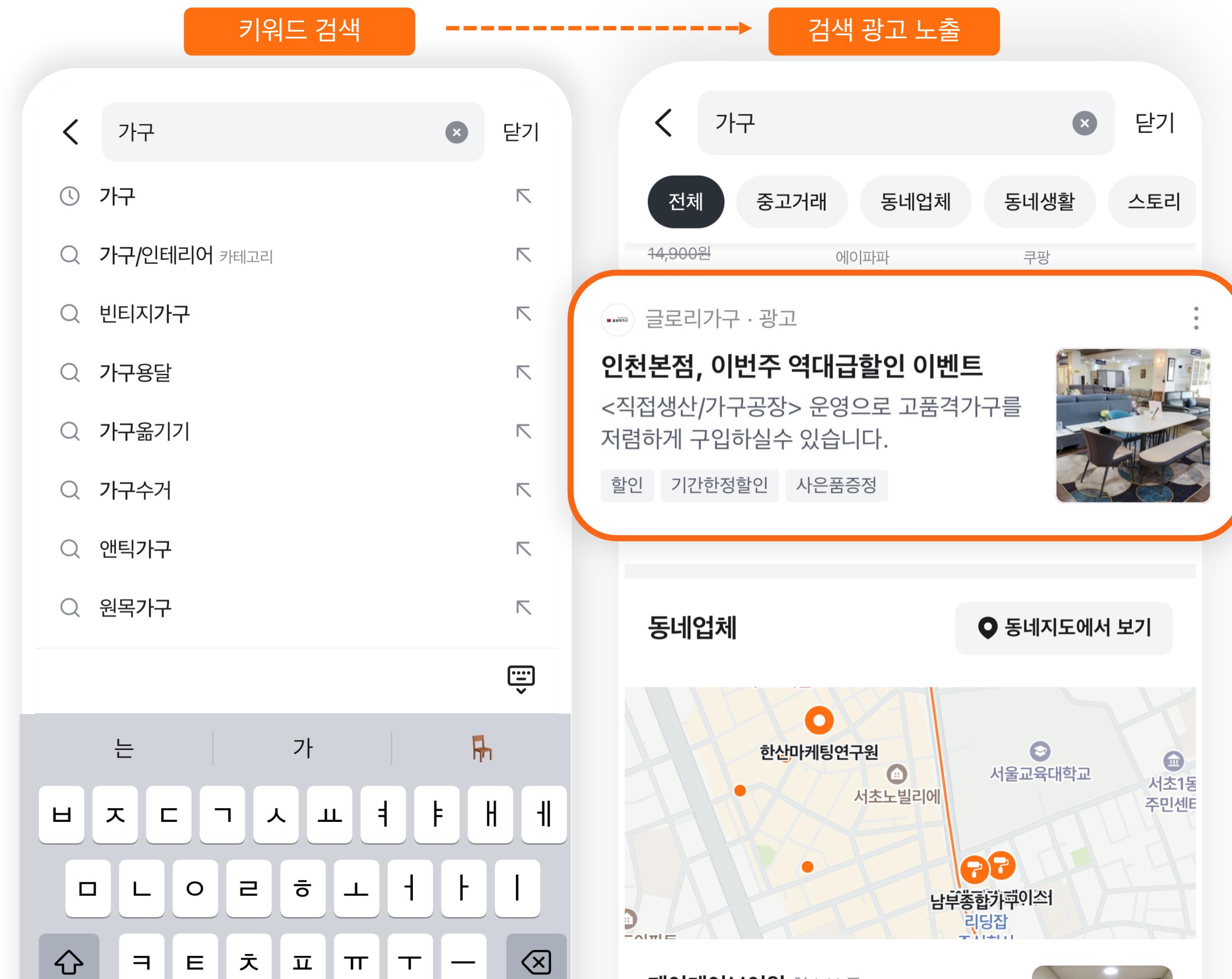


검색 광고

키워드 광고

방대한 쿼리 커버리지를 가진 당근 앱 내 검색결과 최상단에 노출되는 키워드 광고

노출 위치	당근 검색결과 하단
소재 구성	[브랜드 로고 + 이미지 + 텍스트 + 소개문구] 형태
과금 방식	CPC 과금
랜딩 타입	외부 랜딩(앱/웹)
타겟팅 옵션	데모그래픽, 지역, OS, 키워드
평균 CTR	0.3 ~ 0.5%



다양한 업종의 고객사들이 전문가모드 광고를 활용하고 있어요.

전기전자/통신

 **Galaxy Z Flip6**
삼성 월렛은 오직 갤럭시에서만
삼성전자 · 광고

[구매하기 >](#)

 **LG전자 음성인식 정수기 1년 구독료 0원!**
LG 구독접수센터 · 광고

[바로가기 >](#)

 **자동세척 가능한 다이슨의 새로운 물청소기**
다이슨 · 광고

[구매하기 >](#)

 **[빠른 상담] 휴대폰 상담만해도 새해 선물 증정!?**
유플러스닷컴 · 광고

[바로가기 >](#)

금융

 **[마감임박] 현대카드M 이용하면? 최대 19만원 드려요**
현대카드 · 광고

[문의하기 >](#)

 **신규개설 고객은 최대 20만원 지급! 혜택받고 시작해요**
미래에셋증권 · 광고
한국금융투자협회심사필 제24-04844호 (2024.11.26~2024.12.31)

[바로가기 >](#)

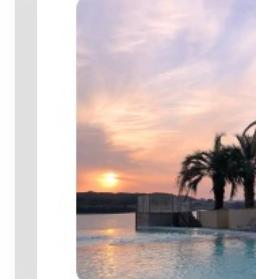
 **mini 1원 매점! 다양한 인기 간식 1원에 먹기!**
카카오뱅크 · 광고

[바로가기 >](#)

 **곧 자동차보험 만기라면? 주말에도 24시간 가입 가능!**
캐롯 자동차보험 · 광고
순해보험협회 심의필 제135170호(2024.10.29~2025.10.28)

[바로가기 >](#)

여행/모빌리티

 **[HOT] 여수 오션뷰 리조트✨**
여기어때 · 광고
106,000원

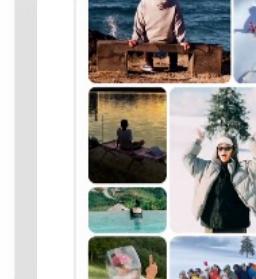
[예약하기 >](#)

 **[셀토스] 다양한 혜택받고 월 렌트하기**
쏘카 · 광고

[바로가기 >](#)

 **모두투어 방학특선!! 울릉도 완전 일주 아동 반값💥**
광고

[Q 2 Q 18 ♥ 53](#)

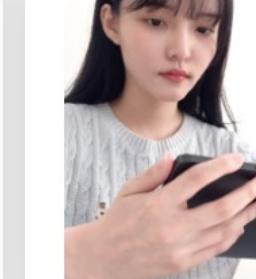
 **2024 낭만 여행기 응모하러 가기**
야놀자 · 광고

[영상 더보기 >](#)

교육

 **올 해는 iPad 2대 받고 영어 시작해 야지**
야나두 · 광고

[신청하기 >](#)

 **영어 시작했을 뿐인데 24만원 받을 줄이야!**
뇌새김 · 광고

[신청하기 >](#)

 **다 끊고 주 4회 과외로 서울대 의대 수석 합격했어요**
밀당PT · 광고

[신청하기 >](#)

 **[0원체험!] 초등 입학 전 한글만 떼면 될까요?**
엘리하이 키즈 · 광고

[영상 더보기 >](#)

다양한 업종의 고객사들이 전문가모드 광고를 활용하고 있어요.

식음료



🍕피자헛 신메뉴 시키면 만원할인
+콜라 무료!
피자헛 · 광고

[바로가기 >](#)

패션



[트릴리온] 인기 후드티 할인 🔈 첫구 매 20% 쿠폰까지
MUSINSA · 광고
39,800원

[구매하기 >](#)

뷰티



[올영PICK] 정샘물 리필 & 20% 특가!
올리브영 · 광고

[바로가기 >](#)

커머스/리빙



새벽배송 처음이세요? 무료기프트
받아가세요! 🎁
SSG.COM · 광고

[바로가기 >](#)

[30%] 몽블랑제 정통 단팥빵♥첫구 매 3천원 추가할인
홈플러스 · 광고

5,590원
[구매하기 >](#)

[1+1+1] 비버리힐즈 폴로클럽 반팔 니트 3종
퀸잇 · 광고
75,650원

[바로가기 >](#)

바이오힐 보 CJ 온스타일 론칭! 전제 품 만원대부터
바이오힐 보 · 광고

[구매하기 >](#)

메가MGC커피 50% 할인 오늘까지!
반값에 데려가세요
11번가 · 광고

[구매하기 >](#)

(🤔! 이 광고 클릭할 때만) 백설 1 분링 60%
CJ제일제당 백설 · 광고

[구매하기 >](#)

라운즈 염창점에서 안경/선글라스 마음껏 써보세요~
라운즈 안경원 · 광고

[바로가기 >](#)

공식몰 2만6천 리뷰가 증명하는 탈 모샴푸(대용량+리필)
라보에이치 · 광고
38,900원

[구매하기 >](#)

한샘 최대 700만원 바스+수납+중문 모두 증정!
한샘 · 광고

[신청하기 >](#)

가장 가까운 휴식 맥심T.O.P ❤️
맥심 T.O.P · 광고

[영상 더보기 >](#)


직진배송으로 벚꽃 데이트 💐 쉬폰원 피스 입어요
지그재그 · 광고

[구매하기 >](#)

새상품 큰모공용 명품키트 판매
피캄 · 광고
00:18

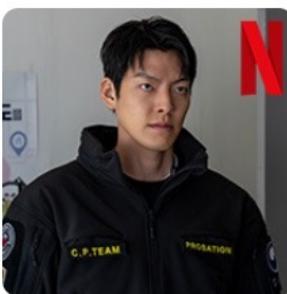
[영상 더보기 >](#)


홈플러스의 자랑, 몽블랑제 베이커리
🍩당일생산 당일배송
홈플러스 · 광고
00:30

[영상 더보기 >](#)

다양한 업종의 고객사들이 전문가모드 광고를 활용하고 있어요.

엔터테인먼트



[강서구] 알림♪ 무도실무관이 지키고 있습니다.
넷플릭스 영화 <무도실무관> · 광고
9월 13일 공개 | 15세 이상 관람가

[바로가기 >](#)

관광서/기관



가족 중 05년생 있다면? 문화예술 패스 GO!
문화체육관광부 · 광고

[바로가기 >](#)

부동산



숲세권?조망권? 래미안 송도역 센트리플 12월 분양예정
래미안 송도역 센트리플 · 광고

[바로가기 >](#)

B2B



우유가 필요하신 사장님👉 매일 바리 스타 1L 2,115원
식품 · 광고
2,120원

[바로가기 >](#)

나 바바리안인데 내 동년배 다들 스쿼드 버스터즈함



스쿼드 버스터즈 · 광고
* 확률형 아이템 포함

[바로가기 >](#)

빗물받이에 쓰레기를 버리면 생기는 일
환경부 · 광고


[바로가기 >](#)

KTX 안중역(개통예정) 호재 대단지 아파트
힐스테이트 평택 화양 · 광고


[문의하기 >](#)

서빙로봇 6개월 무료로 사용해보실 사장님?
티오더 · 광고


[문의하기 >](#)

리니지 26주년, 침묵을 깐 거대한 힘의 부활



리니지 리마스터 · 광고
청소년 이용 불가, 확률형 아이템 포함

[바로가기 >](#)

한 아이에게 산타가 되어줄 분을 찾습니다
굿네이버스 · 광고


[영상 더보기 >](#)

마감임박🔥 저렴한 신축 프리미엄 빌라! 내집 마련 찬스!
SK하우징 SK housing · 광고


[바로가기 >](#)

사장님 주목! 세라젬 파트너스를 소개합니다
세라젬 · 광고


[신청하기 >](#)

03

네이티브 피드 광고

전국 지면에 노출시키고,
구매력 높은 유저들을 타겟팅 하여
빠른 반응을 이끌어 낼 수 있는

네이티브 피드 광고

상품요약

노출위치 당근 앱 피드 (iOS, Android)

소재유형 이미지 유형 : [이미지 + 텍스트] 형태

[동영상 유형](#) : [세로형 동영상 + 브랜드 이미지 + 텍스트] 형태

과금방식 CPC 방식

랜딩타입 외부 랜딩(앱/웹) or 인앱 랜딩(비즈프로필/리드폼) 중 선택 가능

평균 CTR 1~2%

캠페인 목표 ‘앱/웹사이트 방문 유도하기’, ‘앱/웹사이트 전환 늘리기’, ‘비즈프로필 알리기’, ‘리드폼으로 고객 확보하기’

이미지 유형

동영상 유형

The image displays two mobile application screens from the Daangin app, illustrating the 'Image Type' and 'Video Type' formats for native feed ads.

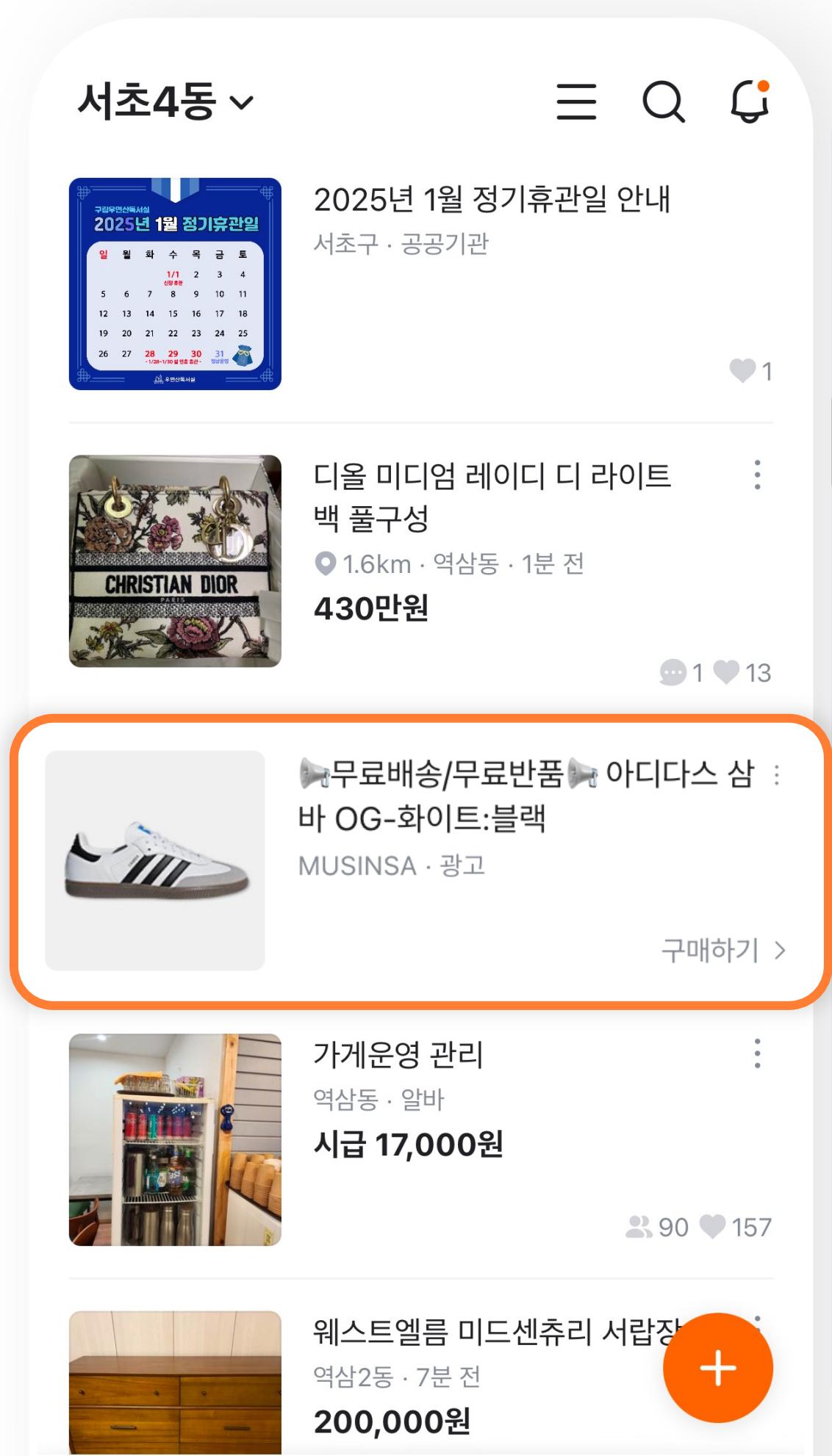
Image Type (Left Screen):

- Top Bar:** Shows location '서초4동', search icon, and a share icon.
- Item 1:** A black leather keychain with a gold ring. Text: '폴로랄프로렌 키 링', '2.7km · 삼성2동 · 4분 전', '39,000원'. Interaction: 8 likes.
- Item 2:** A dark grey double-breasted coat. Text: '막스마라 울100% 롱코트', '방배동 · 2분 전', '200,000원'. Interaction: 54 likes.
- Bottom Navigation:** Home, Local Life, Map, Chat (8 notifications), and My Daangin.

Video Type (Right Screen):

- Top Bar:** Shows location '서초4동', search icon, and a share icon.
- Item 1:** A street view of a food stall. Text: '도톤보리 점심식사권 7500원', '1.3km · 신사동 · 3시간 전', '7,500원'. Interaction: 4 likes.
- Item 2:** Two pink suitcases. Text: '캐리어 28 24 20인치 확장형', '100m · 서초4동 · 9분 전', '50,000원'. Interaction: 11 likes, 57 views.
- Item 3:** A modern interior room. Text: '서초파라곤 41평 11층', '서초동 · 2주 전', '매매 17억 8,000만원'. Interaction: 0 likes, 0 views.
- Item 4:** A person wearing a large strawberry-shaped headband. Text: '알바, 멀리서 찾을 필요 있답니까?', '당근 알바 · 광고'. Interaction: 0 likes, 0 views.
- Bottom Navigation:** Home, Local Life, Map, Chat (8 notifications), and My Daangin.

주목도가 높은 메인 화면에 마케팅 KPI에 맞는 캠페인 목표 설정하여 광고를 노출시킬 수 있어요!



01 홈 피드 노출

진입 후 첫 화면으로 가장 큰 트래픽이 발생되는 홈 피드에 광고가 노출되어요. 화면 스크롤 시 중간중간 광고가 배치되어 자연스러운 광고 경험이 가능해요.

02 마케팅 KPI에 맞는 캠페인 목표 지원

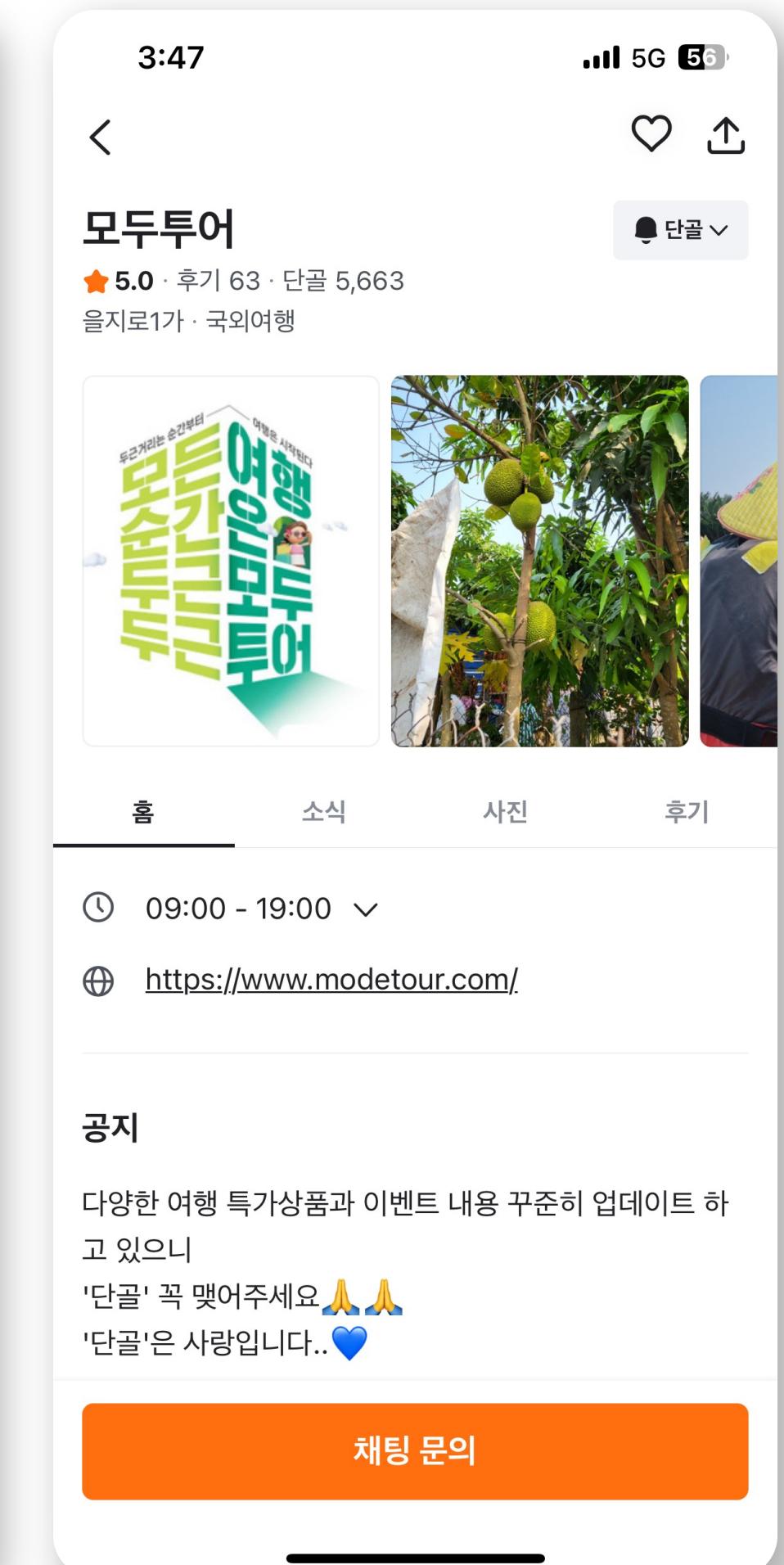
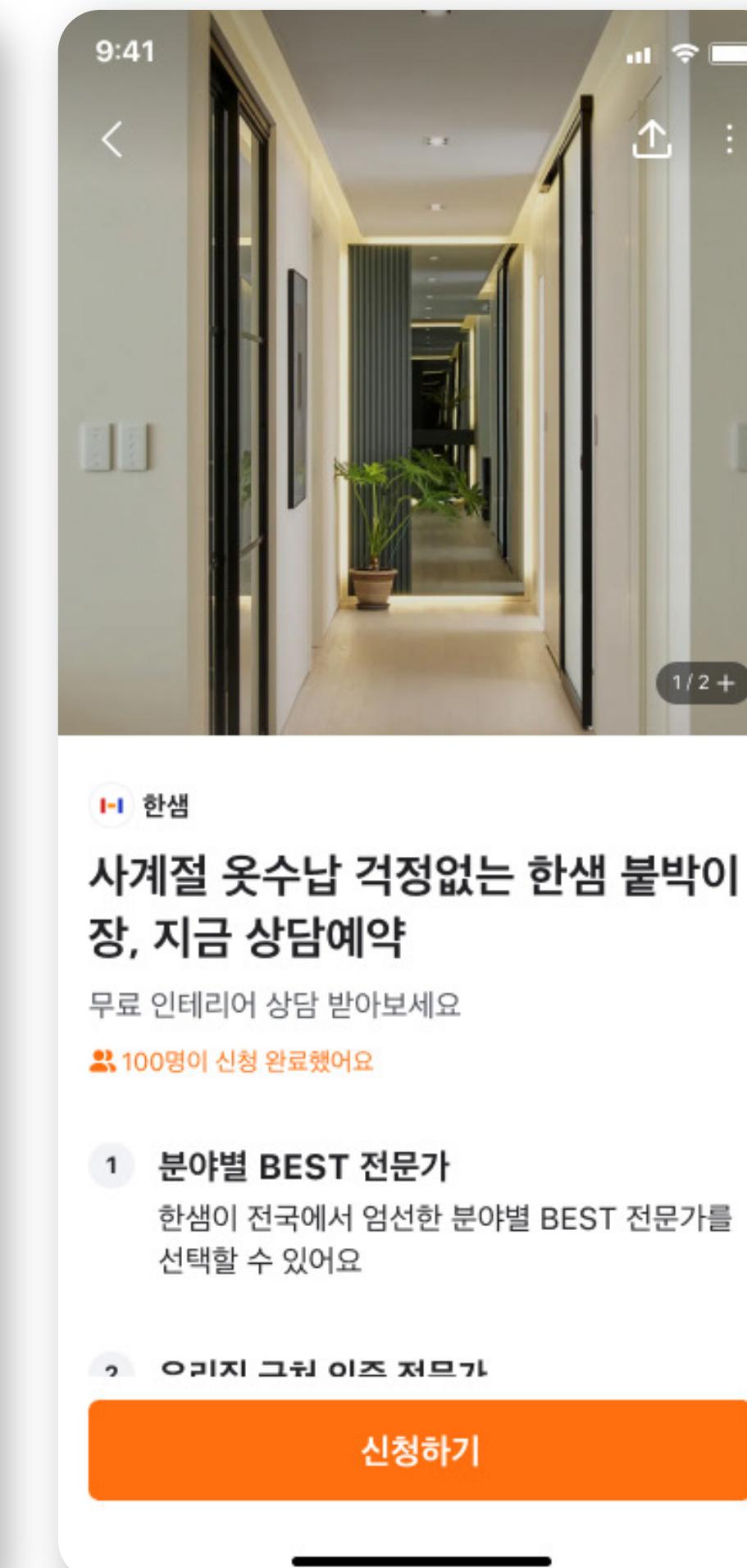
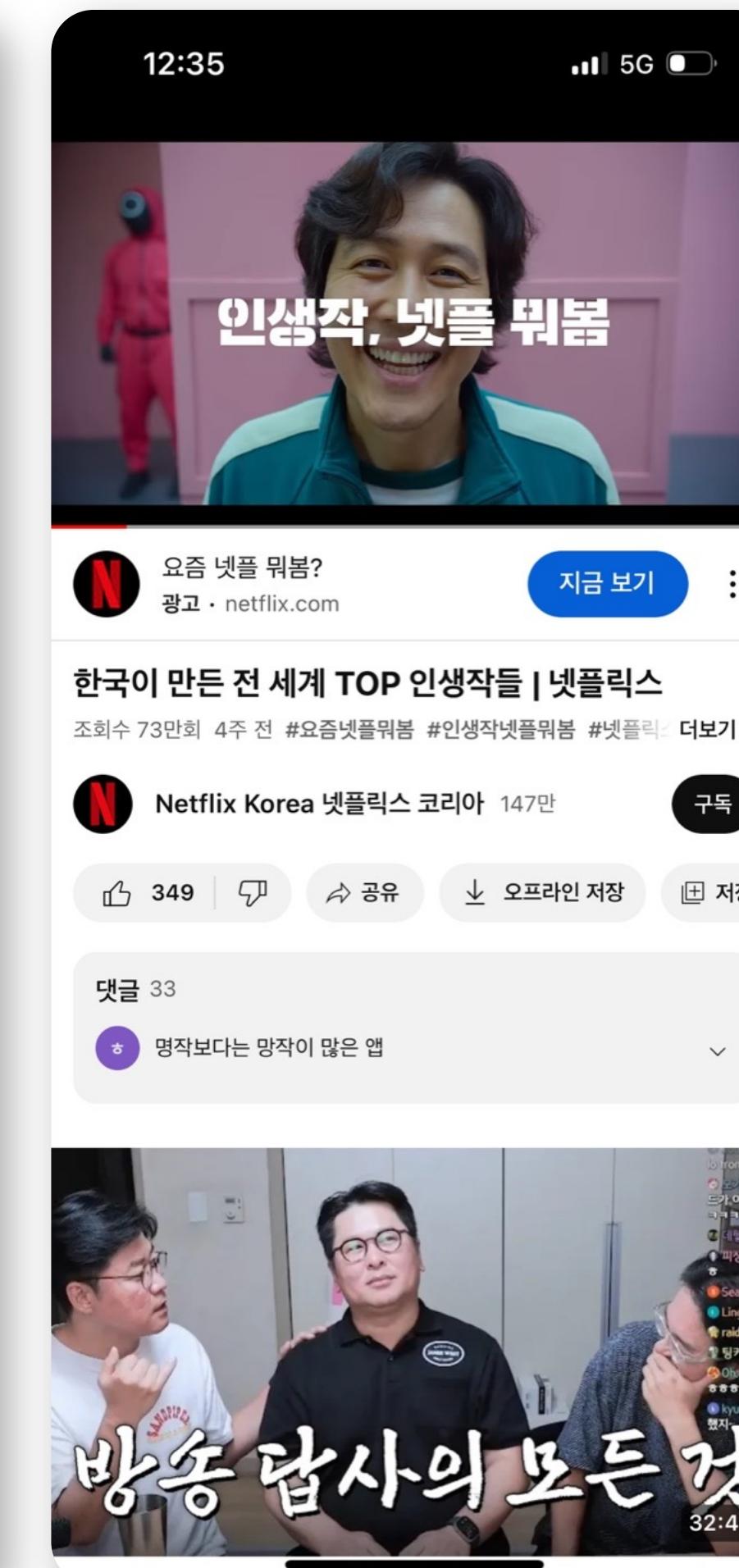
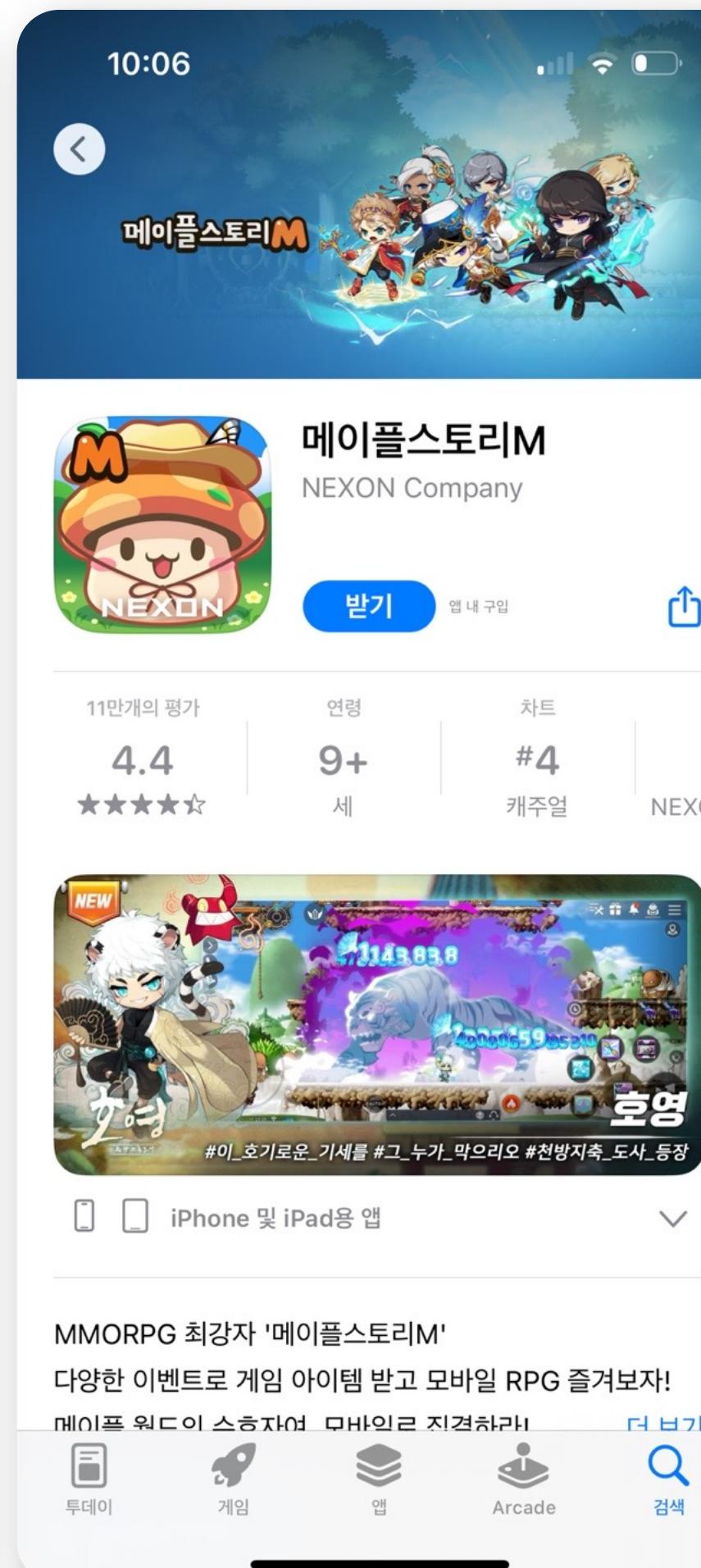
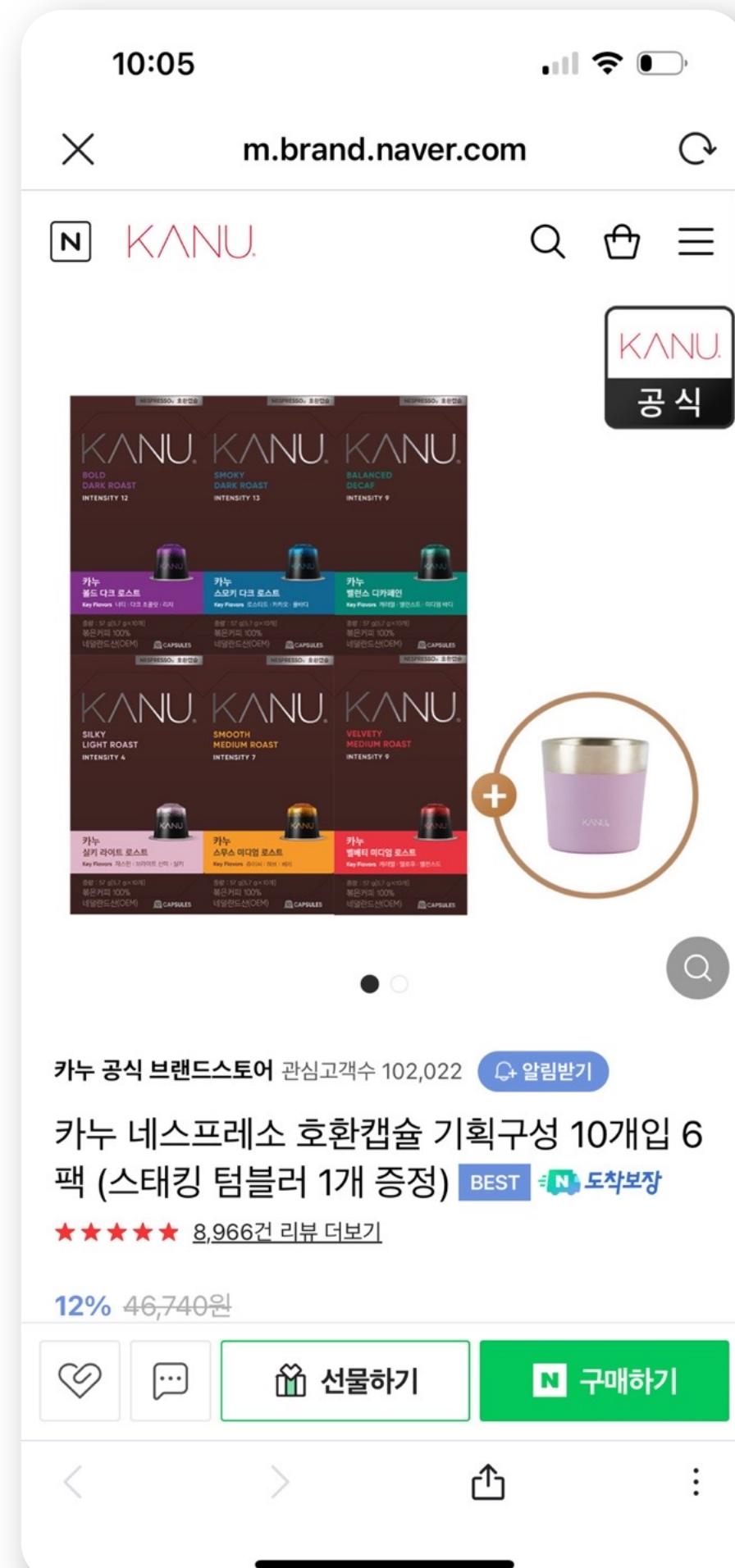
랜딩으로의 유입을 극대화시킬 수 있는 '앱/웹사이트 방문 유도하기' 캠페인 목표부터, 최적화 이벤트에 대한 전환 성과를 목표로 하는 '앱/웹사이트 전환 늘리기' 캠페인 목표까지! 마케팅 KPI에 맞춰 캠페인 목표를 선택할 수 있어요.

03 소재 활용도 및 높은 반응률

광고주 특성에 따라 이미지, 동영상, 비즈프로필 등 다양한 형태의 소재 활용이 가능해요. 앱/웹 사이트 방문하기 CTR 1~2% / 비즈프로필 알리기 CTR 3~4%로 높은 유저 반응률을 기대할 수 있어요.

네이티브 피드 광고 - 주요 특징

광고주의 웹사이트부터 앱스토어, SNS, 그리고 당근 내 비즈니스 계정까지, 다양한 랜딩 타입을 활용할 수 있어요.



당근의 압도적인 트래픽을 활용하여 랜딩으로의 유입을 극대화시킬 수 있어요.

- 이미지 유형과 동영상 유형 중 원하는 소재 유형으로 캠페인을 운영할 수 있어요.
- 딥링크나 원링크, UTM을 포함한 랜딩 혹은 단축링크까지, 다양한 형태의 랜딩페이지 URL 활용이 가능해요.
- 지역, 성/연령, 관심사, 모바일 OS, 맞춤 타겟 등 다양한 타겟팅 옵션을 활용한 정밀한 타겟팅이 가능해요.

The screenshot shows the Daangn Native Feed Ad creation interface. On the left, the campaign settings are displayed:

- 소재 예셋 유형:** A radio button for "이미지 유형" (Image Type) is selected, highlighted with an orange border.
- 소재 설정:** Includes a "도움말 10" link.
- Tip:** "당근에서 효과 좋은 광고 사례를 확인해보세요." with a "바로가기" link.
- 이미지:** "+ 이미지 추가" button.
- 광고 제목:** Input field placeholder "광고 제목을 입력해주세요." with character count "0/25".
- 브랜드 이름:** Input field placeholder "브랜드 및 기업을 대표하는 이름을 입력해주세요. (예: 당근)" with character count "0/20".
- 행동 유도 버튼:** "바로가기" button.
- 랜딩페이지 URL:** Input field containing "https://www.daangn.com/" with a "URL 미리보기" button.

On the right, a promoted product is shown in a callout box:

역삼동 ▼

젤네일 세트 1개
역삼동 · 방금
16,000원

[특가] 가장 저렴한 항공권으로 :
뉴욕의 가을을 즐기세요
캐롯 에어 · 광고

바로가기 >

핸드크림
역삼동 · 10분 전
32,000원

■ 캠페인 예산 최적화 기능을 활용하면 더 효과적인 앱/웹사이트 방문 유도하기 캠페인 운영이 가능해요.

- 캠페인 예산 최적화 기능은 캠페인 단위에서 예산을 설정하고 실시간 성과를 분석해 하위 광고그룹에 자동으로 예산을 분배하는 기능이에요.
- 성과가 좋은 광고 그룹 및 소재에 자동으로 더 많은 예산이 분배되어 설정은 간단하게, 성과는 효율적으로 관리 가능해요.
- 자동입찰로 진행되어 캠페인 목표에 맞추어 입찰 참여 수준을 자동으로 조정해줘요.

The screenshot shows the '광고' (Ads) tab in the BIZPRO profile. A callout box highlights the '캠페인 예산 최적화 설정하기' (Configure Campaign Budget Optimization) button, which is turned on. Below it, a note says: '캠페인 예산을 효율에 맞춰 광고 그룹 전반에 유연하게 배분해줘요. 캠페인 설정은 간소화하고, 성과는 더 효율적으로 키워볼 수 있어요' (Campaign budget is distributed flexibly across all ad groups based on efficiency. Campaign setup is simplified, and results are more efficiently driven). The '예산' (Budget) section shows a daily budget of 300,000 won. Another callout box highlights the '클릭수 최대화' (Max Clicks) option under '입찰 전략' (Bidding Strategy), noting that it maximizes clicks within the campaign budget. The '전환 추적 코드 연동' (Conversion tracking code linking) section is also shown. On the right, a detailed view of the '예산 및 일정' (Budget and Schedule) section shows the budget configuration and notes that campaign budgets can be automatically bid, unlike general budgets. The '입찰 방식' (Bidding Method) section notes that automatic bidding uses click-through rate (CTR) optimization.

비즈프로필 광고 알림 채팅 공지사항 이용방법 · 문의

새 광고 만들기 + 추가

캠페인 예산 최적화 설정하기

캠페인 예산을 효율에 맞춰 광고 그룹 전반에 유연하게 배분해줘요. 캠페인 설정은 간소화하고, 성과는 더 효율적으로 키워볼 수 있어요

캠페인_앱/웹사이트 방문 유도...

광고그룹_앱/웹사이트 방문 ...

소재_앱/웹사이트 방문 ...

예산

일일 예산 300,000

VAT를 포함한 예산을 입력해주세요.

입찰 전략

클릭수 최대화 (추천)

예산 내에서 가장 많은 클릭수를 목표로 최적화해요.

클릭당 비용 목표

클릭당 비용을 목표로 설정해요.

전환 추적 코드 연동

전환 추적 코드 연동

연동된 코드를 통해 광고 전환 성과를 확인할 수 있어요.

예산 및 일정

② 도움말

! 캠페인 예산은 자동 입찰, 일반 게재로만 설정할 수 있어요

예산

캠페인 일일 예산 300,000원을 설정했어요.

입찰 방식

자동 입찰 (클릭수 최대화)

클릭수 최대화로 입찰가가 최적화되어 제공돼요.

당근 내 비즈니스 계정인 비즈프로필을 랜딩으로 활용하여, 비즈프로필 홈이나 소식을 홍보할 수 있어요.

- 비즈프로필은 당근에서 내 브랜드를 알리고 관리할 수 있는 마케팅 도구예요.
- 비즈프로필을 통해 소식 게시물을 등록하거나, 쿠폰을 제공하고, 채팅으로 고객과 소통할 수 있어요.
- 광고를 통해 생겨난 단골 수, 후기 수, 쿠폰 다운로드 수, 댓글 수, 채팅 문의 수 등의 전환 결과를 전문가모드 대시보드에서 확인할 수 있어요.

소재 설정 ②도움말

소재 선택

비즈프로필 홈 비즈프로필 소식

 당근 공식 스토어
비즈프로필 · 서초동

비즈프로필 이미지와 제목을 그대로 사용하기
! 비즈프로필 원본을 변경해도, 광고 소재는 변경되지 않아요.

이미지

 원본 이미지
972 x 599

광고 제목

당근 스토어 단골들에게 따뜻한 나눔을 선물해요 25/30

광고에 내 지역 표시하기

잠실2동 ▾

잠실2동 · 1분 전
325,000원


입문용 로드바이크 상태 S급 ::
판매합니다
석촌동 · 3분 전
120,000원
5 23


 당근 스토어 단골들에게 따뜻한 나눔 ::
을 선물해요
당근 공식 스토어 · 광고
594 38734

애플 매진마으스 ::

당근의 정교한 머신러닝 로직으로 구매, 서비스 신청 등 원하는 전환 이벤트에 전환을 최대화시킬 수 있어요.

- ‘구매’, ‘잠재고객 수집’, ‘서비스 신청’, ‘설치’, ‘회원가입’ 목표 중 광고주의 마케팅 KPI에 맞는 전환 이벤트를 선택할 수 있어요.
- 앱/웹사이트 전환 늘리기 캠페인 목표를 활용하기 위해서는 먼저 전환 추적 코드 설치와 전환 이벤트 수집 설정을 완료해 주세요.
- 앱/웹사이트 전환 늘리기 캠페인 목표는 당근의 정교한 머신러닝 로직을 통해 동작하기 때문에 관심사 타겟팅은 지원하지 않아요.

캠페인 목표

- 앱/웹사이트 방문 유도하기
- 비즈프로필 알리기
- 상품 판매 늘리기
- 앱/웹사이트 전환 늘리기 BETA**

■■■ 앱/웹사이트 전환 늘리기
광고를 통해 앱/웹사이트에서 실제 구매나 서비스 신청으로 이어지도록 전환 수를
극대화해요.
• 구매, 잠재고객 수집, 서비스 신청 전환을 선택할 수 있어요.

목표 전환 이벤트
전환을 최대화할 목표 이벤트를 선택해주세요.

- 구매 Purchase**
구매 가능성이 높은 사용자를 대상으로 광고를 최적화해요.
- 잠재고객 수집 Lead**
잠재고객 수집 가능성이 높은 사용자를 대상으로 광고를 최적화해요.
- 서비스 신청 SubmitApplication**
서비스 신청 가능성이 높은 사용자를 대상으로 광고를 최적화해요.
- 설치 Install BETA**
앱을 설치할 가능성이 높은 사용자를 대상으로 광고를 최적화해요.
- 회원가입 CompleteRegistration BETA**
회원가입 완료 가능성이 높은 사용자를 대상으로 광고를 최적화해요.

전환 놀리기 캠페인 생성 전, 반드시 전환 추적 코드를 연동을 완료해 주세요.

- 전환 추적 코드 연동과 목표 전환 이벤트에 대한 데이터 수집이 활성화되어야만 전환 놀리기 캠페인 목표를 활용할 수 있어요.
- 전환 추적 코드 연동 후에는 전환 데이터가 정상적으로 수집되고 있는지 확인해 주세요.

The screenshot displays a user interface for managing conversion tracking. At the top, there is a search bar labeled "이름 또는 ID로 검색" and a button labeled "수집중". Below this, a section titled "잠재고객 수집 - 전환 추적 코드 연동" shows the following details:

전환 추적 코드 ID	5259069915	복사
연동 웹사이트 URL	https://www.daangn.com	연동 코드 보기
연동 앱 MAT 업체	Appsflyer	
데이터 수집 모수	1,000,000명	
데이터 최근 수집 일시	2024.12.01. 12:12:12	
데이터 수집 로그	상세보기 >	

Below this, a table lists event data collection details:

이벤트 이름	데이터 수집 모수	데이터 최근 수집 일시	데이터 수집 로그
설치 Install	수집중 100,000명	2024.12.01. 12:12:12	상세보기
방문 ViewPage	수집중 900,000명	2024.12.01. 12:12:12	상세보기
회원가입 CompleteRegistration	수집중 100,000명	2024.12.01. 12:12:12	상세보기
로그인 Login	수집전 0명	-	상세보기
상세페이지 조회 ViewDetailPage	수집전 0명	-	상세보기

At the bottom, a summary section shows the total number of leads collected:

잠재고객 수집
Lead
수집중
8,000명

전환 놀리기 캠페인 목표를 활용한다면, 대시보드에서 광고그룹의 학습 단계를 확인할 수 있어요.

- 최적화 학습 단계는 운영 중인 광고 그룹의 전환 성과를 바탕으로 하루 1회 업데이트 되어요.
- 대시보드에서 나타나는 최적화 학습 단계를 살펴보고 학습 단계에 맞는 적절한 운영 전략을 확인해 보세요.

The screenshot shows a list of ad groups in a management interface. The columns include: OFF/ON switch, Ad Group Name, Status, Campaign Name, Ad Group Budget, and Impression Cap. A red box highlights the 'Status' column for the first three rows, which are labeled '운영중' (Running), '최적화 학습중' (Optimization in Progress), and '최적화 적용중' (Optimization Applied). The last four rows show '운영중' (Running) and '최적화 제한' (Optimization Pending).

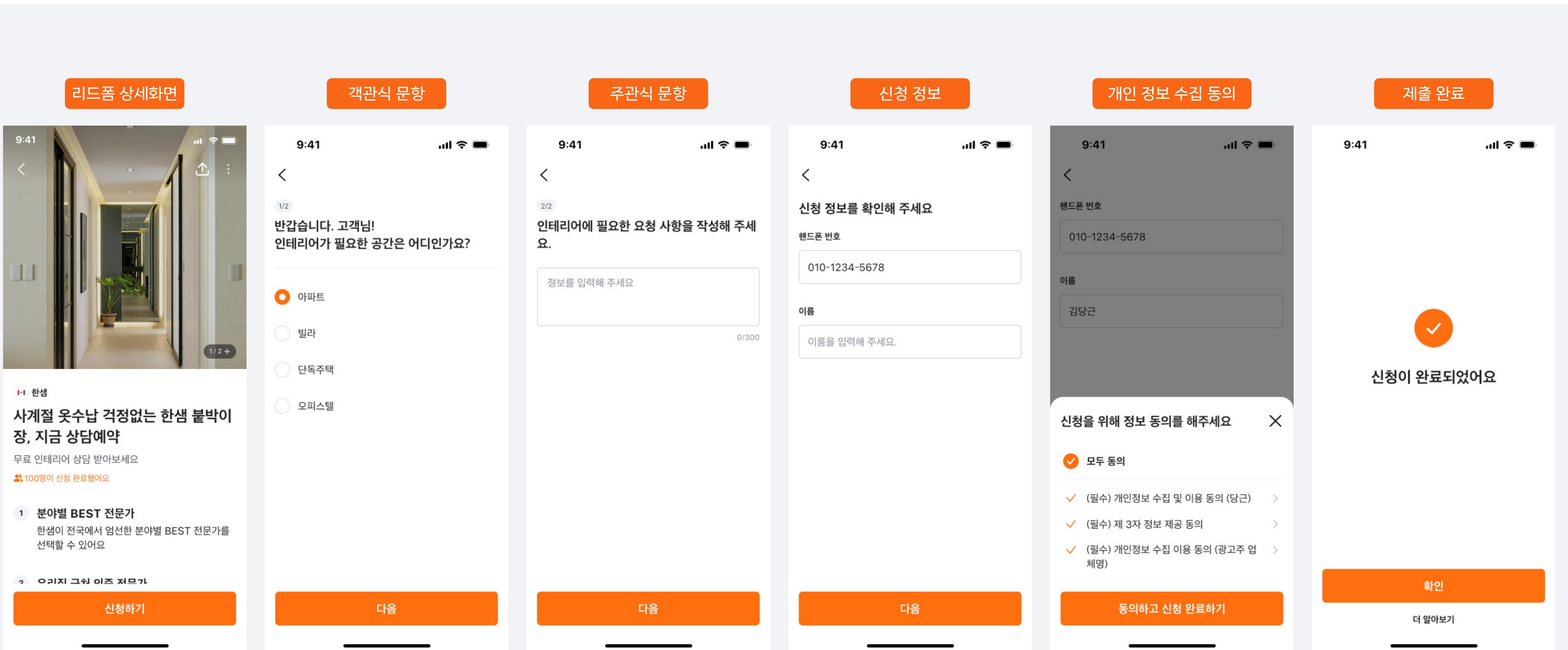
OFF/ON	광고그룹 이름	상태	캠페인 이름	광고그룹 예산	입찰가
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	운영중 최적화 학습중	인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	350,000원 일일 예산 20.0%	150원
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	운영중 최적화 적용중	인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	400,000원 일일 예산 20.0%	150원
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	운영중 최적화 제한	인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	100,000원 일일 예산 20.0%	150원
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	운영중 최적화 제한	인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	10,000원 일일 예산 20.0%	150원
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	운영중 최적화 제한	인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	10,000원 일일 예산 20.0%	150원
<input type="checkbox"/>	광고그룹_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_2... ID 1234567890987654321	예산 초과	캠페인_내 사이트 방문 유도하기_피드 광고_20220...	200,000원 일일 예산 102%	150원

전환 늘리기 캠페인의 각 학습 단계에 따라, 적절한 권장 액션을 살펴보세요.

전환 늘리기 최적화 학습 단계	학습 단계별 권장 액션
 전환 최적화 학습중	<ul style="list-style-type: none">• 머신러닝 모델이 잘 작동하기 위해 전환 데이터를 학습하고 있는 단계예요.• 최적화 학습이 완료될 때까지 약 7~14일 정도 시간이 필요해요.• 머신러닝 학습에 문제가 없도록 가능한 광고그룹 설정을 그대로 유지하는 것을 권장해요.
 전환 최적화 적용중	<ul style="list-style-type: none">• 머신러닝 모델이 전환 데이터 학습을 완료하여 최적의 상태로 적용되고 있는 단계예요.• 광고그룹에서 최근 7일 간 전환 이벤트가 50건 이상 발생하고 전환 예측이 잘 되고 있는 상태예요.• 전환 최적화 적용중 상태에서는 가능한 기존 광고 설정을 유지하는 것을 권장해요.• 성과가 저조한 소재를 OFF하거나, 새로운 소재를 추가하여 소재 측면에서의 성과 개선을 진행해 보세요.
 전환 최적화 제한	<ul style="list-style-type: none">• 머신러닝 모델이 학습할 수 있는 전환 데이터가 부족해, 개선이 필요한 단계예요.• 14일 이상 전환 최적화 학습이 완료되지 않아, 최적화 학습에 제한이 생긴 상태예요.• 전환 최적화 제한 단계에서는 전환 수를 더 늘리기 위해 아래와 같은 작업을 권장드려요.<ul style="list-style-type: none">✓ 집행 중인 광고에 전환이 문제없이 수집되고 있는지 확인해주세요.✓ 충분한 전환 수 확보가 되지 않는다면 예산을 늘리거나 타겟팅을 넓혀 도달 모수를 확장시켜 보세요.✓ 성과가 낮은 광고 소재가 있는 경우 더 높은 전환 성과를 만들기 위해 소재를 수정해보세요.

리드폼을 통해 서비스나 상담 신청, 이벤트 참여 등을 위한 고객 정보를 간편하게 수집할 수 있어요.

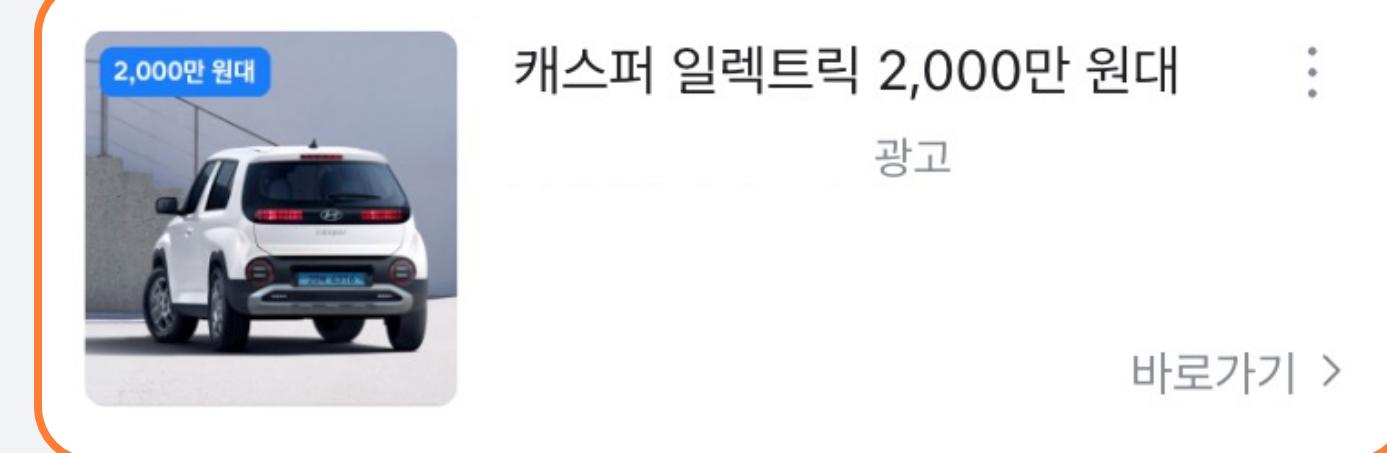
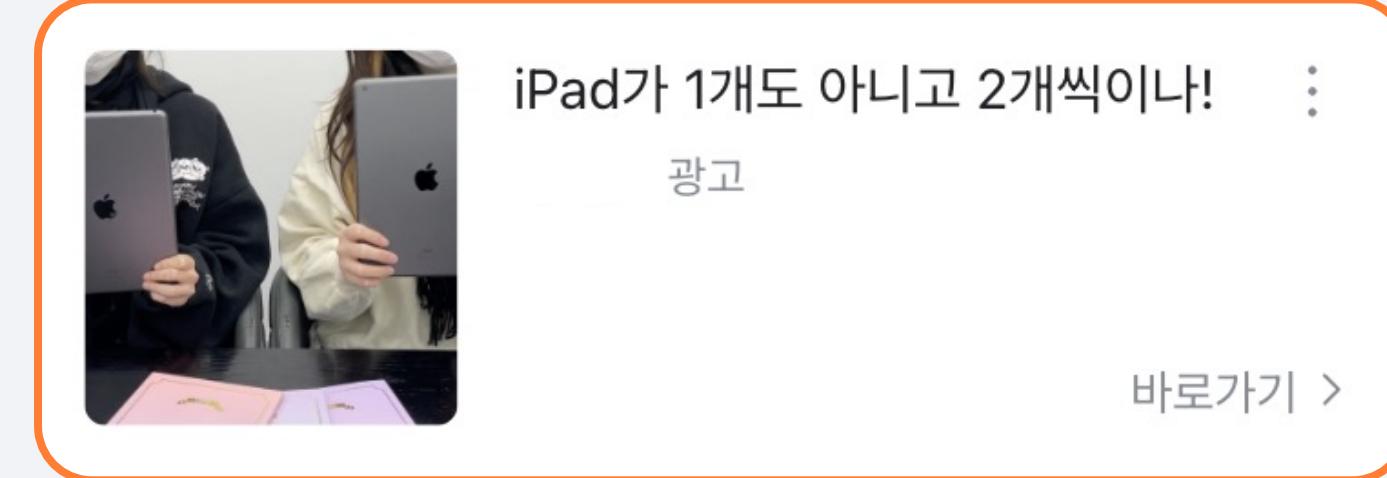
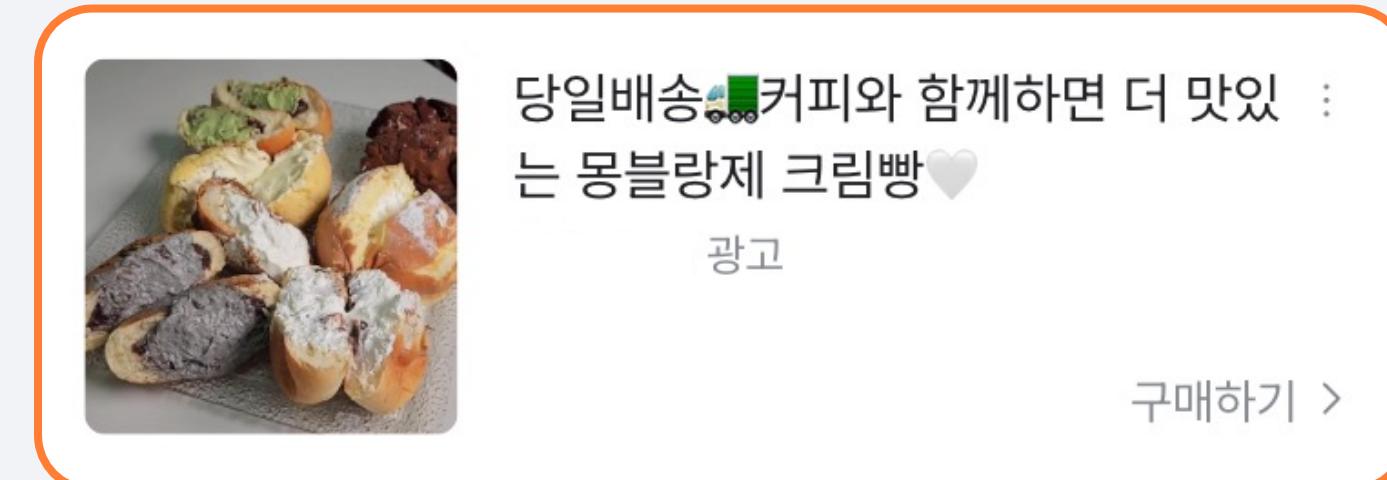
- 리드폼 상세화면에서 브랜드를 소개하고 품 제출 시 제공되는 혜택을 보여주어, 더 많은 고객들이 관심을 가지고 신청 정보를 제출하도록 유도할 수 있어요.
- 리드폼 양식은 객관식/주관식, 필수 응답/선택 응답 등 원하는 옵션에 맞춰 질문 문항을 구성할 수 있어요.
- 신청 정보 확인 창에서 핸드폰 번호가 자동으로 입력되어 보여지기 때문에, 유저가 간편하게 신청 정보를 제출할 수 있어요.



네이티브 피드 광고는 이미지와 동영상 유형 모두 네이티브한 소재 구성에서 성과가 더 우수해요.

- 이미지 소재를 활용한다면 상품컷이나 실사컷 등 네이티브한 이미지 혹은 소비자 혜택을 중심으로 소재를 추천해요.
- 동영상 소재는 리뷰 콘텐츠나 실사용 상황극처럼 네이티브한 시퀀스 위주로 포함하여 구성하는 것을 추천해요.
- 광고그룹 당 3~5개의 소재를 등록해서 소재간 성과 최적화를 통해 고성과 소재를 발굴할 수 있어요.

이미지 소재 예시



동영상 소재 예시



04

카탈로그 상품 광고

등록한 상품의 카테고리 정보를 기반으로 지면의 문맥과 매칭하여 자동 노출되는 **카탈로그 상품 광고**

상품요약

노출위치 당근 키워드 검색 결과 리스트, 제품 상세 페이지, 홈피드*

노출방법 카탈로그 생성 > 상품 등록 및 상품세트 생성 후 광고 집행

노출소재 [상품 이미지 + 상품 이름 + 브랜드 이름 + 가격] 형태

과금방식 CPC 방식

평균 CTR 0.3 ~ 0.7%

키워드 검색 결과



광고 · '의자' 새 상품

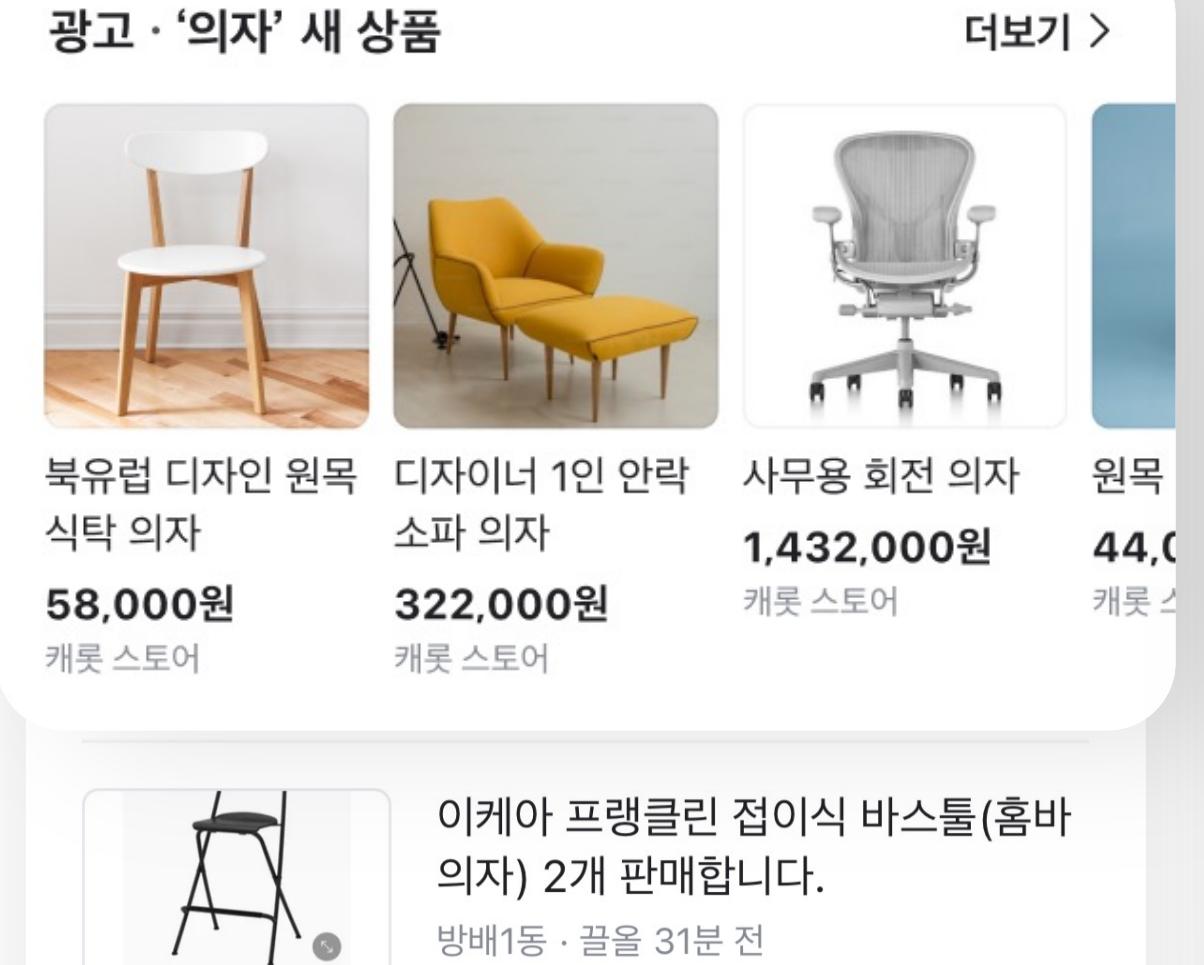
북유럽 디자인 원목 식탁 의자	디자이너 1인 안락 소파 의자	사무용 회전 의자	원목
58,000원	322,000원	1,432,000원	44,0
캐롯 스토어	캐롯 스토어	캐롯 스토어	캐롯 스토어

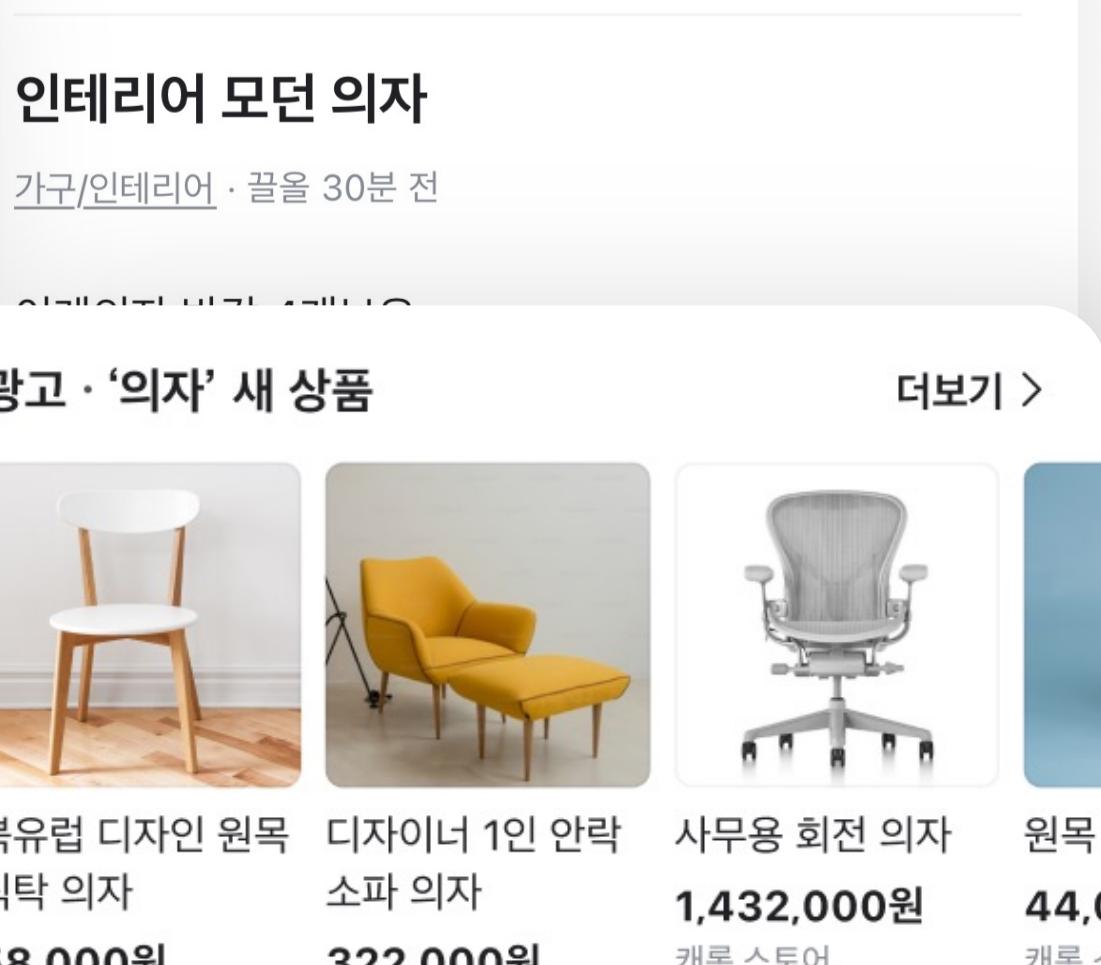
상품 상세 페이지



인테리어 모던 의자

가구/인테리어 · 끌을 30분 전





광고 지면의 문맥을 고려하여 적절한 위치에 자동으로 노출되어 효과적이에요!

- 등록된 제품의 제목 / 카테고리 정보를 기반으로 자동으로 Relevance가 높은 시점에 노출되어 전환 성과를 높일 수 있어요.
- 카탈로그 상품 광고는 캐러셀 형과 피드 형 노출 UI가 혼합되어 노출되어요.

키워드 검색 결과

상품 상세 페이지

카탈로그 리타겟팅 기능을 활용하여 특정 상품에 관심을 보였던 유저에게 맞춤형 광고를 노출할 수 있어요.

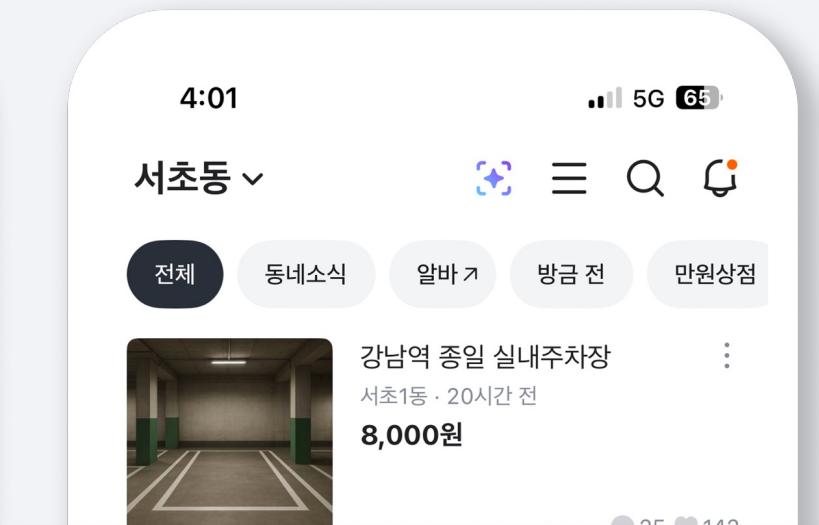
- 앱/웹 내 유저가 관심을 보였던 상품이 있다면 리타겟팅 상품을 우선 노출하며, 중고거래 게시글 상세 지면/홈피드 지면에 리스트 뷰로 1개씩 단독 노출돼요
- 리타겟팅 상품은 최근 30일 이내 장바구니 또는 상세페이지 조회 기록이 있는 상품이 대상이 돼요.

리타겟팅 상품 있는 경우 (상품 최대 1개 노출)

제품 상세 페이지



홈피드*



뉴발란스 327 아이보리 운동화

15,000원 🔥pay

여성잡화 · 끝을 14분 전

뉴발란스 327 아이보리색 운동화입니다!
전체적으로 사용감은 있지만, 편하게 신기 좋은 상태입니다
(사진 참고)
- 편안한 착화감
- 스타일리시한 디자인으로 어떤 옷에도 잘 어울립니다

아디다스 아스티어 그레이 여성 운동화
캐롯스토어
12% 160,000원
00,000원

새 상품 구매하기 >

채팅하기

리타겟팅 상품 없는 경우 (일반 맵락 광고 / 최대 10개 노출)

뉴발란스 327 아이보리 운동화

15,000원 🔥pay

여성잡화 · 끝을 14분 전

뉴발란스 327 아이보리색 운동화입니다!
전체적으로 사용감은 있지만, 편하게 신기 좋은 상태입니다
(사진 참고)
- 편안한 착화감

아디다스 아스티어 그레이 여성 운동화
캐롯스토어
12% 160,000원
00,000원

* 홈피드 지면은 카탈로그 상품 리타겟팅 집행 시에만 노출되어요

카탈로그 상품 광고 집행 조건과 권장사항을 확인해 주세요.

- 카탈로그 상품 광고 캠페인 시작 전 당근에서 추천하는 집행 권장안을 먼저 확인해 보세요!

추천 및 권장 집행 조건



당근 내에서 거래 및 탐색이 활발한 업종 광고주에게 추천해요.



제품 구매가 가능한 웹(WEB) 혹은 앱(APP) 내
제품 상세페이지로만 랜딩페이지 설정이 가능해요.



광고에서 보여지는 최종 제품 가격과
랜딩페이지에서 보여지는 제품 가격이 동일해야 해요.



전환 추적 코드를 추가해서
카탈로그 광고의 구매 성과를 대시보드에서 확인해 보세요.

세부 내용

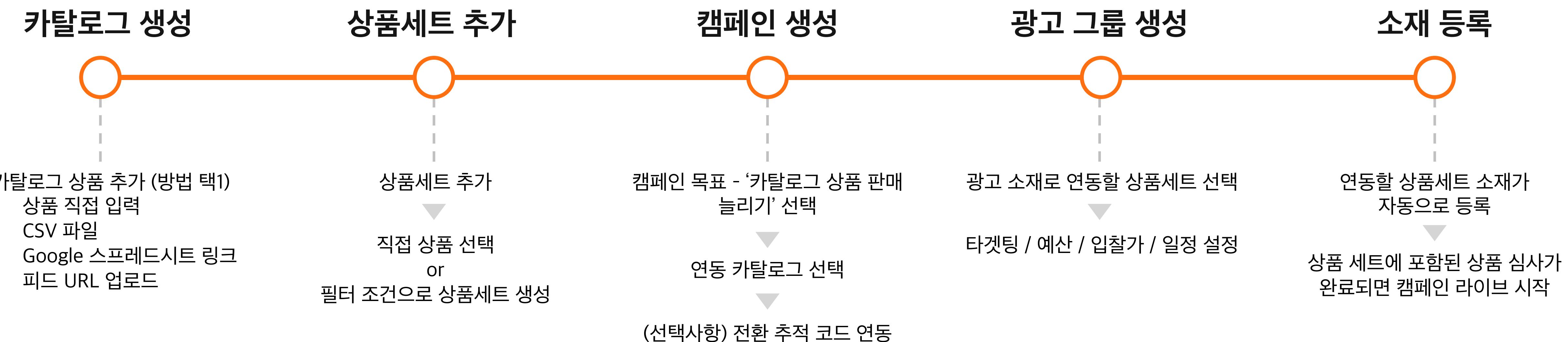
추천 업종 : 전기전자, 커머스, 패션, 리빙 등

기획전 형태의 랜딩페이지로는 광고 집행이 불가해요.
앱으로 랜딩을 설정하는 경우, **딥링크 활용은 가능하지만,**
앱 미설치 유저는 반드시 웹사이트 내 상품 상세페이지로 연결되어야 해요.

제품 정보 등록 시 입력한 가격과 랜딩 페이지 내 가격 정보가 일치하지 않으면,
등록한 카탈로그가 심사에서 승인되지 않아요.

장바구니 담기, 구매 수, 구매 금액 등 상세한 전환 성과를 확인할 수 있고,
카탈로그 상품 보고서를 통해 어떤 제품의 구매 성과가 우수한지 살펴볼 수 있어요.

카탈로그 상품 광고는 아래 프로세스에 따라 캠페인 생성이 가능해요.



카탈로그 생성 옵션 1 : Google 스프레드시트 링크로 업로드

- 당근에서 제공하는 양식에 맞춰 상품 ID, 상품 제목, 브랜드 이름 등의 컬럼을 커스텀하여 등록해주시면 돼요.
- 자동 업데이트 주기를 설정하면 정해진 시간마다 상품 정보를 자동으로 업데이트할 수 있어요.
- 스프레드시트 링크 업로드 방식으로는 1개의 카탈로그에 최대 300개의 상품을 등록할 수 있어요.

The screenshot shows the 'Catalog Creation Options' interface. On the left, a sidebar lists various upload methods: '자동으로 상품 업데이트' (Automatic Product Update) with 'Google 스프레드시트 링크로 업로드' (Upload via Google Spreadsheet Link) highlighted with an orange border; '피드 URL 업로드 [BETA]' (Feed URL Upload [BETA]); '수동으로 상품 추가' (Add Product Manually); and 'CSV 파일 업로드' (CSV File Upload). On the right, the main panel details the 'Upload via Google Spreadsheet Link' process, divided into three steps: 1. 양식 시트 복사하기 (Copy the sheet template), with a '양식 바로가기' (Template Direct Link) button; 2. Google 스프레드시트 링크 등록 (Register Google Spreadsheet Link) with a text input field containing 'https://docs.google.com/spreadsheets/012345'; 3. 자동 업데이트 일정 설정 (Set Automatic Update Schedule) with options for 반복 없음 (No Recurrence), 매시간 (Every Hour), 매일 (Every Day), and 매주 (Every Week). A '상품 업로드 방법' (Product Upload Method) link is also visible at the top right.

카탈로그 생성 옵션 2 : 피드 URL 업로드

- 당근 상품 테이블 / 메타 데이터 피드 / 네이버 쇼핑 EP / 틱톡 카탈로그 제품 / 크리테오 카탈로그 중 선택하여 피드 URL을 업로드할 수 있어요.
- 하나의 카탈로그 내에 300개 이상의 제품을 등록할 수 있어요.
- 정확한 성과 측정을 위해 랜딩은 당근 파라미터 값이 포함된 랜дин URL 사용을 권장드려요.

The screenshot shows the 'Catalog Creation Options' page. On the left, there's a sidebar with navigation links: 'Home', 'Catalog', 'Product Catalog', 'Create Catalog', 'Search', 'Help', and 'Logout'. Below these are sections for 'Catalog Settings' (with tabs for 'Basic', 'Advanced', and 'Custom'), 'Product Categories', 'Product Types', and 'Product Details'. A large orange box highlights the 'Feed URL Upload' section under 'Upload Methods'. This section includes a sub-section for 'Feed URL' with fields for 'Feed URL' (containing 'https://www.example.com/datafeed.csv') and 'Automatic Update Interval' (set to 'Every 12 hours'). On the right, there's a detailed view of the 'Feed URL Upload' screen, showing various feed types like 'Daangin Product Table', 'Meta Data Feed', 'Naver Shopping EP', 'TikTok Catalog Product', and 'Criteo Catalog'. It also shows a download link for 'Daangin Product Table Format.csv' and a note about automatic updates.

상품 업로드 방식을 선택하고
카탈로그에 상품을 추가해보세요.

자동으로 상품 업데이트

Google 스프레드시트 링크로 업로드

템플릿을 이용해 여러 개의 상품을 한 번에 등록하고 자동으로 업데이트할 수 있어요.

300개 미만 상품 권장 소호몰 추천

피드 URL 업로드 (상품 업로드 방법)

상품 테이블 양식

업로드하려는 상품의 양식을 확인하고, 양식에 맞는 피드 URL을 업로드해주세요.
[테이블 양식 및 필수 입력값 확인하기 >](#)

당근 상품 테이블 Meta 데이터 피드

네이버 쇼핑 EP TikTok 카탈로그 제품

크리테오 카탈로그

파일을 다운받고, 양식에 맞게 피드URL을 구성해주세요.

당근 상품 테이블 양식.csv 다운로드

피드 URL

상품이 업데이트되는 피드 URL을 입력해주세요. 2GB 이하의 CSV, TSV 파일을 등록할 수 있어요.

https://www.example.com/datafeed.csv

자동 업데이트 일정

설정한 시간마다 URL의 상품 정보를 자동으로 업데이트해요.

12시간 마다 매일 매주

반복 설정

매일 오전 12시, 오후 12시에 업데이트

① 피드URL 등록 후, 자동 업데이트 일정과 상관없이 상품 정보가 바로 업로드돼요.

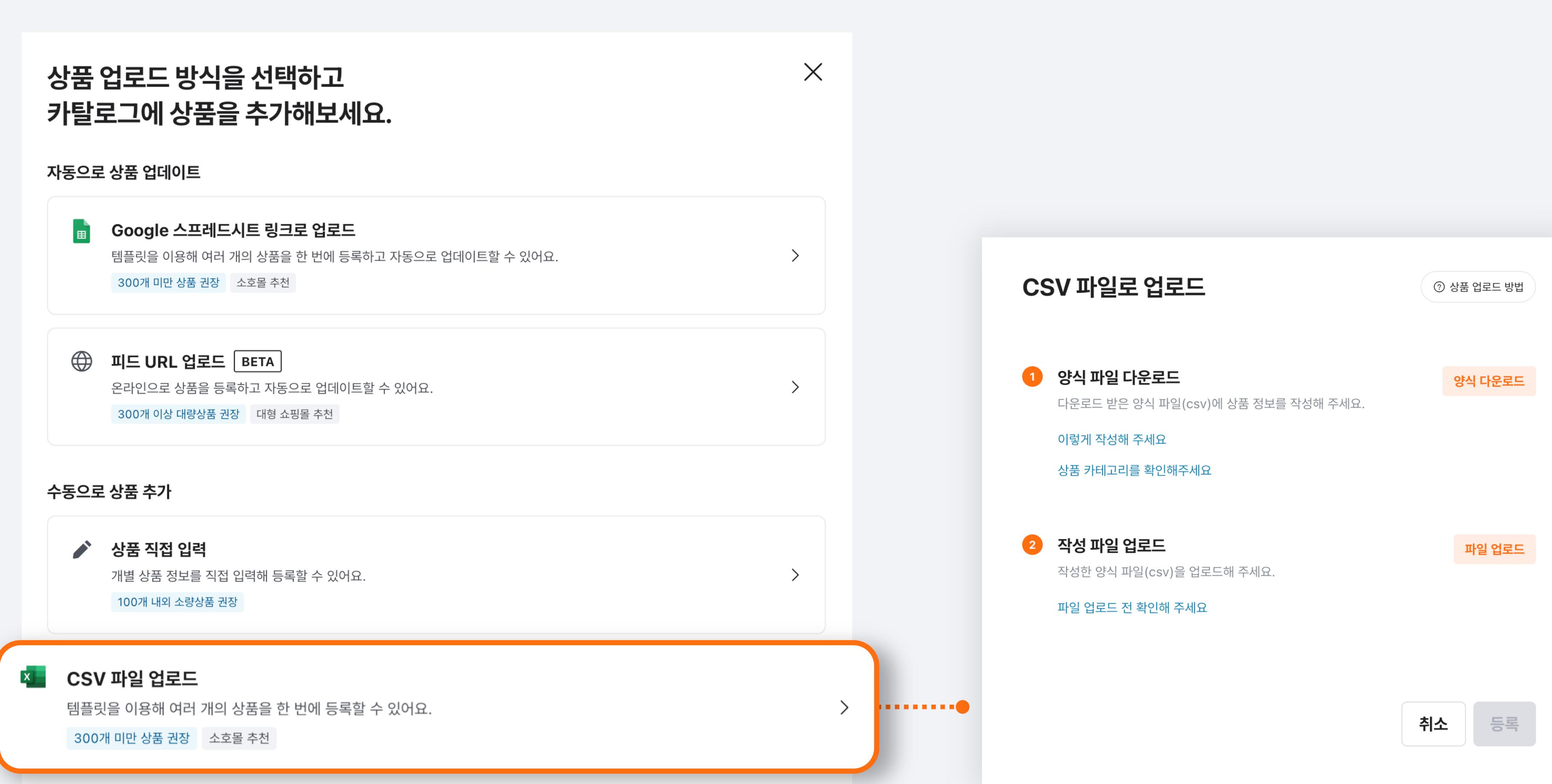
카탈로그 생성 옵션 3 : 상품 직접 입력

- 등록할 제품 개수가 많지 않고, 당근 핏에 맞춰 제품 정보를 커스텀해서 등록하려는 광고주에게 추천드려요.
- 카탈로그 광고는 검색 기반의 노출로직으로 광고가 노출되기 때문에, 직접 입력한 카탈로그로 예산 소진률과 광고 성과를 개선시킬 수 있어요.
- 상품 직접 입력 방식으로는 1개의 카탈로그에 최대 300개의 상품을 등록할 수 있어요.

The screenshot shows the 'Catalog Product Import' interface. On the left, there's a sidebar with options: 'Google 스프레드시트 링크로 업로드' (with a note about templating), '피드 URL 업로드 [BETA]' (with a note about large volume), '수동으로 상품 추가' (with a note about direct input), and 'CSV 파일 업로드' (with a note about templating). The '수동으로 상품 추가' section has a red box around its '상품 직접 입력' (Direct Product Input) sub-section, which is highlighted with a red arrow pointing to the right. On the right, the '상품 직접 입력' page is displayed, showing fields for '상품 ID' (Product ID), '상품 설정' (Product Settings) including '상품 이미지' (Product Image) and '광고 미리보기' (Preview), and '가격' (Price) with a note about unit (원). There's also a note about listing price vs. actual price.

카탈로그 생성 옵션 4 : CSV 파일 업로드

- 템플릿을 이용해 여러 개의 상품을 한 번에 등록할 수 있고, 상품 정보를 손쉽게 수정할 수 있어요.
- 반드시 UTF-8 인코딩 타입이어야만 카탈로그 파일이 정상적으로 업로드될 수 있어요.
- CSV 파일 업로드 방식으로는 1개의 카탈로그에 최대 300개의 상품을 등록할 수 있어요.



05

검색 광고

검색 광고

유저의 전환 의도가 가장 높고,
방대한 쿼리 커버리지를 가진
당근 앱 내 검색결과 최상단에 노출되는
키워드 광고

상품요약

노출위치 당근 앱 피드 (iOS, Android)

노출방법 키워드 검색 > 검색결과 최상단 노출

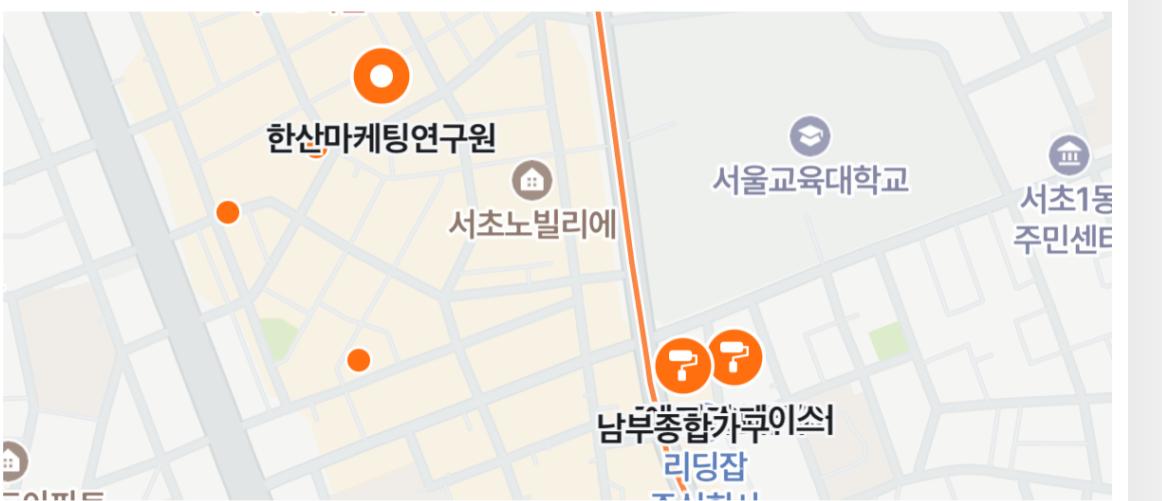
노출소재 [브랜드 로고 + 이미지 + 텍스트 + 소개문구] 형태

과금방식 CPC 방식

평균 CTR 0.3 ~ 0.5%



동네업체



제이케이브이알 청소/소독

★ 4.8 · 후기 13 · 단골 24

영업중 · 서초동

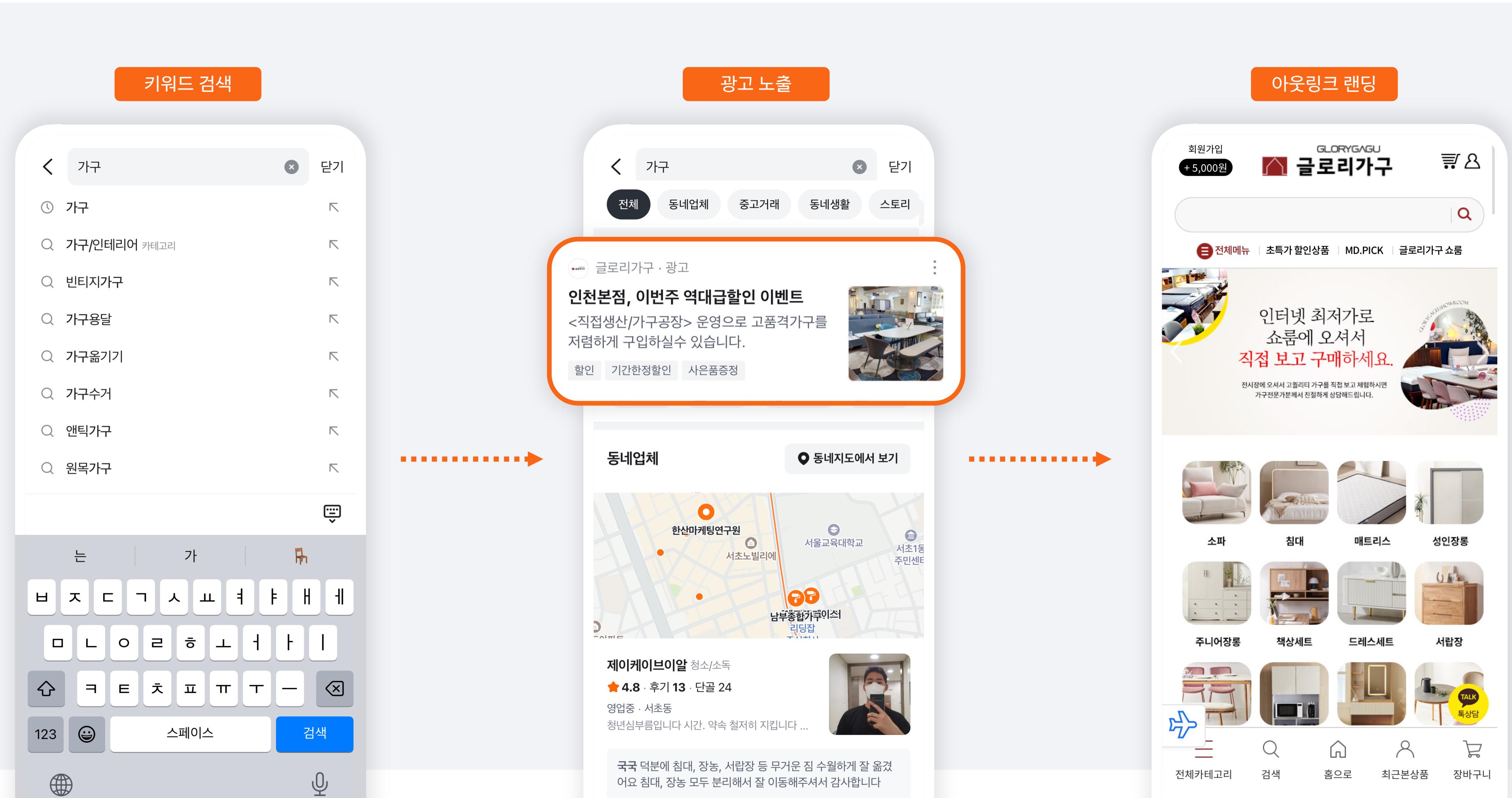
청년심부름입니다 시간. 약속 철저히 지킵니다 ...



국국 덕분에 침대, 장농, 서랍장 등 무거운 짐 수월하게 잘 옮겼
어요 침대, 장농 모두 분리해서 잘 이동해주셔서 감사합니다

유저의 전환 의도가 가장 높은 당근 통합 탭 검색결과 최상단에 광고를 노출할 수 있어요.

- 캠페인 > 광고그룹 > 키워드 > 소재로 광고 구조가 이루어져 있으며, 광고그룹 내에 최대 1,000개의 키워드를 등록하고 관리할 수 있어요
- 키워드 대량 관리 도구를 활용하여 최대 10만개의 키워드를 한번에 등록/수정/삭제할 수 있어요.



우리 브랜드와 연관도가 높고 검색량이 풍부한 키워드와 입찰가를 추천 받을 수 있어요.

- 어떤 키워드를 사용할지 고민이라면 당근에서 제공하는 추천 키워드를 참고할 수 있어요. (검색량은 거의 없음/부족/보통/충분으로 구분)
- 각 키워드마다 추천 입찰가를 확인할 수 있고, 더 많은 예산을 소진하고 싶다면 추천 입찰가보다 조금 더 높은 입찰가를 설정하세요

키워드 추가하기

추천 키워드 키워드 등록 111/1,000

입력해주세요. (예: 의자,사무용의자,인테리어의자)

개별 URL 설정

검색량	추천 입찰가	개별 입찰가
보통	90원	200 원
보통	90원	200 원
부족	90원	200 원
보통	90원	200 원
부족	90원	200 원
충분	90원	200 원

+ 추천 키워드 6개 한 번에 추가

추천 키워드

검색량 111/1,000

추천 키워드 검색량

키워드	검색량	추천 입찰가
알로	충분	650원
젝시믹스	충분	350원
헨리코튼	보통	170원
캘빈클라인	보통	210원
예르노	부족	120원
망고	보통	120원
스포애니	보통	120원
헬스복	부족	120원
벤치프레스	충분	120원

+ 추천 키워드 6개 한 번에 추가

검색광고는 보다 더 직접적인 메시지와 콜투액션으로 소구하는 것이 더 효과적이에요.

- 플랫폼에서 제공하는 혜택 라벨을 활용하면 광고 주목도를 높일 수 있어 함께 구성해주시는 것을 권장드려요.
- 유저가 지금 당장 전환해야 하는 이유와 명확한 콜투액션을 검색광고 문안에 포함시켜 소재를 구성해보세요.

즉각적이고 명확한 콜투액션

The diagram illustrates a search advertisement card on the left and a detailed view of the 'Labels' section on the right.

Search Advertisement Card (Left):

- Advertiser:** 캐럿잉글리시 · 광고
- Offer:** 1:1 화상영어 10회 수업권 **9.9만원**
- Call-to-action:** 지금 상담 신청 시 아이패드, 소니 헤드셋 무료 증정 (~2025.12.31)
- Labels:** 무료배송, 사은품증정, 기간한정할인
- Image:** A girl wearing headphones.
- Text:** 캐럿잉글리시 혜택 알아보기

Callout for Labels (Right):

- Title:** 혜택 라벨 추가 시 CTR 성과 평균 17% 개선
- Section:** 라벨 (선택)
- Description:** 최대 3개까지 선택 가능하며, 제공 정보와 다를 경우 심사에서 거절될 수 있어요.
- Options:** 할인, 멤버십할인, 기간한정할인, 카드할인, 사은품증정, 무료배송, 당일배송, 새벽배송, 희망일배송, 방문설치, 무료설치, 무료교환, 무료반품, 무료환불

06

전환 추적 코드

전환 추적 코드 소개

- 전문가모드에서는 구매, 회원가입 등 캠페인 성과를 개별 전환 이벤트 단위로 추적하고 분석할 수 있도록 전환 추적 코드를 제공해요.
- 상품 판매를 늘리거나, 회원가입이나 앱 설치 등 상세한 전환 성과를 목표로 하는 광고주라면 전환 추적 코드 연동을 추천해요!
- '앱/웹사이트 전환 늘리기' 캠페인 목표를 사용하기 위해서는 반드시 전환 추적 코드 연동이 선행되어야 해요.

웹사이트 연동

당근 전문가모드에서 제공하는 스크립트 설치를 통해
광고주의 웹사이트에서 발생한 전환을
전문가모드 리포트를 통해 확인할 수 있어요.

웹사이트 연동

앱 MAT 연동

전환 추적 코드를 사용할 URL을 입력해주세요.

웹사이트 URL

https:// 형식의 URL을 입력해주세요. 미리보기 +

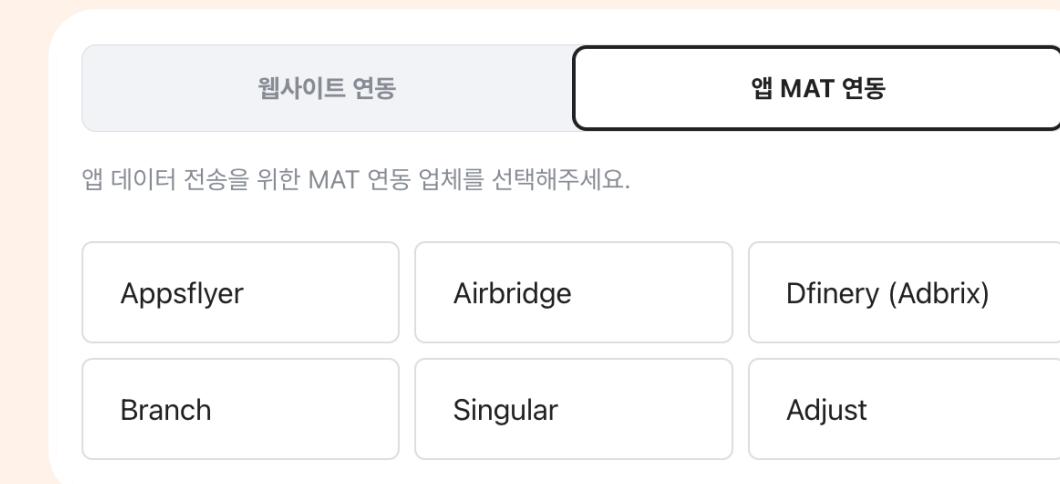
모바일용 웹페이지도 운영 중이신가요?

- PC, 모바일 도메인이 다른 경우에는 각 URL을 모두 등록해야 이벤트 수집이 정상적으로 가능해요.
- 서브도메인이 여러 개인 경우에는 * 를 포함하면 일괄 등록이 가능해요.
- 예시) https://*.daangn.com → <https://www.daangn.com>, <https://m.daangn.com> 모두 이벤트 수신 가능

*호스팅 업체(카페24, 메이크샵)을 사용하는 웹사이트도
스크립트 삽입 후 활용 가능해요

앱 MAT (모바일 앱 트래커) 연동

광고주 앱에서 당근 광고를 통해
발생한 전환 액션을 제휴 MAT서비스사의
Postback 전송을 통해 수집한 후,
전문가모드 리포트를 통해 광고 성과를 분석할 수 있어요.



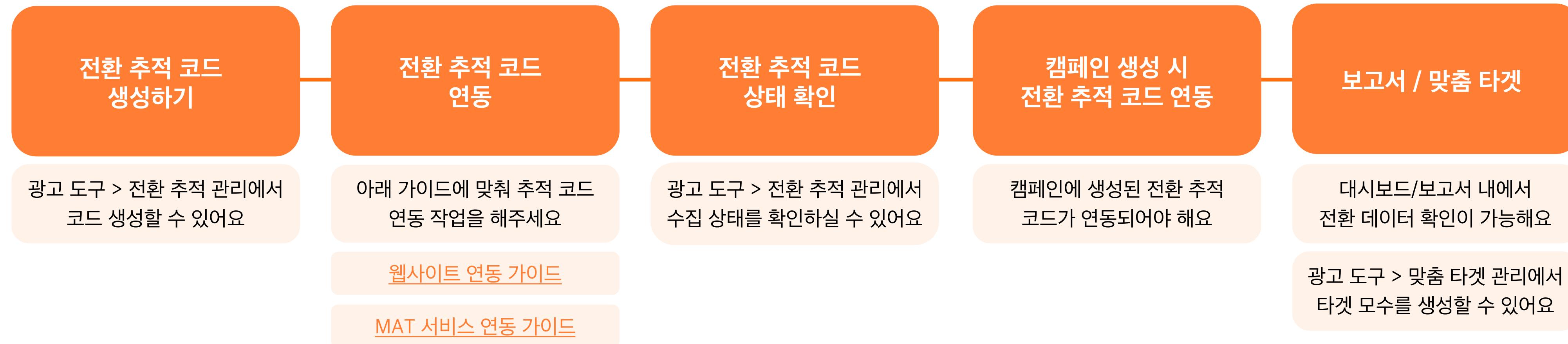
- 제휴 MAT 리스트 : Appsflyer, Airbridge, Dfinery(구. Adbrix), Branch, Singular, Adjust

리포트 제공 항목

- | |
|------------|
| 구매 수 |
| 구매 금액 |
| 장바구니 담기 수 |
| 상세페이지 조회 수 |
| 회원가입 수 |
| 로그인 수 |
| 설치 수 |
| 잠재고객 수집 수 |
| 서비스 신청 수 |

전환 추적 코드 연동 프로세스

- 모든 계정에서 활용 가능한 무료 도구이며, 아래 프로세스에 따라 쉽게 사용해 보실 수 있어요.
- 수집된 모수를 활용하여 맞춤 타겟을 생성하여 타겟팅으로 조합할 수 있어요.



*상세 연동 가이드는 링크를 통해 확인해 주세요

전환 추적 코드 - 보고서 맞춤 설정

- 전환 추적 코드를 캠페인에 연동하면 당근 매체 성과를 대시보드와 보고서에서 측정 가능해요.
- 전환 성과(외부 전환 지표)에 대해 캠페인/그룹/소재뿐 아니라 성/연령 단위로도 확인하실 수 있어요.

< 보고서 만들기

새_보고서_202308201931

기간 ↓ 캠페인 이름 캠페인 ID 클릭당 비용(CPC) 노출당 비용(CPM) 구매 수 장바구니 담기 수 상세페이지 조회 수

기간 ↓	캠페인 이름	캠페인 ID	클릭당 비용(CPC)	노출당 비용(CPM)	구매 수	장바구니 담기 수	상세페이지 조회 수
2023.08.20.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	1,986	1	2	108
2023.08.20.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	352	3,912	0	3	30
2023.08.19.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	1,962	2	2	168
2023.08.19.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	352	4,269	0	1	59
2023.08.18.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	1,483	0	3	98
2023.08.18.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	352	4,420	0	1	55
2023.08.17.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	1,865	3	3	132
2023.08.17.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	352	4,527	0	0	45
2023.08.16.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	1,986	1	1	168
2023.08.16.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	352	4,338	0	0	29
2023.08.15.	캠페인_상품 판매 늘리기_카...	1223344566777	242	2,075	2	1	144

이번 달 | 2023.08.01. ~ 2023.08.20. | 저장하기 | 엑셀로 다운로드

보고서 맞춤 설정

분석 항목 지표

기본 지표

비용 (VAT 포함)
 노출 수

외부 전환 지표

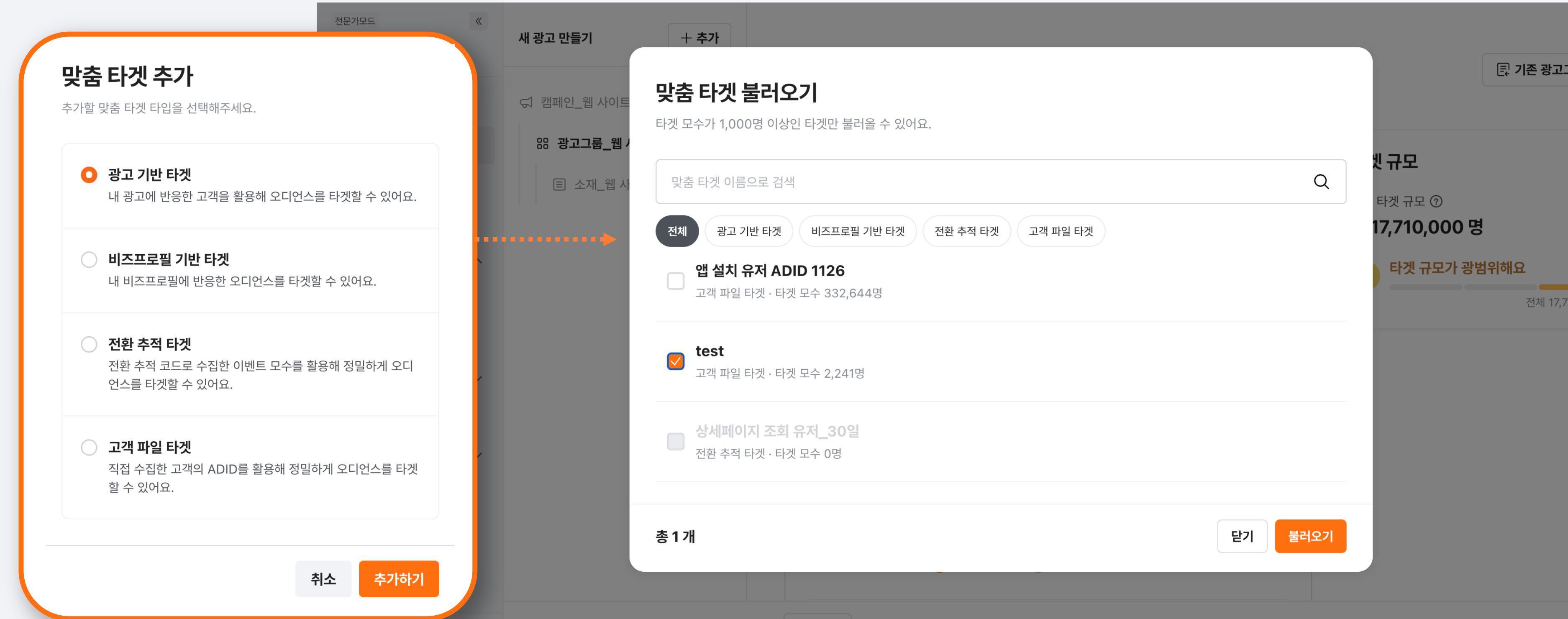
구매 수
 구매 금액
 장바구니 담기 수
 상세페이지 조회 수
 회원가입 수
 로그인 수
 설치 수
 잠재고객 수집 수
 서비스 신청 수

06

맞춤 타겟

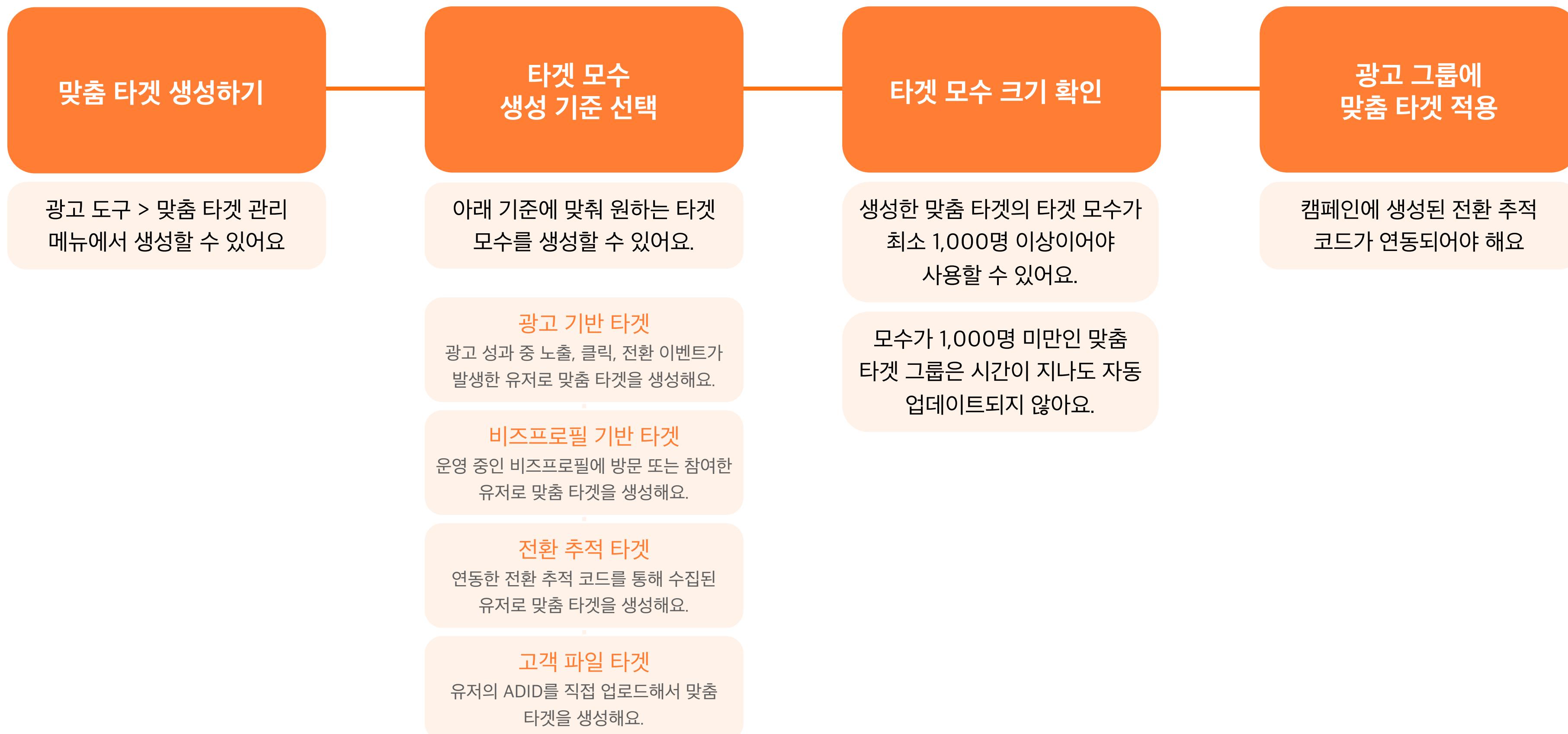
맞춤 타겟 소개

- 맞춤 타겟은 전문가모드에서 기본으로 제공되는 타겟팅 조건 외에, 광고주가 보유한 유저 정보를 바탕으로 타겟 그룹을 만들 수 있도록 지원하는 기능이에요.
- 맞춤 타겟은 광고 캠페인, 비즈프로필, 전환 추적 성과, 고객 파일 등을 바탕으로 생성할 수 있어요.
- 네이티브 피드 광고와 카탈로그 광고 모두 맞춤 타겟을 활용해 더 정교한 타겟팅을 적용할 수 있어요!



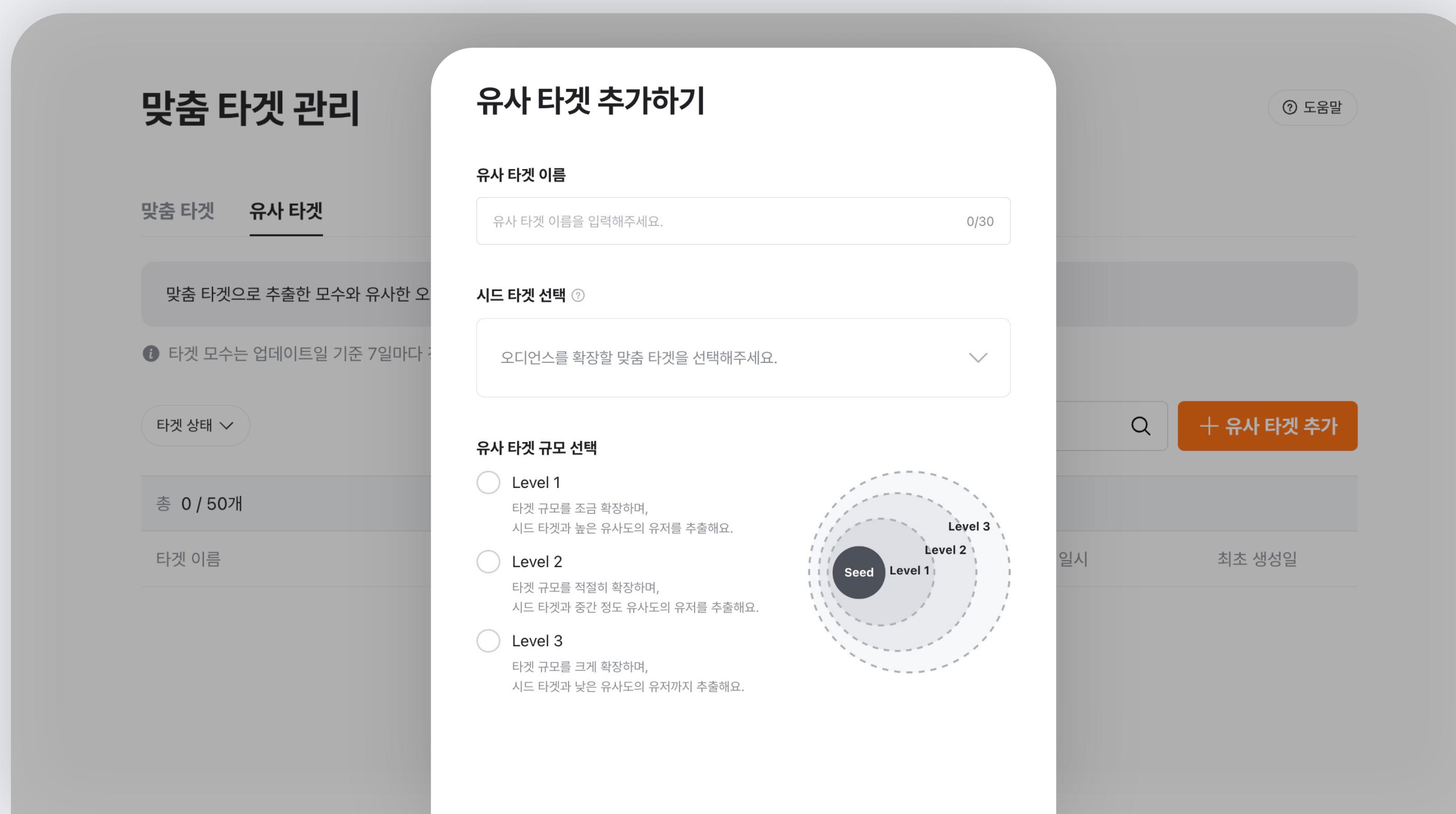
맞춤 타겟 생성 및 타겟팅 적용 프로세스

- 맞춤 타겟은 광고 도구 > 맞춤 타겟 관리 메뉴에서 생성할 수 있어요.
- 맞춤 타겟은 원하는 기준에 맞춰 타겟 모수 생성이 가능하고, 1일부터 180일 이내의 수집기간을 설정할 수 있어요.
- 생성한 맞춤 타겟은 타겟 모수가 최소 1,000명 이상일 때부터 활용할 수 있어요.
- 1,000명 이상의 타겟 모수로 생성된 맞춤 타겟 그룹은 매일 오전 0시에서 6시 사이에 자동으로 타겟 모수가 업데이트 되어요.



유사 타겟 소개

- 유사 타겟은 머신러닝을 통해 맞춤 타겟으로 생성한 Seed 모수와 유사한 특성을 가진 유저를 찾아 타겟 그룹으로 생성하는 기능이에요.
- Seed 모수와의 유사도 및 타겟 규모 확장 크기에 따라 레벨 1, 2, 3 중 타겟 규모를 선택하여 유사 타겟을 생성할 수 있어요.
- 타겟 규모 확장 범위가 작을수록 Seed 모수와의 유사도가 높고, 넓을수록 Seed 모수와의 유사도가 낮아져요.



맞춤 타겟 - 활용 Tip

복수의 맞춤 타겟 그룹을 활용해 더 정교한 타겟팅을 적용해 보세요!

- 광고 그룹 별로 최대 10개의 맞춤 타겟을 적용할 수 있어요.
- 적용한 맞춤 타겟 그룹별로 ‘포함(리타겟팅)’ 혹은 ‘제외(디타겟팅)’를 자유롭게 선택할 수 있어요.
- 복수의 맞춤 타겟 그룹을 포함으로 선택하면, 맞춤 타겟 그룹끼리는 합집합이 만들어져 예상 타겟 규모가 더 커질 수 있어요.

The screenshot shows the Kakao Ads Manager interface. On the left, there's a sidebar with navigation options like '광고 만들기' (selected), '광고 관리', '보고서', '광고 도구', '광고 캐시', and '설정'. The main area is titled '새 광고 만들기' (New Ad Campaign). In the center, there's a 'Matched Target' section with a red rounded rectangle highlighting it. This section lists six target groups: '광고전체_클릭_15일', '방문_180일', '방문_90일', '방문_45일', '방문_30일', and '방문_15일'. Each item has a '포함' (Include) or '제외' (Exclude) button. To the right of the highlighted section, there's a 'Target Size' summary: '예상 타겟 규모' (Estimated Target Size) is '약 2,940,000 명' (About 2,940,000 people), with a note '적절한 타겟 규모에요' (Appropriate target size).

타겟	타겟 규모
광고전체_클릭_15일	광고 기반 타겟 · 타겟 모수 21,109명
방문_180일	전환 추적 타겟 · 타겟 모수 228,725명
방문_90일	전환 추적 타겟 · 타겟 모수 124,548명
방문_45일	전환 추적 타겟 · 타겟 모수 66,500명
방문_30일	전환 추적 타겟 · 타겟 모수 43,220명
방문_15일	전환 추적 타겟 · 타겟 모수 20,963명

예상 타겟 규모 ?
약 2,940,000 명

적절한 타겟 규모에요

전환 추적 코드로 수집된 모수를 활용해 맞춤 타겟을 설정해 보세요!

- 전환 추적 코드로 수집된 모수를 활용한 타겟을 생성할 수 있어요.
- 전환 추적 코드로 수집하고 있는 이벤트 중 원하는 이벤트를 기준으로 맞춤 타겟 모수를 생성할 수 있어요.

당근비즈니스 홈 비즈프로필 광고 전문가모드 테스트 ◇ 광고캐시 5,000원 광고 관리 광고 만들기 보고서 광고 도구 카탈로그 관리 전환 추적 관리 맞춤 타겟 관리 광고캐시 변경내역 설정 고객센터 >

전환 추적 타겟 추가하기

전환 추적 타겟 이름
장바구니 담기_90일 11/30

전환 추적 코드 선택
픽셀_테스트_0608 ID 1686193054059500001 · 데이터 수집 모수 0명

수집 이벤트 선택
수집 이벤트를 선택해주세요.

수집기간 설정
1일부터 최대 180일까지 설정할 수 있어요.
최근 90 일

취소 추가하기

수집 이벤트 선택

방문 ViewPage 11,233,104명 · 2024.05.09. 11:27:53

구매 Purchase 366,841명 · 2024.03.30. 12:33:17

장바구니 담기 AddToCart 1,053,412명 · 2024.04.04. 20:03:01

상세페이지 조회 ViewContent 1,797,299명 · 2024.05.09. 11:27:46

회원가입 CompleteRegistration 558,109명 · 2023.11.10. 19:48:00

닫기

고객 파일 타겟이나 전환 추적 타겟을 Seed 모수로 활용해 유사 타겟을 생성해 보세요!

- 고객 파일 타겟은 광고주의 1st Party 데이터를 기반으로 맞춤 타겟을 생성하기 때문에, 가장 정확도가 높은 Seed 모수가 될 수 있어요.
 - 전환 추적 타겟은 다양한 이벤트별 전환 유저를 맞춤 타겟으로 정확하게 생성할 수 있어, Seed 모수로의 활용도가 높아요.
 - 구매, 회원가입, 앱 설치 등 캠페인 KPI 지표로 삼는 전환 이벤트로 기준으로 맞춤 타겟을 만들고, 유사 타겟을 위한 Seed 모수로 활용해 보세요.
- 이미 전환이 발생된 유저들과 유사한 유저들에게 광고를 노출하여, 더 우수한 전환 성과를 만들어낼 수 있어요.

유사 타겟 추가하기

유사 타겟 이름

유사 타겟 이름을 입력해주세요. 0/30

시드 타겟 선택 ⓘ

오디언스를 확장할 맞춤 타겟을 선택해주세요.

Level 1
타겟 규모를 조금 확장하며,
시드 타겟과 높은 유사도의 유저를 추출해요.

Level 2
타겟 규모를 적절히 확장하며,
시드 타겟과 중간 정도 유사도의 유저를 추출해요.

Level 3
타겟 규모를 크게 확장하며,
시드 타겟과 낮은 유사도의 유저까지 추출해요.

취소 추가하기

시드 타겟 선택

타겟 모수가 1,000명 이상인 맞춤 타겟만 선택할 수 있어요.

맞춤 타겟 이름으로 검색

회원가입 유저_60일
전환 추적 타겟 · 타겟모수 2,000,000명

앱 설치 유저_30일
고객 파일 타겟 · 타겟 모수 1,500,000명

서비스 신청 완료 유저_180일
전환 추적 타겟 · 타겟 모수 4,000,000명

구매 완료 유저_15일
고객 파일 타겟 · 타겟 모수 900명

닫기

07

자주 하는 질문 (FAQ)

Q1

전문가모드 광고 집행은 어떻게 하나요?

당근비즈니스 가입 완료 후, 새 광고계정 만들기를 통해 전문가모드 광고를 선택해서 광고 계정을 생성할 수 있어요.

전문가모드 광고가 처음이라면 [전문가모드 빠르게 시작하기](#) 가이드를 참고해 보세요.

Q2

소재 제작 가이드나 광고 심사 기준은 어떻게 확인할 수 있나요?

[전문가모드 광고 소재 제작 및 심사 가이드](#)를 확인해 보세요.

가이드 페이지 외에 당근비즈니스 내 [전문가모드 광고 고객센터](#)에서는 더 다양한 정보를 확인하실 수 있어요.

Q3

광고 캠페인 운영에 참고할 수 있는 전문가모드 성공 사례가 있나요?

전문가모드 캠페인 레퍼런스는 당근비즈니스 홈페이지 내 '[성공사례 메뉴](#)'에서 전문마케터 카테고리를 선택해 확인하실 수 있어요.

Q4

과금은 어떻게 이뤄지나요?

입찰가 설정에 따른 클릭당 과금 (CPC) 방식으로 과금이 이뤄지며
당월 유상 소진액에 대해 익월 세금계산서가 발행 되어요.

'입찰가 (VAT 제외) / 클릭 당 비용 (VAT 포함) / 대시보드 및 보고서 상 비용 (VAT 포함) 으로 표기 되어요'

Q5

계정 운영자를 추가로 초대할 수 있나요?

계정 소유자는 운영자를 초대할 수 있으며, 하나의 광고 계정에는 최대 100명의 운영자를 추가할 수 있어요.

Q6

세금계산서 위임 발행이 가능한가요?

광고 캐시 관리 > 세금계산서 탭에서 세금계산서 발행용 사업자를 등록하면 광고주 사업자 번호 외 별도 사업자 번호로 세금계산서 위임 발행 설정이 가능해요. 이외 세금계산서 발행/수정 등의 문의는 [해당 창구](#)를 통해 문의해 주세요.

Q7

네이티브 광고의 업종별 효율이 궁금해요.

주요 업종별 광고 효율은 '[업종별 레퍼런스 데이터](#)'를 확인해 보세요.

Q9

집행 관련 문의 및 컨설팅 요청은 어디로 드리나요?

집행 및 컨설팅 문의는 팀 메일로 연락 주세요.

- 팀메일 : ad_sales@daangn.com

Q1

전환 놀리기 최적화 학습 기준은 어떻게 되나요?

광고 그룹 기준으로 7일동안 50건 이상의 전환이 발생했을 때, 최적화 학습이 완료된 것으로 판단하고 있어요.

Q2

선택할 수 있는 전환 추적 코드가 없어요.

전환 추적 코드가 연동되지 않았거나,
선택한 목표 전환 이벤트에 수집된 데이터가 없기 때문이에요.
전환 추적 코드 연동 설정을 완료하고, 목표로 하는 전환 이벤트에 정상적으로 데이터가 수집중인지 점검해 주세요.

Q3

최적화 학습 단계가 학습 제한 상태예요.

학습 기간 동안 충분한 전환 성과가 발생하지 않았기 때문이에요.
신규 소재를 추가하거나 예상 도달 모수를 확대하여,
전환 학습이 다시 이루어지도록 캠페인 운영 구조를 수정해 주세요.

Q1

카탈로그 상품 광고 심사 기준은 어떻게 되나요?

카탈로그 상품 광고 캠페인 심사 기준은 [전문가모드 광고 고객센터](#)에서 확인하실 수 있어요.

Q2

CSV 파일이 정상적으로 업로드되지 않아요.

작성한 카탈로그 양식 파일이 CSV UTF-8 포맷인지 확인해주세요.
UTF-8 형태로 저장된 CSV 파일이어야만 정상적으로 업로드될 수 있어요.

Q3

카탈로그 피드 URL이 정상적으로 업로드되지 않아요.

카탈로그 피드를 구성하고 있는 상품 테이블 양식에 필수값이 모두 포함되어 있는지, 각 컬럼 별 첫번째 열의 제목이 당근에서 제공하는 양식과 일치하며 영문으로 구성되어 있는지 확인해 주세요.

자세한 Feed URL 양식은 [전문가모드 고객센터](#)에서 확인하실 수 있어요.

Q4

동일 상품은 한번만 등록해주세요

하나의 상품을 여러 개의 카테고리에 세팅하여, 여러 그룹에서 라이브할 경우 동일 상품끼리 경쟁하게 되어 노출에 악영향을 줄 수 있어요.
또한, 상품 이미지만 변경하여 동일 랜딩으로 등록은 불가해요.

Q5

카탈로그 캠페인은 이렇게 운영해 주세요

캠페인 목표에서 ‘상품 판매 늘리기’ 목표를 선택하면 캠페인에 연결할 카탈로그 상품 세트를 선택할 수 있어요.
상품 세트 선택 후 광고그룹에서 오디언스 타겟팅은 최대한 넓은 모수를 유지하도록 논타겟팅 혹은 맞춤 타겟을 통한 디타겟팅/리타겟팅 정도만 설정해 주세요.

당근 광고 집행에 필요한 모든 정보를
[전문가모드 가이드북](#)과 [전문가모드 광고 고객센터](#)를 통해 빠르게 확인해 보세요!

