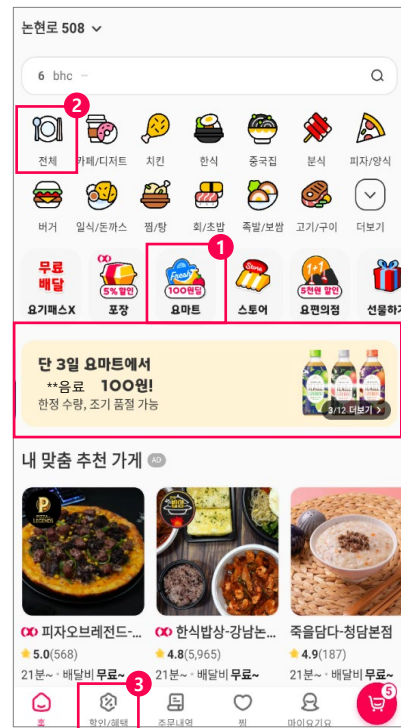


대표사례_25년 01월 03일 **식품 **음료 특집

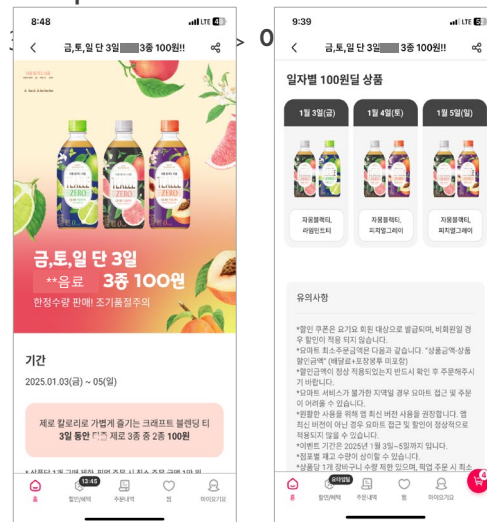
[이벤트 스킴]

- 3일동안 행사상품 3종 중 2종 100원 이벤트
- 판매가 980원 / 행사가 100원 -> **총 90% 할인**
- 1회 주문 시 상품당 1개 구매 제한, 최소 주문금액 1만원

[노출 영역]



1. 요기요 홈 -> 메인 배너, 아이콘
2. '전체' 카테고리 -> 서비스 배너



이벤트페이지

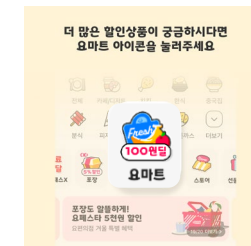
[마케팅]

- In-app 마케팅: **약 220만명** (전국 요마트 권역 대상)
- 100원 이벤트 안내 앱 푸시 프로모션 기간 내 2회 발송
- 기획전 메인 배너 광고 구좌 제공 : 500만원 광고비 상당
- 카테고리 아이콘 '100원딜' 운영: UV 확대 및 신규 고객 유입

노출 규모
약 320만



앱푸시



카테고리 아이콘



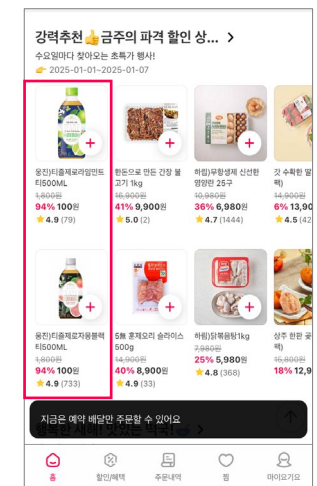
- 외부 채널: 인스타그램, PR 기사를 통해 사전홍보
- 브랜드사 채널 활용한 홍보 동시 진행



PR 기사 이미지



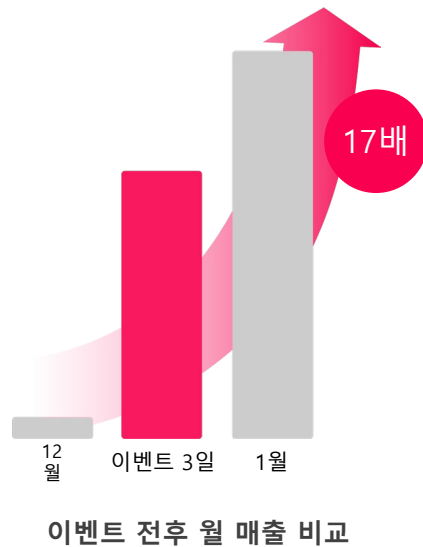
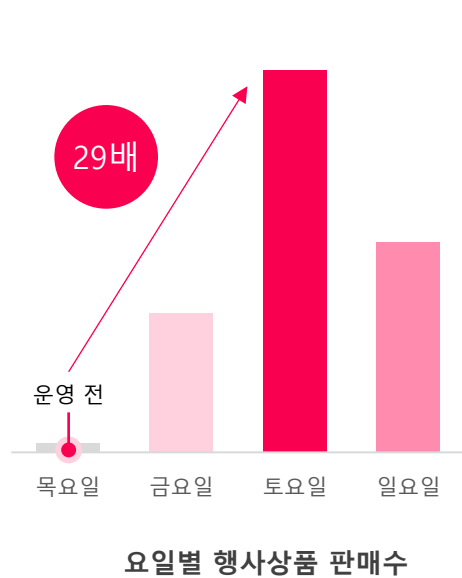
SNS



대표사례_25년 01월 03일 **식품 **음료 특집

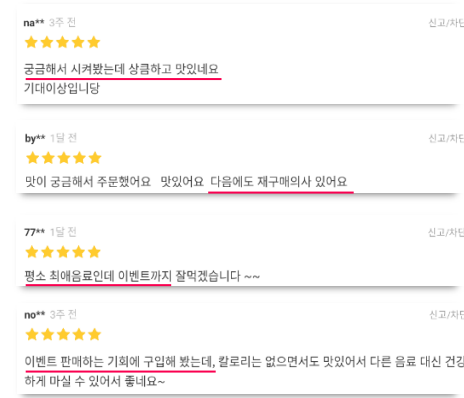
[세일즈]

- 상품 집중 노출 방식으로 판매 촉진 효과 검증
- 전체 구매 고객 중 행사상품 3종 31% 구매
- 오더 당 행사상품 3종 중 평균 1.9개 구매
- 최종: 행사상품 3종 이벤트 운영 전일 대비 **매출 29배**, 전월 대비 **17배 증가**



[고객 반응]

- 신규 상품 홍보 및 일반 상품 판매 촉진에 효과적
- 행사상품 3종 리뷰 개수 30% 증가 (행사 종료 후 한 달 기준)
- 3일동안 인기 검색어 순위 TOP 10 내 행사상품 진입



행사상품 리뷰

30% 증가

요일별 검색어 순위

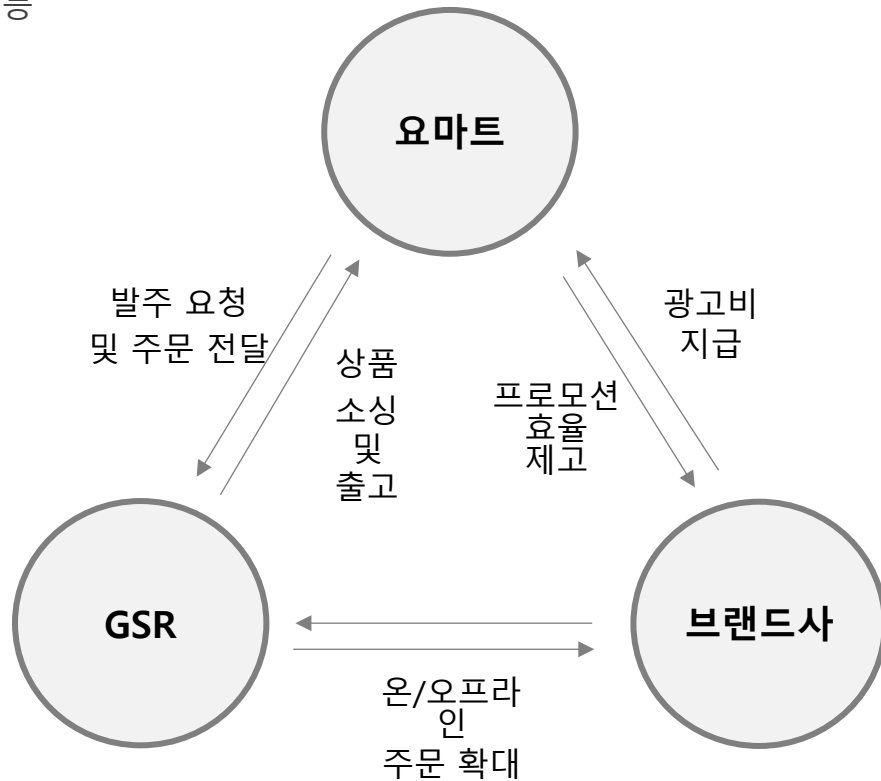
이벤트 진행 전:
일별 순위권 밖
이벤트 기간:
일별 TOP5 진입

날짜	순위	키워드	날짜	순위	키워드	날짜	순위	키워드
2025-01-03	1	우유	2025-01-04	1	우유	2025-01-05	1	우유
2025-01-03	2	티즐	2025-01-04	2	두부	2025-01-05	2	계란
2025-01-03	3	계란	2025-01-04	3	계란	2025-01-05	3	두부
2025-01-03	4	두부	2025-01-04	4	티즐	2025-01-05	4	굴
2025-01-03	5	굴	2025-01-04	5	굴	2025-01-05	5	티즐
2025-01-03	6	만두	2025-01-04	6	양파	2025-01-05	6	콜라
2025-01-03	7	말기	2025-01-04	7	말기	2025-01-05	7	말기
2025-01-03	8	양파	2025-01-04	8	아이스크림	2025-01-05	8	만두
2025-01-03	9	어묵	2025-01-04	9	콜라	2025-01-05	9	제로
2025-01-03	10	감자	2025-01-04	10	만두	2025-01-05	10	아이스크림

대표사례_25년 01월 03일 **식품 **음료 특집

[판매 구조]

- 전국 단위의 점포 커버리지 (현재 553개 점포, 고객 수 500만명 이상)
- 주문 즉시 고객 주변 GS the Fresh 매장에서 출고
- 요마트 판매 구조상 GSR 오프라인 주문 증가로 프로모션 효율 제고 가능



[GSR 효과]

- 이벤트 기간 내 GSR 발주량 00배 증가
- 재고 000개 확보 완료(메일 주고받은거 첨부?)
- GSR 오프라인 매출 증가 여부 확인

[프로세스]

- 위 내용 확인 불가시 프로세스..?