

# Hurdlers

Jump With Us!

기업명	허들러스
대표자	유성민
주소지	서울 광진구 아차산로51길 65, 2층
이메일	<a href="mailto:team@hurdlers.kr">team@hurdlers.kr</a>
웹사이트	<a href="http://hurdlers.kr">hurdlers.kr</a>
문서 버전	2024.2Q

# CONTENTS

## ABOUT US

회사 소개	3
주요 연혁	6
주요 고객사	8
강점 및 차별점	9

## SERVICE

허들러스의 6가지 서비스	11
서비스 공통 절차	13
서비스 특징	14

## PORTFOLIO

GA4 완전 도입 프로젝트 레퍼런스	16
마테크 온보딩 프로젝트 레퍼런스	22
그로스 컨설팅 레퍼런스	26
통합 대시보드 구축 레퍼런스	30
교육 및 트레이닝 레퍼런스	34
마테크 유지보수 레퍼런스	38

## PHILOSOPHY

프로젝트 철학	44
---------	----

허들리스 회사 소개

# ABOUT US

문제를 구체화하고,  
비즈니스를 성장시키기 위해  
데이터 기반의 그로스 마케팅을 하는  
**허들러스**입니다.

디지털 세상에서 다양한 허들에 봉착하는 비즈니스들을 위해  
허들러스의 경험과 노하우로 데이터 기반의 성장을 만들어냅니다.



## 아래와 같은 어려움이 있다면, **허들러스**가 잘 도와드릴 수 있습니다.

데이터 기반의 의사결정을 하고  
싶지만 전문 인력이 없거나,  
역량이 부족한 조직

디지털 마케팅 툴을 사용하고 싶은  
데, 시장에 너무 많은 툴이 있어서,  
방향성 잡기가 어려운 조직

개발 인력의 부재 또는 리소스  
문제로 데이터나 마테크 툴  
유지보수를 가성비 있게  
관리하고 싶은 조직

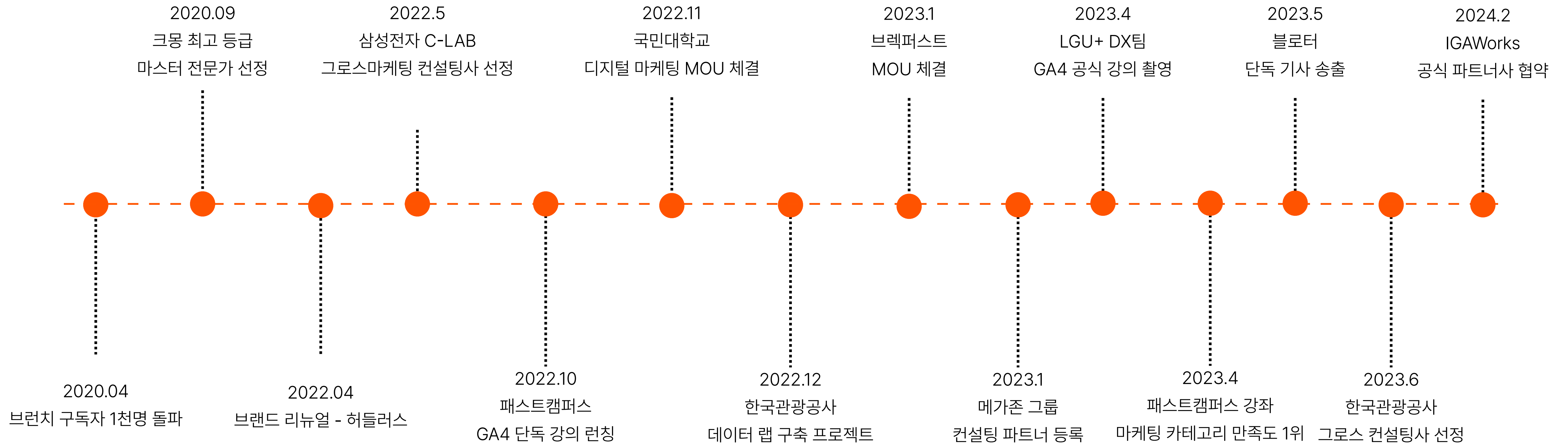
가성비를 가지고  
데이터 파이프라인과  
마테크 Set을 구현하고 싶은 조직

후속 투자를 위해  
필요한 데이터를 수집하여  
지표를 성장하고자 하는 조직

데이터는 수집하고 있으나  
전사적인 활용 자체에  
어려움을 겪는 조직

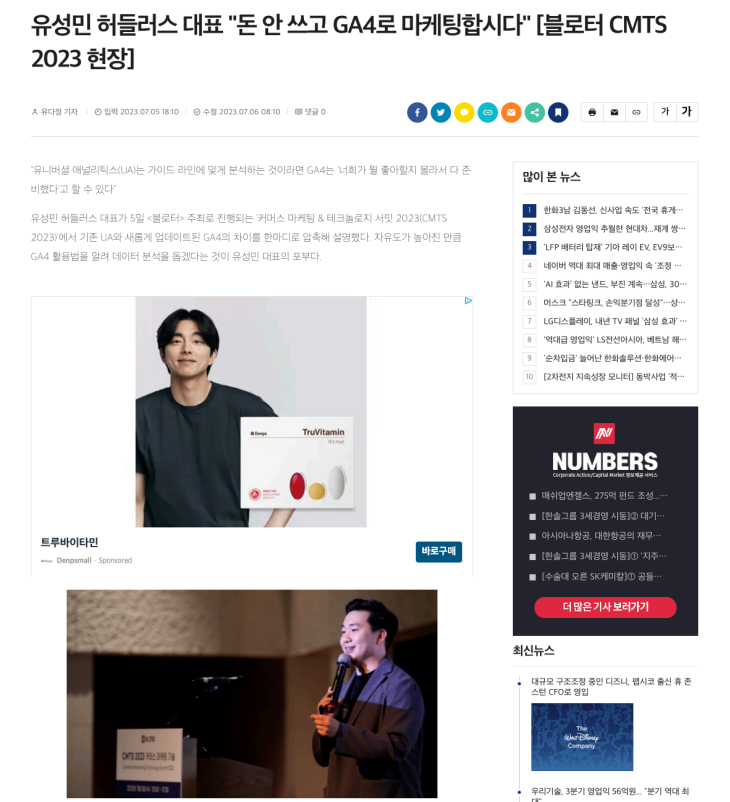
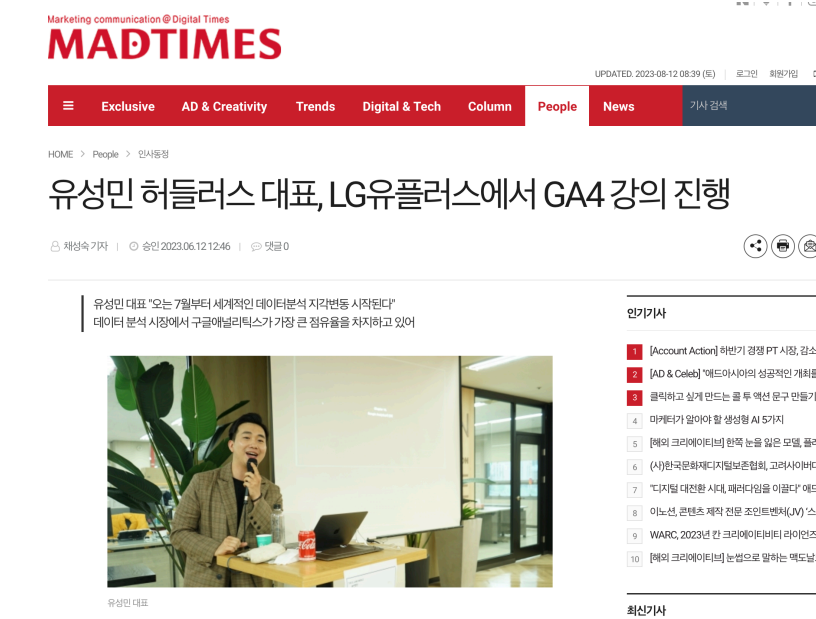
데이터 기반이라고 한다면 많은 기업들이 무엇부터 시작해야할지 막연합니다.

**허들러스**는 **행동할 수 있는 데이터 기반의 디지털 마케팅**을 만들기 위해 다양한 지식 콘텐츠를 기반으로 성장하고 있습니다.



# 단순한 시행에서 거치는 것이 아닌, 실제 성과와 만족도로 증명했습니다.

그 결과 **허들러스**는 많은 성공 사례들을 만들어왔습니다.



# 허들러스는 함께 프로젝트를 기획하고 협업 구조를 통해 가치를 만들어내는 '파트너사'와 허들러스의 그로스마케팅 관련 서비스를 제공받는 '고객사'가 있습니다.

스타트업부터 대기업과 대형 쇼핑몰까지 다양한 도메인에 있는 고객들과 함께할 기회를 가지게 되었습니다.

대표 고객사

대표 파트너사



Samsung C-Lab

SAMSUNG MEDISON



AB180





## 왜 허들러스일까요?

### ▶ 확률적으로 많이 해본 팀이 잘합니다.

- 허들러스는 업종별, 브랜드 규모별, 담당 부서별, 플랫폼별 다양한 경험을 했습니다.
- 다양한 경우의 수와 경험은 오롯이 허들러스의 레거시가 되었습니다.
- 그 많은 경험들을 서비스에 녹여내 제공할 수 있습니다.

### ▶ 규모에 관계없이 합리적인 견적을 제시합니다.

- 필요하지 않은 내용임에도 불구하고 추가로 견적을 제안하지 않습니다.
- 필요하고 어려움을 느끼는 부분만 해결하는 방식으로 제안합니다.
- 허들러스가 들어가는 리소스 대비한 견적만 산정합니다.

### ▶ 명확한 시스템과 R&R이 있습니다.

- 설계와 기획은 마케터가, 스크립트 구현은 전문 개발자가 직접 실시합니다.
- 데이터를 활용하기 위해서는 활용하는 사람의 입장에서 설계가 되어야합니다.
- 많은 경험을 통해 다져진 효율적인 단계별 시스템을 구축하여 퀄리티를 유지합니다.

### ▶ 데이터를 다루지만, '소통'을 더 중요시합니다.

- 프로젝트를 진행할때에는 소통이 무엇보다 중요합니다.
- 알기쉽게 정리해서 프로젝트를 실시합니다.
- 많은 경험을 통한 다양한 상황에서의 수많은 가이드가 문서화 되어있습니다.

### ▶ 한번 만난 고객과 장기적인 관계를 구축합니다.

- 1회성으로 프로젝트가 끝나지 않습니다.
- 만족스러운 서비스와 함께 지속적인 파트너 관계를 구축합니다.
- 실제로 약 20%의 고객이 허들러스에 1년만에 재문의를 하며 도움을 요청주십니다.

### ▶ 못하는것을 잘할 수 있다고 말하지 않습니다.

- 실제로 경험하고 서비스로 제공할 수 있는 것들만 가능하다고 말합니다.
- 못하는 것은 못한다고 말하는 대신, 잘할 수 있는것은 잘한다고 말합니다.
- 고객과의 신뢰는 가장 중요한 가치이기 때문입니다.

허들리스 서비스 소개

# SERVICE

## 허들러스의 서비스는 크게 6가지가 있습니다.

### Service 1

## GA4 완전 도입 프로젝트

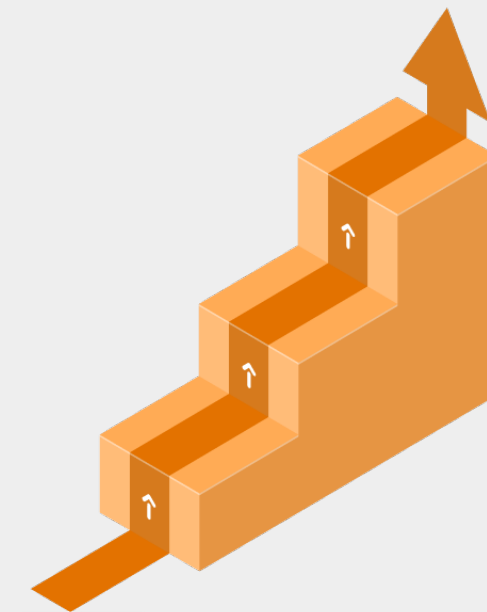
설계와 구축부터 활용 교육까지,  
GA4 완벽 내재화 서비스를  
진행합니다.



### Service 2

## 마테크 온보딩 프로젝트

낯설기만한 국내/해외의 훌륭한  
마테크 툴을 잘 활용할 수 있도록  
돕습니다.



### Service 3

## 그로스 컨설팅

데이터 기반의 비즈니스 성장을 위해,  
전문 그로스 컨설턴트가 밀착 관리합  
니다.



## 허들러스의 서비스는 크게 6가지가 있습니다.

### Service 4

## 통합 대시보드 구축

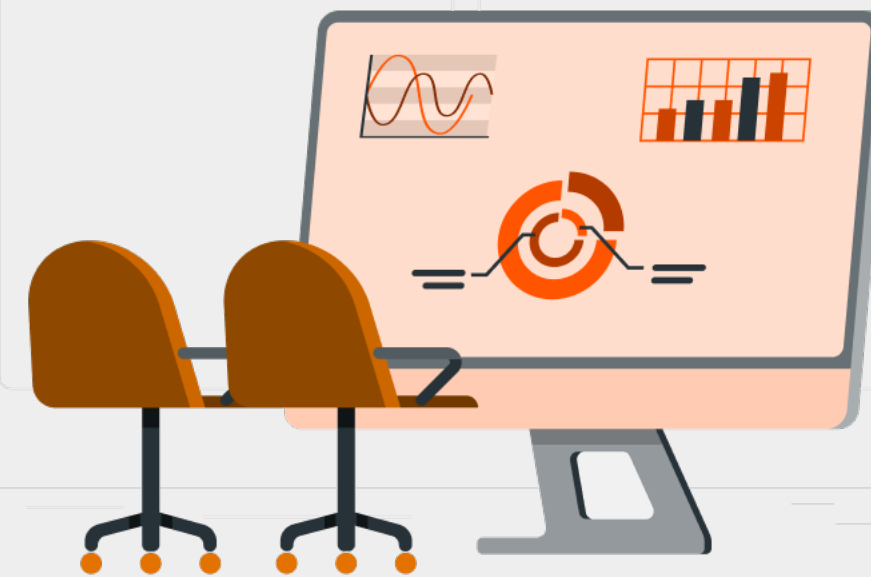
분산된 데이터를 하나로 통합하여, 데이터 파이프라인을 구축하고, 시각화 대시보드를 설계 및 구현합니다.



### Service 5

## 교육 및 트레이닝

높은 만족도로 검증된 허들러스가 그로스 마케팅을 주제로 다양한 교육과 트레이닝을 제공합니다.



### Service 6

## 마테크 유지보수

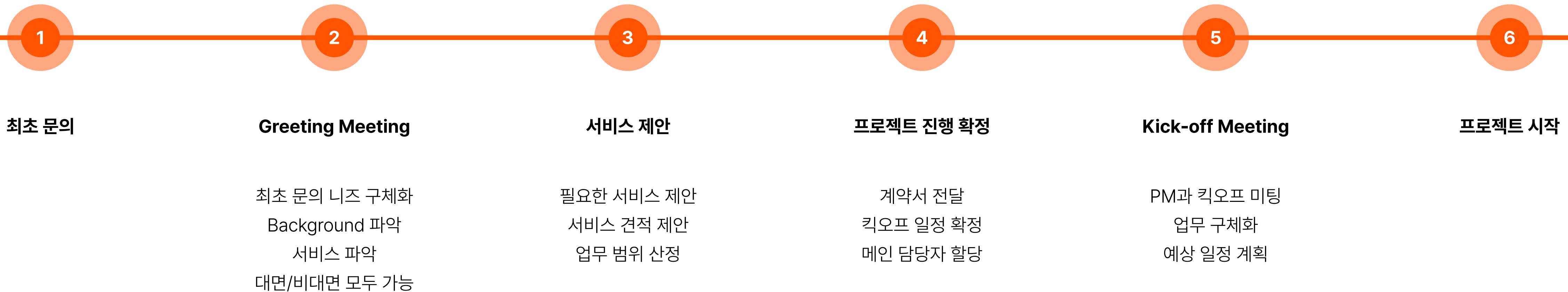
개발자를 채용할 필요없이, 전문 엔지니어가 마테크 유지보수를 시간제로 진행합니다.



반드시 특정 서비스를 선택하여 문의할 필요는 없습니다.

어떤 니즈를 가지고 있는지에 따라 필요한 서비스나 업무 범위를 역제안합니다.

아래는 어떤 서비스를 막론하고 기본적으로 진행되는 **허들러스**의 프로세스입니다.



# 1개의 프로젝트에 3개의 팀이 합류합니다.

1명이 그로스 프로젝트를 한다는것은 불가능합니다.  
진정한 **데이터 기반 의사결정**을 위해서라면  
서로 다른 역할을 하는 팀이 **협력**해야하기 때문입니다.



서비스별 포트폴리오

# PORTFOLIO

# 신세계 라이브 쇼핑

CASE 1



## 이용 서비스

GA4 완전 도입 프로젝트

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 하이브리드 앱 / GA4, GTM, LS, Bigquery

## 작업 기간

3개월 소요

## 니즈

GA4의 새로운 버전으로 업데이트 필요  
규모가 크기 때문에 신뢰도 있는 세팅 및 컨설팅 업체 모색  
부서별 니즈를 충족하는 대시보드 구축의 필요성



# 신세계 라이브 쇼핑

CASE 1

사이트의 규모가 매우 크기 때문에 페이지 단위로 필요한 이벤트들이 무엇인지 설계하고 그에 맞는 파라미터 설계까지 **디테일한 설계 작업** 진행  
 신세계라이브몰에 전 부서의 니즈를 취합하여 데일리 **시각화 대시보드에서 확인하고 싶은 차트들을 맞춤형으로 설계**하여 구현  
 전 부서가 각 팀의 니즈와 KPI에 맞게 대시보드 팀별 구축을 완료하여, GA4 도입을 성공적으로 완료하였습니다.

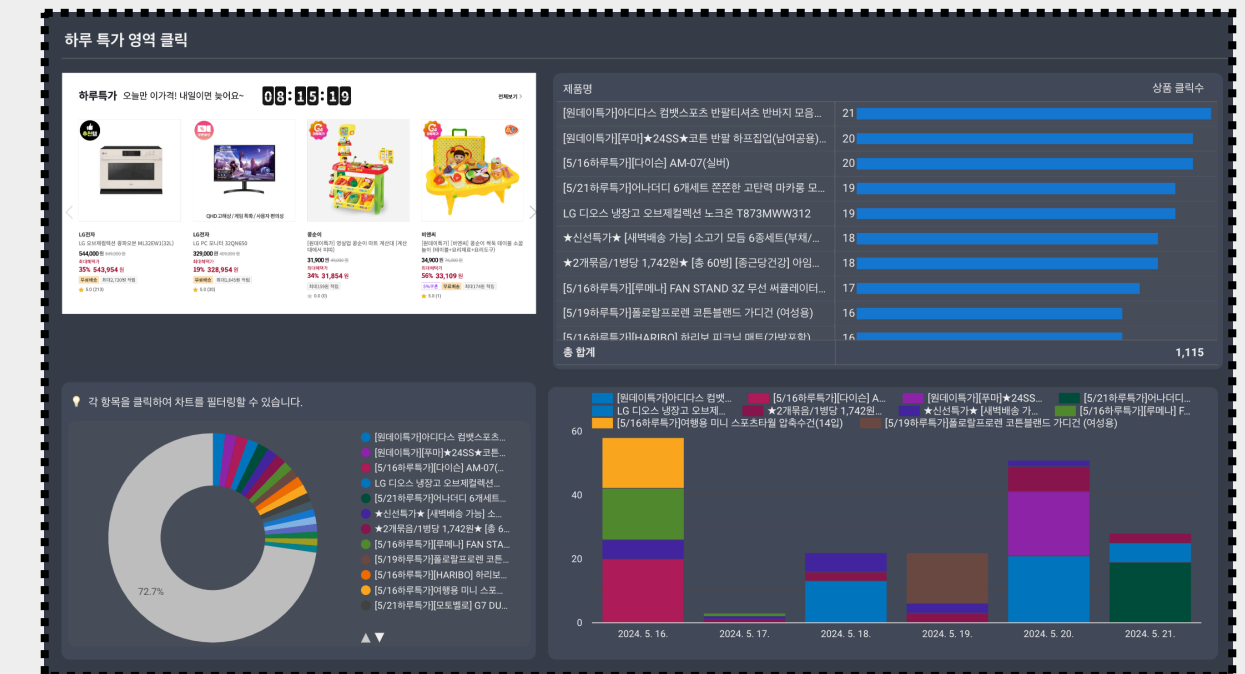
💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

항목 이름	↓ 조회된 상품	장바구니에 추가된 상품	구매한 상품
	7,369,770 총계 대비 100%	300,234 총계 대비 100%	359,539 총계 대비 100%
1 리오벨 faux 체브론 반후드 케이프 자켓	78,864	3,862	6,113
2 조선희텔 포기김치 9kg	69,984	2,298	7,977
3 [공동구매][소통기] 한돈 돼지한마리 냉장 뒷고기 모듈 1kg(500gx2)	51,287	0	559
4 (other)	50,643	4,970	0
5 [공동구매] 23년 땅끝남해 해남 꿀고구마 10kg (대)	44,675	0	181
6 [주문폭주] 스프리스 항공 점퍼 (남여공용)	41,542	199	277
7 [공동구매][산지직송] 여수 고들빼기 1kg	40,987	0	134
8 블루잇 NEW 스트레이트핏 데님 3종 (여성)	38,680	2,108	2,025
9 에디티드 EDITED 메탈 클래식 올 재킷	37,206	2,803	2,349
10 [공동구매][산해마을] 사인머스켓 1.5kg내외(특)(2-3송이)	34,625	0	12

제품명 기준 매출액 비교 분석(GA4)

이벤트 ID	이벤트 구분	이벤트 명	현상	이벤트 발생 시점	추가 설정	GA4 이벤트 ID (PC)	GA4 이벤트 ID (MO)	Event parameter
회원	1	login	사용자가 로그인을 완료하였을 때			** 수정사항 1 **		method customer_number gender age grade user_id method gender age grade user_id (소스) customer_number (소문)
	2	sign_up	사용자가 회원가입을 완료하였을 때			** 수정사항 1 **		method customer_number gender age grade user_id (소스) customer_number (소문)
자동수집	3	session_start	세션수					grade
	4	page_view	페이지뷰					
	5	first_visit	첫방문					
	6	user_engagement	간헐적 자동 수집					
검색 관련	7	view_search_results	검색 결과 페이지가 로드 되었을 때					search_term track_search_type menu_name menu_name menu_name popular_search_term menu_name menu_name menu_name menu_name recent_search_term category_name
			키워드 검색란에 커서를 갖다대고 나서, 검색어(화살표) 버튼을 클릭했을 때					
			키워드 검색란에 커서를 갖다대고 나서, 돋보기 아이콘을 클릭했을 때					
			키워드 검색란에 클릭 시					
			안기검색어를 클릭했을 때					
			안기검색어 닫힘					
			자동수집 이후 클릭 시					
		최근 검색어 > 전체 삭제 텍스트 클릭 시						
		최근검색어를 클릭했을 때						

설계 도안 일부



최종 대시보드 일부

# 제철장터(LG CNS)

CASE 2



## 이용 서비스

GA4 완전 도입 프로젝트

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 하이브리드 앱 / GA4, GTM, LS, Bigquery

## 작업 기간

2개월 소요

## 니즈

제철장터 담당자들이 볼 수 있는 GA4 기반의 자동화 대시보드 구축  
GA4 이벤트 텍소노미의 누락이나 데이터 끊김 이슈 해결 필요  
대시보드 설계용 유지보수 업체를 모색

# 제철장터(LG CNS)

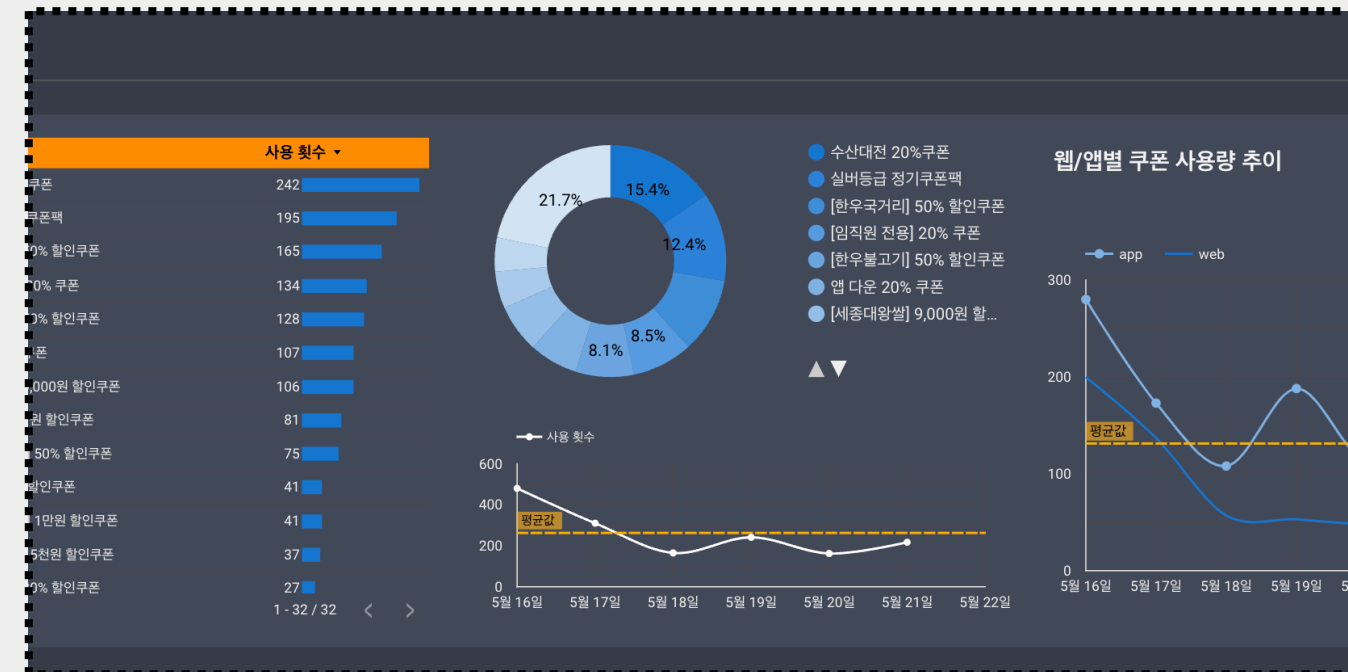
CASE 2

기존 스크립트 이슈 해결 및 데이터 테이블 전수 검수 진행  
 테이블을 SQL 기반으로 더욱 효율적으로 파티셔닝하여 **빅쿼리 요금 낭비 최소화**  
 빅쿼리 데이터베이스 기반으로 통합 **대시보드 설계 및 구축**  
 대시보드 활용법 교육 진행 및 대시보드 가이드 별도 제작

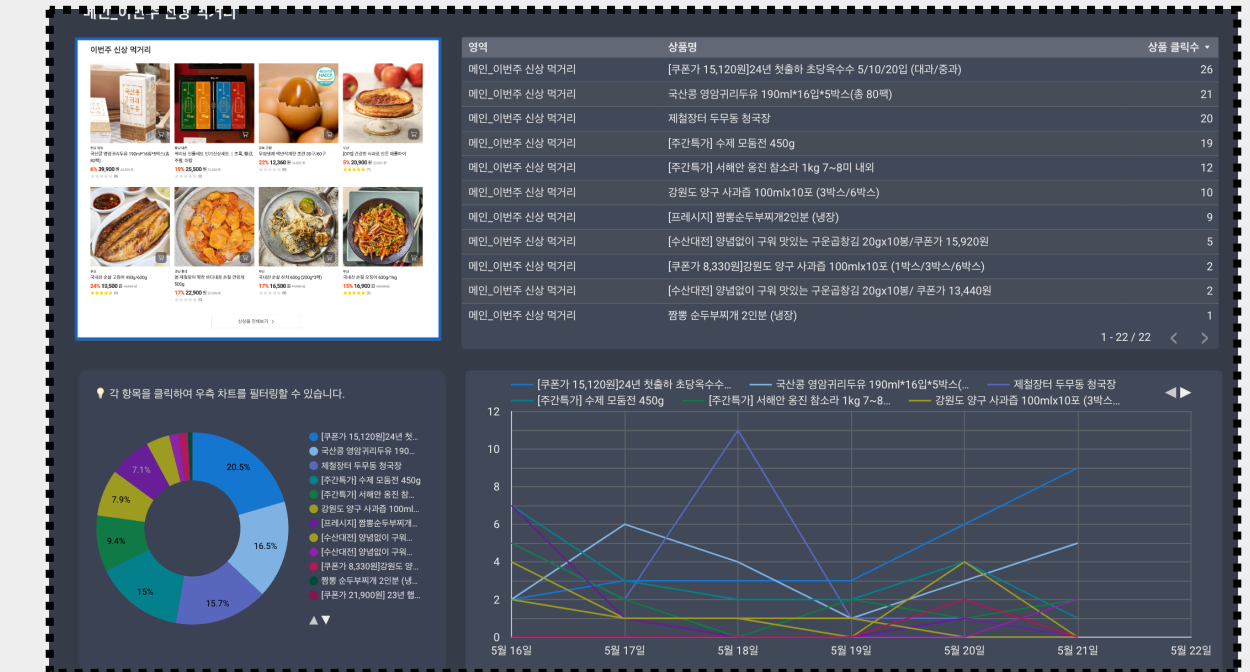
💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



데이터 처리 비용 효율화를 위한 테이블 파티셔닝



쿠폰 사용량에 대한 대시보드 기획 및 구축



특정 영역별 상품 클릭 시각화 및 도식화

# 제이에스티나

CASE 3



## 이용 서비스

GA4 완전 도입 프로젝트

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 하이브리드 앱 / GA4, GTM, LS, Bigquery

## 작업 기간

2개월 소요

## 니즈

내부적으로 GA4를 제대로 내재화하고 싶은 니즈(비데이터 조직)  
제이에스티나의 복잡한 구조에 알맞은 GA4 설계와 구축 필요  
추가 교육도 함께 진행하길 희망

# 제이에스티나

CASE 3

제이에스티나 사이트 내 필요한 이벤트들을 열거하고, 개발 환경에 맞게 이벤트 태깅 작업을 실시  
 실제 사이트에 들어온 고객들이 얼마나 구매했으며, 전자상거래 리포트를 완전하게 보도록 GA4 내재화 구축 프로젝트를 실시  
 복잡한 구조에 따라 알맞은 형태의 이벤트 태그노미 설계  
 실무진들이 GA4를 잘 활용할 수 있도록 2회 내재화 교육 실시

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

**프로모션 영역 (1-3 탭 참조)**

구분	필수정보	필수정보	필수정보	구분	비고	담당
프로모션 ID	프로모션 ID	String	(필수조건 필수)	happynew	ID 없이 있는 경우 추가 (ex. happynew)	
프로모션 이름	프로모션 이름	String	(필수조건 필수)	2024 HAPPY NEW J		
creative_slot	슬롯 영역	String	(선택사항)	메인, 상세, 메인, 메인메니		(1-3 탭 참조)
is_popup	팝업 여부	String	(선택사항)	true, false		

**작업 히스토리**

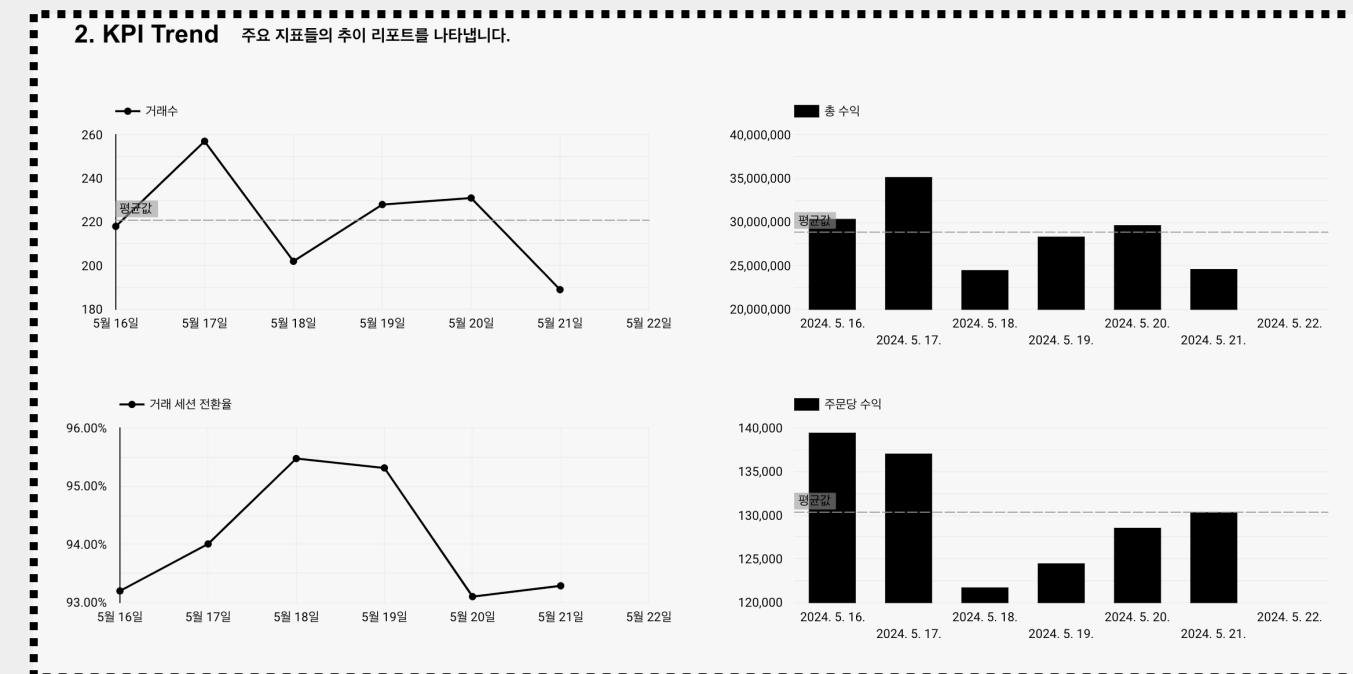
작업자	작업 일자	작업 상세	상태	비고
김민준	2024.02.27	기본 설정	완료	
최민준	2024.02.28	반영 확인	완료	
최민준	2024.02.28	수정 완료	완료	인자로 들어 있는 영역 정안 확인 배너
김민준	2024.02.29	수정 완료	완료	수정사항 반영 확인
최민준	2024.02.29	is_popup 적용가능 설정 완료 (백지화 new data 확인)	완료	

**HTML 템플릿**

```

class="main-slide_item ga_promotion_list"
...
data-ga-promotion-id="new"
data-ga-promotion-name="1월 첫 구매 + 신규가입 프로모션"
data-ga-creative-slot="메인_대행너"
data-ga-is-popup="false"
    
```

복잡한 구조에 따른 프로모션 및 진열영역 별도 설계



매출 및 전환율 추이 쇼핑몰 데이터 구현(가상 이미지)



제이에스티나 전사 교육 진행(가상 이미지)

# 쇼핑엔티

CASE 4



## 이용 서비스

마테크 온보딩 프로젝트

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 하이브리드앱 / 브레이즈

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

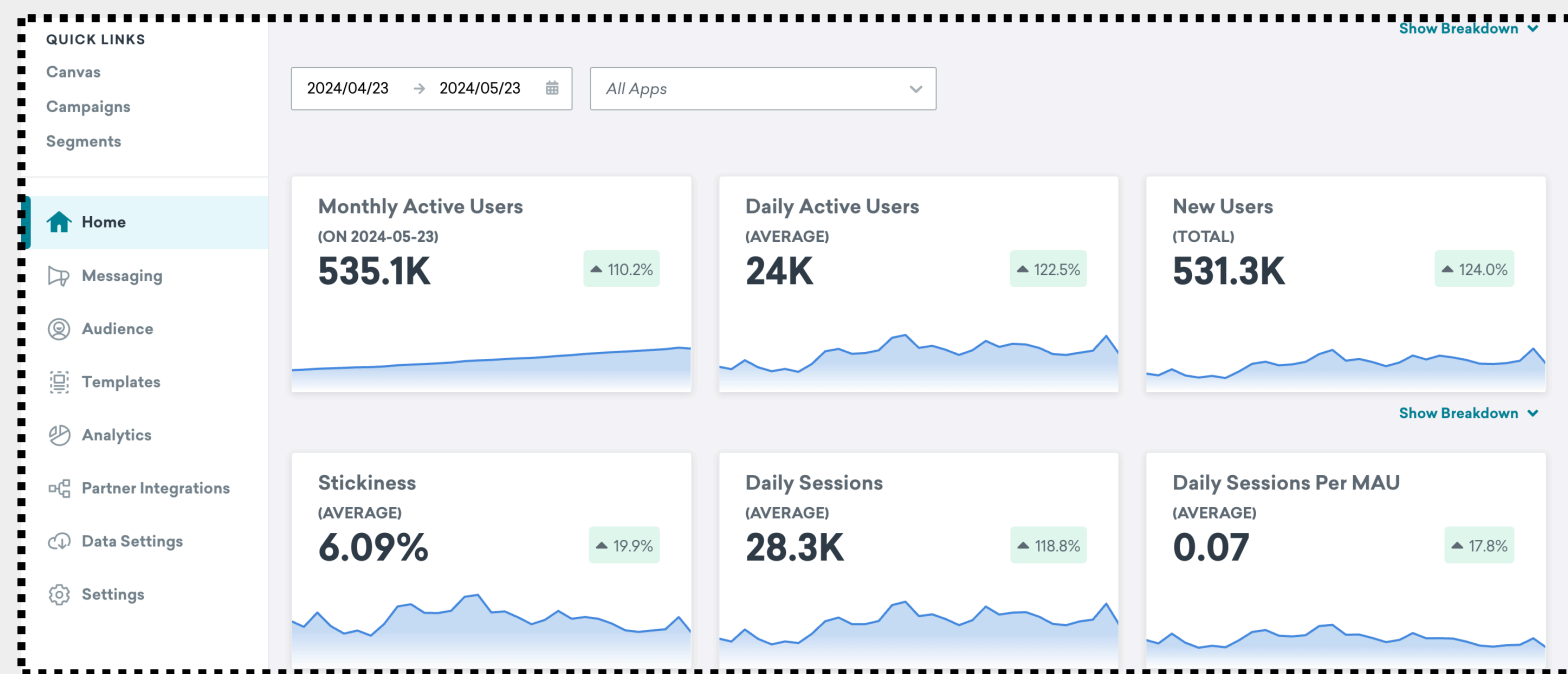
고객 메시지 발송 자동화를 위한 브레이즈 스크립트 설계 및 설치  
브레이즈 메시지 시나리오 발송 구현 조건 정의 및 활용 필요성

# 쇼핑엔티

CASE 4

필요한 이벤트들과 새롭게 개편된 기능들에 따른 고객 행동들을 모두 설계하고, 해당 설계에 따라서 스크립트 태깅 구현을 모두 완료  
CRM툴인 Braze의 기존 요구사항이 성공적으로 구현하도록 설계 및 설정 완료

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



브레이지 대시보드 일부(가상 이미지)

브레이즈 캠페인 일부

Event Name	Event Property	Property Value	Data Type	수집 시점	구현 여부	구현 방법
user_login	login_date	2023-01-01	date	유저가 로그인 할 때	☑	구현 가능
user_login	login_type	일반, 네이버, kakao, apple, facebook	string	유저가 로그인할 수단	☑	구현 가능
user_logout	logout_date	2023-01-01	date	유저 로그아웃 할 때	☑	구현 가능
user_signup	signup_date	2023-01-01	date	신규유저가 회원가입을 완료할 때	☑	구현 가능
user_signup	signup_type	일반, 네이버, kakao, apple, facebook	string	신규유저가 회원가입을 시작할 때	☑	구현 가능
user_add_to_cart	product_category	상품 카테고리 (선택사항, 필만사항, ...)	string	장바구니 추가 시	☑	변수 추가 확인 완료
user_add_to_cart	product_item	상품 아이템 (선택사항, 필만, 필만사항, ...)	string	장바구니 추가 시	☑	변수 추가 확인 완료
user_add_to_cart	product_code	상품코드 (2422145)	integer	장바구니 추가 시	☑	구현 가능
user_add_to_cart	product_name	상품명(선택사항)	string	장바구니 추가 시	☑	구현 가능
user_add_to_cart	total_price	장바구니 상품 상품 전체 가격 (140,000)	integer	장바구니 추가 시	☑	구현 가능
user_add_to_cart	event_datetime	이벤트발생 날짜시간 (2019-11-19 23:10)	date	장바구니 추가 시	☑	구현 가능
user_add_to_wish	product_item	상품 아이템 (선택사항, 필만, 필만사항, ...)	string	원하는 상품 클릭 시	☑	변수 추가 확인 완료
user_add_to_wish	product_code	상품코드 (2422145)	integer	원하는 상품 클릭 시	☑	구현 가능
user_add_to_wish	product_name	상품명(선택사항)	string	원하는 상품 클릭 시	☑	구현 가능
user_add_to_wish	product_category	상품 카테고리 (선택사항, 필만사항, ...)	string	원하는 상품 클릭 시	☑	변수 추가 확인 완료
user_add_to_wish	event_datetime	이벤트발생 날짜시간 (2019-11-19 23:10)	date	원하는 상품 클릭 시	☑	구현 가능
user_view_home	event_datetime	이벤트발생 날짜시간 (2019-11-19 23:10)	date	홈 화면 방문 시	☑	구현 가능
user_view_home	product_code	상품코드 (2422145)	integer	홈 화면 방문 시	☑	구현 가능
user_view_home	product_price	상품가격, 할인가 기준(38,900)	integer	홈 화면 방문 시	☑	구현 가능
user_view_product	product_category	상품 카테고리 (선택사항, 필만사항, ...)	string	상품 상세 페이지 방문 시	☑	변수 추가 확인 완료
user_view_product	event_datetime	이벤트발생 날짜시간 (2019-11-19 23:10)	date	상품 상세 페이지 방문 시	☑	구현 가능
user_view_product	planshop_code	기간 코드 (8000000090)	string	상품 상세 페이지 방문 시	☑	구현 가능
user_view_product	start_date	기간 시작일(2023-01-01)	date	상품 상세 페이지 방문 시	☑	변수 추가 확인 완료

브레이즈 이벤트 태그노미 설계도 일부

# 하루명상

CASE 5



## 이용 서비스

마테크 온보딩 프로젝트

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

네이티브앱(iOS, Android) / 믹스패널, 앱스플라이어

## 작업 기간

약 1개월

## 니즈

투자 자료 제출 근거 마련의 필요  
앱내 행동 분석에 용이한 믹스패널 도입 및 온보딩  
앱 광고 시, 기여 데이터를 분석할 수 있는 앱스플라이어 온보딩

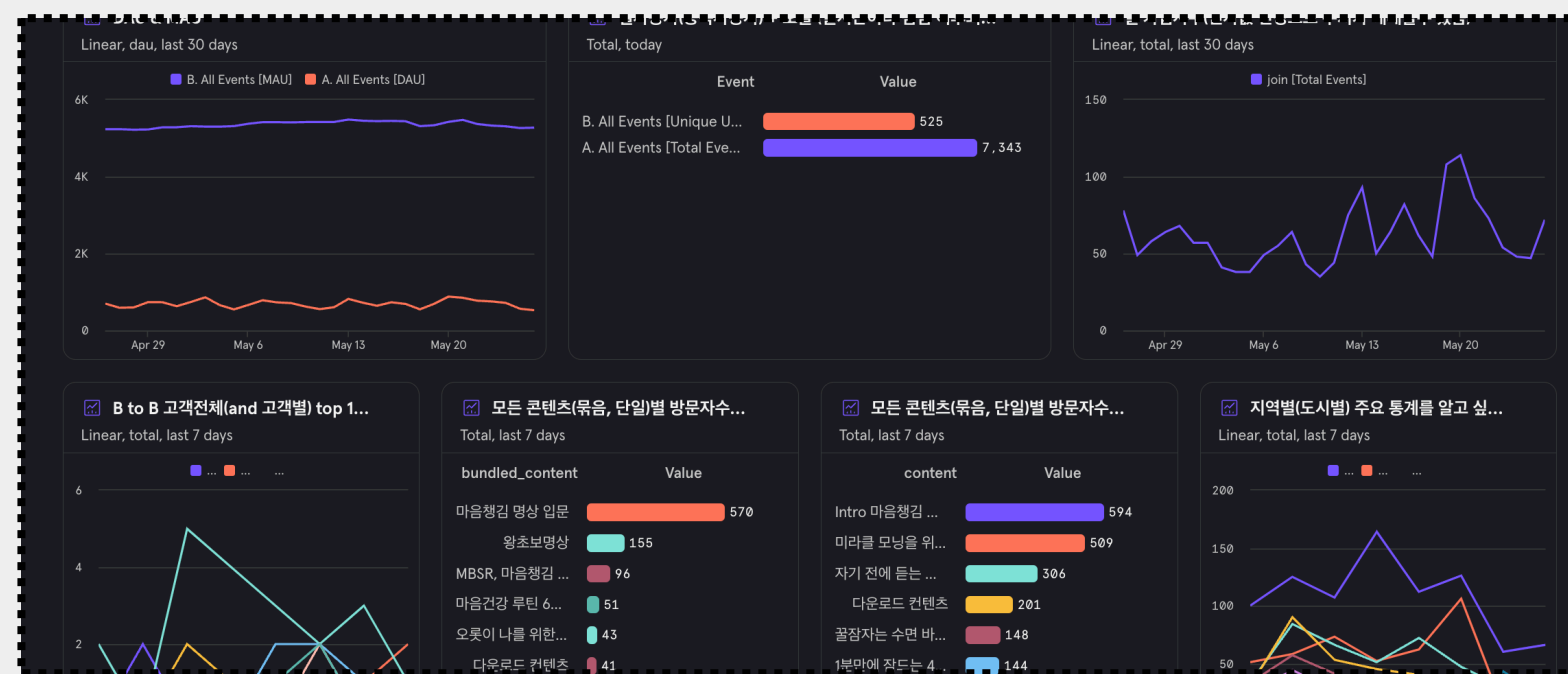


# 하루명상

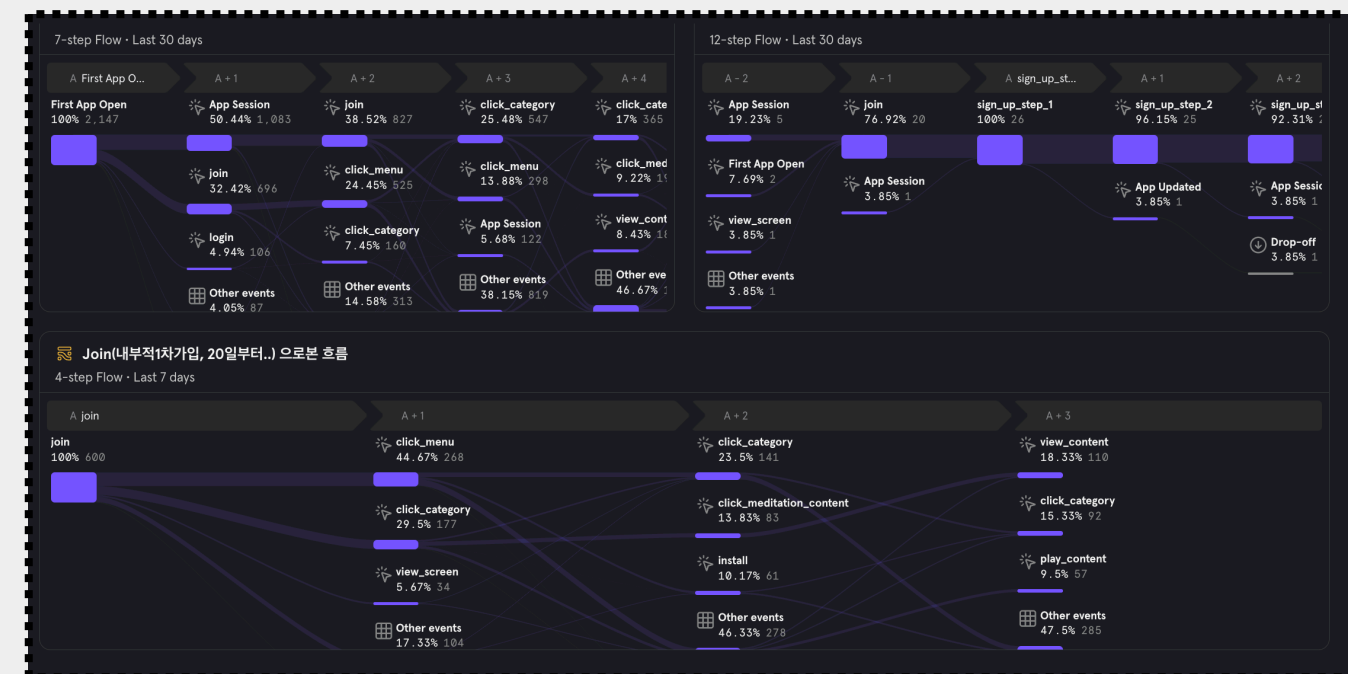
CASE 5

- 유입경로를 추적하는 Appsflyer와 앱 분석을 제대로 할 수 있는 Mixpanel 툴 추천
- AppsFlyer 도입을 위한 온보딩 프로세스 진행
- Mixpanel 도입을 위한 이벤트 텍소노미 설계 및 스크립트 구축 진행
- Mixpanel, AppsFlyer 활용 교육 진행 및 내재화 완료

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



앱 대시보드 생성 및 제작된 모습(가상 이미지)



믹스패널 앱 내 UX 경로 분석

번호	이벤트 이름	플랫폼	설명	매개변수	매개변수 뜻	데이터 타입
1	session_start	Android/iOS	세션 시작시	-	-	-
2	session_end	Android/iOS	세션 종료시	-	-	-
3	view_screen	Android/iOS	화면 전환시	screen	화면 이름	string
4	view_content_list	Android/iOS	마음챙김 > 홈 > View all 클릭 등 콘텐츠 리스트 조회시	list_name	콘텐츠 리스트 이름	string
5	select_content	Android/iOS	콘텐츠 리스트에서 콘텐츠 클릭시	list_name, content	콘텐츠 이름	string
6	sign_up_step_1	Android/iOS	내담임 입력시	name	내담임	string
7	sign_up_step_2	Android/iOS	재우고 싶은 것 - 최소 3개 선택시	preferred_keyword	키워드	string
8	sign_up_step_3	Android/iOS	명상에 대한 경험 선택시	experience	경험	string
9	sign_up_step_4	Android/iOS	언제 이용하고 싶으세요? (2개 이상 중 택)	preferred_time	선호 시간대	string
10	sign_up_step_5	Android/iOS	연령 선택시	age	연령	string
11	sign_up_step_6	Android/iOS	성별 선택시	gender	성별	string
12	sign_up_step_7	Android/iOS	이메일 입력시	email	이메일	string
13	sign_up_step_8	Android/iOS	회원가입 단계에서 그룹코드 입력시	groupcode	그룹코드	string
14	sign_up	Android/iOS	회원가입 완료시	method	가입 유형	string
15	withdraw_step_1	Android/iOS	회원가입 - 문진없이 가입 (2024.4 변경)	method	가입 유형	string
			회원탈퇴 이유 선택 후 다음 이동시	withdraw_reason	탈퇴 이유	string

믹스패널 이벤트 텍소노미 설계도 일부

# 무브(MOVV)

CASE 6



## 이용 서비스

그로스컨설팅

## 서비스 플랫폼 / 컨설팅 범위

웹+앱, 하이브리드앱 / PAID 매체 최적화, LMF 최적화

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

메타 광고를 집행해봤지만 성과가 안좋은 상태  
메타 광고에서도 성과가 잘 나올 수 있는 방법론에 대한 컨설팅 니즈  
성과를 실시간적으로 확인할 수 있는 대시보드 구현에 대한 니즈

# 무브(MOVV)

CASE 6

무브내 상품의 특성과 시장의 트렌드를 반영하여 특정 상품들만 선정하여 마케팅 캠페인 진행  
 LMF를 활용하여 상품에 어울리는 소구점과 타겟들을 열거하고 시장조사 진행  
 광고 캠페인 결과 성수기 ROAS 800%대까지 치솟으며 메타 광고를 핵심 매체로 선정  
 이를 성과로 판단하기 위한 GA4 기반의 통합 대시보드 구축

아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

**Q. MOVV 내부에서는 내재화를 많이 하셨나요?**

"대표님께서 데이터를 적극적으로 활용하는 마케팅을 직접 진행하기로 하셨습니다. 그리고 데이터를 잘 활용할 수 있는 사람들을 지속적으로 채용하기로 하셨습니다. 데이터의 파워를 실감할 수 있었습니다."

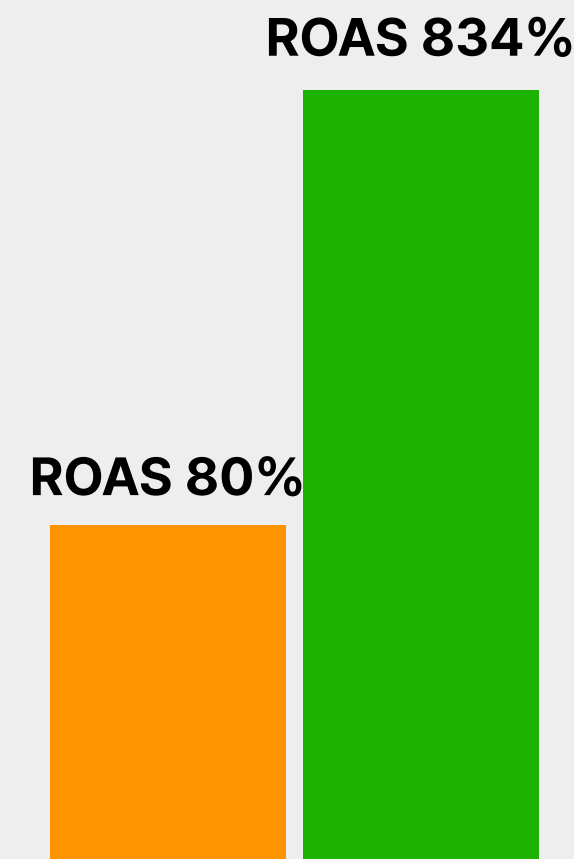
**Q. MOVV 그로스과업에서 어려운 점은 무엇이었나요?**

"서비스가 다양한 서브 URL로 구성되어 있어서 분석환경 구축에 어려움이 있었습니다. 아마도 지속적으로 데이터 정확성을 향상 시키기 위해서 내부적으로 GA4를 관리해야 할 것 같습니다."

**맞춤말**

데이터의 양과 퀄리티도 중요하지만 무엇보다 중요한 것은 데이터를 활용하고자 하는 노력이 매우 중요하다는 것을 알 수 있었습니다. 많은 회사들이 많은 데이터와 고가의 분석 환경이 없다고 합니다. 하지만 조금만 시간을 바꾼다면 가지고 있는 데이터를 충분히 활용할 수 있습니다. MOVV가 고객 반응데이터와 마케팅 데이터 수집에 투자를 먼저 하지 않았더라면

한국관광공사 성과 개선 우수사례 선정



동일 광고비로 ROAS 10배 이상 향상(월 0천만원대)

LMF를 통한 소재 도출 일부 발췌

# 레드윗

CASE 7



## 이용 서비스

그로스컨설팅

## 서비스 플랫폼 / 컨설팅 범위

SaSS / PAID 매체 운영 및 웹 A/B 테스트

## 작업 기간

약 6개월

## 니즈

고객 DB를 확보한 후 지속적인 메일링 콘텐츠 최적화 니즈  
CAC 절감 및 유료 고객 확보 극대화 니즈

# 레드윗

CASE 7

기존의 광고 콘텐츠의 후킹이 구노가 가지고 있는 혁신적인 서비스에 비해서 다소 부족하다고 느낌  
 구노를 사용하는 사람들에게 가치를 제공해줄 수 있는 니즈와 혜택 중심의 광고 콘텐츠 기획을 설계  
 이에 따라 DB당 단가는 약 60% 절감효과  
 최종 전환을 발생시키기 위한 리드 스코어링, 구매 전환율 개선 등의 작업을 통해 기존보다 매출을 2배 성장

아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

1. 기본 정보	이메일	연주소
이메일 / 직책	contact@redwit.io	연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
스톡 부서 / 직	전화번호 042-461-6001	연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
2. 연차별 실적 및 동향		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
3. 마케팅 전략		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
4. 성과 지표		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
5. 문제점		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
6. 개선 방안		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
7. 기대 효과		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요
8. 기타 사항		연주소: 대구 안동 동 행노시 안동시청 변경해서 문의해 주세요

컨설팅 사전 설문지 전달



동일 광고비로 매출 2배 향상

지출 금액	DB당 단가	DB 수	CTR	기간	행방 FULL URL
₩4,603,684	₩10,063	448	0.96%	7/22-7/25	https://www.goono.so/?utm_location=%ED%8E%98%9C
₩3,347,688	₩16,260	206	5.06%	9/13-9/14	https://bit.ly/3lgv10Q
₩148,028	₩9,252	16	0.89%	9/14-9/19	https://www.goono.so/?utm_location=%ED%8E%98%9C
₩1,181,067			1.78%	8/31 - 09/21, 9/26 - 10/27	https://story.goono.so/?utm_source=facebook&utm_n
₩32,922			0.44%	9/21-9/22	https://www.goono.so/?utm_source=facebook&utm_medium=facebook_ads&utm_c
₩391,111			0.62%	9/21-	https://story.goono.so/elementor-landing-page-56/?utm_source=facebook&utm_med
₩408,668			1.02%	9/14-	https://story.goono.so/?utm_source=facebook&utm_n
<b>계량 고객수</b>	<b>448</b>	<b>41.81%</b>	<b>27.37%</b>	<b>2.01%</b>	<b>9</b>
<b>비량 고객수</b>	<b>206</b>			<b>3.88%</b>	<b>8</b>
지출 금액	CPC	CTR	기간	당일 고객수	행방 FULL URL
₩32,922	₩1,329	0.44%	9/21-9/22	3,888 / 4,092	https://story.goono.so/?utm_source=facebook&utm_medium=facebook_ads&utm_c
₩42,572	₩774	0.76%		6,576 / 7,265	https://story.goono.so/elementor-landing-page-56/?utm_source=facebook&utm_med
₩148,028	₩1,974	0.89%	9/14-9/19	6,794 / 8,386	https://www.goono.so/?utm_location=%ED%8E%98%9C
₩159,526	₩659	0.77%		24,759 / 31,355	https://story.goono.so/?utm_source=facebook&utm_n

A/B 테스트 컨설팅 루프 일부 발췌

# 라이프케어(LGCNS)

CASE 8



## 이용 서비스

통합 대시보드 구축

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹, 하이브리드앱 / GA4, LS, Bigquery

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

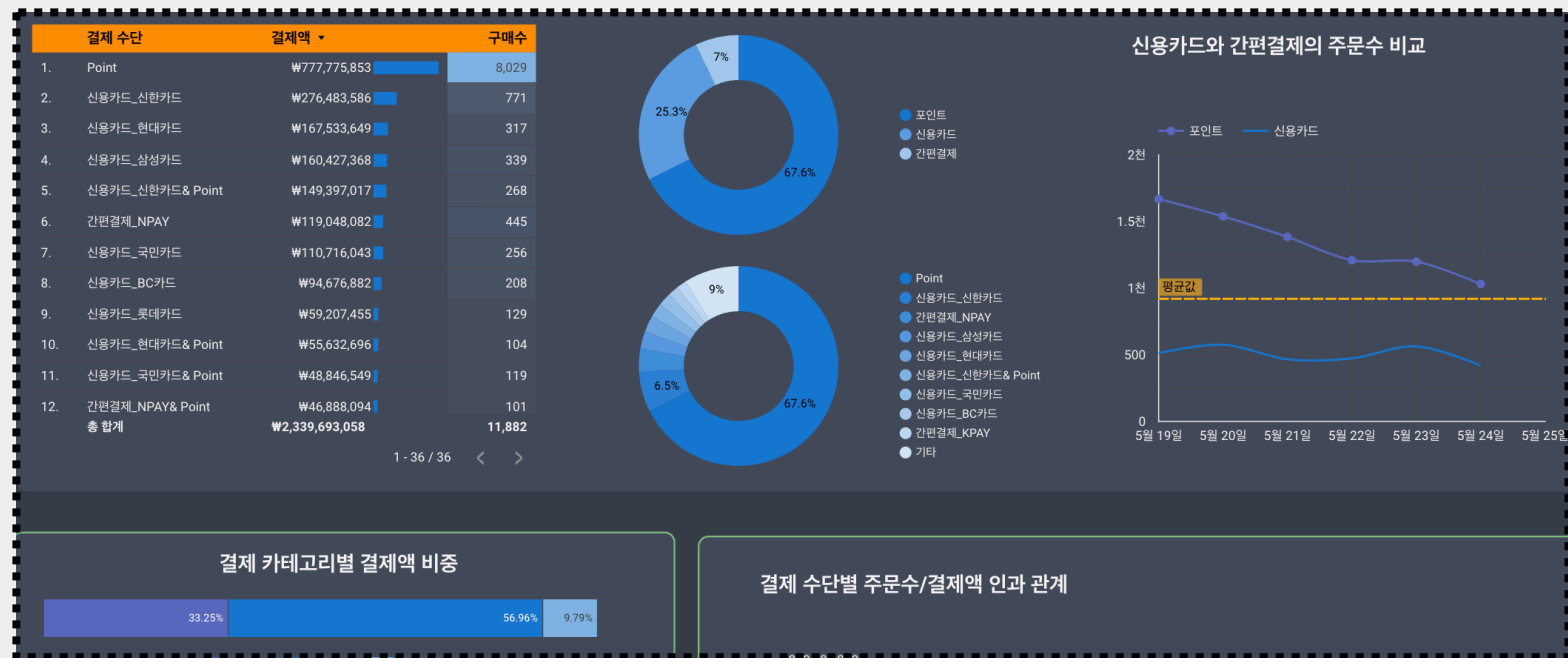
GA4 이벤트 택소노미 관리 주체 필요 및 데이터 정합성 검증  
데이터 끊김 이슈등의 기술적 해결 방법 모색  
라이프케어 전부서에서 사용할 통합 대시보드 구축 니즈

# 라이프케어(LGCNS)

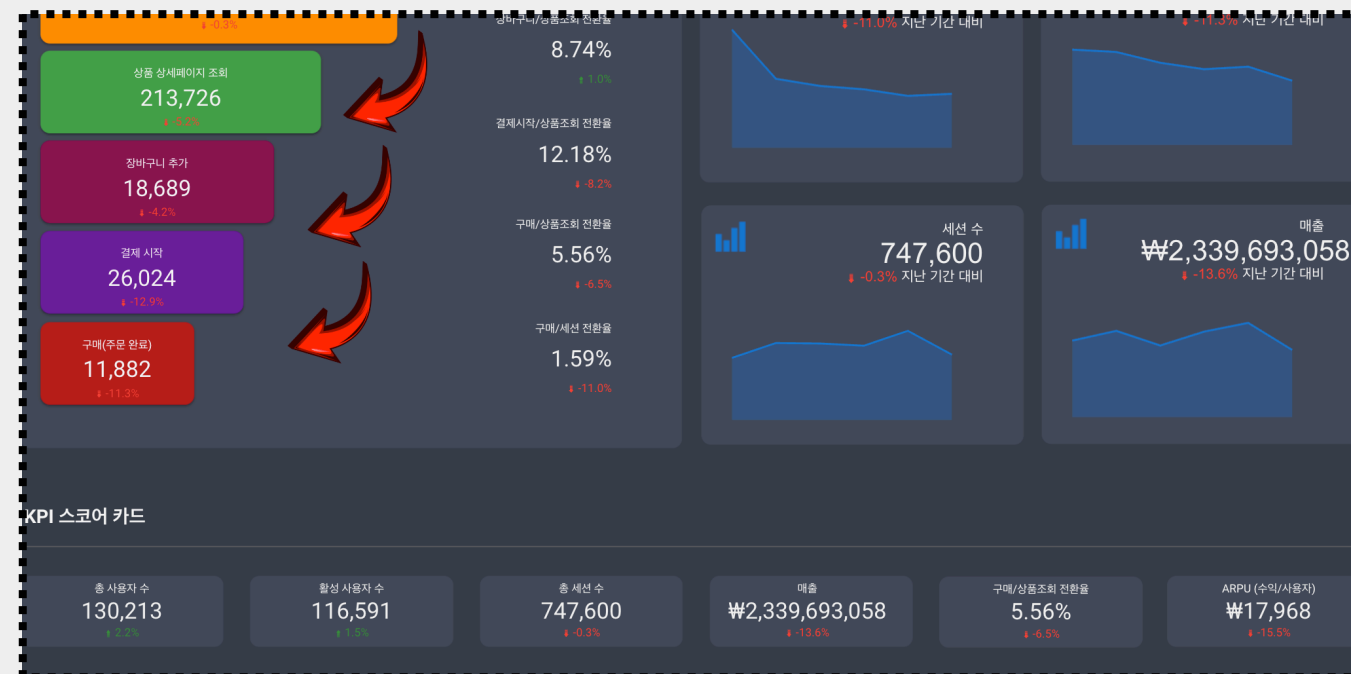
CASE 8

기존 스크립트 이슈 해결 및 데이터 테이블 전수 검수 진행  
테이블을 SQL 기반으로 더욱 효율적으로 파티셔닝하여 빅쿼리 요금 낭비 최소화  
빅쿼리 데이터베이스 기반으로 통합 대시보드 설계 및 구축  
대시보드 활용법 교육 진행 및 대시보드 가이드 별도 제작

아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



결제수단 대시보드 일부 발췌(가상 이미지)



전자상거래 거시 분석 대시보드 일부 발췌(가상 이미지)

This table shows raw data for comparison, with columns including device\_os, device\_brow, stream\_id, host\_name, country, city, region, content\_gro, page\_name, path, and page\_url. The data rows represent various user sessions from different devices and locations, such as Windows Edge users from Gwangju and Android Samsung Internet users from Busan.

데이터 정합성 검증을 위한 Raw Data 비교 작업

# COK Company

CASE 9



## 이용 서비스

통합 대시보드 구축

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹, 하이브리드앱 / GA4, LS, Bigquery, FB API

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

자사몰 이전을 최초 시도하면서 데이터 파이프라인 구축 필요  
페이스북,네이버, 카카오 등 매체 데이터 연동 자동화 작업  
GA4, LS로 데이터 기반 의사결정을 위한 대시보드 구축의 니즈

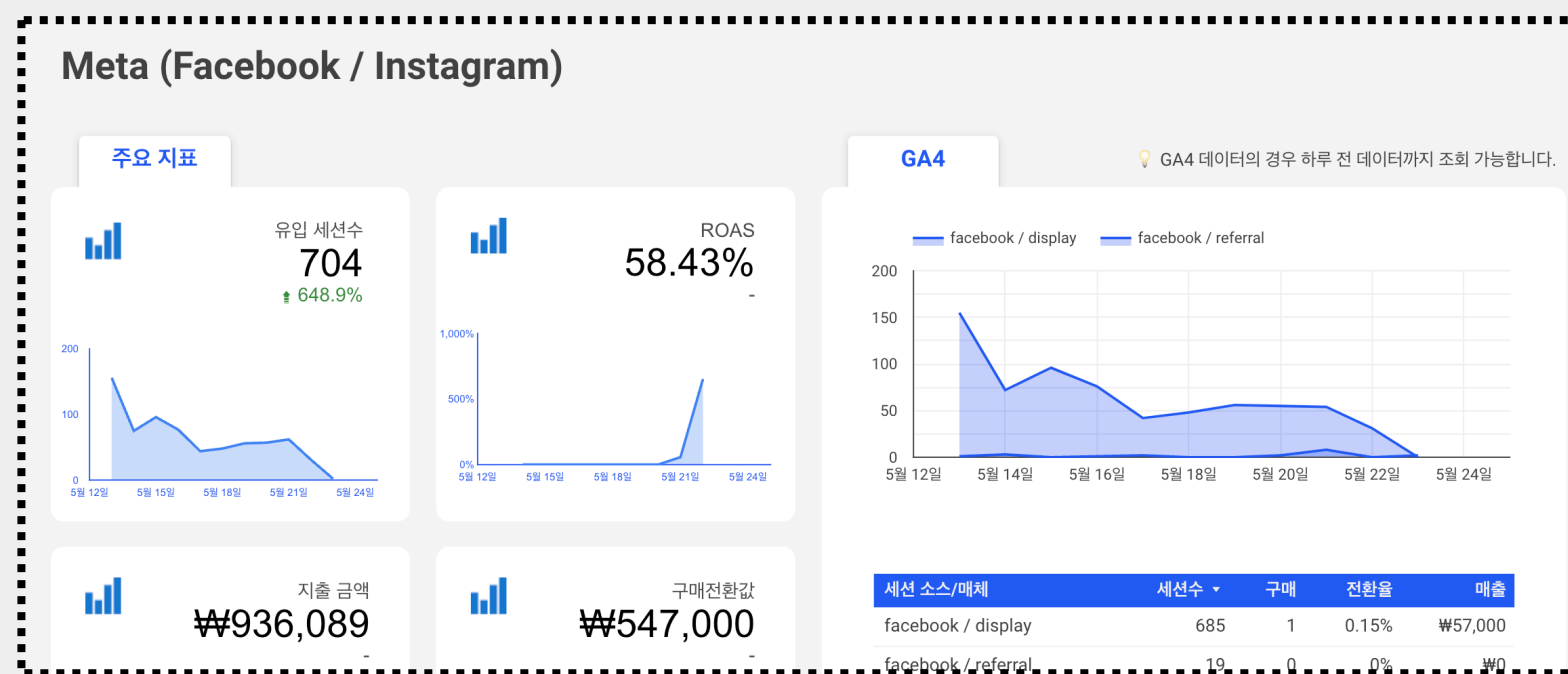


# COK Company

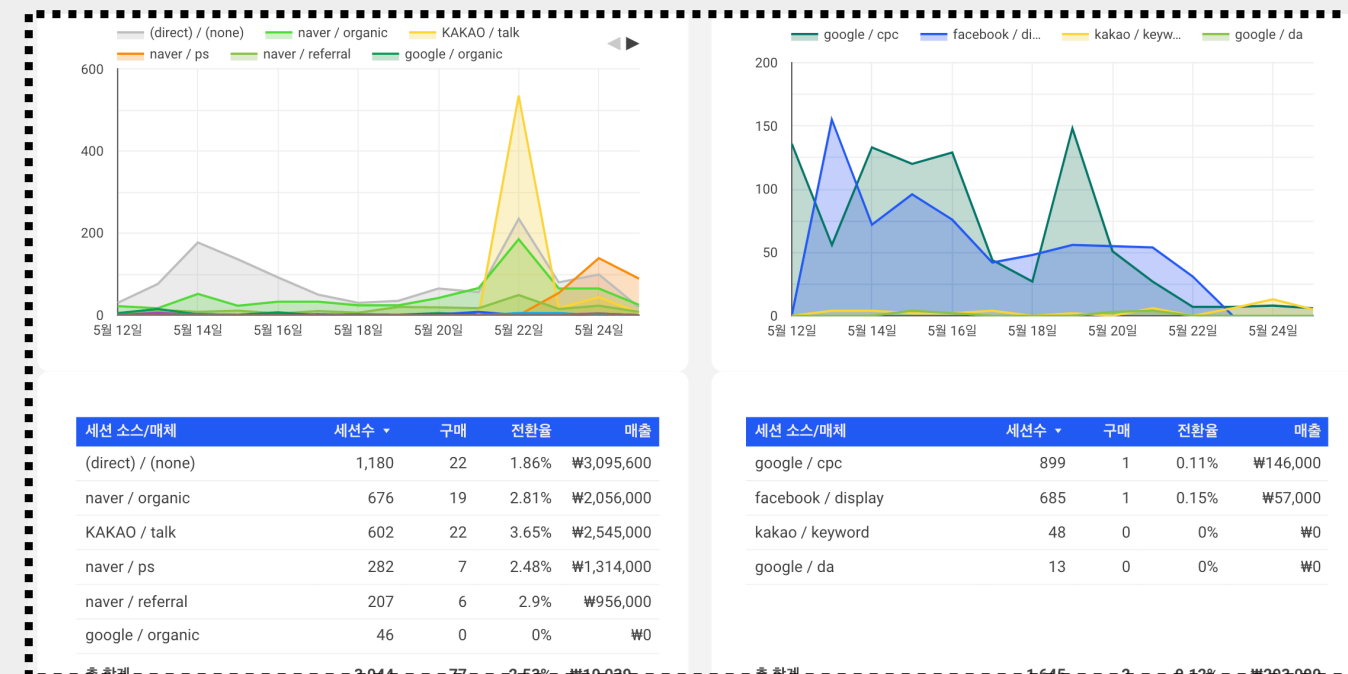
CASE 9

페이스북 API 연동 및 대시보드 구축과 컨설팅 함께 진행  
 테이블을 SQL 기반으로 더욱 효율적으로 파티셔닝하여 빅쿼리 요금 낭비 최소화  
 빅쿼리 데이터베이스 기반으로 통합 대시보드 설계 및 구축  
 대시보드 활용법 교육 진행 및 대시보드 가이드 별도 제작

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



메타 광고 및 GA4 데이터 연결 통합 대시보드



전자상거래 대시보드 일부 발취

광고 경매

	입찰가	판매 확률	진열장에 끼치는 효과	총 가치
A	10,000원	X 20%	+ 100원	= 2,100원
B	100,000원	X 2%	+ 50원	= 2,050원
C	500,000원	X 0.1%	+ 150원	= 650원

페이스북 광고 세팅 강의 교안 일부 발취

# 패스트캠퍼스

CASE 10



## 이용 서비스

교육 및 트레이닝

## 강의 주제 / 사용 툴

GA4 온라인 강의 / GA4, LS, Bigquery

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

쉽게 따라할 수 있는 GA4 실무형 강의를 런칭하고자 하는 니즈  
시그니처 패키지를 최신화된 버전으로 촬영하길 희망  
GA4로 변환된 시점에서의 강의 점유율을 최대한으로 상승 니즈


# 패스트캠퍼스

CASE 10

다양한 영역에서 GA4 내재화 도입을 직접 시행했던 실무자이자, 강의를 다니던 허들러스가 패스트캠퍼스와 함께 협업하여 GA4 실무 강의 런칭  
 단순히 이론만을 다루는 강의가 아닌 다양한 사례와 과제를 중심으로 강의 진행  
 2023년 만족도 1위 강사, 디지털 마케팅 분야 최대 판매량 갱신

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

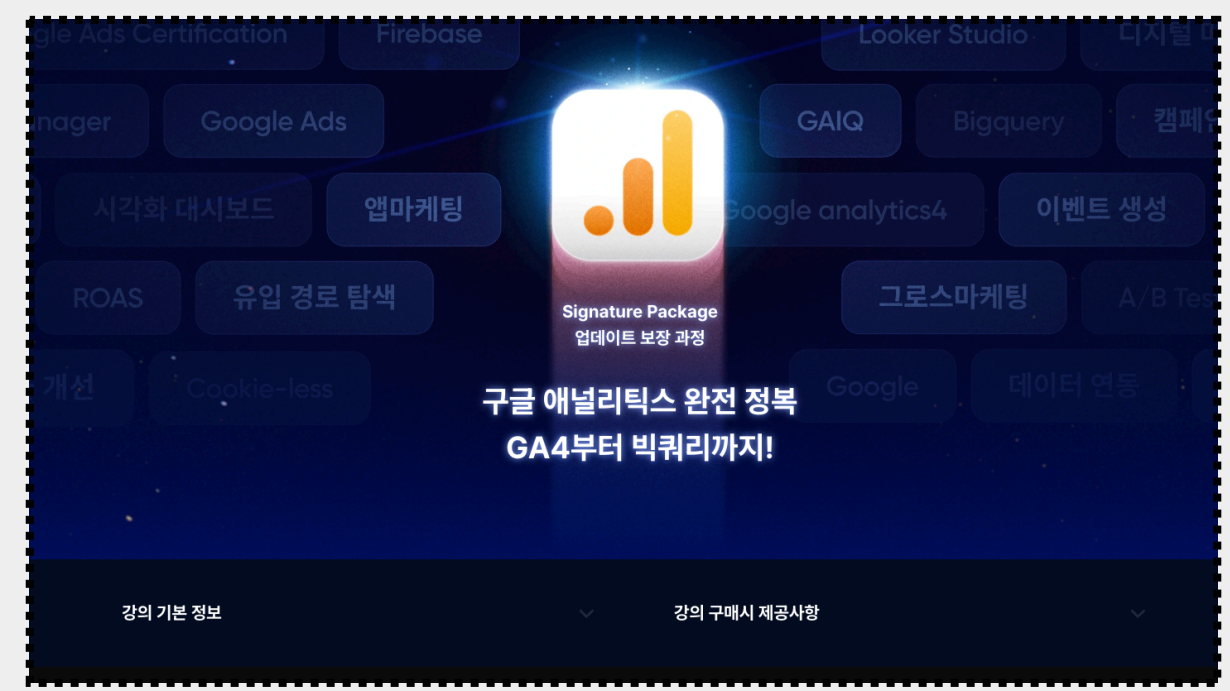


강사님 소개		
 <p>만족도 1위</p>	<p><b>유성민 강사님</b></p> <p>허들러스 CEO</p> <p><b>[담당과목]</b>                  구글 애널리틱스 4                  루커 스튜디오                  트리플 슈팅 케이스 스터디                  A/B Testing</p>	<p><b>이력</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 삼성전자 C랩 그로스해킹 컨설턴트</li> <li>· 데이터 스타즈 스타트업 그로스 컨설턴트</li> <li>· 신한카드 GA4 내재화 관련 실무 강의 진행</li> <li>· 청년마케터 GA4 스터디 연사</li> <li>· 코엑스, 신세계 인터내셔널 퍼포먼스 마케팅 전략론 강사</li> <li>· NS홈쇼핑, 네이버 커넥트 재단, 이랜드 패션 GA 강의 진행</li> </ul>

강의 만족도 마케팅 분야 1위 달성(2022~2023)



강의 촬영 현장 일부 발취



강의 상세페이지 일부 발취

# LGU+

CASE 11



## 이용 서비스

교육 및 트레이닝

## 강의 주제 / 사용 툴

GA4 온라인 강의 / GA4, LS, Bigquery

## 작업 기간

약 3개월

## 니즈

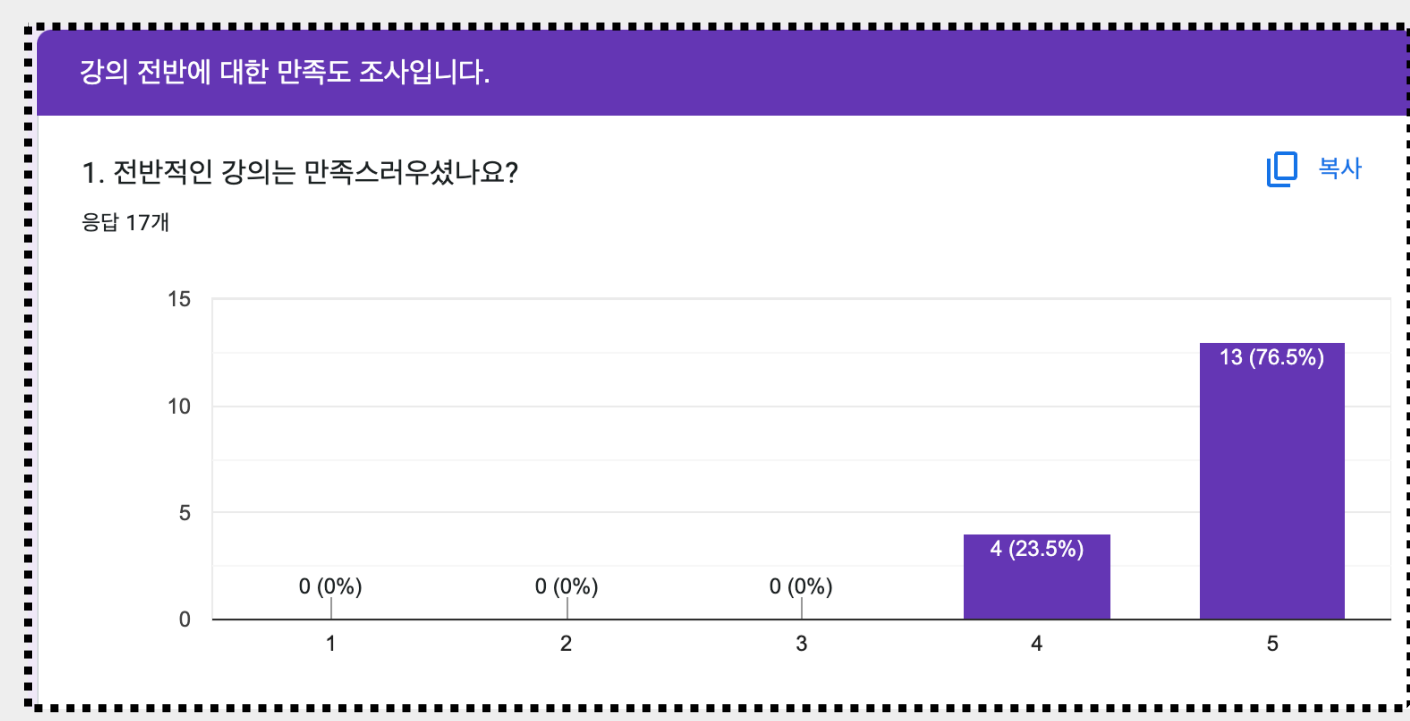
유플러스내 모든 계열사의 GA4 내재화 교육 니즈  
 일반적인 GA4 교육이 아닌, 유플러스 맞춤형 GA4 강의 촬영 니즈  
 자격증 시험, 멘토링 시스템 등 다양한 교육 기획 니즈

# LGU+

CASE 11

성인 교육 스타트업 러닝스폰즈와 협업하여 유플러스 GA4 전환 프로그램 진행  
 초급 강의 촬영부터 ~ 실제 자격증 시험까지 프로그램을 설계하고 이를 진행함  
 높은 만족도와 수료율을 기반으로 LGU+ 각 담당자들에게 GA4 내재화 교육을 진행함

💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.



강의 만족도 조사

### GA4 인증과정 필기

안녕하세요, 여러분! 🙏  
 본 GA4 인증과정은 총 50문항이며, 문항 별 2점으로 총 100점으로 구성되어 있습니다.

- ※ 1회만 응시 가능합니다.
- ※ 11월 16일 목요일 14시05분 ~ 15시05분 사이의 제출만 인정됩니다.

좋은 결과 얻으시길 응원하겠습니다.  
 감사합니다.

이메일 \*  
 유효한 이메일 주소

실제 제작된 수료증 자격 시험 일부 발취

### 유성민 허들러스 대표, LG 유플러스서 GA4 실무 교육 성공적으로 마쳐

LGU+ 로고와 함께 뉴스 기사 일부 발취 이미지

송출된 기사 일부 발취

# 청담어학원

CASE 12



## 이용 서비스

마테크 유지보수

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 네이티브앱 / 디파이너리

## 작업 기간

2개월 소요 및 1년 유지보수 및 운영

## 니즈

내부 담당자들의 디파이너리 활용의 어려움  
디파이너리 설계와 온보딩 세팅 프로젝트까지 가능한 업체 모색  
1년동안의 유지보수 및 운영 작업도 진행하길 희망

# 청담어학원

CASE 12

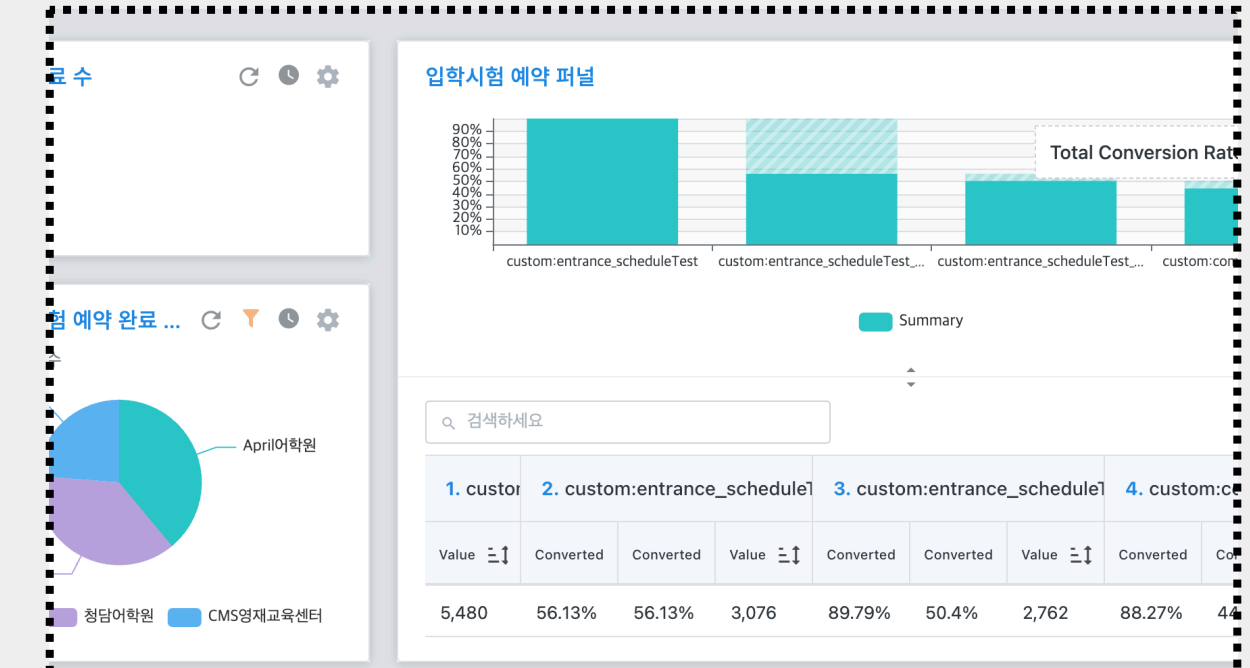
청담어학원이 디파이너리를 잘 활용할 수 있도록 이벤트 텍소노미 설계 및 구체화  
 프로젝트 시작전 요구사항 질의서를 통해 디파이너리의 활용 목적에 따른 데이터 설계 및 대시보드 반영  
 딥링크, 그로스액션, PA 등 디파이너리에서 제공해주는 다양한 기능을 학습할 수 있도록 교육 진행  
 청담어학원의 개발 환경에 맞는 태깅 스크립트 작업과 USER API 작업 구현

아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

25	사용자 분석(타겟팅)	올림	기타	[올림업] 어플 사용자의 브랜드, 브랜드별 인구통계학적 정보(나이, 지역, 성별, 소득, 거주지, 직업 등. 서드 파티 데이터 활용)
37	사용자 분석(타겟팅)	올림	결제	[올림] N차 결제 횟수별 사용자의 인구통계학적(나이, 성별, 소득, 거주지, 직업 등) 정보 및 관심사와 패턴 *서드 파티 데이터 이용
56	디지털 마케팅	크레버스 닷컴	랜딩페이지	[크레버스 닷컴 > 랜딩 페이지] 랜딩페이지 유입자 인구통계학적 정보(*채널별 구분 필요. 나이, 지역, 성별, 소득, 거주지, 직업, 관심사 등. *서드 파티 데이터 활용)
60	디지털 마케팅	크레버스 닷컴	기타	[크레버스 닷컴] 최초 유입, 입학시스템 예약 완료자의 브랜드별 서드 파티 데이터에서 수집 가능한 사용자 정보(이름, 카페, 어플 등 고객이 모여있는 커뮤니티 확인)
61	디지털 마케팅	크레버스 닷컴	기타	[크레버스 닷컴] 방문자의 관심사와 취향을 담은 초개인화 데이터. 최근 구매 카테고리, 포털 검색어, 브랜드, 유튜브 구독 페이지, 주요 시청 영상 등 *서드 파티 데이터 활용 (브랜드, 연령 등 구분)
64	디지털 마케팅	크레버스 닷컴	기타	[크레버스 닷컴 / 랜딩 페이지] 랜딩 유입자 학부모 크레버스 닷컴 방문 횟수, 주요 관심 콘텐츠, SNS 구독 유무, 콘텐츠 소비 유무 *서드 파티 데이터 활용
68	디지털 마케팅	올림	기타	[올림업] 브랜드별 서드 파티 데이터에서 수집 가능한 사용자 정보(주요 사용 어플, 매체, 서비스 등 고객이 모여있는 커뮤니티 확인)

각 담당자들의 요구사항 질의서 취합 및 설계 반영

요구사항 기반의 이벤트 텍소노미, 유저 프로퍼티 설계



디파이너리 대시보드 설계 및 구현

# LG CNS

CASE 13



## 이용 서비스

마테크 유지보수

## 서비스 플랫폼 / 사용 툴

웹+앱, 네이티브앱 / GA4, LS, Bigquery, Airbridge

## 작업 기간

1년 유지보수 및 운영

## 니즈

쇼핑몰 빌더 솔루션을 만들게 되었지만 데이터 대시보드 구축 어려움  
CNS의 쇼핑몰의 규격화된 대시보드가 구축의 필요  
CS와 유지보수를 함께 도맡아서 진행해줄 업체를 모색중



# LG CNS

CASE 13

클라이언트들의 높은 만족도를 이끌어낼 수 있도록 대시보드 설계와 구축 완료  
 정합성 높고, 가시성 있는 대시보드 구축을 위한 스크립트 및 테이블 스키마 설계 작업 진행 완료  
 다른 마케팅 테크닉 툴들에 대한 유지보수 작업도 함께 진행 중  
 필요할경우, 대시보드에 대한 교육도 함께 CNS 클라이언트를 대상으로 지원 중

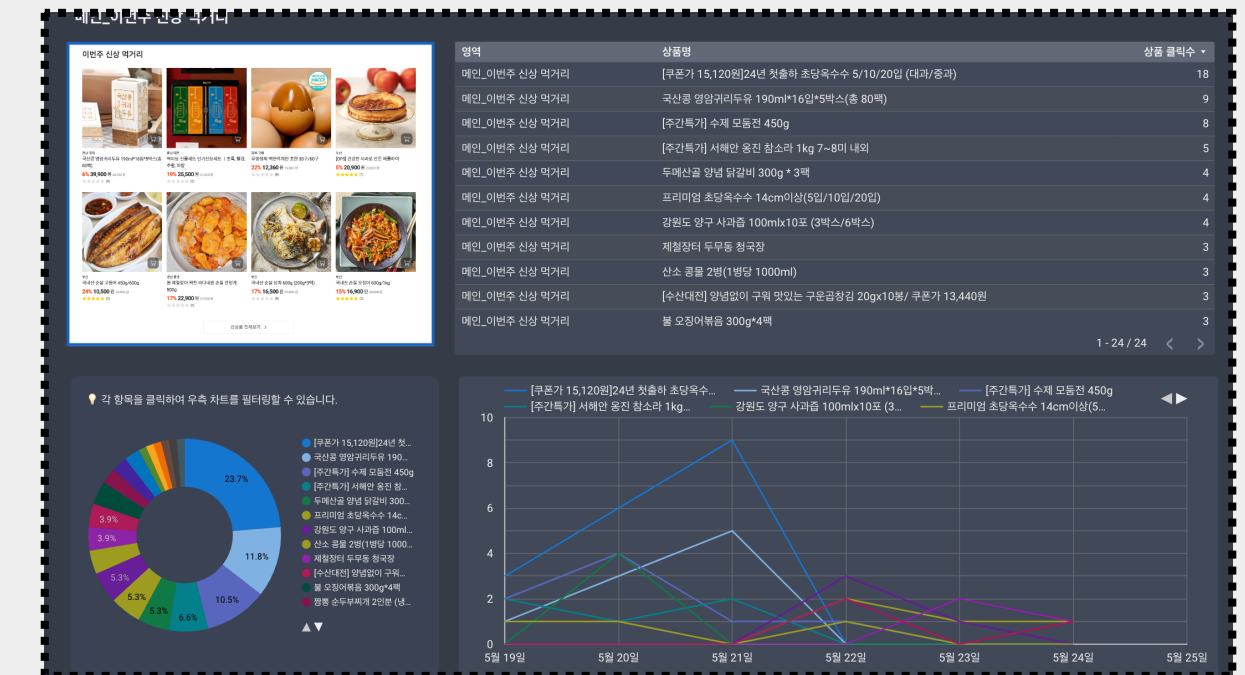
💡 아래 이미지는 이해를 돕기 위해 만든 가상의 산출물입니다.

번호	date	device_category	device_os	device_browser	host_name	platform
1	2024-03-07	mobile	Android	Chrome	www.seasonmarket.kr	web
2	2024-03-07	mobile	Android	Android Webview	www.seasonmarket.kr	app
3	2024-03-07	mobile	iOS	Safari	www.seasonmarket.kr	web
4	2024-03-07	mobile	iOS	Safari (in-app)	www.seasonmarket.kr	web
5	2024-03-07	mobile	iOS	Safari (in-app)	www.seasonmarket.kr	app
6	2024-03-07	mobile	iOS	Safari (in-app)	www.seasonmarket.kr	app
7	2024-03-07	mobile	iOS	Safari (in-app)	www.seasonmarket.kr	app
8	2024-03-07	mobile	iOS	Safari (in-app)	www.seasonmarket.kr	app

빅쿼리 파티셔닝 테이블 관리 일부 발취

표시 이름	소스	일정(UTC)	리전	대상 데이터세트	다음 예약 시간	작업
계정장터 analytics_425380174.LGCNS_GA4_Hurdlers_TA 예약쿼리	Scheduled Query	every day 00:01	us	analytics_425380174	2024년 5월 27일 오전 9시 1분 0초 UTC+9	작업
계정장터 analytics_425380174.LGCNS_GA4_Hurdlers_Item 예약쿼리	Scheduled Query	every day 00:01	us	analytics_425380174	2024년 5월 27일 오전 9시 1분 0초 UTC+9	작업
계정장터 analytics_425380174.LGCNS_GA4_Hurdlers_Page 예약쿼리	Scheduled Query	every day 00:01	us	analytics_425380174	2024년 5월 27일 오전 9시 1분 0초 UTC+9	작업
계정장터 analytics_425380174.LGCNS_GA4_Hurdlers_Ecommerce 예약쿼리	Scheduled Query	every day 00:01	us	analytics_425380174	2024년 5월 27일 오전 9시 1분 0초 UTC+9	작업
custom_event_table	Scheduled Query	일정	asia-northeast3	ga4_dashboard_mobile	일정	작업
page_table	Scheduled Query	일정	asia-northeast3	ga4_dashboard_mobile	일정	작업
[custom] ecom_table	Scheduled Query	일정	asia-northeast3	ga4_dashboard_mobile	일정	작업
[custom] session_info	Scheduled Query	일정	asia-northeast3	ga4_dashboard_mobile	일정	작업
ecom_table	Scheduled Query	일정	asia-northeast3	ga4_dashboard_mobile	일정	작업

Scheduled Query 적용 및 데이터 파이프라인 구축 화면



구현된 통합 대시보드 일부 발취

**허들러스**는 오직 입소문만으로,  
**1200여개의 브랜드**와 함께 달려왔습니다.  
더 많은 정보과 구체적인 자료는  
편한 방법으로 문의주십시오.

[포트폴리오 더 보러가기 >](#)



서비스 철학

# PHILOSOPHY

## 입소문으로 성장한, 컨설팅 팀

- **허들러스**는 데이터를 다루는 회사지만, 데이터가 전부라고는 생각하지 않습니다.
- **고객의 문제**가 해결되지 않았다면 **실패한 프로젝트**입니다.
- **허들러스**는 모든 분야를 잘하지 않습니다. **잘할 수 있는 것만 잘할 수 있다**고 합니다.
- **잘하는 것만 잘하는 것**이라고 하는 것은 **신뢰**를 지키는 일입니다.
- 그 **신뢰**를 통해 허들러스는 성장했다고 믿습니다.



함께 허들을 넘어가볼까요?



# THANK YOU

허들러스에 관심 가져주셔서 감사합니다.  
가벼운 차 한잔은 언제나 환영입니다.

기업명	허들러스
대표자	유성민
주소지	서울 광진구 아차산로51길 65, 2층
이메일	team@hurdlers.kr
웹사이트	hurdlers.kr

[지금 바로 방문하기 >](#)

