

교육 과정 소개서.

전환율을 높이는 그로스마케팅 by.이하석



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/mktg_online_growth
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	44시간 21분
문의	고객지원 : 02-501-9396 강의 관련 문의: help.online@fastcampus.co.kr 수료증 및 행정 문의: help@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대 에 나의 스케줄대로 수강
원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생



강의목표

- 툴 사용법에 그치지 않고, 자기업무에 어떻게 적용되는지 판단할 수 있습니다.
- SNS 광고 집행은 할 줄 알지만, 전환 개선이 어려웠던 분들도 쉽게 하실 수 있습니다.
- 단순 반복 마케팅 업무를 보다 효율적으로 할 수 있습니다.

강의요약

- 업계 TOP 마케터가 쓰는 12가지 그로스 마케팅 필수 툴 이 강의 하나로 마스터
- 실제 기업 10개 케이스를 바탕으로 한 프로젝트형 강의.
- 내일 당장 매출을 끌어올려야 하는 당신을 위한 제공혜택
강의 PDF제공
시간없는 마케터를 위한 그로스마케팅 툴 사용 요약집
보기좋은 대시보드 가이드 15종
퍼포먼스 마케팅 초보자를 위한 구글 마케팅 기초 강의
- 이하석 강사가 직접 케어하는 slack채널에서 궁금증 바로 해결



강사

이하석

과목

- 전환율을 높이는 그로스 마케팅

약력

- 현)NCT Marketing CMO
- 현)스티비 그로스 마케팅 파트너
- 전)Pen paper and plot CMO
- 전)유브갓픽쳐스 CMO
- 전)스웨덴 스톡홀름 패션브랜드 세일즈 매니저

CURRICULUM

01.

그로스 마케팅 이해와 전략

파트별 수강시간 02:17:11

그로스 마케팅에 대한 이해

그로스 마케팅 기본 개념

그로스 마케팅 VS 그로스 해킹

그로스 마케팅 예시

강의가 크게 도움될 분들&강의에서 다룰 부분

그로스 마케팅 전략

Project FCFG

통합화

자동화

세일즈 퍼널

CURRICULUM

02.

데이터 소스 수집과 자동화 툴 정복으로 데이터 분석까지

파트별 수강시간 09:19:45

데이터 소스와 자동화

소스 관련 Application 소개

Hotjar를 이용한 홈페이지 유입 분석

EMP ConvertKit를 이용해 트래픽 소스 만들기

소스에 따른 다이내믹 메시지 ConvertFlow

데이터 소스 연동 Zapier

데이터 중앙화 Slack

구글 애널리틱스를 활용한 웹로그 분석

Google Analytics 기초

Source_Medium

Goal Setting

Google Data Studio

구글 데이터 스튜디오 기본

구글 데이터 스튜디오를 활용한 데이터 시각화

[부록] 이 강의 수강생만을 위한 부록 혜택! 구글 애널리틱스

반드시 알아야 하는 측정 지표 (1)

반드시 알아야 하는 측정 지표 (2)

구글 애널리틱스 데이터 측정기준(Dimension)과 측정항목(Metric)

구글 애널리틱스 구축 전략

구글 애널리틱스 시작하기

CURRICULUM

02.

데이터 소스 수집과 자동화 툴 정복으로 데이터 분석까지

파트별 수강시간 09:19:45

GA 속성 상세 설정 (세션 설정, User ID, 추천 제외 목록 등)

GA 보기 상세 설정 (검색어, 파라미터 제거, 봇 제거 등)

필터 설정을 통한 보고서 기본 환경 세팅

목표 설정을 통한 전환 추적

콘텐츠 그룹 설정을 통한 페이지 그룹핑

맞춤측정기준 전송

이벤트(클릭) 데이터 전송

향상된 전자상거래 구현

맞춤 캠페인을 통한 고객 유입 추적

데이터임पोर्ट를 통한 외부 데이터 연결

[부록] 이 강의 수강생만을 위한 부록 혜택! 구글 데이터

데이터 타입의 따른 차트 유형

데이터 시각화를 위한 주요 원칙

데이터 시각화에서 색상의 역할

Google Data Studio 개요

Data Studio 홈 UI 둘러보기

데이터소스 연동하기 (GA, GSC)

데이터소스 연동하기 (스프레드시트)

차트에 항목 추가하기 (측정기준 & 항목 필터 세그먼트)

계산된 필드 만들기

데이터 혼합하기

데이터소스 권한 확인하기

보고서 공유하기

CURRICULUM

03.

Non-Paid마케팅 전환율 높이기

파트별 수강시간 04:41:28

트래픽 만들기
트래픽 소스 종류
논페이드에서 트래픽 만들수 있는 채널
논페이드를 통한 CRO
논페이드를 통한 Sales Funnel
이메일 마케팅
이메일 마케팅 ? - 1
이메일 마케팅 ? - 2
이메일 마케팅 관련 많은 질문들
이메일 마케팅 전략 - 1
이메일 마케팅 전략 - 2
이메일 마케팅 전략 - 3
이메일 마케팅 전략 - 4
새로운 방법의 이메일 마케팅
이메일 마케팅의 자동화
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 1
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 2
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 3
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 4
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 5
이메일 마케팅을 통한 세일즈 퍼널 구축 - 6
이메일 마케팅과 SMS 마케팅 크로스 및 통합
이메일 마케팅과 SMS 마케팅 비교
SMS 마케팅 자동화 구조 - 1
SMS 마케팅 자동화 구조 - 2
이메일 마케팅과 SMS 마케팅 통합

CURRICULUM

04.

성으로 이어지는 세일즈를 위한 TOOL 정복하기

파트별 수강시간 06:57:37

데이터 트래픽을 얻기 위한 어플리케이션

논페이드에서 데이터와 트래픽을 위한 Application

typeform - 01

typeform - 02

convertkit - 01

convertkit - 02

wistia

세일즈를 위한 어플리케이션

Sales Funnel 구조에서 Attention을 위한 Application

fomo - 01

fomo - 02

convertflow - 01

convertflow - 02

optimonk

SMS 자동화를 위한 어플리케이션

SMS 자동화를 위한 Application

twilio&agileCRM - 01

twilio&agileCRM - 02

통합을 위한 어플리케이션&대시보드 제작

Zapier

Slack

CURRICULUM

05.

이탈 고객을 최소화하는 온사이트 리타게팅&세일즈 퍼널 개선

파트별 수강시간 05:29:22

온사이트 리타게팅 & 세일즈 퍼널
ConvertFlow를 이용한 온사이트 리타게팅
Dynamic Message & Personalization -1
Dynamic Message & Personalization -2
ConvertFlow에서의 Tag와 CTA개념
세일즈 퍼널 구조 예시 -1
세일즈 퍼널 구조 예시 -2
A / B Test
Paid AD를 이용한 On-site Retargeting
검색 광고를 통한 On-site retargeting 예시
검색 광고를 통한 전환율 상승 세일즈 퍼널 -1
검색 광고를 통한 전환율 상승 세일즈 퍼널 -2
두 개 이상의 어플리케이션을 이용한 On-site Retargeting
Funnel 구조 만들기 # 1 -1
Funnel 구조 만들기 # 1 -2
Funnel 구조 만들기 # 2 -1
Funnel 구조 만들기 # 2 -2



CURRICULUM

06.

강사의 프로젝트를 따라 완성하는 그로스 마케팅

파트별 수강시간 01:27:27

세일즈 퍼널 만들기 6단계 훑아보기

데이터분석부터 Visualization까지

세일즈 퍼널 케이스 스터디

세일즈 퍼널 케이스 - 01. 한남동 힙스터

세일즈 퍼널 케이스 - 02. DMS 2020

CURRICULUM

07.

강사와 함께하는 케이스스터디 및 프로젝트 실습

파트별 수강시간 14:08:20

케이스를 바탕으로 세일즈 퍼널, Zero to One 만들기

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 1

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 2

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 3

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 4

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 5

Sales Funnel, Zero to One - 01. My Secret Bag # 6

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 1

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 2

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 3

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 4

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 5

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 6

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 7

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 8

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 9

Sales Funnel, Zero to One - 02. Pen Paper and Plot # 10

CURRICULUM

07.

강사와 함께하는 케이스스터디 및 프로젝트 실습

파트별 수강시간 14:08:20

2023년엔 꼭 알아야할, 데이터 드리븐 마케팅의 모든것

Update& Renewal

그로스 마케팅에서 콘텐츠의 역할과 이해

그로스 콘텐츠 제작시 유의해야할 3가지

데이터 드리븐 콘텐츠 기획

마켓 데이터 분석 : 시장과 고객 데이터 수집 및 분석

목표 지표 설정 : 데이터를 바탕으로 서비스 USP와 성공 지표찾기

콘텐츠 실험 전략 수립 : Test&Review 사이클 만들기

실험 가능한 콘텐츠 제작

전환율을 높이는 크리에이티브

인사이트 리뷰 : 진짜 히어로 콘텐츠를 찾아라

데이터로 디벨롭하는 콘텐츠 : 카피&크리에이티브

그로스 콘텐츠 마케팅 실습 : 데이터 드리븐 콘텐츠 디벨롭

Zero to One 만들기 - Referral Campaign 케이스 스터디

Referral Campaign 시작!

Referral Campaign 개념과 유형

Referral Campaign Case Study

강사 Star가 푸는 Referral Campaign SSUL

Referral을 더 더 더 높이기 위한 Off-Site Marketing - 1

Referral을 더 더 더 높이기 위한 Off-Site Marketing - 2

Referral을 더 더 더 높이기 위한 Off-Site Marketing - 3

Referral Campaign 설계

Referral Campaign 세팅

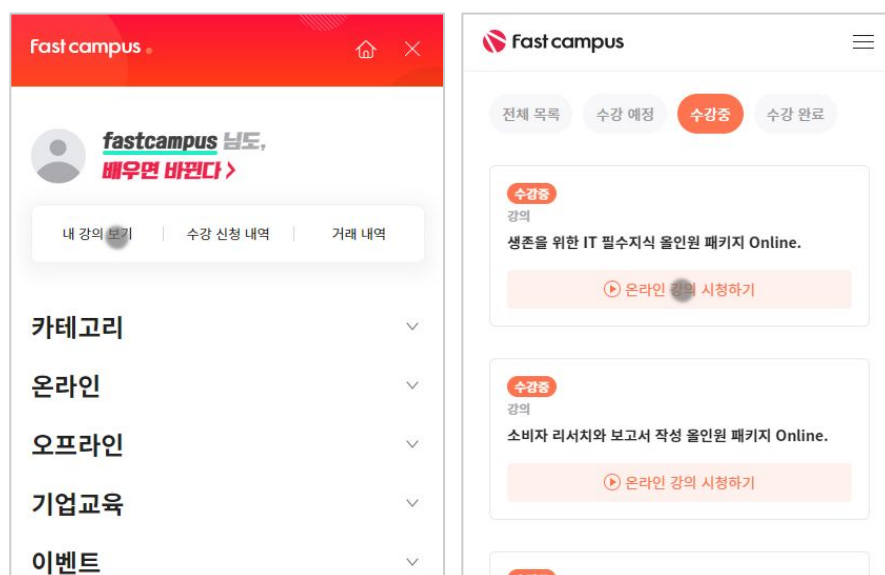


주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 **아이디 공유를 금지**하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.