



# 두근두근 1등 찍기

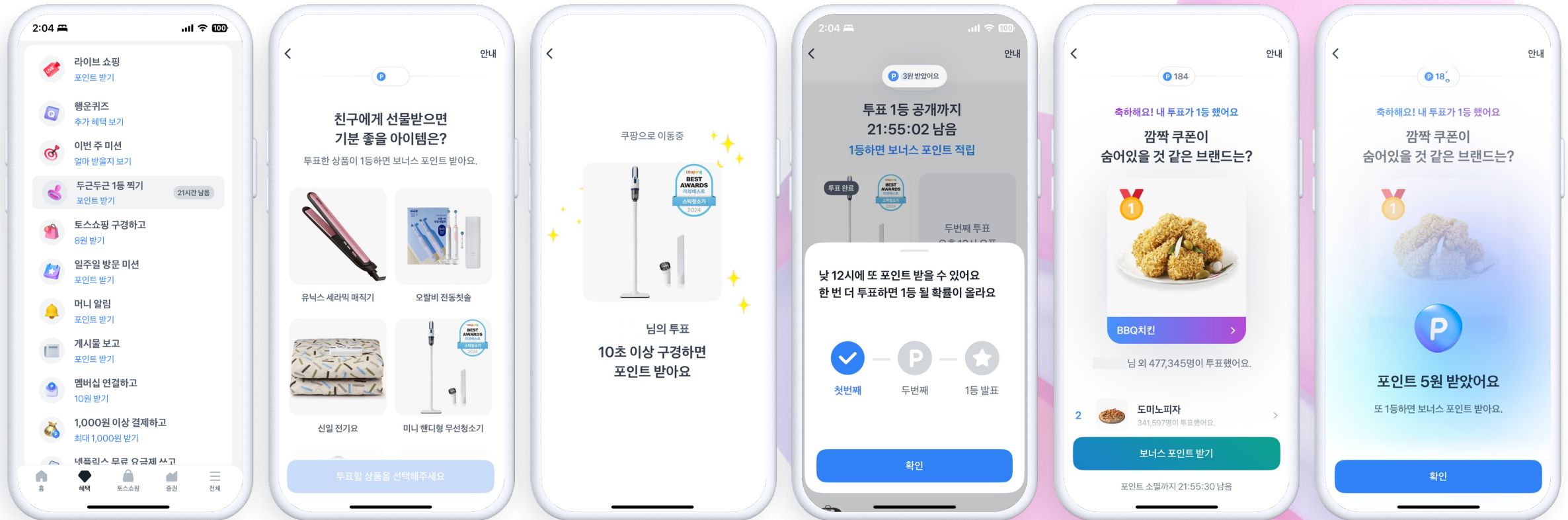
2025. 03

© Viva Republica, Inc.



# 두근두근 1등 찍기 신규 상품 소개

6개의 서로 다른 SKU를 카탈로그 형태로 노출하고, 하루 최대 2번 커스텀한 질문에 유저들이 투표하도록 유도해 광고 관여도를 극대화하면서, 낮은 CPC 단가로 대량의 트래픽을 기대할 수 있어요.



혜택탭 내 서비스 진입

1차 투표

투표 후 페이지 이동

1차 투표 완료

1차 투표 종료

1등 선정 시 추가 리워드

# 두근두근 1등 찍기 신규 상품 소개

재미있는 **유저 경험**을 제공하기 위해 다양한 인터랙션 요소를 추가하면서, 유저들이 해당 서비스에 **높은 관심**을 보이고 있어요.



유저 상호작용 요소 극대화



신규 서비스에 대한 유저 관심도 지속 증가

안녕

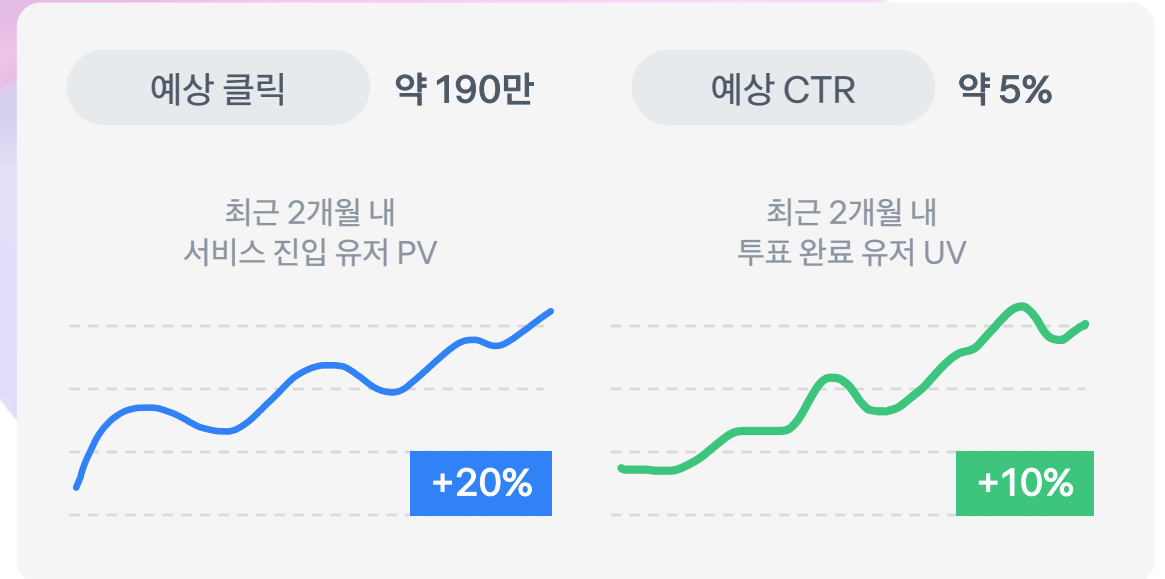
11월 1일 투표 주제

사막 한가운데서  
가장 필요할 것 같은 상품은?  
투표한 상품이 1등하면 보너스 포인트 받아요.

원하는 질문 주제 입력

6개의 서로 다른 SKU가  
투표 페이지 내 동시 노출

토스쇼핑 생수 2L, 6개   토스쇼핑 콜라 1L 24개



# 두근두근 1등 찍기 Full-Funnel 운영 전략

서로 다른 3개의 상품을 운영하며 **Upper-Mid-Low 퍼널을 모두 커버**할 수 있는 Full-Funnel 캠페인 운영

- (1) '행운퀴즈', '두근두근 1등 찍기', 'DA 배너 광고' 를 동시에 집행하여 하루 권장 최소 트래픽을 확보하고 최종 전환으로의 잠재력 극대화
- (2) 타겟팅이 가능한 DA 제품을 활용해 이전 캠페인 노출/클릭 유저 리타겟팅 캠페인까지 운영 가능



[참고] 이 방법은 캠페인 운영 중 발생할 수 있는 모든 케이스를 포함하지 않으며, 퍼널 전략 및 세부 KPI에 따른 캠페인 운영 방향성 설정 시 참고용 예시로 활용해 주세요.



# 두근두근 1등 찍기 성공 사례

## 요기요

앱서비스

광고주

캠페인 KPI

집행 상품

운영 전략

결과

요기요

앱 오픈 증대 및 유입 이후 결제 유도

두근두근 1등 찍기

- 낮은 CPC로 대량의 트래픽을 확보하면서, 커스텀 질문 및 카탈로그 형태로 제품을 노출해 유저 참여 경험까지 기대할 수 있는 '두근두근 1등찍기' Beta 테스트 참여

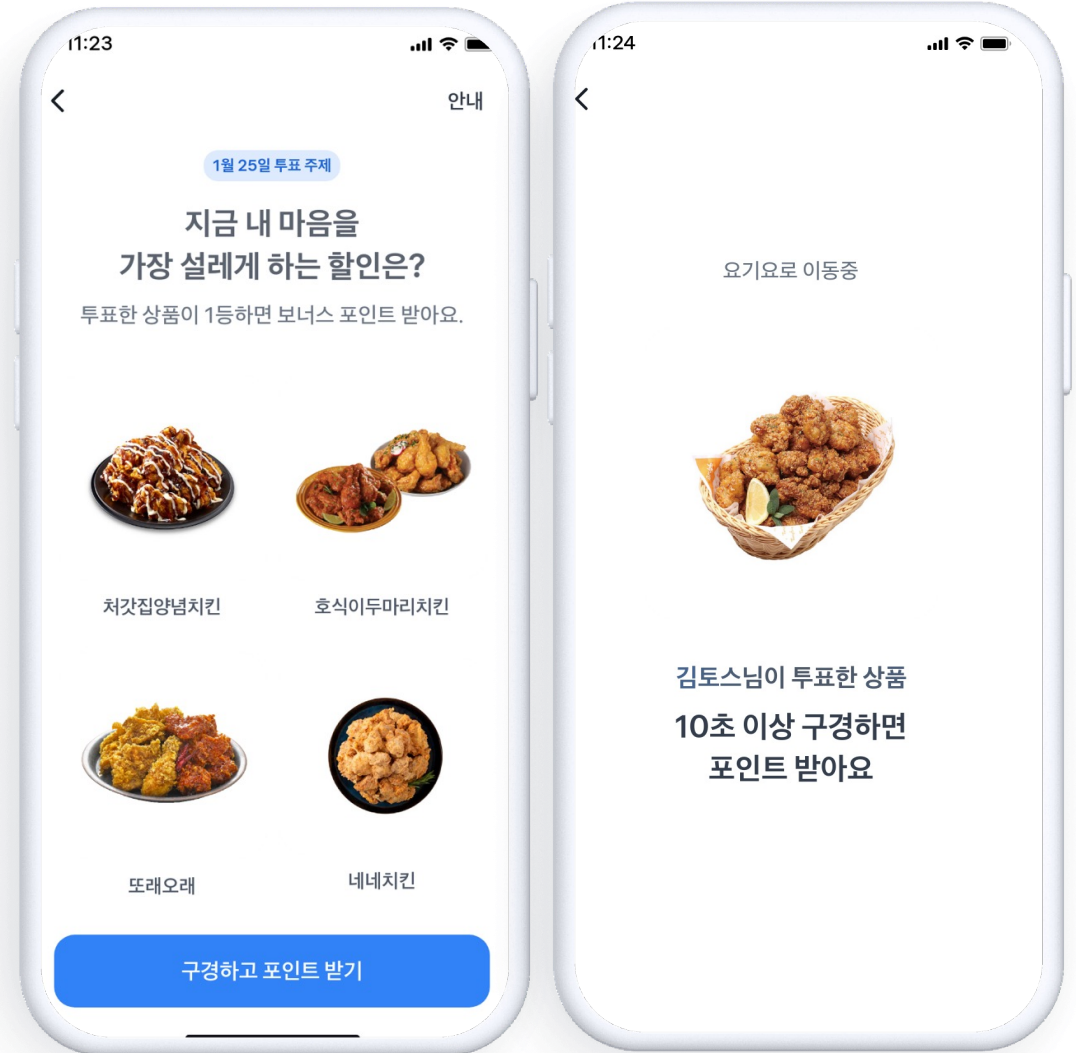
- 각 SKU별로 다른 랜딩 페이지를 지정하여, 투표한 유저가 실제 구매 CVR까지 이어질 수 있도록 해당 SKU의 할인 쿠폰 페이지로 랜딩되도록 운영

**+16%**

당일 DAU

**+30%**

타 매체 대비 앱 오픈 CVR



# 두근두근 1등 찍기 소재 운영 및 정책 가이드

## 1 투표 주제

- 한 줄당 공백 포함 16자 이하로 작성해주세요 (최대 2줄로 작성 가능하고 한 문장으로 이어질 수 있도록 작성해주세요)
- 문장은 반드시 의문형("?")으로 끝나야 해요
- 사용자가 쉽게 공감하고 상상할 수 있는 상황을 담아 주세요
- 특정 브랜드 또는 상품명을 언급한 주제는 사용할 수 없어요
- 사용자가 투표를 하면서 원하는 행동을 상상할 수 있도록, 구체적인 상황을 제시하는 것이 중요해요

## 2 상품명

- 이미지 소재에 부합하는 상품명 또는 콘텐츠명만 작성해주세요.
- 공백 포함 14자 이하로 작성해주세요
- 사용 가능한 특수 문자는 ,(쉼표) 1개 이에요. (그 외 특수 문자는 사용이 불가해요)

## 3 상품 작성

- 캠페인 1개에 상품은 최소 6개 최대 10개 등록 가능해요
- 상품 개수가 많을 수록 유저의 관심도가 올라가요
- 설정한 상품의 순서와 상관 없이 유저에게 노출 시 랜덤으로 보여져요

## 4 위약금/예약 정책

- 집행 2영업일 전부터 취소 위약금이 부과되며, 전날 23시 이후로는 집행 취소가 아예 불가해요.
- 예약은 영업일 기준 1영업일 전부터 가능해요.
- 최대 60일 이후 시점까지 부킹이 가능해요.



# 감사합니다.

[토스애즈 캠페인 제안 받기](#)