

소호 창업자들이 배워야 할 마케팅 기법들

쇼핑몰 창업 성공은 창업아이템선정이 40%, 마케팅이 40% 정도의 비중을 차지할 정도로 마케팅이 중요 합니다. 하지만 쇼핑몰을 창업하시는 분들은 인터넷 비즈니스에 대한 경험과 지식이 부족한 경우가 대부분입니다. 모르는 것은 당연하겠지요. 그렇다고 가만히 있으면 창업에 실패하겠지요. 모르면 배우면 됩니다.

소호형 전문 쇼핑몰의 마케팅 기법하면 비교적 광고비가 저렴한 검색엔진등록과 검색포탈의 검색어광고(키워드광고)를 생각하고 그게 전부인 것처럼 생각합니다. 대부분 창업 관련 책에서도 쇼핑몰 마케팅이라고 소개하는 내용도 거의 이 내용입니다. 하지만 검색엔진등록과 검색어광고는 누구나 다 알고 있는 정통파의 길이고, 그 밖에 소호형 쇼핑몰 운영자가 꼭 알아야 할 마케팅 기법은 여러 가지가 있습니다. 이 기법은 그야말로 발로 뛰면서 해야 하는, 그래서 돈이 많이 안 들고, 그래서 성공한 소호형 창업자들 주로 활용했던 방법들입니다.

그럼 쇼핑몰 창업자가 꼭 알아야 할 마케팅 기법에 대한 종류를 설명하겠습니다.

1. 정통마케팅 - 검색엔진등록과 검색어광고

이 방법은 위에서 설명 드렸듯이 정통파들이 구사하는 방법입니다. 돈만 많으면 별 노력 없이 제일 효과적인 광고효과를 얻을 수 있습니다. 이

방법에 대한 기본적인 이해는 충분히 이해 하셔야 합니다. 잘 이해하면 비용을 줄이면서 광고효과를 높일 수 있는 방법들이 보입니다. 여기에 관해서는 여러 곳에서 입이 닳도록 설명하고 있으니 그냥 넘어 가도록 하겠습니다.

*알아 두어야 할 부분-검색엔진에 효과적으로 등록하는 법

-검색어광고의 이해 및 각 검색포탈의 성격 이해. 통합검색어 광고인 오버추어의 이해 등.

2. 돈 안드는 마케팅

돈 안 드는 광고가 정말 많이 있을까요? 네. 여러 가지가 있습니다. 대표적인 것이 카페활용 마케팅입니다. 쇼핑몰 창업자들이 인터넷 마케팅 지식은 부족해도 상품에 대한 전문적인 지식은 해박합니다. 그 해박한 지식으로 네이버나 다음에서 카페를 만들어 간접적인 쇼핑몰 마케팅을 하거나 이미 만들어진 카페에서 활발히 활동하며 자신의 쇼핑몰을 알리는 방법입니다. 그 밖에 주요한 돈 안 드는 마케팅 방법은 아래와 같습니다.

*알아 두어야 할 분야

-카페 마케팅 : 카페를 직접 만들어 운영

-네이버 지식인 활용법 : 네이버 검색결과에 '지식in'이란 것이 있습니다. 거기에 묻고 답하기 코너가 있는데 잘 활용하면 효과가 좋습니다.

-동호회후원 및 공동구매 : 동호회에 가입해 후원을 하거나 동호회 공동구매를 추진하는 방법입니다.

-게시판 마케팅 : 관련 사이트의 게시판 또는 관련 카페 게시판에 글을 올리는 방법인데 요즘은 비참하게 삭제되는 경우가 많지요. 하여간 알아 두어야 합니다.

-신문보도자료 : 내 쇼핑몰이 신문에 난다니 너무 거창하게 느껴지신
다구요? 쇼핑몰 운영자이면 스포츠신문이나 전문지, 관련잡지 등에 도전해
볼만 합니다. 물론 먹히는 방법을 알아야 겠지요.

3. 입점 및 제휴 마케팅

내 상품을 인터파크나 LG이샵 등에서 팔면 어떨까? 불가능한 이야기 만은
아닙니다. 종합쇼핑몰에 입점하는 구조를 알면 한번 시도해 볼만 합니다. 그
밖에 옥션 등 오픈마켓에서 상품을 파는 방법과 가격비교사이트를 활용하는
방법 등은 마케팅 채널을 확장한다는 측면에서 꼭 이해를 하고 계셔야
합니다.

*알아 두어야 할 분야

-종합쇼핑몰 입점 : 아무 상품이나 다 입점판매가 가능하지는 않지만
방법을 알면 시도해 볼만 합니다.

-옥션활용 : 마케팅 채널을 넓히는 방법 중 하나로 옥션과 같은 오픈마켓을
활용하는 것도 중요합니다. 옥션에서 어떤 특성의 상품이 잘 팔리는지
알아야 하겠지요.

-가격비교 사이트 등록 : 상품의 성격에 따라 가격비교 사이트 자신의
상품을 등록시키는 것이 매우 효과적인 경우가 많습니다. 어떤 상품이, 어떤
가격비교 사이트가 효과적인지 알아야 겠지요.

-어필리에이트 제휴 마케팅 : 링크프라이스나 아이라이크클릭 등에 가입해
여기 회원들의 사이트의 배너를 달고 수익을 분배하는 방식입니다. 소호형
창업자의 쇼핑몰에 그리 적합한 방법은 아니지만 이해를 하고 계시는 것이
 좋습니다.

4. 내부 마케팅

지금까지 소개한 마케팅 방법 중 소호형 쇼핑몰 창업자이 가장 신경 써야 할 마케팅 방법은 내 쇼핑몰 안에서 기존 고객을 대상으로 하는 마케팅 기법입니다. 소호형 쇼핑몰은 방문자를 많이 유입 시켜서 상품을 파는 전략이 불가능 합니다. 고객감동으로 재구매고객(단골고객)을 확보하고 기존 구매고객을 통한 구전 마케팅이 무엇 보다도 중요합니다.

*알아 두어야 할 분야

-이벤트 마케팅 : 소호형 쇼핑몰이기 때문에 상품의 믹스(Mix) 및 재구성을 빠르게 적용할 수 있습니다. 타 쇼핑몰과 차별화된 모습을 보여 줄 수 있는 방법입니다.

-자체 게시판 및 회원메일 마케팅 : 구매자들이 소호형 쇼핑몰에서 구매를 꺼리는 의구심을 잠재워 줄 수 있습니다.

-고객만족 감성 마케팅 : 소호형 쇼핑몰이기 때문에 가능한 마케팅 방법입니다. 고객 하나하나에 대한 세심한 배려는 종합쇼핑몰이 절대 따라 할 수 없는 마케팅 기법으로 재구매율과 구전마케팅 효과를 가져올 수 있습니다.

사실 위와 같은 방법을 꼼꼼히 다 공부할 필요는 없습니다. 자기가 판매하는 상품에 적합한 방법이 있는가 하면 전혀 효과가 없는 방법도 있습니다. 이런 것을 판별하기 위해 위와 같은 마케팅 기법이 어떤 것인지, 시행하려면 어떤 노력을 해야 하는지, 효과는 어떤 것인지에 대한 이해만으로 충분합니다.

자료출처 : 가비아