

광고를 쉬어도 고객이 발견하는 온라인 문의 성장 설계도

홈페이지 · 웹문서 SEO · 블로그 · 릴스 · 클립 · 스레드를
조회 > 행동 > 전환으로 연결하는 실전 체크리스트

4,076만원

웹문서 단건 매출

25만뷰

인스타 릴스

50만뷰

네이버 클립

11만뷰

스레드

서브애드 자체 운영·제작 사례의 개별 최고 수치입니다. 업종과 조건에 따라 결과가 달라지며 동일 결과를 보장하지 않습니다.

홈페이지만 만들면 왜 문의가 생기지 않을까요?

홈페이지는 목적지가 아니라 고객이 발견하고, 믿고, 행동하는 여정의 한 구간입니다.

01

키워드 광고

비용을 멈추면
유입도 멈춤

02

블로그

정보만 읽고
이탈

03

SNS

조회수만 남고
고객 정보 없음

04

홈페이지

다음 행동이
모호함

아무도 보지 않는 홈페이지보다 더 큰 문제

사람이 들어와도 '왜 여기인가, 무엇을 얻는가, 다음에 무엇을 해야 하는가'가 보이지 않는 홈페이지입니다.

해결은 채널을 더 사는 것이 아니라 모든 채널의 메시지와 행동을 한 흐름으로 묶는 것입니다.

조회 > 행동 > 전환 네 단계로 연결하세요.

각 단계는 다음 단계로 이동할 이유와 한 가지 행동을 가져야 합니다.

01

발견

웹문서·블로그·SNS가
같은 고객 문제를 말한다

02

신뢰

사례·숫자·과정으로
주장을 확인시킨다

03

행동

진단·자료·문의 중
하나만 선명하게 제안한다

04

관리

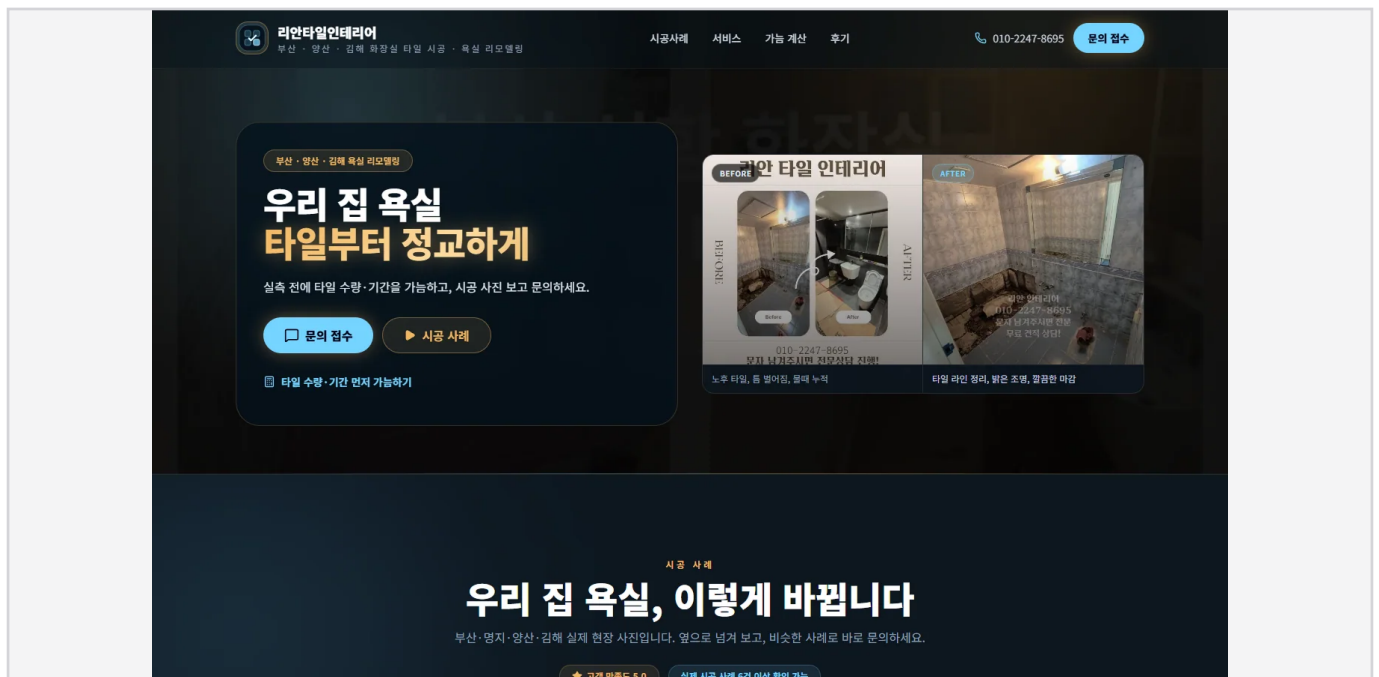
알림·이메일·CRM으로
관심을 다음 대화로 잇는다

핵심 원칙

콘텐츠가 끝나는 곳에 홈페이지가 있고, 홈페이지가 끝나는 곳에
기록 가능한 행동이 있어야 합니다.

웹문서 홈페이지로 만든 4,076만원 단건 매출 사례

작은 화장실 리모델링 업체의 검색 유입이 상담과 계약으로 이어진 자체 사례입니다.



발견

지역·서비스 질문을 웹문서
주제로 설계

신뢰

작업 범위와 사례를 실제
화면에서 확인

행동

전화·문의 흐름을 구매 의도
가까이에 배치

이 사례를 복제한다는 뜻은 같은 매출을 약속하는 것이 아니라, 고객 질문을 검색 주제로 바꾸고 신뢰와 행동을 연결하는 설계 원리를 업종에 맞게 적용한다는 뜻입니다.

SNS 조회수는 성과의 끝이 아니라 고객 이동의 시작입니다.

저장·공유되는 콘텐츠가 프로필, 홈페이지, 자료 신청, 문의로 이어져야 사업 자산이 됩니다.

인스타 릴스

25만뷰

네이버 클립

50만뷰

스레드

11만뷰

팔로워

1천+ 명

콘텐츠 1개의 전환 설계

시선 후킹 > 치명 고민 공감 > 해결 정보 > 실제 근거 > 한 가지 CTA

모든 게시물에서 판매하지 않아도 됩니다. 다만 '더 알고 싶은 사람'이 이동할 다음 주소는 반드시 있어야 합니다.

수치는 서브애드 자체 채널의 개별 최고 성과이며 플랫폼·주제·기간에 따라 달라집니다.

문의가 생기는 구조인지 12개 항목으로 확인하세요.

'아니오'가 4개 이상이면 유입을 더 사기 전에 전환 구조부터 점검할 이유가 있습니다.

1

고객의 치명 고민이 첫 화면에 보인다

2

누구를 위한 서비스인지 한 문장으로 말한다

3

경쟁사와 다른 선택 이유가 있다

4

주장을 확인할 숫자·사례·과정이 있다

5

모바일 첫 화면에 핵심 CTA가 보인다

6

페이지마다 가장 중요한 행동이 하나다

7

문의 항목이 꼭 필요한 정보만 묻는다

8

제출 뒤 카톡·전화·자료 중 다음 행동이 있다

9

검색 질문에 답하는 상세 페이지가 있다

10

블로그·SNS와 홈페이지 메시지가 같다

11

문의 즉시 알림과 후속 연락이 작동한다

12

조회·클릭·제출을 구분해 기록한다

무료 온라인 진단: seo.subad.kr/tools/homepage-checker

다음 7일은 채널을 늘리지 말고 한 흐름을 완성하세요.

DAY 1 **치명 고민** 고객이 지금 해결하려는 문제 한 문장을 적습니다.

DAY 2 **USP** 왜 우리를 선택해야 하는지 한 문장으로 정리합니다.

DAY 3 **증거** 숫자·후기·작업 과정 중 공개할 하나를 고릅니다.

DAY 4 **랜딩** 문제-해결-근거-CTA 순서로 첫 화면을 고칩니다.

DAY 5 **검색** 고객 질문 하나를 상세 웹문서로 발행합니다.

DAY 6 **콘텐츠** 같은 질문을 릴스·클립·스레드로 재가공합니다.

DAY 7 **후속** 문의 알림·이메일·상담 기록이 이어지는지 시험합니다.

완벽하게 시작하지 말고 한 번 측정 가능한 흐름을 만든 뒤 개선하세요.

이제 직접 실행할지, 함께 설계할지 선택하세요.

자료를 읽는 데서 멈추지 않고 지금 가능한 다음 행동 하나를 고르세요.

직접 실행

4,076만원 사례 기반 브랜드 블로그·자동화 무료강의

콘텐츠와 SEO 운영 구조를 직접 배우고 반복할 분에게 맞습니다.

[CLASS 무료강의 바로 보기 >](#)

함께 설계

현재 홈페이지·블로그·SNS를 보고 유입과 문의가 끊기는 지점부터 확인

지도형·기능형 웹앱, SEO 홈페이지, CRM·알림 자동화까지 필요한 범위를 함께 정합니다.

[무료 확인 요청하기 >](#)

포트폴리오: seo.subad.kr/portfolio · 카카오톡: pf.kakao.com/_Hqxjxb/chat