

광고를 쉬어도 고객이 발견하는 한국형 온라인 마케팅 가이드

홈페이지 · 검색광고 · 웹문서 SEO · 블로그 · SNS · CRM을
조회 > 행동 > 전환으로 연결하는 2026년 8월 실행 기준

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

집행을 멈추면
유료 노출 감소

02

블로그

정보만 읽고
이탈 가능

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.

생성형 검색 시대에도 기본 SEO가 먼저입니다.

Google 공식 가이드는 AI 검색을 위한 별도 비법보다 색인 가능한 구조와 고유하고 유용한 콘텐츠를 우선하라고 설명합니다.

- 01 검색 가능 상태** robots-noindex·응답 오류를 점검하고 중요한 내용은 화면의 실제 텍스트로 제공합니다.
- 02 고유한 답과 증거** 복제 문서를 늘리기보다 지역·규격·사례·가격 결정 요인처럼 페이지마다 다른 실질 정보를 둡니다.
- 03 이해 가능한 구조** 제목·설명·내부링크·이미지 문맥을 맞추고 구조화 데이터는 화면에 보이는 내용과 일치시킵니다.
- 04 측정과 갱신** Search Console·네이버 서치어드바이저에서 수집·색인·검색 반응을 확인하고 오래된 정보를 고칩니다.

2026년 공식 팩트

Google 검색의 AI 기능에 노출되기 위한 특별한 AI 파일이나 전용 스키마는 필수가 아닙니다. 색인과 노출도 보장되지 않습니다.

출처: Google Search Central, AI features and your website (재확인 2026-09-09)

'얼마인가'보다 먼저 무엇에 과금되는지 보세요.

업종 평균가 하나로 판단하면 매체비·제작비·운영비·내부 인건비가 섞입니다. 비용 항목과 전환 단계를 분리해야 합니다.

검색광고	클릭당 과금·경매	네이버 검색광고 입찰가는 일반 상품 70원부터 최대 10만원, 쇼핑검색광고는 50원부터입니다. 실제 클릭비와 노출은 경쟁·연관성·소재 품질 등에 따라 달라집니다.
블로그·SNS	기획·제작·운영	공식 시장 단가는 없습니다. 월 발행 수, 촬영, 편집, 댓글·DM 대응, 광고 매체비 포함 여부를 분리해 견적을 비교합니다.
홈페이지·PSEO	구축·데이터·유지	페이지 수보다 기능, 고유 데이터, 콘텐츠 검수, 분석 이벤트, 호스팅·보안·유지 범위가 비용을 결정합니다.
CRM·이메일	도구 사용·발송·관리	연락처 수, 발송량, 자동화 단계, 도메인 인증, 문의 분류와 담당자 운영 시간을 함께 계산합니다.

예산 상한을 정하는 계산

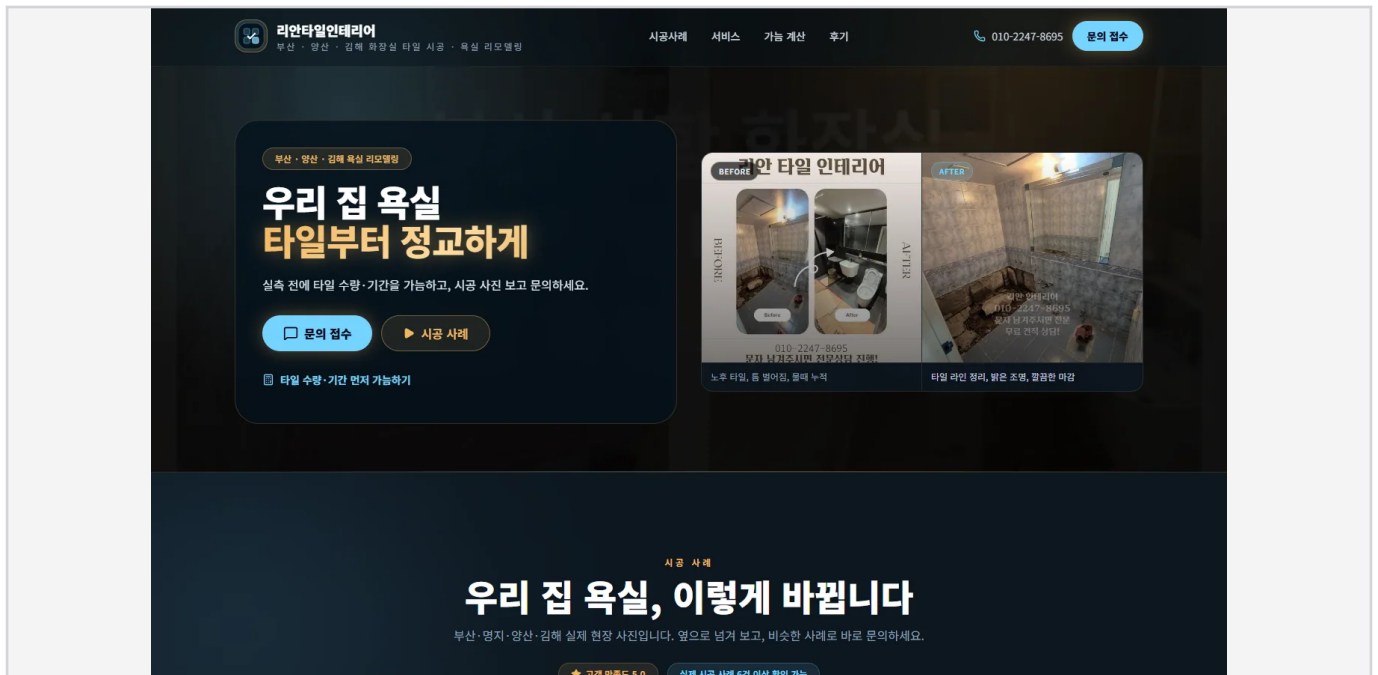
허용 문의비용 = 계약 1건당 공헌이익 × 문의→계약률

월 유입예산 상한 = 허용 문의비용 × 목표 유효 문의수

출처: 네이버 광고주센터 '입찰가는 무엇인가요?' 최종 수정 2026-03-31 · 금액은 입찰 설정 범위이며 실제 성과·비용 보장이 아닙니다.

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

웹문서 사례

4,076만원

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'인 항목 중 고객의 판단과 문의를 막는 부분부터 확인하세요. 점수로 매출이나 전환율을 예측하는 진단은 아닙니다.

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.

제작비가 지출로 끝나지 않도록, 필요한 범위부터 고르세요.

홈페이지를 만든 뒤에도 고객을 데려올 콘텐츠·광고·운영 시간이 필요합니다. 초기 제작비와 이후 운영비를 나눠 보고, 지금 필요한 연결부터 시작하세요.

문의부터 받는 간단 랜딩

광고·소개·SNS에서 온 고객에게 서비스 하나를 제안합니다. 고민·사례·짧은 입력폼·알림을 연결하되, 유입 경로가 없다면 콘텐츠나 광고도 준비해야 합니다.

검색 유입을 준비하는 SEO 홈페이지

제품·지역·고객 질문에 답할 실제 자료를 검색 본문과 문의로 연결합니다. 고유 자료와 갱신 작업이 필요하며 노출 시점이나 순위는 보장되지 않습니다.

고객 행동을 설계하는 기능형 홈페이지

지도·비교·진단·체험·결제·DB처럼 이용할 이유를 만듭니다. 핵심 기능부터 시작하고 API·결제·유지 비용과 운영 담당자를 함께 정합니다.

리모델링: 4,076만원 단건 매출 자체 사례 / 분양: 정보 확인에서 상담 DB / 사주: 무료 체험에서 유료 결제 운영. 숫자 복제가 아닌 고객 행동의 연결을 참고합니다.

실제 화면과 사례 확인: seo.subad.kr/portfolio

우리 사업에 필요한 제작·마케팅 범위 상담받기 >

직접 운영하려면 CLASS 강의 확인: class.subad.kr

상담은 계약이 아닙니다. 현재 자료를 보고 유지·개선·추가 범위와 비용·일정을 합의합니다. 제작비 회수·문의 건수·검색 순위를 보장하지 않습니다.
서비스 안내 보완: 2026-09-09.