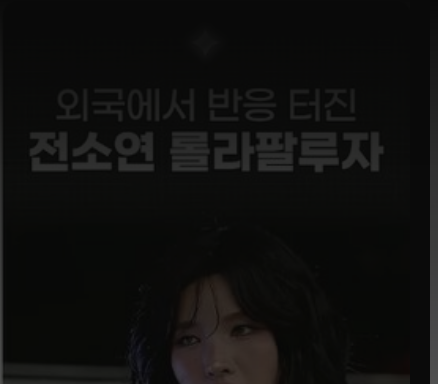
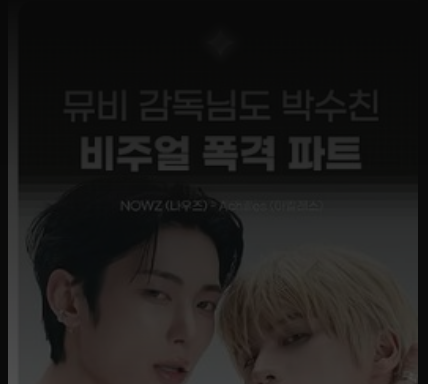
THEOREUM · ENTERTAINMENT

확산 마케팅 제안서

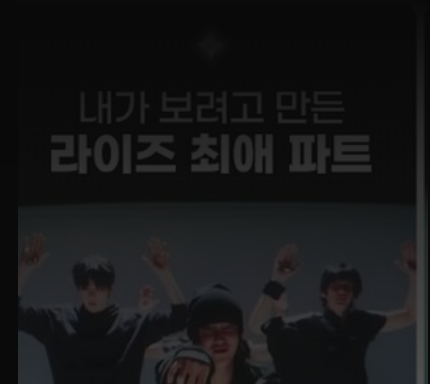
화제 → 도달 → 증폭 → 전환

아티스트의 화제를 실제 도달과 성과로 연결하는 4단계

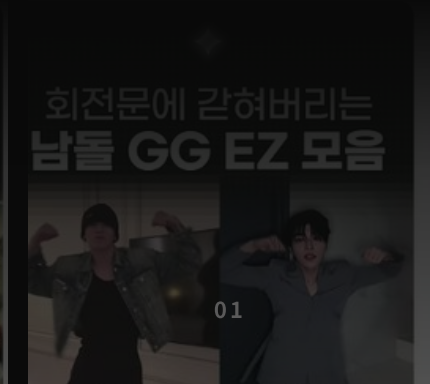












화제에서 전환까지 하나의 흐름으로 연결합니다

STEP 01 화제	STEP 02 도달	STEP 03 증폭	STEP 04 전환
팬덤 밖에서 대화를 시작합니다	비팬덤까지 도달을 확장합니다	반응을 순위와 음원으로 키웁니다	관심을 지속적인 유입으로 연결합니다
커뮤니티 이슈 메이킹	멀티채널 숏폼 배포	유튜브 뮤직 마케팅	멀티채널 소셜 여론 관리
더쿠 실행형	인스타그램 추천 탭 부스팅	멜론 마케팅	멀티채널 퍼포먼스 광고
X 바이럴 마케팅		스포티파이 마케팅	

활동 일정과 목표에 따라 필요한 상품을 선택하거나 단계별로 묶어 운영할 수 있습니다

1. 초기 반응이 빠른 채널에서 시작한다

화제는 초기 반응이 빠른 채널에서 시작됩니다

K-POP 콘텐츠를 빠르게 소비하고 확산하는
커뮤니티와 X에서 반응을 먼저 확인합니다

커뮤니티 이슈 메이킹 · 더쿠 실행형

- 타깃 게시판 분석 · 앵글 및 원고 기획
- 게시 이후 반응 모니터링

X 바이럴 마케팅

- 팬덤 키워드 기반 시드 카피 기획
- 리트윗과 인용 반응 모니터링

X 바이럴 게시물 반응 724



더쿠 실집행 댓글 56개





커뮤니티 실집행
더쿠 12건 중 10건

진입률 **83%**

평균 조회 **4,800**

최고 조회 **22,040**

실제 커뮤니티 · X 집행 화면

2. 직영 채널로 비팬덤 도달을 확장한다

최소 100건 단위 · 기본 운영 30일
게시 계정과 URL, 게시일을 결과 리포트로 제공합니다

1,500개 직영 채널 중 적합 채널을 선별해 배포합니다

14,487건
총 배포 건수

2,993만
누적 조회수

20.7만
100건당 평균 조회

25.6%
30만뷰 이상 비율



3. 팔로워 수보다 콘텐츠 반응이 중요하다

검색하면 추천 탭 상단에서 발견됩니다

인스타그램은 초기 시청과 반응 데이터로 노출을 배분합니다. 팔로워 수가 아니라 콘텐츠 반응이 기준입니다

- 엔터 카테고리에 맞는 계정 선별
- 제목 · 캡션 · 키워드 최적화
- 게시 계정과 URL, 게시일 결과 리포트

표시된 영역이 더오름 집행 콘텐츠입니다

검색 케이팝



조회 103만 · 67만 · 1.1만

검색 기안84



조회 268만 · 204만 · 61.8만

검색 퇴사할게여



조회 191만 · 103만 · 66.3만

팔로워가 적은 계정에서도 같은 방식으로 작동했습니다

SINGLE ACCOUNT · 30 DAYS

1.5만 → **326.9만**

작업 전 평균 대비 **218배**

계정 규모가 아니라 콘텐츠 반응으로 노출이 결정되기 때문에
신규 계정과 소규모 계정에서도 성과 사례가 확인되었습니다

계정 유형별 작업 전후 조회수

30일 캠페인 · 계정 1개 기준

계정 유형	작업 전	작업 후	배수
유머 계정	1.5만	**326.9만**	**218배**
웨딩 스냅 계정	1,489	**2.5만**	**16.8배**
운동 인플루언서	2,121	**1.6만**	**7.5배**
맛집 소개 계정	6.25만	**24.1만**	**3.9배**

배수는 작업 후 최대 조회수를 작업 전 최근 평균 조회수로 나눈 값이며
계정과 콘텐츠에 따라 결과가 달라질 수 있습니다

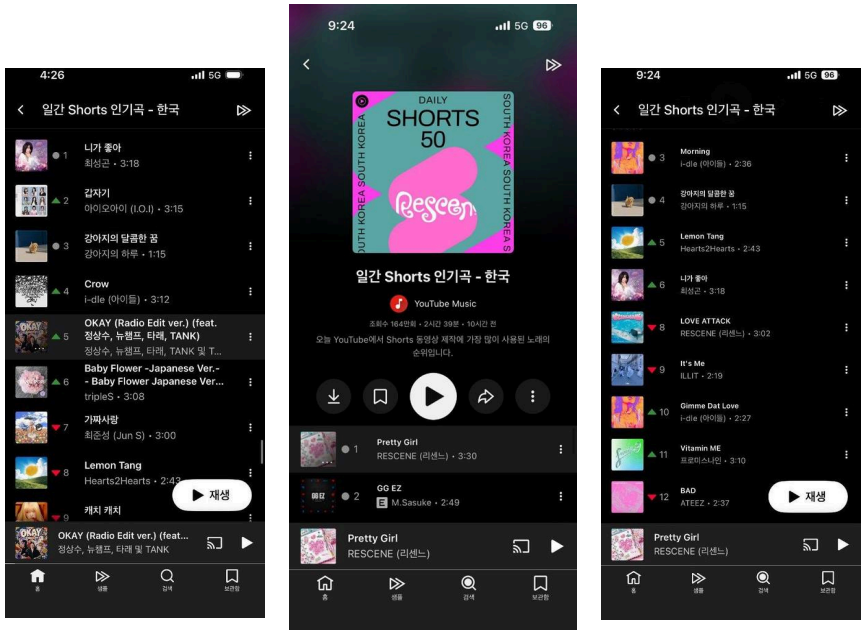
4. 확산 성과를 차트 진입으로 연결한다

콘텐츠 확산을 유튜브 뮤직 내 음원 성과로 연결합니다

아티스트와 발매 일정에 맞춰 콘텐츠 배포와 최적화를 진행하고,
유튜브 뮤직 내 차트 진입과 음원 노출 확대를 목표로 운영합니다

LIGHT	라이트	1-40위 진입 목표
STANDARD	**스탠다드**	**1-30위 진입 목표**
PREMIUM	프리미엄	1-10위 진입 목표

집중 운영 7일 · 모니터링 30일
차트 진입을 목표로 운영하지만 특정 순위나 결과를 보장하지는 않습니다



실제 유튜브 뮤직 일간 쇼츠 인기곡 차트 화면

5. 플랫폼별 음원 마케팅을 운영합니다

발매 전략에 맞는 플랫폼에서 차트 진입을 목표로 운영합니다

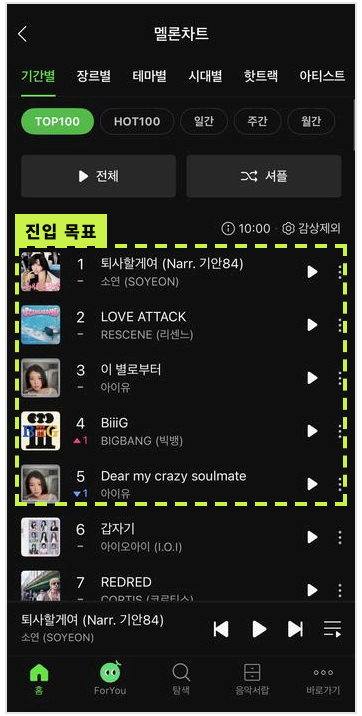
유튜브 뮤직 · 멜론 · 스포티파이 중
아티스트와 음원에 적합한 플랫폼을 선택합니다

- 플랫폼별 차트 특성과 진입 조건에 맞춘 운영
- 발매 일정과 목표 순위에 따른 집중 운영
- 차트 진입 여부와 순위 변화를 결과 리포트로 제공

CUSTOM PLAN

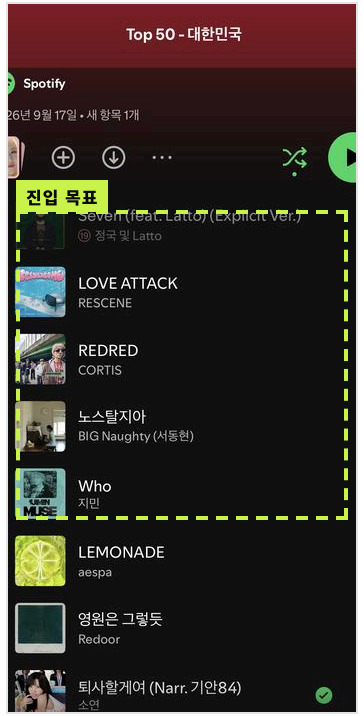
아티스트의 현재 지표와 발매 일정, 목표에 따라
플랫폼별 운영 범위를 개별 설계합니다

MELON



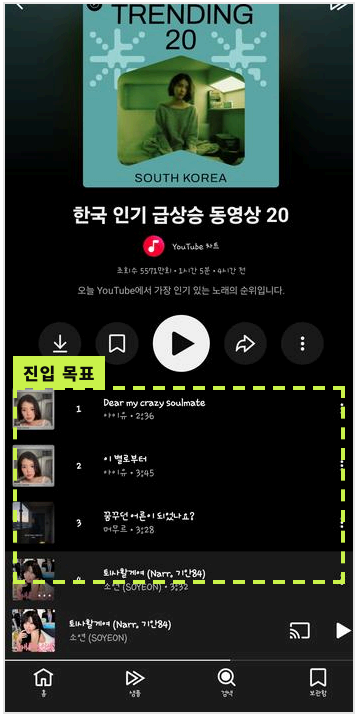
TOP100 등
목표 차트에 맞춘 운영

SPOTIFY



국가별 Top 50 등
목표 차트에 맞춘 운영

YOUTUBE MUSIC



인기 급상승 음악 등
목표 영역에 맞춘 운영

6. 소셜 반응을 모니터링합니다

검색과 댓글에서 반복되는 이슈에 대응합니다

오해나 부정 의견이 확산되는 구간을 파악하고
필요한 커뮤니케이션을 준비합니다

- 반응 구간과 우려 요인 분석
- FAQ와 아티스트 차별점 기반 답변 문안 설계
- 커뮤니티 관리 5회 운영

조회 변화
6.7만 → 25.6만

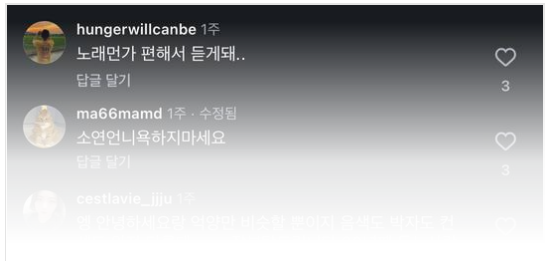
조회 상승률
282%

좋아요 변화
1 → 867

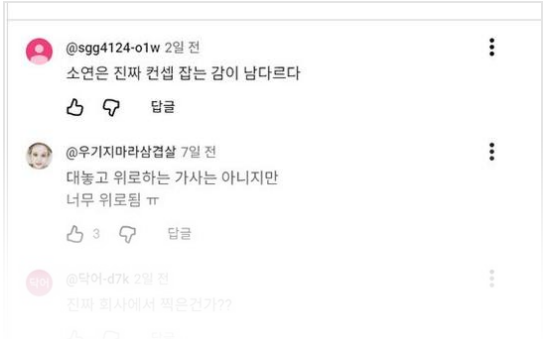
커뮤니티 관리
5회 운영

반응 **유튜브 · 인스타그램 댓글 여론** 실제 운영 화면









7. 검증된 소재에 예산을 집중한다

반응이 확인된 소재에 예산을 집중합니다

자체 채널에서 반응을 먼저 확인한 뒤
성과 가능성이 높은 소재에 예산을 배분합니다

노출	42,867
클릭	1,491
CTR	3.48%

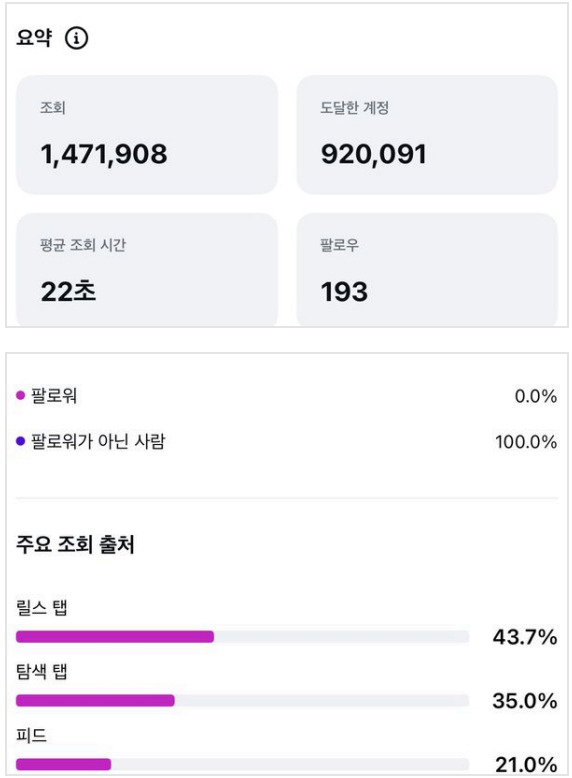
유튜브 단일 캠페인 실측치 · 매체와 소재, 기간에 따라 결과가 달라집니다

TEST > LEARN > SCALE

광고 집행 전에 소재를 검증해
초기 테스트 비용과 시행착오를 줄입니다

- KPI · 예산 · 타깃 · 매체 설계
- 예산 페이싱과 소재 최적화
- 성과 모니터링과 예산 재배분

검증 자체 채널 릴스 인사이트



광고 집행 전 자체 배포 실측

Why

왜 단계별 확산 운영이 필요한가

- 팬덤 안에서만 소비되는 화제의 한계
- 화제가 팬덤 밖으로 퍼지는 실제 경로
- 인지도 확대와 팬덤 유입을 나눠 운영해야 하는 이유

팬덤 안에서만 소비되는 화제는 외부 확장에 한계가 있습니다

01

조회수는 나왔지만 신규 유입이 없다

기존 팬덤 안에서만 소비되면
새로운 이용자에게 도달하기 어렵습니다

02

커뮤니티에서 대화가 이어지지 않는다

팬덤 밖의 대화로 번지지 못한 화제는
활동 종료와 함께 빠르게 줄어듭니다

03

활동이 끝나면 언급도 함께 줄어든다

검색과 조회, 언급 기록이 남아야
다음 캠페인의 기반으로 이어집니다

화제의 크기만큼 중요한 것은 어디까지 도달했는가입니다

THEOREUM

화제가 팬덤 밖으로 퍼지는 경로

커뮤니티에서 화제를 확장하고
비팬덤 도달과 성과까지 연결합니다



지금까지

팬덤 채널 중심으로 예산이 집중되어
활동이 끝나면 언급이 빠르게 줄었습니다

더오름과 함께

커뮤니티와 비팬덤 영역까지 도달을 확장하고
화제를 차트와 랭킹 기록으로 연결합니다

캠페인 단계마다
확인해야 할 지표가 다릅니다

DISCOVER

비팬덤 도달

아티스트를 모르는 이용자에게
콘텐츠를 노출하고 조회수를 확인합니다

TALK

화제성 · 대화

커뮤니티와 X에서 인용과 언급이
발생하도록 설계하고 반응을 확인합니다

CHART

차트 · 기록

조회와 반응을 차트 진입과
검색 유입으로 연결합니다

각 단계에서 확인된 반응은 다음 콘텐츠의 주제와 카피, 채널 선택에 반영합니다

System

기획부터 분석까지 한 팀이 운영합니다

- 반응을 만드는 콘텐츠 기획
- 1,500개 직영 채널을 활용한 배포
- 성과 데이터를 바탕으로 한 다음 실행

기획부터 배포와 결과 분석까지 한 팀이 운영합니다

CONTENT

기획

반응을 만드는 콘텐츠 기획

팬덤과 비팬덤이 반응할 포인트를 정하고 하나의 소재를 채널별 형식에 맞게 나눕니다

DISTRIBUTION

배포

1,500개 직영 채널 배포

콘텐츠와 타깃이 맞는 채널을 선별해 팬덤 밖의 도달을 넓히고 추가 확산을 유도합니다

ANALYSIS

분석

성과 데이터 기반 다음 실행

조회와 댓글, 인용, 클릭 데이터를 확인하고 반응이 좋은 주제와 카피를 다음 콘텐츠에 적용합니다

직영 채널로 초기 노출을 확보하고 반응에 따라 배포를 조정합니다

01 **핵심 소구점을 먼저 정한다**

제작 전에 어떤 장면과 메시지가 공유될 가능성이 높은지 확인합니다

02 **적합한 직영 채널을 선별한다**

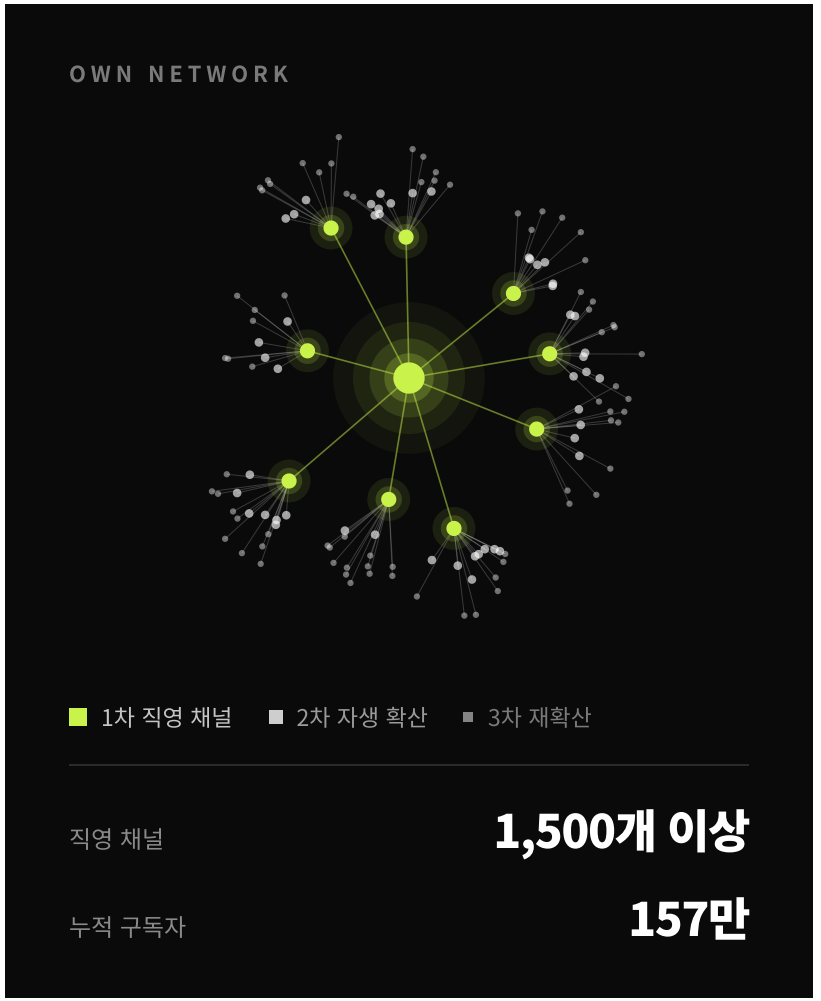
1,500개 이상의 채널 중 콘텐츠와 타깃이 맞는 채널에 배포합니다

03 **반응이 좋은 소재에 배포를 집중한다**

초기 조회와 반응을 확인한 뒤 성과가 좋은 소재의 배포량을 늘립니다

04 **자연 확산과 재확산이 이어지게 한다**

검증된 소재와 반응 데이터가 다음 활동의 기준으로 남습니다



Result

실행 과정과 결과를 투명하게 공유합니다

- 캠페인 운영 과정
- 종료 후 결과 리포트
- 주요 협업사와 실집행 성과

캠페인이 끝나면 결과와 다음 액션이 남습니다

모든 상품에는 종료 후 결과 리포트와 1회 피드백이 포함됩니다

01
STRATEGY
목표 · 타깃 · 핵심 메시지
채널 역할 설정

02
CONTENT
상품별 원고 · 카피
소재 구성 준비

03
EXECUTION
채널 배포 · 세팅
반응 확인

04
REPORT
조회 · 반응 · 클릭
차트 · 키워드 상태

05
NEXT ACTION
고반응 소재 · 반응 요인
후속 실행안 제안

결과 리포트 기본 구성

01 실행 결과
진행 수량 · 채널 · 기간
게시 · 배포 · 세팅 현황

02 핵심 지표
조회 · 반응 · 클릭
랭킹 · 차트 · 키워드 상태

03 성과 인사이트
고반응 소재 · 카피
긍정 · 부정 반응 요인

04 후속 실행안
추가 확산 방향
다음 테스트 · 우선 액션

엔터테인먼트와 뷰티 분야의 프로젝트를 수행했습니다

ENTERTAINMENT 엔터테인먼트

CUBE | HYBE | MODHAUS | GRID

BEAUTY 뷰티 · 코스메틱

VT COSMETICS | MEDIPEEL+ | TOCOBO | LAMEDITECH 주|라메디텍 | Easydew | DASHU

운영 채널 YouTube, Instagram, TikTok, the goo, Daum, X, Spotify, Qoo10, Meta, Google Ads

캠페인 목적과 일정에 따라 단건부터 장기 운영까지 진행했으며, 일부 로고는 단건 프로젝트 또는 현재 진행 중인 계약을 포함합니다

실제 캠페인에서 확인한 수치입니다

인스타그램 추천 알고리즘
최고 성과 사례 · 30일

218배
작업 전 평균 대비 최대

작업 전 평균	1.5만
작업 후 최대	326.9만

멀티채널 숏폼 배포
누적 집행 기준

2,993만
숏폼 배포 누적 조회수

총 배포 건수	14,487건
30만뷰 이상	25.6%

커뮤니티 이슈 메이킹
더쿠 12건 중 10건

83%
핫게시물 진입률

게시글당 평균 조회	약 4,800
누적 조회	57,753

멀티채널 소셜 여론 관리
여론 형성 캠페인

282%
운영 기간 내 조회 상승률

조회 변화	6.7만 → 25.6만
좋아요 (보조 지표)	1 → 867

모든 수치는 진행 캠페인의 내부 성과 보고서 기준이며, 캠페인 조건에 따라 달라질 수 있습니다

이런 상황에서 효과적입니다

이럴 때 잘 맞습니다

팬덤 밖의 신규 도달이 필요한 경우

컴백 · 데뷔 · 콘서트처럼 시점이 정해진 경우

조회수는 나오지만 실제 유입이 부족한 경우

커뮤니티와 검색에서 언급이 부족한 경우

다음 경우에는 다른 방식이 적합합니다

순수 퍼포먼스 광고 최적화만 필요한 경우

콘셉트와 타깃이 아직 정해지지 않은 경우

특정 순위나 수치 보장이 필요한 경우

무료 사전 진단 3영업일

아티스트 계정, 최근 3개월 집행 내역, 목표 일정만 보내주시면
3영업일 안에 현황과 적정 실행 범위를 정리해 드립니다

화제를 만들고
팬덤 밖까지 확장합니다

그리고 성과를 숫자로 확인합니다

대표이사	**김중현**
이메일	**ceo@theoreum2020.com**
전화	**+82-10-8519-6124**
주소	**서울 성동구 아차산로 83 F2빌딩 7층**

