



무료 체험판



Spotify®

CUSTOMER SNAPSHOT

자동화를 통해 매년 성장하고 있는 스포티파이의 광고 비즈니스

스트리밍 거대 기업 스포티파이가 광고 매출을 늘리고 생산성을 향상시킬 수 있었던 방법을 알아보세요.

스포티파이는 마법 같은 오디오 경험을 선사하고자 노력합니다. 스포티파이의 광고는 이를 위해 사용자 데이터를 기반으로 사용자와 사용자가 선호할만한 콘텐츠를 연결하고 있습니다.



알고 계셨나요?

스포티파이는 사람들의 취향에 따라 음악, 팟캐스트, 광고 등의 콘텐츠를 연결해 주는 것으로 널리 알려져 있습니다. 그러나 수동적인 영업 프로세스와 광고주에 대한 분산된 뷰(view)로 인해 효율적인 판매와 수익 증대가 어려웠습니다. 스포티파이 광고는 광고주에 대한 단일 데이터 소스, 자동화된 판매자 액티비티 캡처, 실시간 협업을 통해 회의와 이메일을 줄이며 영업팀의 생산성을 40% 향상할 수 있었습니다.

왜 중요할까요?

적절한 노래로 좋은 분위기를 만들어내더라도, 잘못된 광고는 그 분위기를 망칠 수 있습니다. 개인화를 통해 수백만 리스너들이 각자 새로운 아티스트와 브랜드를 발견할 수 있도록 돕는다면 고객 관계를 더욱 강화할 수 있습니다. 광고 비즈니스에 대한 360도 뷰를 통해 스포티파이는 특정 제품에 광고 인벤토리가 얼마나 남았고, 누가 광고를 구매했는지 파악함으로써 적합한 시기에 적합한 고객에게 적합한 광고를 제공할 수 있습니다.

“저희는 세일즈포스를 활용해 광고주에게 타깃 고객에 대한 정보를 실시간으로 제공하고 있습니다.”

댄 월시(Dan Walsh)

스포티파이 글로벌 비즈니스 전략 및 운영 책임자

어떤 차별점이 있나요?

세일즈포스를 도입하기 전, 스포티파이 광고는 수동적이며 비효율적인 프로세스로 인해 고객 중심적인 서비스를 제공하는 데 한계가 있었습니다. 스포티파이 광고는 고객에게 최적의 경험을 제공하기 위해 다음과 같은 방법으로 프로세스를 개선했습니다.

- 기존에 스포티파이 광고가 캠페인 데이터를 수집하고 분석하는데에는 수개월의 시간이 소요되었습니다. 이제 세일즈포스가 스포티파이의 광고 인벤토리에 대한 신뢰할 수 있는 단일 데이터 저장소의 기능을 수행합니다. 임원진과 광고 담당자는 세일즈 클라우드 아인슈타인



무료 체험판

- 영업 기회 스코어링(Opportunity Scoring)은 거래 성사 가능성이 가장 높은 리드를 기반으로 우선순위를 지정하여, 담당자가 AI를 통해 빠르게 판매할 수 있도록 지원합니다.
- 7일 안에 후속 조치를 위한 데이터가 스포티파이의 마케팅 팀 (<https://www.salesforce.com/kr/products/marketing-cloud/overview/>)에 수집됩니다. 또한 스포티파이 광고는 등록과 같은 고객 여정을 자동화하여 연간 집행되는 마케팅 캠페인의 수를 5배 이상 증가시킬 수 있었습니다.
- 스포티파이 광고는 서드파티 톨을 활용해 웹사이트 방문자를 추적합니다. 개인화 (<https://www.salesforce.com/kr/products/marketing-cloud/customer-interaction/>)를 통해 방문자의 기존 활동을 기반으로 맞춤형 버튼과 배너를 제공함으로써 클릭률을 53% 증가시켰습니다.
- 스포티파이 팀들과 외부 파트너, 공급업체들은 Slack (<https://www.salesforce.com/kr/products/slack/overview/>)을 통해 하나의 플랫폼에 연결되어 소통합니다. 이를 통해 미팅과 이메일을 줄여 생산성을 40% 향상할 수 있었습니다.
 - Slack의 자동화된 워크플로는 영업팀의 캠페인 라이프사이클 또한 보다 간소화하였습니다. 이제 Slack은 영업 담당자에게 RFP부터 결제에 이르기까지 고객의 거래 정보 전반을 제공합니다.
- 스포티파이는 CRM 분석 (https://www.tableau.com/products/crm-analytics?_gl=1*17rwmn9*_ga*MTMyNjQ4NDk2My4xNzAyMjA1NDQz*_ga_3VHBZ2DJWP*MTcwMjU0NT1326484963.1702205443)으로 이탈하거나 지출을 줄일 위험이 있는 고객을 파악합니다. 대시보드를 통해 고객의 상태, 매출 성과, 제품 도입 등 여러 분야를 모니터링하고 이해할 수 있습니다. 이를 기반으로 영업 담당자는 고객이 필요로 하는 추가적인 도움이나 지원을 제공하고 후속 조치를 취할 수 있습니다.

40%

영업 생산성
향상



무료 체험판

95%

캠페인에 대한
고객 데이터 쿼리 속도 향상

19%

전년 대비
광고 수익 성장

*스포티파이 광고 실적은 내부 및 외부 요인에 의해 영향을 받습니다.

이와 유사한 다른 스토리도 확인해보세요.