

BEYOND YOUR EXPECTATION

Company Introduction | [blueorange communications](#)

Surprise



Fresh

Digital Performance Marketing Agency

Performance Focused Campaigns

고객 행동을 직접적으로 일으킬 퍼포먼스 기반 캠페인을 전개 합니다.

Growth Hacking Data Driven

단순 매체의 Last click 측정 분석이 아닌 고객 행동 전방위 데이터 통합 분석 통해 Full-funnel data 마케팅을 추진 합니다.

Media Self-Control

네이버, 카카오, 구글, 메타 DSP, 버티컬 앱 등 미디어를 직접 제휴/운영 최적화 하여 최상의 컨디션을 만들어 냅니다.

Unlimited A/B test

최소 3일, 최대 2주 기간 끊임없는 A/B 테스트로 크리에이티브 인사이트를 구축 합니다.

블루오렌지는 고객사와 함께 성장합니다.

2014

회사설립

(주) 블루오렌지커뮤니케이션즈
회사 설립

2015

통합 퍼포먼스 강화

SA/DA 통합 퍼포먼스 마케팅 부서 확장
캠페인 CR팀 신설

2016

퍼포먼스 마케팅 솔루션 개발

개발실 신설
퍼포먼스 마케팅 솔루션 'OH, READY' 1.0 오픈

2017

데이터 분석 강화

Tableau 도입, 전 고객사 리포팅
마케팅 솔루션 'OH, READY' 2.0 업데이트

2018

미디어 파트너십 구축

네이버, 카카오 공식 대행사 선정
구글 전략 파트너
META, 애플서치 프로그램 파트너

2019

APP 마케팅 경쟁력 강화

Mobile App Attribution 협업 구축
APP 퍼포먼스 마케팅 전담 부서 신설

2020

Global 마케팅 추진

Global 마케팅 전담부서 신설
피델리티, 트립닷컴, 로체스터 등 해외 고객사 운영

2021

커머스 퍼포먼스 경쟁력 강화

LG생활건강, 세라젬 등 수주
커머스 전담 CR팀 확장
네이버 쇼핑 협력 마케팅 전개

2022

기능 조직 신설 / 수상

전략기획, 마케팅 테크 팀 신설
GA4 중심 GMP 관리 기술력 확보
KODAF 광고대상 수상 (이커머스 부문)

2023

퍼틸레인 그룹 편입

퍼틸레인 그룹 편입으로 IMC 마케팅 경쟁력 강화
대형 고객사 수주 및 전담부서 신설
(KB손해보험, 캐롯 자동차보험, 삼성증권, 라이나생명 등)
마케팅 통합 솔루션 'BLUE-MING' 오픈



블루오렌지는 성공적 퍼포먼스를 위해 전 영역 업무를 수행합니다.

데이터 기반 미디어 설계, 효과적 크리에이티브 구축
모니터링&분석 솔루션 개발과 퍼널 기반 데이터 분석 업무를 수행 합니다.



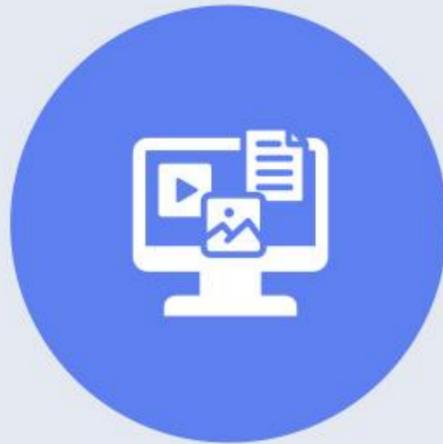
Media Strategy

Search AD
Display AD
APP AD
Video AD
Network AD



ATL / Viral

Community AD
Influencer Recruit
News PR
Digital Signage
IPTV / OTT Video Ad



Unique Creative

Banner
Short-form Video
Landing Page



AD Tech

BLUEMING (our solution)
경쟁사 모니터링
NABUS
Google Analytics
Big-Query
Tableau Utilize



Growth MKT Analytics

Funnel Analytics
Monitoring Online Leads
User Journey Analysis
Customer Retention
Strategies

블루오렌지는 대/내외로 인정 받고 있는 대행사입니다.

캠페인 성과를 달성하기 위해 다양한 미디어와 함께 협력하며,
국/내외 주요 매체로부터 인정받고 있는 공식 파트너사입니다.

MEGA Media



대형 포털, App 스토어, SNS 채널 등
국내 주요 매체의 공식대행사로 긴밀한 협업 관계 구축

Network



국/내외 네트워크 매체의 직접 운영과
프로그래미틱 매체와의 협력으로
퍼포먼스 성과를 증진 시킵니다.

Vertical



다양한 버티컬 매체와 계약되어
프로모션 및 운영 노하우를 보유하고 있습니다.

각 분야의 전문화된 그룹이
고객사 KPI를 중심으로 움직입니다.



자체 개발 솔루션 **bluemino**을 통해
퍼포먼스를 극대화 합니다.



매체 통합 조회

집행 중인 모든 매체 현황을 한 눈에 확인



자동입찰

시간, 요일, 효율을 고려한 2분 단위 정교한 입찰 전략 실행



대량 데이터 처리

광고 세팅에 소요되는 시간 대폭 감소, 인사이트 발굴에 역량 집중



Creative Insights

내부 데이터 약 n만 건 보유, 업종에 최적화된 컨셉 발굴



모니터링 시스템

자사, 경쟁사 전 영역의 선택적 모니터링 시스템 구축으로 대응 전략 수립



AI Support

HyperCLOVA X, Chat-GPT 등 생성형 AI 접목

다양한 솔루션을 활용하여
데이터를 빠르고 심도있게 분석합니다.



블루오렌지는 다양한 고객사와 함께합니다.

Finance



Commerce



App



Travel



etc.





Performance Reference

Finance

Commerce

App

Travel

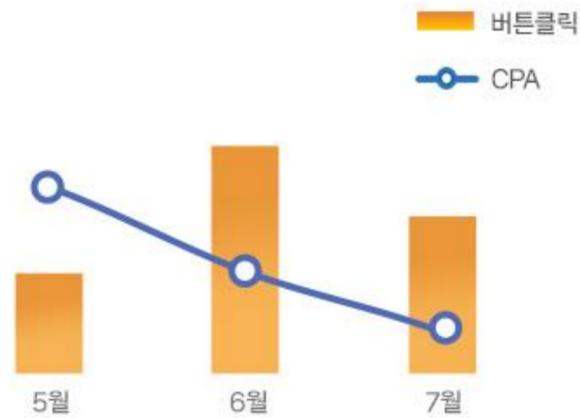
etc.

삼성증권

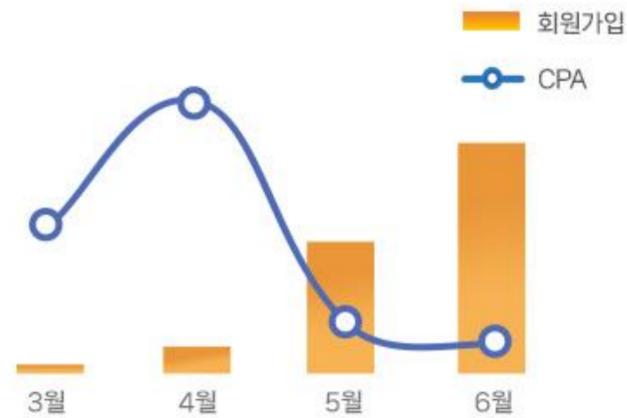
삼성증권 (2023.1~)

증권중개, 자산관리, 기업금융, 자금운용 등 다양한 금융서비스를 활용해 고객이 원하는 차별화된 상품과 맞춤 솔루션을 제공하는 대표 종합금융투자회사

버튼클릭 43,014건 확보 CPA 9,000원대 형성



S.Lounge 캠페인



모니모 캠페인



운영 목표

- 캠페인별 목표에 따라 유입 확보 및 고객 참여 유도

운영 전략

- 캠페인 특성을 고려한 미디어 확보
- 안정적인 단가로 고객확보를 위해 nCPA 매체 적극 활용

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 반영
- 캠페인에 맞춘 워딩 및 컬러 반영

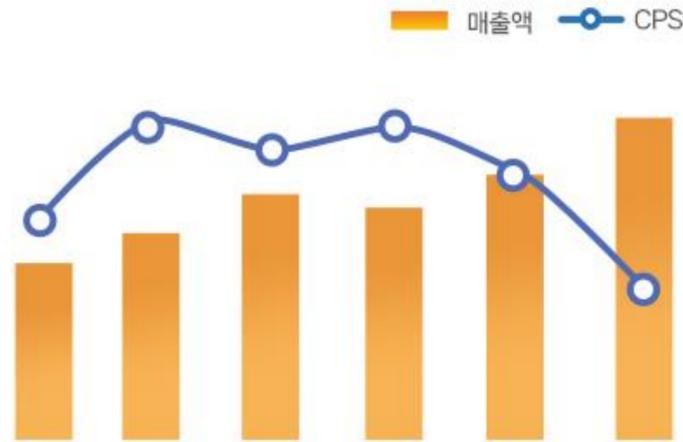
성과

- S.Lounge 캠페인: 목표 CPA 대비 66% 개선
- 모니모 캠페인: 회원가입 수 900% 증대, CPA 89% 개선



KB손해보험 (2023.1~)

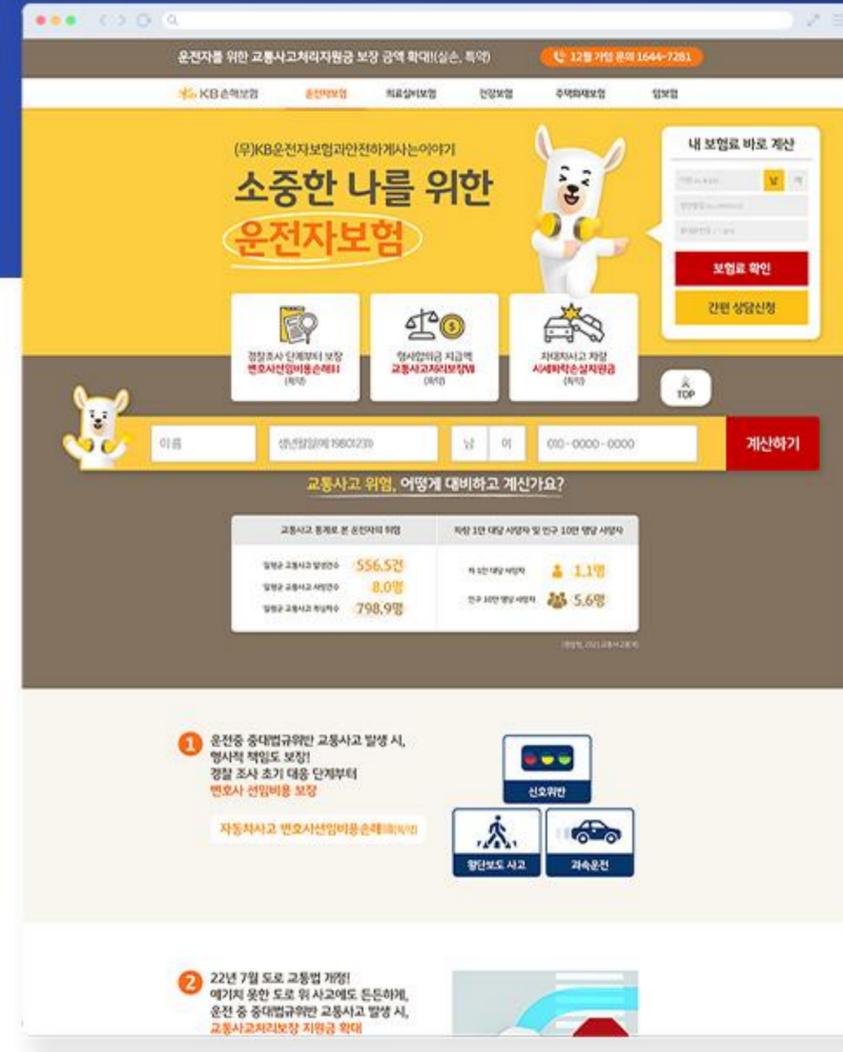
2023년 CM, TM채널 부서 통합에 따라
자동차보험을 제외한 전 상품 검색광고 단독 집행



CM 장기보험 상반기 매출 및 CPS



TM 이관 전후 지원수 및 CPA



운영 목표

- CM: 장기보험 CPS(비용, 매출) 1600%
- TM: 전체 CPS(비용, 매출) 1100%

운영 전략

- 키워드 속성별 효율 관리
- 시간대별 순위 전략

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 활용
- 모델 및 캐릭터 활용

성과

- CM: 장기보험 상반기 평균 CPS 1485%
- TM: 전년대비 자원 4.2% 증대, CPA 6.4% 개선

라이나생명

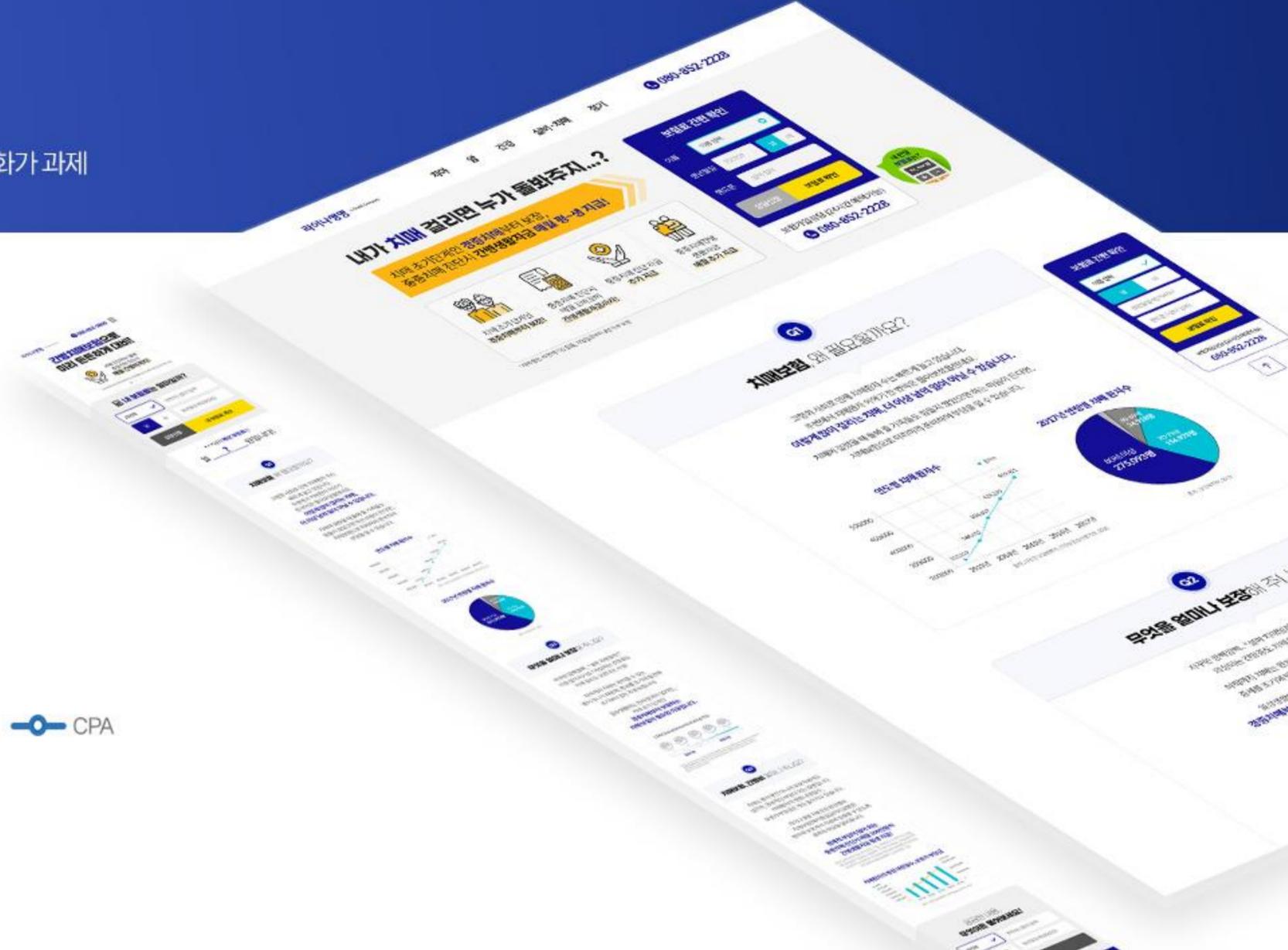
A Chubb Company

라이나생명 (2022. 12 ~)

국내 생명 보험 업계 최초 TM 영업 시행.
포화된 TM시장에서 광고 기획부터 관리 운영까지 빠른 최적화가 과제



블루오렌지 이관후



운영 목표

- 22년대비 DB볼륨 20% 확대

운영 전략

- 계정 세팅 및 키워드 순위 재정비
- 소재 및 랜딩페이지 A/B Test를 통한 최적화 작업

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 반영
- 중의적 단어 사용을 통한 고객 관심도 ↑

성과

- 동월 기준 전년대비 DB 25% 증가
- CPA 16% 개선



메리츠화재 장기TM (2016. 8 ~ 2022. 6)

경쟁사가 쉽게 따라올 수 없는 차별적인 요소들을 중심으로 M/S 확장 중
2018~19년 온라인 장기보험업계 메인 키워드는 '메리츠 따라잡기'



운영 목표

- 장기보험의 M/S 1위권 진입
- 장기보험 사업대폭 확장

운영 전략

- 빅데이터 분석데이터 기반 광고 소재 제작
- 외부환경변화에 적극 대응
- 신상품 출시 언론홍보 기사 송출

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 활용
- 랜딩페이지 테스트를 통한 개선 작업

성과

- 운영 초기 대비 가망자원 1,741% 성장
- CPA 47% 개선, CVR 69% 개선



메리츠화재 자동차보험 (2016. 1~ 2022. 6)

타 경쟁사들의 CPC 및 보험료 인하 경쟁 속에서 손해율 개선을 목표로 공격적 집행 전략을 중단하고 퍼포먼스 온라인 마케팅에 집중



운영 목표

- SA 집중 운영
- 비용율에 기반한 퍼포먼스 마케팅 집행

운영 전략

- 365일 광고에 집중
- 비효율 매체 재검토
- 키워드별 DATE 분석을 통한 운영 기준 명확화

크리에이티브 기획

- 키워드 특성분류에 따른 기획 및 제작
- 이탈율 감소를 위한 기획 및 TEST

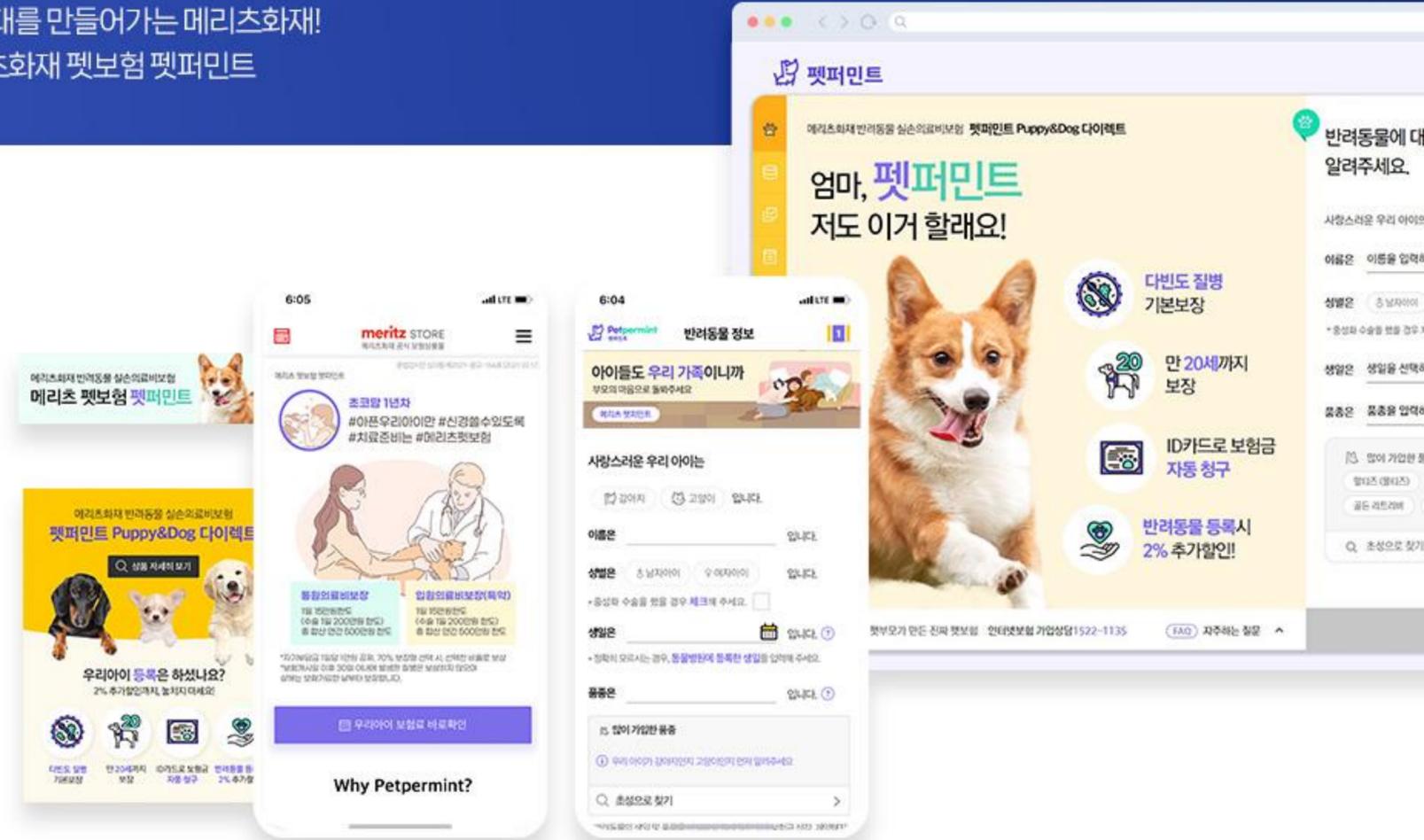
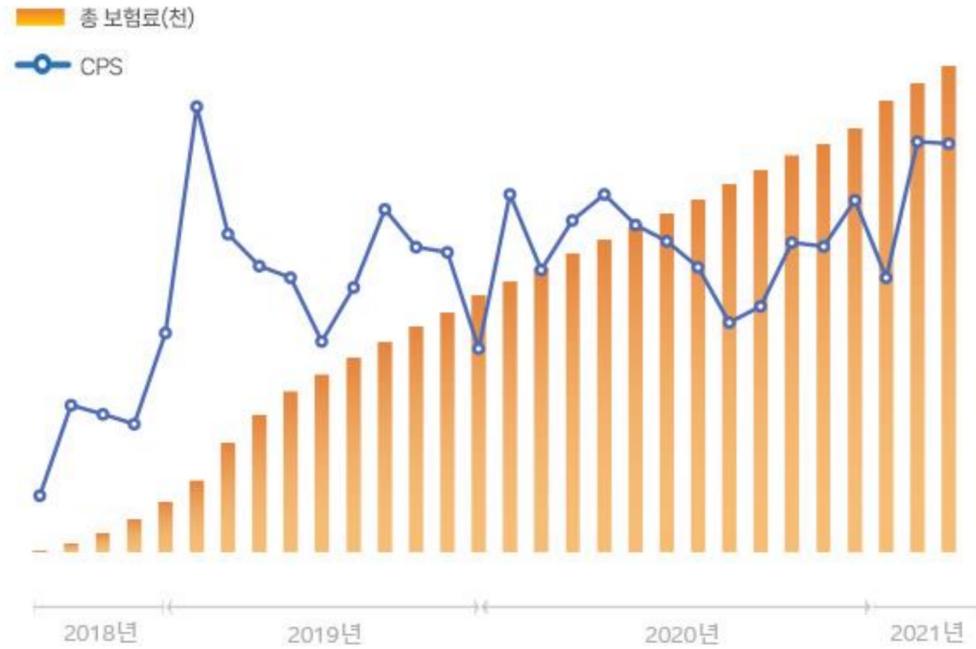
성과

- 2018년 1월 CM자동차보험 월보험료 79억 달성(전년대비 30억증가)



메리츠화재 펫보험 (2018. 10 ~ 2022. 6)

반려동물 인구 천만시대! 이제는 반려동물도 보험으로 보장받는 시대를 만들어가는 메리츠화재! 새로운 시장에서 공격적인 마케팅을 통해 경쟁우위를 선점한 메리츠화재 펫보험 펫퍼민트



운영 목표

- 차별성 있는 펫보험 출시를 통해 시장 경쟁우위 선점

운영 전략

- 퍼포먼스 중심의 매체확장(서칭뷰, 파워컨텐츠)
- 매체별 예산 조절 운영
- 주기적인 언론홍보 기사 송출

크리에티브 기획

- 광고모델을 활용한 SA, DA 퍼포먼스 광고 집행(19. 4 ~ 강형욱 모델)

성과

- 출시 2년간 3만 3천건 판매
- 시장 점유율 80% 기록



LG생활건강 레드위크 (2021. 3~)

생활용품, 화장품, 음료 사업의 경계를 넘어 브랜드 통합 단기대형 행사.
해당 행사 인지도 및 매출 증대를 목표로 다양한 매체 광고 집행

매출액 858% ▲
ROAS 4배 가량 개선



운영 목표

- 레드위크 행사 인지도 증대
- 목표 실매출 달성
- ROAS 개선

운영 전략

- 목적에 맞는 다양한 DA 매체 활용
- 예산 최적화
- 전환에 높은 기여를 보이는 타겟 세분화

크리에티브 기획

- 브랜드별 반응이 오는 톤앤 매너
- 소구점 테스트 진행

성과

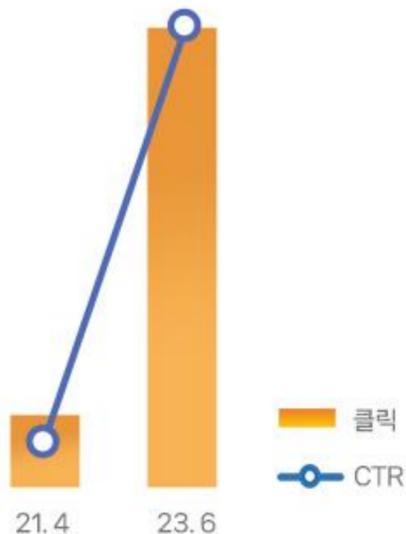
- 초기 운영 대비 매출 8배 가량 증대
- ROAS 4배 가량 개선



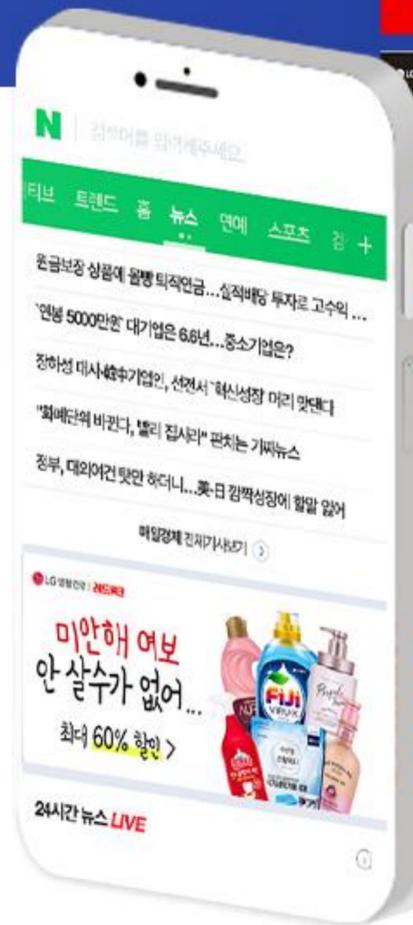
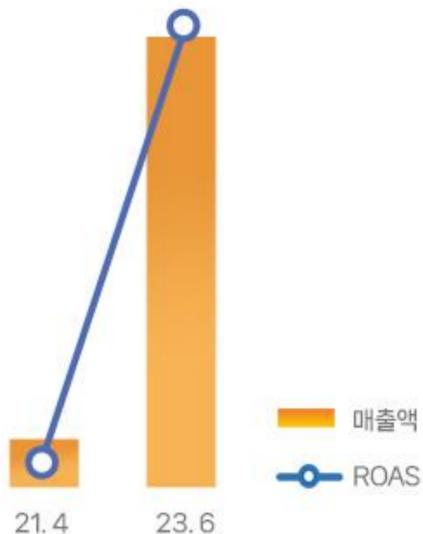
LG생활건강 HDB (2021. 3~)

생활용품(HDB) 브랜드 월 1회 특가 프로모션 DA 매체를 통한 광고 집행

유입 480% ▲



매출액 700% ▲



운영 목표

- 매출 증대
- 쇼핑 라이브 유입 증대
- ROAS 개선

운영 전략

- 라이브 특화 매체 활용, 트래픽 확보
- 여러 타겟 테스트를 통한 캠페인 최적화

크리에티브 기획

- 다양한 형태의 소재 활용 테스트
- 주목도 높이는 테스트 활용

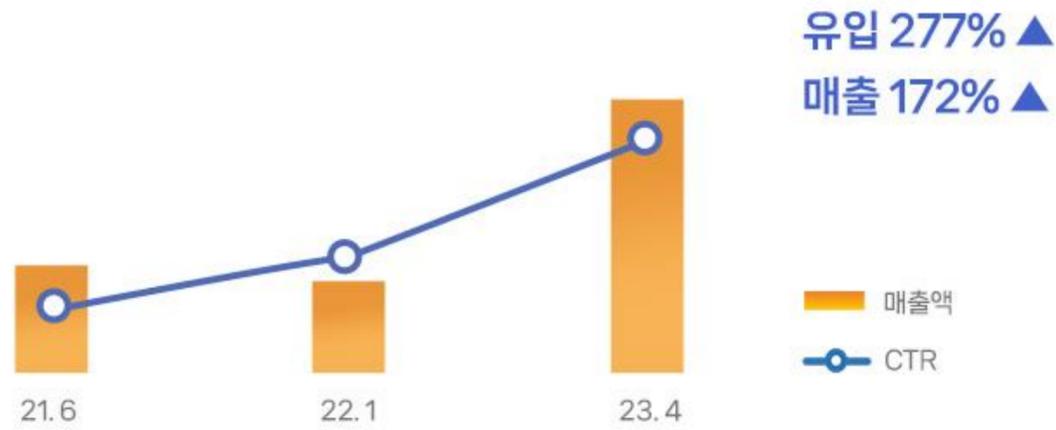
성과

- 초기 운영 대비 매출 약 7배 증대
- ROAS 6% → 114% 상향



코카-콜라 (2021. 3~)

LG생활건강내 대표 음료 브랜드.
상시 및 단기 행사에 대한 효율적인 퍼포먼스 마케팅 진행



운영 목표

- 스토어 유입량 증대
- 매출 증대

운영 전략

- 다양한 DA 소재 테스트
- 전환에 높은 기여를 보이는 타겟 세분화

크리에티브 기획

- 다양한 유형의 소재 기획을 통하여 반응을 보이는 소재 방향 수립

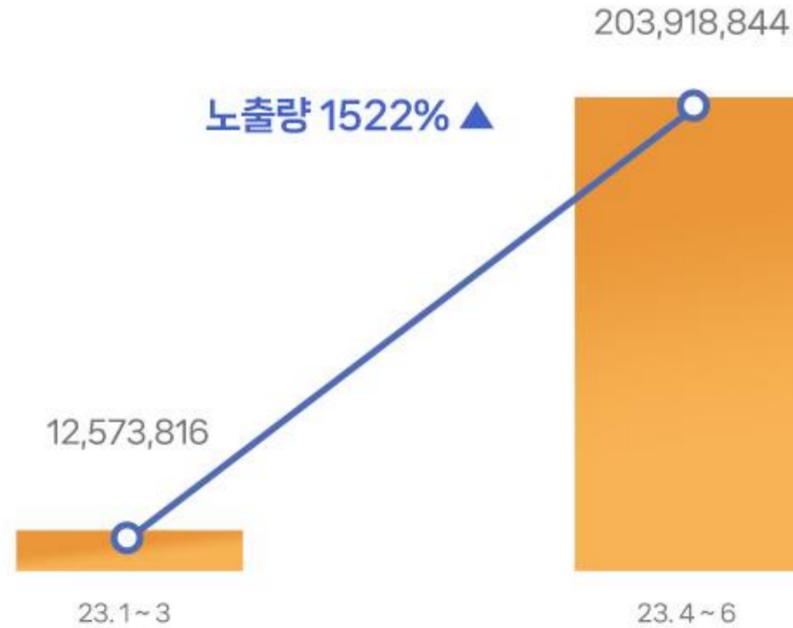
성과

- 초기 운영 대비 유입 277% 증가
- 매출 172% 증가, ROAS 3개 가량 개선

CERAGEM

세라젬 (2021.5~)

21~22년까지 홈 체험 신청수 증대를 목표로 마케팅 진행했으나
23년 잇따른 신제품 출시로 브랜딩에 집중. 노출량 확보에 주력



오래된 안자의자, 고민이라면?
세라젬 60만원 할인
구제품 무상수거

MASTER V7
메디테크 특별 혜택

- 혜택 1: 50만원 상당 NEW 세라봇 S 증정
- 혜택 2: 50만원 상당 전용 리그 증정
- 혜택 3: 선납금 + 제휴카드 최대 할인

신제품
세라젬 V7 메디테크
또 한번 앞서가다
더 진화한 세라젬 테크놀로지™

새로운 컨셉의 CERAGEM in Shop 비즈니스
매장에 매장을 더하고
수익에 수익을 더하고

가정의달 선물 고민되지요?
선체현, 후고민, 세라젬 웰카페

추간판 탈출증 치료 의뢰기기
세라젬 V7 Medi-TECH
CERAGEM

지금 상담 받으러가기 >

어버이날, 감사한 마음
세라젬으로 전하세요

사랑하는 마음 가득
세라젬으로 전하세요
기간: 4/15~5/31
Thank you family!

우리 가족 건강을 위한 가치있는 선택!
세라젬
6월 프로모션
22년 5월 27일 (금) ~ 6월 30일 (목)

운영 목표

- 노출 증대

운영 전략

- 메인 플랫폼(네이버, 카카오) 집중 노출하며 신규 매체 발굴, 바이럴 병행

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 활용
- 제품 단독 소재, 제품 + 모델 조합 소재 동시 노출

성과

- 23년 1/4분기 대비 2/4분기 노출 16배 이상 증가

아이클리어®

종근당건강아이클리어 (2020. 4 ~ 2022. 8)

루테인 부문 결과 섭취율, 구매율 1위의 광고주로 퍼포먼스뿐만 아니라 다양한 매체의 시도로 자사 브랜드의 인지도를 높이는 중



ROAS 33% ▲



노출 1,339% ▲
유입 1,769% ▲



운영 목표

- 직영 온라인 판매처를 통한 매출 증대

운영 전략

- 주요 경쟁사 광고 현황 파악 및 분석
- 다양한 매체 다수 집행

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 활용
- 제품 단독 소재, 제품 + 모델 조합 소재 동시 노출

성과

- ROAS 33% 상승
- 2년 동안 노출 및 유입 1,300% 이상씩 증가

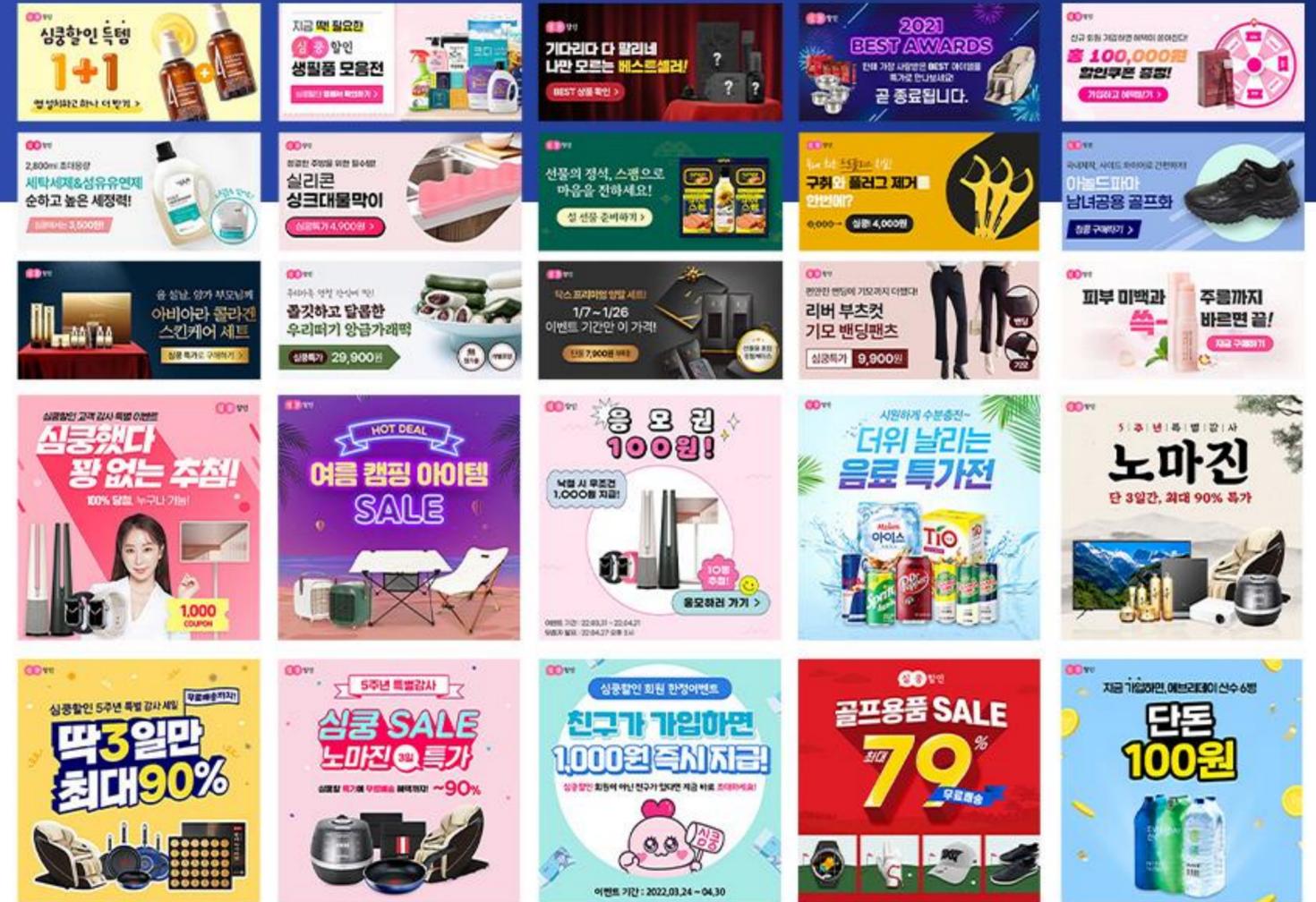
심쿵 할인

심쿵할인 (2021. 12 ~)

패션, 뷰티, 식품 등 다양한 카테고리를 판매하는
종합 쇼핑몰로 4050여성 타겟인 폐쇄형몰.
앱 다운로드와 회원가입을 목표로 APP 위주 광고 운영



꾸준한 소재 효율화를 통해 CPI 개선



운영 목표

- 심쿵할인 앱 다운로드
- 회원가입 증대

운영 전략

- 타겟층에 맞는 소재 선정
- 고효율 확인 소재의 템플릿 다양화

크리에이티브 기획

- 시즌특성을 반영한 소재 선정
- 저렴한 가격, 많은 수량 기획 강조

성과

- 광고주 목표 2,500원 CPI 달성
- 2천원대이하 CPI 운영으로 효율 개선



할인중독 (2022. 8 ~)

제이슨그룹의 폐쇄형 쇼핑몰 APP.
심쿵할인에 이어 블루오렌지에서 추가 운영
앱 다운로드와 회원가입을 목표로 APP 위주 광고 운영



고효율 소재 기 운영 대비 CPI 단가 개선



운영 목표

- 할인중독 앱 다운로드
- 회원가입 증대

운영 전략

- 4050여성의 구매 패턴 파악 (본인 + 남편 아이템 주구매자)
- 타겟에 맞는 매체 선정

크리에티브 기획

- 시즌특성을 반영한 소재 선정
- 저렴한 가격, 많은 수량 기획 강조

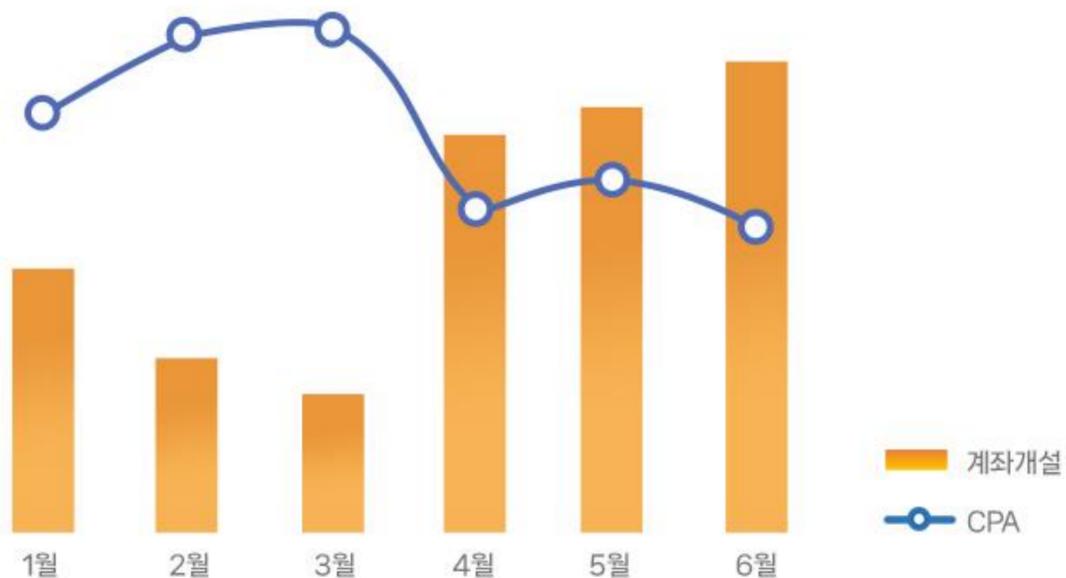
성과

- 기존 고효율 소재의 인사이트를 반영
- 가독성을 높인 소재 운영으로 제이슨그룹 타 앱 대비 효율 개선



SBI 저축은행 사이다뱅크 (2023. 4 ~)

계좌개설 고객 확보가 목표.
변화하는 금리에 따라 안정적으로 고객 확보가 과제



운영 목표

- 계좌개설 20% 증가
- CPA 10% 개선

운영 전략

- 매체 다각화
- 구글 UAC 안정화

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 반영
- 금리 및 상품 장점 강조 통해 고객 관심 ↑

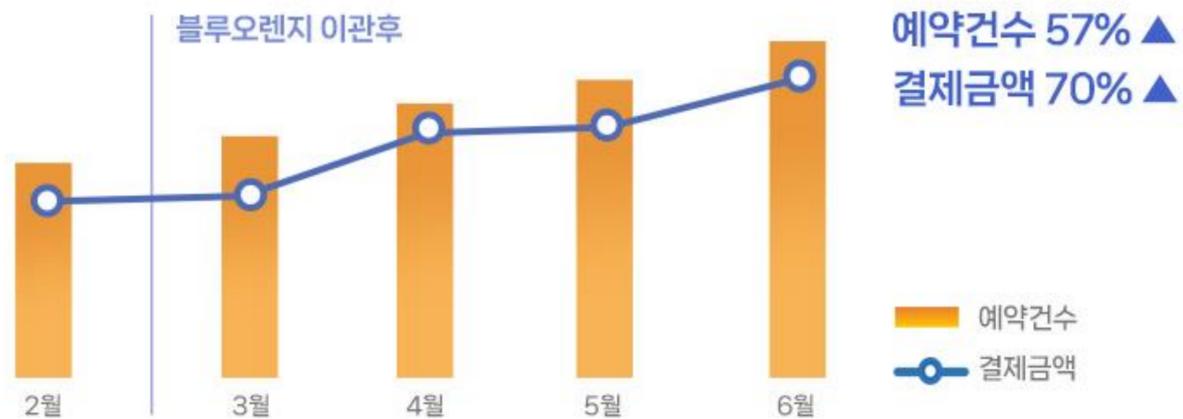
성과

- 계좌개설 120% 증가
- CPA 28% 개선

TIDESQUARE

타이드스퀘어 (2023. 3 ~)

코로나19 종식 이후 감소하였던 매출 회복 및 빠른 재도약(예약 건수, 매출 증대)



TOURVIS 세인트존스 호텔 특가

해외호텔 특가

PRIVIA 황금연휴에 여행할인 된다고?

TOURVIS 신라스테이 삼성

TOURVIS 나의 호캉스 스타일은?

TOURVIS 완벽한 허니문을 위한 특가 리조트 모음.zip

TOURVIS 라한호텔 전주

PRIVIA 올해 해외여행 떠나세요?

TOURVIS 라카이 샌드파인 특가

TOURVIS 세인트존스 호텔 단독 특가

PRIVIA 신라스테이 삼성 3만원 할인

운영 목표

- 직영 온라인 판매처를 통한 매출 증대

운영 전략

- 주요 경쟁사 광고 현황 파악 및 분석
- 다양한 매체 다수 집행

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 활용
- 제품 단독 소재, 제품 + 모델 조합 소재 동시 노출

성과

- ROAS 33% 상승
- 2년 동안 노출 및 유입 1,300% 이상씩 증가

호텔패스

호텔패스 (2019.1~)

지속적인 브랜드 인지도 감소로 인해 급격하게 줄어들고 있는 퍼포먼스를 상승시키기 위하여 블루오렌지와 함께 매출 증대를 목표로 성장 중

광고비용 47% ▼



CPA 개선

2018
2019

예약수 17% ▲



예약수 변화



운영 목표

- 다양한 채널을 통한 고객 유입 및 예약 증대 & 브랜딩

운영 전략

- 다양한 신규 DA채널, 지면 운영
- 실시간 도시, 호텔 별 예약 분석 및 대응
- 주력 호텔 선정 및 개별 집중관리

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 반영
- 캠페인에 맞춘 워딩 및 컬러 반영

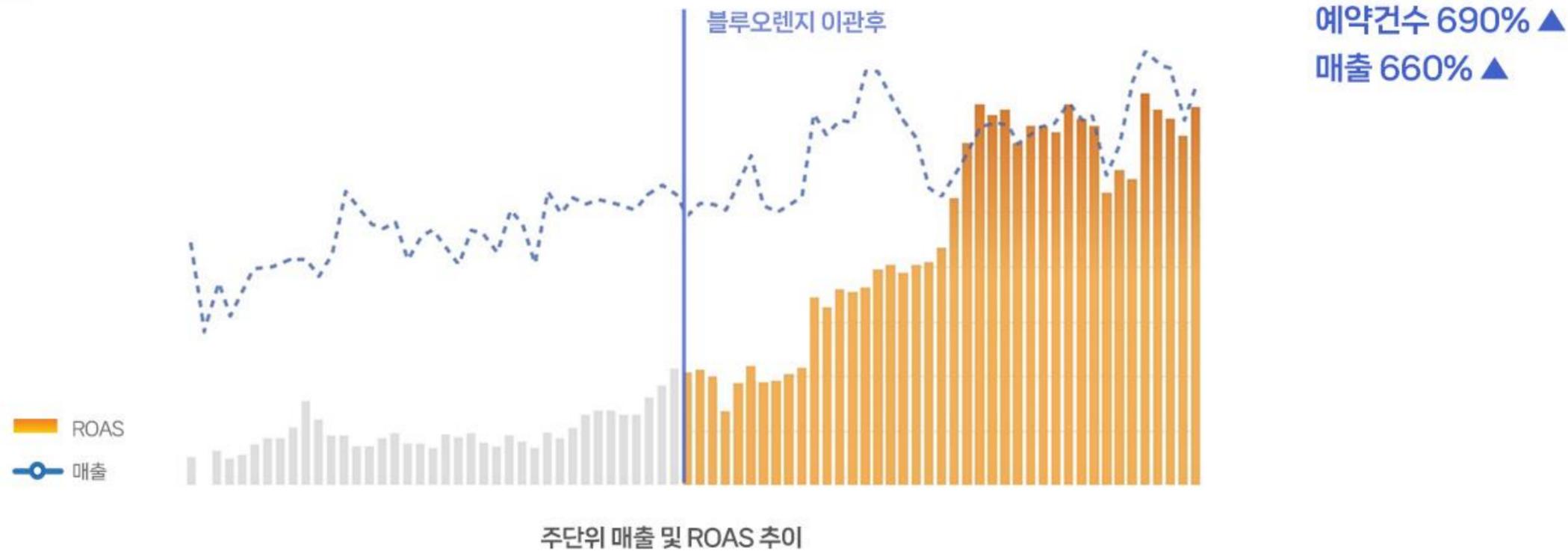
성과

- 예약수 17% 증가
- 광고비용 47% 인하



호텔스컴바인 (2015.1~2018.12)

호주 본사의 글로벌 호텔예약비교서비스 사이트로 한국시장 진출 후 급성장하여 호텔예약 관련 인지도 조사에서 3위내로 성장
한국 시장의 성공을 바탕으로 2016년에는 일본 Yahoo 광고도 집행



운영 목표

- 한국진출 3년차 효율을 유지하면서 매출 극대화

운영 전략

- 검색광고 외 네트워크 광고로의 채널 확장
- KES 방법론 적용 : 효율 기반 광고 세그먼트별 최적화
- 호텔스컴바인 브랜드 키워드 관리 강화

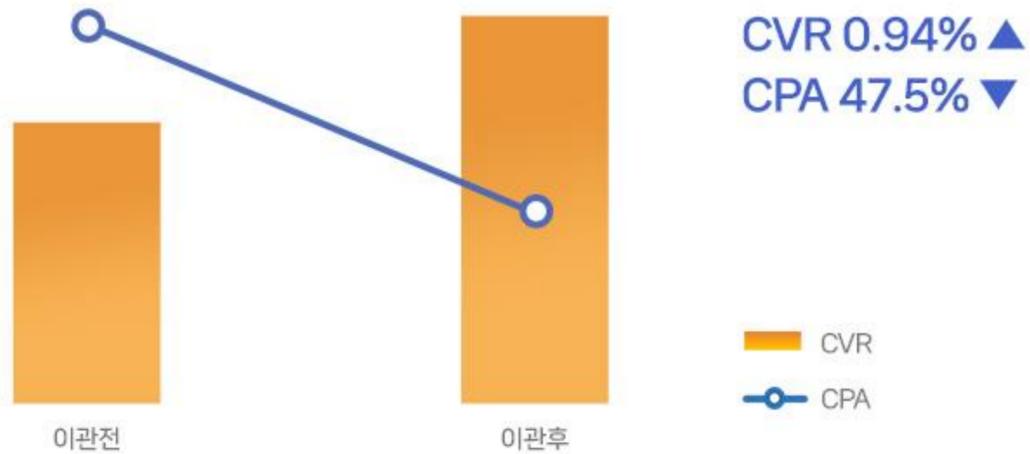
성과

- 주 평균 매출 \$8,754 → \$66,538 (7.6배 성장)
- 주 평균 부킹건수 312건 → 2,469건 (7.9배 성장)
- ROAS 102% → 150%

lawtalk

로톡(로앤컴퍼니) (2022. 7~)

변호사와 의뢰인이 자유롭게 상담이 가능한 온라인 법률서비스 플랫폼.
로톡 상담 건수 확보 목표로 파트너십 체결



운영 목표

- CPA 개선 및 상담 건수 증대

운영 전략

- 검색 매체 최적화
- CRM 운영을 통한 전환율 개선
- 캠페인 운영에 따른 신규 매체 발굴

크리에티브 기획

- CI 컬러 적극 반영
- 공감성 문구 사용을 통해 고객 심리 자극

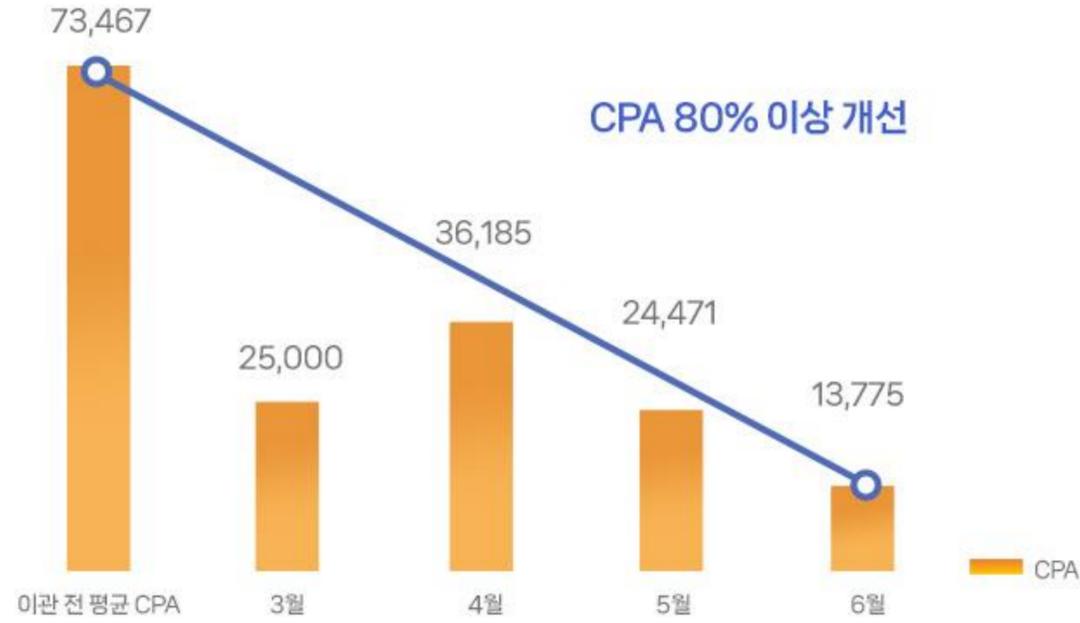
성과

- Performance 채널 CVR 0.94%p 개선
- CPA 47.5% 개선



원진성형외과의원 (2023. 3~)

국내 대형 성형외과의 입지를 유지하며 CPA 개선을 목표.
세부적인 SA 운영 방식과 고효율 DA 발굴로 CPA 80% 이상 개선



운영 목표

- CPA 2만원 초반

운영 전략

- SA 효율화
- DA 매체 비중 확대

크리에티브 기획

- 심의 가이드 내 사용 가능한 후킹성 문구 활용

성과

- CPA 80% 이상 개선
- 광고비 지속 증액 중



BEYOND

YOUR EXPECTATION

<http://www.blorange.co.kr/>

070-4281-4370

고객사 마케팅 문의 biz@blorange.co.kr

매체사 문의 media@blorange.co.kr

서울특별시 서초구 서초대로48길 33 3층