

대행사 RFP

KPI	11월 까지 유효디비 600건 달성 (26년 연간 유효디비 목표 1만건)
KPI 평가 방법	1) 전화/온라인/리셉션으로 유입되는 유효디비 주단위 매칭 진행 2) 수집 된 DB중 문의 한적 없음 / 중복 DB / 잘못 신청을 제외한 수치가 최종 유효 DB로 인정 3) 대행사간 중복으로 들어온 DB의 경우 최초 인지 광고 기준으로 대행사 실적 인정 4) 용인공원 DB를 제외한 실제 아너스톤(실내) 인입만 인정
제안 요청 사항	1) 회사 소개 및 조직도(아너스톤 운영시 담당 팀 계획 포함) 2) 기존 프로젝트 사례 및 성과 3) 광고 전략 제안 (채널별 전략, 예산 배분, 예상 성과, 신규 매체 개발) 4) KPI 달성을 위한 광고 소재(카피,디자인,컨텐츠) 제안과 운영 전략 5) 캠페인 운영 및 리포팅 방법 6) 광고 예산 (유효디비 월 600건 이상 유입 가능한 예산 및 CPA 제안) 7) 광고 수수료 제안 8) 귀사만의 차별화 및 강점 그리고 구체적인 사례 제시
계약 기간	3개월 단위의 계약 진행
운영 일정	1)실무 미팅 및 질의 응답 진행 _ 9월 1일(월) ~ 9월 5일(금) > 4팀 선정 2)1차 제안 PT 진행 _ 9월 12일(금) 예정 [인덕원 대회의실] > 2팀 선정 3)최종 PT 진행 _ 9월 19일(금) 예정 _ [용인공원 오크홀] > 1팀 선정 4)최종 선정 대행사 통보 진행 _ 9월 22일(월) 5)최종 선정 대행사 세부 실행 플랜 미팅 및 초기 세팅 진행 _ 9월 23일(월) ~ 9월 30일(화) 6)최종 선정 대행사 광고 런칭 _ 10월 1일(수)
업무 진행 내역	광고 운영 및 콘텐츠 제작: 매체 집행 / 광고배너 제작 / 주,분기별 미팅 진행 / 광고 소재 및 블로그 업로드 사진을 위한 영상 및 스틸 촬영 및 행사 서포트 보고서 작성: 일일보고, 주간보고, 월보고(마감 및 계획), 인입 DB 크로스체크, 콘텐츠 제작