

강반석

CRM / Marketing Operations

서울 관악구 · kangbs2486@gmail.com · 010-9630-2486
banseok-kang1.github.io/Growth · github.com/BANSEOK-KANG1

CRM / MARKETING OPS

광고 유입 이후 전환 누수를 줄이는 포지션

광고 이후 문의 미완료, 미팅 미진행, 구매 미전환 구간을 세그먼트로 나누고 메시지·지표·판단 기준을 설계합니다.

입사 후 기여

실무 측정 경험과 프로젝트형 CRM 설계를 결합해, 리드 상태값·캠페인·후속 전환을 연결하는 운영 구조를 제안할 수 있습니다.

CORE STRENGTHS

이 포지션에서 먼저 보여줄 역량

- UTM·이벤트명·리포트 기준 문서화 및 표준화
- 퍼널 단계별 이탈 세그먼트와 후속 메시지 가설 설계
- 오픈콜·CTR·미팅 전환율 중심 CRM 실험 지표 정의
- Sheets·Looker Studio·SQL·Python 기반 데이터 구조화

VERIFIABLE EVIDENCE

포트폴리오와 1:1로 연결되는 증거

설계 프로젝트	CRM/그로스 실험 시나리오 Segment → Hypothesis → Message → Metric → Decision
실무 기반	GA4/GTM/UTM 전환 측정 구조 광고 캠페인과 리드 이벤트를 같은 기준으로 연결
1인 프로젝트	Marketing Lead Funnel Dashboard Lead → Qualified Lead → Meeting → Revenue 구조

WORK EXPERIENCE

글로벌알파미디어 · 퍼포먼스 마케터

2025.12 – 2026 · 해외 타겟 리드형 캠페인을 멀티채널로 운영하고, 광고 클릭 이후 문의·진성문의·미팅 전환까지 판단할 수 있도록 측정 및 리포팅 구조를 정리했습니다.

- Meta·Google·Naver·TikTok 채널별 비용·CPA·리드 품질을 비교해 예산 유지·축소·확장 후보 도출
- UTM 규칙과 GTM 이벤트를 정리하고 GA4에서 문의 클릭·폼 진입·제출 완료를 구분
- CPA 단독이 아닌 진성문의율·미팅 전환율까지 포함해 월 3,800만 원 이상 규모 캠페인 분석
- 소재·타겟·랜딩 조합별 성과 변화를 정리해 테스트 우선순위 및 개선안 작성
- 날짜·매체·캠페인 기준 Raw 통합 및 Sheets·Looker Studio 리포트 구조 설계
- Airbridge 이벤트 구조를 검토하고 국가·채널별 설치 → 예약 전환 분석 흐름 정리

프로젝트 · 도구 · 판단 원칙

아래 프로젝트는 회사 경력과 분리해 표시합니다. 실제 운영 성과가 아닌 경우 기획·구현 범위와 한계를 명시했습니다.

CRM/그로스 실험 시나리오

2026 · 개인 프로젝트 · 실제 발송 성과 아님

문의 미완료·미팅 미진행·미구매 세그먼트별 메시지 가설과 오픈율·CTR·미팅 전환율 판단 기준을 설계.

Meta Creative Intelligence

2025 – 2026 · 1인 기획·개발

Meta Marketing API의 소재 메타와 성과 지표를 결합해 포맷·혹·CTA별 CPA 패턴을 분석하고 다음 제작 방향을 제안하는 Streamlit 앱.

Marketing Keyword Gap → Shoot Brief

2025 · 1인 기획·개발

YouTube Data API로 대중 트렌드와 마케팅 키워드의 차이를 분석하고 포맷·혹·제목·태그가 담긴 촬영 브리프를 생성.

TOOLS BY USE

속련도 퍼센트 대신 실제 활용 맥락

광고 운영	Meta Ads · Google Ads · Naver Search Ads · TikTok Ads
측정·분석	GA4 · GTM · UTM · Microsoft Clarity · Airbridge
데이터·리포팅	SQL · Python(pandas) · Google Sheets · Excel · Looker Studio
기획·제작	Figma · Photoshop · Notion · GitHub · Streamlit

BACKGROUND

고객 커뮤니케이션 · 제작 이해 · 학력

- 요기요 영업 1년 — 고객 니즈 파악·서비스 가치 설명·관계 관리
- 삼성생명 SFP 6개월 — 1:1 상담·제안 커뮤니케이션
- 웹디자인 경험 — 랜딩·소재 수정 요청을 제작 관점에서 구체화
- 경상국립대학교 동물생명과학전공 졸업

TRANSPARENCY

경력과 프로젝트의 경계를 명확히 표시

HubSpot/Salesforce 실운영 성과를 주장하지 않습니다. 현재 강점은 광고 측정 기반의 세그먼트·리드 상태값·CRM 실험 구조 설계입니다.

Portfolio
문제 → 지표 → 판단 → 액션 → 한계

[https://banseok-kang1.github.io/Growth/
github.com/BANSEOK-KANG1](https://banseok-kang1.github.io/Growth/github.com/BANSEOK-KANG1)