

# [참고] 키워드광고 월간 예상 실적

아이보스 권영미 강사

## 1. 키워드광고 월간 예상 실적

1-1. 확인 방법

1-2. 활용 방법

### ‘월간 예상 실적’이란?

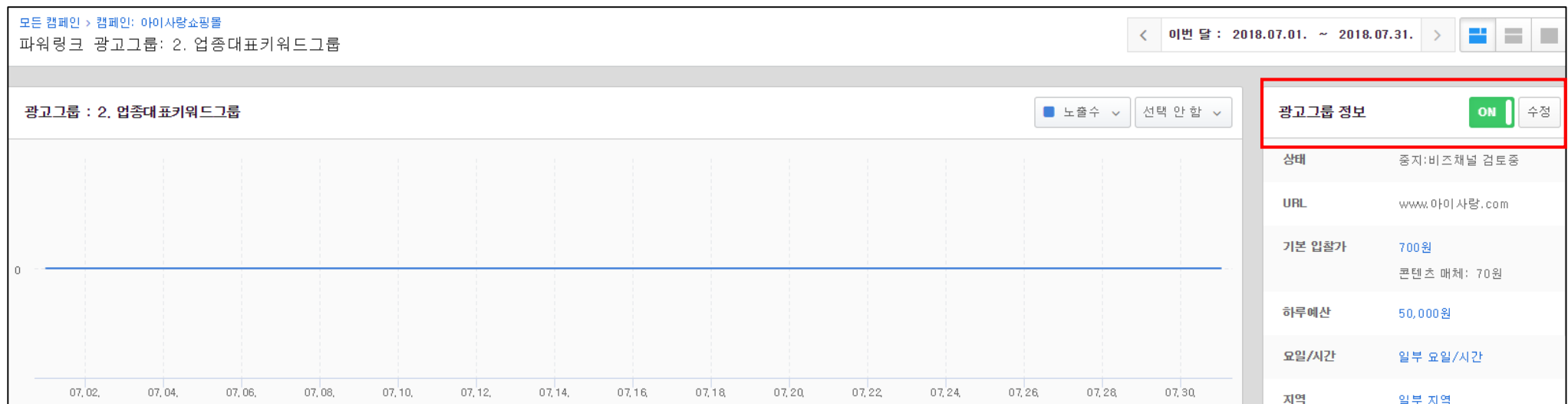
- 네이버 검색광고는 ‘월간 예상 실적’ 기능을 통해 그룹 기본입찰가 기반의 광고 성과를 예측 할 수 있다.
- ‘월간 예상 실적’은 최근 4주간 실제 발생한 모든 광고의 성과를 기반으로 통계적으로 계산한 추정된 데이터이다.
- 24시간 동안 모든 광고 노출 가능 지역에 광고가 집행되었을 때를 가정한 값이다.
- 광고주 광고 집행 전략에 따라 예상되는 성과와는 다른 성과와 비용이 발생할 수 있다.
- 조회된 데이터는 광고 집행 계획을 세울 때 참고 용도로 사용하는 것이 좋다.

### 월간 예상 실적 확인 방법 1

1. 광고시스템에 접속 후 [광고 관리 > 캠페인] 접속 후, [해당 그룹]을 클릭한다.

| 광고그룹 이름 ①    | 기본 입찰가 ② | URL ③        | 노출수 ④ | 클릭수 ⑤ | 클릭률(%) ⑥ | 평균클릭비용 (VAT포함) ⑦ | 총비용(VAT포함) ⑧ |
|--------------|----------|--------------|-------|-------|----------|------------------|--------------|
| 광고그룹 3개 결과   |          |              | 0     | 0     | 0.00%    | 0원               | 0원           |
| 1. 브랜드키워드그룹  | 70원      | www.아이사랑.com | 0     | 0     | 0.00%    | 0원               | 0원           |
| 2. 업종대표키워드그룹 | 700원     | www.아이사랑.com | 0     | 0     | 0.00%    | 0원               | 0원           |
| 3. 원피스키워드그룹  | 500원     | www.아이사랑.com | 0     | 0     | 0.00%    | 0원               | 0원           |

2. [광고그룹 수정] 버튼을 클릭한다.



3. 그룹의 기본 입찰가 또는 임의의 입찰가를 입력하여, [예산실적조회] 버튼을 클릭하면  
**‘해당 광고그룹에 등록된 키워드’로 월간 예상 실적을 확인할 수 있다.**

도움말

✕

광고 그룹은 광고의 운영과 효과 분석, 입찰을 진행하는 단위입니다.  
광고 그룹을 기준으로 누구에게(타게팅) 무엇을 보여 줄 것인가(소재)를 확인한 다음 광고 그룹을 생성하세요.

[자세히 보기](#)

광고그룹 이름

2. 업종대표키워드그룹

12/30(최소 1자)

URL

http://www.아이사랑.com

전환 데이터 기반 기본 입찰가 계산

예상 실적 달기

기본 입찰가

700

원

예산 실적 조회

[상세 실적 보러가기](#)

• 월 예상 클릭수: : 4,229 회

• 월 예상 비용: : 2,138,714 원 (VAT제외)

하루예산

하루 동안 이 광고그룹에서 지불할 의사가 있는 최대 비용을 설정합니다.

50,000

원

70원에서 1,000,000,000원까지 입력 가능 (10원 단위 입력)

하루예산을 입력하세요.

제한없음

① 경우에 따라 예산을 초과하는 금액이 과금될 수 있습니다.도움말

4. [상세실적 보러가기]를 클릭하면, 보다 **자세한 데이터**를 조회할 수 있다.

도움말

×

광고 그룹은 광고의 운영과 효과 분석, 입찰을 진행하는 단위입니다.  
광고 그룹을 기준으로 누구에게(타게팅) 무엇을 보여 줄 것인가(소재)를 확인한 다음 광고 그룹을 생성하세요.

[자세히 보기](#)

광고그룹 이름

2. 업종대표키워드그룹

12/30(최소 1자)

URL

http://www.아이사랑.com

+

 전환 데이터 기반 기본 입찰가 계산

-

 예상 실적 달기

기본 입찰가

700

원

예상 실적 조회

[상세실적 보러가기](#)

• 월 예상 클릭수: : 4,229 회

• 월 예상 비용: : 2,138,714 원 (VAT제외)

하루예산

하루 동안 이 광고그룹에서 지불할 의사가 있는 최대 비용을 설정합니다.

50,000

원

70원에서 1,000,000,000원까지 입력 가능 (10원 단위 입력)

하루예산을 입력하세요.

제한없음

① 경우에 따라 예산을 초과하는 금액이 과금될 수 있습니다.도움말

## 4. [PC/모바일] 기기별 데이터 및 [키워드 확장] 적용 여부에 따라 자세한 데이터를 조회할 수 있다.



- [매체 구분]으로 광고가 집행되는 매체를 선택할 수 있다. [네이버 PC 통합검색(파워링크+비즈니스)] 혹은 [네이버 모바일 통합검색(모바일 검색)]을 선택하거나, PC와 모바일을 구분하지 않고 [PC/모바일]을 선택하여 매체를 설정할 수 있다.
- [키워드 확장]에서 [적용]을 선택하면, 선택한 키워드에 키워드 확장 기능을 적용하였을 때를 가정하여 지표를 조회할 수 있다.

## 월간 예상 실적 확인 방법 2

\* 참고 : [도구 > 키워드도구]를 통해, '선택한 키워드'를 중심으로 월간 예상 실적을 확인할 수 있다.

NAVER 광고

스마트스토어센터

스마트플레이스

쇼핑파트너존

페이

광고관리

보고서

도구

비즈니스 (0원)

승진하기

himang0912 (내 계정)

로그아웃

광고관리 TIP

도움말

키워드 도구

파워링크 캠페인\*의 새로운 키워드를 발굴하고 입찰가 결정까지 한번에 해보세요. [도움말](#)

연관키워드 조회 기준

원하는 기준으로 '파워링크 캠페인'의 연관키워드를 조회하세요. (다중선택 가능)

입력값 지우기

키워드

여아웃

여자아이웃

여자아이쇼핑물

웹사이트

체크 후 선택하세요

업종

체크 후 선택하세요

시즌 월

체크 후 선택하세요

시즌 테마

체크 후 선택하세요

조회하기

연관키워드 조회 결과 (1,000개)

다운로드

필터

| 전체추가 | 연관키워드    | 월간검색수 |        | 월평균클릭수 |         | 월평균클릭률 |        | 경쟁정도 | 월평균노출 광고수 |
|------|----------|-------|--------|--------|---------|--------|--------|------|-----------|
|      |          | PC    | 모바일    | PC     | 모바일     | PC     | 모바일    |      |           |
| 취소   | 여자아이웃    | 610   | 2,330  | 42.8   | 147.4   | 7.19%  | 6.69%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아웃      | 530   | 3,120  | 33.9   | 164.4   | 6.63%  | 5.67%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여자아이쇼핑물  | 150   | 610    | 17     | 96.8    | 11.19% | 16.49% | 높음   | 15        |
| 추가   | 아동복      | 6,640 | 13,100 | 240.3  | 726.4   | 4.64%  | 5.82%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아쇼핑물    | 810   | 2,430  | 78.2   | 304.8   | 9.85%  | 13.12% | 높음   | 15        |
| 취소   | 여자아동복    | 890   | 5,860  | 77.7   | 470.3   | 9.11%  | 8.76%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아웃쇼핑물   | 240   | 5,460  | 21.3   | 666.6   | 8.86%  | 10.84% | 높음   | 15        |
| 취소   | 여자아이웃쇼핑물 | 270   | 3,110  | 36.2   | 360.6   | 13.41% | 12.13% | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아루니어의류  | 770   | 16,000 | 96.7   | 1,174.2 | 13.16% | 7.66%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아의류     | 230   | 1,180  | 19.4   | 101.4   | 8.63%  | 8.82%  | 높음   | 15        |
| 추가   | 아동복쇼핑물순위 | 680   | 2,370  | 41.3   | 208.3   | 7.37%  | 9.17%  | 높음   | 15        |
| 취소   | 여아아동복    | 180   | 680    | 12     | 23.7    | 7.02%  | 4.17%  | 높음   | 15        |

+ 바로추가

월간 예상 실적 보기 >

선택한 키워드 (10/100)

저장하기

여자아이웃

여아웃

여자아이쇼핑물

여아쇼핑물

여자아동복

여아웃쇼핑물

여자아이웃쇼핑물

여아루니어의류

여아의류

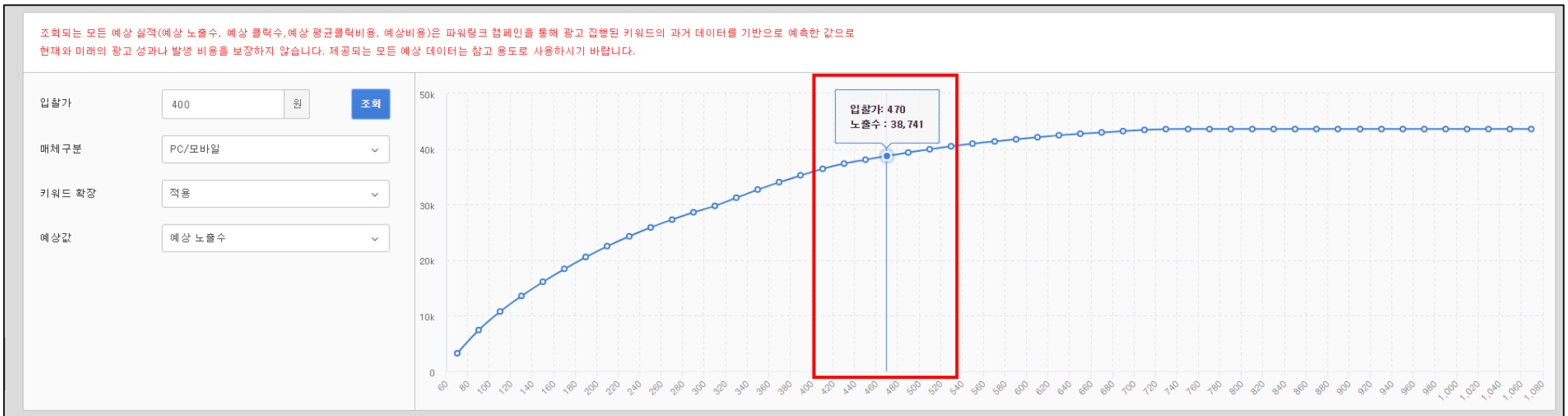
여아아동복

### 월간 예상 실적 활용 방법

- 제공되는 그래프는 입찰가의 증감에 따른 **예상 성과 혹은 예상 비용의 증감**을 표시한다.
- 마우스 포인터를 그래프에 올리면 특정 입찰가에 대한 간단한 **성과가 표시**되며, 클릭하면 해당 **입찰가로 키워드별 성과를 조회**할 수 있습니다.
- 일반적인 경우 그래프는 입찰가가 높을수록 성과도 높아지고 비용도 상승하는 형태를 보여 주지만, **입찰가가 점차 높아질 때 성과나 비용이 항상 동일 비율로 높아지지 않는**을 확인할 수 있다.
- 특정 입찰가를 기점으로 예상 성과나 예상 비용의 증가폭은 서서히 감소하게 되고, **일정 입찰가 이후에는 입찰가가 증가되더라도 거의 변화가 없음**을 확인할 수 있다.

### 월간 예상 실적 활용 방법

- 그래프의 기울기가 완만해지기 시작하는 지점 근처의 입찰가로 기대하는 광고 클릭수나 노출수가 발생하는지 확인하는 것이 좋다.
- 기대하는 데이터에 미치지 못한다면 가용 예산 내에서 키워드를 추가하거나 입찰가를 높여 볼 수 있다.  
반대로 기대한 광고 성과가 달성되거나 예산을 초과하는 예상 비용이 조회된다면 입찰가를 낮추거나 키워드를 삭제하여 내 예산 한도 내에서 적절한 입찰가를 설정할 수 있다.



감사합니다.