

[출간기획서]

# 중소기업과 스타트업을 위한 B2B 디지털 마케팅 실전

“대표님! 마케팅, 이렇게 하셔야 합니다.”



# INDEX

## 목차

1. 도서 제목
2. 저자소개
3. 도서 소개
  - 2-1. 이 도서의 기획 의도
  - 2-2. 대상 독자층 및 그 이유
  - 2-3. 도서의 핵심 컨셉 및 특징점
  - 2-4. 도서의 사양  
(예상 페이지 수, 예상 정가 및 예상 판매부수)
4. 경쟁도서 및 유사도서 분석과 시장 전망
5. 예상목차
6. 원고 완성 일정



# 01. 도서 제목

장기화된 코로나로 인하여 B2B 마케팅의 시장이 변화하였습니다.  
그러나 변화된 시장에 맞게 B2B 마케팅도 변화해야 하지만 그 흐름이 더디고 있습니다.

(가제)

## 중소기업과 스타트업을 위한 B2B 디지털 마케팅 실전

“대표님! 마케팅, 이렇게 하셔야 합니다.”

## 02. 저자소개

"디지털마케팅 에이전시"와 "B2B마케팅 에이전시"를 거치며 다양한 업무를 경험하였습니다.  
온라인으로 빠르게 전환되고 있는 B2B 마케팅 분야에 B2C 마케팅 기법을 도입하여 새로운 개념의 캠페인 설계하고 있습니다.



### 강사소개

김보경 마케팅 컨설턴트  
현) 씨아이마케팅 대행사업부 본부장  
<http://ciad.co.kr/>

#### 전문분야

- 특정 분야 타겟의 핀셋 타겟팅 솔루션
- 퍼포먼스 마케팅
- DB 수집 마케팅
- B2B 마케팅 (Lead generation)

#### B2C 포트폴리오

- HLB 제약 건강기능식품 관련 이커머스 마케팅
- 메리츠증권 APP 마케팅 "Meritz Smart"
- 한국야쿠르트 브랜드 블로그, SNS, 온라인 서포터즈 기획/운영
- 노비타 브랜드 카페, 바이럴 마케팅, 프로모션 기획/운영
- LG유플러스 통신서비스 온라인 마케팅
- 바르다 김선생 & 죠스떡볶이 블로그 및 SNS 기획 및 운영
- 이스트소프트 APP 광고 "알약"
- HLB 제약 건강기능식품 관련 이커머스 마케팅

#### B2B 포트폴리오

- 신세계 INC 쇼핑몰 통합관리 솔루션 "셀픽" 온라인 마케팅
- 신세계 INC 물류, 구매, 영업 통합관리시스템 "굿엠디" 온라인 마케팅
- 신세계 INC 리테일테크 통합 브랜드 "스파로스" 온라인 마케팅
- Hewlett-Packard Korea 채널마케팅 프로그램 (MDF) 기획 및 운영
- Hewlett-Packard enterprise Korea 채널마케팅 프로그램 (MDF) 기획 및 운영
- Hewlett-Packard Korea 신제품 출시 카페 프로모션 (2018) / 기획 및 운영
- Hewlett-Packard Korea 캠퍼스 어택 프로모션 (2017) / 기획&운영 담당
- NVIDIA AI CONFERENCE (2018) / 스폰서운영 & 부스운영 파트 담당
- NVIDIA DEEP LEARNING INSTITUTE (2017) / 기획&운영 담당
- Schneider Electric Innovation Summit Seoul (2018) / 등록파트 담당

## 03. 도서 소개

### 이도서의 기획 의도

“포스트코로나” 시대의 새로운 B2B 마케팅을 위한, 트렌드 도서

1. 오프라인 위주의 마케팅 활동 (세미나, 전시, 컨퍼런스)이 코로나 이후에 온라인으로 빠르게 바뀌고 있습니다
2. 다양한 B2B 기업에서 온라인으로 전환을 시도하고 있지만 그 속도가 매우 더디고 효율이 나오는 경우가 많지 않습니다.
3. 이는 “B2B 전문으로 하는 온라인마케터”가 많지 않기 때문입니다.
4. 본 도서에서는 “취준생”부터 “입문자”는 물론 “현직 마케터”까지 B2B 마케팅에 도움이 되는 내용을 담았습니다.

# 03. 도서 소개

## 대상 독자층 및 그 이유

### 국내 마케팅 관련 관심유저 19만명을 위한 B2B 마케팅 필독도서

제외 다른 지역 사람

오디언스의 프로필 언어: **한국어**

선택된 언어에 따라 오디언스의 수가 달라집니다. 오디언스 확장을 위해서, 현지 언어가 이용 가능하더라도 기본 언어가 영어로 선택될 수 있습니다.

타겟 오디언스는 누구인가요?

포함 아래 기준에 해당하는 사람: [특성 모두 삭제](#) [닫기](#)

회원 보유기술

[마케팅](#) [B2B](#) [브랜드 관리](#) [소통](#) [마케팅전략](#) [제품마케팅](#) [브랜드개발](#) [디지털 마케팅](#)  
[SNS 마케팅](#) [소셜미디어](#) [홍보](#)

업무 경력 > 회원 보유기술 검색

마케팅

회원 보유기술 제안됨  
회원 보유기술 제안 없음

[좁히기](#) [넓히기](#)

제외 오디언스 특성과 매칭 오디언스

LinkedIn 기능을 성별, 나이, 국적, 민족 등으로 차별하는 데 이용할 수 없습니다. [자세히 보기](#)

오디언스 확장하기

예상치

타겟 오디언스 크기  
**190,000+**

세그먼트 상세

**직종**

세일즈	15%
마케팅	13%
사업개발	12%
운영	6%
IT	5%

[세그먼트 보지 않기](#)

1일 7일 **30일**

30일 지출  
**US\$720.00 - US\$2,906.00**

30일 노출수  
**83,000 - 340,000**

CTR  
**0.44% - 0.68%**

30일 클릭수 **주요 결과**  
**520 - 2,100**

결과를 예상치이므로 실제 성과를 보장하지 않습니다. [자세히 보기](#)

[자료출처] 링크드인 마케팅 관련 타겟팅 예시

# 03. 도서 소개

## 도서의 핵심 컨셉 및 특징점

### 1. 대행사 현직 부서장이 작성한 실무형 도서

실무에 바로 적용 할 수 있는 가이드북

전체적인 마케팅의 구조를 이해 할 수 있는 이론과 실무 노하우 연재  
쉽고 간결한 업무 진행위주의 흐름

### 2. 입문자를 위한 탄탄한 마케팅 이론

가장 빠른 마케팅 트렌드를 습득하고 있는 대행사 실무자가 작성한도서  
바로 성과가 나올 수 있는 검증된 마케팅  
B2B 마케팅의 입문자와 종사자 모두 참고 할 수 있는 도서

### 3. 작가의 활발한 소셜미디어 활동

일 방문자 1천명이 저자의 개인 블로그를 통해 소통 중.

<https://blog.naver.com/calli881129>

링크드인을 통해 B2B 담당자 네트워킹을 확장해 나가고 있음

<https://www.linkedin.com/in/rhombus2022/>



**혹시, 마케팅 잘 모릅?  
그럼 모여라!**

마케팅을 잘 모르지만,  
쉽게 시작하고 싶은 사람들을 위한 정보 공유

마케팅 컨설팅 및 강의문의  
☎ 010-2251-6901  
✉ budle.kim1129@daum.net

프롤로그 | 블로그 | 감사소개 | 온라인마케팅 | B2B마케팅 | 마케팅 강의

안부



차별화된 "안과광고"를 원하시나요?	블로그 운영대행으로 성과를 내려면 어떻게 해야할까?	고객 구매 여정 분석을 통한 콘텐츠 기획 (Customer journey map)	사업자 블로그 주제를 정하는 방법	비즈니스 초기라면 거창한 웹사이트 제작이 필요하지 않습니다.
차별화된 안과광고... 18시간 전	블로그 운영대행으... [2] 2022. 8. 18.	고객 구매 여정(Cu... [2] 2022. 8. 7.	사업자 블로그 주... [9] 2022. 5. 27.	비즈니스 초기라면 ... 2022. 5. 28.

[자료출처] 마름모연구소 블로그 예시  
<https://blog.naver.com/calli881129>

### 03. 도서 소개

도서의 사양 (예상 페이지 수, 예상 정가 및 예상 판매부수)

구분	내용	비고
예상페이지수	약 120페이지	워드문서 10포인트 기준
예상페이지	약 250페이지	실제 책 출간 시
예상정가	약 1만8천원	
예상 발행부수	약 1천-2천부	
예상 판매부수	약 1천부	

\* 위의 내용은 대략적으로 추산해본 내용으로 세부내용은 시장상황에 맞게 유연하게 대응 할 예정입니다.

# 04. 경쟁도서 및 유사도서 분석과 시장 전망



B2B마케팅



국내도서 무료배송 소속공제

 **[경제/경영] B2B 마케팅 이기는 전략** : B2B 디지털 마케팅 12가지 해법과 실천 사례

실진브 지음 | 비즈니스북스 | 2022년 05월

[#네트워킹](#) [#독과점](#) [#컴페인](#) [#부서협업](#) [#타기팅](#) [#온라인마케팅](#) [#유튜브](#) [#블로그](#) [#스마트스토어](#)

**[배송일정]** 지금 주문하면 내일(21일, 화) 도착 예정 [안내](#)

새창보기

---

국내도서 MD의선택 무료배송 소속공제

 **[경제/경영] 보스턴 컨설팅 그룹의 B2B 마케팅** : [양장]

원서/번역서 [?](#) : 法人營業「力」を鍛える B2B流ビジネスマーケティング

이마루라 히메아키 지음 | 정진우 옮김 | 보스턴컨설팅그룹 감수 | 비즈니스맵 | 2007년 01월

[#마케팅전략](#)

**[배송일정]** 지금 주문하면 내일(21일, 화) 도착 예정 [안내](#)

새창보기 | 미리보기

\* B2B 마케팅 관련 경쟁도서 현황

국내도서 무료배송 소속공제

 **[경제/경영] 해외영업 사례로 보는 B2B 마케팅 실행 전략**

노윤호 지음 | 한나해플러스 | 2019년 07월

[#마케팅전략](#)

**[배송일정]** 지금 주문하면 내일(21일, 화) 도착 예정 [안내](#)

새창보기 | 미리보기

---

POD 무료배송

 **[경제/경영] B2B 마케팅 따라하기**

박법록 지음 | 북갯 | 2020년 07월

**[배송일정]** 6월 26일 출고 예정

새창보기

---

국내도서 무료배송 소속공제

 **[경제/경영] B2B 마케팅 : 마켓 센싱에서 성과 측정까지**

한상원 지음 | 21세기북스 | 2011년 04월

[#센싱](#) [#시장세분화](#) [#경영학](#)

**[배송일정]** 지금 주문하면 내일(21일, 화) 도착 예정 [안내](#)

새창보기

# 05. 예상 목차 (1)

대분류(장)	주제
<b>1</b>	<b>들어가면서</b>
1-1	중소기업의 B2B 마케팅은 달라야 합니다.
1-2	포스트 코로나 시대의 새로운 마케팅의 흐름을 잡아라.
1-3	대기업 마케팅과 중소기업의 B2B 마케팅은 다르게 접근해야 합니다.
1-4	중소기업 마케팅의 경우 대표나 부서장이 직접 리딩해야 하는 이유
1-5	코로나 이후의 B2B 마케팅의 변화 (하이브리드 채널)
<b>2</b>	<b>잘나가는 중소기업의 노하우는 DB</b>
2-1	DB는 곧 영업, 영업은 곧 매출! DB가 힘이다.
2-2	DB를 수집할 수 있다면 비즈니스를 이끌 수 있다.
2-3	사례1) 법인영업회사
2-4	사례2) 보험영업사원
2-5	사례3) 플랫폼 트리
<b>3</b>	<b>복잡한 시장조사는 이제 그만 Start up도 Lean, 마케팅도 Lean!</b>
3-1	비즈니스 초기라면 거창한 웹사이트 제작이 필요하지 않습니다.
3-2	중소기업 마케팅, Owned Media부터 시작하세요.
3-3	B2B기업에서 검색광고를 집행하고 성과가 없다고 말하는 이유
3-4	B2B 기업에서 브랜드 블로그를 운영해야 하는 이유
3-5	블로그 운영대행을 의뢰 할 때 체크리스트
3-6	사업자 블로그 주제를 기획하는 방법
3-7	B2B 비즈니스에서도 SNS를 효과적으로 활용 할 수 있습니다.
<b>4</b>	<b>온라인 접점채널 구축하기</b>
4-1	마이크로 페이지 (아임웹 구축)
4-2	비즈니스가 안정되어 있는 상황이라면 홈페이지 구축
4-3	장기간을 고려한다면 워드프레스 블로그
4-4	자사 홈페이지와 블로그는 어떻게 구축 해야 하는가?

## 05. 예상 목차 (2)

대분류(장)	주제
<b>5</b>	<b>LEAD가 꾸준히 들어올 수 있는 구조 생성하기</b>
5-1	고객구매여정과 콘텐츠 기획
5-2	ABM(Account Based Marketing) 마케팅 실무도입
<b>6</b>	<b>B2B 비즈니스에 알맞는 미디어 선정하기</b>
6-1	마케팅의 목적에 따른 전략 (리드젠캠페인, 브랜딩, 콘텐츠 마케팅)
6-2	Vertical Media를 통한 리드젠 캠페인
6-3	검색광고 (네이버, 구글, 다음)
6-4	SEO (브랜드블로그, 인플루언서)
6-5	링크드인 (광고, 세일즈 네비게이터)
6-6	SNS 광고 (페이스북, 인스타그램)
6-7	배너광고 (구글GDN, 카카오모먼트)
6-8	구글 애즈를 통한 해외마케팅 기초단계 구축하기
6-9	핀셋타겟팅
<b>7</b>	<b>B2B 비즈니스의 타겟팅은 어떻게 해야 할까?</b>
7-1	IT
7-2	제조
7-3	의료
7-4	교육기관
7-5	연구소
7-6	SMB
7-7	공공부문
7-8	금융권
<b>8</b>	<b>디지털 마케팅으로 B2B 영업 LEAD가 수집되지 않는다면?</b>
8-1	마케팅리드의 품질을 높이려면, 캠페인을 쪼개라!
8-2	마케팅 성과측정 구글 애널리틱스를 활용하기
8-3	MQL, SQL 그리고 리드스코어링을 활용한 마케팅 성과측정
<b>9</b>	<b>글을 마무리하며</b>

## 06. 원고 완성 일정

- 현재 약 60% 원고 작성 완료
- 올해 11월중에 도서 출간을 희망

날짜	2022년 6월	2022년 7월	2022년 8월	2022년 9월	2022년 11월	2022년 12월	2023년 1월
원고완료	→						
출판사 선정		→					
출판기간				→			
출시						도서출시	
마케팅						→	

# Thanks.

김보경 컨설턴트 ([budle.kim1129@daum.net](mailto:budle.kim1129@daum.net) / 010-2251-6901)

마름모연구소 블로그 운영 (<https://blog.naver.com/calli881129>)