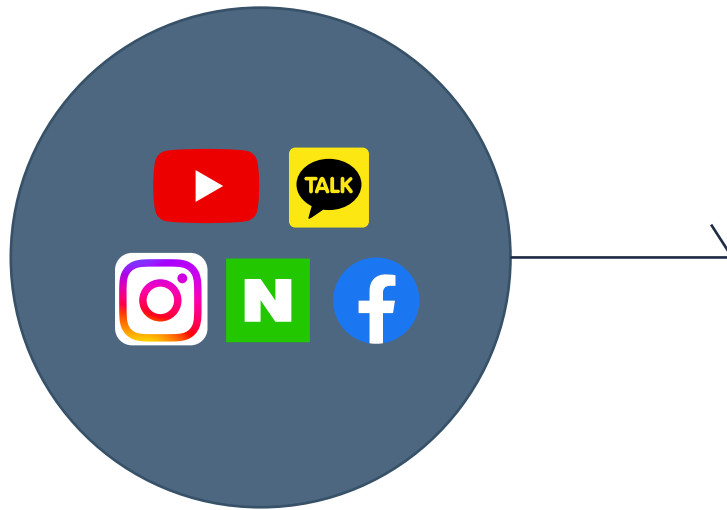
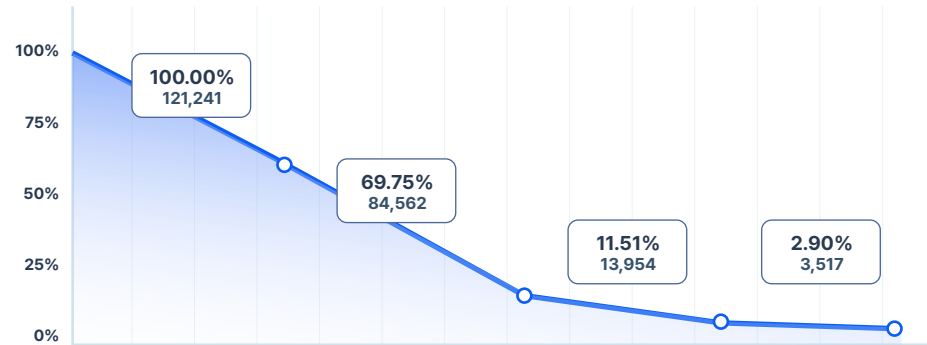

다이버스 서비스 소개서

DIVERS SERVICE INTRODUCTION

비싸게 유입 시킨 고객, **98%**는 구매 없이 이탈합니다.



퍼포먼스 마케팅의 영역



CRM 마케팅의 영역

한국 이커머스 사이트의
고객 평균 구매전환율

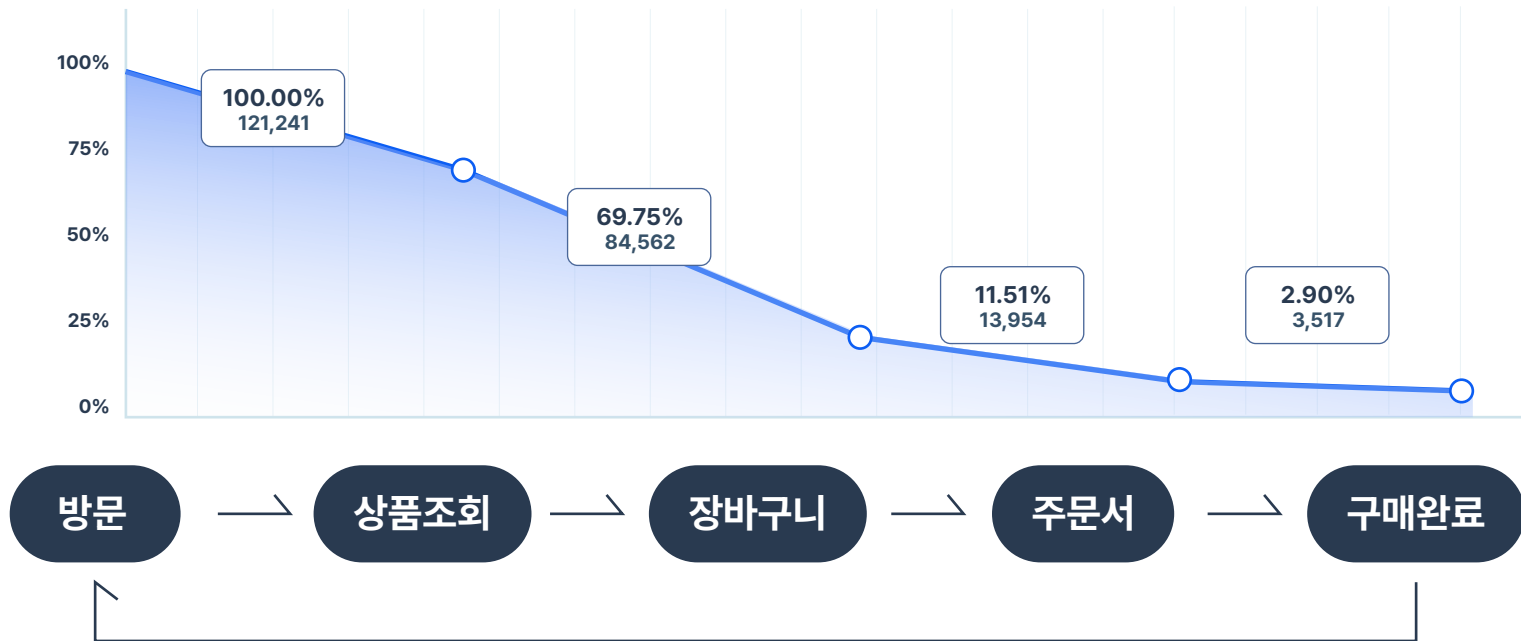
2.06%

(참조 : 2021 Digital Marketing Summit)

떠나려는 98%의 방문자를
내 고객으로 만들려면

**CRM 마케팅이
필요합니다.**

98%의 방문객을 잡는 법, 고객 여정 이해가 해답입니다.

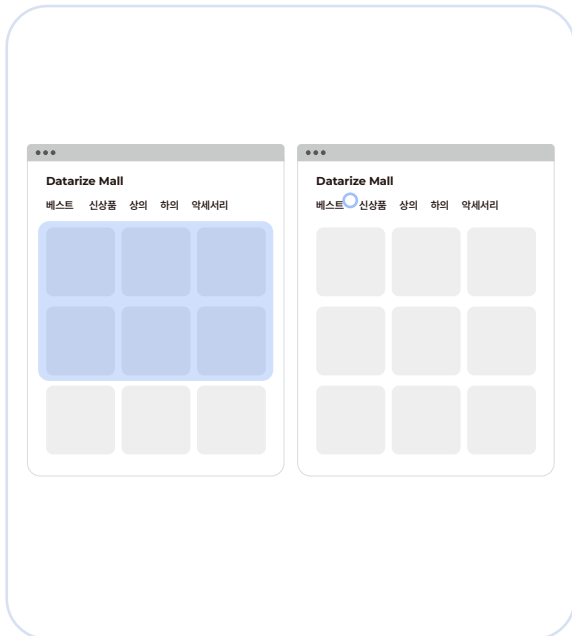


각 단계별로 변화하는 고객의 요구 사항과 필요에 맞춰,
모든 여정의 단계에 적어도 한 번씩은 고객과의 커뮤니케이션이 필요합니다.

수집, 분석, 캠페인 설정까지 손쉽게

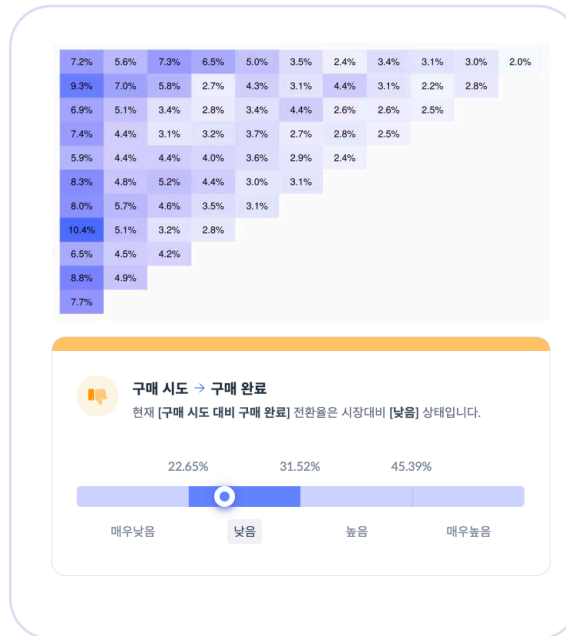
자동 수집

유입/노출/클릭 데이터를 모두 수집



데이터 분석

전문가의 데이터분석으로 사이트 진단을 한 눈에

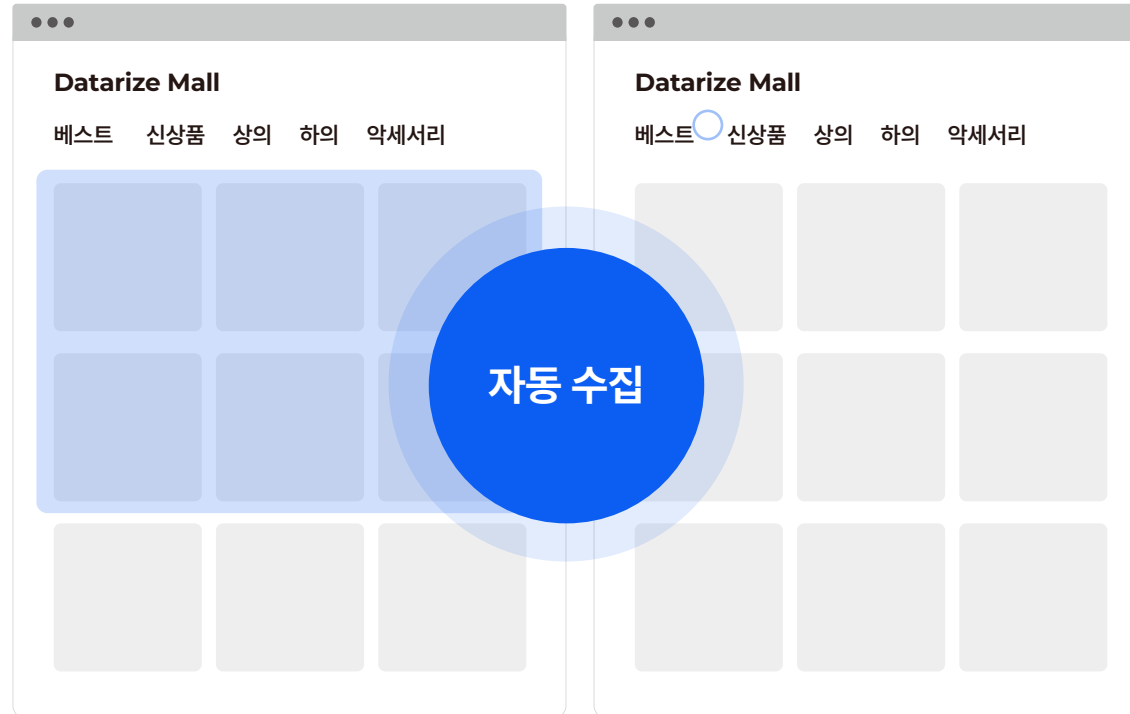


캠페인 설정

클릭 한 번으로 동작시키는 검증된 캠페인 시나리오

- ON [객단가 개선] 장바구니 속 상품과 연관있는 다른 카테고리 상품 추천하기
- ON [구매 유도] 고객이 보고 있는 상품에 대한 소셜 프루프(Social Proof) 알리기
- ON [구매 유도] 곧 만료되는 쿠폰 알리기
- OFF [구매 유도] 구매 가능성이 높은 고객 중, 적립금이 있다면 알려주기

데이터를 자동으로 수집합니다.



복잡한 GA 설정없이도
유입/노출/클릭 데이터를
모두 수집합니다.

- Viewport
- 옵션, 메뉴 클릭
- 페이지 이동

고객의 관심을 실시간으로 추정합니다.



실시간으로
고객의 다음 행동과 관심 상품을 추정하고,
유저별 프로파일링이 진행됩니다.

타겟팅부터 소재생성까지 클릭 한 번으로 작동합니다.

전체 캠페인 41	진행중인 캠페인 28
캠페인 현황	캠페인 이름
⚡ ON	[객단가 개선] 장바구니 속 상품과 관련된 고가 상품 추천하기
⚡ ON	[객단가 개선] 장바구니 속 상품과 관련된 저렴한 상품 추천하기
⚡ ON	[객단가 개선] 장바구니 속 상품과 연관있는 다른 카테고리 상품 추천하기
⚡ ON	[구매 유도] 고객이 보고 있는 상품에 대한 소셜 프루프(Social Proof) 알리기
⚡ ON	[구매 유도] 곧 만료되는 쿠폰 알리기

⚡ ON

[구매 유도] 고객이 보고 있는 상품에 대한 소셜 프루프 (Social Proof) 알리기

타겟팅 대상자
현재 상품 상세페이지를 조회하는 고객

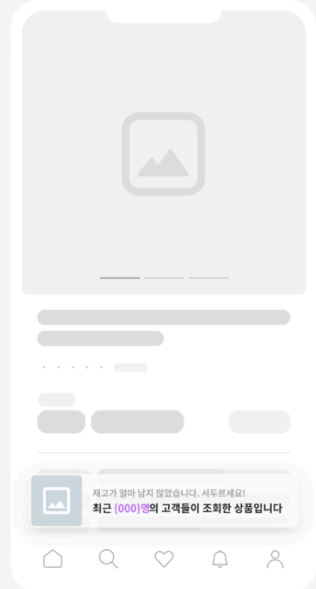
언제 노출하나요?
상품 상세페이지에 방문할 때 노출합니다.
또한, 해당 상품에 대한 Social Proof 값이 충분히 크면 노출합니다.

Social Proof는 어떻게 계산하나요?
조회자수, 장바구니 담은 고객수, 구매자수는 최근 1주일 기준입니다. 누적 판매량과 가장 많이 팔린 옵션은 모든 구매 데이터를 대상으로 계산합니다.

어느 페이지에서 노출하나요?
상품 상세페이지에서만 노출합니다.

한 사람당 몇번을 노출하나요?
배너를 닫으면 같은 세션에서는 어떠한 배너도 노출하지 않습니다.
배너 클릭률이 높은 고객에게는 배너를 더 자주 노출합니다.

목표지표
노출대비 구매전환율
액션유형
알림
채널
배너



고객 여정별 맞춤 대응 배너 캠페인

- 카카오 싱크로 회원가입 유도하기
- 유입 키워드와 연관된 상품 추천하기
- 장바구니 속 상품과 연관있는 상품 추천하기

타겟팅부터 소재생성까지 클릭 한 번으로 작동합니다.

전체 캠페인 9 | 진행중인 캠페인 3

캠페인 현황	캠페인 이름
ON	[구매 유도] 고객의 관심 상품 중에서 할인 상품 친구톡으로 알려주기
ON	[구매 유도] 구매 가능성이 높은 고객에게 친구톡으로 시크릿 쿠폰 제공하기
OFF	[장바구니 리마인드] 장바구니에 담고 구매하지 않은 회원에게 (쿠폰 발급없이) 구매 유도하기
ON	[장바구니 리마인드] 장바구니에 담고 구매하지 않은 회원에게 가장 최근에 담은 상품 알려주기

ON

[구매 유도] 구매 가능성이 높은 고객에게 친구톡으로 시크릿 쿠폰 제공하기

타겟팅 대상자
구매 가능성이 높은 회원 & 최근 3일동안 구매하지 않은 회원 & 전화번호가 있는 회원

구매 가능성이란?
최근에 구매한 고객과 유사한 탐색 행동을 할수록 구매 가능성이 높아집니다. 0-100점 사이로 추정하며, 100점에 가까울수록 구매 가능성이 높습니다. 유저 페이지에서 회원별 구매 가능성을 확인할 수 있습니다.

언제 발송하나요?
매일 오전 11시부터 발송을 시작합니다.

발송 주기는 어떻게 되나요?
같은 캠페인 메시지는 한명당 1주일에 최대 1개의 메시지만 발송됩니다.

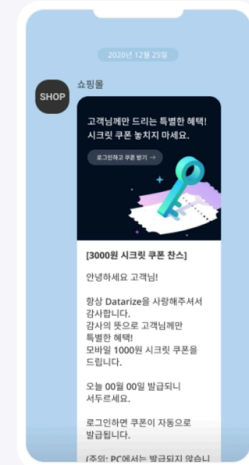
쿠폰 및 소재는 어떻게 등록하나요?
쿠폰 및 소재 등록 기능은 2022년 3Q에 배포됩니다. 그 전에는 help@datarize.ai나 우측 하단 채팅창으로 요청주세요.

목표지표 액션유형 채널
구매전환율 쿠폰 친구톡

해당 캠페인은 소재를 자동으로 생성합니다.

우리가 이 캠페인을 시작한다면?

1233명	25원	하루 1번
예상 도달 유저수	1명 발송당 비용	발송 간격

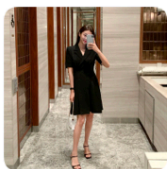


고객 행동 기반 타겟팅 메시지

- 첫 구매자에게 재구매 혜택을 알려서 재구매 유도하기
- 구매 가능성이 높은 고객에게 시크릿 쿠폰 제공하기
- 장바구니에 상품을 담은 미구매 고객에게 구매 유도하기

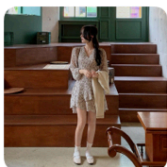
상품 썸네일부터 상품가격, 조회수까지 자동 반영

온사이트 배너



#원피스

에일린 더블버튼 테일러드카라 랩 플레어 원...
최근 조회 5666



792명의 고객님의이 이 상품과 함께 본 상품은?
여리한 감성의 잔꽃 프릴랩 미니원피스 dress

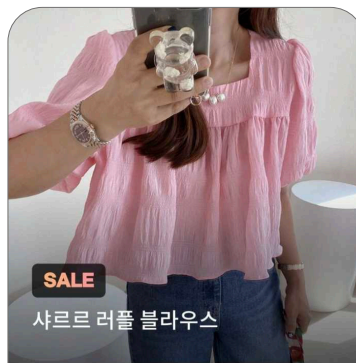


15420명의 고객님의이 이 상품과 함께 본 상품은?
셔츠 카라 벨티드 코튼 플레어 원피스



지금 할인하는 이 상품 어때요?
아프랑스 S/S 시즌 메이드로 퀄리티 높게 제...
최근 조회 2035

메시지



안녕하세요 이형구님 ❤️
이형구님께서 고민하셨던 상품이
🌟 지금 할인중 🌟 에 있습니다.
🔥 반응이 뜨거워요 🔥
벌써 713명이 조회하고
51명이 장바구니에 담았어요
정상가: 56,000원
판매가: 53,200원
할인행사는 예고없이 마감될 수 있으니
지금 기회를 잡으세요 🛒
구매하러 가기



장바구니에서 기다리고 있어요 🧑‍🎒
안녕하세요 김남상님 ❤️
장바구니 🧑‍🎒 에 담아 놓은 상품을 잊지 않으셨
나요?
상품명 : 어텀크롭셔츠 - bl
벌써 3,829명이 상품을 둘러봤다는 사실!
품절되기 전에 서둘러주세요 🙏
장바구니 보러가기



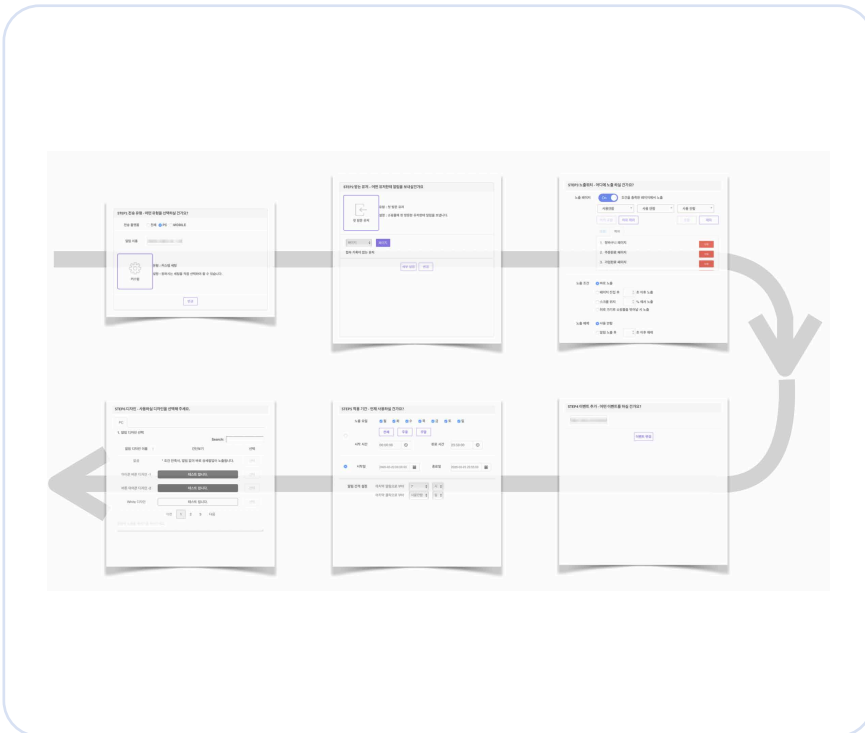
안녕하세요 김남상님 ❤️
김남상님께서 고민하셨던 상품이
🌟 지금 할인중 🌟 에 있습니다.
🔥 반응이 뜨거워요 🔥
벌써 746명이 조회하고
132명이 장바구니에 담았어요
정상가: 41,000원
판매가: 37,700원
할인행사는 예고없이 마감될 수 있으니
지금 기회를 잡으세요 🛒
구매하러 가기

자동으로 진행되는 캠페인 실행 및 MAB방식의 성과개선

*MAB란? 적응형 A/B테스트를 통해 최적값을 지속적으로 탐색하는 알고리즘

일반적인 CRM 캠페인 실행

캠페인 수만큼 설정을 반복하고, feature 수만큼 A/B 테스트 필요



Datarize

캠페인 선택하고 ON 하면 끝

The Datarize interface shows a list of campaigns with columns for status, name, target, and type. A blue arrow points from the 'ON' status of a campaign to a summary section below.

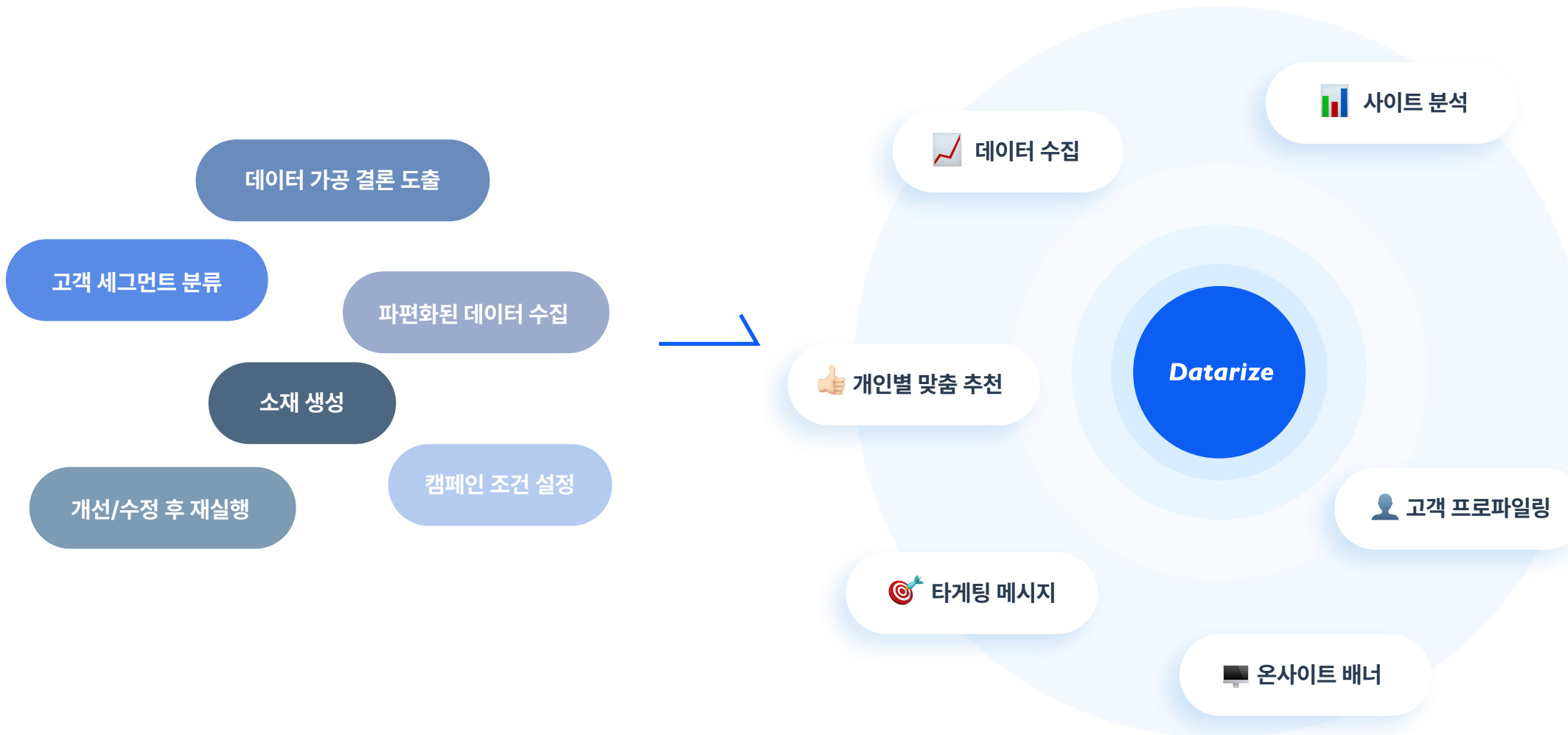
전체 캠페인 72	진행중인 캠페인 27	<input type="checkbox"/> ON 캠페인만 보기		
ON	비회원 고객에게 회원가입 혜택 알리기	회참가입수	URL	배너
ON	모바일용 방문 고객에게 앱 혜택 알리기	앱 설치수	앱 설치	배너
ON	마케팅 수신 동의 유도하기	마케팅 수신 동의 수	URL	배너
ON	구매 가능성이 높은 고객에게 시크릿 쿠폰 제공하기	구매전환율	쿠폰	배너
ON	곧 만료되는 쿠폰 알리기	구매전환율	URL	배너
OFF	장바구니가 카버온 고객을 위한 무료배송 쿠폰 제공하기	구매전환율	쿠폰	배너

캠페인 소재 목록

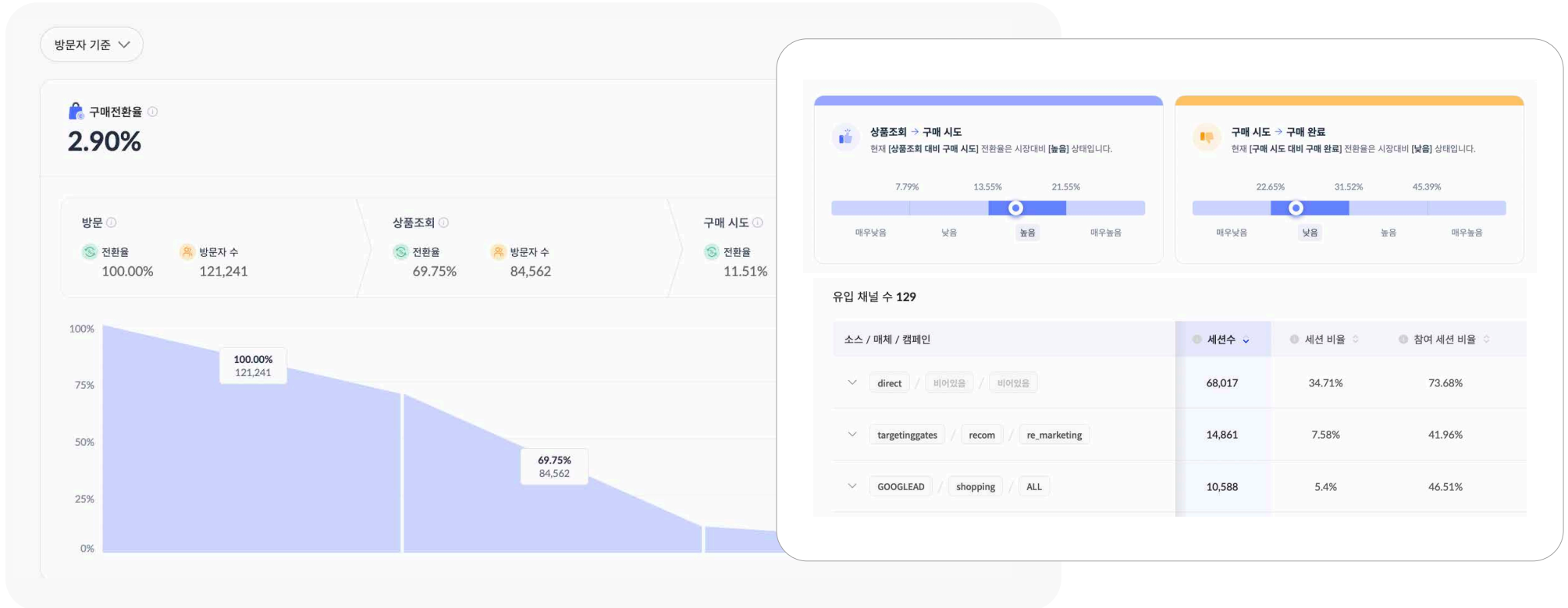
전체 소재 3 | 진행중인 소재 2

	실시간 상품 추천하기 07 업데이트일 2020. 08. 11 예산 125,000원	⌵ 노출수 11,384회	📄 클릭률 3.02%	📈 목표지표 4.48%	ON
	실시간 상품 추천하기 15 업데이트일 2020. 08. 11	⌵ 노출수 31,334회	📄 클릭률 3.53%	📈 목표지표 6.26%	ON

복잡한 CRM마케팅 플로우, 다이버스 하나면 됩니다!



데이터에 기반한 사이트 진단 결과를 확인하세요.




다양한 사이트 진단, 분석 결과를 한 눈에 볼 수 있도록 제공합니다.


- 시장 대비 벤치마크
- 채널별 유입 분석
- 퍼널 분석

상품 분석 및 추천 정보를 제공합니다.

1



상품 ID 73729
sk4619 돌체라메 하프폴리츠 A 라인 체크 미니스커트



상품 ID 73732
jk1472 돌체라메 골드프레임 버튼 체크 크롭자켓

함께 구매한 상품 전체보기

기준 상품

상품 ID 92287
ts2776 사랑스러운 퍼프 7부 소매의 스베어넥 티
구매 379회

상품 정보 함께 구매한 비율

상품 ID 92290
sk4985 프레피스타일 체크패턴의 폴리츠 A라인 뒷밴딩 미니 스커트

12.9%
기준 상품과 49회 함께 구매

상품 ID 92293
jk1670 프레피스타일의 체크패턴 테일러드카라 크롭 자켓 jacket

10.0%
기준 상품과 38회 함께 구매

상품 이미지	상품 ID	상품명	가격	노출수	클릭률	구매전환율	조회수	클릭수	구매 건수	매출액
	49608	ps1894 안입은 듯 너무 편안한 데일리룩 필수...	₩ 32,000	83,586	0.02%	-%	20	17	-	-
	80770	op11496 리즈 2 기장 소프트 A라인 피케 여름 환...	₩ 32,000	75,961	2.1%	0.16%	2,542	1,597	4	₩ 136,000
	38557	sk2394 3가지 기장의 허라인 베이직 스커트	₩ 21,000	73,628	3.19%	0.43%	3,463	2,347	15	₩ 365,500
	58459	bs5193 잘랑잘랑 푹푹한 핑클프린트 소재감의 상...	₩ 16,800	64,939	3.96%	0.18%	5,539	2,574	10	₩ 268,800
	131069	ps4053 플린 이염방지 생지 틸릭 루즈핏 여름 쇼츠	₩ 36,000	50,533	0.74%	0.24%	410	374	1	₩ 36,000

관련 캠페인 사용하기

현재 보고 있는 상품과 연관된 상품 추천하기 >
배너

구매한 상품과 연관있는 상품 추천하기 >
배너

[활용 방법 더보기](#)

상품 분석을 통해 진열 및 제품 추천에 필요한 정보를 제공합니다.

- 지금 가장 잘 팔리는 상품
- 노출을 늘려야 하는 상품
- 노출 대비 성과가 좋지 않은 상품
- up-sell을 유도할 수 있는 상품 구성

실행된 캠페인의 성과분석을 제공합니다.

전체 온사이트 배너 친구톡 알림톡 이메일 LMS

7일 30일 06월 21일 - 07월 20일 전체 데이터 보기

온사이트 배너
30일간 진행된 배너 캠페인의 성과를 보여줍니다. 배너 캠페인은 비용이 발생하지 않습니다.

친구톡
30일간 진행된 친구톡 메시지 캠페인의 성과를 보여줍니다.

알림톡
7일간 진행된 알림톡 메시지 캠페인의 성과를 보여줍니다.

평균 방문율 **10.78 %**

총 발송수 **9,138 건**

총 발송비용 **91,380 원**

캠페인	캠페인 목표	발송수 ↓	방문율 ↑	기여 금액 ↑	ROAS ↑	
[구매 유도] 만료 예정 쿠폰 알림톡으로 알리기 (직접 다운로드 외)	구매전환율 16.50 %	8,717 건	9.04 %	576 만원	6611.65 %	바로가기 >
[구매 유도] 만료 예정 쿠폰 알림톡으로 알리기 (직접 다운로드 쿠폰)	구매전환율 15.74 %	421 건	46.79 %	81 만원	19354.92 %	바로가기 >

실시간으로 확인 가능한 캠페인의 성과

- 캠페인 도달 후 24시간 이내의 성과만 반영하는 명확한 기준
- 캠페인별 다양한 목표지수 확인
- 직관적으로 확인 가능한 캠페인 성과

매일 오전 카카오톡으로 쇼핑몰 리포트를 전달 드립니다.

🔔 **국내 최고의 데이터팀이 만든**

쇼핑몰 지표 알림서비스! 데이터 톡

반드시 봐야하는 쇼핑몰 지표들 알림톡으로 확인하세요.

사이트 프로파일링 리포트

---> 주요 지표 시차 비교 #발간률 #하위 25%

- 구매전환율: 1.6%
- 방문-상품조회: 70.3%
- 상품조회-장바구니: 14.4%
- 장바구니-주문서: 18.0%
- 주문서-구매완료: 73.3%
- 취소율: 4.4%

내 사이트 진단하기!

유저당 평균 구매금액, 퍼널 단계별 전환율 등 사이트 건강성 진단을 위한 필수 지표 들을 제공합니다.

설명 보기 를 누르면 자세한 지표 설명과 전문가의 활용 TIP 까지 제공합니다!

Action!
장바구니 - 주문서 비율이 다른 쇼핑몰 대비 낮으신가요?
장바구니 리마인드 마케팅을 시작해보세요.

설명 보기

알림톡 도착

[사이트 프로파일링 리포트]

- > 대상: Datarize
- > 날짜: 21.03.01
- > 구매전환율: 1.4%

방문 지표

- 세션수: 10,020개
- 신규세션비율: 27.0%
- Bounce Rate: 45.3%
- 세션 체류시간(중간값): 12초
- 세션 페이지뷰(중간값): 2번

매출 지표

- 구매건수: 148건
- 매출액(취소포함): 11,153,400원
- 지불액(취소제외): 10,093,600원
- 평균 구매상품수: 1.5개
- 평균 구매금액: 68,200원

퍼널(Funnel) 지표

- 구매전환율: 1.4%
- 방문-상품조회: 70.3%
- 상품조회-장바구니: 14.4%
- 장바구니-주문서: 18.0%
- 주문서-구매완료: 73.3%
- 취소율: 4.4%

리텐션 지표

- 재방문율: 41.3%
- 재구매자 비중: 47.6%

자세한 설명은 아래 [설명 보기] 버튼을 클릭하여 확인하실 수 있습니다!

> 문의: hello@datarize.ai

설명 보기

알림톡 도착

[유저 프로파일링 리포트]

- > 대상: Datarize
- > 방문 기간: 20.05.01 ~ 21.03.01
- > 구매 기간: 20.01.01 ~ 21.03.01
- > 총 회원수: 123,456명

+, -는 일주일 동안 증감을 의미합니다.

전체 회원
123,456명 (+123명)

이메일/SMS 수신 동의자
43,234명 (+234명)

최근방문일별 분포

- 1주이내 12,345명 (-1,002명)
- 2주이내 6,258명 (+1,952명)
- 1달이내 1,994명 (-162명)
- 2달이내 9,410명 (-369명)
- 3달이내 5,678명 (-200명)
- 3달이상 67,890명 (+1,234명)
- 미방문자 19,881명 (-20명)

최근구매일별 분포

- 1달이내 5,678명 (-163명)
- 2달이내 4,567명 (+85명)
- 3달이내 3,456명 (-96명)
- 3달이상 23,456명 (+525명)
- 미구매자 86,299명 (+20명)

재구매주기(중간값)
30일 (+1일)

첫구매자 2번째 구매주기(중간값)
:arrows_counterclockwise:

설명 보기

알림톡 도착

[상품 프로파일링 리포트]

- > 대상: Datarize
- > 기간: 21.02.24 ~ 21.03.01
- > 프로파일링한 상품 수: 339개

모든 지표가 좋습니다!

- 폭스퍼 덕다운 숏패딩
- 브이넥 스판 원피스(fall)
- 메모리 블랙 원피스
- 로즈버튼 스판 원피스
- 스캐이넥 스판 원피스

지표가 좋지 않습니다!

- 화이트 백 버튼 블라우스
- 울 혼방 누빔 체크 코트
- 루즈핏 소프트 브라운 팬츠

장바구니에서 구매를 주저합니다!

- 헤링본 배색 원피스
- 핏턱 노카라 라인 질개 자켓
- 레이스 라운드 블라우스

취소/환불이 많습니다!

- 브라운 골지 니트 원피스
- 스캐어 라인 플레어 울 원피스
- 소프트 체크 레یدی 울 코트

자세한 설명과 액션 방법은 아래 [설명 보기] 버튼을 클릭하여 확인하실 수 있습니다!

> 문의: hello@datarize.ai

설명 보기

매주 사이트의 핵심 요소를 리포트로 받아보세요.

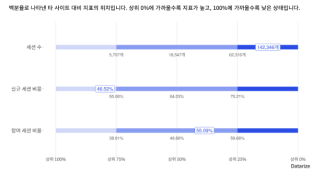
01 사이트 리포트

1. 방문 지표

지난 주 대비 어떻게 변했을까요?

지표명	최근 7일	지난 주	변화(%)
방문 수	142,345	133,024	▲ 6.93% (6.3%)
인도 세션 비율	48.52%	49.15%	▼ 2.6% (5.3%)
동거 세션 비율	55.09%	54.05%	▲ 1.04% (1.9%)

시장 속 위치를 확인하세요

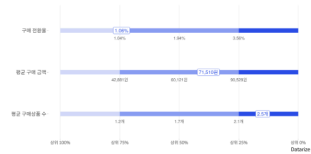


2. 구매 지표

지난 주 대비 어떻게 변했을까요?

지표명	최근 7일	지난 주	변화(%)
매출액	10,777,000	8,893,000	▲ 1,884,000 (21.2%)
구매 전환율	1.06%	1.03%	▲ 0.03% (0.2%)
평균 구매당 수	2.5	2.4	▲ 0.1 (4.2%)
평균 구매 금액	71,500	64,930	▲ 7,130 (11.1%)

시장 속 위치를 확인하세요



02 고객 세그먼트 리포트

이 분석에서 기억하셔야 할 부분이 있어요!

이 분석에서 기억하셔야 할 부분이 있어요!

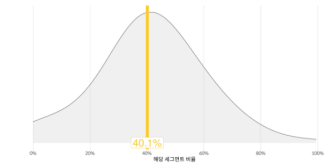
구매 세그먼트 분석 시 주의사항: 동일 세그먼트 내에서도 구매 패턴이 다를 수 있습니다. 예를 들어, '신규 고객' 세그먼트 내에서도 '신규 고객'과 '재구매 고객'으로 나뉘어 분석할 수 있습니다. 이를 고려하여 분석하는 것이 중요합니다.

1. 회원가입 후 구매하지 않은 고객들

회원가입을 하면 구매를 하지 않는 고객들이 있습니다. 이 고객들을 분석하는 것은 중요한 구매 지표입니다. 만약 회원가입을 했음에도 구매하지 않는 고객들이 있다면, 원인을 파악하고 개선할 수 있도록 도와주세요!

14일 내 회원가입자 수	세그먼트별 회원 수	비율	차이비율
414명	147명	40.2%	고음

- 최근 14일 동안 총 414명이 새로 가입되었습니다.
- 그 중 147명(35.5%)이 아직까지 구매하지 않았습니다.
- 이 비율은 40.2%이며, 14일 이내 구매를 하지 못한 비율에 속합니다.



Q. 이 고객 세그먼트 비율이 다시 대비 높았습니까?

- 안녕하세요! 이번 주 대비 회원 가입 후 구매하지 않은 고객 세그먼트의 비율이 높았습니다. 이러한 데이터는 판매를 늘리기 위한 중요한 단서로 작용할 수 있습니다. 특히, 이 고객 세그먼트에 대한 분석을 통해 더 나은 고객 경험을 제공할 수 있습니다.
- 이 고객 세그먼트의 비율이 다시 대비 높았습니까? (예: 신규 고객, 재구매 고객 등)
- 이 고객 세그먼트의 비율이 다시 대비 높았습니까? (예: 신규 고객, 재구매 고객 등)
- 이 고객 세그먼트의 비율이 다시 대비 높았습니까? (예: 신규 고객, 재구매 고객 등)

03 상품 프로파일링 리포트

각 상품 그룹은 어떤 의미가 있을까요?

- **이 상품 그룹은 어떤 의미가 있을까요?**
 - **이 상품 그룹은 어떤 의미가 있을까요?**
 - **이 상품 그룹은 어떤 의미가 있을까요?**

이 리포트에서 기억하셔야 할 부분이 있어요!

이 리포트에서 기억하셔야 할 부분이 있어요!

이 리포트에서 기억하셔야 할 부분이 있어요!

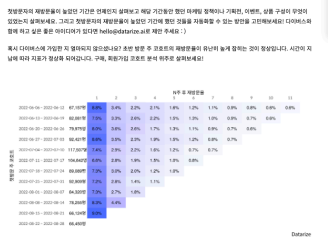
2. 주간 상품 데이터 보기 & 다운로드

- **주간 상품 데이터 보기 & 다운로드**
- **주간 상품 데이터 보기 & 다운로드**

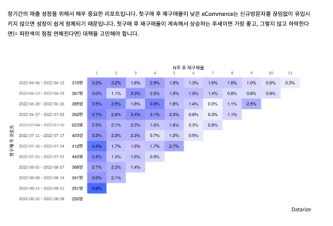
그룹 ID	명칭	상장액 (원/USD)	판매가	환율	L 노출 수	판매 수
A	엔터테인먼트 - M	5200	3,6%	1.8%	71,849	2,550
A	비즈니스 - L	5100	4.1%	2.3%	61,852	2,560
A	가정용품 - M	5800	5.0%	1.5%	52,092	2,693
A	아웃도어 - L	5617	3.7%	3.2%	51,087	1,900
A	출판물/잡지 - L	5663	6.4%	2.4%	45,171	2,695
A	엔터테인먼트 - M	5000	6.6%	1.8%	45,441	2,881
A	푸드/음료 - L	5000	4.0%	2.9%	40,667	1,634
A	출판물/잡지 - L	5071	3.8%	2.3%	40,655	1,538

04 코호트 리포트

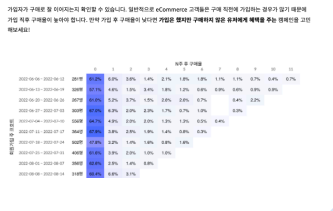
1. 첫 방문자 코호트의 재방문 리턴션



2. 첫 구매자 코호트의 재구매 리턴션



3. 회원가입 코호트의 구매 리턴션



온사이트 캠페인 사용 후

평균 매출액 **8% 상승** 🚀

메시지 캠페인 성과

알림톡 평균 ROAS

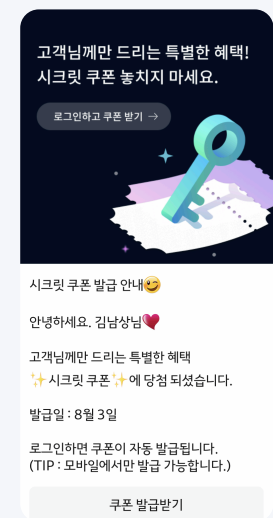
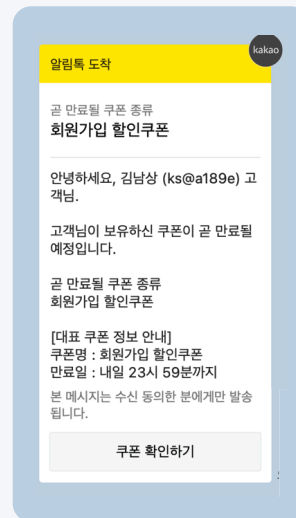
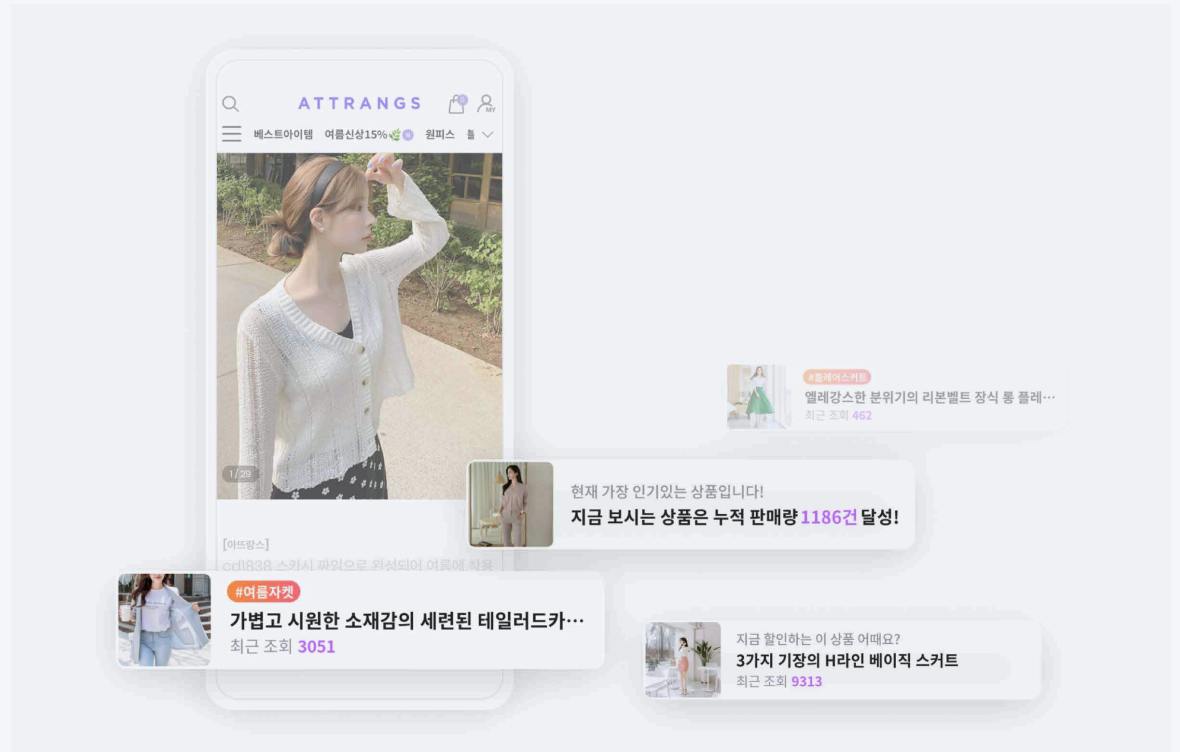
3,000%

친구톡 평균 ROAS

1,500%

평균 구매전환율

3%



다양한 카테고리의 많은
쇼핑몰들이 빠르게 서비스를
도입하고 있습니다.

약 500여개 고객사 설치 완료

KUNDAL® XEXYMIX ATTRANGS  KANGOL
maatila^q nubizio  HELLENSTEIN SAPPUN SOVO
SEOULSTORE Now in PARIS BRANDI 
DINT GRAYCHIC NAIN ODE REALCOCO
STREETFS LAGIRL Miamasvin SONA 
FORENCOS SISTER ANN celimax Anua
 DOROSIWA thezam. Konny
아임담  ATEM  이영애의 건강美식



데이터로 여러분의 쇼핑몰을 성장시키세요.

- 1 CRM 마케팅 솔루션을 사용해본 적이 없어서 망설이고 계신가요?
설치 후, 한 달간 제공되는 무료 체험기간
- 2 CRM 마케팅 어떻게 시작해야하는지 막막하신가요?
클릭 몇번으로 손쉽게 시작할 수 있습니다.
- 3 데이터를 분석하는 것이 어려우신가요?
이커머스 전문가가 작성한 분석 리포트를 제공합니다.
- 4 혹시 비용 때문에 망설이고 계신가요?
1MAU당 1원으로 제공되는 합리적인 사용료

Contact

E-mail hello@datarize.ai

Address 데이터라이즈 서울특별시 강남구 도곡로 205 YK빌딩 6층