# 판매는 끝나도,
# 고객은 남도록.

구매 고객 데이터 확보부터 타겟 CRM 마케팅까지.
버클이 브랜드의 일회성 거래를 지속적인 고객 관계로 연결합니다.

VIRCLE · 2026

CASE STUDY

# 버클과 함께,
# 성장하는 브랜드들

데이터 기반 성장 전략, 버클이 함께 설계합니다.
국내외 주요 브랜드들이 이미 버클과 함께 성장하고 있습니다.

패션 | 라이프스타일 | F&B | 주얼리 | 뷰티

GENTLE MONSTER
lululemon
ADERERROR
HUNTER
HOKA
MLB KIDS
GLOWNY
kinch!
BVLGARI
saucony
vunque
RAWROW
CGP. CODEGRAPHY WORLDWIDE
NUMBERING
MIND BRIDGE
ZIOZIA
OJOS
LCDC
print bakery
ELLE
WOOALONG
PARFUMS de MARLY
LEADVAULT
I.I mall
HELEN KAMINSKI AUSTRALIA
| THE | HANDSOME |
Pedíches.
Kodak
fivefingers®

# 흩어진 고객을 모아, 브랜드가 직접 CRM을 실행합니다

## 지금의 문제

**1 고객 분산**

자사몰 · 외부 플랫폼 · 오프라인 매장에
고객의 정보가 흩어져 있습니다

**2 식별 불가**

카카오 채널 친구를 수천 명 모아도
누구인지 식별하기 어렵습니다

**3 타겟팅 불가**

대부분 솔루션은 자사몰 고객에게만 작동해,
정밀 타겟팅이 막힙니다

## 버클이 하는 일 4축

**1 고객 데이터 자산화**

ERP · OMS 연동으로 외부 플랫폼
구매 고객까지 실시간 수집

**2 온 · 오프라인 통합관리**

어디서 구매해도 동일한 브랜드 경험,
채널별 통합경험 설계

**3 CRM 마케팅 실행**

브랜드가 데이터를 직접 소유하고,
메시지는 브랜드 카카오톡 채널로 발송

**4 A/S 업무효율화**

보증서 기반 접수로 확인 과정 생략,
하자 사진 업로드로 처리 효율 극대화

**기대 효과: 채널별 구매 고객을 브랜드가 CRM 가능한 고객으로 전환**

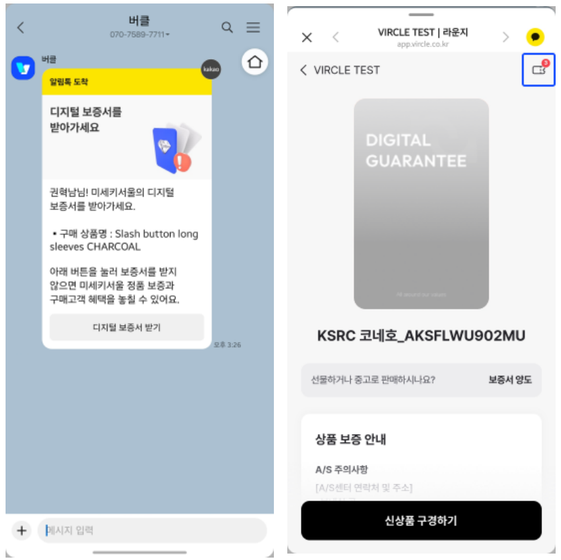
# 모든 고객에게 마케팅 수신 동의를 받습니다

기구매 고객

## 디지털 보증서

이미 구매한 고객에게
보증서를 발급합니다

- 카카오톡 발송,
  카카오 로그인으로
  고객 통합
- 정품 등록 · 양도 · A/S
  접수까지 보증서에서 처리



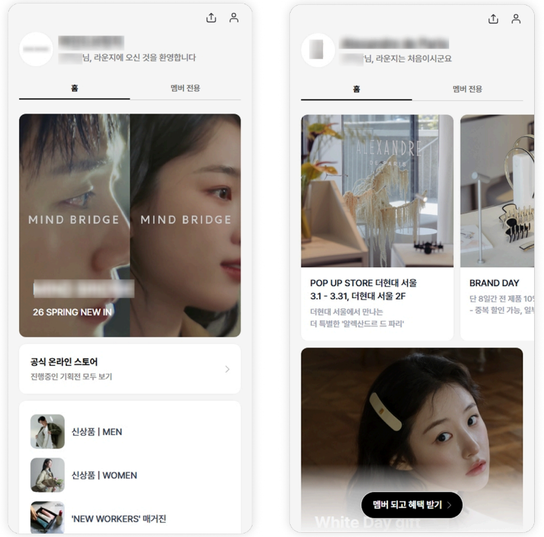

1 구매 › 2 보증서 수령 › 3 카카오 로그인 › 4 마케팅 수신 동의

잠재 고객

## 브랜드 라운지

아직 구매 전인
방문 고객을 모읍니다

- 웹 링크 기반, 콘텐츠를 볼 때
  고객 데이터 수집
- 방문자를 마케팅 가능한
  고객으로 전환




1 링크 방문 › 2 콘텐츠 소비 › 3 데이터 수집 › 4 마케팅 수신 동의

**마케팅 수신 동의 퍼널** | 구매 고객도, 잠재 고객도 수신 동의(Opt-in)로 이어져 브랜드가 직접 메시지를 보낼 수 있는 고객이 됩니다.

* 외부 플랫폼 구매 건에도 정보성 메시지로 발급할 수 있습니다. 무신사 · 29CM는 무신사 정책으로 발급 불가합니다.

# 보증서와 A/S로 성과를 낸 브랜드

## HUNTER
헌터

**19만 명**
보증서 연결 고객

**42%**
회원가입률

**주 20시간**
업무시간 감소

**이용 목적**
- 종이보증서의 불편한 애로사항을 디지털로 전환
- A/S 채널 일원화를 통한 업무효율화
- 온오프라인 고객데이터 통합

## JOY GRYSON
조이그라이슨

**+20%**
정품인증 업무감소

**80%**
온오프라인 데이터 통합

**+25%**
고객 만족도 향상

**이용 목적**
- 손쉬운 정품인증
- 그룹사 내 브랜드 고객데이터 통합
- 온오프라인 고객 데이터 통합

## DOD
디오디 코리아

**+3배**
DOD 언급량

**-32%**
AS 처리시간 감소

**+30%**
고객 만족도 향상

**이용 목적**
- 라이센스 브랜드의 공홈 신뢰도 상승
- 브랜드 경험 극대화
- 멤버십을 통한 잠재고객 발굴

## RAWROW
로우로우

**-30%**
AS 처리시간 감소

**+15%**
재구매율 상승

**이용 목적**
- 일생워런티 보증 프로그램 고도화
- AS 채널 일원화
- 고객 편의성 극대화
- 온오프라인 고객 데이터 수집

# 데이터를 보고, 보낼 고객은 자동으로 찾습니다

대시보드로 고객 현황을 확인하고, 버클이 설계한 추천 세그먼트로 바로 캠페인 대상을 고릅니다.

### 01 통계 대시보드

· 4개 탭: 전체 / 고객 / 주문 / 판매처

· 고객 수 · 마케팅 수신 동의율

· 성별 · 연령 · 등급 현황

### 02 자동 세그먼트 설계

· 쌓인 데이터로 추천 세그먼트를 자동 구성

· 18가지 필터로 직접 조합도 가능

### 03 발송 가능 고객 확인

· 수신 동의 고객 수를 바로 보고 발송

### ✦ 이런 고객부터 찾아볼까요?

추천 세그먼트 화면

**10월 시즌**

- 작년 블랙프라이데이 주간 구매 고객
- 작년 크리스마스 선물 시즌 구매 고객
- 작년 10월에 사고 최근 반년 구매 없는 고객

**고객 관리**

- 최근 30일 첫 구매 고객
- 한 번 사고 다시 사지 않은 고객
- 최근에도 구매한 단골 고객
- 누적 구매 금액 상위 고객
- 최근 90일 고액 구매 고객
- 자주 샀는데 뜸해진 고객
- 1년 넘게 구매 없는 고객

**채널·가입**

- 최근 90일 오프라인 매장 구매 고객
- 최근 180일 플랫폼 구매 고객
- 최근 30일 라운지 가입 고객

**기념일·혜택**

- 이번 달(10월) 생일 고객
- 다음 달(11월) 생일 고객

주문 **8,077건** · 고객 **4,665명** 중 **1,153명**에게 메시지를 보낼 수 있어요

# 대시보드에서 현황과 세그먼트를 함께 봅니다

실제 화면

누가 VIP이고 누가 이탈 직전인지, 등급이 어느 방향으로 움직이는지 화면에서 바로 봅니다.

**통계 대시보드**

· 4개 탭: 전체 / 고객 / 주문 / 판매처

· 고객 수, 마케팅 수신 동의율

· 성별, 연령, 등급현황

**고객 세그먼트**

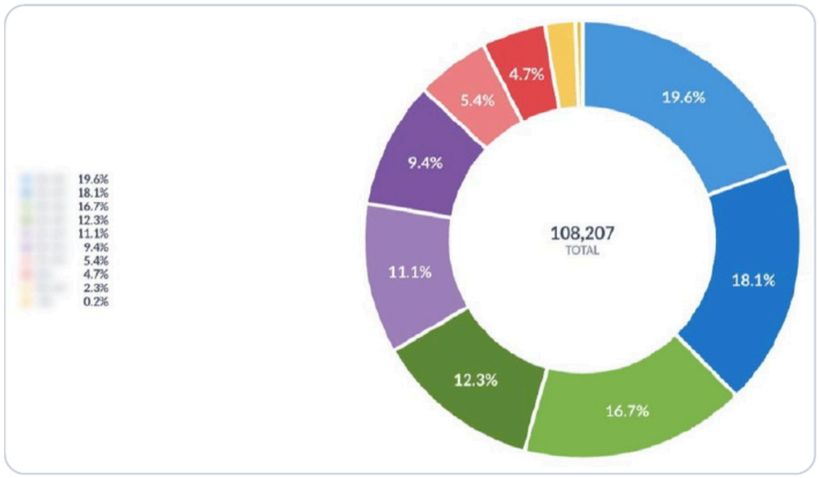
· 18가지 필터를 조합해 정밀 타겟 추출

· 예시: 오프라인 1회 구매 + 재구매 없음 + 온라인 구매 0회 + 누적 20만원 이상

**OMS · ERP · WMS는 출고와 클레임 처리를 위한 시스템이라 분석에는 부적합합니다.**

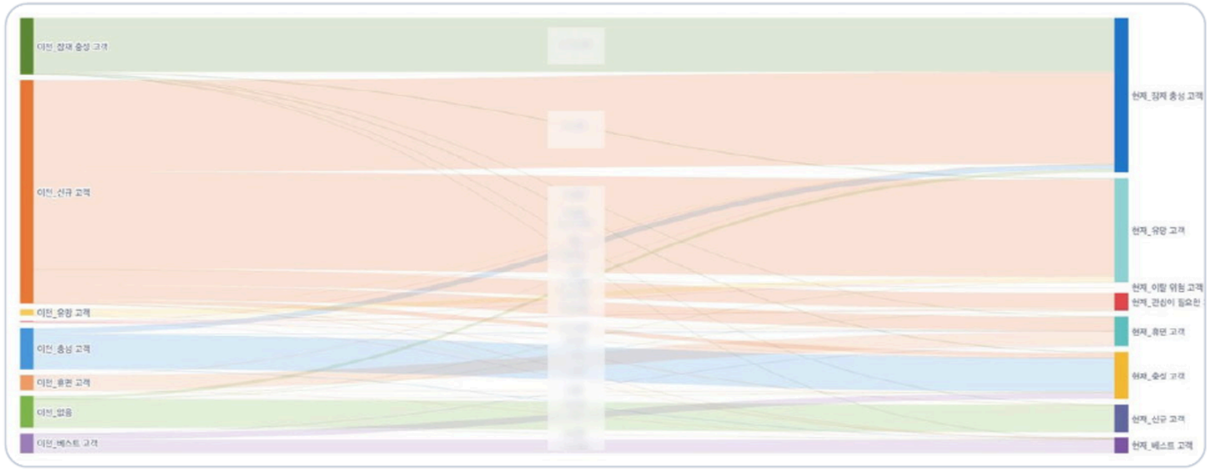
## 고객 세그먼트 분포

RFM 기준 7단계 · 한 브랜드 108,207명




## 등급 이동 흐름

신규 → 충성 → 휴면 · 이탈, 어디서 새는지 추적



# 버클을 붙이면, 타겟팅 가능한 고객이 넓어집니다

## 버클로 새롭게 타겟팅 가능해지는 고객

기존 상태 → 버클 도입 후

**1 오프라인 매장 구매 고객**

구매 이력은 있지만 연락 가능한 채널이 없어 CRM 대상에서 빠졌습니다.

→ **구매 시 보증서 발급 → 카카오 로그인으로고객 식별과 수신 동의 확보**

**2 외부 플랫폼 구매 고객**

플랫폼이 고객 정보를 보유해 브랜드가 직접 접근할 수 없었습니다.

→ **보증서·라운지로 브랜드 자사 CRM모수에 편입**

**3 식별 불가 채널 친구**

친구 수만 보이고 누가 무엇을 구매했는지 알 수 없었습니다.

→ **구매 이력과 연결해 세그먼트 단위 타겟팅 가능**

## 확장된 타겟에서 나온 성과

2026년 캠페인 202건 누적(성과측정 179건) · 발송비 1.24억원

**49.6억원** 매출 유발

신규 확보한 오프라인 구매 고객군 대상 단일 캠페인

**16.1억원** 달성

핵심 인사이트

**성과를 바꾼 변수는 메시지가 아니라 타겟(누구에게)입니다.**

# 필요한 만큼 시작하세요

| | Basic | Standard | Enterprise |
|---|---|---|---|
| **이런 브랜드에** | 보증서부터 고객 데이터 · 메시지까지 시작하는 브랜드 | 발급량이 많고 매장 · 데이터 운영이 큰 브랜드 | 개별 연동 · 자체 시스템 구축이 필요한 브랜드 |
| **월 이용료** | **10만 원** | **100만 원** | **별도 협의** |
| **보증서 발급** | 건당 200원 · 선불 충전 | 무제한 포함 | 무제한 포함 |
| **구매 후 관리**<br>정품 등록 · 양도 · A/S · 라운지 | ● | ● | ● |
| **고객 데이터** | 표준 대시보드 · 고객 · 주문 조회 · 세그먼트 | Basic 전체 + 고도화 대시보드 | Standard 전체 + 개별 연동 · 구축 상담 |
| **마케팅 메시지** | ● 발송비 별도 | ● 발송비 별도 | ● 발송비 별도 |
| **매장 · 부가 기능**<br>하위 계정 · 멤버십 · 쿠폰 · API 연동 | — | ● | ● |
| **지원** | 이용 가이드 | 제품 사용 안내 | 협의한 범위의 연동 · 구축 |

# 지금 쓰는 쇼핑몰과 ERP에 연결합니다

## 연동 대상

**카페24 · 네이버 스마트스토어**

앱 연동 (현재 지원 범위 기준)

**ERP**

버클 Open API로 ERP사가 연동 개발

**연동이 어려운 경우**

개별 · 엑셀 · QR 발급으로 운영

## ERP 연동 절차

1. ERP 정보 전달
2. 연동 문서 수령
3. ERP사에 문서 전달
4. ERP사와 계약
5. 연동 개발
6. 연동 완료, 주문 자동 수집과 보증서 발급

**버클**

Open API · 연동 문서 제공

**브랜드**

ERP사에 문서 전달, 작업 범위·일정·비용 협의

**ERP사**

버클 API 연동 개발

· 버클 측 별도 구축비는 없습니다. ERP사 작업 비용은 ERP사와 직접 협의해 주세요.

* 아임웹 · 고도몰 등 신규 연동은 제공 시작 후 안내드립니다.

# 자주 묻는 질문

**Q. Basic과 Standard는 어떻게 선택하나요?**

Basic에서도 표준 대시보드, 고객·주문 데이터, 고객 세그먼트, 마케팅 메시지를 쓸 수 있습니다. 발급량이 많거나, 매장 발급·매장별 하위 계정·고도화 대시보드·API 연동·멤버십·쿠폰 같은 부가 기능이 필요하면 Standard를 선택하세요.

Basic은 월 4,500건 발급 시 기본요금과 발급비 합계가 100만원으로 Standard와 같아지며, 이를 초과하면 Standard의 발급 비용이 더 낮습니다. 마케팅 메시지 발송비는 별도입니다.

**Q. Basic 이용 비용은 어떻게 계산되나요?**

월 기본요금 10만원에 보증서 발급 건당 200원이 추가됩니다. 월 1,000건 발급 시 총 30만원이며, 부가세는 별도입니다.

발급비는 선불 충전금에서 차감되고, 발급이 없는 달에도 기본요금은 발생합니다. 발급 알림톡은 발급비에 포함됩니다.

**Q. Standard의 무제한 발급에는 어떤 비용이 포함되나요?**

월 이용료 100만원에 보증서 발급과 발급 알림톡이 포함됩니다. 별도 마케팅 메시지 발송비는 포함되지 않으며, 발급 알림톡에 알림톡 단가를 다시 청구하지 않습니다.

**Q. 마케팅 메시지 발송 비용은 얼마인가요?**

모든 요금제에서 이용할 수 있으며, 알림톡은 건당 10원, 브랜드 메시지는 텍스트 20원·이미지 25원·와이드 이미지 30원·와이드 리스트 30원·캐러셀 30원입니다. 모두 부가세 별도입니다. 보증서 발급 알림톡에는 별도 발송비를 청구하지 않습니다.

# 자주 묻는 질문

**Q. 충전금은 어떻게 결제하고 사용하나요?**

월 이용료와 별도로, Basic 발급비와 모든 요금제의 마케팅 메시지 사용료를 선불 충전금에서 차감합니다. 카드 자동 충전을 이용합니다. 충전한 금액은 실제 사용한 만큼 차감되며, 유상 충전금은 소멸 기한 없이 사용할 수 있습니다.

**Q. 현재 사용하는 쇼핑몰이나 ERP와 연동할 수 있나요?**

카페24·네이버 스마트스토어는 현재 지원하는 연동 범위에 따라 이용할 수 있습니다. ERP는 사용 중인 업체와 필요한 주문 데이터를 확인해 연동 가능 여부를 안내드립니다.

**Q. 개별 시스템 연동이나 구축도 지원하나요?**

필요한 개별 연동·구축을 상담할 수 있습니다. 제공 업무·범위·금액은 별도 협의하며 모든 구축과 운영이 월 이용료에 무제한 포함되는 것은 아닙니다.

# 바로 시작하거나, 상담으로 도입 범위를 확인하세요

## 01 이용 목적

보증서 · 구매 후 관리만 필요한지,
CRM까지 운영하실지 알려 주세요

## 02 쇼핑몰 · ERP

사용 중인 쇼핑몰과 ERP를 알려 주세요

## 03 예상 발급량

월 평균 주문 또는 발급 예상 건수를 알려 주세요

상담하실 때 위 세 가지를 알려 주시면 브랜드에 맞는 요금제와 도입 범위, 진행 일정을 안내드립니다.

지금 시작하기 vircle.co.kr

도입 상담 채널톡 vircle.channel.io/home