

우리 동네 손님을 그대로 고객으로

당근마켓 로컬 비즈니스 공략 가이드

비즈니스 프로필 · 동네생활 · 당근광고 실전 워크플로우

반려동물 미용실 '몽몽펫살롱'이 당근마켓 비즈니스 프로필을 처음 여는 순간부터 동네생활 게시글, 당근광고, 리뷰 관리까지 실제로 겪는 과정을 그대로 따라가며 복사해서 바로 쓸 수 있는 문구와 템플릿을 담았습니다.

영스하우스 (Young's House)

010-3252-3233

목차

- 0장. 이 가이드를 따라가는 방법 — 몽몽펫살롱 소개
- 1장. 당근마켓이 로컬 비즈니스에 강력한 이유
 - 1-1장. 시작 전 자가진단
 - 1-2장. 예약 기능 연동하기
- 2장. 비즈니스 프로필 개설 완전 가이드
 - 2-1장. 프로필 소개글 풀카피
 - 2-2장. 업종 카테고리 선택과 심사 팁
- 3장. 동네생활 게시글 작성 공식
 - 3-1장. 업종별 동네생활 문구 10종
- 4장. 중고거래 노하우 (제품 판매 병행 시)
 - 4-1장. 가격 책정과 안전거래
- 5장. 당근비즈니스 광고 운영법
 - 5-1장. 광고 예산 계산 워크시트
 - 5-2장. 광고 소재 제작 가이드
- 6장. 리뷰 · 매너온도 관리
 - 6-1장. 고객 응대 템플릿
 - 6-2장. 매너온도 올리는 법
- 7장. 채널 비교 — 동네생활 vs 중고거래 vs 광고
 - 7-1장. 다른 로컬 채널과의 병행 전략
- 8장. 4주 실행 플랜
 - 8-1장. 계절별 콘텐츠 아이디어
- 9장. 가격 · 프로모션 전략
 - 9-1장. 할인 폭 계산 예시
 - 9-2장. 시즌 프로모션 캘린더 예시
- 10장. 8주 로드맵
- 11장. 자주 하는 실수 10가지
- 12장. 실전 체크리스트 및 템플릿 모음
- 부록1. 다른 업종 케이스 스터디 — 부동산 · 반찬가게
- 부록2. 용어 정리
- 부록3. 자주 묻는 질문 모음
- 부록4. 30일 자가진단

부록5. 정책 준수 — 제재 피하는 법

부록6. 매장 사진 촬영 가이드

부록7. 재구매 · 충성고객 프로그램

부록8. 광고 성과 분석 워크시트

부록9. 당근마켓 vs 오프라인 전단지 비용 비교

0장. 이 가이드를 따라가는 방법

이 가이드는 반려동물 미용실 '몽몽펫살롱'이 당근마켓을 처음 시작해서 단골을 늘려가는 과정을 따라갑니다. 초록 박스로 표시된 부분은 몽몽펫살롱이 실제로 쓴 문구와 겪은 시행착오이며, 그대로 복사해서 업종만 바꿔 쓸 수 있습니다.

CASE STUDY . 모모페사로

가게: 몽몽펫살롱 (반려동물 미용실)

위치: 주택가 골목 상권, 도보 10분 내 아파트 단지 3곳

목표: 개업 첫 달 안에 동네 단골 20명 확보

예산: 별도 마케팅 대행 없이 사장님 혼자 운영

이 가이드 전체에서 몽몽펫살롱의 프로필 소개글, 동네생활 게시글, 광고 세팅, 리뷰 응대까지 실제 예시로 보여드립니다.

1장. 당근마켓이 로컬 비즈니스에 강력한 이유

당근마켓은 다른 SNS와 근본적으로 다른 강점이 하나 있습니다. 팔로워를 모으는 게 아니라 '반경 몇 km 이내'라는 물리적 거리로 고객을 연결한다는 점입니다. 팔로워 0명이어도 동네 사람들에게는 그대로 노출됩니다.

당근마켓 로컬 마케팅의 3가지 축

- 비즈니스 프로필 — 우리 가게의 온라인 명함이자 후기 창구
- 동네생활 — 정보성 글로 자연스럽게 존재감을 알리는 채널
- 당근광고 — 반경을 설정해 정확한 동네 사람에게만 노출

다른 SNS처럼 팔로워를 오래 쌓을 필요가 없다는 게 핵심입니다. 개업 첫날부터 반경 안의 사람들에게 노출될 수 있기 때문에, 오프라인 매장이 있는 업종일수록 효과가 빠릅니다.

1-1장. 시작 전 자가진단

본격적으로 시작하기 전에 아래 질문에 답해보세요. 답이 흐릿한 항목은 해당 장을 먼저 읽어보는 것을 권장합니다.

질문	관련 장
우리 가게를 한 문장으로 소개할 수 있는가	2-1장
동네생활에 어떤 글을 올릴지 소재가 떠오르는가	3장
광고 예산을 하루 얼마로 잡을지 감이 있는가	5-1장
첫 리뷰를 어떻게 유도할지 계획이 있는가	6장

1-2장. 예약 기능 연동하기

예약제로 운영하는 업종이라면, 비즈니스 프로필에 예약 링크나 채팅 기반 예약 흐름을 미리 세팅해두는 것이 전환율에 큰 영향을 줍니다.

- 외부 예약 시스템(네이버 예약 등)이 있다면 프로필 소개글에 링크 추가
- 별도 시스템이 없다면 채팅 예약 흐름을 정형화 (6-1장 응대 템플릿 활용)
- 예약 확정 시 날짜·시간을 다시 한번 문자로 확인해 노쇼 방지

2장. 비즈니스 프로필 개설 완전 가이드

일반 개인 계정과 비즈니스 프로필은 다릅니다. 비즈니스 프로필이어야 광고 집행, 영업시간 표시, 예약 링크 연결 같은 기능을 쓸 수 있습니다.

개설 절차

1. 당근마켓 앱 → 나의 당근 → '비즈니스 프로필 만들기' 선택
2. 업종 카테고리 선택 (반려동물 미용은 '반려동물' 카테고리)
3. 사업자등록번호 또는 대표 연락처 인증
4. 영업시간, 위치, 대표 이미지 등록
5. 심사 통과 후 프로필 공개 (통상 1~2일 소요)

프로필에 반드시 채워야 할 항목

- 대표 이미지 — 매장 외부/내부 실사진 (일러스트·로고보다 실사진이 신뢰도 높음)
- 영업시간 — 실제 시간과 다르면 리뷰에서 감점 요인이 됨
- 소개글 — 2-1장 풀카피 참고
- 가격표 또는 대표 메뉴 — 문의 전 대략적인 가격대를 알 수 있게

2-1장. 프로필 소개글 풀카피

몽몽펫살롱 프로필 소개글 (그대로 쓸 수 있는 형태)

안녕하세요, 몽몽펫살롱입니다

10년 경력 미용사가 직접 손질하는 동네 펫살롱이에요.
예민한 아이들도 편안하게, 천천히 진행합니다.

영업시간: 화~일 10:00-19:00 (월요일 휴무)
OO아파트 정문에서 도보 3분
예약은 채팅으로 편하게 문의해주세요

흔한 실수

소개글에 장점만 나열하고 위치·영업시간 같은 실용 정보가 빠지는 경우가 많습니다. 동네 손님은 '어디에 있고 언제 여는지'를 가장 먼저 확인합니다.

2-2장. 업종 카테고리 선택과 심사 팁

카테고리를 잘못 선택하면 노출 자체가 줄어들 수 있습니다. 아래 기준으로 확인하세요.

상황	선택 기준
업종이 여러 개 겹칠 때	실제 매출 비중이 가장 큰 업종으로 선택
신규 업종이라 카테고리가 애매할 때	매장 유사한 상위 카테고리 선택 후 소개글에서 보완
심사가 반려될 때	사업자등록증·업종 증빙 서류 재확인 후 재신청

심사에 필요한 서류 체크리스트

- 사업자등록증 (개인/법인 무관)
- 업종에 따라 영업신고증 또는 자격증 사본 (동물미용업은 관련 신고 확인)
- 매장 실사진 (외부 간판이 보이는 사진 권장)

3장. 동네생활 게시물 작성 공식

동네생활은 광고처럼 보이면 반응이 급격히 떨어집니다. '정보를 주는 이웃'처럼 쓰는 것이 핵심입니다.

좋은 동네생활 글의 구조

- ① 동네 사람이 공감할 만한 상황으로 시작
- ② 실용적인 정보나 팁 제공
- ③ 자연스럽게 가게 이야기로 연결 (마지막 1~2문장만)
- ④ 과도한 홍보 문구·이모지 남발 지양

나쁜 예 (광고 티가 남)

몽몽펫살롱 대박 이벤트!! 지금 방문하면 20% 할인!! 예약 폭주 중!! 서두르세요!!

좋은 예 (동네생활 톤)

강아지 여름 털 관리, 미리 해두면 편해요.
장마철엔 습기 때문에 피부 트러블이 잘 생기더라고요.
저희 가게에서는 장마 전에 위생 클리핑 먼저 권해드리고 있어요.

3-1장. 업종별 동네생활 문구 10종

① 반려동물 미용

장마철 강아지 발 관리법 3가지, 습진 예방에 도움돼요.

② 카페·베이커리

오늘같이 흐린 날엔 따뜻한 빵 냄새가 참 좋더라고요, 방금 구운 빵 나왔어요.

③ 부동산

이번 주 OO단지 전세 시세 살짝 정리해드려요, 궁금하신 분들 많으시더라고요.

④ 세탁소

장마철 옷 눅눅함 없애는 보관법, 의외로 다들 모르시더라고요.

⑤ 미용실

환절기엔 두피도 관리가 필요해요, 간단한 홈케어 팁 공유드려요.

⑥ 학원·공부방

새 학기 앞두고 우리 아이 학습 습관 점검하는 방법 정리했어요.

⑦ 헬스장·필라테스

집에서도 할 수 있는 5분 스트레칭, 운동 시작 전 꼭 해보세요.

⑧ 반찬가게

장마철엔 반찬 상하기 쉬워요, 냉장 보관 요령 간단히 정리했어요.

⑨ 자동차 정비

장마철 타이어 점검 셀프 체크리스트, 3분이면 확인 가능해요.

⑩ 꽃집

환절기에 잘 자라는 반려식물 추천, 초보자도 키우기 쉬운 걸로 골라봤어요.

4장. 중고거래 노하우 (제품 판매 병행 시)

서비스업이라도 부자재나 굿즈를 함께 판매한다면 중고거래 카테고리도 활용할 수 있습니다. 몽몽펫살롱은 미용 후 남은 샘플 용품을 정리해 판매하며 자연스럽게 매장을 알렸습니다.

중고거래 게시글 체크리스트

- 실물 사진 3장 이상 (박스샷 하나만 있으면 신뢰도 낮음)
- 상태를 과장하지 않고 있는 그대로 설명
- 가격은 동일 상품 시세를 미리 검색해서 참고
- 거래 후기가 쌓이면 매너온도가 함께 올라 비즈니스 프로필 신뢰도에도 도움됨

몽몽펫살롱 중고거래 게시글 예시

[미개봉] 강아지 목욕용품 샘플 세트
미용 서비스 제공 업체에서 남은 미개봉 샘플입니다.
직거래 시 매장에서 바로 픽업 가능해요.
매장 위치: OO아파트 정문 도보 3분

4-1장. 가격 책정과 안전거래

- 동일 상품을 검색해 최근 거래된 가격대의 중간값으로 책정
- 직거래는 매장에서 진행해 자연스럽게 매장 노출 효과까지 확보
- 고가 상품은 당근마켓 안전결제 기능을 활용해 분쟁 예방

중고거래는 매출 자체보다 '매장 위치를 자연스럽게 알리는 부가 채널'로 활용하는 것이 핵심입니다. 직거래 약속을 매장에서 잡으면 방문 고객 전환으로도 이어집니다.

5장. 당근비즈니스 광고 운영법

당근광고는 노출 환경, 예산, 기간을 직접 설정할 수 있습니다. 처음에는 작은 예산으로 테스트하고 반응을 본 뒤 늘리는 방식이 안전합니다.

광고 세팅 절차

1. 비즈니스 프로필 관리자 페이지 → '광고 시작하기'
2. 노출 환경 설정 (매장 도보 15~20분 권장 — 너무 넓으면 실방문 전환율 낮아짐)
3. 일 예산 설정 (처음엔 소액으로 1~2주 테스트)
4. 광고 소재(이미지·문구) 등록
5. 심사 후 게재 시작, 클릭·전환 데이터 확인

5-1장. 광고 예산 계산 워크시트

항목	몽몽펫살롱 예시	직접 입력
목표 월 신규 고객 수	20명	
평균 객단가	35,000원	
목표 전환율(방문 대비 예약)	10%	
필요 광고 클릭 수	200회	
일 예산 (월 예산 ÷ 30)	10,000원	

광고 세팅 시 흔한 실수
환경을 너무 넓게 잡으면 실제 방문 가능 거리 밖의 사람들에게도 노출되어 클릭 대비 실방문 전환율이 떨어집니다. 도보 15~20분 이내로 좁혀서 시작하세요.

5-2장. 광고 소재 제작 가이드

당근광고는 짧은 노출 시간 안에 눈에 띄어야 합니다. 이미지와 문구 각각의 원칙을 정리했습니다.

요소	원칙
이미지	실사진 우선, 밝고 선명한 정면 컷 (일러스트·필터 과다 지양)

헤드라인	혜택을 숫자로 표현 (예: '첫 방문 15% 할인')
부제	위치·영업시간처럼 실용 정보 한 줄 추가
CTA	'채팅으로 예약하기'처럼 다음 행동을 명확히

몽몽펫살롱 광고 소재 문구

헤드라인: 첫 방문 15% 할인, 몽몽펫살롱
부제: OO아파트 도보 3분, 화~일 10-19시
CTA: 채팅으로 예약 문의하기

6장. 리뷰 · 매너온도 관리

당근마켓은 매너온도와 리뷰가 다른 어떤 채널보다 구매 결정에 직접적인 영향을 줍니다.
초기 리뷰 확보 전략이 중요합니다.

초기 리뷰 확보 전략

- 첫 방문 고객에게 자연스럽게 리뷰 요청 (강요 대신 '도움이 된다'는 톤으로)
- 리뷰 작성 고객에게 다음 방문 시 소소한 혜택 제공
- 부정적 리뷰도 빠르고 정중하게 답글 — 답글 자체가 다른 고객에게 신뢰 요소가 됨

6-1장. 고객 응대 템플릿

리뷰 요청 메시지

오늘 방문해주셔서 감사해요
괜찮으시다면 짧게 후기 남겨주시면 다음 이웃분들께 큰 도움이 될 것 같아요!

부정적 리뷰 응답 템플릿

소중한 의견 남겨주셔서 감사합니다.
불편을 드려 죄송합니다. 어떤 부분이 아쉬우셨는지 조금 더 말씀해주시면 다음엔 꼭 개선하겠습니다.

예약 문의 응답 템플릿

문의 감사합니다
가능하신 날짜와 강아지 견종, 몸무게 알려주시면 정확한 예약 시간과 가격 안내드릴게요.

6-2장. 매너온도 올리는 법

- 채팅 응답 속도 — 30분 이내 응답이 평가에 긍정적
- 약속 시간 준수 — 노쇼·지각 없이 정확한 시간 안내
- 거래 후 매너 평가 요청 — 자연스럽게 부탁하되 강요하지 않기
- 중고거래를 함께 병행하면 매너온도 상승 속도가 빨라짐 (4장 참고)

매너온도와 신뢰도

매너온도가 낮으면 프로필 신뢰도 자체가 떨어져 보입니다. 개업 초기에는 특히 채팅 응답 속도와 약속 이행에 신경 쓰는 것이 장기적으로 유리합니다.

7장. 채널 비교 — 동네생활 vs 중고거래 vs 광고

채널	장점	적합한 목적
동네생활	무료, 신뢰감 있는 자연 노출	브랜드 인지도, 정보성 콘텐츠
중고거래	부자재 판매, 매너온도 상승	부수입 + 매장 자연 노출
당근광고	반경 타겟팅, 즉시 노출	빠른 신규 고객 확보

몽몽펫살롱은 개업 첫 주엔 동네생활 정보성 글 위주로 존재감을 알리고, 2주차부터 소액 광고를 병행해 신규 문의를 늘리는 순서로 진행했습니다.

7-1장. 다른 로컬 채널과의 병행 전략

당근마켓만으로도 시작할 수 있지만, 아래 채널과 병행하면 서로 다른 검색 습관의 고객을 함께 잡을 수 있습니다.

채널	당근마켓과의 차이	병행 방법
네이버 플레이스	검색 의도가 명확한 고객 유입	당근 소개글과 동일한 정보로 통일
인스타그램	비주얼 중심, 브랜드 톤 전달에 유리	당근에는 정보성, 인스타는 감성 콘텐츠로 분리

세 채널의 영업시간·가격 정보는 반드시 동일하게 맞춰야 합니다. 채널마다 정보가 다르면 오히려 신뢰도가 떨어집니다.

8장. 4주 실행 플랜

주차	핵심 과제
1주차	비즈니스 프로필 개설, 동네생활 정보성 글 2~3개 발행
2주차	소액 당근광고 테스트 시작, 초기 방문 고객 리뷰 요청
3주차	반응 좋은 동네생활 소재 반복, 광고 반경·예산 조정
4주차	누적 리뷰·매너온도 점검, 다음 달 프로모션 기획

8-1장. 계절별 콘텐츠 아이디어

계절	콘텐츠 소재
봄	환절기 알레르기·털갈이 관리 (업종에 맞게 대체)
여름	장마철 위생 관리, 무더위 대비 팁
가을	환절기 준비, 연말 예약 서두르기 안내
겨울	한파 대비 관리법, 신년 프로모션

9장. 가격 · 프로모션 전략

당근마켓 이용자는 가격 비교에 민감합니다. 지나치게 낮은 가격보다, 명확한 가격 구조와 첫 방문 혜택을 함께 제시하는 것이 효과적입니다.

전략	내용	적합한 경우
첫 방문 할인	신규 고객 한정 10~20% 할인	인지도가 아직 낮을 때
정가 + 리뷰 혜택	정가 유지, 리뷰 작성 시 소정 혜택	품질에 자신 있을 때
패키지 구성	정기 이용권·세트 구성으로 재방문 유도	재방문 주기가 짧은 업종

몽몽펫살롱은 개업 첫 2주간 '첫 방문 15% 할인'으로 진입장벽을 낮추고, 이후 정가로 전환하며 리뷰 혜택 중심으로 바꿨습니다.

9-1장. 할인 폭 계산 예시

항목	금액
정상 가격	35,000원
첫 방문 할인(15%)	-5,250원
할인 적용가	29,750원
광고비(고객 1명 획득 기준)	약 3,000원
실질 마진 감소분	약 8,250원 (첫 방문 한정)

할인은 '첫 방문 1회'로 한정하고, 재방문부터는 정가로 전환하는 구조가 장기적으로 마진을 지키면서도 신규 고객 진입장벽을 낮추는 균형점입니다.

9-2장. 시즌 프로모션 캘린더 예시

시기	프로모션 아이디어
신학기(3월)	새 학기 준비 패키지 할인
여름 성수기	장마철 위생 관리 세트 프로모션
연말	감사 이벤트 + 다음 해 예약 선점 할인

명절 전후	명절 전 집중 예약 안내 + 명절 직후 한산기 할인
-------	------------------------------

프로모션을 상시 운영하지 않고 시즌에 맞춰 짧게 운영하면, '지금 아니면 놓친다'는 심리가 작동해 전환율이 더 높아집니다.

10장. 8주 로드맵

기간	과제
1~2주	비즈니스 프로필 개설, 소개글 작성(2-1장), 동네생활 시작(3장)
3주	당근광고 테스트 시작(5장), 예산 워크시트 작성(5-1장)
4주	초기 리뷰 확보(6장), 응대 템플릿 적용(6-1장)
5~6주	반응 좋은 콘텐츠 반복, 광고 반경·예산 조정
7주	프로모션 전략 적용(9장), 재방문 유도
8주	누적 데이터 점검, 다음 달 계획 수립

11장. 자주 하는 실수 10가지

동네생활에 광고 문구를 그대로 올린다

반응이 급격히 떨어지고 신고당할 수도 있습니다. 3장의 정보성 구조를 따르세요.

영업시간을 실제와 다르게 등록한다

리뷰에서 신뢰도가 크게 깎입니다. 변경 시 바로 프로필을 업데이트하세요.

광고 반경을 너무 넓게 설정한다

클릭은 늘어도 실방문 전환율이 떨어집니다. 도보 15~20분으로 좁히세요.

부정적 리뷰에 감정적으로 대응한다

다른 잠재 고객이 그 대응을 지켜봅니다. 6-1장 템플릿처럼 정중하게 응대하세요.

초기 리뷰 확보를 미룬다

리뷰가 없으면 다음 고객의 신뢰를 얻기 어렵습니다. 첫 주부터 요청하세요.

모든 채널(동네생활·중고거래·광고)을 동시에 무리하게 운영한다

리소스가 분산됩니다. 7장 비교표를 참고해 우선순위를 정하세요.

가격 정보를 프로필에 전혀 공개하지 않는다

문의 자체를 꺼리게 만듭니다. 대략적인 가격대라도 명시하세요.

사진을 일러스트·스톡이미지로만 채운다

실사진 대비 신뢰도가 낮습니다. 매장·서비스 실사진을 우선하세요.

프로모션을 상시로 운영해 정가 개념이 사라진다

장기적으로 마진이 무너집니다. 기간을 정해두고 운영하세요.

광고 성과를 점검하지 않고 예산만 늘린다

비효율이 그대로 커집니다. 5-1장 워크시트로 주기적으로 점검하세요.

12장. 실전 체크리스트 및 템플릿 모음

개설 단계

- 비즈니스 프로필 필수 정보(영업시간, 위치, 가격대)를 빠짐없이 채웠는가
- 대표 이미지가 실사진인가

운영 단계

- 동네생활 글이 광고보다 정보성으로 구성되어 있는가 (3장)
- 광고 반경이 도보 15~20분 이내로 설정되어 있는가 (5장)
- 초기 리뷰 확보 계획이 있는가 (6장)

이 가이드에 포함된 템플릿

- 비즈니스 프로필 소개글 (2-1장)
- 업종별 동네생활 문구 10종 (3-1장)
- 광고 예산 계산 워크시트 (5-1장)
- 리뷰 요청·응대 템플릿 (6-1장)

부록1. 다른 업종 케이스 스터디

부동산 — 예그린공인중개사

동네생활 게시글

이번 주 OO단지 전세 시세가 살짝 내려왔어요.
실거주 목적이라면 지금이 괜찮은 타이밍일 수 있어요.
궁금하신 매물 있으시면 편하게 채팅 주세요.

반찬가게 — 우리동네반찬

동네생활 게시글

장마철엔 반찬이 금방 상해요.
밀폐용기에 나눠 냉장 보관하면 3일은 거뜬해요.
저희는 매일 아침 소량씩 만들어서 신선하게 드려요.

업종이 다르더라도 '정보 먼저, 홍보는 마지막 한 줄'이라는 구조는 동일하게 적용됩니다.

부록2. 용어 정리

용어	설명
비즈니스 프로필	당근마켓의 업체용 계정. 광고·예약 기능 사용 가능
동네생활	지역 기반 커뮤니티 게시판. 정보성 글 위주
매너온도	거래·응대 평가로 쌓이는 신뢰 지표
당근비즈니스(당근광고)	반경·예산 기반의 지역 타겟 광고 상품
반경 설정	광고나 노출이 도달하는 거리 범위

부록3. 자주 묻는 질문 모음

Q. 비즈니스 프로필 없이 개인 계정으로도 홍보할 수 있나요?

가능하지만 광고 집행이나 영업정보 노출 등 기능 제한이 있어, 정식 매장이라면 비즈니스 프로필 전환을 권장합니다.

Q. 동네생활 글을 얼마나 자주 올려야 하나요?

매일 올리면 오히려 스팸으로 인식될 수 있습니다. 주 2~3회, 정보성 위주로 꾸준히 올리는 것이 효과적입니다.

Q. 광고 반경은 얼마나 넓게 잡아야 하나요?

업종에 따라 다르지만, 도보 이동이 기본인 매장은 15~20분 반경이 무난합니다. 배달·방문 서비스는 조금 더 넓혀도 됩니다.

Q. 나쁜 리뷰가 달리면 삭제 요청할 수 있나요?

명백한 허위 사실이 아니라면 삭제보다 정중한 답글로 대응하는 것이 신뢰도에 더 도움이 됩니다.

Q. 다른 지역에도 노출하고 싶으면 어떻게 하나요?

지점이 여러 곳이면 지점별로 별도 비즈니스 프로필을 운영하는 것이 반경 설정상 더 정확합니다.

부록4. 30일 자가진단

가이드를 따라 실행한 지 30일이 지난 시점에 아래 항목을 점검해보세요.

점검 항목	체크
비즈니스 프로필 필수 정보를 모두 채웠는가	
동네생활 게시글을 5개 이상 올렸는가	
당근광고를 최소 1회 이상 테스트했는가	
초기 리뷰를 5건 이상 확보했는가	
부정적 리뷰에 정중하게 답글을 남겨봤는가	

5개 중 3개 이상 체크했다면 순조롭게 진행되고 있는 것입니다. 나머지는 다음 30일 목표로 이어가세요.

부록5. 정책 준수 — 제재 피하는 법

당근마켓은 과도한 홍보성 게시물에 제재를 가합니다. 아래 원칙을 지키면 대부분의 제재를 피할 수 있습니다.

- 동네생활에 동일 문구를 반복 게시하지 않기 (매번 다른 소재로 작성)
- 가격·할인 정보를 과도하게 반복 노출하지 않기
- 타 업체 비방이나 비교 문구 사용하지 않기
- 허위 후기·자작 리뷰 작성하지 않기 — 적발 시 계정 제재 대상

반복 게시 주의

같은 내용을 짧은 간격으로 여러 번 올리면 스팸으로 분류되어 노출이 줄어들거나 게시가 제한될 수 있습니다. 소재를 바꿔가며 주 2~3회 페이스를 유지하세요.

부록6. 매장 사진 촬영 가이드

전문 촬영 없이도 프로필·광고에 쓸 만한 사진을 찍을 수 있습니다.

항목	팁
시간대	오전 또는 늦은 오후 자연광이 부드러운 시간대
구도	매장 간판이 함께 보이는 전경 1장 필수
인물	직원·사장님 얼굴이 보이면 신뢰도 상승 (동의 필요)
정리	촬영 전 매장 정리정돈 — 배경이 지저분하면 역효과

완벽한 한 장보다, 외부 전경 + 내부 + 서비스 장면을 묶어 3~4장 세트로 준비하면 프로필 전체의 신뢰도가 올라갑니다.

부록7. 재구매 · 충성고객 프로그램

신규 고객 확보만큼 중요한 것이 재방문율입니다. 당근마켓 채널 특성상 동네 안에서 반복 노출되기 때문에, 재구매 프로그램을 운영하면 입소문 효과도 함께 커집니다.

프로그램	내용
도장 적립	N회 방문 시 1회 무료 또는 할인 (오프라인 카드로 관리 가능)
재방문 알림	동네생활에 정기 관리 주기 안내 글 게시 (예: 6주 주기 미용 추천)
소개 혜택	기존 고객이 이웃을 소개하면 양쪽 모두 혜택 제공

몽몽펫살롱은 6주 주기 관리가 필요한 견종 특성을 활용해, 방문 6주 후 자동으로 리마인드 메시지를 보내는 방식으로 재방문율을 끌어올렸습니다.

부록8. 광고 성과 분석 워크시트

매주 아래 항목을 기록하면 광고 효율을 눈으로 확인할 수 있습니다. 3~4주 데이터가 쌓이면 반경·예산 조정 판단이 훨씬 쉬워집니다.

주차	노출 수	클릭 수	문의/예약 수	지출 금액
1주차				
2주차				
3주차				
4주차				

클릭 대비 문의 전환율이 낮다면 소재(5-2장)를, 노출이 적다면 예산이나 반경(5장)을 먼저 점검하세요.

부록9. 당근마켓 vs 오프라인 전단지 비용 비교

항목	오프라인 전단지	당근광고
초기 제작비	디자인·인쇄비 10만원 이상	제작비 없음 (사진+문구)
배포 방식	직접 배포 또는 배포 대행 비용	반경 설정만으로 자동 노출
효과 측정	측정 어려움	노출·클릭 수치로 즉시 확인 가능
재사용	소진되면 재제작 필요	예산 조정만으로 지속 가능

초기 비용과 효과 측정 가능 여부를 고려하면, 소규모 매장일수록 당근광고로 먼저 테스트한 뒤 전단지 등 오프라인 채널을 보조 수단으로 검토하는 순서가 효율적입니다.

이 가이드는 영스하우스가 실제 로컬 비즈니스 웹사이트·마케팅 작업에서 쌓은 경험을 바탕으로, 가상 브랜드 사례를 통해 재구성한 것입니다. 로컬 비즈니스 사이트 제작이나 마케팅 작업 문의는 010-3252-3233 으로 연락 주세요.