12월 예산 재배분 · 검토용 예시

총 800만 원 유지 / 배너에서 옮겨 쓸 후보 120만 원

검색 320만 → 360만 원 (+40만 원)

메타 200만 → 200만 원 (유지)

콘텐츠 100만 → 180만 원 (+80만 원)

배너 180만 → 60만 원 (-120만 원)

3개월 광고비 2,400만 원 / 유효 상담 195건 / 사전 계약 33건

배너 600만 원 / 유효 상담 12건 / 사전 계약 0건

담당자 검토·박OO 대표(가명) 승인 후 적용. 절감 실적 아님.

예상 효과와 운영 조건

3개월 평균 단가 유지 가정: 유효 상담 80.2건 예상

3개월 월평균 65건 대비 +15.2건, 약 23.4% 증가 예시

11월 실적 72건 대비 +8.2건 / 실제 성과 보장 아님

단가 20% 상승 시 약 66.8건 / 출시 뒤 단가 변화 가능

배너 추적 누락·계약 반영 지연 확인 후 적용

2주 총지출 400만 원 초과 또는 유효 상담당 15만 원 초과 시

증액 중단 후 영업 확인·남은 예산 재협의

유효 상담 0건: 단가 계산 보류·추적 점검

원자료 367개 → 완전 중복 3개 제외 → 정상 364개 기록

비용·유효 상담·채널 빈칸 각 1개는 근거 확인 후 반영