



MBL Strategy

MAJORWORLD Brand Loyalty System

“From Customer to Fan”
고객을 브랜드 팬으로 만드는 전략

PART 01. GLOBAL TRENDS

판매 중심의 시대는
 끝나고,
 관계 중심의 시대가
 시작되었습니다.

기존 Model

Advertisement

(판매 후, 관계 종료)



새로운 Growthy Model

Personalization

(판매 후, 관계 심화)

글로벌 브랜드들은 이미 회원 중심 기업으로 변화했습니다.

세계적인 스포츠 브랜드들은 광고 중심 운영에서
회원 중심 운영으로 전환했습니다.

대표 사례가 Nike와 Adidas입니다.

이들은 단순히 제품을 판매하는 기업이 아니라
고객 데이터를 활용해 **고객 경험을 설계하는 기업**으로 진화했습니다.



Nike 사례

고객 경험을 넘어 생활 속으로 진입 - 나이키

Membership을 중심으로 온라인, 앱, 매장, 콘텐츠를 하나의 회원 경험으로 연결.

☞ 나이키 핵심 전략



Nike는 회원 행동 데이터를 분석하여 고객별 관심 상품과 구매 패턴에 따라 다른 콘텐츠와 상품을 추천합니다.

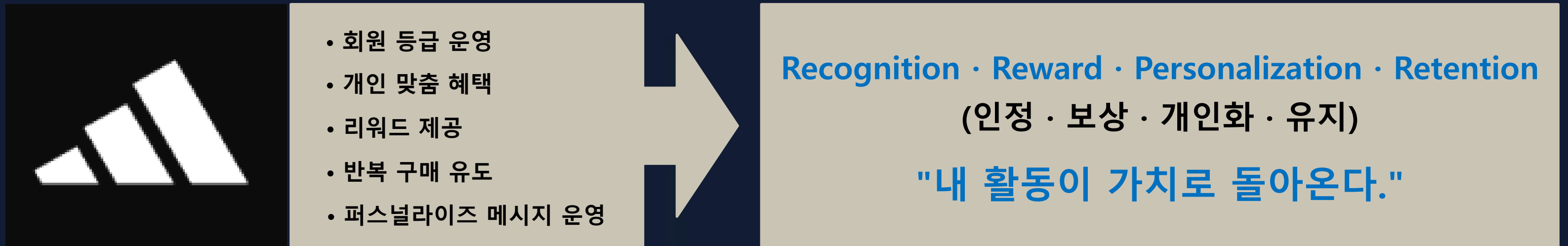
광고 중심 성장에서 회원 자산 중심 성장 구조로 전환한 대표 사례입니다.

Adidas 사례

구매 이력이 만드는 충성도 - 아디다스

Adidas는 adiClub 멤버십을 중심으로 운영.

아디다스 핵심 전략



구매 이력과 관심 카테고리를 기반으로 고객별 다른 혜택과 콘텐츠를 제공하며 고객 충성도를 강화하고 있습니다.

글로벌 브랜드의 전략

경험과 데이터의 순환을 통한 충성도 향상

"데이터는 고객을 관리하기 위한 정보가 아니라
고객을 이해하기 위한 기록입니다."

"고객은 제품을 기억하지 않습니다.
자신이 느낀 경험을 기억합니다."

MBL System

(MAJORWORLD Brand Loyalty)

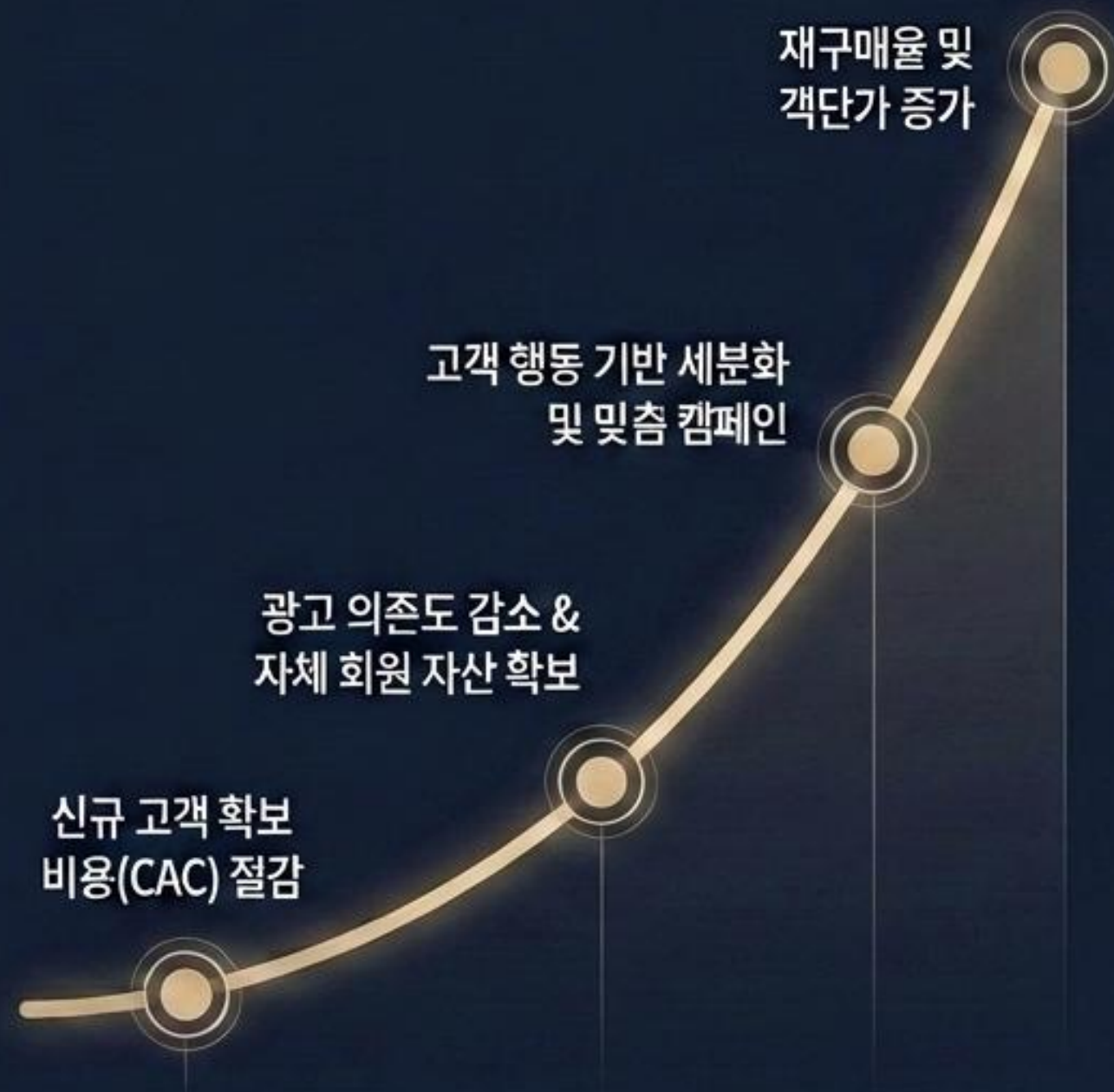
MAJORWORLD

Customer Relationship Management

고객이 가장 익숙한 공간에서, 고객을 가장 잘 이해하는 회사가 만드는 관계!

고객 DB가 축적될수록 브랜드의 경쟁력은 커집니다.

CRM은 단순 메시지 발송이 아닙니다.
고객 데이터를 핵심 자산(Value Asset)으로
전환하는 전략입니다.



장기적으로 브랜드의 핵심 자산(Value Asset) 형성

CRM은 고객 관리가 아닌, '미래 매출을 만드는 시스템'입니다.

Old Paradigm - 제품 중심

단순 구매자 (Simple Buyer)



경쟁력은 오직 '제품'의 기능과 가격.



매스 광고에 의존한 신규 유입.



New Paradigm - 관계 중심

브랜드의 충성 고객 (Brand's Loyal Fan)



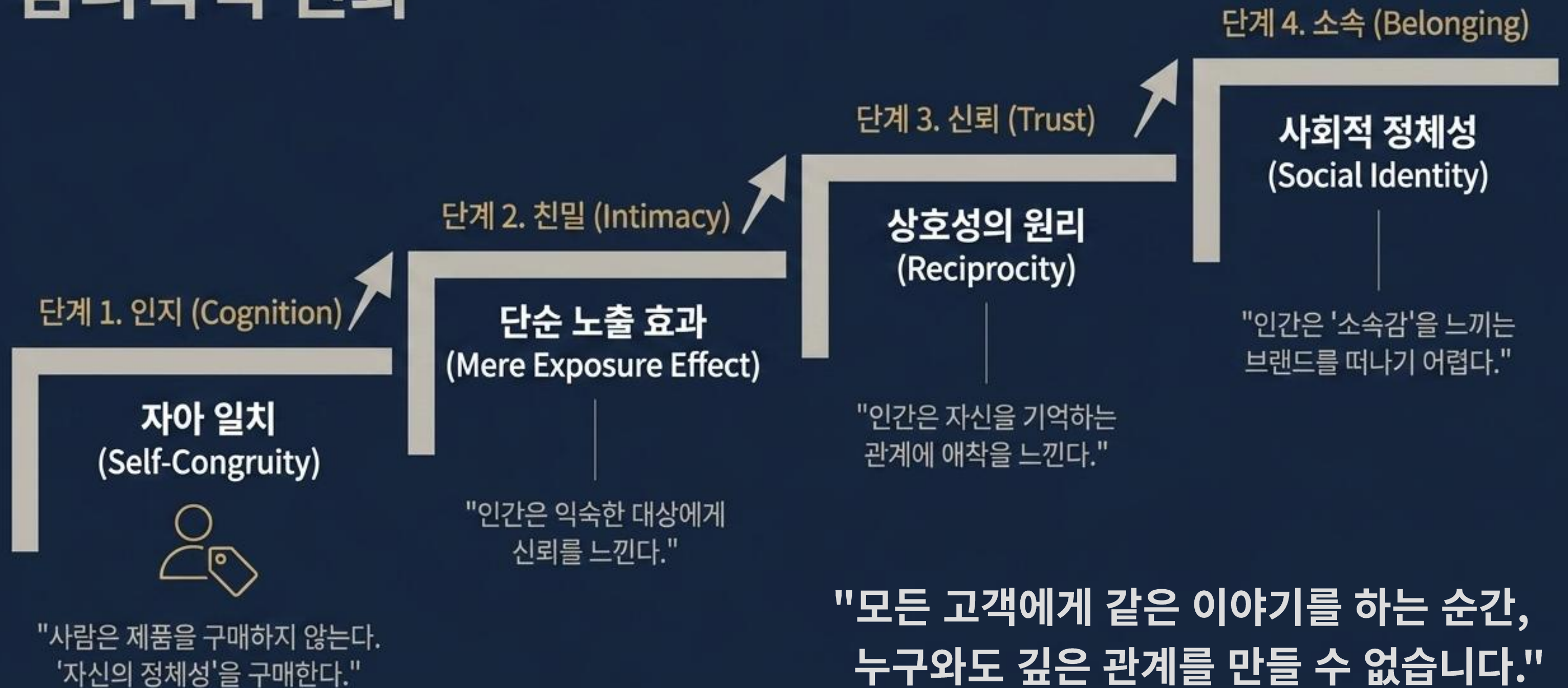
확보한 고객과 '얼마나 오래, 자주' 관계를 맺는지가 수익성을 결정.



구매 이력, 방문 주기 기반의 '개인화된 커뮤니케이션' 시스템 가동.

“ 고객 DB는 가장 강력한 자산입니다. ”

브랜드 충성도가 만들어지는 심리학적 진화



Why? MAJORWORLD

“골퍼를 이해하는 데이터를 가진 기업”

일반 마케팅 대행사

광고 데이터

- 광고 클릭률
- 노출 수
- 전환율
- 캠페인 성과

MAJORWORLD

350만 골퍼 분석 데이터

- 골퍼의 성장 단계
- 골프 용품 교체 주기
- 2만여 골프 용품 스펙
- 골프용품 스펙별 활용 데이터
- 골프 브랜드 선호 변화
- 골프용품 가격 민감도
- 골프용품 구매 패턴
- 골프용품 재구매 패턴
- 골퍼의 라이프스타일

광고 데이터

- 광고 클릭률
- 노출 수
- 전환율
- 캠페인 성과

“고객이 ‘나의 이야기’라고 느끼는 순간, ‘브랜드와의 관계’가 시작됩니다.

메이저월드는 나(골퍼)와 비슷한 사람들의 데이터를 보유하고 있습니다.

Why? Message Platform

“고객을 만나는 가장 가까운, 그리고 가장 친밀한 공간”

Message Platform	Mass Marketing	MBL Relationship
46M+ MAU (대한민국 인구 90% 이상 사용)	같은 메시지	나만을 위한 메시지
전 세대 사용	몇번의 접점	지속적 관계
하루 수차례 접속	구매 후 종료	구매 이후 시작
개인적인 공간	낮은 친밀도	높은 신뢰와 충성

고객이 가장 선호하는 메시지 플랫폼을 통해, 고객 선호하는 정보를 전달합니다.

유입된 고객을 정 고객을 평생 고객으로 만드는 MBL 선순환 구조



지속적인 매출 성장

고객 DB가 쌓일수록 브랜드의 가치는 함께 성장합니다.

	광고	메이저월드 CRM
Keyword	고객을 모으는 활동	고객을 남기는 활동
Description	불특정 다수를 향한 단기적 유입	개인화된 1:1 관계 형성을 통한 장기적 자산화
Ultimate Focus	단기적 판매량 (Sales Volume)	평생 고객 가치 (Customer Lifetime Value)

Personalized Experience:

1:1 맞춤형 고객 여정 설계



회원이 메시지를 클릭한 이후의 경험도 달라져야 합니다.

퍼스널라이즈 메시지 (Personalized Message)

MAJOR GOLF

★ 드라이버 관심 고객님을 위한 추천

이전에 선택하신
MAJOR 드라이버,
더 완벽해진 퍼포먼스를
경험해보세요!

고객님의 스윙에 더 큰 비거리와
안정감을 선사할 새로운 드라이버를
준비했습니다.

고객님을 위한 추천 포인트

더 길어진 비거리
최적화된 페이스 설계로
비거리 향상

더 넓어진 관용성
미스샷에도 흔들림 없는
안정적인 퍼포먼스

더 가벼워진 무게
스윙 스피드 향상으로
편안한 스윙 경험

NEW

2024 NEW MAJOR DRIVER
한층 더 진화한 기술로 완성된 프리미엄 드라이버
지금 만나보세요!

고객님만을 위한 특별 혜택
5/31(금)까지 신제품 구매 시 10% 할인 + 사은품 증정

상세 정보 보기

구매하기

본 메시지는 고객님의 관심사에 기반하여 발송되었습니다.
원치 않으시면 채널 설정에서 수신을 변경하실 수 있습니다.

드라이버 관심 고객
(드라이버 1회 구매 고객)

MAJOR GOLF

김OO 고객님의,
**혹시 지금,
아이언 방향이
흔들리고 계신가요?**

아이언의 방향성은 작은 차이에서 시작됩니다.
맞춤 피팅으로 안정적인 방향과
일관된 샷을 경험해보세요.

방향이 흔들리는
원인, 체크해보세요

- 임팩트 시 페이스가 열리거나 닫힌다
- 샷의 구질이 일정하지 않다
- 바람에 더 약한 샷이 된다
- 거리 손실이 자주 발생한다

3개 이상 해당된다면,
클럽 점검이 필요할 수 있습니다.

김OO 고객님의 위한 추천 솔루션

방향성 강화 설계
정확한 임팩트를 돕는
페이스 & 헤드 밸런스

관용성 최적화
미스샷에도 흔들림 없는
높은 관용성 제공

일관된 거리 컨트롤
샷의 편자를 줄여주는
최적의 무게 중심

김OO 고객님의 위한 1:1 맞춤 피팅 서비스
스윙 분석부터 최적의 샤프트, 로프트, 라이각까지 맞춤 제안드립니다.

피팅 예약하기 >

NEW

2026 NEW MAJOR IRON
더 안정적인 방향, 더 자신 있는 아이언 샷

향상된 방향성 | 뛰어난 관용성 | 일관된 비거리

지금 아이언 피팅 예약 시 특별 혜택
피팅 예약 고객님께 드리는 특별한 혜택을 만나보세요.

피팅비 무료
(5만원 상당)

추가 10% 할인
(아이언 구매 시)

사은품 증정
(MAJOR 골프볼)

1:1 맞춤 피팅 예약하기 >

아이언 관심 고객
(방향성 관련 상품 구매 고객)

MAJOR GOLF

김OO 고객님의,
당신의 라운딩이
**더 아름답고,
더 편안하도록**
메이저골프가 준비했습니다.

이전에 구매해주신 제품을 바탕으로
고객님께 꼭 맞는 스타일과 혜택을
준비했어요.

For You

김OO 고객님의 위한 특별 혜택

5월 한정 혜택
10% 할인 쿠폰
(5/31까지 사용 가능)

VIP 고객 전용
신상품 우선 체험 기회
& 특별 할인

무료 배송
5만원 이상 구매 시
무료 배송 혜택

고객님을 위한 추천 스타일

우아한 라인 배색 정퍼
198,000원

플라워 포인트 카라 티셔츠
128,000원

플리츠 큐롯 스커트
168,000원

Let's go Golf!

지금 바로 스타일 보기 >

고객센터
02-000-0000

카카오톡 상담
1:1 문의하기

매장찾기
가까운 매장 보기

골프웨어 관심 고객
(50대, 핑크톤 선호 고객)

MAJOR GOLF

VIP 고객님을 위한
특별 혜택 & 행사 초대

김OO 고객님의,
메이저골프가 준비한 특별한 혜택과
프라이빗 행사에 고객님을 초대합니다.

VIP ONLY BENEFITS

VIP 전용 10% 할인
신상품 및 인기상품
10% 추가 할인

VIP 전용 사은품
구매 고객님께
특별 사은품 증정

무료 배송 & 반품
VIP 고객님께 드리는
무료 배송 및 반품 혜택

VIP INVITATION

**2026 신제품
프라이빗 론칭 행사**

VIP 고객님만을 위한 특별한 자리,
신제품을 가장 먼저 경험해보세요.

일 시 2026. 6. 15 (월) 14:00 ~ 17:00

장 소 메이저골프 플래그십 스토어

참여 혜택 신제품 체험, 경품 이벤트,
스페셜 기프트 제공

행사 신청하기 >

항상 메이저골프를 사랑해주셔서 감사합니다.
앞으로도 고객님의 더 큰 만족을 드리겠습니다.

1:1 상담하기

매장 안내

마이페이지

VIP 고객
(프리미엄 전용 페이지)

Customer Lifecycle Scenario

“MBL CRM은 메시지를 많이 보내는 것이 아니라
가장 적절한 순간에 필요한 가치를 제공하는 것입니다.”

구매 직후(D+3)

“첫 라운드 전,
더 좋은 결과를 위한
아이언 거리 향상
3가지 체크 포인트를
확인해 보세요.”

[아이언 거리 높이는
방법 보기]

사용 적응기(D+30)

"김○○ 고객님의, 비거리
변화가 느껴지시나요?
50대 골퍼가 평균적으로
놓치기 쉬운 비거리 향상
연습 방법을 준비했습니다.

[나에게 맞는 아이언
활용법 보기]

관계 강화(D+90)

"김○○ 고객님의,
90대 돌파를 위한
비거리 향상 추천 볼과
골프 용품을
만나보세요.”

[맞춤 추천 상품 보기]

퍼포먼스 케어 (D+180)

“김○○ 고객님의, 6개월
전 선택한 아이언이
지금의 골프를 어떻게
바꾸고 있나요?”

[비거리 감소를 막는
스윙 밸런스 체크]

(핸디캡 90의 비거리에 관심이 많은 50대 아이언세트 구매 남성 예시)

Customer Emotion

"이 브랜드는 나의 골프를 이해하고 있다."

CRM은 일방적인 메시지 광고가 아닙니다.

“고객 DATA를 지속적으로 축적하고 분석하여,

- 고객 행동 기반 세분화(Segmentation)
- 개인별 맞춤 메시지 운영
- 재구매 유도 캠페인
- 휴면 고객 활성화
- 고객 생애주기(Lifecycle) 관리

브랜드의 고객을 체계적으로 관리 합니다.”

CRM은 고객 관리 업무가 아니라, 고객 DATA를 자산으로 전환하는 전략 입니다.

인하우스 CRM 운영의 숨겨진 함정

CRM 시스템 도입비 및 문자 발송 실비

인건비 및 간접비 부담: 데이터 분석가, CRM 기획자, 콘텐츠 디자이너 등 전담 인력 세팅에 막대한 고정 비용 발생.

비효율적 운영: 골프 산업에 대한 이해 부족으로 단편적인 할인 프로모션 기획에 매몰.

고객 피로도 증가: 세분화되지 않은 동일한 메시지 대량 살포로 인한 피로도 유발 및 채널 차단율 급증 ("또 판매 메시지네").

"마케팅 시스템을 갖추는 것과, 골퍼의 행동을 이해하는 것은 완전히 다른 영역입니다."

MBL Premium Package: 목적에 최적화된 두트랙(Two-Track) 전략

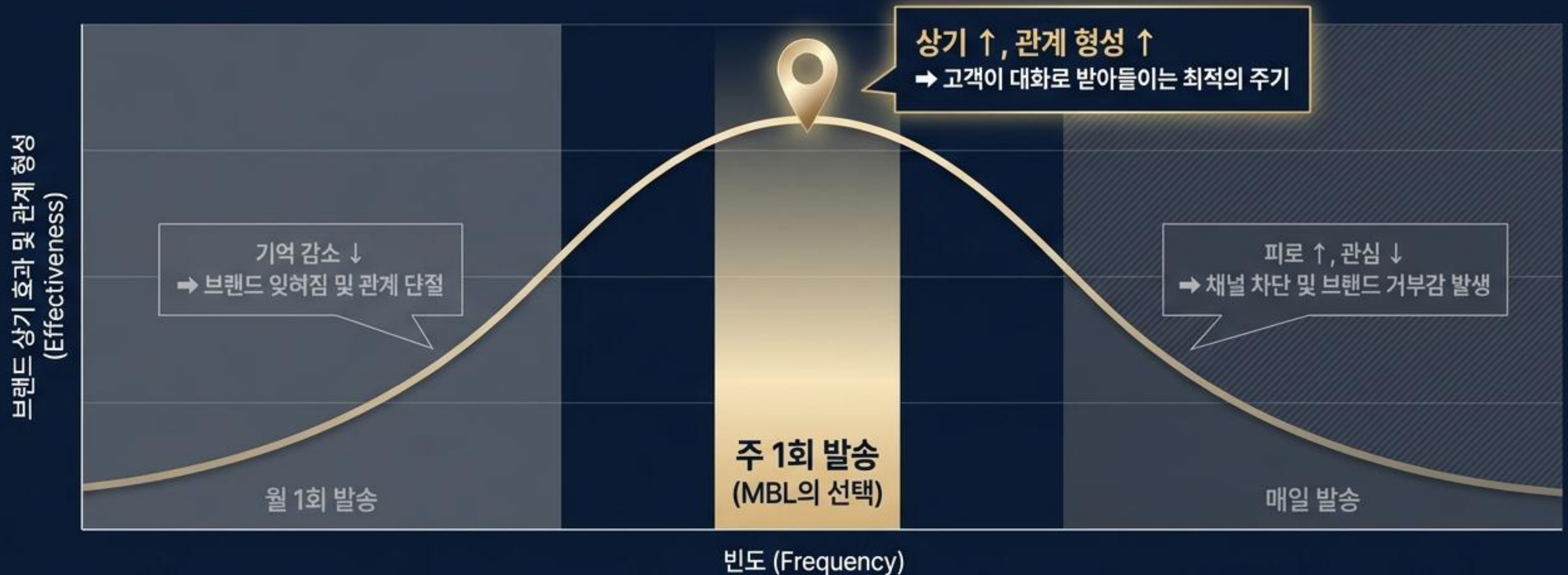
Premium Package : 월 300만 원 (vat 별도)

	Brand Loyalty CRM	Brand Acquisition
대상	기존 구매 고객	잠재 고객 (구매 이력 X)
목표	관계 강화 및 팬덤 형성	브랜드 인지 및 첫 구매 유도
발송 주기	주 1회 (피로도 최소화)	주 2~3회 (상기 극대화)
핵심 전략	초개인화 (Personalization)	인지 & 전환 (Awareness & Conversion)
콘텐츠 방향	팁, 혜택, 브랜드 스토리 등 케어 중심	베스트셀러, 첫 경험 프로모션 등 혜택 중심

300만원(VAT 별도) 기준, 3만 건의 메시지를 고객에게 발송 합니다. (추가 발송 건당 25원)

Why Weekly Once? : 심리적 주기 기반의 발송 빈도 최적화

기억은 유지하고, 피로는 최소화 하는 가장 완벽한 밸런스 / 주간 사이클의 스포츠 '골프'



메시지를 무조건 많이 보내는 것은 스팸입니다. 고객이 브랜드를 잊지 않도록 가장 적절한 순간에 의미 있는 넛지(Nudge)를 주는 것, 이것이 Brand Loyalty 전략의 핵심입니다.

Add-on Service : CRM과 숏폼 영상의 시너지 모델 (비용 별도)

무거운 전문 영상의 거품을 빼고, 효율(ROI)과 감성(Story)만 남겼습니다.

✕ Heavy Video : 고비용, 일회성 노출,
제품 광고 중심 피로도 가중

○ Smart Add-on Video :
저비용/고효율 (유튜브용 단순 영상),
철학 및 선수 스토리 중심,
퍼스널라이즈 메시지와 결합



광고보다 오래 기억되는 것은 스토리입니다.

값비싼 TVC 1편보다, CRM에 태워 보내는 가벼운 스토리 영상 4편이 고객의 마음을 훨씬 더 빠르고 깊게 움직입니다.

신규 고객 유치에도 같은 메시지를 전하지 않습니다.

퍼스널라이즈 메시지 (Personalized Message)

역대급 최저가 찬스!
마제스티 & 마루망 ~70%



전세상품
마제스티 마루망
기 아이언세트
~~1,450,000원~~
699,000원 (52% 할인)

마루망 SG 여성
유틸/우드 택1
~~330,000원~~
99,000원 (70% 할인)

5개 한정! 할인 START ▶

할인 / 한정 판매 제안으로
첫 구매 끌어오기

런칭기념 역대급 혜택
**신상 엘로드 구매 후
리뷰 작성시 사은품 증정!**



~~1,350,000원~~ **990,000원**

44만원 상당

직원가 비밀 링크 ▶

행사 / 특별 혜택 제안으로
참여 유도하기

'이거' 없인 필드 못 가요! 🤖
앗 차거! 여름웨어 1+1+1



[3장 1세트] 커터앤백 골프 냉감
이너웨어
~~87,000원~~
31,900원 (단독가 63%)



[5종세트] 르캅프 본 기능성 냉감
티셔츠
~~199,000원~~
25,900원 (단독가 87%)



[1+1+1] 렉스골프 에어리 스윙 반바지
~~99,000원~~
29,900원 (단독가 70%)

빠르게 재고 소진 중 ▶

낮은 객단가 상품 나열로
구매 허들 낮추기

장마 끝나면 폭염 시작이래요 ☀️
여름준비, 이걸로 종결!



[1+1] BOB골프 자외선차단
골마스크
~~58,000원~~
19,900원 (1+1 66%)



[양팔 4세트] 리카타 스키니 슬
리브 쿨토시
~~64,000원~~
24,900원 (1+1 61%)

품절임박! 지금 바로 클릭 ▶

시즌 상품 제안으로
필요한 상품 추천하기

(메이저월드 CRM 예시)



광고 비용은 사라지지만,
고객 데이터는 브랜드 자산으로 남습니다.

MAJOR WORLD MBL

고객을 브랜드 팬으로 만드는 전략, 'From Customer to Fan'

전략영업팀 장원준 팀장

010-5771-3269

ad@mwd.kr