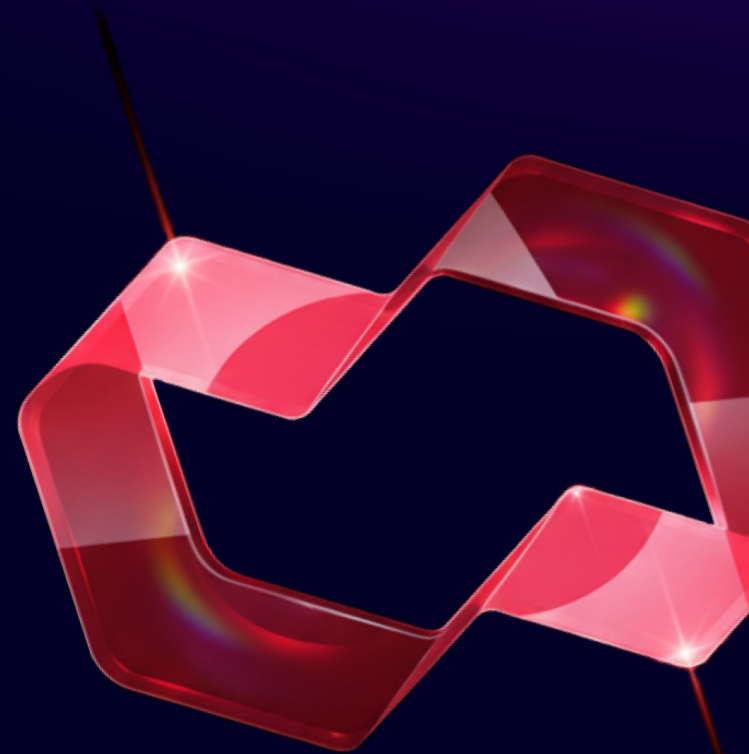


직관을 넘어 데이터로 증명하는 AI 마케팅 엔진

검색창에 남겨진 소비자의 진짜 의도를 읽습니다

리스닝마인드 서비스 소개서



지금 이 순간에도 마케팅 예산이 새고 있습니다

원인은 데이터 부족이 아닙니다. 기존 방식으로는 소비자의 진심에 닿을 수 없습니다.



FGI에 수천만 원을 써도 고객의 진짜 의도를 알 수 없다

설문조사는 '말하고 싶은 것'을 수집합니다.
사회적 시선이 없는 검색창에서만
진짜 니즈가 드러납니다.



광고비는 나가는데 왜 구매했는지 모른다

클릭률과 전환율 뒤에 숨겨진 '구매 동기'를 모릅니다.
의도를 모르면 클릭은 발생해도
전환은 일어나지 않습니다.

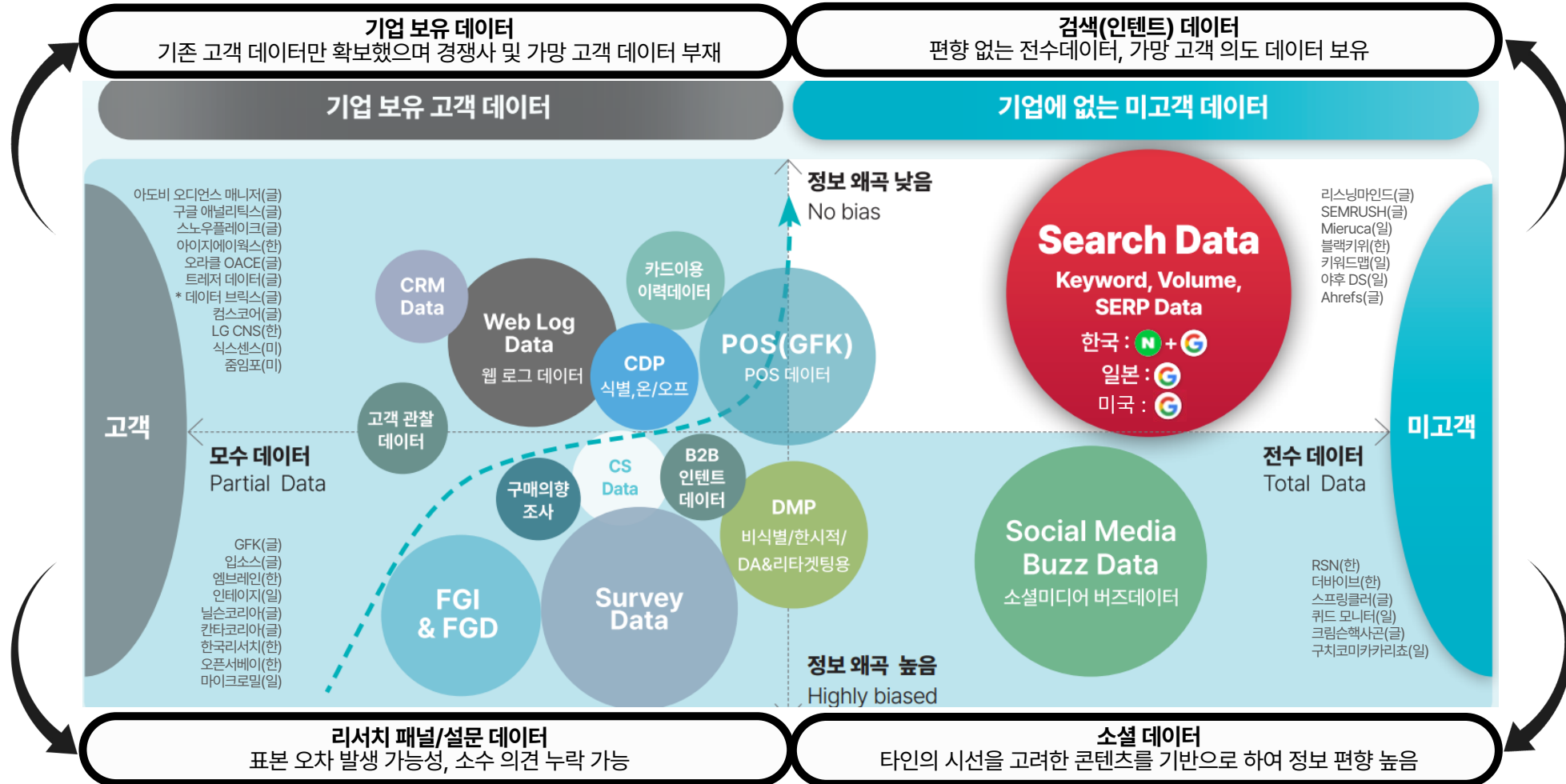


어디서 고객을 놓쳤는지 모른다

첫 검색부터 구매까지의 전체 여정이
연결되지 않으면 고객을 어디서 놓쳤는지
알 수 없습니다.

기업이 보유한 데이터는 한정적이고 검색 데이터에는 전 국민의 행동이 담겨있습니다

아직 우리를 모르는 잠재고객의 진짜 의도는 검색 데이터에만 있습니다. 편향 없는 전수 데이터로 미고객의 진짜 욕망을 확인하세요.



아무에게도 말하지 않는 소비자 고민 검색창에서는 드러납니다

매월 수억 건의 검색 속에 아직 우리 브랜드를 모르는 잠재고객의 진짜 의도가 담겨 있습니다.



미고객을 이해할 수 있는 표본이 아닌 전수데이터

일부 샘플링이 아닌 시장 전체의 데이터를 분석합니다.
수억 건의 검색 쿼리를 통해 놓치는 니즈 없이
우리를 아직 모르는 잠재고객의 의도까지 파악합니다.



편향과 왜곡 없는 날 것의 진짜 의도

보정되거나 가공되지 않은 날 것의 진심입니다.
사회적 시선 때문에 설문에서 감췄던
진짜 욕망과 고민을 발견합니다.

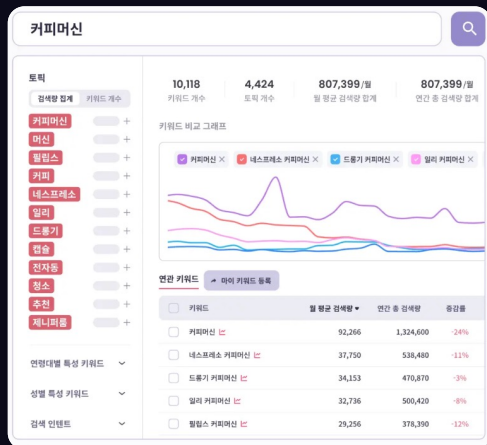


시계열 분석으로는 알 수 없는 키워드 너머 맥락의 해석

단순한 검색량 순위가 아닙니다.
검색의 이면에 숨겨진 의도와 맥락을 추적하여
단절된 구매 여정을 하나로 연결합니다.

파편화된 검색어를 비즈니스 전략으로 해석하는 리스닝마인드 4가지 핵심 엔진

직관에 의존하던 시장 구조화부터 고객의 구매 여정(CDJ)까지 데이터 기반의 명확한 마케팅 액션 플랜을 도출합니다.



쿼리파인더

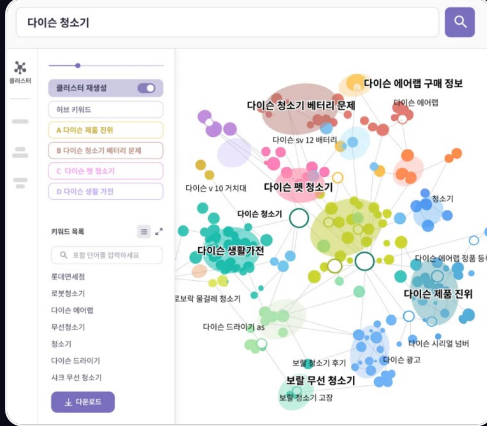
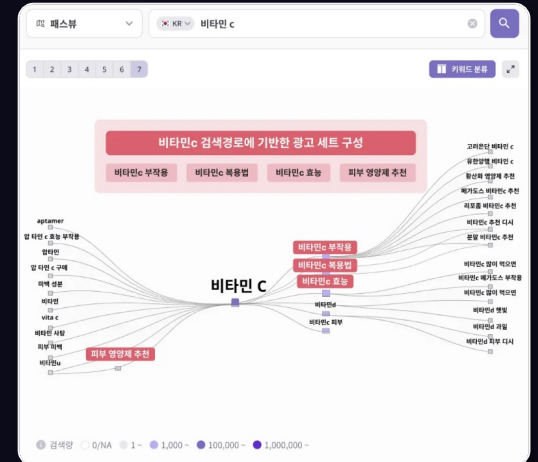
소비자 의도 분석

단순 검색량이 아닌 '왜 검색했는지' 숨은 의도를 파악합니다.

패스파인더

검색 경로 탐색 및 이탈 추적

유입부터 이탈까지의 흐름을 읽고 전환율을 가로막는 병목 구간을 찾아냅니다.



클러스터파인더

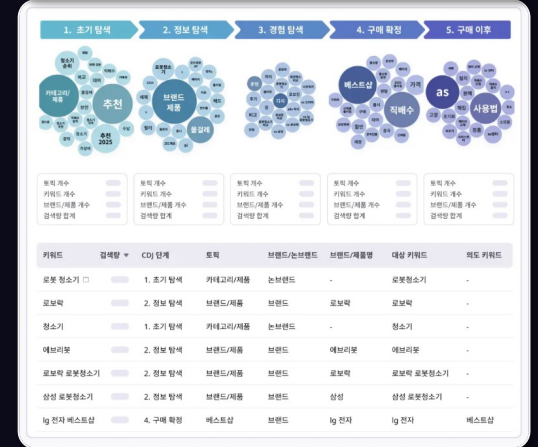
소비자 인지 현황 분석

흩어진 키워드 간 연결고리를 읽어 경쟁사가 놓치고 있는 새로운 시장 기회를 발견합니다.

저니파인더

고객 구매 여정 시각화

인지부터 구매까지 소비자의 의사결정 과정을 시각화 합니다.



데이터 분석 경험이 없어도 AI에게 질문을 하면 답을 얻습니다

전문적인 데이터 분석 스킬 없이도 리스닝마인드에 자연어로 물으면 답변합니다.

1) 분석 개요

현재 간식 및 식단 시장의 핵심 키워드는 저당과 당노 관리로 집약됩니다. 단순한 칼로리 절감을 넘어 열당 수치를 관리하려는 사용자의 의도가 강력하게 나타나고 있으며, 특히 라라소와 같은 특정 브랜드가 시장의 거대한 수요를 견인하고 있습니다. 사용자는 온라인 커뮤니티(디시인사이드, 더쿠)를 통해 실질적인 후기를 탐색하는 동시에, 저당법수와 같은 가전이나 맞춤형 식단 서비스를 통해 일상 전반에서 체계적인 관리를 시도하는 경향을 보입니다.

2) Top 3 검색 목적 클러스터 제안

"최근 검색량이 급증한 키워드를 분석해줘"

MCP(Model Context Protocol)를 통해 ChatGPT, Claude, Copilot 에서도 AI를 활용한 데이터 분석이 가능합니다.

사용자 → **자연어 질의응답** → **AI 플랫폼 들 (ChatGPT, Claude, Copilot)** → **MCP** → **Listening Mind (쿼리/패스/클러스터파인더 데이터)**

리스닝마인드 MCP를 이용해서 *저당*과 관련하여 *간식, 과자, 스낵, 쿠키, 베이커리, 빵, 잼, 아이스크림 등*과 관련한 소비자 검색 데이터를 분석해줘. 연간 검색량 변화, 소비자 인텐트와 주요 토픽 변화, JTBD기반의 페르소나, CEP(카테고리 엔트리 포인트) 등을 단계별로 분석해줘

리스닝마인드 MCP를 이용해서 *저당*과 관련하여 *간식, 과자, 스낵, 쿠키, 베이커리, 빵, 잼, 아이스크림 등*과 관련한 소비자 검색 데이터를 분석해줘. 연간 검색량 변화, 소비자 인텐트와 주요 토픽 변화, JTBD기반의 페르소나, CEP(카테고리 엔트리 포인트) 등을 단계별로 분석해줘

리스닝마인드 MCP를 이용해서 *저당*과 관련하여 *간식, 과자, 스낵, 쿠키, 베이커리, 빵, 잼, 아이스크림 등*과 관련한 소비자 검색 데이터를 분석해줘. 연간 검색량 변화, 소비자 인텐트와 주요 토픽 변화, JTBD기반의 페르소나, CEP(카테고리 엔트리 포인트) 등을 단계별로 분석해줘

리스닝마인드 MCP를 이용해서 *저당*과 관련하여 *간식, 과자, 스낵, 쿠키, 베이커리, 빵, 잼, 아이스크림 등*과 관련한 소비자 검색 데이터를 분석해줘. 연간 검색량 변화, 소비자 인텐트와 주요 토픽 변화, JTBD기반의 페르소나, CEP(카테고리 엔트리 포인트) 등을 단계별로 분석해줘

모방할 수 없는 압도적 스케일

한국/일본/미국 매월 15억 건 이상의 검색을 읽습니다

한국 월 2억 건+, 일본 월 3억 건+, 미국 월 10억 건+ 의 전수 데이터를 수집 분석합니다.



압도적 데이터 인프라

- 2PB+ (2,000TB) 규모의 데이터 자산
- 368대 서버 인프라
- 한국, 일본, 미국의 소비자 인텐트 전수 데이터 축적



글로벌 데이터 커버리지



한국(구글/네이버)
2억 개 +



미국(구글)
10억 개 +



일본(구글)
3억 개 +

*26년 영국, 독일 데이터 확장 예정



특허와 지적재산권 14개 +

검색 인텐트 도출부터 구매 여정 분석까지
핵심 기능 전체를 한/미/일 특허로 보호

리스닝마인드
이렇게 작동합니다

검색 데이터 하나로 전략 - 실행 - 기회발굴이 연결됩니다

리스닝마인드는 시장 분석부터 캠페인 최적화, 신상품 기획까지 데이터 기반 의사결정의 전 과정을 지원합니다.

전략/인사이트

시장의 흐름을 읽고 고객의 숨겨진 의도를 파악하여 전략의 승률을 높입니다

시장조사

고객 구매 여정(CDJ) 분석

CEP(카테고리 엔트리 포인트) 발굴

마케팅 실행 및 최적화

정교한 의도 기반 타겟팅과 콘텐츠로 실행 성과를 극대화합니다

퍼포먼스 마케팅

콘텐츠 마케팅

GEO 전략
(생성형 엔진 최적화)

마케팅 성과 측정

상품 전략 및 트렌드 / 비즈니스 기회 발굴

숨어있는 소비자 니즈에서 시장의 변화 신호를 포착해 비즈니스 기회를 앞서 발견합니다

신상품 아이디어 발굴

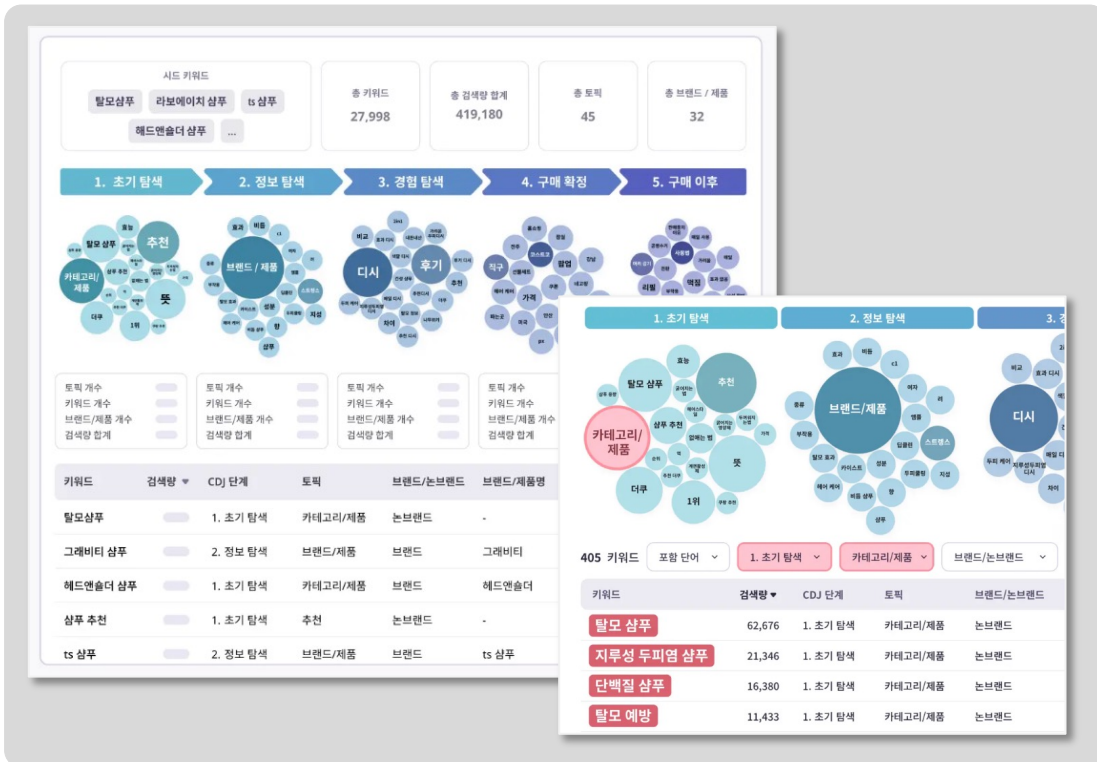
이슈 모니터링

설문조사 없이 전수 데이터로 시장의 진짜 크기와 맥락을 봅니다

설문 없이, 단 한 번의 검색으로 시장 규모, 소비자 구매 여정(CDJ), 경쟁 브랜드 인식을 동시에 파악하여 전략적 우위를 점합니다

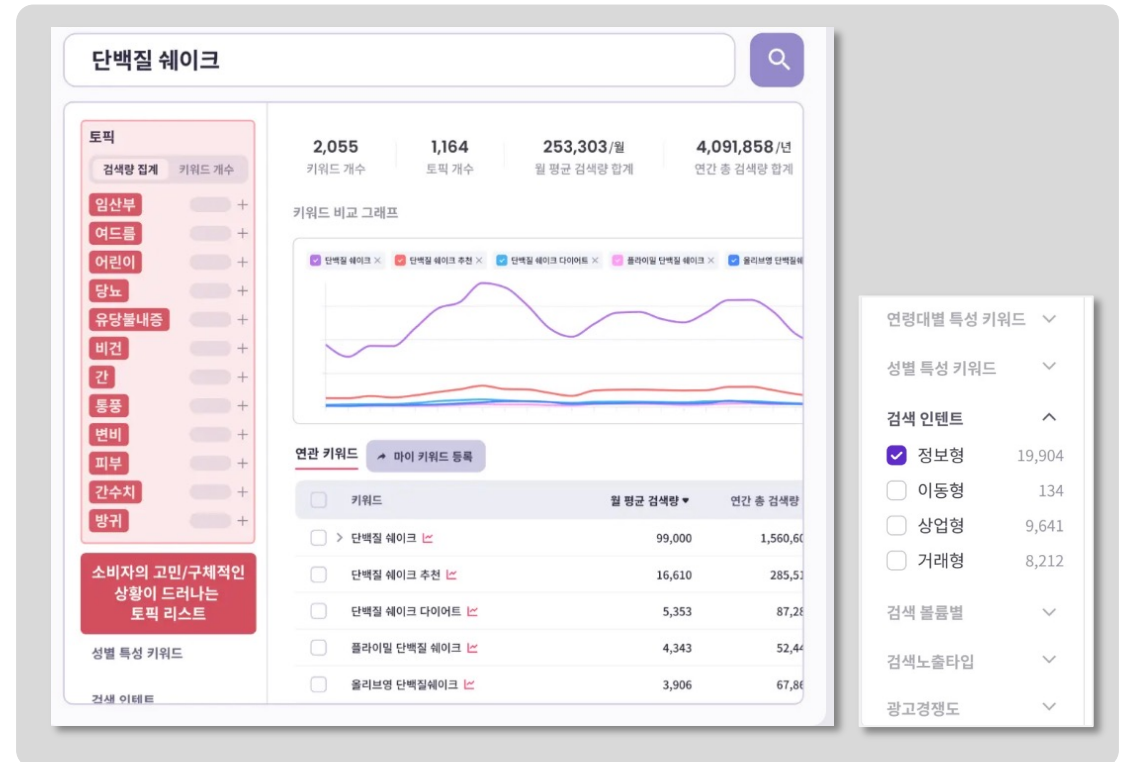
고객여정지도(CDJ)

전체 시장을 기준으로 고객 구매 여정을 파악하고
각 단계에서 브랜드의 노출 현황을 확인합니다



시장 규모 및 브랜드 인식 비교

시장 전체의 검색 규모와 주요 토픽을 파악하고
소비자의 브랜드 인식을 비교 분석합니다

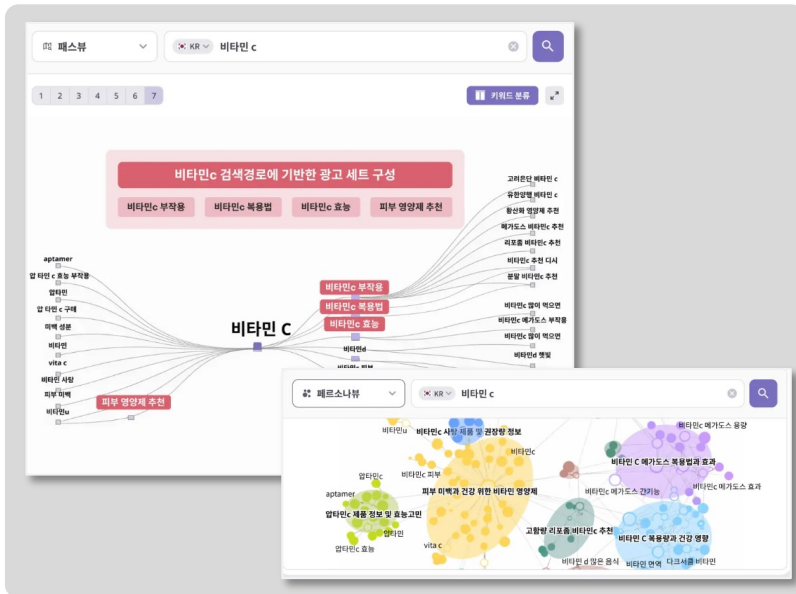


볼륨이 아닌 의도를 타겟팅하면 같은 예산으로 더 많은 전환이 일어납니다

검색 의도 기반 퍼포먼스 마케팅과 콘텐츠 전략으로 캠페인 효율을 극대화합니다.
나아가 AI 검색엔진에 우리 브랜드가 추천되도록 GEO 전략까지 설계합니다.

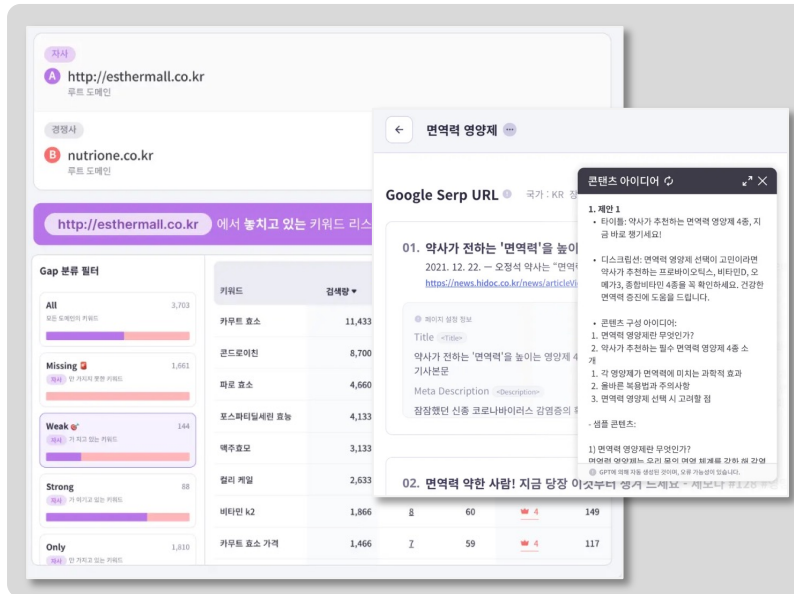
퍼포먼스 마케팅

“왜 검색했는가”로 광고를 설계합니다
이탈 지점을 포착하여 전환 키워드 포트폴리오를 재구성하고
고객의 탐색 의도에 맞춘 단계별 메시지를 최적화합니다



콘텐츠 마케팅

경쟁사가 아직 없는 공간에 우리 브랜드 콘텐츠를 심습니다
검색 의도 분석으로 고객의 궁금증을 해결하는 콘텐츠를 기획하고,
키워드 갭 분석으로 상위 노출 가능한 주제를 먼저 점유합니다



기존 SEO를 넘어선 시시대의 필수 생존 전략

GEO(생성형 엔진 최적화) 전략

CEP를 발굴해(Discover)브랜드와의 연결 고리를 구축(Build)하고,
나아가 CEP와 브랜드간의 연결을 지속적으로
강화(Reinforce&Expand)합니다



단일 솔루션 도입을 넘어 전사적 인텔리전스 인프라를 구축하세요

*별도 문의

리스닝마인드의 방대한 검색 데이터를 기업 내부의 시플랫폼과 실시간 동기화하여 언제든지 내부 시스템에서 최고 수준의 데이터 의사결정을 내릴 수 있습니다.



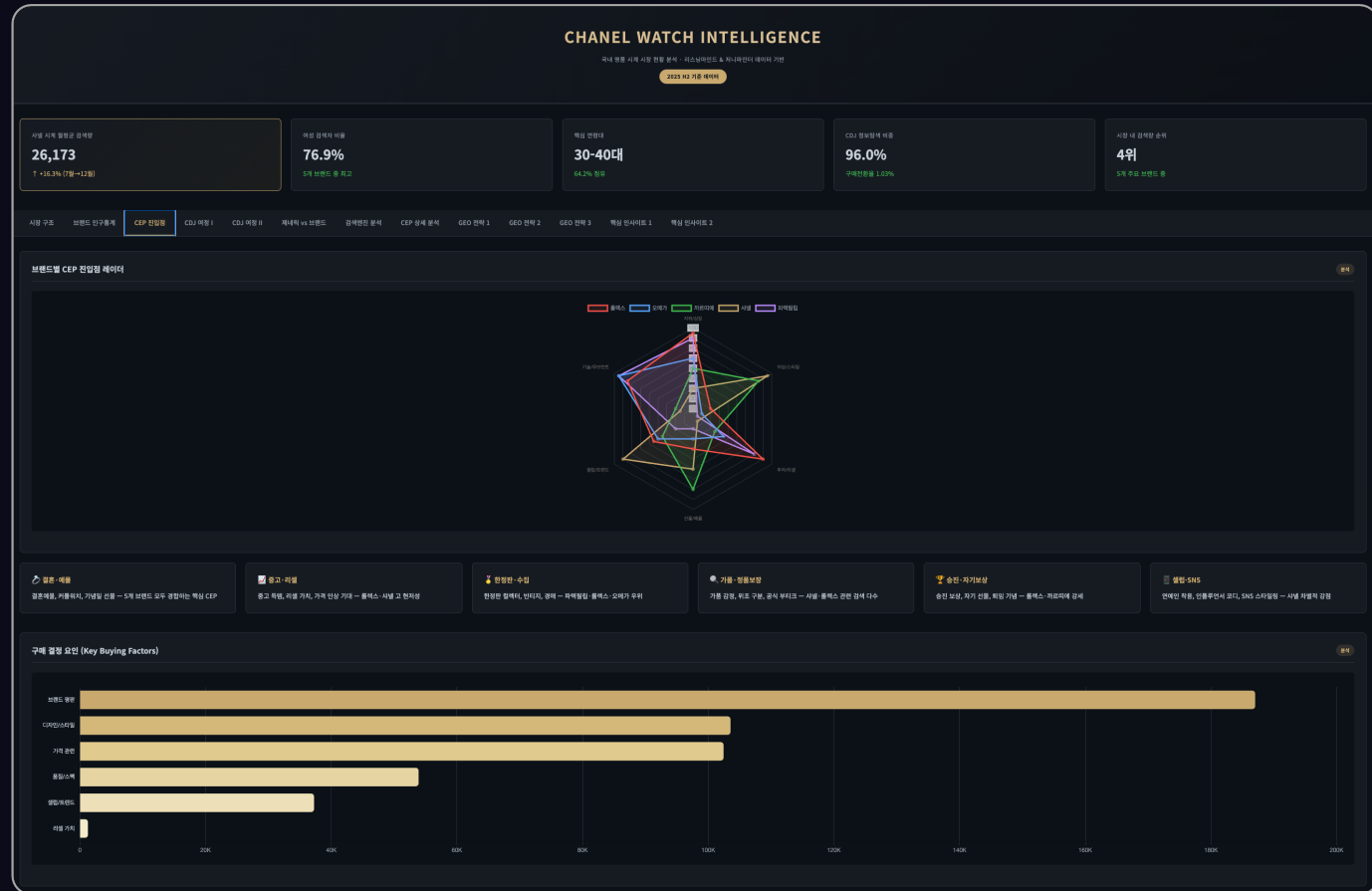
MCP 서버 (Model Context Protocol)

기업 내부에서 사용하는 AI(ChatGPT, Claude, Copilot 등)가 리스닝마인드 데이터에 실시간으로 접속하여 답변하도록 연결합니다



DaaS (Data as a Service)

대규모 검색 데이터를 API 형태로 공급받아 내부 시스템에 통합하여 리스닝마인드 인텔리전스를 조직 전체 워크플로우에 흐르게 합니다.



고객이 증명하는
리스닝마인드의 가치

어떤 역할이든 리스닝마인드는 지금 당장 쓸 수 있는 답을 줍니다

전략을 짜는 사람도, 캠페인을 돌리는 사람도, 경영진에게 보고하는 사람도 각자의 질문에 검색 데이터로 명확한 근거를 찾을 수 있습니다

브랜드 마케터

신제품 론칭 전 시장 조사,
캠페인 메시지 설계 등

신제품 론칭 30일 전 “어떤 메시지로 나가야 할지 아직 모르겠다.”

소비자가 실제로 이 카테고리를 검색할 때 쓰는 언어와 맥락을 분석합니다.
경쟁사가 아직 선점 못한 니즈 영역을 찾아 캠페인 메시지의 방향을 결정합니다.

→ FGI 없이 몇 일만에 타겟 인사이트 확보. 론칭 메시지를 데이터로 설계

광고대행사/에이전시

클라이언트 광고 성과 개선, 경쟁 PT

클라이언트 PT “검색량 말고 다른 근거가 있어야 한다.”

단순 볼륨이 아닌 의도 데이터로 광고 전략을 설계합니다.
경쟁사 키워드 점유 현황과 구매 이탈 지점을 데이터로 제시해 캠페인 차별성을 증명합니다.

→ 왜 이 키워드인가를 데이터로 설명. 캠페인 ROAS 개선 근거 확보

CMO / 마케팅 리더

월별/분기 전략, 마케팅 투자 의사결정,
경영진 보고

월별/분기 보고 “우리가 시장에서 어디에 있는지를 숫자로 보여줘야 한다.”

시장 전체 검색 규모, 경쟁사 대비 브랜드 인지 점유율, 트렌드 변화를 한 화면에서 확인합니다.
마케팅 투자 방향의 근거를 데이터로 구성합니다.

→ 시장 기회와 리스크를 사전에 파악. 신규 시장 기획의 근거 확보

글로벌 기업부터 혁신 스타트업까지 이미 검색 데이터로 의사결정하고 있습니다

대기업, 에이전시, D2C브랜드, 플랫폼 기업 등 다양한 업종의 마케팅 리더들이 리스닝마인드를 전략 수립의 기반으로 활용하고 있습니다

Brand

Food&Beverage



Health&Pharmaceutical



Fashion&Beauty



Electronics



Finance



Service Platform



Others



Education



Bio



Automobiles



Marketing Agency



Japanese Companies



리스닝마인드를 도입한 기업들이 공통으로 말하는 것 “속도와 근거가 달라졌다”

“

신제품 론칭 때마다 FGI에 의존했는데 검색 데이터로 소비자 니즈를 확인하니 기획 속도와 정확도가 완전히 달라졌습니다.

- 마케팅 디렉터

“

클라이언트 PT 때마다 질문에 막혔는데, 이제는 의도 데이터로 근거를 보여주니 클라이언트 신뢰도가 완전히 달라졌습니다. 제안 수주율도 높아졌고요.

- 전략기획팀, 마케팅 에이전시

“

출시 전 검색 맥락으로 컨셉을 검증했더니 실제 시장 반응이 예측과 거의 일치했습니다. 이제 신제품 기획 단계에서 리스닝마인드를 먼저 켜는게 루틴이 됐어요

- 마켓인텔리전스팀, 소비재 대기업

리스닝마인드는 클라이언트 제안 시 핵심적인 전략 도구로 활용되고 있습니다.

클러스터 분석을 통해 기존에는 고려되지 않았던 새로운 타겟층을 발굴했고, 이는 클라이언트의 긍정적인 평가를 이끌어내 신규 프로젝트 수주로 이어졌어요.

제안 범위의 확장과 사업 성장을 동시에 실현하며 광고 대행사로서의 경쟁력을 강화하고 있습니다

- 일본 중견 광고대행사

리스닝마인드 도입 이전에는 POS데이터를 통해 판매 결과는 파악할 수 있었으나, 소비자가 왜 해당 상품을 선택했는지에 대한 이유 분석과 내부 정보 제공 속도에는 한계가 있었습니다.

도입 이후에는 검색 데이터를 기반으로 소비자의 실제 니즈와 반응을 빠르게 파악할 수 있게 되어, 제안 속도와 품질이 크게 향상되었어요.

또 POS데이터와 결합해 '무엇이 팔렸는가' 뿐만 아니라 '왜 팔렸는가'를 설명할 수 있게 되었습니다.

- 식품 제조사

팀 단위의 도입부터 전사적 인텔리전스 인프라 구축까지

조직의 성장 단계와 데이터 활용 범위에 맞춘 최적의 엔터프라이즈 플랜을 제안합니다.

Basic 플랜

소비자의 모든 검색 패턴을 분석하는
키워드 분석 전용

- ✓ 쿼리파인더
- ✓ 한/미/일 중 1개 국가
- ✓ 계정 수 : 1개

월 구독 720,000원
연 구독 7,200,000원 *2개월 무료 제공

Standard 플랜

검색 여정 분석을 통한 심도있는
사용자 행동 분석 전용

- ✓ 쿼리파인더, 패스파인더
- ✓ 한/미/일 중 1개 국가
- ✓ 계정 수 : 1개

월 구독 2,400,000원
연 구독 24,000,000원 *2개월 무료 제공

Advance 플랜

리서치, 마케팅, 기획, 글로벌 확장
DX 및 AX를 위한 엔터프라이즈 플랜

- ✓ 쿼리파인더, 패스파인더, 클러스터파인더,
저니파인더
- ✓ 한국, 미국, 일본 전체 커버리지
- ✓ 계정 수 : 10개

월 구독 7,200,000원
연 구독 72,000,000원 *2개월 무료 제공

소비자의 진짜 의도는 데이터 안에 이미 있습니다.
지금 바로 확인하세요

✉ hp@listeningmind.com

🌐 listeningmind.com



7일간 무료 트라이얼 이용



We guide the path to marketing truth.