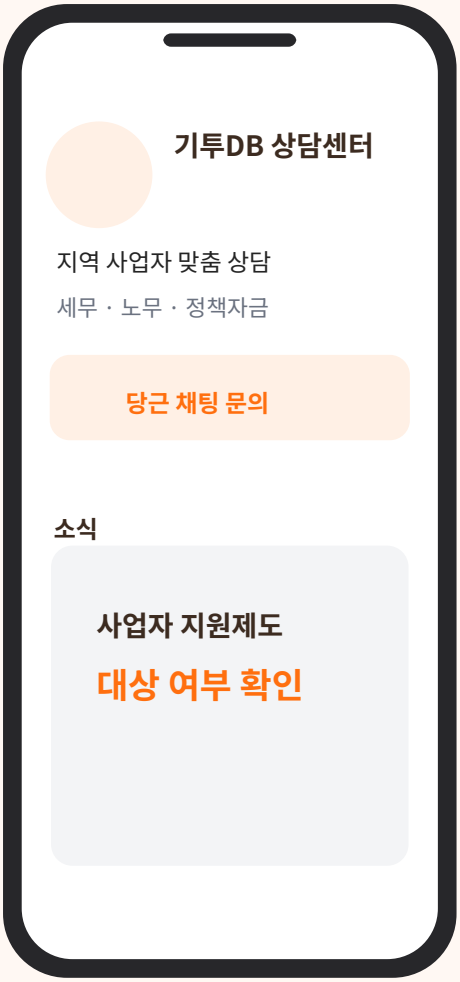
기투DB를
당근에 올리는 방법

비즈프로필과 소식으로 동네 고객에게 알리고, 채팅 또는 당근 광고를 통해 상담 신청까지 연결하는 초보자용 매뉴얼

가장 중요한 원칙

중고거래·동네생활에 홍보글을 올리지 않습니다.

비즈프로필·소식·공식 광고 기능을 사용하세요.



모바일 앱 기준 · 메뉴 이름은 앱 버전에 따라 조금 다를 수 있습니다.

먼저 확인

당근 홍보는 공식 비즈니스 기능으로 진행합니다

1

중고거래 게시판 사용 X

상업적 홍보글은 신고 대상이 될 수 있으므로 상품처럼 등록하지 않습니다.

2

동네생활 홍보글 사용 X

광고·홍보 목적의 게시글은 비즈프로필 또는 광고 기능을 이용합니다.

3

비즈프로필·소식 사용 O

업체 정보를 등록하고 소식에서 정보형 홍보 콘텐츠를 발행합니다.

권장 운영 구조

소식
관심 만들기

>

채팅
상담 문의

>

기투DB
신청 연결

외부 상담 페이지로 바로 보내려면 공식 당근 광고의 웹사이트 방문·전환 기능을 사용합니다.

준비 단계

등록 전에 4가지를 준비하세요

1

비즈프로필 정보

업체명, 업종, 활동 지역, 소개 문구와 대표 이미지를 준비합니다.

2

기투DB 캠페인

홍보할 캠페인과 정상 DB 조건, 전용 URL을 정확히 확인합니다.

3

홍보 이미지와 소식

지역 고객의 고민을 짚는 이미지와 짧은 정보형 문구를 만듭니다.

4

상담 연결 방식

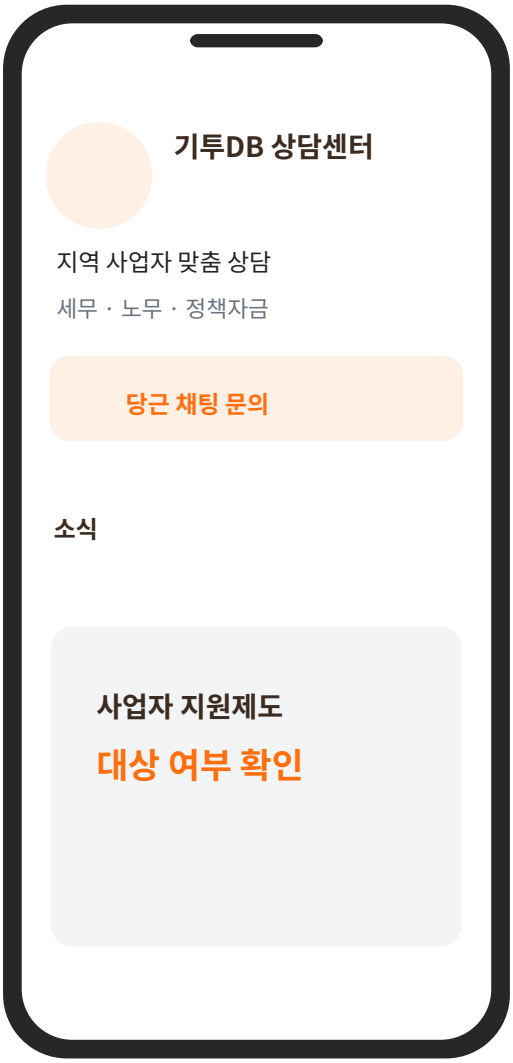
무료 운영은 당근 채팅, 직접 링크는 공식 광고 방식으로 구분합니다.

기본 홍보 문구 원칙

‘누구나 승인’, ‘100% 환급’처럼 단정하지 말고 대상 여부, 준비사항, 조건 확인 중심으로 작성합니다.

1단계

당근 비즈프로필을 만듭니다



1 당근 앱에서 비즈프로필 시작

나의 당근 또는 비즈니스 메뉴에서 업체 등록을 시작합니다.

2 업체명·업종·지역 입력

실제 운영 정보와 서비스 가능 지역을 정확히 등록합니다.

3 대표 이미지와 소개 작성

누구를 위한 어떤 상담인지 한눈에 알아보게 구성합니다.

4 채팅·문의 설정 확인

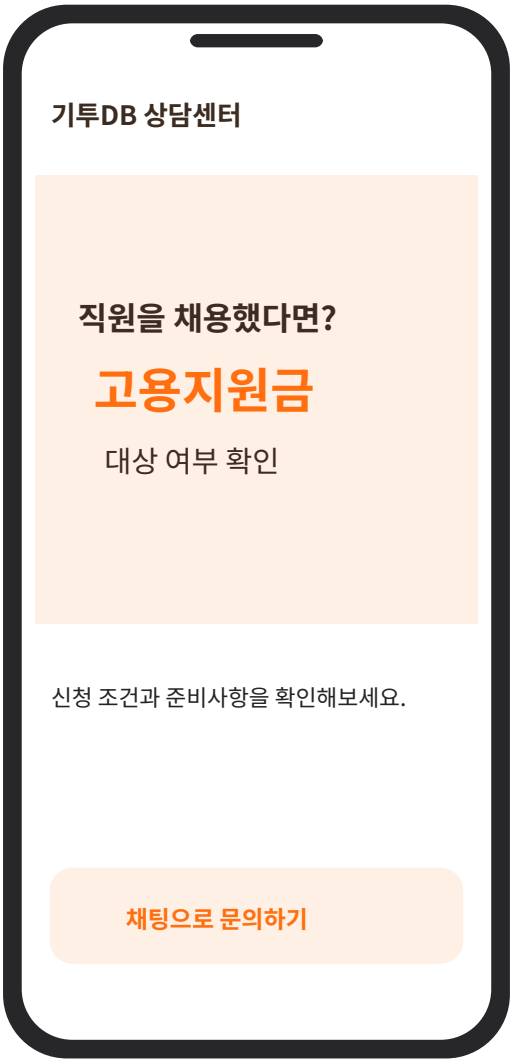
고객이 비즈프로필에서 바로 문의할 수 있는지 확인합니다.

프로필 소개 예시

- 사업자 세무·노무 상담
- 고용지원금 대상 확인
- 정책자금·행정업무 안내

2단계

비즈프로필에 소식을 올립니다



1 **비즈프로필 관리**

내 비즈프로필의 관리 화면으로 이동합니다.

2 **소식 작성하기**

사진을 선택하고 고객이 궁금해할 제목을 작성합니다.

3 **정보형 본문 작성**

고객 상황, 확인사항, 주의사항을 짧은 문단으로 설명합니다.

4 **채팅 문의 유도**

개인정보는 공개 댓글로 받지 말고 당근 채팅에서 문의를 받습니다.

소식 제목 예시

직원을 채용했다면 확인해야 할 고용지원금 / 개인사업자가 놓치기 쉬운 세무 신고 / 정책자금 신청 전 준비사항

3단계

고객을 상담 신청으로 연결합니다

무료 운영

소식 ☒ 당근 채팅

고객이 채팅으로 문의하면 캠페인의 대상 조건을 간단히 확인하고, 필요한 경우 기투DB 공식 상담 페이지를 안내합니다.

적합한 경우

- 지역 기반 상담
- 초기 비용 없이 시작

유료 운영

당근 광고 ☒ DB 신청

공식 광고에서 웹사이트 방문·전환 또는 리드폼 목표를 사용해 고객이 바로 상담 행동을 하도록 연결합니다.

적합한 경우

- 직접 URL 클릭이 필요할 때
- 대량 DB 수집과 성과 측정

개인정보 처리 주의

이름·전화번호는 공개 게시글이나 댓글로 받지 않습니다. 기투DB 신청 페이지 또는 적법한 동의 문구가 설정된 당근 리드폼을 통해 수집하세요.

채팅에서 받은 개인정보를 임의로 복사·공유하지 마세요.

광고 활용

직접 링크가 필요하면 당근 광고를 사용합니다



1 **당근비즈니스 광고 계정 시작**

비즈프로필과 연결하고 광고할 업체를 선택합니다.

2 **목표 선택**

웹사이트 방문·전환 또는 리드폼 고객 확보 목표를 검토합니다.

3 **지역·예산·소재 설정**

상담 가능 지역과 하루 예산, 홍보 이미지·문구를 입력합니다.

4 **URL·폼·동의 문구 점검**

전용 링크와 개인정보 동의, 캠페인 심사 결과를 확인한 후 집행합니다.

어떤 방식을 선택할까요?

· 기투DB 페이지 연결: 웹사이트 방문·전환

· 당근 안에서 정보 수집: 리드폼 캠페인

☒ 업종별 광고 가능 여부와 심사 기준을 먼저 확인하세요.

실전 문구·점검

바로 활용할 소식 예시와 체크리스트

직원을 새로 채용한 사업주라면?

최근 직원을 채용했다면 사업장 규모, 근로자 조건, 고용보험 가입 여부에 따라 확인할 수 있는 고용지원제도가 달라질 수 있습니다.

이런 사업장이라면 확인해보세요.

- V 최근 직원을 새로 채용한 사업장
- V 청년 또는 취업취약계층을 채용한 사업장
- V 지원제도를 몰라 신청하지 못한 사업장

지원 여부와 금액은 조건 및 심사 결과에 따라 달라질 수 있습니다. 자세한 내용은 당근 채팅으로 문의해주세요.

업로드 전 최종 점검

- V 중고거래·동네생활이 아니라 비즈프로필에 올렸나요?
- V 지역과 캠페인 대상이 서로 일치하나요?
- V 100% 승인·무조건 지급 같은 표현을 삭제했나요?
- V 댓글로 전화번호를 받지 않도록 안내했나요?
- V 채팅 또는 광고의 상담 연결을 직접 테스트했나요?

참고: 당근 고객센터·당근비즈니스 비즈프로필, 광고, 리드폼 안내

cs.kr.karrotmarket.com / business.daangn.com