

어도비, 포레스터 리서치 'B2B 및 B2C 커머스 스위트' 리더 선정

개인화, 제품 비전 및 로드맵, 솔루션 구축 및 생태계 확장성 부문에서 최고점 획득

서울, 2020년 5월 29일 - 어도비는 포레스터 리서치가 발표한 전자 상거래 보고서 '2020년 2분기 포레스터 웨이브: B2C 커머스 스위트(The Forrester Wave™: B2C Commerce Suites, Q2 2020)' 및 '2020년 2분기 포레스터 웨이브: B2B 커머스 스위트(The Forrester Wave™: B2B Commerce Suites, Q2 2020)' 부문에서 각각 리더 기업으로 선정됐다고 밝혔다. 두 개의 보고서는 어도비를 포함한 13개 B2B 기업과 10개 B2C 기업의 전략, 제공 중인 솔루션, 시장 점유 등을 평가했다.

포레스터 리서치는 두 보고서를 통해 어도비가 빠르게 혁신하는 경험 비즈니스 모델을 갖춘, 브랜드 중심적인 기업에 가장 적합한 솔루션을 제공한다고 평가했다. 또한 [마젠토 커머스\(Magento Commerce\)](#)는 개발 속도를 높이기 위해 어도비와 긴밀히 협력하고 있는 에이전시 및 SI 업체로 구성된 최고 수준의, 뛰어난 역량을 갖춘 방대한 생태계를 보유하고 있다고 설명했다. 개인화, 제품 비전 및 로드맵 기준에서 최고점을 받은 마젠토 커머스 플랫폼에 대해 두 보고서는 모두 '웹에서도 앱 수준과 같은 사용자 경험을 제공하는 [프로그래시브 웹 애플리케이션\(PWA\) 스튜디오](#)를 도입함으로써 비용 및 복잡성을 낮추는데 초점을 두었다'고도 언급했다.

제이슨 우슬리(Jason Woosley) 어도비 커머스 제품 및 플랫폼 부사장은 "B2B 및 B2C 기업 모두 주요 고객 접점을 디지털로 옮겨가는 디지털 혁신을 가속화함에 따라, 상거래가 고객경험관리(CXM)에서 중요한 역할을 하게 됐다"며 "B2B 및 B2C 기업 평가에서 모두 어도비가 리더로 선정된 것은 기업 고객이 규모에 맞는 적합한 쇼핑 경험을 제공할 수 있도록 마젠토 솔루션 역량 강화를 위해 투자한 것이 올바른 전략이었음을 입증한다"고 전했다.

조던 고틀립(Jordan Gottlieb) 야키마 치프 홉스(Yakima Chief Hops) 소프트웨어 엔지니어링 책임자는 "마젠토 커머스를 통해 온라인 포털을 통해 안전하게 양조 업계 고객 및 유통 파트너에게 서비스를 제공함으로써 비즈니스 효율성과 접근성을 높일 수 있었다"고 설명했다. 이어 "기업 고객이 셀프 서비스 형태로 직접 주문 및 계약을 관리할 수 있는 간소화된 쇼핑 웹사이트를 구축하는 것이 주 목적이었지만, 같은 플랫폼으로 개인 고객 대상 웹사이트도 개설할 수 있었다"고 덧붙였다.

특히, B2C 웨이브 보고서는 "마젠토 커머스가 구독료 청구와 같이 찾기 어려운 기능과 [주문 관리](#)와 같은 핵심 기능에 강하다"며, 이미 잘 알려진 어도비의 크리에이티브 도구와 디지털 비즈니스 사용자를 위한 마젠토 커머스가 유기적으로 결합되었다고 평가했다. B2B 웨이브 보고서도 "어도비가 A/B 및 다변량 테스트와 모바일에서 최고 수준의 기능을 제공한다"고 언급했다.

[어도비 익스피리언스 클라우드\(Adobe Experience Cloud\)](#)의 일부인 마젠토 커머스는 모든 규모의 기업을 위한 업계 최고의 전자 상거래 플랫폼이다. 어도비 커머스 클라우드(Adobe Commerce Cloud)는 마젠토 커머스를 기반으로 구축되었으며, [어도비 애드버타이징 클라우드\(Adobe Advertising Cloud\)](#), [어도비 마케팅 클라우드\(Adobe Marketing Cloud\)](#) 및 [어도비 애널리틱스 클라우드\(Adobe Analytics Cloud\)](#)와 긴밀하게 통합되었다. 이는 기업이 모든 고객 접점에서 전자 상거래 경험을 관리, 개인화 및 최적화할 수 있는 엔드 투 엔드 플랫폼을 제공한다. HP, 유니레버, AB인베브, 라이트에이드, 티보, 트위터맨, 야키마 치프

홉스 등과 같은 업계 혁신 기업은 마젠토 커머스와 어도비 커머스 클라우드를 활용해 그들의 고객과 연결하며 최상의 전자 상거래 경험을 제공하고 있다.

어도비 익스피리언스 클라우드에 대해

어도비는 경험 제작, 마케팅, 광고, 분석 및 커머스를 제공하는 업계 유일의 엔드 투 엔드 솔루션인 어도비 익스피리언스 클라우드를 통해 고객경험관리(CXM)를 새롭게 정의하고 있다. 어도비 익스피리언스 클라우드는 기업들이 비즈니스 성장을 가속화하면서, 모든 고객 접점 및 채널에 걸쳐 일관되고, 지속적이며, 강력한 B2C, B2B 및 B2E 경험을 전달할 수 있도록 돕는다. 정적이고 고립된 고객 프로필을 제공하는 기존의 엔터프라이즈 플랫폼들과는 달리, 어도비 익스피리언스 플랫폼은 어도비의 AI 및 머신 러닝 기술인 어도비 센세이를 통해 기업들이 고객을 온전히 이해하고, 데이터를 활용 가능하도록 정제하는 역량을 강화시킨다. 업계 애널리스트들은 20개의 경험 관련 주요 보고서에서 어도비를 리더로 선정하고 있다.

어도비에 대해

어도비는 디지털 경험을 통해 세상을 바꾼다. 자세한 정보는 [어도비 홈페이지](#)에서 찾을 수 있다. 어도비코리아에 대한 정보 및 뉴스는 어도비코리아의 [공식 페이스북](#)과 [뉴스룸](#)에서 확인 가능하다.

###