



Press Contacts

임성연 이사
한국어도비시스템즈
(02)530-8094
sulim@adobe.com

공인희 과장/ 김보현 대리
샤우트 웨거너 에드스트롬
(02)6250-9844, 010-8890-0091
Adobe_pr@shoutwe.com

어도비, 모바일 마케팅 및 앱 개발 능률 높인다

최고의 앱 기술 공급 업체와의 파트너십 통해 모바일 앱 제작 및 관리 위한 엔드 투 엔드 워크플로 제공

서울 — 2015년 3월 11일 — 어도비 (<http://www.adobe.com/kr/>)는 오늘 미국에서 열린 어도비의 연례 디지털 마케팅 컨퍼런스 '2015 어도비 서밋'(Adobe Summit 2015)에서 완전히 통합된 모바일 앱 프레임워크를 비롯한 어도비 모바일 서비스(Adobe Mobile Services)의 주요 업데이트를 공개했다. 모바일 서비스(Mobile Services)는 어도비 마케팅 클라우드(Adobe Marketing Cloud)에서 제공되는 코어 서비스(Core Service)로, 앱 개발 및 사용자 확보부터 앱 분석과 사용자 참여에 이르기까지 일련의 모바일 앱 라이프사이클을 크게 간소화한다. 모바일 서비스는 업계에서 가장 완전한 솔루션으로, 마케팅 담당자들이 일관성 없는 개별 솔루션 모음에 의존하기 보다는 앱 개발 및 관리에 대해 통합적 접근을 제공하도록 업계 최초로 설계됐다. 어도비는 어도비 모바일 서비스를 보완하기 위한 방법으로, 파트너 생태계를 활용해 고객들이 앱에 기능을 추가하도록 했다. 한편, 어도비는 오늘 파트너 그룹을 확장해, 6개의 최고 앱 기술 제공 업체와 새로운 파트너십을 맺어 모바일 앱 프레임워크와 각 사의 툴을 통합하게 됐다.

매트 어세이(Matt Asay) 어도비 모바일 전략 부문 부사장은 “[어도비 디지털 인덱스\(Adobe Digital Index\) 데이터](#)에 따르면 모바일 기기 사용이 기록적인 수치를 보임에도, 성공적인 모바일 앱 경험을 만든다는 것은 오늘날까지도 많은 마케팅 담당자들에게 미지의 영역이다”라며 “마케팅 담당자들은 각기 다른 독특한 니즈에 맞춰 개발된 수 많은 모바일 툴들을 통합하는 데 애를 먹고 있다. 어도비는 어도비 모바일 서비스를 통해 이 과정을 크게 간소화할 것이며, 이를 통해 마케팅 담당자들이 쉽게 앱을 제작하고 최적화할 수 있게 될 것이다”라고 말했다.

어도비 모바일 서비스의 모바일 앱 프레임워크는 어도비 익스피어리언스 매니저 앱(Adobe Experience Manager Apps), 어도비 폰갭 엔터프라이즈(Adobe PhoneGap Enterprise), 어도비 애널리틱스-모바일 앱(Adobe Analytics - Mobile Apps), 어도비 타겟(Adobe Target)을 포함한 다양한 어도비 마케팅 클라우드 솔루션의 선도적인 앱 기술을 한데 모았다. 파트너사 앱 툴과의 통합은 앱 라이프사이클 상에서 가장 유연한 엔드 투 엔드 워크플로를 제공한다.

- 개발:** 기업들은 [어도비 익스피어리언스 매니저 앱\(Adobe Experience Manager Apps\)](#)과 [폰갭 엔터프라이즈\(PhoneGap Enterprise\)](#)을 통해 HTML, CSS, 자바스크립트와 같은 웹 기술을 사용한 다양한 모바일 플랫폼에서 구동되는 앱을 제작할 수 있다. 모바일 앱은 기본적으로 어도비 익스피어리언스 매니저(Adobe Experience Manager)와 통합될 수 있어, 다양한 앱 스토어, 분산된 운영 시스템, 각기 다른 디바이스 크기에 대해 걱정할 필요 없이 어느 앱에서나 일관된 콘텐츠 관리가 가능하다. 무엇보다 중요한 것은, 어도비 익스피어리언스 매니저 앱은 모바일 앱을 출시한 후 오랜 시간이 지나도 계속해서 사용자의 참여를 이끌어낼 수 있도록 도울 수 있다. 또한 앱 출시 이후, 개발자의 지원 없이도 앱 콘텐츠와 기능을 쉽게 업데이트하고 디바이스에 제공할 수 있다. 한편, 아이오닉(Ionic)의 HTML5 솔루션과의 통합으로 개발자들은 수려한 애플리케이션을 쉽게 설계할 수 있게 됐다.
- 사용자 확보:** 어도비 애널리틱스(Adobe Analytics)와 결합된 픽수(Fiksu)와 어도비의 파트너십으로 기업들은 새로운 모바일 앱 사용자를 확보할 수 있는 매우 강력한 방법을 이용할 수 있게 됐다. 이 플랫폼은 유가 미디어, 앱 디스커버리, 앱 설치 등을 통해 브랜드 인지도를 향상시키고 추적한다. 어도비 타겟(Adobe Target)의 A/B 테스트링도 지원해 디바이스 종류나 OS 등의 모바일 기준에 기반해 고객을 정의함으로써 마케팅 담당자들이 더욱 효과적으로

어도비, 모바일 마케팅 및 앱 개발 능력을 높인다

콘텐츠를 최적화하고 타겟팅 할 수 있도록 돕는다. 또한 코차바(Kochava) 솔루션과의 통합으로 기업들은 어떤 미디어 광고가 전환을 유도하는지, 모바일 광고 지출이 얼마나 효율적인지를 알 수 있게 됐다.

- 앱 분석:** [어도비 애널리틱스-모바일 앱](#)으로 마케팅 담당자들은 사용자들의 앱 사용 빈도, 사용 경로, 앱 다운로드 링크 등 과 같은 모바일 앱 사용에 대한 풍부한 인사이트를 얻을 수 있다. 또한 어도비의 모바일 SDK가 설치된 앱은 내장 기능을 활용하여 상황에 맞춰 사용자 경험을 변경하고 인앱(in-app) 메시지를 전달할 수 있다. 크리터시즘(Crittercism)의 애플리케이션 성능 관리 솔루션과의 통합으로 기업들은 기본적인 앱 충돌 보고서 수준을 넘어 오류를 파악하고 매우 자세한 발생 상황을 이해할 수 있게 될 것이다. 이와 더불어 앱피규어(appFigure)의 앱 스토어 분석 플랫폼과 어도비의 통합으로 기업들은 자동으로 매출 및 다운로드 수, 앱 순위 등과 같은 필수 데이터의 수집과 시각화가 자동적으로 가능하게 되었다.
- 사용자 참여:** 어도비 애널리틱스(Adobe Analytics)에서 제공하는 GPS 및 아이비콘(iBeacons) 자체 지원 기능은 기업이 모바일 사용자들의 참여를 유도하려는 순간에 연관성 있는 콘텐츠를 정확히 받아볼 수 있도록 돕는다. 어도비는 바이브(Vibes)와의 파트너십으로 앱 사용자와 소통하고 맥락에 맞는 경험 및 프로모션을 제공하는 포괄적인 툴 세트를 제공하게 되었다. 바이브의 모바일 지갑과 [어도비 캠페인\(Adobe Campaign\)](#)의 통합으로 기업들은 애플 패스북(Apple Passbook)과 구글 월렛(Google Wallet)용으로 개인화된 티켓(pass)을 제공하는 특별한 기능을 이용할 수 있게 되었다. 모바일 사용자들의 참여를 유도하기 위해 인쇄된 쿠폰이나 할인권 및 항공권을 대체하는 디지털 티켓을 사용하고 있다.

어도비 마케팅 클라우드에 대하여

어도비 마케팅 클라우드는 기업이 빅데이터를 이용해 모든 기기와 디지털 접점에서 고도로 개인화된 콘텐츠로 고객과 잠재고객에 효과적으로 접근하고 관여하도록 돕는다. 긴밀하게 통합된 여덟 솔루션은 마케터에게 분석, 웹 및 앱 경험 관리, 테스트와 타겟팅, 광고, 소셜 및 캠페인에 초점을 둔 최고의 마케팅 기술 집합을 제공한다. 어도비 크리에이티브 클라우드와 함께 이용하면, 모든 마케팅 채널에서 즉각적으로 실행할 수 있는 크리에이티브 에셋을 손쉽게 제작할 수 있다. 포춘 선정 50대 기업의 3분의 2를 포함한 수천 개의 세계적인 브랜드들이 어도비 마케팅 클라우드를 통해 한 해 2조 5천억 건 이상의 모바일 거래를 처리하고 있다.

유용한 링크

- [어도비 디지털 인덱스 "베스트 오브 베스트 2015" 리포트](#)
- [어도비 블로그 포스트: 디지털 경험을 혁신하는 새로운 어도비 익스피어리언스 매니저 소개](#)
- [어도비 블로그 포스트: 어도비 모바일 앱 분석으로 데이터에 단추를 달다](#)
- [어도비-코차바 파트너십 발표](#)
- [어도비-바이브 파트너십 발표](#)
- [어도비-앱피규어 파트너십 발표](#)

어도비에 대하여

어도비는 사용자의 디지털 경험을 통해 세상을 바꾼다. 자세한 정보는 <http://www.adobe.com/kr/> 에서 찾을 수 있다.

###