



# B2B 및 B2C 커머스 플랫폼의 5가지 필수 기능

탁월한 커머스 경험 전달을 위한  
Adobe Commerce 가이드

결제 수단

VISA Visa



Mastercard



American Express



Jessica님을 위한 추천



지금 구매



지금 구매



재킷 20% 할인!  
놓치지 마세요.

오전 9:41

커머스 고객은 온라인, 오프라인, 디바이스 등에 관계없이 구매 여정의 모든 단계에서 개인화된 경험을 기대합니다. B2B 및 B2C 브랜드가 고객의 관심을 끌고 충성도를 높이려면 초개인화 경험을 모든 채널에 일관되고 대규모로 전달할 수 있어야 합니다. 이것이 바로 클라우드 기반의 빠르고 유연한 커머스 솔루션이 필요한 이유입니다. 제대로 된 커머스 솔루션은 고객과 신뢰를 쌓고, 관계를 강화하고, 고객 전환율과 충성도를 높이고, 시간과 비용을 절약하고, 효율성을 향상하는 데 도움을 주는 툴을 제공합니다.

커머스 플랫폼이 갖춰야 할 5가지 필수 기능과 함께, 이를 뒷받침하는 툴과 세부 요소를 살펴봅니다.

## 1. 대규모 개인화 경험

고객은 맞춤형 e커머스 경험을 원합니다. e커머스 소비자층의 주류로 빠르게 자리 잡고 있는 MZ 세대는 더욱 그렇습니다. 하지만 서로 연결되지 않은 데이터, AI 툴 부재, 실시간으로 통합 또는 업데이트되지 않는 고객 프로파일 등으로 인해 기업은 고객이 기대하는 수준의 개인화된 경험을 전달하지 못하고 있습니다. 제대로 된 툴 없이 개인화 경험을 제공하려면 상당한 양의 수작업과 시간, 리소스가 필요합니다.

**80%**

의 미국 성인이 모든  
디지털 접점에서 개인화를  
기대합니다.

출처: [McKinsey](#)

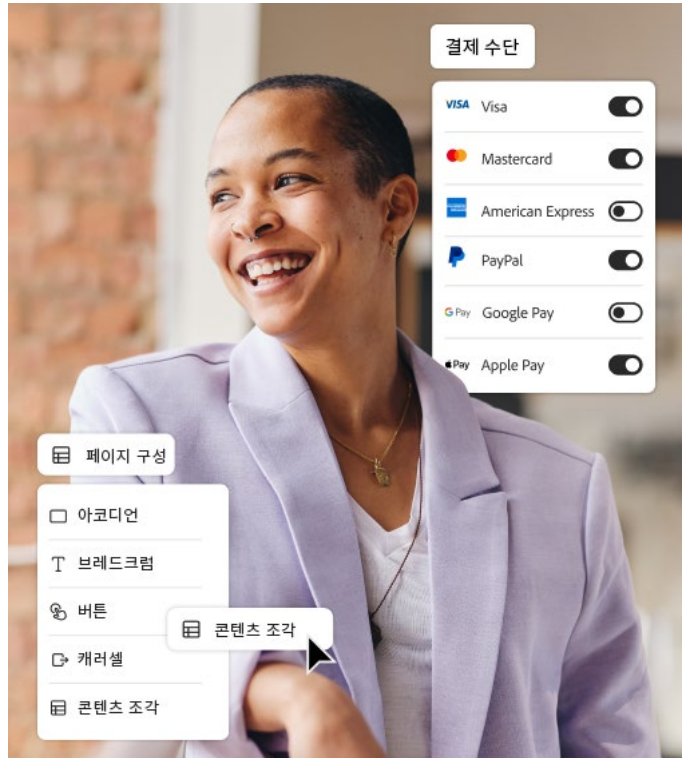
### 필수 기능인 이유

고객은 자신이 선호하는 채널을 통해 맞춤형 경험을 제공하는 기업의 제품을 구매하고 충성할 가능성이 높습니다. 강력한 커머스 플랫폼을 이용하면 다양한 소스를 통해 확보한 인사이트와 실시간 커머스 데이터를 간편하게 결합하여 풍부한 고객 프로파일을 구축하고 고객 여정의 모든 단계를 개인화할 수 있습니다. 여기에 고급 AI 툴이 더해지면 고객의 행동과 트렌드를 바탕으로 제품 검색 결과, 추천, 제안 등을 개인화하여 빠르게 제공할 수 있습니다.

## 대규모 개인화 경험에 필요한 툴 및 요소

### AI 기반의 머천다이징 툴

Adobe Commerce를 사용하면 고객이 찾는 제품 정보를 정확하고 신속하게 제공할 수 있습니다. 고객이 검색어를 입력하면 AI 기반의 ‘결과 최적화’ 규칙을 통해 연관성 높은 검색 결과를 35개 언어로 빠르게 전달합니다. 라이브 검색, 제품 추천, 지능형 카테고리 머천다이징 등 카테고리 페이지를 개인화하여 고객에게 연관성 높은 제품을 보여주므로 매출과 평균 주문액을 높일 수 있습니다. 전용 리포팅, Adobe Commerce 인텔리전스 등의 툴을 통해 실행 가능한 인사이트를 확보하고 운영 규모를 효과적으로 확장할 수 있습니다.



### 실시간 커머스 데이터

Adobe Commerce에서는 실시간 고객 행동, 주문 상태, 프로파일, 구매 내역이 Adobe Real-Time CDP, Adobe Journey Optimizer 등의 Adobe Experience Cloud 솔루션으로 자동 전송됩니다. 복잡한 코드 작성이나 통합은 필요하지 않습니다. 전송된 데이터는 다양한 Adobe 제품과 통합되어 고객 프로파일을 더욱 풍부하게 만듭니다. 이를 바탕으로 오디언스를 세분화하고, 고객 관계를 강화하고, 모든 채널에 개인화된 콘텐츠를 전달하여 매출을 증대할 수 있습니다.

### 고유한 디지털 스토어

개인화된 스토어 경험은 고객 참여도와 전환율을 높입니다. Adobe Commerce를 사용하면 Real-Time CDP 통합을 활용해 세그먼트를 정의하고 콘텐츠, 프로모션 제안, 제품 크로스셀과 업셀 추천을 맞춤화할 수 있습니다. 또한 생성형 AI를 통해 1대1 개인화를 대규모로 확장하고, 동적 콘텐츠 블록과 간편한 페이지 빌더를 활용해 고객 세그먼트에 맞게 경험을 조정할 수 있습니다.

### 유연한 결제 옵션

직불카드, 신용카드, PayPal, Venmo, Apple Pay, Google Pay 등 다양한 결제 방식을 안전하게 제공하여 매출을 늘릴 수 있습니다. 단일 대시보드에서 관리 가능한 글로벌 데이터 보안 인증 표준인 PCI DSS(Payment Card Industry Data Security Standard) 규정 준수, 3DS(3D Secure) 트랜잭션 보안, 위조 및 오용 방지 기능을 통해 미국, 캐나다, 영국, 프랑스, 오스트레일리아 시장으로 판로를 확장하여 매출을 증대할 수 있습니다.

## 2. 탁월한 디지털 스토어 경험

디지털 채널 전반에 대한 수요 충족은 매출 증대에 필수입니다. 이를 위해서는 e커머스 스토어를 간단하고 빠르게 실행하고 성과 데이터를 바탕으로 콘텐츠를 최적화할 수 있는 툴이 필요합니다. 콘텐츠 생성, 웹 사이트 업데이트 등을 간소화하고, 유연한 프런트 엔드를 통해 동적이고 개인화된 상호 작용을 지원하는 커머스 솔루션을 갖춰야 합니다.

# 70%

의 고객은 브랜드와 상호 작용하는 모든 곳에서 매끄러운 경험을 기대합니다.

출처: [Gartner](#)

### 필수 기능인 이유

기업 웹 사이트는 고객과 첫 디지털 접점이 될 가능성이 높으며, 일관된 브랜드 내러티브를 제공하는 데 중요한 역할을 합니다. 강력하고 유연한 디지털 스토어는 SEO 순위와 유기적 트래픽을 높이고, 고객이 이용하는 모든 채널에서 매끄럽고 최적화된 경험을 제공합니다. 쇼핑 경험을 빠르게 생성 및 관리하여 모든 오디언스 세그먼트에 전달하면 리테일 고객의 전환율과 온라인 충성도를 향상할 수 있습니다. 디지털 스토어 경험 수준이 낮으면 반송률, 장바구니 포기율, 이탈률이 높아집니다.

디지털 채널을 통해 높은 매출을 실현해야 하는 압박도 커지고 있습니다. 유연성은 디지털 스토어의 개발 및 배포는 물론, 진화하는 고객의 수요를 바탕으로 스토어 경험을 테스트하고 다듬는 과정에도 필요합니다. 많은 기업이 고유한 채널을 통해 소비자에게 직접 판매하는 DTC(Direct-to-Consumer) 판매 방식을 중요하게 여깁니다. 고객 경험을 직접 제어하고, 중요한 자사 데이터를 이용할 수 있기 때문입니다. 하지만 마켓플레이스 또는 유료 채널에 의존할 경우 이런 이점은 무용지물입니다.

## 탁월한 디지털 스토어 경험에 필요한 툴 및 요소

### 대규모 콘텐츠 제작 및 전달

Adobe Commerce는 Adobe Firefly와 같은 고급 AI 기술과 통합되어 제품 머천다이징 워크플로우를 혁신합니다. 3D, 영상, 기타 리치 미디어 포맷 등 다양한 미디어를 활용해 고객 전환율 향상에 도움이 되는 몰입형 경험을 개발하고, 이를 빠르게 전달해 SEO 순위를 높이고 유기적 트래픽을 늘릴 수 있습니다.



## 헤드리스 커머스 기능

Adobe는 Adobe Commerce와 매끄럽게 연결되는 고성능 헤드리스 스토어를 제공합니다. 따라서 제품 목록, 장바구니, 결제 등 스토어의 핵심 기능을 위한 보일러플레이트 구성 요소와 드롭인 구성 요소를 이용해 콘텐츠 페이지를 빠르게 구축할 수 있습니다. 스타일을 지정하고 API를 사용해 확장하면 시간을 절약할 수 있습니다. 또한 더 빠른 페이지 로딩, Google Lighthouse 스코어 향상, 효율적인 캐싱으로 증가한 트래픽 및 전환율, 단계별 렌더링, 지속적인 테스트 등으로 높은 수준의 ROI를 실현할 수 있습니다. GraphQL API와 API 통합 관리를 통해 다양한 프런트 엔드 기술을 활용할 수 있는 유연성도 또 다른 이점입니다.

## 유연한 저작 툴

Microsoft Word, Google Docs, WYSIWYG 시각적 편집기 등 익숙한 툴을 사용해 원하는 방식으로 매력적인 콘텐츠를 작성하고 게시할 수 있습니다. Adobe Experience Manager 저작 툴을 사용하면 중앙에서 콘텐츠를 관리하고 모든 채널로 전달할 수 있습니다. 콘텐츠를 한 번 업데이트하면 해당 콘텐츠가 포함된 모든 곳에 자동으로 업데이트됩니다.

## 개인화된 제품 머천다이징

실시간 고객 프로파일과 여정에 기반을 둔 적합한 제품 이미지로 고객의 모든 방문을 개인화할 수 있습니다. Adobe Firefly 기반의 Adobe Express와 자르기, 크기 조정, 색상 조정, 배경 변경 등 다양한 툴을 사용해 수백만 개의 개인화된 제품과 다양한 마케팅 에셋 버전을 손쉽게 제작할 수 있습니다. 1:1 머천다이징과 빠른 A/B 테스트를 이용해 고객이 원하는 제품 정보와 상품을 즉시 제공하여 고객의 시간과 노력을 줄이고, 고객 충성도와 매출을 증대할 수 있습니다.

# 3. 구성 요소 기반의 개발

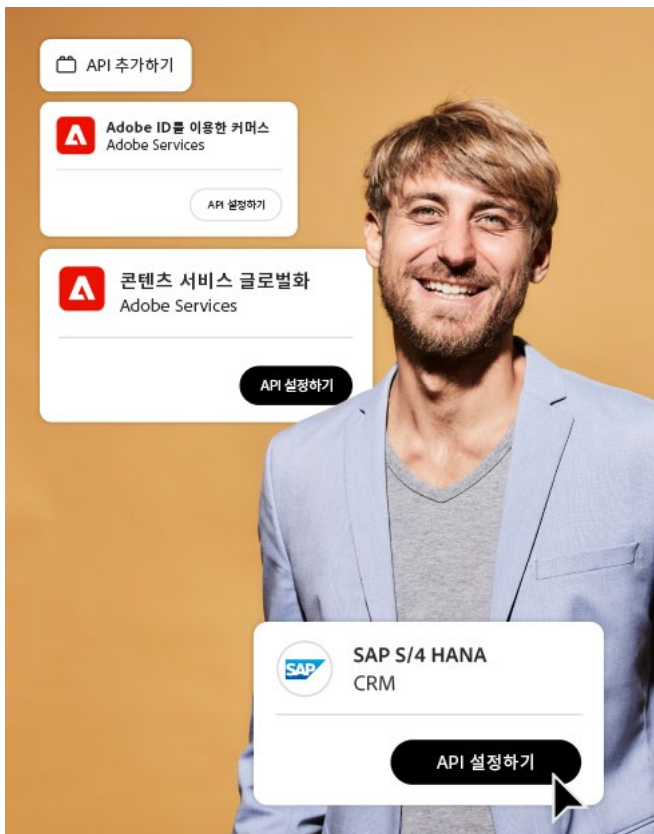
커머스와 관련된 각종 서비스는 쇼핑 고객에게 일관된 경험을 제공하기 위해 서로 매끄럽게 통합되어야 합니다. 하지만 많은 기업이 카탈로그, 장바구니, 검색, 개인화, 콘텐츠, 주문 관리 등의 서비스를 각기 다른 전문 업체에 분산하여 맡기고 있으며, 그로 인해 에코시스템은 더욱 복잡해지고 있습니다.

공급업체마다 서로 다른 스키마, 확장성 모델, 개발자 툴로 인해 사내 IT 팀은 복잡한 포인트 투 포인트 통합을 구축할 수밖에 없습니다. 이러한 방식의 통합으로는 새로운 서비스를 연결하거나 시장 변화에 대응하기 어렵습니다. 또한 유지 관리 비용이 증가하고 운영 속도가 느려질 수 있습니다. 이로 인해 IT 팀은 혁신이 아닌 단순한 유지 관리에 대부분의 시간과 노력을 쏟게 됩니다.

## 필수 기능인 이유

커머스 플랫폼은 비즈니스 니즈와 기술 리소스에 따라 다양한 시스템에서 분리된 방식과 모놀리틱 방식 사이에서 균형을 유지해야 합니다. Adobe Commerce는 사용이 간편한 단일 플랫폼을 기반으로 모든 작업 흐름을 통합하여 관리하기 때문에 출시 시간을 단축할 수 있습니다. 비즈니스 서비스를 유연하게 추가, 변경, 제거할 수 있으므로 유지 관리가 쉽고 총소유비용도 낮습니다.

Adobe Commerce는 보안 및 규정 준수 기능이 내장된 클라우드 기반의 컴포저블 플랫폼으로, 필요에 따라 추가 서비스를 통합하는 동시에 빠르게 가치를 제공하는 솔루션을 우선으로 이용할 수 있는 유연성을 제공합니다. 예를 들어, 고급 주문 추적 기능을 통해 결제 경험을 향상하려면 컴포저블 플랫폼에 강력한 서드파티 서비스를 추가하면 됩니다.



# 48%

의 기술 업무 예산이 기존 비즈니스 기능 최적화에 사용되고, 21%만이 새로운 가치 창출 비즈니스 모델을 만들거나 신규 시장 진입에 사용됩니다.

출처: [Deloitte](#)

## 유연한 커머스 에코시스템을 위한 컴포저블 플랫폼의 필수 톨 및 요소

### 강력한 확장성

Adobe Commerce를 사용하면 GraphQL, REST API, 웹훅, 이벤트, UI 확장 기능이 장착된 헤드리스 플랫폼을 이용해 어디에나 커머스 경험을 구축할 수 있습니다. 서드파티 애플리케이션과 확장성이 뛰어난 이벤트 중심의 통합을 지원하므로 고유한 쇼핑 경험과 판매 경험을 구축할 수 있습니다.

### 점진적 서비스 도입

카탈로그, 머천다이징, 결제, 스토어 기능을 실행하는 Adobe 비즈니스 서비스를 통해 비즈니스 민첩성을 높일 수 있습니다. 이런 서비스는 확장성이 뛰어나고, 구성이 간편하며, 기본으로 연동되고, 필요에 따라 서드파티 서비스로 대체할 수 있습니다.

## 유연한 통합 관리 툴

Adobe Commerce는 유연성이 떨어지는 포인트 투 포인트 통합 대신 이벤트와 API를 통합 관리하는 기능을 제공하므로 미래의 기술 변화에도 민첩하게 대응할 수 있습니다. 포괄적인 API와 개발자 툴, 익스텐션 포인트, 런타임 서비스를 이용해 회사의 기술 스택과 매끄럽게 연결하여 간편하게 맞춤화할 수 있습니다. API 통합 관리, 이벤트 라우팅, 마이크로 서비스 개발을 이용해 기술 부채를 줄이고, 필요에 따라 비즈니스 서비스를 빠르게 추가하거나 제거할 수 있습니다.

## 매끄러운 시스템 통합

양방향 데이터 동기화, 온보딩 스크립트, 모범 사례로 구성된 통합 스타터 키트를 활용해 커머스 시스템을 백오피스 솔루션으로 빠르게 연결할 수 있습니다. 비즈니스 니즈에 맞게 통합을 맞춤화하고, SAP S4/HANA, Microsoft Finance & Operations, Epicor, IBM Sterling OMS(Order Management Software), Zuora 구독 관리 플랫폼 등 다양한 시스템을 위한 애플리케이션을 이용해 개발 시간과 비용을 줄일 수 있습니다.

# 4. 확장 가능한 운영

성능이 뛰어난 커머스 플랫폼은 많은 솔루션을 추가하지 않고도 B2B와 B2C 디지털 판매 규모를 확장할 수 있어야 합니다. Adobe Commerce를 사용하면 PCI를 준수하는 고가용성 글로벌 인프라를 통해 수백만 개의 제품에 대한 무제한 트래픽과 시간당 20만 개 이상의 주문을 처리할 수 있습니다. 유연한 카탈로그 모델, 멀티 사이트 아키텍처, 로컬라이제이션 기능을 사용하여 수백만 개의 서로 다른 브랜드와 지역을 지원할 수 있습니다. 대시보드와 시각화 툴을 통해 데이터를 활용하여 매출, 제품 실적, 고객 행동을 분석하고, 이를 바탕으로 새로운 성장 전략을 계속 모색하고 전개할 수 있습니다.

# 36%

의 e커머스 기업은 향후  
1~2년 동안 6개 이상의  
국가로 시장 진출을 계획하고  
있습니다.

출처: [Adobe](#)

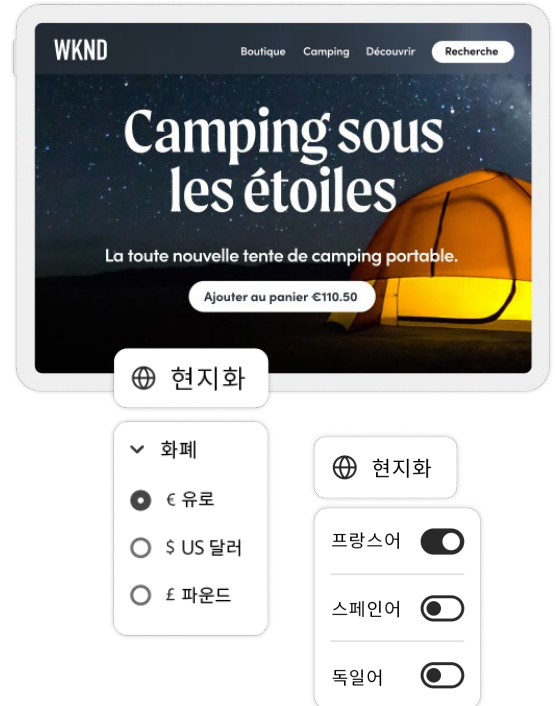
## 필수 기능인 이유

커머스 운영 규모를 확대하는 일은 복잡합니다. 규모가 큰 기업은 수백만 제품의 방대한 카탈로그를 관리하고, 세일 기간, 특별 이벤트, 연말연시 등에 맞춰 빠르게 확장할 수 있어야 합니다. 또한 여러 서드파티 공급업체와 지역별 세금 제도, 배송 및 결제 요구 사항까지 고려해야 합니다. 단일 플랫폼을 기반으로 운영을 통합하면 관리를 간소화하고, 카탈로그 성과를 높이고, 출시 시간을 단축할 수 있습니다. 또한 비용을 절감하고 직원 및 유지 관리를 간소화할 수 있습니다. 특히, 새로운 기업 또는 사업부를 인수하거나 브랜드를 론칭하는 경우에 진가가 발휘됩니다.

## 비즈니스 성장 가속화를 위한 엔터프라이즈급 확장의 필수 툴 및 요소

### 신뢰도 높은 플랫폼

Adobe Commerce는 Gartner®가 8년 연속 디지털 커머스 부문 리더로 선정한 확장성이 뛰어나고 안전한 플랫폼입니다. 무제한 트래픽과 시간당 20만 개 이상의 주문을 처리할 수 있으며, 이 같은 기능은 매출이 급증하는 특정 이벤트 기간에도 예외가 아닙니다. 따라서 B2B 고객에게 대규모 장바구니 지원 등의 원활한 경험을 제공하고, 0.2초 미만의 API 반응 시간으로 카탈로그, 검색, 개인화된 추천을 위한 마이크로 서비스 기반의 빠른 쇼핑 여정을 전달할 수 있습니다. PCI와 HIPAA를 준수하고 고급 AI 위협 감지 및 실시간 모니터링으로 보호되는 커머스 경험으로 고객을 안심시킬 수 있습니다.



### 확장성이 뛰어난 카탈로그

고객별 B2B 가격 정책을 기반으로 수백만 개의 제품과 수천 개의 카탈로그를 관리할 수 있습니다. 이를 통해 정확한 제품 세부 정보, 인벤토리, 가격을 실시간으로 제공할 수 있습니다. 대량 처리가 가능한 수집 API를 이용해 대규모 데이터 세트를 Adobe Commerce와 빠르게 동기화하여 데이터를 더 풍부하게 하고, 머천다이징에 활용할 수 있습니다. 유연한 데이터 모델을 통해 단일 카탈로그로 다양한 브랜드, 사업부, 지역에서 수백 개의 사이트를 지원하고 구성 가능한 제품, 번들, 중첩된 번들 등 복잡한 제품 구조도 지원합니다.

### 디지털 세일즈 확장

글로벌 e커머스와 다양한 비즈니스 모델을 지원하는 플랫폼을 이용해 비즈니스 성장을 가속화할 수 있습니다. 화폐, 언어, 결제 방식을 지역에 맞게 현지화하고, 구성 가능한 카탈로그 정책을 이용해 적합한 제품을 적합한 채널에 전달할 수 있습니다. 강력한 솔루션 파트너 에코시스템을 통해 글로벌 확장에 대한 전문적인 조언을 얻을 수도 있습니다. Adobe Commerce는 B2B 시장과 B2C 시장을 위한 모든 기능을 제공하므로 특화된 솔루션을 구매할 필요가 없습니다. 플러그 앤 플레이 커넥터를 사용해 서드파티 솔루션과 연결하여 구독 또는 마켓플레이스와 같은 새로운 수익원을 테스트할 수 있습니다.

### 실행 가능한 인사이트

통합 비즈니스 인텔리전스 툴로 기업에 적합한 성장 전략을 찾을 수 있습니다. 사전 제작된 대시보드, 드래그 앤 드롭 방식의 리포팅, 데이터 시각화를 통해 고객생애가치, 마케팅 ROI, 프로모션 효과 등 다양한 인사이트를 분석할 수 있습니다. 클라우드 툴과 자동화된 리포팅 기능을 통해서 더 빠르고 스마트하게 의사 결정을 내려 원활하게 협업할 수 있습니다.

## 5. B2B 커머스 최적화

B2B 커머스에는 특화된 기능이 필요합니다. 통합 플랫폼이 없다면 비즈니스 모델마다 개별 e커머스 플랫폼을 구매하고 구현해야 합니다. 서로 다른 새로운 톨, 데이터 모델, 인프라스트럭처를 사용해야 하므로 유지 보수 비용, 데이터 사일로, 복잡성의 문제가 발생합니다.

**83%**

의 B2B 구매자가 주문  
및 결제 채널로 디지털을  
선호합니다.

출처: [Gartner](#)

### 필수 기능인 이유

B2B e커머스의 시장 규모는 \$35조에 달합니다. 디지털 매출의 성장 속도는 오프라인 매출보다 213배 더 빠릅니다. 이 같은 구매 방식의 변화로 인해 B2B 기업의 디지털 혁신은 더욱 중요해지고 있습니다. 시대에 뒤떨어진 비즈니스 방식으로 한때 어려움을 겪었던 많은 브랜드가 이제는 e커머스로 전환해 연중무휴 24시간 주문을 받고 있습니다. 이를 통해 보다 폭넓은 글로벌 고객층을 확보하고, 셀프서비스를 제공하여 운영 프로세스를 간소화하고, 구매자에게 유연한 구매 방식을 제공합니다.

Adobe Commerce는 B2B 중심의 플랫폼입니다. 여러 구매자 그룹과 사용자 역할을 간편하게 관리하고, 맞춤형 카탈로그, 가격, 결제 옵션, 프로모션으로 개인화된 구매 경험을 제공하고, 빠른 결제 프로세스와 자동화된 승인 프로세스를 통해 주문을 간소화합니다. 이를 통해 다양한 비즈니스 모델을 단일 플랫폼으로 운영할 수 있고, B2B에만 국한하지 않고 채널 파트너를 통한 B2B2C 및 B2B2B 세일즈 활동을 지원할 수 있습니다.

### 매출 증대 및 구매 간소화를 위한 B2B 커머스 톨과 요소

#### 중단 없는 세일즈 운영

고객 맞춤형 가격 및 카탈로그로 개인화된 경험을 전달하는 연중무휴 24시간 운영 포털을 통해 B2B 세일즈를 확대할 수 있습니다. 짧은 양식, 파일 업로드, 저장된 목록 등으로 고객의 주문을 간소화하고, 회사 정책에 따라 구매 승인을 자동화할 수도 있습니다. 구매자는 계정을 간편하게 전환하고 법인카드, 신용카드, 직불카드, 디지털 월렛 등 다양한 결제 옵션 중에서 선택할 수 있습니다.

## 사용자 정의 가능한 계정 관리

온라인 계정 신청서와 승인 프로세스를 통해 신규 고객을 유치할 수 있습니다. 여러 구매 그룹, 사용자 역할, 구매 권한을 사용해 기업 계정을 지원할 수 있습니다. 기업 계정은 부모-자식 계층 구조로 구성하여 고객 운영 구조를 지원하고, 채널 파트너를 통해 B2B2X 세일즈를 지원할 수 있습니다.

## 세일즈 역량 강화 툴

세일즈 담당자에게 디지털 판매 및 지원 툴을 제공하여 세일즈 팀의 역량을 강화할 수 있습니다. 세일즈 담당자는 시간 소모적인 승인 프로세스 없이 향후 구매 시 이용할 수 있는 단독 견적을 생성하는 등 온라인으로 빠르게 견적을 생성하고 협상할 수 있습니다. 또한 세일즈 담당자가 고객 대신 로그인하여 주문 제출, 제품 구성, 문제 해결을 직접 수행해 고객 전환을 빠르게 돕고 고객 충성도를 높일 수 있습니다.



## 셀프서비스 관리

연중무휴 24시간 운영하는 셀프서비스 포털을 통해 고객이 자신의 계정과 구매를 제어하도록 할 수 있습니다. 고객은 지원 센터의 도움 없이 배송을 추적하고, 주문 내역을 열람하고, 청구서를 확인하고, 기업 신용을 모니터링하고, 반품을 처리하고, 구매자와 사용 권한을 관리할 수 있습니다.

## 통합 커머스 플랫폼

B2B 고객과 B2C 고객 모두를 대상으로 판매하는 브랜드를 단일 플랫폼으로 통합하고, 비즈니스를 성장시킬 수 있습니다. 고객에게 맞는 가격과 카탈로그로 통합 또는 개별 사이트 경험을 제작하고, 카탈로그 및 머천다이징 리소스를 공유하여 운영 효율성과 브랜드 일관성을 높일 수 있습니다.



### 강력한 e커머스 경험으로 세계 제패

북미에서 두 번째로 큰 장비 대여 기업인 Sunbelt Rentals가 Adobe Commerce와 Adobe Experience Cloud를 통해 어떻게 세일즈 모델을 혁신했는지 살펴보세요.

[Sunbelt Rentals](#) 고객 성공 사례 보기

# Adobe Commerce: 참여도, 충성도, 수익 향상을 위한 최적의 커머스 플랫폼

Adobe Commerce는 B2B 및 B2C 운영을 단일 플랫폼에 통합합니다. 따라서 비즈니스 프로세스를 간소화할 뿐 아니라, 모든 디지털 접점과 리테일 접점에서 성장을 가속화하는 유연한 통합 솔루션을 구축할 수 있습니다. 개인화된 쇼핑 경험에서 탁월한 디지털 스토어에 이르기까지, Adobe Commerce는 고객의 기대를 뛰어넘고, 지속적인 성공을 빠르게 실현할 매끄럽고 혁신적이며 확장성이 뛰어난 솔루션을 제공합니다.

Adobe Commerce는 소규모 B2C 브랜드는 물론, 포춘지가 선정하는 500대 B2B 기업 등 모든 기업이 여러 채널을 성공적으로 운영하는 데 필요한 툴과 유연성을 제공합니다. Adobe 클라우드 플랫폼을 통해 수천 명의 고객을 대상으로 연간 수십억의 상품 가치를 처리하며 리테일러, 소비자 브랜드, 제조업체, 도매 유통업체를 위한 세계 최대 규모의 가장 복잡한 커머스 경험을 지원하는 Adobe Commerce를 지금 만나보세요.

**[Adobe Commerce](#)를 통해 커머스 플랫폼을 혁신하고 수익을 증대하는 방법을 자세히 살펴보세요.**