



어도비 스닉스: AI 에이전트를 통한 혁신적인 마케팅 워크플로우 미래 제시

2025 년 3 월 26 일, 서울 - 어도비가 기업이 고객 경험을 빠르고 쉽게 조율할 수 있도록 마케팅 및 크리에이티브 기술과 AI 에이전트를 결합해 실험 중인 7 가지 혁신 기술을 미리 선보였다.

어도비는 데이터 혁신과 AI 에이전트가 캠페인 론치 및 콘텐츠 제작 전반에서 마케팅 워크플로우를 지원하는 방법을 조명하며, 어도비의 광범위한 에이전틱 AI 역량이 지원하는 사용 사례를 소개했다. 마케터는 [어도비 익스피리언스 플랫폼\(Adobe Experience Platform\)](#)에 구축된 AI 에이전트를 통해 웹사이트 최적화, 반복적인 콘텐츠 생산 작업, 타겟 고객 세분화 등을 처리하거나 고객과 직접 소통할 수 있는 컨시어지 경험을 제공할 수 있다.

이 같은 어도비의 최신 혁신은 AI 시대의 고객 경험 오케스트레이션(Customer Experience Orchestration, CXO)을 주도한다. 한층 진화된 고객 경험 관리인 CXO 는 발전된 생성형 AI 및 에이전틱 AI 를 통해 모든 고객 접점과 채널에서 원활하고 연결된 경험을 제작 및 개발함으로써 대규모 개인화를 지원한다.

이번에 어도비가 미리 공개한 초기 단계의 혁신 기술은 다음과 같다.

[프로젝트 퍼펙트 컨텍스트\(Project Perfect Context\)](#): 캠페인에 영향을 미치는 외부 요인들이 항상 명확한 것은 아니므로 브랜드는 특히 거시적 환경 요인을 살피는 것에 어려움을 겪을 수 있다. '프로젝트 퍼펙트 컨텍스트'는 AI 에이전트로 구동되는 심층적인 데이터 분석을 통해 고객에 대한 팀의 이해도를 높이는 기술로, 경제 데이터, 판매 원가, 주요 발표 등 외부 인사이트를 어도비 익스피리언스 플랫폼의 어도비 커스터머 저니 애널리틱스(Customer Journey Analytics)로 직접 가져와 자사의 행동 데이터와 통합한다. 데이터 분석가는 대화형 AI 에이전트를 사용해 통합된 데이터 세트를 분석하고 설명함으로써 고객 행동에 영향을 미치는 광범위한 맥락에 대한 새로운 인사이트를 얻을 수 있다. 이러한 인사이트는 브랜드가 관련성 있고 뛰어난 고객 경험을 구축하는 데 더 많은 정보를 제공한다.

[프로젝트 슬라이드 와우\(Project Slide Wow\)](#): 데이터를 명확하게 전달하고, 리더의 의사결정을 돕는 시각적인 프레젠테이션을 제작하는 것은 포괄적인 데이터 분석 만큼이나 많은 시간을 필요로 한다. '프로젝트 슬라이드 와우'는 어도비 커스터머 저니 애널리틱스의 데이터를 이해하기 쉬운 시각적 형태로 자동 변환하고, 데이터 스토리텔링에 필요한 작업을 간소화한다. 이를 통해 실무자는 데이터를 쉽게 내보내고, 데이터 시각화 및 발표자 노트가 모두 포함된 마이크로소프트 파워포인트(Microsoft PowerPoint) 프레젠테이션을 만들 수 있다. 또한 프로젝트 슬라이드 와우와 질문을 주고 받으며 프레젠테이션에 필요한 정보를 바로 슬라이드에 추가하는 것도 가능하다.

[프로젝트 비전 캐스트\(Project Vision Cast\)](#): 신제품이나 캠페인 출시를 위해서는 아이디어 단계부터 마케팅 및 크리에이티브 팀 간의 긴밀한 협업을 통해 지연을 방지하는 것이 중요하다. '프로젝트 비전 캐스트'는 데이터 인사이트와 브랜드 이미지를 결합해 생성형 AI 로 신제품에 대한 개략적인 분석을 제공하며, 더욱 강력한 협업을 지원한다. 이렇게 만들어진 이미지는 과거 콘텐츠 성과를 뒷받침하는 데이터와 함께 창의적인 브레인스토밍을 촉진하는 AI 퍼스트 애플리케이션인 어도비 [프로젝트 컨셉\(Project Concept\)](#)으로 전송된다. 해당 앱은 크리에이티브 및 마케팅 팀이 비즈니스 목표 달성을 위한 참여도 높은 캠페인을 실행할 수 있도록 성과 관련 인사이트를 기반으로 초기 단계의 시각화를 제공한다.

[프로젝트 사이트 리프\(Project Site Leap\)](#): 브랜드의 콘텐츠 관리 시스템을 변경하거나 사이트를 재설계하는 것은 많은 비용을 요구하고 마케터의 일상 업무에 지장을 주며, 나아가 디지털 채널 전반의 고객 경험에 영향을 미치기도 한다. '프로젝트 사이트 리프'는 이미지를 분석하는 AI 에이전트를 통해 어도비 익스피리언스 매니저(Adobe Experience Manager)에 자동으로 콘텐츠를 업데이트하고 이 같은 프로세스를 간소화한다. 에이전트는 몇 초 만에 기존 브랜드 웹페이지를 분석하고 콘텐츠를 어도비 익스피리언스 매니저로 가져올 수 있으며, 신규 디자인 목표에 맞춰 페이지 스타일을 재설정할 수 있다. 이를 통해 브랜드가 기술 시스템이나 디자인을 변경해야 하는 경우, 팀은 고객 참여를 이끄는 채널에 중단 없이 접근할 수 있다.

[프로젝트 갯 새비\(Project Get Savvy\)](#): 아이디어 구상부터 배포까지 크리에이티브 마케팅 캠페인 제작은 복잡하고 많은 시간이 소요된다. '프로젝트 갯 새비'는 AI 에이전트를 통해 해당 프로세스의 초기 단계를 간소화하며 모든 마케터가 캠페인 계획을 빠르게 개발할 수 있도록 지원한다. 마케터는 여러 AI 에이전트와 실시간으로 상호작용하며 뛰어난 콘텐츠와 비주얼을 생성하고, 타겟 고객에게 도달할 수 있는 최적의 채널을 결정하며, 피드백을 위한 타겟 고객의 페르소나를 생성할 수도 있다. 이 때 AI 에이전트는 캠페인 기획의 처음부터 끝까지 모든 과정을 지원해 더 빠른 작업 속도를 보장한다.

[프로젝트 프레임 센스\(Project Frame Sense\)](#): 고객 경험 향상을 위해 대규모 개인화 경험을 제공하려면 많은 시간이 필요하다. '프로젝트 프레임 센스'는 어도비 익스피리언스 플랫폼의 실시간 고객 인사이트를 영상 콘텐츠와 연결해, 생성형 AI 로 구동되는 디지털 아바타와 같은 매력적인 요소를 추가함으로써 개인의 선호도를 반영하고 영감을 주는 독특한 개인화된 영상을 제작할 수 있다.

[프로젝트 파노라마\(Project Panorama\)](#): 모바일 환경에서 성과를 높이기 위해서는 사용자 참여에 대한 깊은 이해가 필요하다. 하지만 마케터가 고객 경험을 형성하는 모든 요소를 파악하기는 어렵기 때문에 영향력 있는 변화를 주는 것은 쉬운 일이 아니다. '프로젝트 파노라마'는 [어도비 저니 옵티마이저\(Adobe Journey Optimizer\)](#)를 통해, 실시간 업데이트를 비롯해 모바일 앱에서의 여정을 비주얼 맵으로 나타낸다. 이를 통해 마케터는 고객 경험의 각 단계를 대략적으로 파악하고 성과 지표와 사용자 행동을 추적할 수 있다. 또한 해당 인사이트를 활용해 프로젝트 파노라마에서 코딩 없이 모바일 앱의 신규 메시지와 제안을 효과적으로 조율하고 사용자 경험도 개선할 수 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.

###