



[보도자료]

## 크리테오, 페이스북 신규 광고 솔루션에 파트너로 참여해 모바일 역량 더욱 강화

- 크리테오, 페이스북의 새로운 광고 솔루션인 '다이내믹 프로덕트 애드' 출시 파트너사로 참여
- 크리테오 엔진, 다이내믹 프로덕트 애드 상에서 다양한 모바일 기기를 위한 맞춤형 광고 구현 가능케
- 파일럿 프로그램에 참여한 고객사 사례 통해 향상된 광고 효율성 입증

[2015년 2월 26일] - 퍼포먼스 광고 기술 회사 크리테오(나스닥: CRTO)는 자사가 페이스북(Facebook)의 새로운 광고 솔루션인 '다이내믹 프로덕트 애드(dynamic product ad)'의 출시 파트너사로 참여하면서 모바일 광고 시장에서의 역량을 한층 강화했다고 발표했다.

다이내믹 프로덕트 애드는 광고주가 페이스북 뉴스피드 상에서 자사의 다양한 상품 중 개개인의 소비자들의 관심도에 따라 최적화된 맞춤형 광고를 디바이스에 구매받지 않고 노출할 수 있도록 구현하는 솔루션이다.

파트너사로 참여하는 크리테오의 광고 엔진은 뛰어난 알고리즘을 자랑하며 다이내믹 프로덕트 애드에 적용되어 스마트폰, 태블릿, 데스크톱 등 페이스북으로 접속할 수 있는 모든 기기 상에서 개별 고객을 위한 최적의 상품을 추천해주며, 광고주에게는 스마트한 광고 캠페인을 진행하는 것을 가능하게 해준다. 따라서 크리테오 광고주들은 다이내믹 프로덕트 애드를 통해 주로 모바일 기기로 페이스북에 접속하는 고객들을 위해서도 효율적인 마케팅 전략을 수립할 수 있게 됐다.

프랑스의 온라인 쇼핑몰인 맨룩닷컴, 프로모드(Promod) 등 크리테오의 광고주 중 일부가 다이내믹 프로덕트 애드의 파일럿 프로그램(pilot program)을 실행한 결과에 따르면, 본 광고 솔루션을 통해 얻은 매출이 전체 매출의 6.2%를 차지하는 것으로 나타났다. 또한, 이들 업체는 전체 매출의 24.5%를 페이스북 앱의 뉴스피드를 통해 기록했다. 한편, 구매 전환율은 다른 모바일 캠페인과 비슷한 것으로 나타났다.

맨룩닷컴(Menlook.com)의 이커머스(eCommerce) 및 마케팅 책임자 데이비드 네드젤라는 "맨룩(Menlook)은 크리테오와 전략적 제휴를 맺은 파트너로서, 페이스북의 다이내믹 프로덕트 애드를 테스트 해본 몇 안 되는 광고주 중 하나"라며, "다양한 기기에서 새로운 성과를 창출하고, 크리테오 기술로 최적화된 모바일 재고관리를 활용할 수 있게 해주는 본 솔루션의 개발에 참여하게 되어 매우 기쁘게 생각한다"라고 말했다.

크리테오의 최고 제품 책임자(CPO)인 조나던 울프는 "일반 고객들이 사용하는 모바일 앱 중 페이스북의 사용 빈도가 가장 높아짐에 따라, 이제 페이스북은 소매업체들이 고객에게 다가가는 데 있어 핵심이 되고



있다” 라며, “크리테오는 다이내믹 프로덕트 애드를 통해 광고주들이 이러한 고객들에게 연관성이 높고 시의적절한 메시지를 전달할 수 있게 하며, 또한 광고주들이 클릭 후 판매 증대 및 광고 관련 ROI 향상을 경험할 수 있게 해준다.” 라고 말했다.

###

### **크리테오(Criteo)에 대하여**

크리테오는 소비자 맞춤형 퍼포먼스 광고 업계를 선도하는 기업으로, 클릭 후 매출을 기반으로 이익을 산출함으로써 투명하고 간편한 ROI 측정 방식을 제공한다. 현재 미국, 유럽, 아시아 지역 등 전 세계 23 개의 사무실에서 약 1,300 여명의 임직원이 약 9,000 여 매체와의 직접적인 제휴를 통해 7,000 여 이상의 광고주에게 서비스를 제공하고 있다. 더 많은 정보는 [www.criteo.com/kr](http://www.criteo.com/kr) 에서 확인 가능하다.

※ 참고자료 문의: 민커뮤니케이션

조정호 부장: 02-3495-7841 / 010-4046-1213 / [jhcho@mincomm.com](mailto:jhcho@mincomm.com)

이은아 사원: 02-3495-7842 / 010-3763-0293 / [ealee@mincomm.com](mailto:ealee@mincomm.com)