



크리테오, 이커머스 광고 솔루션 기업 '마바야' 인수로 경쟁력 강화

- 마바야 기업 인수로 커머스 미디어 플랫폼 전략 및 리테일 미디어 사업 강화
- 크리테오 리테일 미디어 솔루션 통해 데이터 기반 새로운 수익원 창출 지원

신뢰할 수 있고 영향력 있는 광고를 지원하는 글로벌 기술 기업 [크리테오](#)(크리테오코리아 대표 고민호)가 이커머스 광고 솔루션 기업인 마바야를 인수했다고 발표했다.

크리테오는 마바야 기업 인수를 통해 커머스 미디어 플랫폼 전략을 강화하여 여러 판매자와 브랜드가 더 많은 제품을 판매하고, 리테일 미디어의 수익률을 성장시킬 수 있도록 지원한다는 방침이다. 마바야 기술로 크리테오는 옴니채널 업체와 브랜드, 대행사가 자사 데이터를 기반으로 이커머스 웹사이트와 앱에 광고를 게재하고 소비자 여정 전반에 걸쳐 타겟팅할 수 있도록 지원하는 리테일 미디어 솔루션을 한층 보완할 전망이다.

크리테오의 성장 포트폴리오 총괄 책임자 제프리 마틴은 "크리테오는 이미 넓은 범위의 리테일 미디어 생태계를 지원하고 있으며, 마바야를 인수함으로써 판매자 및 시장 전반의 요구 사항을 보다 원활히 충족시킬 수 있다"며 "소비자는 여러 시장을 통해 다양한 제품을 발견하고 구매하고 있기 때문에 빠르게 성장하는 여러 시장 환경에 맞춘 크리테오의 지원 정책은 곧 크리테오에게 엄청난 성장 기회이기도 하며, 자사 솔루션에 마바야 기업의 기술이 추가됨으로써 앞으로도 리테일 미디어 업계에서 선도적인 위치를 유지할 수 있을 것이라 기대한다"라고 밝혔다.

이커머스의 가파른 성장에 힘입어 크리테오 리테일 미디어는 100 개 이상의 글로벌 리테일 업체와 120 개 이상의 에이전시 파트너 및 1,000 개 이상의 브랜드에 걸쳐 입지를 확장해 나가고 있다. 이처럼 탄탄한 사업 토대를 기반으로 크리테오 리테일 미디어는 2020 년 53% 성장하며 이커머스 시장에서 리테일 미디어 관련 4 억 달러의 광고 수익과 브랜드 광고주 관련 33 억 달러의 매출을 창출한 바 있다. 크리테오 리테일 미디어는 올해 1 분기에 전년 대비 122%의 성장률을 기록했다.

마바야 기업 대표 조나단 코간은 "마바야는 판매자와 브랜드가 수익을 창출할 수 있도록 지원하는 솔루션을 지속적으로 개발하고 있다"며 "크리테오의 독자적인 기술과 통합 솔루션을 통해 새로운 시장으로 빠르게 확장할 수 있으리라 생각한다"고 설명했다. **[끝]**



<크리테오 회사소개>

크리테오(NASDAQ: CRTO)는 세계 최고의 커머스 미디어 플랫폼을 제공하는 글로벌 기술 기업이다. 2,500 여명의 크리테오 직원들은 20,000 개 고객사들과 수 천여 미디어 소유자들이 세계 최대 규모의 커머스 데이터에 기반해 더 나은 성과를 이끌어 낼 수 있도록 협력한다. 신뢰할 수 있고 영향력 있는 광고를 지원함으로써, 크리테오는 발견, 혁신 및 선택을 가능하게 하는 공정하고 개방적인 인터넷을 지원하기 위해 전념하고 있다. 보다 자세한 정보는 크리테오 홈페이지(www.criteo.com/kr)에서 확인할 수 있다.