



# Persönliches Marketing im Zeitalter der Digitalisierung

C3 Creative Code and Content liefert Digital-Marketing-Kampagnen, die Menschen mit relevantem Content erreichen.



„Adobe Creative Cloud und Adobe Experience Cloud bieten durchgängige Unterstützung für unsere Digital-Marketing-Kampagnen – von der anfänglichen Performance-Analyse über die Erstellung von Assets bis hin zur Überwachung der Kampagnen-Performance.“

Jasper Graf von Hardenberg, Executive Strategy Director, C3 Creative Code and Content

## LÖSUNG

Adobe Creative Cloud für Unternehmen

Adobe Experience Cloud einschließlich Adobe Experience Manager, Adobe Campaign und Adobe Target als Teil von Adobe Marketing Cloud sowie Adobe Audience Manager als Teil von Adobe Analytics Cloud

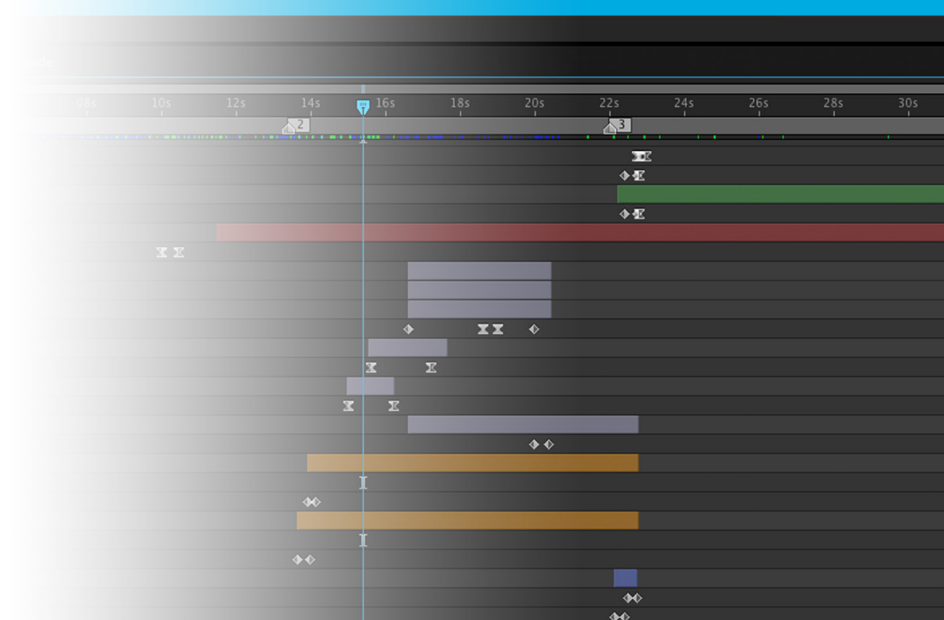
## ERGEBNISSE

 **FREIGABE** von Assets mithilfe von Cloud-Speicher und -Bibliotheken

 Höhere **PRODUKTIVITÄT** für mehr digitale Inhalte

 **ZUSAMMENARBEIT** in Standard-Software

 Optimierte **KAMPAGNEN** über eine zentrale Benutzeroberfläche



## C3 Creative Code and Content GmbH

Gründungsjahr: 2003

Mitarbeiter: über 700

Berlin

[www.c3.co](http://www.c3.co)

### ZIELE

- Mehr personalisierte Marketing-Kampagnen produzieren, ohne Kosten und Arbeitsaufwand erheblich zu erhöhen
- Standorten in aller Welt die Zusammenarbeit an Marketing-Projekten ermöglichen
- Workflows für das Erstellen, Bereitstellen und Verwalten von Marketing-Assets mithilfe von integrierten Tools vereinheitlichen

### NUTZUNGSSZENARIEN

- Adobe Creative Cloud: Cross-Channel-Erlebnisse, Zusammenarbeit
- Adobe Experience Cloud: Content Marketing und Content Velocity

## Persönliches Marketing für große Zielgruppen

Früher wurde im Rahmen von Werbe- und Marketing-Kampagnen versucht, mit Anzeigen, Plakatwänden und Fernsehwerbung ein möglichst breites Publikum anzusprechen. Digital Marketing hat dieses Modell umgekehrt. Durch die Analyse der Such- und Kaufgewohnheiten im Internet lassen sich mit modernen Digital-Marketing-Kampagnen gezielt kleinere Nischenzielgruppen erreichen – mit personalisiertem Marketing, das sie direkt anspricht. Diese gezielten Kampagnen können zwar die Interaktion drastisch verbessern und damit letztendlich auch den Gewinn für das Unternehmen. Gleichzeitig können sie jedoch auch den Arbeitsaufwand für Marketer erheblich steigern. Statt eine oder zwei große Kampagnen zu entwickeln, sind sie plötzlich für mehrere Hundert kleine verantwortlich. Für C3 Creative Code and Content (C3), das führende Content-Marketing-Netzwerk Europas, ist dieses Digital-Marketing-Umfeld die neue Normalität.

„Wir bewegen uns weg von markenorientierter Kommunikation hin zu einer mehr auf den Menschen ausgerichteten Kommunikation“, so Lukas Kircher, Gründer und Partner von C3. „Wir erleben gerade die spannendste Zeit für Marketing und Kommunikation.“

C3 wurde 2003 als Corporate-Publishing-Agentur gegründet und arbeitet mittlerweile für einige internationale Top-Marken wie Porsche, Telekom, Sainsbury's, Bosch und Unilever. Hunderte von Grafik-Designern, Produzenten, Filmemachern, Programmierern, Content-Redakteuren und Analysten arbeiten in Büros in Deutschland, Großbritannien und weltweit gemeinsam an den besten, kreativsten Ideen, um gezieltes Messaging für spezifische Zielgruppen bereitzustellen.

„Wir sind eine verbraucherorientierte Marketing-Agentur“, so Jasper Graf von Hardenberg, Executive Strategy Director bei C3. „Dank Digital Marketing können wir Verbraucher sehr viel organischer erreichen und kleinere Zielgruppen erheblich detaillierter mit relevantem Messaging verknüpfen. Statt einer großen Kampagne im Monat haben wir jetzt Dutzende kleinere Kampagnen, jede mit ihrer eigenen Botschaft und Strategie.“

C3 bringt Analysten, Kreativprofis, Strategen und Techniker zusammen, damit die Zunahme von Kampagnen bewältigt werden kann und den Zielgruppen zum richtigen Zeitpunkt die passenden Botschaften präsentiert werden. Mithilfe von Enterprise Term License Agreements (ETLA) für Adobe Creative Cloud für Unternehmen und Adobe Experience Cloud kann C3 integrierte Teamworkflows zusammenstellen, um Erfahrungen und Know-how über verschiedene Niederlassungen hinweg zu nutzen.

„Adobe Creative Cloud und Adobe Experience Cloud bieten durchgängige Unterstützung für unsere Digital-Marketing-Kampagnen – von der anfänglichen Performance-Analyse über die Erstellung von Assets bis hin zur Überwachung der Kampagnen-Performance“, so Hardenberg.



„Wir haben unser Personal verdoppelt. Doch dank der höheren Produktivität produzieren wir fünfmal so viel Content wie noch vor fünf Jahren. Adobe-Lösungen wachsen mit uns und helfen uns, in der Marketing-Welt wettbewerbsfähig zu bleiben.“

*Anna Laura Sylvester, Business Director,  
C3 Creative Code and Content*

## Fünfmal mehr Content durch Zusammenarbeit

Tag für Tag kommen Hunderte von Kreativen zusammen, um mit Creative Cloud digitale Botschaften zu entwickeln. Ob beim Design einer neuen Infografik oder beim Launch einer neuen Multimedia-Website für ein Unternehmen – in Creative Cloud finden Kreative alle Werkzeuge, die sie benötigen.

„Wir haben uns für Adobe Creative Cloud für Unternehmen entschieden, weil alle Applikationen miteinander kommunizieren, sodass die Designer sehr einfach zwischen den besten Werkzeugen für ein Projekt hin- und herwechseln können“, erläutert Frank Schöne, Technical Director bei C3. „So sind wir produktiver und können bei der Content-Erstellung in Teams zusammenarbeiten.“

Ein Designer kann zunächst eine Grafik in Adobe Photoshop CC oder Adobe Illustrator CC erstellen und diese dann beliebig weiterleiten, beispielsweise an einen Webdesigner, der die Grafik ohne Umweg in Adobe Dreamweaver CC importieren kann, um sie einem Website-Layout hinzuzufügen, oder an einen Animations-Designer, der die Grafik in Adobe After Effects CC zum Leben erwecken kann. Video-Redakteure können beliebige Assets in das Schnittfenster in Adobe Premiere Pro CC ziehen, um plakative Videos zu erstellen. Jeder arbeitet mit denselben Software-Versionen, sodass es keine inkompatiblen Dateien gibt, die nahtlose Arbeitsabläufe verhindern.

C3 besitzt 300 Lizenzen von Adobe Creative Cloud, mit denen die Kreativen auf sämtliche Desktop-Anwendungen und Apps zugreifen können, um Content und Ideen jederzeit festzuhalten. „Außerdem nutzen wir Adobe Creative Cloud-Bibliotheken als schnelle und einfache Möglichkeit der Zusammenarbeit“, so Schöne weiter. „Die Team-Mitglieder wissen genau, wo sie genehmigte Farben, Schriften, Logos und andere Assets für ein Gruppenprojekt finden. Mit Creative Cloud-Bibliotheken sparen wir viel Zeit, sodass wir uns ganz der Optimierung des Contents widmen können.“

Mit Adobe Managed Services erhalten C3 und seine Auftraggeber außerdem Zugang zu einer virtuellen Private Cloud, die die Freigabe bei verbesserter Sicherheit fördert.

## Eine Lösung für alles

Die Erstellung überzeugender Inhalte allein reicht für eine Marketing-Kampagne nicht aus. C3 arbeitet mit Strategen und Analysten zusammen, um genau festzustellen, wie den richtigen Personen exakt auf sie zugeschnittener Content präsentiert werden kann. Marketer müssen die Kampagnen-Performance in den sozialen Medien, auf mobilen Endgeräten, auf Websites und in E-Mails analysieren und kontinuierlich optimieren, um ihren Kunden umfassende Interaktion ermöglichen zu können.

## LÖSUNG AUF EINEN BLICK

Adobe Creative Cloud für Unternehmen.  
Verwendete Applikationen:

Desktop: Adobe Photoshop CC, Adobe Illustrator CC, Adobe Premiere Pro CC, Adobe After Effects CC, Adobe Dreamweaver CC

Services: Adobe Creative Cloud-Bibliotheken

Adobe Experience Cloud einschließlich:

Adobe Marketing Cloud

- Adobe Campaign

- Integrierte Kundenprofile

- Personalisiertes Targeting

- Adobe Target

- A/B-Tests

- Multivariate Tests

- Adobe Experience Manager

- Assets

Adobe Analytics Cloud

- Adobe Audience Manager

- Identitäts-Management

### Weitere Informationen

[www.adobe.com/experience-cloud.html](http://www.adobe.com/experience-cloud.html)

[www.adobe.com/creativecloud.html](http://www.adobe.com/creativecloud.html)



**Adobe**

Adobe Systems GmbH  
Georg-Brauchle-Ring 58  
D-80992 München

Adobe Systems (Schweiz) GmbH  
World Trade Center

Leutschenbachstrasse 95  
CH-8050 Zürich

[www.adobe.de](http://www.adobe.de), [www.adobe.at](http://www.adobe.at),

[www.adobe.ch](http://www.adobe.ch), [www.adobe.com](http://www.adobe.com)

„Wenn wir Content-Marketing-Projekte für Kunden implementieren, möchten wir nicht auf einige bestimmte Tools beschränkt sein. Wir möchten verschiedene Tools für Content-Erstellung, Kampagnen-Management, Tests, Analysen usw. miteinander kombinieren“, so Andreas Maser, Executive Director of Technology bei C3. „Wir verwenden Adobe Experience Cloud, weil die Lösung aus Sicht der Content-Ersteller und Marketing-Manager die am besten integrierten Werkzeuge bietet, mit denen wir nahezu jeden Aspekt komplexer Digital-Marketing-Projekte steuern können. Über eine zentrale Benutzeroberfläche können Marketer Anzeigen veröffentlichen, Daten sammeln und Workflows konfigurieren. Das erhöht die Effizienz enorm.“

C3 nutzt Adobe Experience Manager, Adobe Campaign und Adobe Target als Teil von Adobe Marketing Cloud sowie Adobe Audience Manager als Teil von Adobe Analytics Cloud. Genehmigte Kreativ-Assets können rasch auf Adobe Experience Manager Assets hochgeladen werden, ein zentrales, durchsuchbares Repository, in dem Marketer das benötigte Material finden können. Adobe Campaign stellt die Werkzeuge bereit, die für das Design und die Verwaltung zielgruppenspezifischer Kampagnen für beliebige Kanäle notwendig sind. Die benötigten detaillierten Zielgruppensegmente werden mithilfe von Adobe Audience Manager erstellt. Mit Adobe Target wird die Wirkung von Digital-Marketing-Kampagnen getestet, um Marketer bei der weiteren Optimierung zu unterstützen.

Von der Erstellung über das Publishing bis hin zur Analyse von Digital Marketing bietet die Kombination von Adobe Creative Cloud und Adobe Experience Cloud eine durchgängige Lösung, die alle Anforderungen von C3 erfüllt. „Wir haben unser Personal verdoppelt. Doch dank der höheren Produktivität produzieren wir fünfmal so viel Content wie noch vor fünf Jahren“, berichtet Anna Laura Sylvester, Business Director bei C3. „Adobe-Lösungen wachsen mit uns und helfen uns, in der Marketing-Welt wettbewerbsfähig zu bleiben.“