

傳媒查詢

Tiffany Tsang / Sindy Lam
Newell Public Relations
(852) 2117 5026 / 2117 5017
tiffanyt@newell.com / sindyl@newell.com

即時發布

Adobe 獲獨立研究機構評選為企業市場營銷軟件領域的領導者

Adobe 於現有產品及策略的範疇中取得最高總得分；獲評選為跨渠道營銷活動管理的領導者

香港 — 2016 年 6 月 13 日 — Adobe 今天宣布在 Forrester Research, Inc. 發表的《[The Forrester Wave™ Enterprise Marketing Software Suites, Q2 2016](#)》報告中獲評選為領導者。Adobe 於現有產品及策略的範疇中取得最高總得分。Forrester 評審九間最具影響力的企業市場營銷軟件供應商的 40 個範疇，包括現有產品、策略及市場佔有率。

Adobe Marketing Cloud 副總裁 (vice president, Adobe Marketing Cloud) Suresh Vittal 表示：「在今天的數碼化時代，成功的品牌必須以體驗作主導，並在各個接觸點取悅顧客。我們相信 Forrester 的報告印證了我們在協助企業轉型為體驗型企業的持續領導地位。」

Forrester 企業市場營銷軟件報告中指出：「Adobe 平衡了其直接反應的市場營銷能力 (Campaign、Social 和 Experience Manager) 與廣告功能 (Audience Manager、Media Optimizer 和 Primetime)，並將其見解 (Analytics 和 Target) 和其他核心產品服務連繫在一起.....Adobe 已經組建了一個全面的產品組合，而 B2C 市場營銷人員整合多個 Adobe 模組至複雜及大規模的市場營銷技術生態系統。」

[Adobe Marketing Cloud](#) 讓公司能利用大數據於各裝置和數碼接觸點以高度個人化的市場營銷內容，有效地接觸和吸引顧客和潛在客戶。八個緊密整合的解決方案為市場營銷人員提供一套完整的市場營銷技術，專注數據分析、網絡和應用程式體驗的創建與管理、測試和目標定位、廣告、受眾管理、影片、電子郵件、活動編排和社交參與度。Adobe Marketing Cloud 與 [Adobe Creative Cloud](#) 的連繫，讓於跨所有的市場營銷渠道和顧客接觸點，快速啟動創意資產變得容易。

Forrester 定義企業市場營銷軟件為「一個提供數據分析、自動化和以見解主導的客戶互動業務流程、以支援引入式和外播式市場營銷 (inbound and outbound marketing) 的綜合營銷技術產品組合」，報告並指出：「在顧客主導的年代，B2C 市場營銷人員必須組裝他們獨有的市場營銷技術生態系統，以推動相關內容的客戶體驗。」

數以千計的品牌信賴 Adobe 數碼營銷解決方案，包括三分之二的財富 50 強以及所有十大媒體、金融服務、汽車、財富管理與電訊公司。Adobe Marketing Cloud 每年支援 41 萬億項交易和 4.1 萬億的多媒體請求，並於 2015 年管理一千億封電子郵件。客戶包括康卡斯特 (Comcast)、杜邦 (DuPont)、Fairfax Media New Zealand、凱悅酒店集團 (Hyatt Hotels Corporation)、John Lewis、聯想 (Lenovo)、歐舒丹 (L'Occitane)、美高梅國際度假村 (MGM Resorts International)、NBC 環球 (NBC Universal)、National Bank of Abu Dhabi、NetApp、雷諾 (Renault)、蘇格蘭皇家銀行 (The Royal Bank of Scotland)、Scottrade、T-Mobile、Tumi、愛爾蘭 Vodafone 等。

美高梅度假村首席數碼主任 (Chief Digital Officer, MGM Resorts) John Bollen 說：「作為一個傑出的款待和娛樂品牌，我們的使命是創造令人難忘及世界級的顧客體驗。為我們的客人提供無縫體驗至為重要。但當你有 20 家度假村，而每家度假村各需要獨立的數碼解決方案來應接預訂、餐廳、活動等等時，這是一個重大的挑戰。採

Adobe Named a Leader in Enterprise Marketing Software Suites by Independent Research Firm

用 Adobe Marketing Cloud 幫助我們管理內容和顧客資訊，並為顧客提供個性化和引人入勝的體驗。Adobe 幫助我們實現目標，增加直接網上預訂、物業消費的發展、每年到訪人次、獲取新增顧客和整體市場佔有率。」

康卡斯特數碼高級副總裁 (senior vice president of digital, Comcast) Rob Roy 說：「在康卡斯特，我們專注於不斷創新，通過我們的互聯網、有線電視和電話套餐為客戶提供價值。我們業務組成部分是確保與客戶每次互動時都饒有意義。有了 Adobe Marketing Cloud，我們受惠於網上和離線顧客互動的完整面貌（從服務連接到致電以至電話中心）。結果，通過測試和優化推廣，轉換成服務的數字提升了 44%，而透過按顧客互動以個人化信息，我們已大大減少壓力和減低我們電話中心的相關費用。」

Adobe 同時於《[The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management, Q2 2016](#)》獲評定為領導者。Forrester 對 15 個最具影響力的跨渠道活動管理供應商作出評估，Adobe 在當前產品和政策略取得最高得分。Adobe 的跨渠道活動管理產品 [Adobe Campaign](#)，讓品牌跨電子郵件、網頁、社交平台、顯示和流動渠道，以及離線渠道如直銷郵件和銷售點，大幅改善與顧客的互動。

SapientNitro 技術實踐副總裁兼全球指揮 (vice president and global lead, Technology Practice at SapientNitro) Dave Bernstein 說：「公司在今天的全球環境工作，面對一個非常簡單卻關鍵的難題：從根本上改變他們的營商以在數碼年代的競爭中勝出或被其他成功的對手以這樣的方式所超越。在 Adobe 當中，我們找到一位合作夥伴，分享我們的使命，不僅幫助我們的共同客戶實現轉型，還克服種種挑戰和擁抱新環境所帶來的機遇。」

實用連結

- [免費下載《The Forrester Wave:™ Enterprise Marketing Software Suites》報告](#)
- [免費下載《The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management》報告](#)

關於 Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud 使企業於使用大數據時能更有效地接觸及吸引顧客及潛在客戶，能跨設備及於不同數碼接觸點使用高度個人化的市場推廣內容。八個緊密連繫的配套方案聚焦於數據分析、網頁及應用程式管理、測試及目標定位、廣告策劃、視頻、受眾管理、社交媒體及活動推廣，為市場行銷人員提供一套更完善的市場推廣科技。它與 Adobe Creative Cloud 的連接使用家能更容易快速地橫跨所有的市場渠道並立即啟動創意資產。全球數千個品牌，其中包括了三分之二的財富 50 強企業，均選擇 Adobe Marketing Cloud。

關於 Adobe Hong Kong Facebook

請加入 Adobe Hong Kong Facebook www.facebook.com/adobehongkong 與 Adobe 團隊和粉絲交流意見，並獲得最新的 Adobe 消息。

關於 Adobe

Adobe 致力通過數碼體驗改變世界。查詢詳情，請瀏覽公司網站：www.adobe.com/hk

###