



アドビ システムズ 株式会社
141-0032 品川区大崎 1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー 19F

**アドビと Drift、Marketo Engage 向けに業界初となる
会話型のアカウントベースドエクスペリエンス (ABX) を発表
Conversational ABM™ for Marketo Engage の提供により、
B2B マーケターは、コンテンツを超えたさらなるパーソナライゼーションの
実現と、デジタルジャーニー全体における
ターゲットアカウントとのリアルタイムな会話の強化が可能に**

※当資料は、2019年3月28日に米国本社から発表された[プレスリリース](#)の抄訳です。

【2019年3月29日】

米国ネバダ州ラスベガス発：Adobe (Nasdaq: ADBE) (本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ) は、業界初の会話型アカウントベースドエクスペリエンス (ABX) 機能となる Conversational ABM™ for Marketo Engage を発表しました。これは、B2B顧客の購買チームを特定、把握、エンゲージするための新しいソリューションです。Conversational ABM™ for Marketo Engage は、Adobe Experience Cloud の一部である Marketo Engage のユーザー向けに提供を開始します。これによりマーケターは、パーソナライズされたリアルタイムな会話で、ターゲットのアカウントが訪問するすべてのwebサイトをパーソナライズすることができます。

アドビのデジタルエクスペリエンス事業部門担当シニアバイスプレジデントであるスティーブルーカス (Steve Lucas) は次のように述べています。「マーケターのためにエンドツーエンドの企業購買体験を最適化することは、当社のミッションの中核です。また、アカウントベースドエクスペリエンス (ABX) に投資するすべてのB2Bマーケターにとって、企業顧客との1対1かつリアルタイムなインタラクションに対しパーソナライゼーションを強化することが、重要なニーズとなっています。Driftと協業することで、初めてこのソリューションを提供できることを楽しみにしています。Conversational ABM™ for Marketo Engage のコンテンツを超えたパーソナライゼーションにより、マーケターは常にアカウントベースドエクスペリエンスを活用しながら、最適なタイミングで顧客とパーソナライズしたライブの会話を行うことができるようになります。」

DriftのCEOであるデビッド キャンセル（David Cancel）氏は次のように述べています。「今日の顧客はこれまで以上に多くの選択肢や情報を持ち合わせており、購買プロセスにおいて、企業ではなく顧客が主導権を握っています。そのため、より購買しやすくてきた企業は成功しますが、ほとんどのB2Bサイトにおいて、購買者が誰かと話そうとすると複雑な手順が必要になります。Marketo EngageとDriftが連携することにより、マーケターは、webサイトの訪問者が購買プロセスのどの段階にいても、パーソナライズしたアカウントベースの会話を実現し、購買者が今日期待しているVIP体験を提供できます。」

ターゲットのアカウントリストをDriftと連携するだけで、Marketo Engageの顧客は、webサイトの各訪問者をチャットボットや関連性のあるABXコンテンツでターゲティングしたり、セールス担当者と直接つながることができます。Conversational ABM™ for Marketo Engageでは、B2Bマーケターの間で昨今急激に成長しているライブチャットがMarketo EngageのABXソリューションに追加され、Marketo EngageとDriftのユーザーは以下を実現することができるようになります。

- **優先企業顧客とのミーティングを瞬時にスケジュール：**過去に特定された戦略的な企業顧客の担当者がブランドのwebサイトを訪問すると、webサイトのフォームをスキップして、その企業顧客を担当するセールス担当者と瞬時にミーティングを設定することができます。これは、時間帯を問わず、webサイトを訪問している間に実行されます。
- **より迅速に主要アカウントの適切なセールス担当者と適任者をつなぐ：**
Conversational ABM™ for Marketo Engageは、マーケティング クオリファイド アカун ト（MQA: Marketing Qualified Account）に自動的につながり、企業顧客を担当するセールス担当者の中で直接会話を開始します。
- **顧客ごとにパーソナライズした体験を創出：**顧客が購買のどの段階にいるかに合わせて、webサイトを訪問する度に顧客の購入経路の状況に応じてパーソナライズされた独自の体験を提供します。
- **会話によるマーケティングの効果を証明：**マーケターは、Conversational ABM™ for Marketo Engageによるすべての会話を把握して、収益に結び付けることができるようになります。

さらにMarketo Engageは、Global Platinum Marketo PartnerであるWPPグループ傘下のVerticurlを推奨パートナーとして迎え、Conversational ABM™ for Marketo Engageとマーケター

が現在利用するマーケティングテクノロジースタックや顧客体験戦略、マーケティングオペレーションプロセスの連携を行うことを発表しました。Marketo Engageのユーザーは、世界20か国以上に在籍するVerticurlのマーケティングテクノロジーおよびABXのコンサルタントのグローバルチームによるサポートを受けることが可能です。

Conversational ABM™ for Marketo Engageは、Marketo EngageおよびDriftのユーザー向けに提供しています。詳細は、<https://www.drift.com/integrations/marketo/>（英語）または<https://www.adobe.com/marketing/marketo.html>（英語）をご覧ください。

Drift について

Drift は、企業が企業から購買する新しい方法を提供します。急速に発展するツールと戦略で、Drift は世界をリードする会話型マーケティングプラットフォームとなり、アドビ（マーケット）、MongoDB、Okta、Outreach、Vidyard などのトップ企業をはじめとした 150,000 を超える企業に信頼されています。セールスおよびマーケティング部門は Drift により、購買の準備ができている顧客とすぐにつながります。ボストンを拠点とする Drift は、マーケティングテクノロジーの起業家であるデビッド キャンセルとエリアス トレスによって創立され、CRV、General Catalyst、Sequoia などのベンチャーキャピタリストから支援を受けています。詳しくは www.drift.com（英語）をご覧ください。

アドビについて

アドビは、世界を変えるデジタル体験を提供します。

アドビ システムズ 株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、[web サイト](#)に掲載されています。

©2019 Adobe Inc. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.