

媒體聯絡人

史園 (Summer)

Adobe大中華區公關經理

Tel: +86 13810050591

sshi@adobe.com

黃琬庭 (Jessica)

天擎公關

Tel: (02) 2775-2840 Ext: 326

adobe@grandpr.com.tw

即時發布

Gartner 魔術象限(Magic Quadrant) 2017 年報告評比 Adobe 為數位行銷中心的領導者

Adobe 於領導者象限中定位執行能力和願景規劃完整性高的領導者

台灣，台北 — 2017年2月24日 — Adobe今日宣布Gartner於2017年《[Gartner魔術象限數位行銷中心報告\(Magic Quadrant for Digital Marketing Hubs\)](#)》^{註1}中，連續第三年被評比為領導者。

Adobe在被評估的22家供應商中為執行能力和願景規劃完整性高的領導者。供應商願景的完整性標準包括市場理解、行銷策略、銷售策略、產品提供策略、商業模式、垂直/行業策略、創新和地理策略。供應商執行能力的標準包括產品或服務、整體運作可行性（業務部門、財務、策略及組織）、行銷執行或定價、市場響應、業績記錄以及客戶體驗。

Adobe Marketing Cloud 副總監 Suresh Vittal 表示：「在這數位化轉型的時代，客戶對品牌互動的標準越來越高，企業必須在重要時刻提供卓越的客戶體驗，否則將會失敗。Adobe 為業界唯一提供完全整合設計、數據、顧客智能和行銷解決方案的技術公司，讓品牌能夠為其客戶創造和提供最好且無縫的數位體驗。Adobe 在這份重要的報告中的領導者地位強調了這一點，並證實了我們在這一領域中的地位。」

倫敦希斯洛機場(Heathrow Airport Limited)電子商務和 CRM總監 Simon Chatfield 表示：「在希斯洛，機場、停車場、火車服務和零售都是獨立的業務部門，但客戶將希思羅視為一個整體，如果他們與業務的一部分有交集，他們期望其他部門也能知道他們是誰和他們的需求，而我們可以利用Adobe Marketing Cloud達成這樣的目的。」

根據Gartner表示：「儘管領導者仍主要依賴來自收購和合作夥伴的整合解決方案，但他們已經完全接受martech、廣告技術和分析的整合，並部署了大量的中心解決方案(hub solutions)。數位行銷中心類別成長非常快速，雖然那些自然產生的解決方案也開始變得具有競爭力，但那些信奉先發制人的大型企業及軟體供應商非常激進的實施收購策略，也從中獲益甚多。領導者需要專注於創新和整合以保持其優勢。當領導者完善其解決方案時，我們期望他們敦促客戶採用他們的單一供應商解決方案。」

Adobe提供適當的工具於所有客戶的接觸點傳遞驅動且客製化的體驗，幫助企業成為體驗型業務。[Adobe Marketing Cloud](#)中8個緊密整合的解決方案，提供行銷人員一整套尖端技術，專注於分析、網路和應用體驗管理、測試和定位、廣告、受眾管理、影片、社交參與和活動編排。Adobe Marketing Cloud與[Adobe Creative Cloud](#)的結合，使您可以輕鬆地在所有行銷渠道和客戶接觸點上快速激活廣告素材資源。

成千上萬的品牌仰賴Adobe的數位行銷解決方案，包括三分之二財富50強的公司、全球十大媒體、金融服務、汽車、財富管理和電信公司。Adobe Marketing Cloud每年支援91萬億客戶交易、4.1萬億個富媒體請求和超過1000億個電子郵件，超過該領域的任何其他公司。

註1 資料來源：Andrew Frank, Jake Sorofman, Martin Kihn 和 Christi Eubanks 在 2017 年 2 月 14 日於 Gartner, Inc. 發表的《Magic Quadrant for Digital Marketing Hubs》研究報告

免責聲明

Gartner不為位在魔術象限中描述的任何廠商、產品、或服務提供官方背書，亦不建議技術用戶只選擇擁有最高評價的廠商。Gartner的研究發布由Gartner的研究機構提供意見，不應被理解為對事實的陳述。Gartner對於這項研究不承擔任何保證、明示、暗示責任，也不擔保任何銷售性或針對特定用途的保證。

關於 Adobe Systems Incorporated

Adobe 致力通過數位體驗改變世界。欲查詢更多詳情，請瀏覽本公司網站：www.adobe.com/tw

Adobe台灣臉書粉絲專頁

請加入[Adobe Taiwan Facebook](#)與Adobe團隊與粉絲互動, 並獲得更多最新消息。

###