



新聞聯絡人

史園 (Summer)

Adobe大中華區公關經理

Tel: +86 13810050591

sshi@adobe.com

張芷涵 (Hana) / 馮意雯 (Agnes)

天擎公關

Tel: (02) 2775-2840 Ext: 365/367

adobe@grandpr.com.tw

新聞稿

Adobe 宣布收購 Magento 後首項產品整合：大幅提升 Magento Commerce Cloud 功能，加快體驗主導型商務發展

Adobe Experience Cloud 與 Magento Commerce Cloud 的整合讓大型企業及中小商家能掌握每個購物商機

台灣 — 2018 年 10 月 12 日 — Adobe 近日發布以體驗驅動行銷的願景及策略，致力讓每個體驗都可能成為購物商機。Adobe 將 Magento Commerce Cloud 整合至 Adobe Experience Cloud，讓企業可打造高度參與感和個人化的購物體驗。透過整合 Adobe Experience Cloud 的內容管理、個人化設計和分析解決方案，提供世界級的商務體驗。Adobe 同時宣布大幅革新 Magento 平台，讓中小型市場擴展其商務創新及靈活性。

面對日漸提高的客戶期望及競爭，企業必須確保線上及線下中涵蓋的每個接觸點，和整個生命週期的產品與服務能夠提供優質的客戶體驗，才能從競爭中脫穎而出。Adobe 對體驗主導型企業發展的願景是讓企業統一端到端的購物體驗，以提高品牌忠誠度及業務成長。

Adobe 商務資深副總裁（前 Magento 執行長）Mark Lavelle 表示：「顧客期望每次與品牌的互動都會符合情境、直覺且有意義的，然而企業卻很難始終如一的在不同接觸點提供一致的個人化體驗。我們將這些創新產品帶到市場，讓不同規模、不同行業的企業能把握每個顧客購物商機。」

專為大型企業打造的功能

Adobe 首次將 Adobe Experience Cloud 領先的內容管理、個人化及分析解決方案與 Magento Commerce Cloud 進行整合，可協助企業：

- **創造高度參與感的購物體驗：**與 Adobe Experience Manager 的整合，可協助品牌於購物旅程中的各個接觸點創造和管理強大的購物體驗。
- **提供個人化體驗：**透過與 Adobe 的人工智慧及機器學習技術 Adobe Sensei 所驅動的 Adobe Target 整合，企業可優化及傳遞配合情境的購物體驗，以提高客戶忠誠度並提升企業競爭力。

- **預測客戶需求：**在 Adobe Sensei 的協助下，Adobe Analytics 可進行預測性分析，協助品牌積極監測及分析客戶數據，判斷用戶的行為模式，對未來趨勢進行預測、尋找特殊供貨需求或是庫存短缺等潛在風險，更佳地轉化商機。

IDC 資深研究分析師 Jordan Jewell 表示：「將 Magento Commerce Cloud 整合進 Adobe Experience Cloud，將為雙方共同的客戶帶來巨大的改變。Magento 和 Adobe 的功能整合可讓企業充分運用高度個人化、以客戶為中心的商務體驗中脫穎而出。同時於整個購物旅程，透過運用更深入的洞察，以傳遞即時、符合情境、引人入勝且易於促成商機的體驗。隨著日新月異的電子商務市場，任何規模和型態的企業，都必須慎思如何為客戶提供兼具互動性和連續性的商務體驗。」

專為中小企業打造的功能

最新發布的 Magento 平台進一步加強了 Magento Commerce Cloud 效能，整合業界創新思維，為市場帶來全新的商家和開發者體驗升級：

- **快速製作吸引人的網站內容：**現在電商行銷人員欲更直接地影響並提升線上體驗，同時希望能夠擁有強大的內容創意工具，以持續地設計、測試及推出嶄新的線上內容。全新 [PageBuilder](#) 作為一款強大的拖曳式網站內容編輯工具，讓商家能夠提供最佳的購物體驗，創意從此不再受限，也無需尋求開發者的協助。
- **打造高轉化率的行動體驗：**隨著行動商務的持續成長，商家頻繁受到低轉化率和不同管道中建立及管理各種複雜體驗等問題的困擾。全新 Magento Progressive Web Applications (PWA) Studio，讓商家和開發者創作可靠、快速且吸引人的行動體驗，以提高轉化率及消費者的參與度。
- **優化支付功能及風險管理：**商家一直在努力更新自己的收款方式以應對支付方式的多樣化。[Magento Payments](#) 可讓商家即時向顧客收款。同時，商家還能透過 Magento Payments 以最經濟的方式對操作進行管理，有效避免詐騙和信用卡退款。
- **接觸新受眾：**Magento 現與 Amazon Sales Channel [整合](#)，讓商家無縫地與 Magento 商店同步，觸及更多受眾，更有效地在各平台推廣和銷售商品與服務。與 Google Merchant Center 和 Google Smart Shopping Campaigns 內的廣告管道 (Advertising Channels) 進行整合，讓商家能創造及宣傳品牌活動。
- **提升效能及實用性：**Magento [導入](#) Bulk API 及 Asynchronous API，提升整合後的實用性和效能。此發布包含了 Magento Open Source 對多源庫存、漸進式網頁應用程式 (PWA) 和 GraphQL，以及 Elasticsearch 及 Rabbit Message Queues 等的關鍵功能的重要投資。
- **簡化產品資訊管理及評論：**Magento Premier Technology Partner 程式加入 [Akeneo PIM](#) 和 [Yotpo](#) 評分及評論機制後，商家可掌握高品質產品資訊及社群驗證的價值，以極大化轉化率和降低退貨率。

- **分析及優化購物體驗**：原先專為大型企業打造的分析和優化功能現已拓展至小型商家。Adobe 的 Launch 與 Magento 整合之後，將幫助商家能快速分析商業資料，以提升購物體驗。

###

關於 Adobe Experience Cloud

Adobe 為內容創作、市場行銷、廣告、分析及商務提供產業內端到端的解決方案。不同於企業現存固定、分散的顧客檔案，Adobe Experience Cloud 協助客戶跨越各接觸點和管道，傳遞一致、連續且引人入勝的體驗，協助推動商業成長。

Adobe Experience Cloud 每年管理超過 233 兆數據交易及價值超過 1,410 億美元的網路銷售交易。產業分析專家在超過 20 份有關顧客體驗的重要報告中將 Adobe 評為領導者。

關於 Adobe

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

關於 Magento

Adobe 旗下的 Magento 是服務 B2C 及 B2B 行業內的商家及品牌，提供雲端商務創新供應商，近期更獲《2018 Gartner Magic Quadrant for Digital Commerce》評為領導者。除了其電子商務旗艦平台，Magento 亦具有一個以雲端為基礎的多管道解決方案，讓商家可成功連接數位及實體購物體驗。Magento 是全球 Top 1000 網路零售商、前 300 位 B2B 企業和歐洲與拉丁美洲 Top 500 企業首選的供應商。Magento 擁有由解決方案和技術夥伴組成的龐大的全球網路、高度活躍的全球開發者社區和大規模電子商務市場，都可以在 Magento Marketplace 上下載其擴展功能。如需更多資訊，請瀏覽 www.magento.com。

© 2018 Adobe 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.