



## 媒体联系人

彭凤仪

Adobe公司大中华区公关经理

+886 937 212 280

[fpeng@adobe.com](mailto:fpeng@adobe.com)

龚雪晴

明思力公关公司

(010)8573 0605

[crystal.gong@mslgroup.com](mailto:crystal.gong@mslgroup.com)

## Adobe 的创新改善零售体验

中国北京——2016年1月22日——Adobe 宣布针对 [Adobe Marketing Cloud](#) 推出一系列创新产品，致力协助亚太区零售商改善顾客体验。

- **以数据为主导的二次营销：**零售商将首次实现连接网上消费者行为和相关数据，以创造并发送用户自定义的二次营销诱因，如电子邮件、推送通知或手机短信，从而提高顾客购物的可能性。例如，当某位顾客花数分钟在网上浏览一双女靴或观看那双鞋的视频时，零售商便可发送一封突出该产品的特点的电子邮件，并提供折扣以吸引顾客。Adobe 根据顾客的历史行为，为行业提供唯一技术，以个性化的信息实现顾客二次营销。
- **个性化推送通知：**移动推送通知现支持强大的分析功能，发送符合直觉和个性化的内容。利用 Adobe Mobile Core Service 和 Adobe Analytics，零售商可以按照不同因素（如购物行为和用户偏好）建立庞大的顾客分类并与其互动。例如，服装零售商能够建立一个曾经选购手套的顾客类别，并且识别该类顾客购买得最多的下一个物品（比如围巾）。这样一来，推送通知便能向该顾客类别中从未购买过围巾的顾客推送相关信息。
- **为「你」而设的可购买媒体体验：**Adobe 于去年推出了[可购买媒体体验\(Shoppable media experiences\)](#)，令零售商更轻易地让顾客以一个具高度可视化的方法实现「所见即所购」。今天，Adobe 推出了全新的可购买媒体加强版，进一步提高实体店内的数字体验，并为顾客提供更个性化的服务。根据我们最近的[内容状态报告 \(State of Content report\)](#)，消费者认为网上和实体店内的影像和视频需要息息相关、符合背景因素且优化之后，才能让其保持参与互动。零售商现可轻易地实时测试和锁定互动内容，实现跨移动、社交平台 and 实体店之间转换。按照顾客的地理位置和购买历史等数据，顾客可实时获取相关的动态体验。
- **当数字遇上实体购物：**Adobe 正致力于将 [Adobe Experience Manager Screens](#) 功能扩展至可购买媒体，使零售商可接触身处家中、路上或店内的消费者。例如，人们在家里或移动设备上习以为常的横幅广告，将可被展示在实体店大屏幕上，消费者还可与展示内容进行互动并选购。

Adobe Marketing Cloud 亚太区总监 Siva Ganeshanandan 表示：“我们今天宣布的产品革新，不但不会令顾客的浏览和购买流程复杂化，反而会让零售商为顾客带来丰富的购物体验。商店如今要保持竞争力，仅依靠店内互动展示、可购买产品的视频和推送到购物应用的信息已远远不够。最强大的零售商和品牌将为顾客提供引人入胜、极具个性化且真实的内容，以增加销售和提升品牌忠诚度。”

### 关于 Adobe 系统公司

Adobe 正通过数字体验改变世界。了解更多信息，请访问 <http://www.adobe.com/cn>。了解更多信息，请关注 Adobe 中国官方微博 [weibo.com/adobechina](http://weibo.com/adobechina) 以及 Adobe 人人网主页 [page.renren.com/adobechina](http://page.renren.com/adobechina)，获取更多新闻、更新、促销等信息，并与 Adobe 中国本地团队进行互动。

###

© 2015 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.