



## 媒体联系人

Summer Shi  
史园  
Adobe  
(86) 10 58657703  
sshi@adobe.com

Nikki Jiang  
江雨  
MSL  
(86) 10 85730534  
nikki.jiang@mslgroup.com

# Adobe (Marketo) 被Gartner 评为2019年度客户关系管理魔力象限领导者

## *Adobe (Marketo) 连续第八年凭借愿景完整性和执行力领跑魔力象限*

中国，北京 — 2019年11月12日 — Adobe (Nasdaq:ADBE) 近日宣布，公司在Gartner发布的2019年《客户关系管理的潜在客户管理魔力象限》研究[报告](#)中被评为领导者。继2018年10月Marketo Engagement Platform被Adobe收购之后，Marketo连续第八年被评为领导者<sup>1</sup>。作为参与评估的15家供应商之一，Adobe (Marketo)凭借其在愿景完整性方面的突出表现领跑榜单。

“随着客户旅程变得越来越复杂，不论是对个人或采购团队来说，为客户提供无缝衔接且个性化的体验对于任何品牌走向成功都是至关重要的，” Adobe Marketo Engage 产品营销总监 Brian Glover 表示。“通过成为客户体验管理 (CXM) 的领导者，Marketo Engage 将营销和销售结合起来，为企业提供一致且引人入胜的时机推动业务效果，从而使公司实现并超越其潜在客户管理的目标。”

根据Gartner的定义，客户关系管理 (CRM)当中的潜在客户管理指的是：找到潜在客户的同时，追踪潜在客户的活动及行为，对其进行界定，并持续关注为潜在销售做好准备，然后将潜在客户传递给销售团队的过程。

作为 [Adobe Experience Cloud](#) 的一部分，[Marketo Engage](#) 是 B2B 营销专业人员在复杂的购买过程中寻求能够在不同阶段转变客户体验的优选解决方案。Marketo Engage 支持基于客户和潜在客户的营销策略，并能够提供全面的解决方案，将营销和销售结合起来，帮助企业传递一致、连续且引人入胜的规模化客户全触点体验。

点击[此处](#)免费下载 Gartner 2019 年《客户关系管理的潜在客户管理魔力象限》研究报告。

来源: Ilona Hansen, Julian Poulter, Noah Elkin, Christy Ferguson . Gartner 《客户关系管理的潜在客户管理魔力象限》研究报告, 2019年9月23日。

1. 参照 Marketo 在《客户关系管理的潜在客户管理魔力象限》研究报告 (2018 - 2012)

## Gartner免责声明

Gartner公司不对其研究出版物中描述的任何供应商、产品或服务出具官方证明，也不建议技术用户只选择评级最高的供应商或其他指定供应商。Gartner的研究出版物包含Gartner研究机构的观点，不应视为事实陈述。Gartner公司对该项研究不作任何明示或暗示的保证，包括适销性或适用于某一特定用途的任何保证。

## 关于 Adobe Experience Cloud

Adobe Experience Cloud提供了一整套技术来帮助品牌提供数据驱动的全触点定制体验。这包括集广告、分析、视频及其他渠道为一体的跨屏幕设备的体验管理和个性化的体验交付。与Adobe Creative Cloud结合使用，可以帮助客户轻松地在跨营销渠道和全客户触点中快速激活创意资产。分析报告统计显示，Adobe在24份有关数字体验的报告中排名均位于业界前列。

Adobe Experience Cloud成为了不少知名品牌的选项，其中不乏来自各行各业的领导者，包括嘉年华公司，花旗银行，凯撒娱乐集团，万豪国际，NBC环球集团，日产汽车，T-Mobile等。Adobe Experience Cloud每年可帮助客户管理超过233万亿次的数据交易，包括41万次的多媒体请求，以及超过1500亿封邮件和30亿美元的广告支出。

## 关于Adobe

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>。关注Adobe官方微信号“AdobeChina”，以及中国官方微博[http://www.weibo.com/adobechina?is\\_all=1](http://www.weibo.com/adobechina?is_all=1)，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。

###