



## 傳媒查詢

史園 (Summer Shi)

Adobe  
(86) 10 58657703  
[sshi@adobe.com](mailto:sshi@adobe.com)

Candy Kwok / Ann Wai  
Newell Public Relations  
(852) 2117 5026 / 2117 5017  
[candyk@newell.com](mailto:candyk@newell.com) / [annw@newell.com](mailto:annw@newell.com)

## 即時發布

# Adobe 發布 LinkedIn 整合工具

## 為 B2B 市場營銷人員提升客戶為本體驗

香港 — 2019 年 10 月 24 日 — Adobe (Nasdaq: ADBE) 公布 Adobe Experience Cloud 旗下 Marketo Engage 的兩項嶄新技術。新技術將為市場營銷人員提升客戶為本體驗 [account-based experiences](#) (ABX)，並擴充 Marketo Engage 現時 LinkedIn Matched Audiences 的能力。

今天，品牌客戶已能使用 Marketo Engage 的客戶編配 ([Account Profiling](#)) 功能快速地建立目標客戶列表並進行優次排列。Adobe 的預測分析 ([predictive analytic](#)) 功能更可利用大數據、人工智能及市場營銷資料庫中現有客戶及聯絡人資料，在數分鐘內建立目標客戶列表。

### 使用全新人工智能辨識目標客戶

[Marketo Engage](#) 正將其客戶分析功能拓展至非現有客戶及聯絡人。明年年初，Marketo Engage 將提升其客戶編配及預測分析能力，協助市場營銷人員辨識新的目標客戶群。人工智能擁有不斷擴充的客戶分析能力，以及搜尋超過 2,500 萬家公司及超過五億個數據點的能力，讓市場營銷人員可更快、更輕鬆地拓展新客戶。

### 擴充 LinkedIn 整合工具，以聯絡最重要的客戶為目標

[2019 Adobe 電子郵件使用情況研究](#)顯示，50% 的人在每天早上踏入辦公室之前，就在使用 LinkedIn 等社交媒體。LinkedIn 已成為 B2B 專業人士發掘目標客戶的理想途徑。藉助 Marketo Engage 及 LinkedIn 的力量，市場營銷人員可通過全球最受歡迎的專業社交網絡，聯繫最合適的人。

市場營銷人員無論是否知悉客戶的聯絡方式，現在均可將 Marketo Engage 的客戶同步至 LinkedIn，從而向這些目標對象發送廣告。他們還可以運用 LinkedIn 廣泛的受眾細分功能，篩選目標客戶的角色、興趣及職能等。

這種擴充能力現在已開放給全球所有 [ABM Essential](#) 客戶，成為現時 Marketo Engage LinkedIn 整合工具的補充。市場營銷人員可從 Marketo Engage 將主管及客戶列表發送至 LinkedIn，以便進行個人化廣告定位。

請按[這裡](#)了解更多 Marketo Engage ABM Essentials。

## 關於 Adobe

Adobe 致力通過數碼體驗改變世界。查詢詳情，請瀏覽公司網站：[http://www.adobe.com/hk\\_zh/](http://www.adobe.com/hk_zh/)。

###

© 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.