



新聞聯絡人

史園 (Summer)
Adobe大中華區公關經理
Tel: +86 13810050591
sshi@adobe.com

畢碩仁 (Steven)
天擎公關
Tel: (02) 2775-2840 Ext: 359
adobe@grandpr.com.tw

新聞稿

Adobe (Marketo) 獲 Gartner 評選為 2019 年 CRM 潛在客戶管理領導者

Adobe (Marketo) 於目標規劃完整性與執行能力，連續第八年被評為 CRM 領域領導者

台灣— 2019 年 10 月 17 日— Adobe 宣布獲 Gartner 《2019 年客戶管理 CRM 魔術象限 (Magic Quadrant for CRM for Lead Management) 研究報告》評選為潛在客戶管理的領導者。Adobe (Marketo) 於 2018 年 10 月 Adobe 收購 Marketo Engagement Platform 後被評選為領導者，這已是 Marketo 連續第八年獲此殊榮。在參選的 15 個供應商中，Adobe (Marketo) 是其中目標規劃最為完整的領導者。

Adobe Marketo Engage 產品行銷總監 Brian Glover 指出：「不論目標族群是個人或企業客戶，客戶的旅程變得越來越複雜，無縫和個人化體驗的力量對於任何品牌的成功都至關重要。Marketo Engage 透過成為客戶體驗管理 (CXM) 將行銷和銷售結合，以提供體驗過程協調一致、引人參與並助力推動業務，使公司實現並超越其客戶管理目標。」

Gartner 定義「CRM 潛在客戶管理是指定位潛在客戶、追蹤其活動和行為、進一步培養、持續追蹤為銷售做好準備，然後傳遞潛在客戶給銷售團隊的過程。」

[Marketo Engage](#) 是 [Adobe Experience Cloud](#) 的一部分，它將複雜的購買過程轉變為客戶體驗，是 B2B 行銷專業人員的首選解決方案。Marketo Engage 同時支援潛在客戶行銷和 ABM 行銷策略，並匯集市場行銷和銷售流程於一個全方面的解決方案，幫助企業在每個客戶接觸點大規模的提供一致性、連續性和吸引力的體驗。

資料來源：由 Ilona Hansen、Julian Poulter、Noah Elkin 及 Christy Ferguson 於 2019 年 9 月 23 日提供的《Magic Quadrant for CRM for Lead Management》

Gartner 免責聲明

Gartner 不為其研究出版品中描述的任何供應商、產品或服務背書，也不建議技術用戶僅選擇具有最高評等或其他地位的供應商。Gartner 研究出版品包含 Gartner 研究單位的觀點，不應被解釋為事實陳述。Gartner 對本研究不提供任何明示或暗示保證，包括對銷售或針對特定目的適用性的任何保證。

實用連結：

Gartner 2019 年《Magic Quadrant for CRM for Lead Management》完整報告於[此處](#)免費下載

關於 Adobe Experience Cloud

在 Adobe Experience Cloud 中，緊密內建的解決方案提供了一整套頂尖技術，說明品牌在所有客戶觸點上提供數據化驅動及量身打造的體驗，包括所有螢幕和設備上的體驗管理和個人化體驗，通過廣告、影片以及其他管道和分析傳遞體驗。與 Adobe Creative Cloud 的配合可以輕鬆快速地啟動所有行銷管道和客戶觸點的創意資產。

關於 Adobe

Adobe 致力透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

© 2019 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.