

Disfruta los resultados de Adobe Experience Cloud.

Los negocios de experiencias hacen algo más que distribuir experiencias atractivas en cada fase del recorrido que sigue el cliente. Impulsan el crecimiento interanual, superan a la competencia y emplean a trabajadores más satisfechos. Además, dado que menos de un tercio de las empresas han dado los pasos necesarios para trabajar con experiencias, este es un momento oportuno para empezar a hacerlo.

En 2018, Forrester evaluó la madurez de las organizaciones de ocho sectores.¹ Los resultados que obtuvieron fueron los siguientes datos:



¿Qué es lo que convierte a una empresa en un negocio de experiencias?

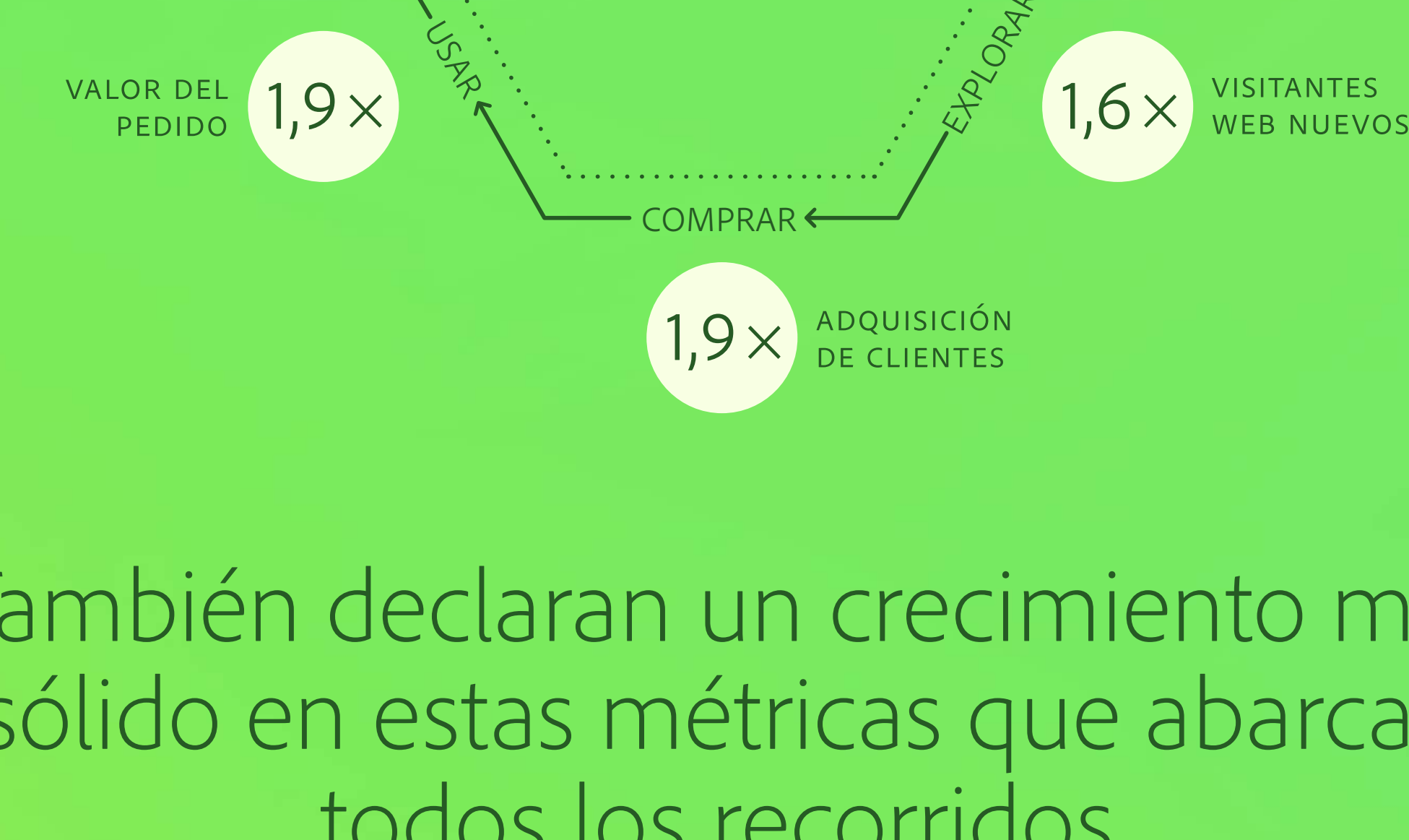
Adoptan las prácticas recomendadas de la experiencia de los clientes en todas sus organizaciones.



Además, realizan las inversiones necesarias en soluciones de experiencia de los clientes.



Los negocios de experiencias observan un crecimiento más sólido en todo el ciclo de vida de sus clientes.



También declaran un crecimiento más sólido en estas métricas que abarcan todos los recorridos.



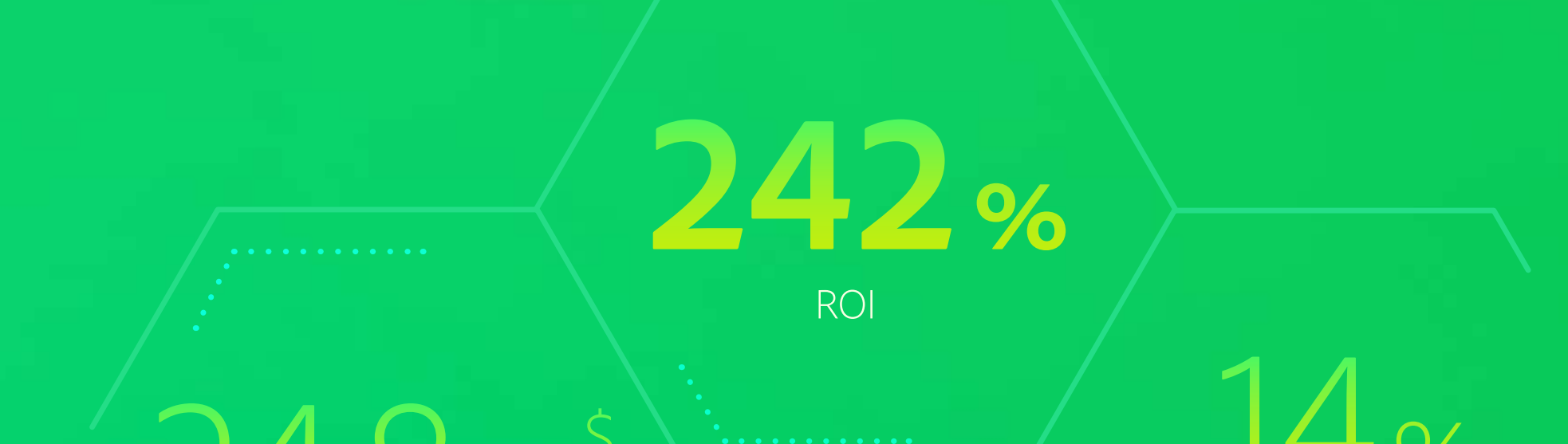
Y sus empleados declaran mayores niveles de satisfacción.

Los negocios de experiencias tienen **1,5 veces más** empleados que afirman estar "muy satisfechos" que el resto de las empresas.

Convertirse en un negocio de experiencias con Adobe Experience Cloud sale más que rentable.

A través de entrevistas a clientes de diversos ámbitos geográficos y sectores, Forrester concluyó que Adobe Experience Cloud posee un impacto financiero considerable.²

EN UN PLAZO DE TRES AÑOS, LOS CLIENTES DISFRUTARON DE LAS SIGUIENTES VENTAJAS:



EXPANSIÓN FINANCIERA



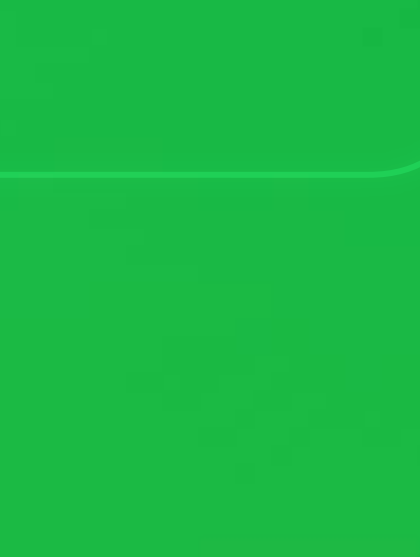
AUMENTO DE LOS INGRESOS (AL 3.º AÑO) **66 M\$**

AUMENTO DE LOS BENEFICIOS (AL 3.º AÑO) **13,3 M\$**

AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD OPERATIVA



AHORROS DE COSTES EN LA ADQUISICIÓN DE CLIENTES Y TECNOLOGÍA



Los negocios de experiencias que usan Adobe Experience Cloud declaran unos resultados comerciales superiores.



"Nuestras tasas de conversión han mejorado drásticamente. El porcentaje de conversión de los contactos nuevos en clientes potenciales cualificados de marketing ha pasado de ser de menos de un 1% al actual 8%. Nuestra tasa de conversión de clientes potenciales cualificados de marketing en clientes potenciales cualificados de ventas se incrementó de menos de un 1% a un 10%".

DIRECTOR DE PLATAFORMAS DE MARKETING DIGITAL EN UNA EMPRESA DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS

En la actualidad, hacer negocios conlleva convertirse en un negocio de experiencias.

Adobe Experience Cloud consta de nuestras soluciones integrales de gestión de experiencias del cliente para el marketing, la publicidad, los análisis y el comercio. Con él, tus equipos pueden distribuir recorridos de cliente atractivos y conectados que impulsan el crecimiento del negocio en toda la organización.

Más información sobre [Adobe Experience Cloud](#).

Fuentes

1. "The Business Impact Of Investing In Experience" (El impacto comercial de invertir en la experiencia) un estudio encargado por Adobe a Forrester Consulting y realizado en abril de 2018.
2. "The Total Economic Impact Of Adobe Experience Cloud" (El Total Economic Impact de Adobe Experience Cloud) un estudio encargado por Adobe a Forrester Consulting y realizado en diciembre de 2018.