

Sperimenta i risultati di Adobe Experience Cloud.

Gli "experience business" non si limitano a fornire esperienze coinvolgenti in ogni fase del percorso del cliente. Incentivano la crescita anno dopo anno, superano i concorrenti e hanno dipendenti più felici. E poiché meno di un terzo delle aziende ha fatto i passi necessari per diventare un business fondato sull'esperienza, questo è il momento giusto per iniziare.

Nel 2018 Forrester ha valutato la maturità delle organizzazioni in otto settori.¹ Sono emersi i seguenti risultati:



Cosa fa di un'azienda un business fondato sull'esperienza?

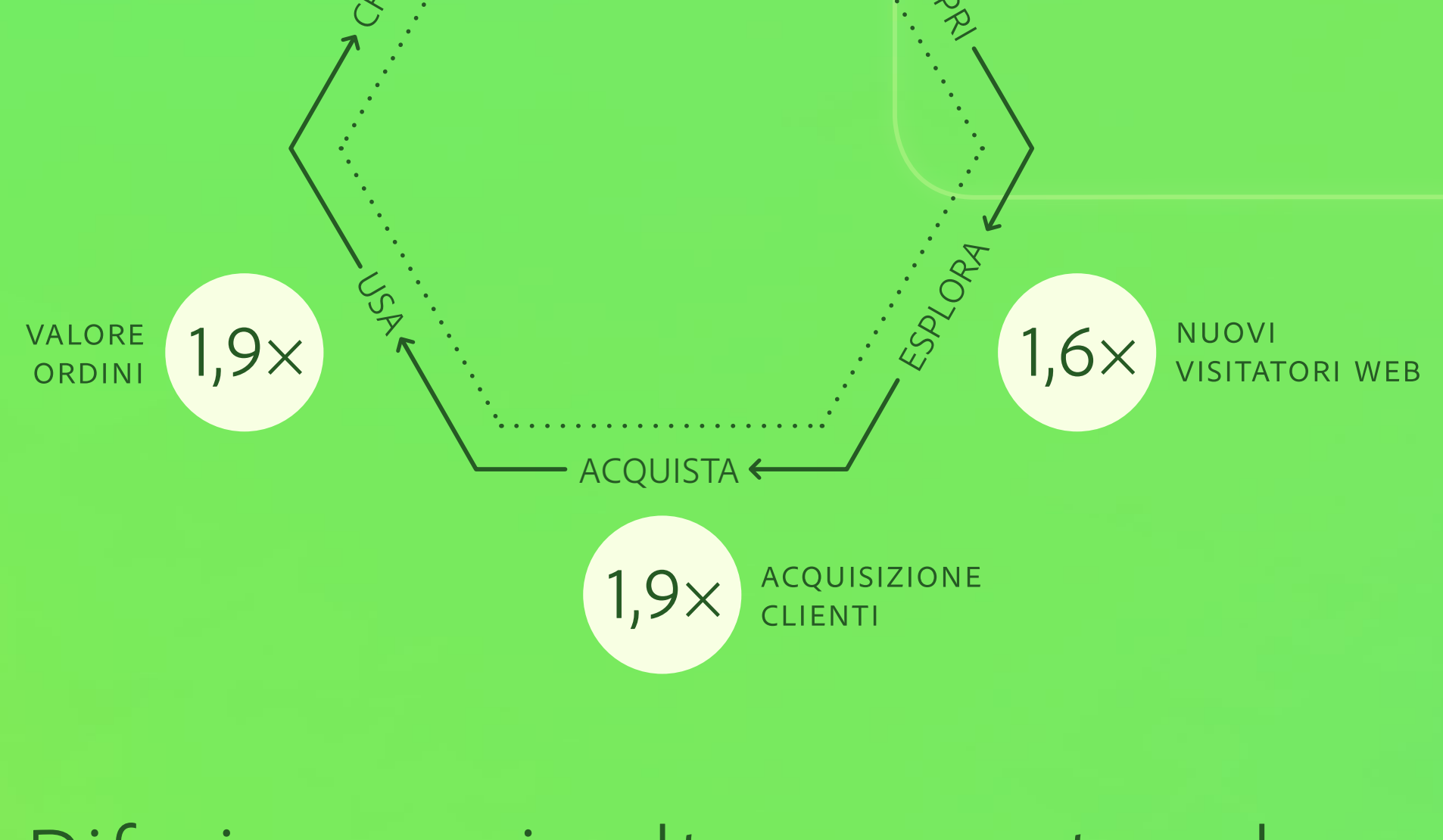
Adottano best practice di gestione della customer experience in tutta l'organizzazione.



E fanno gli investimenti necessari in soluzioni di customer experience.



I business fondati sull'esperienza riscontrano una crescita più solida lungo l'intero ciclo di vita del cliente.



Riferiscono inoltre un notevole miglioramento di queste metriche trasversali.



E i loro dipendenti riferiscono livelli di soddisfazione più elevati.

Gli "experience business" hanno **1,5** probabilità in più rispetto ad altre aziende di avere dipendenti che affermano di essere "molto soddisfatti".

Diventare un business fondato sull'esperienza con Adobe Experience Cloud vale molto di più dell'investimento in sé.

Dopo aver intervistato numerosi clienti in diverse aree geografiche e vari settori industriali, Forrester ha concluso che Adobe Experience Cloud ha un notevole impatto finanziario.²

NELL'ARCO DI TRE ANNI I CLIENTI HANNO POTUTO GODERE DI QUESTI VANTAGGI:



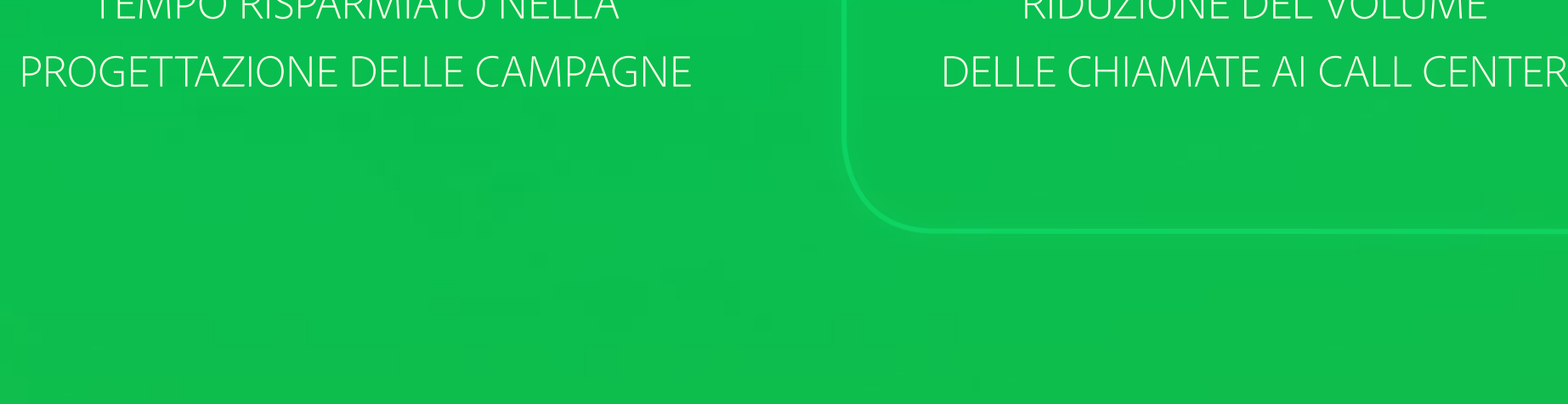
CRESCITA FINANZIARIA



CRESCITA RICAVI COMPLESSIVI (ENTRO IL 3° ANNO) **\$66 M**

AUMENTO DELL'UTILE (ENTRO IL 3° ANNO) **\$13,3 M**

MAGGIORE PRODUTTIVITÀ OPERATIVA



RISPARMI SUI COSTI DI TECNOLOGIA E ACQUISIZIONE CLIENTI



Gli "experience business" che usano Adobe Experience Cloud registrano risultati migliori.



"I nostri tassi di conversione sono migliorati notevolmente. Siamo partiti da meno dell'1% di nuovi contatti convertiti in un lead qualificato per il marketing e ora siamo all'8%. Il nostro tasso di conversione da lead qualificato per il marketing a lead qualificato per le vendite è passato da meno dell'1% al 10%."

DIRETTORE, PIATTAFORME DI MARKETING DIGITALE, SERVIZI TECNOLOGICI

Fare affari oggi significa diventare un business fondato sull'esperienza.

Adobe Experience Cloud comprende le nostre soluzioni di gestione dell'esperienza cliente end-to-end per il marketing, la pubblicità, l'analisi e l'e-commerce. Con questa piattaforma i tuoi team possono offrire ai clienti percorsi coinvolgenti e connessi che favoriscono la crescita in tutta l'organizzazione.

Scopri di più su [Adobe Experience Cloud](https://www.adobe.com/it/experiencecloud).

Fonti

1. "The Business Impact Of Investing In Experience" (L'impatto di business prodotto dall'investimento nell'esperienza), uno studio condotto da Forrester Consulting su incarico di Adobe, pubblicato nel mese di aprile 2018.
2. "The Total Economic Impact Of Adobe Experience Cloud" (L'impatto economico totale di Adobe Experience Cloud), uno studio condotto da Forrester Consulting su incarico di Adobe, pubblicato nel mese di dicembre 2018.