



## アドビシステムズ社、 ソーシャルメディアマーケティングソリューション Adobe Social の国内での提供を開始

【2013年1月18日】

アドビシステムズ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：クレイグ ティーゲル、以下、アドビシステムズ）は、デジタルマーケティングを活用しビジネスを促進する際に欠かせない機能を単一統合プラットフォーム上で実現するサービス **Adobe® Marketing Cloud** に、新たなるソリューションである、**Adobe Social** の、日本国内での提供を追加し、本日より開始いたします。

Adobe Marketing Cloud を構成するソリューションの一つである Adobe Social は、リスニング&モデレーション、エンゲージメントの分析や、コンテンツ、アプリケーションの制作、ソーシャル広告の購入など、ソーシャルメディアマーケティング運用において発生する煩雑な操作を、一つのプラットフォーム上で一元管理できるエンドツーエンドのソーシャルマーケティングソリューションです。

現在、日本の企業におけるソーシャルメディアマーケティング活動は PR やカスタマーサポートの延長線という位置づけで運用されるケースが主流であり、その活動成果は「いいね！」やリツイート（RT）による拡散効果などで指標化されていることが多く、ビジネスに直結した指標を掲げることが出来ていないと言われていています。また、トリプルメディアの一つとしてのアードメディアであるソーシャルマーケティングをその他二つのメディア（ペイド、オウンド）と同じように"コンバージョン"などの軸で評価する事も困難でした。さらに、企業が展開する「ソーシャルマーケティング活動」には広報担当、製品担当、マーケティング、コンテンツ作成する担当者、それを配信する担当者、カスタマーサポート、そしてその結果を分析する担当者など、組織横断型で多くの人員が関与し、社内限定のケースであっても非常に煩雑な運用になりがちなのが現状です。Adobe Marketing Cloud が提供するソリューションではアナリティクスやターゲティング、コンテンツ管理、広告支出の最適化など各ソリューション同士が連携しているため、現状の課題であるソーシャルマーケティング活動における運用管理の負荷を軽減し、活動自体の最適化を実現するための PDCA サイクルを単一ツールで支援することが可能です。

Adobe Social の主な機能としては、以下が挙げられます。

計測および分析：

- Facebook、Twitter、Pinterest、Google+、ブログ、およびその他のソーシャルプラットフォームからのアナリティクスデータを Adobe Social に読み込み、ソーシャル活動とビジネス的な成果（流入数、コンバージョン率など）を自動的に結び付け
- ソーシャルメディアのインタラクションやエンゲージメントがどのように購買行動に影響を及ぼすかを、顧客の「カスタマージャーニー」を通じて直接測定

パブリッシュ&エンゲージメント：

- さまざまなソーシャルプラットフォームにわたるパブリッシングの合理化と集中管理
- ソーシャルプラットフォームで展開されているソーシャルアプリケーション上で、コンテンツとエクスペリエンスの、ターゲティングとパーソナライゼーションを自動化

- ・ コンテンツやフォームなどのソーシャルアプリケーションを一般的なプレゼンテーションソフトを使う感覚で容易に作成し展開

リスニング&モデレーション：

- ・ 自らのコミュニティ、およびソーシャル Web 内での会話のモニタリングとモデレーション
- ・ 自社ブランドに関するポジティブな会話を推進するため、特に影響力の強い人々、『インフルエンサー』を特定し、更なるエンゲージメントの深化

ソーシャルアド：

- ・ 記事広告の作成機能をパブリッシングワークフローにシームレスに組み込み、重要なコンテンツやキャンペーンへの誘導を最大化

ガバナンス：

- ・ 従来メールベースでの確認が中心であった、配信予定のメッセージやコンテンツ内容のチェックを、ツール内の承認プロセスを用い然るべき責任者がチェックすることによりブランドの保護やソーシャル上の" 炎上" を防ぐ
- ・ 各種アカウント権限の管理を単一プラットフォームで行い、誰がどこまで実行可能かを細かく管理

#### ■お客様からのコメント

「Levi's® では数年前まで、各国やショップなどで多くのソーシャルアカウントが運営されていましたが、ブランドメッセージの統一と組織的なソーシャルマーケティングを目的として、グローバルでひとつの Facebook アカウントを運営する戦略へとドライブしました。これを実現するには Adobe Social のターゲティング機能を用いて、地域や言語によるターゲティング投稿をすることで、ファンに適切な情報を適切な言語でリーチしています。このソーシャル戦略によって Levi's® の Facebook は 1,600 万を超える「いいね！」に達しています。またショップのキャンペーン告知においては、そのエリアをターゲットした Facebook 広告を出稿し、エリア近隣の Facebook オーディエンスをリアル店舗へ集客することに成功しています」

#### ■ブランドキャンペーン開始「デジタルマーケティング領域のキャンペーンビデオ」

また、アドビシステムズでは今回の Adobe Social の日本での正式提供開始に伴い、Adobe Social を実際に計測および分析に活用するブランドキャンペーンを 2013 年 1 月 24 日（木）より開始予定です。キャンペーン概要は、デジタルマーケティングに関するトピックや状況などを風刺した複数の動画コンテンツを公開、同社の Web サイトやソーシャルアカウントを中心に展開します。

「Adobe Marketing Cloud 概要ページ」：

<http://www.adobe.com/jp/solutions/digital-marketing.html>

ソーシャルアカウントページ：

<http://www.facebook.com/AdobeMarketingCloudJapan>

<https://twitter.com/AdobeMktgCloud>

このキャンペーンは同社が 2012 年 10 月 24 日に米国やヨーロッパ諸国で開始した、アドビのデジタルマーケティングサービス「Adobe Marketing Cloud」におけるブランドキャンペーン「Metrics, Not Myths キャンペーン」の一環です。国内では第一フェーズとして「マーケティングなんて、空論だ。もちろん、真実は違います。」をコピーとした展示会場メインバナーを掲出しました（「アドテック (ad:tech) 東京 2012」同年 10 月 30 日～開催）この度、その第二フェーズとして Adobe Social の日本での正式提供と連動し、展開します。

■ Adobe Marketing Cloud について

アドビ システムズ社は、デジタル イメージングやデジタル ドキュメントなどを含め、これまでもビジネスの各分野に変革をもたらしてきました。アドビのデジタルマーケティング分野サービス「Adobe Marketing Cloud」には、分析、ソーシャル、広告、ターゲティング、エクスペリエンスマネジメントといった包括的な5つのソリューションと、リアルタイムのダッシュボード機能が含まれており、デジタルマーケティングを活用しビジネスを促進する際に欠かせない機能を提供します。これにより、よりすばやく、これまでになく効果的に、データから知見を得て、アクションへと繋げることが可能となります。

アドビ システムズ社について

アドビ システムズ社は、世界を動かすデジタル体験を提供します。アドビ システムズ株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、Web サイトに掲載されています。

Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries.

© 2013 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. All other trademarks are the property of their respective owners.