

นิสสันติดตั้งโซลูชัน Adobe Marketing Cloud ทั่วโลก

โลก



นิสสันติดตั้งโซลูชัน Adobe Marketing Cloud ทั่วโลก

เสริมสร้างภาพลักษณ์แบรนด์อย่างเหนือชั้น

นิสสันเปิดตัวแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัลแบบครบวงจร ครอบคลุมแบรนด์ดัง ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี Adobe Marketing Cloud

กรุงเทพฯ – 27 เมษายน 2558 – อะโดบีเปิดเผยว่า นิสสันได้ติดตั้งโซลูชันด้านการตลาดดิจิทัลของอะโดบี Adobe Marketing Cloud ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นแพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัลแบบครบวงจรสำหรับ Renault-Nissan Alliance เพื่อช่วยให้บริษัท สามารถนำเสนอประสบการณ์ที่กลมกลืนให้แก่ลูกค้า พร้อมด้วยภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกันสำหรับแบรนด์ต่างๆ

นิสสันผลิตรถยนต์ในกว่า 20 ประเทศในภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ภายใต้ 3 แบรนด์ดัง ได้แก่ Nissan, Infiniti และ Datsun โดยมีสำนักงานสาขาในแต่ละประเทศ บริษัท ตั้งเป้าที่จะลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายโดยอาศัยระบบวิเคราะห์ข้อมูลและระบบจัดการสินทรัพย์ ควบคู่ไปกับการพัฒนาภาพลักษณ์ที่ดีของแบรนด์อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ นิสสันยังตั้งเป้าที่จะกระตุ้นการเติบโตของตลาด โดยผสานรวมกลยุทธ์ของแบรนด์ และโฟกัสที่ขั้นตอนการซื้อของลูกค้า ซึ่งโดยปกติแล้วมีการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างกว้างขวาง

ในอดีต นิสสันได้ปรับใช้แนวทางด้านการตลาดดิจิทัลภายใต้การกำกับดูแลของแต่ละภูมิภาค ทำให้บริษัทไม่สามารถรักษาภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกัน และก่อให้เกิดปัญหาท้าทายในการใช้ประโยชน์จากพลังของแบรนด์ระดับโลก แผนการตลาดทั่วโลกของนิสสันได้ตัดสินใจที่จะปฏิรูปทิศทางการตลาดดิจิทัล ด้วยการปรับใช้แพลตฟอร์มการตลาดดิจิทัลที่ใช้งานร่วมกันสำหรับ Renault-Nissan Alliance ซึ่งจะระดมทรัพยากรและความสามารถจากทุกภูมิภาค บริษัท ใ้วางใจเลือกใช้ Adobe Marketing Cloud ควบคู่ไปกับ Adobe Digital Publishing เพื่อทำหน้าที่เป็นโซลูชันด้านการจัดพิมพ์เผยแพร่ในระดับองค์กร ทั้งนี้เพราะนิสสันมองว่าโซลูชันของอะโดบีสามารถรองรับประสบการณ์การซื้อของลูกค้าได้ดีที่สุด โดยใช้ช่องทางดิจิทัลที่หลากหลาย พร้อมทั้งเพิ่มความสะดวกในการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างไร้รอยต่อ

นิสสันใ้วางใจเลือกใช้ Adobe Experience Manager, Adobe Analytics, Adobe Target และ Adobe Social จาก Adobe Marketing Cloud เมื่อมีการเปิดตัวแต่ละโซลูชัน นักการตลาดและทีมงานฝ่ายครีเอทีฟของนิสสันจากสำนักงานสาขาแต่ละแห่งสามารถสร้างแพลตฟอร์ม เพื่อนำเสนอการสื่อสารที่ปรับแต่งเป็นพิเศษสำหรับกลุ่มเป้า

หมายที่เฉพาะเจาะจง โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายผ่านช่องทางดิจิทัลที่หลากหลาย รวมถึงโมบายล์, โซเชียลเน็ตเวิร์ก และเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย พร้อมทั้งใช้ประโยชน์จากชุดทรัพยากรแบรนด์อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

นิสสันกำหนดเป้าหมายที่จะลดการลงทุนด้านการตลาดในแต่ละปีให้เหลือเพียงครึ่งหนึ่ง โดยอาศัยการปฏิรูปทางด้านดิจิทัลนี้ รวมไปถึงการปรับปรุงการใช้ประโยชน์จากทรัพยากร การบริหารจัดการลงทุนซ้ำซ้อน และการกำหนดมาตรฐานสำหรับกระบวนการต่างๆ ซึ่งทั้งหมดนี้จะนำไปสู่การประหยัดค่าใช้จ่ายอย่างเป็นรูปธรรม

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเพิ่มรายได้และผลตอบแทนการลงทุน (ROI) ด้วยการนำเสนอประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้าแต่ละราย

นาย เดอ ลู แจ็คสัน ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายดิจิทัล และผู้จัดการทั่วไป แผนกกลยุทธ์ด้านการตลาดของนิสสัน กล่าวว่า “ช่องทางดิจิทัลคือทางเลือกที่ลงตัวสำหรับผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่นิสสัน เราเชื่อว่าจะมีความจำเป็นที่เราจะต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิธีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า และด้วยเหตุนี้ เราจึงไว้วางใจให้อะโดบีเป็นพันธมิตรหลักทางด้านเทคโนโลยี พันธกิจที่กำหนดสำหรับแพลตฟอร์ม Adobe Marketing Cloud สอดคล้องกับเป้าหมายของนิสสันในการดึงดูดลูกค้า ด้วยการใช้งานโซลูชันดังกล่าว นิสสันจึงประสบความสำเร็จในการเปิดตัวแพลตฟอร์มใหม่ที่ครอบคลุม 4 แบรินด์ของ 3 องค์กรในตลาดสำคัญๆ ที่มีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง เช่น แอฟริกาใต้และอินเดีย เรามั่นใจว่า Adobe Marketing Cloud จะช่วยให้เราขับเคลื่อนแบรนด์และประสบการณ์ของลูกค้าผ่านช่องทางที่หลากหลาย รวมถึงอุปกรณ์พกพา โดยครอบคลุมทั่วโลก”

เกี่ยวกับ Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud ช่วยให้บริการต่างๆ สามารถใช้ข้อมูลบิ๊กดาต้า เพื่อเข้าถึงและดึงดูดลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการนำเสนอคอนเทนต์ด้านการตลาดที่ปรับแต่งให้เหมาะกับบุคคลบนอุปกรณ์และช่องทางดิจิทัลที่หลากหลาย โซลูชันที่ผนวกรวมเข้าด้วยกันอย่างกลมกลืน 8 โซลูชันช่วยให้นักการตลาดมีชุดเทคโนโลยีการตลาดที่ครบถ้วนสมบูรณ์ มุ่งเน้นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก การจัดการประสบการณ์เว็บและแอป การทดสอบ และการเจาะกลุ่มเป้าหมาย การโฆษณา การมีส่วนร่วมทางสังคม และการผสมผสานแคมเปญ การเชื่อมโยงกับ Adobe Creative Cloud ช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการใช้งานทรัพยากรสร้างสรรค์ผ่านทุกช่องทางด้านการตลาด หลายพันแบรนด์ทั่วโลก รวมถึงสองในสามของบริษัทระดับชั้นนำที่ติดอันดับ Fortune 500 พึ่งพา Adobe Marketing Cloud ด้วยธุรกรรมกว่า 2.5 ล้านล้านรายการต่อปี

เกี่ยวกับ บริษัท อะโดบี ซิสเต็มส์ อินคอร์ปอเรเท็ด

อะโดบีเปลี่ยนโลกใบนี้ด้วยประสบการณ์ดิจิทัล สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ <http://www.adobe.com/sea>

กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์อะโดบีในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้สามารถติดต่อกับทีมงานของอะโดบีและบุคลากรด้านครีเอทีฟผ่าน Facebook ได้โดยตรง เพื่อรับทราบข่าวคราวความเคลื่อนไหว ข้อมูลอัปเดต และโปรโมชั่นได้ที่ <http://facebook.com/AdobeSEA>