

บริษัทวิจัยอิสระชี้ อะโดบีเป็นผู้นำด้านซอฟต์แวร์การตลาดสำหรับองค์กร



บริษัทวิจัยอิสระชี้ อะโดบีเป็นผู้นำด้านซอฟต์แวร์การตลาดสำหรับองค์กร

อะโดบีได้รับคะแนนโดยรวมสูงสุดสำหรับผลิตภัณฑ์ / บริการและกลยุทธ์ที่มีอยู่ ครองตำแหน่งผู้นำด้านการจัดการแคมเปญข้ามผ่านได้หลายช่องทาง

กรุงเทพฯ, 11 กรกฎาคม 2559-อะโดบี (Nasdaq:ADBE) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ครอบครองตำแหน่งผู้นำ (Leader) ในรายงานของฟอเรสเตอร์ รีเสิร์ช เกี่ยวกับชุดซอฟต์แวร์การตลาดสำหรับองค์กรประจำไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 (“The Forrester Wave:™ Enterprise Marketing Software Suites, Q2 2016”) อะโดบีได้รับคะแนนสูงสุดในส่วนของผลิตภัณฑ์/บริการและกลยุทธ์ที่มีอยู่ ฟอเรสเตอร์ประเมินผู้จัดหาชุดซอฟต์แวร์การตลาดสำหรับองค์กรที่สำคัญที่สุด 9 ราย โดยพิจารณาตามเกณฑ์ 40 ข้อ รวมถึงผลิตภัณฑ์/บริการที่มีอยู่ กลยุทธ์ และสถานะในตลาด

นายสุเรช วิตทาล รองประธานฝ่าย Adobe Marketing Cloud กล่าวว่า “ยุคดิจิทัลในปัจจุบัน แบรรทัดที่ประสบความสำเร็จจะต้องมุ่งเน้นการสร้างสรรค์ประสบการณ์ที่เหนือชั้น และมอบความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าผ่านทุกช่องทาง การติดต่อ และเราเชื่อว่ารายงานของฟอเรสเตอร์เป็นเครื่องยืนยันถึงความเป็นผู้นำอย่างต่อเนื่องของเราในการให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทต่างๆ เพื่อพัฒนาสู่การเป็นธุรกิจที่มุ่งเน้นประสบการณ์ หรือ Experience Business” ฟอเรสเตอร์ระบุไว้ในรายงานเกี่ยวกับชุดซอฟต์แวร์ด้านการตลาดสำหรับองค์กรว่า “อะโดบีสร้างสมดุลสำหรับความสามารถด้านการตลาดแบบตอบสนองโดยตรง (Campaign, Social และ Experience Manager) พร้อมด้วยความสามารถด้านโฆษณา (Audience Manager, Media Optimizer และ Primetime) และเชื่อมโยงเข้าด้วยกันด้วยข้อมูลเชิงลึก (Analytics และ Target) รวมไปถึงบริการหลักๆ...อะโดบีนำเสนอกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจร และนักการตลาด B2C ได้ผนวกรวมโมดูลที่หลากหลายของอะโดบีเข้าไว้ในแพลตฟอร์มเทคโนโลยีด้านการตลาดที่ก้าวล้ำและมีขนาดใหญ่”

Adobe Marketing Cloud ช่วยให้นักการตลาดต่างๆ สามารถใช้ข้อมูลบิ๊กดาต้า (Big Data) เพื่อเข้าถึงและดึงดูดลูกค้า และกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเนื้อหาด้านการตลาดที่ปรับแต่งให้สอดคล้องกับแต่ละบุคคล โดยครอบคลุมอุปกรณ์และช่องทางดิจิทัลที่หลากหลาย โซลูชันที่ผนวกรวมเข้าด้วยกันอย่างกลมกลืน 8 โซลูชันช่วยให้นักการตลาดสามารถใช้งานชุดเทคโนโลยีด้านการตลาดแบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการวิเคราะห์ข้อมูล การสร้างและจัดการประสบการณ์บนเว็บและแอป การทดสอบและกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การโฆษณา การจัดการกลุ่มเป้าหมาย วิดีโอ การผสานรวมโซเชียลมีเดียและแคมเปญ Adobe Marketing Cloud เชื่อมโยงเข้ากับ Adobe Creative

Cloud เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการเปิดใช้งานทรัพยากรด้านครีเอทีฟ ซึ่งครอบคลุมช่องทางการตลาดและช่องทางติดต่อลูกค้าทั้งหมด

ฟอเรสเตอร์ระบุว่า ชุดซอฟต์แวร์การตลาดสำหรับองค์กร หมายถึง “กลุ่มผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีด้านการตลาดแบบครบวงจรที่จัดหาการวิเคราะห์ข้อมูล ระบบงานอัตโนมัติ และการผสานรวมการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าโดยอาศัยข้อมูลเชิงลึก เพื่อรองรับการตลาดที่ดึงลูกค้าเข้ามา (Inbound) และการตลาดเชิงรุก (Outbound)” นอกจากนี้ยังระบุในรายงานว่า “ในยุคสมัยของลูกค้า นักการตลาด B2C จะต้องผนวกรวมระบบนิเวศน์สำหรับเทคโนโลยีด้านการตลาดที่แตกต่าง เพื่อขับเคลื่อนประสบการณ์ลูกค้าที่สัมพันธ์กับบริษัท”

แบรนด์ชั้นนำหลายพันแบรนด์ทั่วโลก รวมถึงสองในสามของบริษัทขนาดใหญ่ที่ติดอันดับ Fortune 50 และบริษัทขนาดใหญ่ที่สุดทั้ง 10 บริษัทในธุรกิจสื่อ บริการด้านการเงิน ยานยนต์ การจัดการสินทรัพย์ และโทรคมนาคม ใ้วางใจเลือกใช้โซลูชันการตลาดดิจิทัลของอะโดบี ทั้งนี้ Adobe Marketing Cloud รองรับธุรกรรมกว่า 41 ล้านล้านรายการ จัดการคำร้องขอกว่า 4.1 ล้านล้านรายการ และขับเคลื่อนอีเมลกว่า 1 แสนล้านฉบับในปี 2558 ตัวอย่างลูกค้ารายสำคัญเช่น Comcast, DuPont, Fairfax Media New Zealand, Hyatt Hotels Corporation, John Lewis, Lenovo, L'Occitane, MGM Resorts International, NBC Universal, National Bank of Abu Dhabi, NetApp, Renault, The Royal Bank of Scotland, Scottrade, T-Mobile, Tumi, Vodafone Ireland และอื่นๆ นายจอห์น บอลเลน ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายดิจิทัลของ MGM Resorts กล่าวว่า “ในฐานะแบรนด์ชั้นนำด้านการโรงแรมและความบันเทิง พันธกิจของเราคือการสร้างสรรค์ประสบการณ์ระดับโลกที่มอบความประทับใจให้แก่ลูกค้า จำเป็นอย่างยิ่งที่แขกของเราจะต้องได้รับประสบการณ์ที่ราบรื่นกลมกลืน ซึ่งนับเป็นความท้าทายที่สำคัญ เพราะเรามีรีสอร์ท 20 แห่ง โดยแต่ละแห่งใช้ระบบดิจิทัลที่แยกต่างหากสำหรับการจองห้องพัก ภัตตาคาร การจัดงาน และอื่นๆ การปรับใช้เทคโนโลยี Adobe Marketing Cloud ช่วยให้เราจัดการเนื้อหาคอนเทนต์และข้อมูลลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนำเสนอประสบการณ์สุดประทับใจให้แก่แขกที่เข้าพัก อะโดบีช่วยให้เราบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มยอดการจองทางออนไลน์โดยตรง รวมไปถึงยอดใช้จ่ายเพิ่มเติม จำนวนการเข้าพักรายปี การดึงดูดลูกค้ารายใหม่ๆ และส่วนแบ่งตลาดโดยรวม”

นายร็อบ รอย รองประธานอาวุโสฝ่ายดิจิทัลของ Comcast กล่าวว่า “ที่ Comcast เรามุ่งเน้นการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งนำเสนอคุณประโยชน์ให้แก่ลูกค้าผ่านแพ็คเกจบริการอินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี และโทรศัพท์ องค์กรประกอบสำคัญสำหรับธุรกิจของเราก็คือ การใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่จากการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า แต่ละราย Adobe Marketing Cloud ช่วยให้เราได้รับประโยชน์จากภาพรวมเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยครอบคลุมตั้งแต่การเชื่อมต่อบริการ ไปจนถึงการโทรติดต่อคอลล์เซ็นเตอร์ ด้วยเหตุนี้ ยอดลูกค้าที่เข้าใช้บริการจึงเพิ่มขึ้นถึง 44 เปอร์เซ็นต์ โดยเป็นผลมาจากการทดสอบและปรับปรุงโปรแกรม และเราสามารถลดความตึงเครียดและประหยัดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับคอลล์เซ็นเตอร์ได้อย่างมาก ด้วยการปรับแต่งข้อความตามลักษณะการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า”

นอกจากนี้ อะโดบียังได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้นำในรายงานเกี่ยวกับการจัดการแคมเปญแบบหลายช่องทาง

ประจำไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 (“The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management, Q2 2016”) โดยฟอร์เรสเตอร์ได้ประเมินผู้ขายโซลูชันการจัดการแคมเปญแบบหลายช่องทางที่มีความสำคัญมากที่สุด 15 ราย และผลปรากฏว่าอะโดบีได้รับคะแนนสูงสุดสำหรับผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน Adobe Campaign ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ด้านการจัดการแคมเปญแบบหลายช่องทางของอะโดบี ช่วยให้แบรนด์ต่างๆ ปรับปรุงการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผ่านทางอีเมล เว็บไซต์ โซเชียล ดิสเพลย์ และโมบายล์ รวมไปถึงช่องทางออฟไลน์ เช่น ใต้เรคเมล และจุดขายสินค้าภายในร้าน

นายเดฟ เบิร์นสไตน์ รองประธานและหัวหน้าฝ่ายแนวทางปฏิบัติด้านเทคโนโลยีของ SapientNitro กล่าวว่า “บริษัทที่เปิดดำเนินงานในสถานการณ์ปัจจุบันต้องเผชิญกับจุดเปลี่ยนที่เรียบง่ายแต่สำคัญอย่างยิ่ง กล่าวคือ จะต้องดำเนินการปฏิรูปธุรกิจในระดับพื้นฐานเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในยุคดิจิทัล หรือไม่ก็ต้องสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้แก่คู่แข่ง อะโดบีคือพันธมิตรที่มีพันธกิจตรงกันกับเรา นั่นคือ การช่วยเหลือลูกค้าเพื่อให้สามารถดำเนินการปฏิรูปธุรกิจได้เป็นผลสำเร็จ รวมทั้งเอาชนะปัญหาท้าทายและไขว่คว้าโอกาสที่เกิดจากสถานการณ์ใหม่”

ลิงค์ที่มีประโยชน์

- สำเนารายงาน “The Forrester Wave:™ Enterprise Marketing Software Suites”
- บล็อกโพสต์จาก สุรเชช วิตทาล เกี่ยวกับสถานะของอะโดบีในตำแหน่งผู้นำตามรายงาน “The Forrester Wave:™ Enterprise Marketing Software Suites”
- สำเนารายงาน “The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management”
- บล็อกโพสต์จาก สเตฟาน ดีทริช เกี่ยวกับสถานะของอะโดบีในตำแหน่งผู้นำตามรายงาน “The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management”

เกี่ยวกับ Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud ช่วยให้องค์กรต่างๆ ใช้งาน big data ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อมัดใจลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย ด้วยการสร้างเนื้อหาทางการตลาดที่ออกแบบมาเฉพาะตัวสำหรับลูกค้า ผ่านทางอุปกรณ์ดิจิทัลทั้งหลาย โซลูชันทั้ง 8 ใน Marketing Cloud ทำงานร่วมกันอย่างกลมกลืน เพื่อให้ให้นักการตลาดมีเทคโนโลยีทางการตลาดที่มุ่งเน้นทางด้านวิเคราะห์ การจัดการประสบการณ์บนเว็บและแอปพลิเคชัน การทดสอบและการกำหนดเป้าหมาย การโฆษณา การจัดการกลุ่มเป้าหมาย วิดีโอ การมีส่วนร่วมทางสังคม และการโฆษณาอย่างสอดคล้องประสานกัน เมื่อใช้งานร่วมกับ Adobe Creative Cloud จะทำให้สามารถสร้างสินทรัพย์ทางการสร้างสรรค์สำหรับทุกช่องทาง การตลาดได้รวดเร็วขึ้น แบนด์ทั่วโลกหลายพันแบนด์ รวมทั้งสองในสามองค์กรใน Fortune 50 ต่างใช้บริการ Adobe Marketing Cloud อยู่ในปัจจุบัน

เกี่ยวกับบริษัทอะโดบี ซีเอสเอ็มเอส อินคอร์ปอเรเท็ด

อะโดบีเปลี่ยนโลกผ่านประสบการณ์ด้านดิจิทัล รายละเอียดเพิ่มเติม www.adobe.com/sea/

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

© 2016 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.