รั้งอันดับสูงสุดด้านความสมบูรณ์ของวิสัยทัศน์ พร้อมยกระดับความสามารถในการดำเนินการ

รั้งอันดับสูงสุดด้านความสมบูรณ์ของวิสัยทัศน์ พร้อมยกระดับความสามารถในการดำเนินการ

กรุงเทพฯ – 03 พฤษภาคม 2560 อะโดบี (Nasdaq:ADBE) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับโดยการ์ทเนอร์ (Gartner) ให้อยู่ในกลุ่มผู้นำ (Leader) ในรายงานวิจัย “เมจิกควอแดรนท์สำหรับการจัดการแคมเปญแบบหลายช่องทาง” (Magic Quadrant for Multichannel Campaign Management) ประจำปี 2560 โดยอะโดบีเป็นหนึ่งใน 2 2 บริษัทที่ได้รับการประเมินในรายงานดังกล่าว และนับเป็นปีที่ 4 ติดต่อกันที่อะโดบีครองอันดับสูงสุดในฐานะผู้นำในแง่ความสมบูรณ์ของวิสัยทัศน์ นอกจากนี้ อะโดบียังเลื่อนอันดับสูงขึ้นในส่วนของความสามารถในการดำเนินการ

รายงานของการ์ทเนอร์ระบุว่า “ผู้นำมีผลการปฏิบัติงานโดยรวมที่ดีกว่าในด้านการจัดการแคมเปญทั้งแบบพื้นฐานและขั้นสูง รวมถึงการผนวกรวมเข้ากับระบบงานดิจิตอลมาร์เก็ตติ้ง นอกจากนี้ยังมีวิสัยทัศน์รอบด้านเกี่ยวกับตลาด สามารถเจาะตลาดได้ในระดับลึก มีสถานะที่แข็งแกร่งในตลาด และมีวิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์สำหรับการขยายธุรกิจด้านการจัดการแคมเปญ” สำเนารายงาน “Magic Quadrant for Multichannel Campaign Management” ฉบับวันที่ 11 เมษายน 2560 มีอยู่ที่นี่ และสามารถดูบล็อกโพสต์ได้ที่นี่

นายสเตฟาน ดีทริช รองประธานฝ่าย Adobe Campaign กล่าวว่า “ผู้บริโภคมีความคาดหวังที่สูงขึ้นกว่าในอดีต แต่หลายๆ แบรนด์ก็ยังพยายามที่จะนำเสนอการสื่อสารที่สดใหม่และมีความหมายต่อผู้บริโภค Adobe Campaign ช่วยให้องค์กรต่างๆ สามารถปลดปล่อยพลังแห่งการสร้างสรรค์ เพื่อนำเสนอประสบการณ์ที่ดึงดูดลูกค้าในช่วงเวลาที่เหมาะสม เราเชื่อว่ารายงานของการ์ทเนอร์เป็นเครื่องยืนยันถึงความสำเร็จที่ลูกค้าของเราได้รับทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต โดยเป็นผลมาจากการใช้โซลูชั่นของเราเพื่อผสานรวมและส่งมอบประสบการณ์ที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า”

Adobe Campaign ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Adobe Marketing Cloud รองรับการผสานรวมและจัดการแคมเปญด้านการตลาดผ่านหลายช่องทาง เพื่อขับเคลื่อนประสบการณ์ลูกค้าที่เหมาะสม แบรนด์ต่างๆ ทั้งในส่วนของธุรกิจ B2C และ B2B ได้รับประโยชน์จากความสามารถในการจัดส่งอีเมลที่ดึงดูดลูกค้า ผนวกรวมประสบการณ์ของลูกค้าผ่านหลากหลายช่องทาง และจัดการแคมเปญโดยอัตโนมัติด้วย Adobe Campaign บริษัทชั้นนำกว่า 850 บริษัทขับเคลื่อนกลยุทธ์ด้านการตลาดด้วย Adobe Campaign และอีเมลกว่า 120,000 ล้านฉบับถูกส่งด้วย Adobe

Campaign ในช่วงปี 2559 ลูกค้าที่ใช้ Adobe Campaign ได้แก่ AccorHotels, BP Global, Christian Dior, HD Supply, Heathrow Airport Limited, L'Occitane, Los Angeles Kings Hockey Club, Renault, Scandinavian Airlines, Sephora USA, Inc., True Value, UBS และอื่นๆ

นายโรแม็ง รูลโล รองประธานอาวุโสฝ่ายอีคอมเมิร์ซและบริการดิจิตอลของ AccorHotels กล่าวว่า "บริษัทด้านการโรงแรมที่ประสบความสำเร็จในตลาดคือบริษัทที่รู้วิธีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล Adobe Campaign ช่วยให้เราเก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้า คาดการณ์ว่าแขกที่เข้าพักต้องการอะไร แล้วปรับแต่งประสบการณ์ที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้าในแบบเรียลไทม์ พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลและข้อเสนอที่สอดรับกับกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง"
เกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินความสมบูรณ์ของวิสัยทัศน์ ได้แก่ ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดและกลยุทธ์ กลยุทธ์ด้านการขาย กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ รูปแบบธุรกิจ กลยุทธ์สำหรับตลาดเฉพาะ/กลุ่มอุตสาหกรรม นวัตกรรม และภูมิภาค ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินความสามารถของบริษัทในการดำเนินการ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์/บริการ ความสามารถในการตรวจสอบโดยรวม การดำเนินการด้านงานขาย/ราคา การตอบสนองต่อตลาด/ประวัติการดำเนินงาน การดำเนินการด้านการตลาด ประสบการณ์ลูกค้า และการปฏิบัติงาน
ที่มา: Gartner, Inc. Magic Quadrant for Multichannel Campaign Management, Adam Sarner, Mike McGuire, Jennifer Polk, Noah Elkin, 11 เมษายน 2560ข้อสงวนสิทธิ์
การ์ทเนอร์ไม่ได้ให้การรับรองผู้ผลิต สินค้า หรือบริการใดๆ ที่กล่าวถึงในรายงานวิจัยของบริษัทฯ และไม่ได้แนะนำให้ผู้ใช้เลือกใช้เทคโนโลยีของผู้ผลิตที่จัดอยู่ในอันดับสูงสุดหรือในตำแหน่งอื่นใด รายงานวิจัยของการ์ทเนอร์ประกอบด้วยความคิดเห็นของฝ่ายวิจัยของการ์ทเนอร์ และไม่ควรถือว่าเป็นการระบุข้อเท็จจริง การ์ทเนอร์ขอปฏิเสธการรับประกันใดๆ ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยนัย ในส่วนที่เกี่ยวกับข้อมูลการวิจัยนี้ รวมถึงการรับประกันทั้งหมดเกี่ยวกับความสามารถในการจัดจำหน่าย หรือความเหมาะสมสำหรับจุดประสงค์เฉพาะ

เกี่ยวกับ Adobe Marketing Cloud
Adobe Marketing Cloud ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Adobe Experience Cloud ช่วยให้นักการตลาดนำเสนอประสบการณ์ที่สร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ Adobe Marketing Cloud ประกอบด้วย Adobe Experience Manager, Adobe Target, Adobe Campaign, Adobe Social และ Adobe Primetime โดยช่วยให้แบรนด์ต่างๆ สามารถจัดการ ปรับแต่ง ปรับปรุง และผสานรวมเนื้อหาคอนเทนต์ แคมเปญ และประสบการณ์ลูกค้าในแต่ละขั้นตอนได้อย่างเหนือชั้น Adobe Creative Cloud เพิ่มความสะดวกในการเรียกใช้งานทรัพยากรด้านครีเอทีฟอย่างรวดเร็ว ครอบคลุมทุกช่องทางการตลาด แบรนด์ชั้นนำอย่างเช่น Barclays, Hyatt, Mastercard, NetApp, Philips, Scottrade, Sony Interactive Entertainment, Travelocity, T-Mobile, UBS, Verizon Wireless และ Wyndham Hotels and Resorts ไว้วางใจเลือกใช้ Adobe Marketing Cloud

เกี่ยวกับ Adobe Experience Cloud
Adobe Experience Cloud เป็นชุดบริการคลาวด์แบบครบวงจรที่ออกแบบเป็นพิเศษเพื่อให้องค์กรต่างๆ มีทุกสิ่งที่

จำเป็นสำหรับการนำเสนอประสบการณ์สุดพิเศษให้แก่ลูกค้า Experience Cloud ประกอบด้วย Adobe Marketing Cloud, Adobe Advertising Cloud และ Adobe Analytics Cloud โดยสร้างขึ้นบน Adobe Cloud Platform และผนวกรวมเข้ากับ Adobe Creative Cloud และ Document Cloud นอกจากนี้ Adobe Experience Cloud ยังใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีการเรียนรู้ของเครื่อง (Machine Learning) และปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) ของ Adobe Sensei โดยผสานรวมโซลูชั่นระดับโลก แพลตฟอร์มแบบครบวงจร ระบบข้อมูลและคอนเทนต์ที่ครบถ้วนสมบูรณ์ และระบบนิเวศน์คู่ค้าและพันธมิตรที่แข็งแกร่ง นำเสนอความเชี่ยวชาญที่เหนือกว่าสำหรับการส่งมอบประสบการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ

เกี่ยวกับบริษัทอะโดบี ซีสเต็มส์ อินคอร์เปอร์เรทเต็ด
อะโดบีเปลี่ยนโลกผ่านประสบการณ์ด้านดิจิตอล รายละเอียดเพิ่มเติม www.adobe.com/sea
ติดตามอะโดบีผ่านเฟสบุ๊กที่ https://www.facebook.com/AdobeSEA/