

# อะโดบีขยายโปรดัคส์พอร์ทโฟลิโอเพิ่มศักยภาพธุรกิจ SMB และ Mid Market

กรุงเทพฯ, ประเทศไทย – 28 ตุลาคม 2562 – แม้ปัจจุบันเทคโนโลยีเป็นตัวช่วยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างคล่องตัวและสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น แต่แท้จริงแล้วการทำให้บริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่องเป็นความท้าทายที่สำคัญ ก่อนหน้านี้เราจะเห็นว่า จำนวนผู้เล่นในสนามแข่งขันทางธุรกิจ รวมทั้งการจัดสรรเม็ดเงินเพื่อการลงทุนคือความท้าทายที่ยากแล้ว แต่ปัจจุบันการจัดการความหวังของลูกค้าคือสิ่งที่ทุกแบรนด์ต้องคำนึงถึงไม่แพ้กัน ดังนั้น เพื่อสร้างการเติบโตและแต้มต่อในการแข่งขัน แบนด์ SMB และ Mid Market ควรตระหนักถึงการเพิ่มศักยภาพด้วยโซลูชันระดับองค์กรที่เหมาะสมกับความต้องการเฉพาะของพวกเขามากขึ้น ได้แก่ การดำเนินธุรกิจอย่างคล่องตัว ความสามารถในการปรับขยายธุรกิจ ความยืดหยุ่นและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจ ทั้งหมดนี้เพื่อรักษาและวางรากฐานที่สำคัญให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จในอนาคต

Adobe (Nasdaq: ADBE) ประกาศเปิดตัวผลิตภัณฑ์สำหรับ Mid Market และธุรกิจ SMB รวมถึงการสร้างโซลูชันใหม่ในธุรกิจ Digital Experience เพื่อรองรับความต้องการเฉพาะของบริษัทต่างๆ โดย กลุ่มผลิตภัณฑ์ของ Adobe สำหรับ Mid Market และธุรกิจ SMB ประกอบด้วย:

- Magento Commerce เป็นโซลูชันคอมเมิร์ซชั้นนำที่ช่วยให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทำธุรกิจได้คล่องตัว ซึ่งได้รับการยกย่องจาก Gartner Magic Quadrant 2019 ให้เป็นผู้นำในกลุ่มโปรดัคส์ Digital Commerce โดย Magento Commerce จะนำเสนอโซลูชัน omnichannel บนคลาวด์ Magento เป็นผู้ให้บริการชั้นนำแก่ผู้ค้าปลีกออนไลน์กลุ่ม Top 1000 เป็นเวลาเจ็ดปี ตัวอย่างเช่น การทำงานร่วมกันของ Adobe Stock กับ Magento Commerce จะช่วยให้ครีเอเตอร์ที่เป็นสมาชิก Adobe Stock สามารถเข้าถึงแอสเซ็ทมากกว่า 130 ล้านรายการบน Adobe Stock ได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย รวมถึง ไฟล์รูปภาพ, เทมเพลต, 3D แอสเซ็ท, วิดีโอ 8 ล้านไฟล์ และ 750,000 คอลเล็กชันภาพพรีเมียม
- Marketo Engage เป็นส่วนหนึ่งของ Adobe Marketing Cloud ช่วยให้นักการตลาดสามารถกำหนดเป้าหมายรักษาลูกค้าปัจจุบันและบริหารโอกาสในการขายให้ลูกค้าทั่วไปหรือขยายเป็นลูกค้าประจำ รวมทั้งวัดผลกระทบทางธุรกิจจากประสบการณ์ลูกค้าในทุกจุดที่ลูกค้าพบขณะใช้บริการ Marketo Engage จึงเป็นทางเลือกสำหรับมืออาชีพด้านการตลาดของกลุ่ม B2B โดยล่าสุด Adobe เพิ่งประกาศอัปเดต ABM Essentials ที่ช่วยให้ ธุรกิจ B2B ทุกขนาด เริ่มต้นด้วยกลยุทธ์การตลาดตามบัญชีผู้ใช้ (Account Based Marketing - ABM) และมอบประสบการณ์ที่น่าสนใจหรือตรงตามความต้องการของลูกค้าในเวลาที่ใช้ นอกจากนี้ Marketo Engage ยังช่วยให้เข้าถึงนักการตลาดมากกว่า 65,000 คนทั่วโลกในชุมชนการตลาดที่ซึ่งนักการตลาดจะมาแชร์ประสบการณ์ทำงานกับนักการตลาดอื่น ๆ

เพื่อช่วยสร้างและวางกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างเป็นทางการ

- Adobe Analytics ช่วยให้ธุรกิจในทุกอุตสาหกรรมสามารถสร้างและปรับปรุงประสบการณ์ของลูกค้าผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก โดย Adobe กำลังเปิดตัว Adobe Analytics Foundation ซึ่งนำการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเพื่อสร้างแบรนด์ให้เติบโต ลูกค้าสามารถใช้งานฟีเจอร์ต่างๆ ในระดับที่เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจและเพิ่มความต้องการใช้งานโซลูชันด้านอื่นๆ เมื่อธุรกิจขยายตัวในอนาคต คุณสมบัติขั้นสูงอื่นๆ ได้แก่ การวิเคราะห์แบบแบ่งส่วนทั้งข้อดีและข้อเสียที่เกิดขึ้นในการทำธุรกิจ และความสามารถในการให้ทีมงานในองค์กรทุกคนเข้าถึงข้อมูลเพื่อมีส่วนร่วมตัดสินใจ

- Adobe Sign สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บน Adobe Document Cloud นำเสนอเครื่องมือที่ครอบคลุมเวิร์กโฟลว์เอกสารให้เป็นดิจิทัลสำหรับกลุ่ม Fortune 100 โดย Adobe Sign ใหม่สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก มอบความสามารถในการใช้ลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ที่มีประสิทธิภาพตรง ความต้องการของผู้ใช้ธุรกิจขนาดเล็ก เมื่อรวมเข้ากับเทคโนโลยีเอกสารชั้นนำอื่น ๆ ของตลาดรวมถึง Adobe Acrobat และ Adobe Scan จะช่วยให้บริษัทต่างๆ เช่น การให้คำแนะนำสำหรับการใช้ผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า เซ็นต์เอกสารต่างๆ ไม่ว่าจะ เป็น สัญญา และเอกสารอนุมัติชำระเงิน หรือใบแจ้งหนี้ เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ Adobe Sign สำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่นี่

- Creative Cloud สำหรับองค์กร ได้ถูกปรับแต่งมาพิเศษให้เหมาะสมกับการใช้งานในกลุ่มลูกค้าธุรกิจ โดยนำเสนอแอปพลิเคชันในกลุ่มครีเอทีฟ ที่สำคัญไลเซนส์ผูกกับชื่อองค์กรทำให้สามารถจัดการลิขสิทธิ์ได้อย่างสะดวกรวดเร็วและปลอดภัย โดยมีเครื่องมือ Creative Cloud Library ช่วยให้ทีมต่างๆ สามารถแชร์เนื้อหาและไฟล์เดอร์ได้อย่างปลอดภัย และทำงานร่วมกันอย่างราบรื่น แอปพลิเคชัน Creative Cloud เดสก์ท็อป ช่วยให้อัปเดตระเบียบเครื่องมือ Adobe สำหรับผู้ใช้ในรูปแบบที่เป็นส่วนบุคคลมากขึ้น โดยจะแสดงให้ผู้ใช้เห็นว่าต้องอัปเดตแอปใดบ้างและแนะนำแอป Adobe ตัวใหม่ ในอนาคตผู้ใช้งาน Adobe Spark จะสามารถจัดการแบรนด์ต่างๆ และเข้าถึงไลบรารี Creative Cloud ของพวกเขาเพื่อให้พวกเขาสามารถเผยแพร่เนื้อหาของแบรนด์ไปยังโซเชียลมีเดียได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย

นายแกรี สเป็คเตอร์ รองประธานฝ่ายบริหารธุรกิจลูกค้าคอมเมอร์เชียล อะโดบี กล่าวว่า แแบรนด์ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นบริษัทขนาดใดก็ตามมักจะวางแผนเพื่อการลงทุนด้านเทคโนโลยีกันมากขึ้น ซึ่งจะมีการลงทุนดังกล่าวจะเน้นที่ผลลัพธ์เพื่อการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า การเข้าซื้อ Magento และ Marketo ทำให้ Adobe พัฒนาโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของธุรกิจในกลุ่มคอมเมอร์เชียลมากขึ้น และทำให้เราสามารถขยายแอปพลิเคชันเพื่อรองรับลูกค้าเอ็นเตอร์ไพรซ์ได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งมีโซลูชันที่ทันสมัยเพื่อดำเนินธุรกิจดิจิทัลให้กับบริษัท ทุกขนาด

แอนโทนี่ พอตไทเกอร์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริหารธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ ที่ Wyze กล่าวว่า เมื่อคุณจัดจ่อกับการสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจ คุณจะพบว่า การพัฒนาเทคโนโลยีคือสิ่งที่คุณต้องการ ทุกครั้งที่เราเปิดตัวโปรดักส์ใหม่ๆ เราจะได้

เห็นความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันเสมอ ดังนั้นการส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลที่ซับซ้อนและไร้รอยต่อให้กับลูกค้าผ่านช่องทางเป็นสิ่งจำเป็นต่อความสำเร็จอย่างยั่งยืนของเรา

โจนาธาน แบริดเจอร์ รองประธานฝ่ายบริหารธุรกิจ อี-คอมเมอร์ซ ของ Nature's Bakery กล่าวว่า ก่อนหน้านี้เรามองหาแพลตฟอร์มที่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตและเข้าถึงผู้บริโภค โดยโซลูชันของ Adobe ช่วยให้เราตอบสนองความต้องการของเราในขณะที่เราพัฒนาสู่ธุรกิจ B2B และ B2C ทำให้เราสามารถส่งมอบประสบการณ์ดิจิทัลที่จำเป็นให้แก่ลูกค้าของเราได้ดียิ่งขึ้น

แอมเบอร์ ฮอบสัน ผู้จัดการของ Demand Generation Applied Systems กล่าวว่า Marketo Engage ช่วยให้เราสามารถนำเสนอแคมเปญการตลาดได้ตรงกลุ่มเป้าหมายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และยังมีเครื่องมือที่ตอบสนองความต้องการในการทำธุรกิจและเข้าถึงลูกค้าของเราอีกด้วย ในขณะที่ธุรกิจประกันภัยกำลังเผชิญกับดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน Applied Systems ได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวและมุ่งมั่นพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อช่วยให้ลูกค้าของเราเข้าถึงพนักงาน พาร์ทเนอร์ และลูกค้าของพวกเขาได้ดียิ่งขึ้น

บ็อบบี้ เบิร์ค นักออกแบบภายใน ผู้ก่อตั้ง Bobby Berk และหนึ่งในสมาชิกของ Fab Five จากเรียลลิตีชื่อดัง "Queer Eye" กล่าวว่า "ตลอดหลายปีที่ Adobe ช่วยให้ผมดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผมสามารถทำงานระหว่างเดินทางและสื่อสารกับทีมงานได้สะดวกขึ้น ตอนนี้ Adobe Sign บน Adobe Scan หรือ Acrobat ช่วยให้ผมเซ็นเอกสาร สัญญาและงานที่จะใช้ฟรีเซนต์เรียลไทม์ได้ภายในไม่กี่วินาที ทำให้ผมลดเวลาที่ต้องยุ่งยากกับงานเอกสาร และทุ่มเทเวลาที่เหลือให้กับงานสร้างสรรค์ที่ผมรักได้อย่างเต็มที่"

เกี่ยวกับ อะโดบี

อะโดบีเปลี่ยนโลกผ่านประสบการณ์ด้านดิจิทัล ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.adobe.com](http://www.adobe.com)

###

© 2019 Adobe Inc. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

ติดต่อข้อมูลประชาสัมพันธ์

บริษัท พีซี แอนด์ แอสโซซิเอตส์ คอนซัลติ้ง จำกัด

คุณวราวง จงรักษ์

โทร 02 971 6051

[adobe@pc-a.co.th](mailto:adobe@pc-a.co.th)