

อะโดบีจับมือไมโครซอฟท์และลิงค์อิน เร่งสร้างสรรค์ และผลักดันประสบการณ์ตามบัญชีผู้ใช้ (Account-Based Experiences - ABX)



กรุงเทพฯ – 01 เมษายน 2562 – อะโดบี (Nasdaq:ADBE) ประกาศขยายความร่วมมือกับไมโครซอฟท์และผนวก รวมระบบเข้ากับลิงค์อิน (LinkedIn) เพื่อเร่งการสร้างสรรคประสบการณ์ตามบัญชีผู้ใช้ (Account-Based Experience - ABX) ผ่านการผนวกรวมโซลูชันใหม่ๆ ด้านการตลาด นอกจากนี้ อะโดบีและไมโครซอฟท์กำลังปรับเปลี่ยนแหล่งข้อมูลสำคัญๆ ให้สอดคล้องกัน เพื่อใส่ข้อมูลไว้ในโปรไฟล์ลูกค้าซึ่งอ้างอิงตามบัญชีผู้ใช้ใน Adobe Experience Cloud รวมถึง Marketo Engage และ Microsoft Dynamics 365 for Sales การดำเนินการดังกล่าว จะช่วยเพิ่มความสะดวกให้แก่ฝ่ายการตลาด B2B และฝ่ายขายในการระบุ ทำความเข้าใจ และดึงดูดทีมงานฝ่ายจัดซื้อของลูกค้า B2B ความร่วมมือในครั้งนี้จะช่วยผลักดันการผนวกรวม ตรวจสอบ และนำเสนอเนื้อหาคอนเทนต์แบบเจาะจงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อมอบประสบการณ์ที่มีลักษณะแบบเฉพาะบุคคลมากขึ้น ทั้งในระดับของบุคคลและบัญชีผู้ใช้ บนแพลตฟอร์ม B2B ที่สำคัญอย่างเช่น LinkedIn

นาย สตีฟ ลูคัส รองประธานอาวุโส ฝ่ายธุรกิจประสบการณ์ดิจิทัลของอะโดบี กล่าวว่า “การผสมรวมการติดต่อสื่อสารของหลายๆ บุคคลในกิจกรรมด้านการตลาดและการขายที่ซับซ้อนถือเป็นหัวใจสำคัญของประสบการณ์ตามบัญชีผู้ใช้ รวมถึงการดำเนินการในแต่ละวันของนักการตลาด B2B ด้วยความสามารถใหม่ๆ ที่อ้างอิงบัญชีผู้ใช้ ทีมงานฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบุคคลและบัญชีผู้ใช้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายได้อย่างสอดคล้องมากขึ้น รวมถึงวิธีการใหม่ๆ ในการตรวจสอบผลกระทบทางด้านธุรกิจ”

นางอลิสา เทย์เลอร์ รองประธานบริษัท ฝ่ายแอปพลิเคชันธุรกิจและอุตสาหกรรมระดับโลกของไมโครซอฟท์ กล่าวว่า “ความสามารถในการใช้ประโยชน์จากข้อมูลเพื่อค้นหาโอกาสที่เหมาะสมและการใช้ข้อมูลเชิงลึกจะช่วยให้ทีมงานฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายสามารถวางแผนการดำเนินการขั้นถัดไปร่วมกับคณะกรรมการฝ่ายจัดซื้อ ภายใต้ความร่วมมือกับอะโดบีและลิงค์อิน ไมโครซอฟท์จะสามารถให้ความช่วยเหลือในการนำเสนอโซลูชันแบบครบวงจร ซึ่งในท้ายที่สุดแล้วจะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ และสร้างโอกาสสำหรับการปรับปรุงการให้บริการและการขายเพิ่มเติม จึงช่วยเพิ่มมูลค่าของลูกค้าในระยะยาว”

เจน วีดน์ รองประธานฝ่ายพัฒนาธุรกิจของลิงค์อิน กล่าวว่า “หนึ่งในปัญหาท้าทายที่สำคัญที่สุดสำหรับนักการตลาดที่จัดการแคมเปญก็คือ การตรวจสอบให้แน่ใจว่าข้อความที่ต้องการสื่อสารไปถึงกลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้อง และสร้าง

ผลตอบแทนการลงทุน (ROI) ตามเป้า ด้วยการขยายความสามารถด้านการตลาดตามบัญชีผู้ใช้ของ LinkedIn ไปสู่ผู้ใช้ Adobe Experience Cloud เราได้สร้างแนวทางที่ไร้รอยต่อสำหรับการระบุและเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมบน LinkedIn โดยนำเสนอเนื้อหาคอนเทนต์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะช่วยให้ความสำเร็จให้กับแคมเปญด้านการตลาด”

ความร่วมมือในครั้งนี้ นับเป็นการกระชับความสัมพันธ์ที่ยาวนานระหว่างอะโดบีและไมโครซอฟท์ ขณะที่การบูรณาการระบบเข้ากับ LinkedIn Marketing Solution จะช่วยขยายช่องทางใหม่ๆ สำหรับนักการตลาดในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและทีมงานฝ่ายจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยจะสามารถดำเนินการดังต่อไปนี้:

□ รับทราบข้อมูลเชิงลึกแบบเรียลไทม์เกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมาย: ทีมงานฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะสามารถใช้ข้อมูลจาก Marketo Engage และ Microsoft Dynamics 365 for Sales เพื่อให้รับทราบข้อมูลเชิงลึกในแบบเรียลไทม์เกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ อิทธิพล และรสนิยมของบุคคลดังกล่าว ด้วยการผสมรวม Matched Audiences ของลิ่งคอิน เข้ากับ Marketo Engage จะทำให้สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายตามบัญชีผู้ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยให้นักการตลาดสามารถระบุชื่อบุคคลที่ควรติดต่อด้วยภายในองค์กรของลูกค้าและทำการติดต่อผ่านแพลตฟอร์ม LinkedIn

□ กำหนดกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยใช้โปรไฟล์ลูกค้าที่มีรายละเอียดมากกว่าเดิม: เพื่อระบุบัญชีผู้ใช้ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการติดต่อ พีเจอร์ Account Profiling ของ Marketo Engage ผสมรวมพลังของการสร้างแบบจำลองเชิงคาดการณ์และการทำงานอัตโนมัติที่ขับเคลื่อนด้วยระบบอัจฉริยะเข้าไว้ในโซลูชัน ABX หนึ่งเดียว ช่วยให้นักการตลาดสามารถระบุบัญชีผู้ใช้ที่เหมาะสมจากกว่า 25 ล้านบริษัทภายในเวลาไม่กี่นาที

- ขับเคลื่อนแคมเปญที่อ้างอิงบุคคลได้แม่นยำมากขึ้นอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน: Adobe Audience Manager ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มการจัดการข้อมูล (Data Management Platform - DMP) ที่ทำงานบน Azure จะช่วยให้แบรนด์ต่างๆ สามารถผนวกรวมข้อมูลของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อขับเคลื่อนแคมเปญที่อ้างอิงผู้ติดต่อบน LinkedIn และช่องทางอื่นๆ ควบคู่ไปกับการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อสื่อได้แม่นยำมากขึ้นอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน การกำกับดูแลข้อมูลและการควบคุมการเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวจะช่วยให้แน่ใจว่าข้อมูลลูกค้าได้รับการคุ้มครองดูแลให้ปลอดภัย และช่วยให้แบรนด์ต่างๆ ปฏิบัติตามนโยบายการเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัว รวมไปถึงกฎหมายว่าด้วยการปกป้องข้อมูลส่วนตัว

เกี่ยวกับอะโดบี

อะโดบีเปลี่ยนโลกผ่านประสบการณ์ด้านดิจิทัล รายละเอียดเพิ่มเติม www.adobe.com