



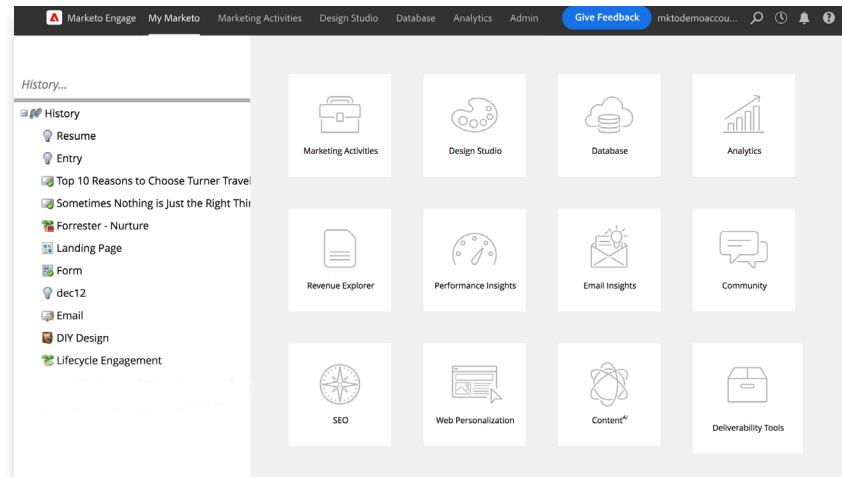
アプリケーション概要

# Adobe Marketo Engage

Adobe Experience Cloud

## 顧客とのエンゲージメントを通じ、 複雑な購買体験をシンプルに

カスタマージャーニーのあらゆる段階で検討状況にあわせた情報を提供し、営業マーケティングの連携強化を通じてビジネス成長に貢献します。



### 直面する課題

消費者や購買担当者からのブランドへの期待値の高まり

あらゆる業界において、顧客はこれまで以上に優れた体験を期待するようになり、その期待に応えるため、企業は変化を余儀なくされています。今日の顧客が求めているのは、自分のことを理解してくれていると感じる、心地よい体験です。もはや、旧来の一方的なマーケティングは好まれなくなり、飛び込み営業や代表突破などは最も嫌われる行為と言えます。この時代の流れの中、企業競争力を高め続けるためには、マーケティングチームが顧客のことを今まで以上に深く理解することが必要不可欠です。

### 解決策

顧客志向のビジネスへの変革

B2B、B2C ビジネスを問わず、顧客エンゲージメントのために Adobe Marketo Engage とその他の Adobe Experience Cloud アプリケーションを活用することで、業界におけるブランド競争力を高めることができます。アプリケーション間では顧客データやコンテンツが連携されており、高度なシナリオの自動化や顧客の分析が可能です。

短期間での成果創出を可能にし、実績に基づいた長期的な成功を支援します。

6 倍

顧客エンゲージメントの総数

Charles Schwab

2.5 倍

マーケティング起点の収益

Panasonic

2 倍

マーケティング ROI

Pelco (Schneider Electric グループ)

# 顧客体験を次のレベルへ

## 従来の課題

- 顧客データの分断
- 連携していないマーケティングテクノロジーの利用
- 一貫性のない顧客体験
- 営業とマーケティングの連携の壁
- ROI レポートやインサイトの質

## 新たな強み

- 顧客プロフィールの一元管理
- 各種機能や複数チャネルのスムーズな連携
- 高度なナーチャリングとパイヤージャーニー全体の管理
- 1つの「レベニューチーム」としてエンゲージメントを構築
- 収益アトリビューションと統合された ROI レポート



## マーケティングデータ基盤

顧客プロフィールの一元管理とエンゲージメント履歴の蓄積を通じて、最新の顧客との関係を競合企業よりも詳細に把握できます。また、外部ツールとの連携と AI を活用した顧客セグメンテーションにより、顧客に関する深いインサイトを得られます。

- 個人ならびに企業単位のデータベース
- オーディエンスのセグメンテーション、データのリッチ化、活性化
- プレディクティブオーディエンス機能とターゲティング機能
- ターゲットアカウント管理と企業プロファイリング
- データセキュリティとプライバシーの保護

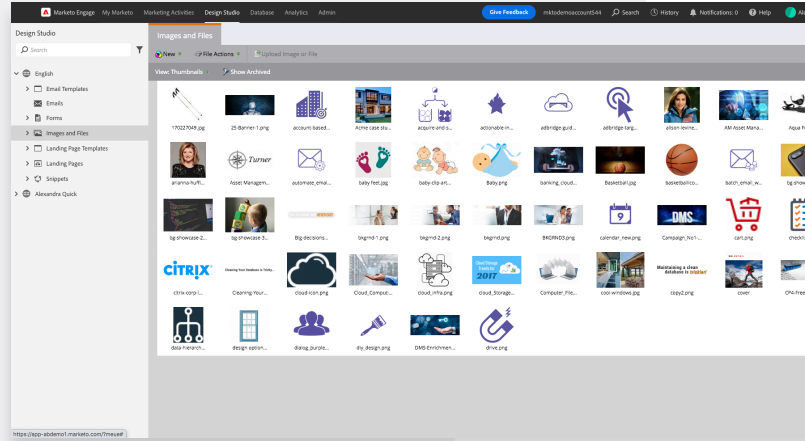
Name	Use	Account indicator	Category	Priority	Pageview Coverage	Known Accounts	Importance
<input type="checkbox"/>	No	Marketing and Advertising Age...	Business	3.0x	1%	< 0.5	Normal
<input type="checkbox"/>	No	Company Profile: Graphic Des...	Business	2.6x	1%	1%	Normal
<input type="checkbox"/>	No	Marketing Content: 1:1 Demo	Marketing	2.6x	3%	1%	Normal
<input type="checkbox"/>	No	Email Service: Rockspace	IT	2.3x	1%	< 0.5	Normal
<input type="checkbox"/>	No	Predictive Marketing: Sense	Marketing	2.1x	1%	< 0.5	Normal



## コンテンツのパーソナライズ

AIを活用し、1to1コミュニケーションのための最適なコンテンツ配信と拡張性のあるパーソナライズを実現します。それによって、期待を上回る魅力的なコンテンツで顧客の心をつかみます。

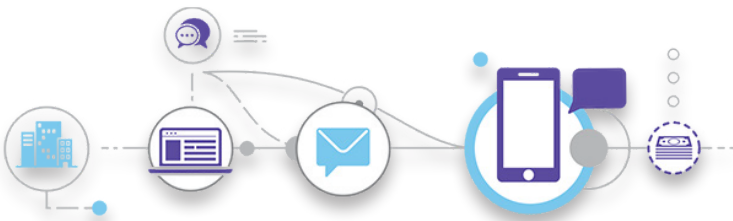
- ・ 動的なパーソナライズ
- ・ プレディクティブコンテンツ
- ・ A/B/n テスト
- ・ アセット管理



## クロスチャネルのエンゲージメント

人的チャネルとデジタルチャネルを通じての一貫したメッセージにより、顧客エンゲージメントをより良いものにします。そのため、顧客にとって好ましいチャネルで働きかけ、顧客がいつでも反応しても適切な反応を返すことができます。

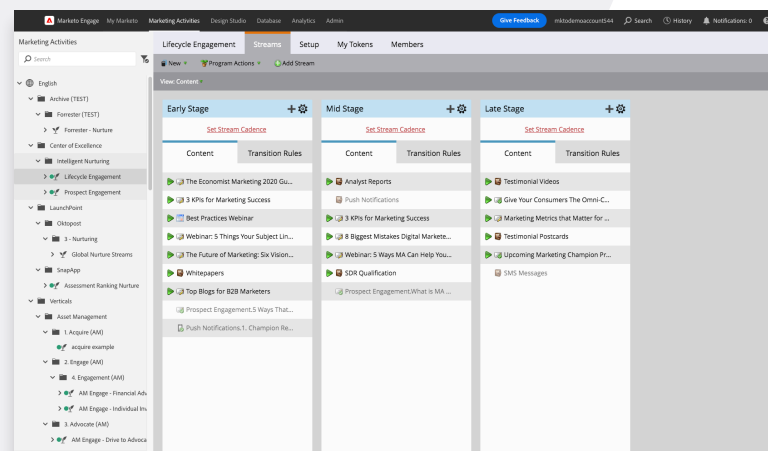
- ・ メール、web マーケティング
- ・ SNS 広告、ソーシャルメディアマーケティング
- ・ イベント、ウェビナーマーケティング
- ・ モバイルプッシュ通知



## 顧客体験の自動化

カスタマージャーニーを可視化し、あらゆるステージにおけるリードのナーチャリングと顧客のエンゲージメントに応じたスコアリングを行います。顧客体験のシナリオを自動化するだけでなく、顧客の動きをリアルタイムで捉えることで、常に顧客の関心に沿ったコミュニケーションを実現できます。

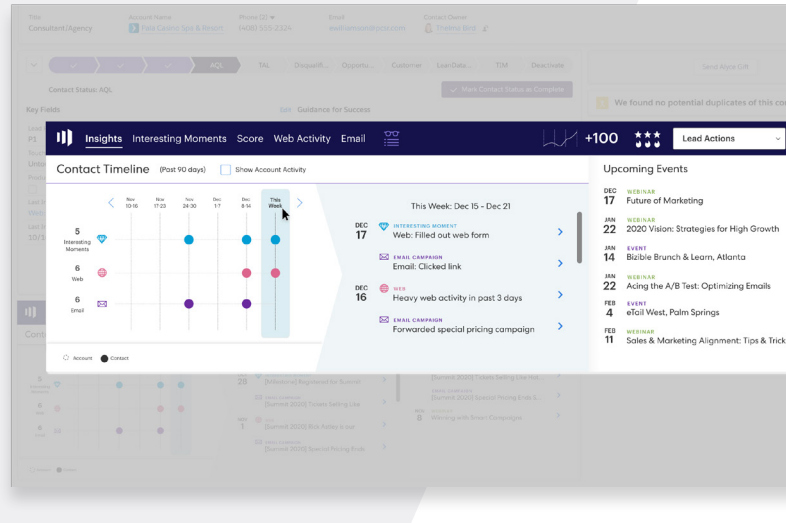
- ・ キャンペーン管理、自動化
- ・ トリガーベースのシナリオの自動化、スコアリング、担当者アサインのルーティング、営業アラート
- ・ 高度なクロスチャネルナーチャリング、ランディングページ、フォーム作成
- ・ ユーザーロールと権限のカスタマイズ
- ・ ワークスペース、パーティション、マーケティングカレンダー



## 営業との連携

優先度の高いリードならびに企業を通知し、活用すべきコンテンツをレコメンドすることで、パイプライン創出目標の達成に向けて営業とマーケティングが一丸となって活動できます。

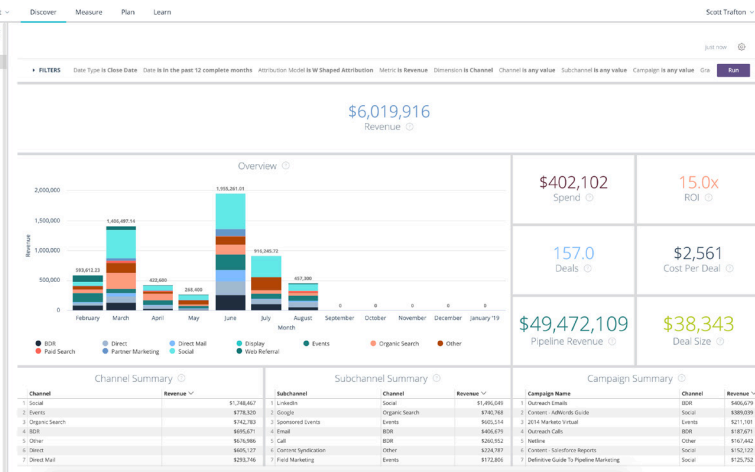
- ・セールスインサイトおよび分析
- ・セールスプレイの自動化
- ・営業による顧客エンゲージメントと生産性向上
- ・営業とマーケティングによる協働キャンペーン管理
- ・リード、企業、商談の優先順位付け



## マーケティングの効果測定

あらゆるタッチポイントを捕捉したマルチタッチアトリビューションを活用し、収益への貢献度の証明が可能です。また、顧客体験全体が効果的か、改善すべき点がどこかを可視化します。

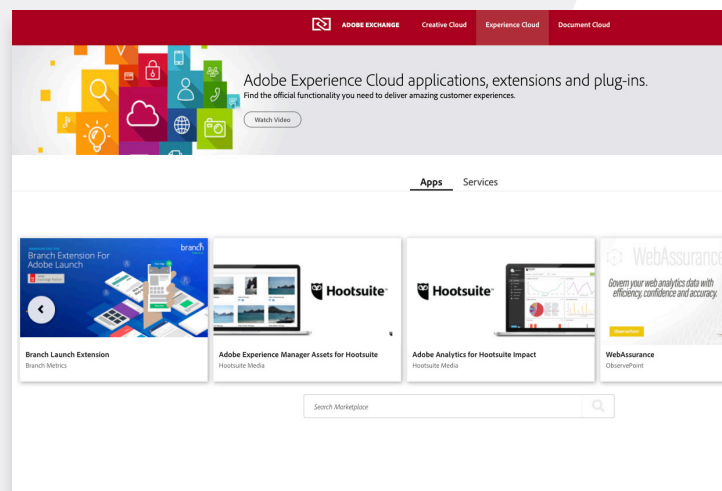
- ・キャンペーンレポートおよびインサイト
- ・アトリビューションおよびROIダッシュボード
- ・カスタマージャーニー分析
- ・マルチタッチアトリビューション分析
- ・BI分析



## テクノロジー連携

既存のテクノロジースタックとのシームレスな連携により、Adobe Marketo Engage がもたらす価値をさらに高めることができます。アドビによる検証済みのテクノロジーとのスムーズな連携の利点を生かし、顧客体験の向上、合理化、拡張性のある展開を進めましょう。

- ・550以上の連携検証済みテクノロジー
- ・20以上の製品カテゴリ
- ・ABMに特化した連携
- ・MarTech / AdTech パートナー



# Adobe Marketo Engage は業種、業界、企業規模を問わず、 営業マーケティングの多岐にわたる課題を解決し、収益の増加に貢献します

## 豊富な導入実績を持つ業界

-  金融：銀行、証券、保険
-  ヘルスケア：製薬、医療機器
-  ハイテク：IT、SaaS、Sler
-  教育：高等教育、学習塾、通信教育
-  製造業
-  その他の顧客とのエンゲージメントを重視する企業

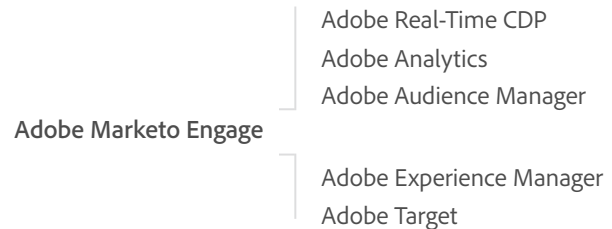
## 解決可能な課題

-  お客様のニーズ喚起とコンバージョンの増加
-  お客様との良好な関係構築
-  拡張性のあるマーケティング施策の実施と効率化
-  ABM の実践
-  その他多数

## Adobe Experience Cloud の 強力な製品群で貴社の顧客 体験の飛躍的な向上を

Adobe Marketo Engage を各種 Adobe Experience Cloud アプリケーションと組み合わせて活用し、デマンドマーケティングの効果を最大限に高めましょう。

## デマンドマーケティング



Adobe Sensei

Adobe Experience Platform