



アドビシステムズ株式会社
141-0032 品川区大崎1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー19F

アドビ、独立系調査会社によって Lead-to-Revenue Management (L2RM) プラットフォームベンダーの「リーダー」に選ばれる

※当資料は、2016年11月21日に米国本社から発表された[プレスリリース](#)の抄訳です。

【2016年11月25日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発：Adobe (Nasdaq: ADBE) (本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ) は、米国調査会社の Forrester Research, Inc. (以下 Forrester 社) が発表したレポート「The Forrester Wave™: Lead-to-Revenue Management Platform Vendors (L2RM プラットフォームベンダー)、2016年第4四半期」で、アドビが2年連続で「リーダー」に選ばれたことを発表しました。Forrester 社が Lead-to-Revenue Management (L2RM：新規見込客獲得から受注までの管理) に関するレポートで評価したベンダー11社のうち、アドビを含む5社が、「戦略」、「現行の提供製品」、「市場におけるプレゼンス」などの36項目にわたる評価基準で「リーダー」に選ばれました。

Adobe Campaign 担当バイスプレジデントであるシュテファン ディートリッヒ (Stephan Dietrich) は、次のように述べています。「ブランド企業は、カスタマージャーニー全体にわたって、高度にパーソナライズされた優れたエクスペリエンスを提供することがこれまでになく重要になってきています。B2B 企業も B2C 企業も、エクスペリエンスビジネス (顧客体験中心のビジネス) を目指しており、そうした企業を支援する当社の電子メールとキャンペーン管理ソリューションの強みが、Forrester 社の L2RM に関するレポートにおけるリーダーとしての評価につながったものと考えています。」

L2RM に関する Forrester 社のレポートで、アドビは次のように評価されています。「Adobe Campaign は、B2B、B2C、B2B2C のマーケターのニーズを満たすことができる強固な製品です。マーケティングソリューションのためにアドビ製品に多額の投資を行っている企業は、迷うことなく Adobe Campaign を L2RM プラットフォームソリューションとして評価するはずで、さらに、B2B2C モデルで運用するグローバル企業は、アドビが元来持っている強みを考慮すべきでしょう。Adobe Campaign は、オンプレミスでの導入もベンダーのデータセンターでのホスティングも可能な数少ない L2RM プラットフォームソリューションであるため、そのようなソリューションを求めているマーケターにとって優位性をもたらします。」

Adobe Campaign は、様々なチャネルを横断したマーケティングプログラムを高度に自動化し、実行するためのキャンペーン、オファー、パーソナライゼーションの管理機能を提供します。B2B ブランド企業も B2C ブランド企業も、電子メール、web サイト、ソーシャルメディア、ディスプレイ、モバイルなどのオンラインチャネルに加え、ダイレクトメールや店頭販売といったオフラインのチャネルにおいても、顧客へのエンゲージメントを大幅に向上させることができます。現在、750社以上の顧客が Adobe Campaign で電子メールの強化を図っていま

す。また、2016 年上半期には、280 億件以上の電子メールが Adobe Campaign を利用して送信されました。Adobe Campaign は、British Petroleum、Christian Dior、HD Supply、L'Occitane、Los Angeles Kings Hockey Club、Motorola、Museum of Fine Arts Boston、Renault、Scandinavian Airlines、Sephora USA, Inc.、Time Warner Cable、True Value、UBS などの企業に利用されています。

Forrester 社は L2RM を、「時間がかかり、複雑で、十分に検討した購買プロセスを要する製品やサービスを提供しているマーケターのためのビジネスシステム」と定義しており、レポートの中で次のように述べています。「L2RM は主に B2B マーケターに利用されていますが、それに限りません。消費者が購入に入念な検討を要する製品やサービスを提供しているマーケターも、L2RM の管理されたプロセスと、それによって実現するマーケティング活動の変化によるメリットが得られます。L2RM は、マーケティング活動を一新する、目標、プロセス、評価基準で構成されたビジネスシステムであり、認知から支持までの顧客ライフサイクル全体にわたって効果的な顧客エンゲージメントを推進します。」

Adobe Marketing Cloud について

Adobe Marketing Cloud は、様々なデバイスとデジタルタッチポイントを通じてマーケティングコンテンツの高度なパーソナライゼーションを実現することでビッグデータを駆使し、顧客と見込み客への効果的なリーチとエンゲージメントを支援します。緊密に統合された 8 つのソリューションにより、分析、Web/アプリのエクスペリエンス管理、テスト/ターゲティング、広告、動画、オーディエンス管理、ソーシャルエンゲージメント、キャンペーン編成に重点を置いた、包括的なマーケティングテクノロジーをマーケターに提供します。また、Adobe Creative Cloud との連携機能により、あらゆるマーケティングチャネルにおいて、クリエイティブアセットを容易に活用できます。Adobe Marketing Cloud は、Fortune 50 企業の 2/3 をはじめ、世界中の多くの企業に採用されています。

アドビについて

アドビは、世界を動かすデジタル体験を提供します。

アドビ システムズ 株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、[web サイト](#)に掲載されています。

Adobe, the Adobe logo, Adobe Campaign and Adobe Marketing Cloud are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries.

©2016 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. All other trademarks are the property of their respective owners.