



Accenture Customer Engagement

Adobe Marketing Cloud ソリューションを基盤とした
包括的なデジタル・マーケティング・マネージドサービス

A large, stylized yellow chevron pointing to the right, positioned behind the text.

High performance. Delivered.

特徴

Accenture Customer Engagement は、今日のマーケティングの最重要課題であるマーケティングのパフォーマンスおよび効率性の向上にフォーカスしています。統合されたデジタル・マーケティング・サービスとクラウドベースのソリューションによって、Accenture Customer Engagement はマーケティングが魅力的なカスタマー・エクスペリエンスを創出し、高いマーケティング成果を、より迅速かつ容易に実現することを支援します。アクセンチュアがマーケティング・サービスおよびクラウドソリューション基盤を提供することで、マーケティングはサービスとソリューションの統合やカスタマイズを行う必要がなく、それらのソリューションのトレーニングを受けたスタッフを雇用する必要がなくなります。

主な特徴と機能：

- 従量課金制：マーケティングチームが利用するサービスやソリューションの費用のみを負担。
- 素早い拡張や構成変更が可能な包括的サービス & ソリューション。
- 業界別のアクセラレータで、業界特性に対応した魅力的なカスタマー・エクスペリエンスを短期間で開発。
- カスタマー・エクスペリエンスのパーソナライズと、マーケティング・パフォーマンスの最適化を支援するアナリティクス機能。

Accenture Customer Engagement は統合されたサービス & ソリューションにより、マーケティングチームが予算を有効活用し、マーケティング・パフォーマンスを最大化するのをお手伝いします。





メリット

アクセンチュアとアドビのソリューションによって、企業はデジタル時代に求められるスピードでビジネスを展開し、高度にパーソナライズされた体験をあらゆるマーケティングチャネルで提供することが可能になります。また、アドビのデジタル・マーケティング・スイートと、アクセンチュアの戦略立案、カスタマー・エクスペリエンスのデザイン、および実現化サービスを組み合わせることによって、マーケターはよりシンプル、迅速、かつコスト効率のよい方法で、今まで以上に魅力的なカスタマー・エクスペリエンスの創出が可能になります。このように Accenture Customer Engagement は、今日のダイナミックな市場において競争を優位に進めるために必要なスピードと柔軟性を提供します。

Accenture Customer Engagement がもたらすさまざまなメリット：

マーケティング ROI の改善

マーケターが従量課金制でサービスやソリューションを利用できることにより、マーケティング ROI を改善。

オペレーションの簡素化

戦略立案からマーケティング施策実行までをエンドツーエンドでカバーする統合デジタル・マーケティング・サービス&ソリューションにより複雑化を解消し、管理業務を最小化。

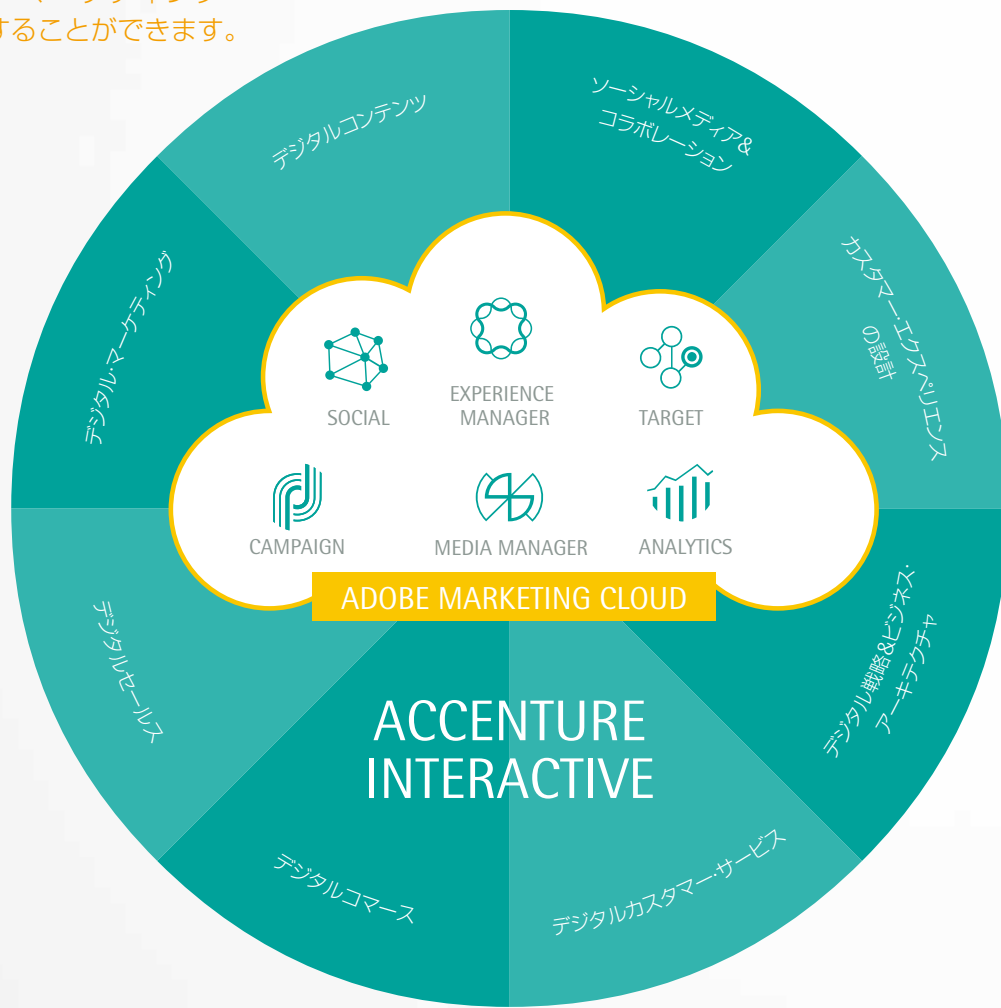
カスタマー・エクスペリエンスの徹底的な最適化

あらゆるチャネル、ロケーション、セグメントを横断して、魅力的かつ最適化されたカスタマー・エクスペリエンスをシームレスに提供。

高い柔軟性

お客様のビジネス拡大スピードに合わせて構成・拡張ができるため、初期投資をおさえ、段階的な成果の創出が可能。

Accenture Customer Engagement を利用することによって、アクセンチュア・インタラクティブが提供する包括的なデジタル・マーケティング・サービスを活用することができます。



Adobe Marketing Cloud は、マーケティング効果の最大化と測定を支援する統合的なソリューションです。アクセンチュア・インタラクティブの提供するサービスと組み合わせて利用することで、より迅速かつ容易に成果を得るための実践的な方法とノウハウを獲得できます。

Adobe Experience Manager

ウェブ、ソーシャルメディア、モバイル、Eメールを含むあらゆるデジタル・マーケティング・チャンネルをまたがって、クリエイティブをはじめとする各種デジタルコンテンツを管理・配信します。

Adobe Analytics

直感的に操作できる双方向型のダッシュボードを用いてあらゆる視点で分析を行い、顧客とのコミュニケーションから実用的な知見を獲得します。

Adobe Target

強力なテスト&ターゲット機能によって成果を測定し、デジタルエクスペリエンスを最適化します。

Adobe Social

個々のソーシャル・コミュニケーションをビジネスと結びつけ、カスタマー・ジャーニー（顧客体験）のあらゆるステージにおいて、ソーシャルメディアの効果を具現化します。

Adobe Campaign

直感的なクロスチャネル型のマーケティングキャンペーン管理によって、オンラインとオフラインの両方のチャンネルを融合し、パーソナライズされたカスタマー・エクスペリエンスを提供します。

Adobe Media Optimizer

メディア・パフォーマンスを包括的な視点で観察・評価することで、予測の精度を向上し、メディアミックスの継続的な最適化を実現します。

「2018年までに自社が“デジタルな企業”への転換を遂げているはずだと回答したのは、CMOのわずか21%にとどまりました。その原因は、デジタルに対する投資、およびデジタル・ケイパビリティの不足にあります」¹

アドビとアクセンチュア・インタラクティブのソリューションは、デジタル時代のマーケティングチームに必要なエンドツーエンドのデジタル・マーケティング・サポートを提供します。私たちはお客様のマーケティングチームと連携し、どのデジタル・マーケティング・ケイパビリティが最大の価値を創出するかを見極め、ビジネスゴールの達成に向けて、それらケイパビリティの導入とオペレーションのサポートをします。これにより、お客様はマーケティング・オペレーションをシンプルにするとともに、より大きなマーケティング効果を生み出すことが可能になります。

ほぼすべての業界において「企業のデジタル化」が急速に進む中、デジタル・ケイパビリティの向上はR&Dから販売、マーケティング、サプライチェーンマネジメント、カスタマー・サービスに至るまで、ビジネスのあらゆる領域において必須の課題となっています。にもかかわらず、「2018年までに自社が“デジタルな企業”への転換を遂げているはずだ」と回答したCMOはわずか21%にとどまりました。その原因は、デジタルに対する投資、およびデジタル・ケイパビリティの不足にあります¹。Accenture Customer Engagementは、ビジネスゴールの達成と市場での成功に不可欠なケイパビリティをマーケティングチームに提供し、企業のデジタル変革を加速します。

¹ Accenture, "CMOs: Time for Digital Transformation Or Risk Being Left on the Sidelines" June 2014
<http://www.accenture.com/us-en/Pages/insight-cmos-time-digital-transformation-risk-left-sidelines.aspx>

アクセントチュア・インタラクティブについて

アクセントチュア・インタラクティブは、世界有数のブランド企業が、あらゆるマルチチャネル上での顧客体験において効果的なマーケティングを実現する支援を行っています。アクセントチュア・インタラクティブは、業界に特化した先進的なマーケティング・ソリューション、分析に基づいたコンサルティングやテクノロジー、アウトソーシングなどのサービスを提供します。

@AccentureSocial をフォロー、または accenture.com/interactive をご覧ください。

アクセントチュアについて

アクセントチュアは、経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング・サービスを提供するグローバル企業です。32万3,000人以上の社員を擁し、世界120カ国以上のお客様にサービスを提供しています。豊富な経験、あらゆる業界や業務に対応できる能力、世界で最も成功を収めている企業に関する広範囲に及ぶリサーチなどの強みを活かし、民間企業や官公庁のお客様がより高いビジネス・パフォーマンスを達成できるよう、その実現に向けてお客様とともに取り組んでいます。2014年8月31日を期末とする2014年会計年度の売上高は、300億USドルでした（2001年7月19日NYSE上場、略号：ACN）。

アクセントチュアの詳細は www.accenture.com を、
アクセントチュア株式会社の詳細は www.accenture.com/jp をご覧ください。

Copyright © 2015 Accenture
All rights reserved.

Accenture, its logo, and
High Performance Delivered
are trademarks of Accenture.



This document makes descriptive reference to trademarks that may be owned by others. The use of such trademarks herein is not an assertion of ownership of such trademarks by Accenture and is not intended to represent or imply the existence of an association between Accenture and the lawful owners of such trademarks. Information regarding third-party products, services and organizations was obtained from publicly available sources, and Accenture cannot confirm the accuracy or reliability of such sources or information. Its inclusion does not imply an endorsement by or of any third party.

The views and opinions in this article should not be viewed as professional advice with respect to your business.