

媒體聯絡人

彭鳳儀(Frances)

Adobe大中華區公關經理

Tel: 0937-212-280

[fpeng@adobe.com](mailto:fpeng@adobe.com)

陳忻婕(Cynthia) / 何軒廷(Estelle)

天擎公關

Tel: (02) 2775-2840 Ext: 324 / 345

[adobe@grandpr.com.tw](mailto:adobe@grandpr.com.tw)

即時發布

# Gartner魔術象限(Magic Quadrant)報告評比Adobe為 網頁內容管理領導者

Adobe連續五年位居最有完整性願景的領導者，並遙遙領先其他品牌

台北 — 2015年8月17日 — Adobe (NASDAQ: ADBE)今天宣布在Gartner所發佈的「[2015網頁內容管理魔術象限](#) (2015 Magic Quadrant for Web Content Management)」研究報告中，連續五年位居領導者象限；Adobe更在領導者象限中以完整的願景遙遙領先其他品牌。對於願景完整性的評估標準包含對市場的了解程度與行銷策略、銷售策略、服務（商品）策略、商業模式、垂直和產業策略、創新及區域策略。

Adobe Experience Manager及Adobe Target的副總裁Aseem Chandra表示：「品牌期望能夠橫跨網頁、行動裝置及物理位置連結顧客的經驗，只要透過科技就能簡化這個過程。我們相信做為Gartner網頁內容管理報告中的領導者，顯示了不論[國際品牌或是中型企業](#)都期望Adobe能夠幫助他們傳遞高度個人化的經驗給顧客並與世界競爭。」

做為[Adobe Marketing Cloud](#)的一部分，[Adobe Experience Manager](#)具有傳遞網頁體驗管理、行動裝置App開發、數位資產管理、動態媒體傳遞、行動論壇和文件，以及能橫跨數位管道社群溝通的能力。最新的[Adobe Creative Cloud](#)會自動更新並與Experience Manager的資產管理基礎同步，給予數位行銷人員及創意人士更好的連結。從中型到大型企業的創意人士、行銷人員及IT人才皆能運用此解決方案建立品牌忠誠度並推動需求。

Experience Manager可以透過雲端作為託管服務或預置軟件的形式，隨時隨地傳遞引人入勝的數位體驗。直至今日，Experience Manager已經管理雲端中上百萬的資產，平均每個月接收3兆420億富媒體的傳輸流量需求。Adobe Marketing Cloud中的[Market-leading analytics](#)與[performance targeting](#)現在可於Experience Manager中使用，提供數位化傳遞的單一用戶體驗。

Gartner指出：「領導者應該推動市場轉型。最高的綜合得分的領導者具有執行能力和願景完整性。他們都做得很好，已對未來做足準備，擁有清晰的願景並深刻理解數位企業的大背景。他們擁有強大的通路合作夥伴、存在於多個地區、穩定的財務表現、廣泛的平台支援及良好的客戶支持。除此之外，他們主宰一個或多個技術或垂直市場。領導者充分了解他們的產品應如何配合市場生態所需。」

## 顧客/合作夥伴引述

日產汽車全球行銷策略部之數位策略部門經理Kaori Nakagawa表示：「我們需要CMS與全球一致以利建立新網站。除了滿足此要求，Adobe Experience Manager深受好評，與各個解決方案順暢地整合，全面支持我們想要達到的各種客戶體驗。」

一個提供全球 261,000 個醫院服務的領先醫療技術商 MEDHOST，其 YourCareEverywhere 的執行副總裁 Daniel Hart 表示：

「Adobe Experience Manager 能支援我們的表現需求、處理巨量的內容並擅於區隔化和個人化。能獨立管理內容，包含調出極為複雜的個人消費保健設備之數據，之後我們便能處理已驗證或尚未驗證過數以百萬計之用戶資料。Adobe Experience Manager 提供絕佳的使用體驗。」

RBS分析長Giles Richardson表示：「行銷人員現在無需將額外的重擔交付給IT人員，與.NET環境相較之下，Adobe Experience Manager的管理服務就可以讓網站更新速度增加42%。我們能快速開發出能整合活動或當引進新法規時訊息更新之目標網頁。」

Adobe企業商務解決方案合作夥伴— r2i企業技術資深副總裁Nick Christy表示「我們認為身為一個代理商，能跟隨像AEM這樣的魔力象限領導者解決方案合作是很重要的。我們看見橫跨中型及大型企業尋求推進其成熟的行銷平台仍持續地採用AEM。作為一家提供全面服務的機構，我們不僅可以幫助這些公司推行和整合AEM，還能優化整個行銷方案，使其功能，例如：行動化、個人化、資產管理、增加表單及社群溝通，能夠結合多重管道行銷的KPI。」

資料來源：Gartner, Inc. *Magic Quadrant for Web Content Management*, Mick MacComascaigh and Jim Murphy, 29 July 2015

#### 免責聲明

Gartner不為位在魔術象限中描述的任何廠商、產品、或服務提供官方背書，亦不建議技術用戶只選擇擁有最高評價或其他指定的廠商。Gartner的研究發布由Gartner的研究機構提供意見，不應被理解為對事實的陳述。Gartner對於這項研究不承擔任何保證、明示、暗示責任，也不擔保任何銷售性或針對特定用途的保證。

#### 關於 Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud 使企業於使用大數據時能更有效地接觸及吸引顧客及潛在客戶，能跨設備及於不同數位接觸點使用高度個人化的市場推廣內容。八個緊密整合的配套方案聚焦於數據分析、網頁及應用程式管理、測試及目標定位、廣告策劃、影片、流量管理、社交媒體及活動推廣，為市場行銷人員提供一套最完善的市場推廣科技。它與 Adobe Creative Cloud 的結合讓使用者能更容易快速地橫跨所有的市場通路並立即啟動創意資產。

#### 關於 Adobe Systems Incorporated

Adobe 致力通過數位體驗改變世界。查詢更多詳情，請瀏覽公司網站：[www.adobe.com/tw/](http://www.adobe.com/tw/)

#### Adobe台灣臉書粉絲專頁

請加入[Adobe Taiwan facebook](#)與Adobe團隊與粉絲互動, 並獲得更多最新消息

###