

## 傳媒查詢

Frances Peng  
Adobe Systems Incorporated  
(852) 2916 2100 Ext. 47604  
[fpeng@adobe.com](mailto:fpeng@adobe.com)

Tiffany Tsang / Julia Wong  
Newell Public Relations  
(852) 2117 5026 / 2117 5011  
[tiffanyt@newell.com](mailto:tiffanyt@newell.com) / [juliaw@newell.com](mailto:juliaw@newell.com)

## 即時發布

# Adobe 聯同陽獅集團推出首個 Always-on 的全球市場營銷平台

香港 — 2014 年 9 月 19 日 — 陽獅集團 (Publicis Groupe) [Euronext Paris: FR0000130577, CAC 40] 及 Adobe (Nasdaq:ADBE) 今日宣布策略性合作推出 Publicis Groupe Always-On 平台™，為陽獅集團的首個點對點市場營銷管理平台，平台會自動化和把客戶的市場營銷成果連接。這獨特的平台會於 Adobe Marketing Cloud 統一化，業界首次進行相關活動，讓陽獅集團旗下的所有代理商均可透過這個統一的技术和數據結構，以創建吸引的內容、獲取市場營銷情報、識別和建立受眾的市場劃分、開展活動，以及追蹤和量度市場營銷的表現。

陽獅集團網絡旗下的所有代理商均可使用該平台，由於平台會以開放式的架構設置於陽獅銳奇 (VivaKi)，因此任何代理商都可作出配置和獨一無二地標記以供使用。目前包括百比赫 (BBH)、DigitasLBI、李奧貝納廣告公司 (Leo Burnett)、明思力 (MSLGROUP)、陽獅廣告 (Publicis Worldwide)、睿域營銷 (Razorfish)、Rosetta、薩奇廣告 (Saatchi & Saatchi)、星傳媒集團 (Starcom MediaVest Group)、陽獅銳奇和實力傳播集團 (ZenithOptimedia) 等代理商預計會使用該系統。

是次合作預計可為兩家公司推動增長，以及讓擁有數十億美元業務的陽獅集團於 2018 年前加快達成數碼化及新興市場收入佔公司收入 75% 的目標。

Adobe 主席及行政總裁 Shantanu Narayen 表示：「Adobe 和陽獅集團是一對強大的合作伙伴，加上我們已經一起開展創新的市場營銷策略超過二十年。為大量客戶提供代理服務的陽獅網絡，再配合 Adobe 於數碼市場營銷的獨特領先解決方案，相信能為陽獅的客戶發揮最卓越的數碼市場營銷能力以助其發展。」

陽獅集團董事長兼首席執行官 Maurice Levy 表示：「通過與在創意和營銷解決方案具影響力的 Adobe 合作，陽獅集團在眾多營銷和創意代理商中，將成為第一家為客戶提供綜合所有關鍵數碼營銷數碼解決方案的公司。我們讓客戶與他們的顧客進行更多個人化的互動，並依照規模告知相關具影響力的故事，同時成功地在複雜的數碼世界指引方向，為客戶突破主要的營銷困境。」

陽獅銳奇首席發展官 Stephan Beringer 指出：「我們基本上正創建一個全新的營運模式，連接多種代理服務、技術和工作流程，以客戶的利益為先。通過融合營銷技術、數據、創意和策略，我們排除個別儲存，優化傳遞和最大限度地提高廣告預算、人才和消費者參與度上的投資。」

這平台為陽獅集團代理商及其客戶提供四種方案以解決當前的營銷挑戰：

- 1. 多觸控點屬性：** Always-On 平台將超越「最後點擊」的屬性市場，透過提供多觸控點模式的選擇，以識別和賦予在線與離線之特定營銷內容的真正價值，這有助於刺激顧客的行為。陽獅集團代理商將以 Adobe Master Marketing Profile 和 Media Mix Modeling 提高他們的屬性和改進規劃解決方案，及以 Adobe Analytics 來衡量最有效的跨渠道接觸點和投資模式。
- 2. 前所未有地了解受眾：** Always-On 包括數據管理平台 (DMP)，這將衍生一套可靠的客戶檔案、局部與縱向分析。陽獅銳奇亦將開發一個數據合作社，客戶甚至最終發布者可在這裡選擇性加入和提交數據以換取更豐富的客戶檔案、縱向分析和客戶情報。Adobe Audience Manager 和 Adobe Media Optimizer 將會推動目標優化和跨渠道活動的成效。

3. **活動/市場營銷自動化**: 隨著屏幕設備及裝置數量大幅上升, Always-On 預計可透過跨渠道將市場營銷的成效自動化。以 Adobe Campaign 與數據及市場區分工具結合為目標, 這平台可讓陽獅集團旗下公司提高市場營銷計劃的效率, 並參與顧客的整個購物過程, 在顧客接收能力最高之際觸及顧客。自動化的整合容許所有市場營銷管理人員以相同的資料協調工作, 這包括透過 Adobe Media Optimizer 讓多間公司達成有關管理跨渠道市場營銷計劃以優化搜尋及社交買方的協議。
4. **內容及體驗管理**: Adobe Experience Manager 的數碼資產管理功能預計讓團隊可隨時在網絡中輕易及有效率地創作、管理及控制有價值的數碼資產。從資產的建立至傳送的過程, 這平台可讓工作團隊在操作簡易的單一數碼資料庫, 創作及管理全球品牌化的整個生命周期及多渠道傳送過程的資產。

Adobe 及陽獅集團將會在聯合銷售及市場營銷方面作投資, 包括維持策略及業務發展專家的專業團隊, 以推進創新發展及帶領平台打進市場。

### 關於陽獅集團

陽獅集團 [Euronext Paris FR0000130577, CAC 40] 是全球領先的傳播集團之一。該集團提供全方位服務和技能, 包括: 數字 (DigitasLBI、Nurun、睿域營銷 (Razorfish)、Rosetta、陽獅銳奇 (VivaKi))、廣告 (百比赫 (BBH)、李奧貝納廣告公司 (Leo Burnett)、陽獅廣告 (Publicis Worldwide)、薩奇廣告 (Saatchi & Saatchi))、公共事務、企業傳播和活動 (明思力 (MSLGROUP))、媒體戰略、規劃和購買 (星傳媒集團 (Starcom MediaVest Group) 和實力傳播集團 (ZenithOptimedia))、醫療傳播 (Publicis Healthcare Communications Group, 簡稱「PHCG」) 以及品牌資產創造 (Prodigious)。集團業務涉足108個國家, 雇有62,000多名專業人員。

[www.publicisgroupe.com](http://www.publicisgroupe.com) | Twitter: @PublicisGroupe | Facebook: [www.facebook.com/publicisgroupe](http://www.facebook.com/publicisgroupe)

Viva la Difference !

### 關於 Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud 匯集了數碼營銷人員所需要的一切, 包括一套完整的分析、社交媒體、廣告、定位、網絡與應用程式體驗管理及跨渠道活動管理解決方案以至核心服務及手機功能, 讓市場營銷者可全面了解其項目, 以更快速、更明智地從數據中得到見解, 從而採取行動。

### 關於 Adobe Hong Kong Facebook

請加入 Adobe Hong Kong Facebook <https://www.facebook.com/adobehongkong> 與 Adobe 團隊和粉絲交流意見, 並獲得最新的 Adobe 消息。

### 關於 Adobe Systems Incorporated

Adobe 致力通過數碼體驗改變世界。查詢詳情, 請瀏覽公司網站: [www.adobe.com/hk](http://www.adobe.com/hk)。

### Forward Looking Statement from Adobe

This press release contains forward-looking statements, including those related to the benefits and success of the strategic partnership, which involve risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially. Factors that might cause or contribute to such differences include, but are not limited to those set forth in Adobe's SEC filings, including its most recent Annual Report on Form 10-K and Quarterly Reports on Form 10-Q. The information set forth in this press release reflects information available at this time. Adobe assumes no obligation to, and does not currently intend to, update these forward-looking statements.

###