

媒体联系人

彭凤仪

Adobe公司大中华区公关经理

(010)5865 7700 - 47604

fpeng@adobe.com

王敏

明思力公关公司

86 10 8573 0589

miyam.wang@msslgroup.com

Adobe 简化移动营销与应用开发 workflow

Adobe 携手顶尖应用技术提供商，奉上创建与管理移动应用的端到端 workflow

2015年3月13日 - 北京 - 在美国登场的Adobe年度数字营销峰会上，Adobe (Nasdaq: ADBE)发布了功能增强版Adobe Mobile Services，其中包含全面集成的移动应用框架。Mobile Services是Adobe Marketing Cloud中一项核心服务功能，可以大大简化移动应用生命周期管理——从应用开发与用户获取到应用分析与用户参与。Adobe应用框架是目前业内最完整也是首个此类解决方案，旨在打破营销人员依赖于一系列毫无章法且不系统方案的局面，取而代之以集成方案开发与管理应用。同时作为对Adobe Mobile Services的补充，客户还可以利用 Adobe 合作伙伴的生态系统，为应用添加功能。与此同时，Adobe也扩充了合作伙伴阵营，新增六家顶尖技术提供商，在 Adobe Marketing Cloud 内部将各自工具整合到 Adobe 移动应用框架。

Adobe 移动战略副总裁 Matt Asay表示：“[Adobe Digital Index](#) 数据表明移动设备的使用再次创造新记录，但是，如何创建成功的移动应用体验对很多营销人员而言仍是一头雾水。他们疲于使用各种不同的移动工具以求解决特定需求。有了Adobe Mobile Services，将大幅简化这项流程，营销人员可以轻松地创建应用并加以优化。”

Adobe移动服务中的移动应用框架通过Adobe Marketing Cloud带来了领先的应用技术，包括Adobe Experience Manager Apps, Adobe PhoneGap Enterprise, Adobe Analytics - Mobile apps及Adobe Target。从合作伙伴集成而来的应用工具提供了延续于整个应用生命周期中的最具自由度、端对端的工作流程：

- **开发：**借助 [Adobe Experience Manager Apps](#) 与 [PhoneGap Enterprise](#) 的企业用户可以使用 web 技术包括 HTML、CSS 以及 Javascript 创建跨移动平台的应用。移动应用与 Adobe Experience Manager 原生集成，确保不同应用得到统一的内容管理，而无需考虑林林总总的应用商店，碎片化的操作系统，以及不同大小的设备。更重要的是，有了 Adobe Experience Manager Apps，营销人员可以在移动应用发布后相当长的时间内仍然能够持续推动与用户的互动。应用发布后，营销与业务团队可以很方便地更新应用内容，增加新功能，并发布至设备，无需劳烦开发人员。同时整合 Ionic 的 HTML5 解决方案，开发人员可更加轻松地设计出拥有良好视觉效果的应用。
- **用户获取：**Adobe携手Fiksu，结合 Adobe Analytics，助力企业以更有效的方式增加新的移动应用用户。这个平台通过付费媒体、应用发现、应用安装等等推动并跟踪品牌知名度。Adobe Target 支持 A/B 测试，有助于营销人员根据相关移动标准比如设备类型与操作系统，更好地识别受众，从而更有效地优化并定位内容。集成Kochava解决方案，品牌企业能了解推动转变背后是哪些媒体广告的努力，以及花费于移动广告所达成的效率。
- **App Analytics：**借助 [Adobe Analytics-Mobile Apps](#)，营销人员可以更深入了解移动应用的使用情况——用户启动应用的频率、在应用内的轨迹、点击了什么链接被引至应用下载等等。Adobe 的 Mobile SDK 开发的应用还能够利用内置功能，立即改变用户体验并发送应用内消息。通过集成Criteo的应用性能管理方案，企业不再局限于基本的系统崩溃报告，而能够了解错误与交易详情。此外，Adobe整合了appFigures的应用商店分析平台，帮助品牌自动抓取关键数据如销售与下载数量、用户评论、应用排名等等，并加以可视化处理。
- **用户参与：**Adobe Analytics 原生支持 GPS 与iBeacons，确保移动用户与品牌互动之时，精准接收到相关内容。与 Vibes 合作增加一套综合工具，吸引用户参与，交付内容关联的体验与推广活动。Adobe Campaign 集成 Vibes 的移动钱包，赋予品牌独一无二的功能，为 Apple Passbook 与 Google Wallet 实现个性化的“票据 (passes)”。营销人员正使用数字票据代替印刷的优惠券、赠品券，以及登机牌，以吸引移动用户。

关于 Adobe Marketing Cloud

Adobe Marketing Cloud 可以使企业利用海量数据，制作跨设备与数字接触点的高度个性化的营销内容，有效传达给客户与潜在客户并吸引他们参与。拥有八款紧密集成的解决方案，为营销人员提供了一整套营销技术，包括分析、网络与应用体验管理、测试与目标定位、广告、视频、受众管理、社交互动，以及活动策划。配合 Adobe Creative Cloud，可以快速启动跨所有营销渠道的创意资产。Adobe Marketing Cloud 每年处理超过2.5万亿的移动交易，全球数千品牌企业包括三分之二的《财富》前50强公司均采用了 Adobe Marketing Cloud。

相关链接

[Adobe Digital Index "Best of the Best 2015" Report](#)

[Adobe Blog Post: Introducing New Adobe Experience Manager: Innovations for Digital Experience](#)

[Adobe Blog Post: Adobe Mobile App Analytics Puts a Play Button on Your Data](#)

[Adobe and Kochava partnership announcement](#)

[Adobe and Vibes partnership announcement](#)

[Adobe and appFigures partnership announcement](#)

关于Adobe系统公司

Adobe 正通过数字体验改变整个世界。如需了解更详细情况，请访问 www.adobe.com/cn。

通过Adobe中国官方微博weibo.com/adobechina和人人网主页page.renren.com/adobechina与本地Adobe团队取得联系，获取新闻、产品升级和促销信息。

###