

Adobe und Drift starten branchenweit erste accountbasierte Konversationsfunktion für Marketo Engage

Conversational ABM™ für Marketo Engage ermöglicht B2B-Marketer, die Personalisierung über den Content hinaus voranzutreiben und in jeder Phase der Digital Journey einen Echtzeitdialog mit Zielkunden zu führen.

Las Vegas, 28. März 2019 – Adobe (Nasdaq:ADBE) und Drift, die führende Conversational Marketing-Plattform, präsentieren heute *Conversational ABM™ für Marketo Engage*. Die erste Konversationsfunktion für accountbasierte Erlebnisse (ABX) bietet Unternehmen eine neue Methode zur Identifizierung und Einbindung von B2B-Customer Buying Teams. *Conversational ABM™ für Marketo Engage* steht den Kunden von Marketo Engage, das Teil der Adobe Experience Cloud ist, zur Verfügung. Marketer können so jeden Website-Besuch eines Accounts mit einem personalisierten Dialog in Echtzeit abrunden.

„Die Optimierung des End-to-End-Business-Buying-Erlebnisses für Marketingspezialisten steht für uns im Mittelpunkt. Personalisierung auf individuelle, accountübergreifende Interaktionen in Echtzeit auszuweiten, ist essentiell für jeden B2B-Marketer, der mit accountbasierten Erlebnissen arbeitet. Wir freuen uns daher, diese Möglichkeit zusammen mit Drift erstmals anzubieten“, so Steve Lucas, Senior Vice President, Digital Experience Business bei Adobe. „*Conversational ABM™ für Marketo Engage* geht über die Personalisierung von Inhalten hinaus und ermöglicht es Marketingentscheidern, personalisierte Live-Dialoge zu führen. So adressieren sie jedes Mal genau die richtigen Kunden zur richtigen Zeit.“

„Kunden haben mehr Optionen und Informationen als je zuvor. Heute haben sie – und nicht mehr die Unternehmen – die gesamte Macht im Kaufprozess“, erklärt David Cancel, CEO von Drift. „Die einfachste Kaufabwicklung gewinnt – doch die meisten B2B-Websites legen ihren Kunden Steine in den Weg, wenn sie Informationen von Experten haben wollen. Mit Marketo Engage und Drift können Marketingspezialisten in jeder Phase des Kaufprozesses persönliche, Content-basierte Dialoge mit Website-Besuchern führen und das VIP-Erlebnis bieten, das Käufer heute erwarten.“

Durch die einfache Verknüpfung von Account-Listen mit Drift können Marketo Engage-Kunden jeden Website-Besucher über einen Chatbot ansprechen oder ihm eine schnelle Verbindung zu einem Vertriebsmitarbeiter ermöglichen. *Conversational ABM™ für Marketo Engage* ergänzt die ABX-Lösung von Marketo Engage um den Live-Chat, einem der am schnellsten wachsenden Kanäle für B2B-Vermarkter. Marketo Engage- und Drift-Anwender können so:

- **Meetings mit Top-Accounts direkt planen:** Besuchen Kontakte von zuvor identifizierten strategischen Accounts die Website einer Marke, können sie direkt ein Meeting mit einem Vertriebsmitarbeiter buchen – ohne zuvor ein Kontaktformular auszufüllen. Der Ablauf wird direkt initiiert, wenn der Besucher live auf der Website ist – unabhängig von der Tageszeit.
- **Qualifizierte Key Account Mitarbeiter schneller mit dem richtigen Vertriebsmitarbeiter verbinden:** Mit *Conversational ABM™ für Marketo Engage* fahren für das Marketing qualifizierte Accounts (MQA) automatisch auf der Überholspur: Das Programm leitet direkt ein Gespräch zwischen dem Accountinhaber und dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter ein.
- **Personalisierte Erlebnisse für jeden Kunden erstellen:** Egal an welchem Punkt der Customer Journey sich ein Kunde befindet: Ihn erwartet eine einzigartige, personalisierte Experience, die bei jedem Besuch der Website seinem aktuellen Status im Kaufentscheidungsprozess entspricht.
- **Zeigen, wie Conversational Marketing wirkt:** Marketer können alle Gespräche über *Conversational ABM™ für Marketo Engage* nachverfolgen und dem Umsatz zuordnen.

Marketo Engage gibt zudem bekannt, dass Verticurl, ein globaler Platinum Marketo Partner und WPP-Unternehmen, ein bevorzugter globaler Partner bei der Integration von *Conversational ABM™ für Marketo Engage* in den aktuellen Marketingtechnologie-Standard, die Customer Experience-Strategie und Marketing Operations-Prozesse wird. Marketo Engage-Kunden profitieren von Verticurls globalem Team aus Marketingtechnologie- und ABX-Beratern in mehr als 20 Ländern.

Conversational ABM™ für Marketo Engage ist für Kunden von Marketo Engage und Drift ab sofort verfügbar. Weitere Informationen unter <https://www.drift.com/integrations/marketo/> oder <https://www.adobe.com/marketing/marketo.html>.

Über Drift

Drift ist die neue Art, wie Unternehmen von Unternehmen kaufen. Mit seinen sich schnell entwickelnden Tools und Playbooks ist Drift die weltweit führende Plattform für Conversational Marketing, der Top-Player wie Marketo, ein Adobe-Unternehmen, MongoDB, Okta, Outreach, Vidyard und über 150.000 andere vertrauen. Vertriebs- und Marketingteams setzen auf Drift, um kaufbereite Kunden anzusprechen. Drift mit Sitz in Boston wurde von den Serial Marketing Technology Entrepreneur David Cancel und Elias Torres gegründet und wird von führenden Venture Capitalists wie CRV, General Catalyst und Sequoia unterstützt. Erfahren Sie mehr unter www.drift.com.

Über Adobe

Adobe verändert die Welt durch digitale Experiences. Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.adobe.de, www.adobe.at oder www.adobe.ch.

Nützliche Links

- [Adobe Summit 2019](#)

Adobe-Blog & Social Media-Accounts

- [Adobe Digital Experience Blog](#)
- [Twitter](#)
- [Facebook](#)
- [YouTube](#)

Pressekontakt

ADOBE SYSTEMS GmbH

Martin Moschek

Communications Manager, Central Europe

FAKTOR 3 AG

Caroline Lambert

PR-Consultant

Tel: (0)40-67 94 46-6106

Fax: (0)40-67 94 46-11

E-Mail: adobe_mc@faktor3.de

<http://www.adobe-newsroom.de>