

## Como encantar clientes?

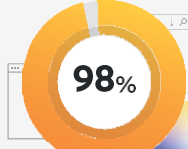
**Menos mensagens e mais relevância para experiências personalizadas.**

Pare de enviar comunicações a todo momento para o seu cliente. Seja relevante!



## Os clientes têm várias formas de interagir com empresas, o que torna as jornadas de compra mais complexas.

Enviar mensagens por vários canais não é suficiente para proporcionar uma jornada verdadeiramente omnichannel. **Então, como alcançar consumidores em diferentes canais e momentos sem prejudicar a experiência?**



dos profissionais de marketing digital entrevistados para o estudo "Personalização em grande escala", produzido pela Forrester Consulting a pedido da Adobe, concordam que a incapacidade de superar desafios de personalização acarreta um custo alto.

Além de enfrentar esses desafios, você pode ir além e investir no próximo passo da experiência do cliente: a **hiperpersonalização**.

Para isso, é preciso considerar alguns fatores essenciais.

## Alcançar milhões de clientes ou somente aquele que precisa conhecer você agora?

É importante construir lealdade com os clientes através de interações relevantes. Para isso, é preciso prever as ações, oferecer conteúdo de interesse com base no histórico – e fazer isso de forma rápida e contextual.

Embora as marcas não sejam videntes, é possível oferecer descontos especiais e informações exclusivas por meio de dados em tempo real. O objetivo é manter os clientes satisfeitos e fiéis à marca.



## O quanto você conhece seus clientes?

Os dados dos seus clientes estão espalhados em silos, levando a comunicações desatualizadas e perda de tempo e recursos?

Ter uma visão completa do cliente é crucial. É importante entender a situação dos consumidores, como atrasos em pedidos ou condições climáticas locais. Com essas informações, os profissionais de marketing podem criar experiências personalizadas na hora certa e no canal mais adequado.

## Que tal simplificar o processo? Unifique tudo em uma plataforma.

Criar e gerenciar a jornada do consumidor envolve várias ferramentas diferentes?

A utilização de tecnologias separadas pelos times de marketing e de experiência do cliente leva a processos desarticulados e informações desatualizadas, além de dificultar a criação de jornadas coesas e relevantes.

Para atender às expectativas dos clientes por experiências integradas e personalizadas, é necessário contar com uma ferramenta que unifique todos os passos e interações da jornada do cliente, simplificando o processo.



## Experiências integradas e personalizadas para encantar clientes – conte com a Adobe Experience Cloud.

- Usamos a inteligência artificial para enviar mensagens personalizadas em todos os canais de forma intuitiva e automática.
- Ajudamos a reunir as informações dos clientes em todos os canais que eles interagem com sua empresa, para que você possa entender melhor o que sua audiência quer.
- Facilitamos a criação e a distribuição de conteúdo novo e interessante para diferentes canais, tudo em uma única plataforma na nuvem. Evite a fragmentação de dados em ferramentas diferentes e ganhe em escalabilidade.

### Harvard Business Review

“

**Com a solução da Adobe, podemos deixar os emails mais personalizados e automatizados com uma visão mais detalhada de análises de site e campanha”.**

**Carrie Bourke**

Diretora, análise e insight de clientes, Harvard Business Review

**Invista na hiperpersonalização. Crie conexões pessoais que realmente importam.**

Veja o que a Adobe Experience Cloud pode fazer por você. Vamos bater um papo?

[Começar](#)

