

Aproveite os dados com a Adobe Commerce.

O compartilhamento é simples, ajuda na personalização e acaba com os dados isolados.

Dados isolados prejudicam as experiências.

As empresas coletam grandes volumes de dados, mas as informações sobre os comportamentos, as preferências e as interações dos clientes com a marca muitas vezes ficam isoladas em vários sistemas corporativos, como CRMs e plataformas de e-commerce.

A falta de uma visão unificada sobre o cliente dificulta a geração de insights completos e inviabiliza experiências personalizadas em tempo real. Diversas marcas tentam integrar manualmente os dados, mas é um processo ineficiente, cria lacunas e não costuma oferecer o compartilhamento de dados em tempo real necessário para tomar decisões instantâneas de personalização e direcionamento.

Quase 75% dos consumidores são mais propensos a comprar de marcas que oferecem experiências personalizadas, e eles gastam **37%** mais com essas empresas.

Pelo menos 1/3 das marcas citaram a falta de insights dos clientes e do mercado como o motivo de não oferecerem experiências altamente personalizadas.

Fonte: Deloitte

Os dados de e-commerce são fundamentais.

Os dados da sua plataforma de e-commerce são de alta intenção e primários, refletindo as interações diretas de cada cliente com a marca. Isso inclui dados comportamentais que registram os cliques na vitrine e dados no lado do servidor que mostram o status do pedido, o histórico de pedidos e muito mais. Juntas essas informações dão uma ideia da experiência

do cliente. Os dados de e-commerce são importantes para personalizar experiências no site, acionar o marketing omnicanal e as jornadas de publicidade, alimentar testes A/B e multivariados, além de viabilizar a análise de clientes.

Para oferecer experiências, os dados de e-commerce precisam ser fáceis de compartilhar, agregar e preparar. E tudo sem muitas tarefas manuais nem exportações e importações em lote. É aí que entram os serviços de compartilhamento de dados na Adobe Commerce.



O compartilhamento de dados da Adobe Commerce só exige três etapas simples.

Com o compartilhamento de dados da Adobe Commerce, é rápido e fácil eliminar silos, criar uma fonte única da verdade e disponibilizar insights para as partes interessadas na organização. Tudo isso para oferecer experiências personalizadas de e-commerce em tempo real, marketing, publicidade, testes de experiências e análises.



Etapa 1: colete e compartilhe dados.

A Adobe Commerce coleta e normaliza eventos comuns de maneira nativa, incluindo eventos de comportamento (como pesquisas no site, visualizações de produtos ou adição de itens ao carrinho) e eventos administrativos (por exemplo, o status do pedido). Os clientes também podem definir eventos personalizados relevantes para suas empresas. Como esses recursos estão incorporados à Adobe Commerce, os clientes podem compartilhar dados sem programação e em questão de horas, em vez das semanas que geralmente são necessárias para marcação e integração personalizadas.

À medida que os eventos são coletados, a extensão Data Connection os envia diretamente para o Experience Edge, onde são captados pela Adobe Real-Time Customer Data Platform (CDP) ou compartilhados diretamente com outros aplicativos da Adobe Experience Cloud.

Etapa 2: consolide e segmente.

A Adobe Real-Time CDP une os dados da Adobe Commerce com informações conhecidas e anônimas de vários sistemas e canais corporativos para gerar visões completas de cada cliente, incluindo governança integrada de dados. Ela também usa a IA do cliente, viabilizada

pelo Adobe Sensei, para criar segmentos detalhados e baseados em propensão. Tudo isso considerando os dados avançados. É o fim dos dados isolados, já que os perfis e os segmentos são centralizados e gerenciados em um só lugar, permitindo a ativação em qualquer lugar.

Etapa 3: ative em qualquer lugar.

Com a captura de eventos e o fluxo de dados avançados de e-commerce, é possível ativar essas informações de diversas maneiras. Por exemplo, você pode personalizar a experiência de e-commerce ou compartilhar com outros produtos da Adobe Experience Cloud e até mesmo sistemas de terceiros, como PIMs, CRMs, ERPs e muito mais.

O Audience Activation permite que lojistas ofereçam conteúdo personalizado, regras de produtos relacionados e promoções em tempo real. Tudo isso personalizado para segmentos viabilizados por IA, integrados e gerenciados na Real-Time CDP. Os eventos de comportamento da Adobe Commerce impulsionam a segmentação na Real-Time CDP, que aciona em tempo real diferentes experiências para o comprador.

Além da Adobe Commerce, a extensão Data Connection compartilha facilmente dados com outros produtos da Experience Cloud, capacitando inúmeros casos de uso de publicidade (como supressão de anúncios), marketing omnicanal (por exemplo, campanhas, emails e notificações), testes de experiências (como testes A/B e melhores ofertas) e análises (por exemplo, análises de campanhas, de jornadas e muito mais).

A nossa abordagem faz você poupar tempo e dinheiro.

Com a Adobe Commerce, ficou ainda mais fácil compartilhar dados e fazer ativações em sua pilha de tecnologia. O fluxo de trabalho de integração na interface do usuário não exige codificação e programação manuais, o que reduz bastante o tempo de retorno. Antes, seriam em média 20 dias de trabalho com três desenvolvedores por meio da integração personalizada. Agora dura apenas um dia e exige só um desenvolvedor com o uso dos recursos de compartilhamento de dados.

O compartilhamento de dados da Adobe é diferente.

- Suporte nativo para eventos administrativos e de vitrine
- Processo rápido de integração na interface do usuário, sem programação manual
- Esquema padronizado de dados em vários aplicativos da Adobe
- Processamento de borda em públicos para personalização em tempo real

Não perca tempo.

A Adobe Commerce oferece ferramentas eficientes para criar experiências interessantes e personalizadas em grande escala, o que aumenta o engajamento do comprador, as conversões e a receita.

[Saiba mais](#)

[Cresça com a Adobe Commerce](#)

Fontes

[Personalization: It's a Value Exchange Between Brands and Customers, Deloitte Digital, 2024.](#)

The Adobe logo is displayed in white text on a red background. It consists of the word "Adobe" in a bold, sans-serif font.

Adobe, o logotipo da Adobe, Experience Cloud e Sensei são marcas registradas ou marcas comerciais da Adobe nos Estados Unidos e/ou outros países.

© 2025 Adobe. Todos os direitos reservados.