

## Sblocca i tuoi dati con Adobe Commerce

Addio ai silos con la condivisione trasparente dei dati e la personalizzazione.

### Dati disaggregati, esperienze incomplete

Le aziende stanno raccogliendo enormi volumi di dati. Tuttavia, i dati sui comportamenti, le preferenze e le interazioni dei clienti con i brand sono spesso distribuiti tra sistemi aziendali diversi: soluzioni CRM, piattaforme di e-commerce e altro ancora.

La mancanza di una vista unificata sul cliente rende difficile trarre informazioni dettagliate e impedisce di offrire esperienze personalizzate in tempo reale. Molti brand provano a integrare manualmente i dati; tuttavia, questo modo di procedere non è efficiente, in quanto può comportare lacune e spesso non include la condivisione di dati in tempo reale necessaria per la personalizzazione e per decisioni di targeting istantanee.

**Quasi 3 consumatori su 4** sono più inclini ad acquistare da brand che offrono esperienze personalizzate e spendono il 37% in più con tali brand.

**Almeno 1/3 dei brand** ha sottolineato come una mancanza di informazioni sui clienti e sul mercato impedisca di offrire esperienze altamente personalizzate.

Fonte: Deloitte

#### I dati sull'e-commerce sono essenziali

I dati dalla tua piattaforma di e-commerce sono dati di prime parti e ad alto intento che riflettono le interazioni dirette di ogni cliente con il brand. Dai dati comportamentali che catturano ogni clic sullo store a quelli lato server che mostrano lo stato dell'ordine, la cronologia ordini e non solo: i dati dell'e-commerce offrono una panoramica della customer experience. I dati dell'e-commerce

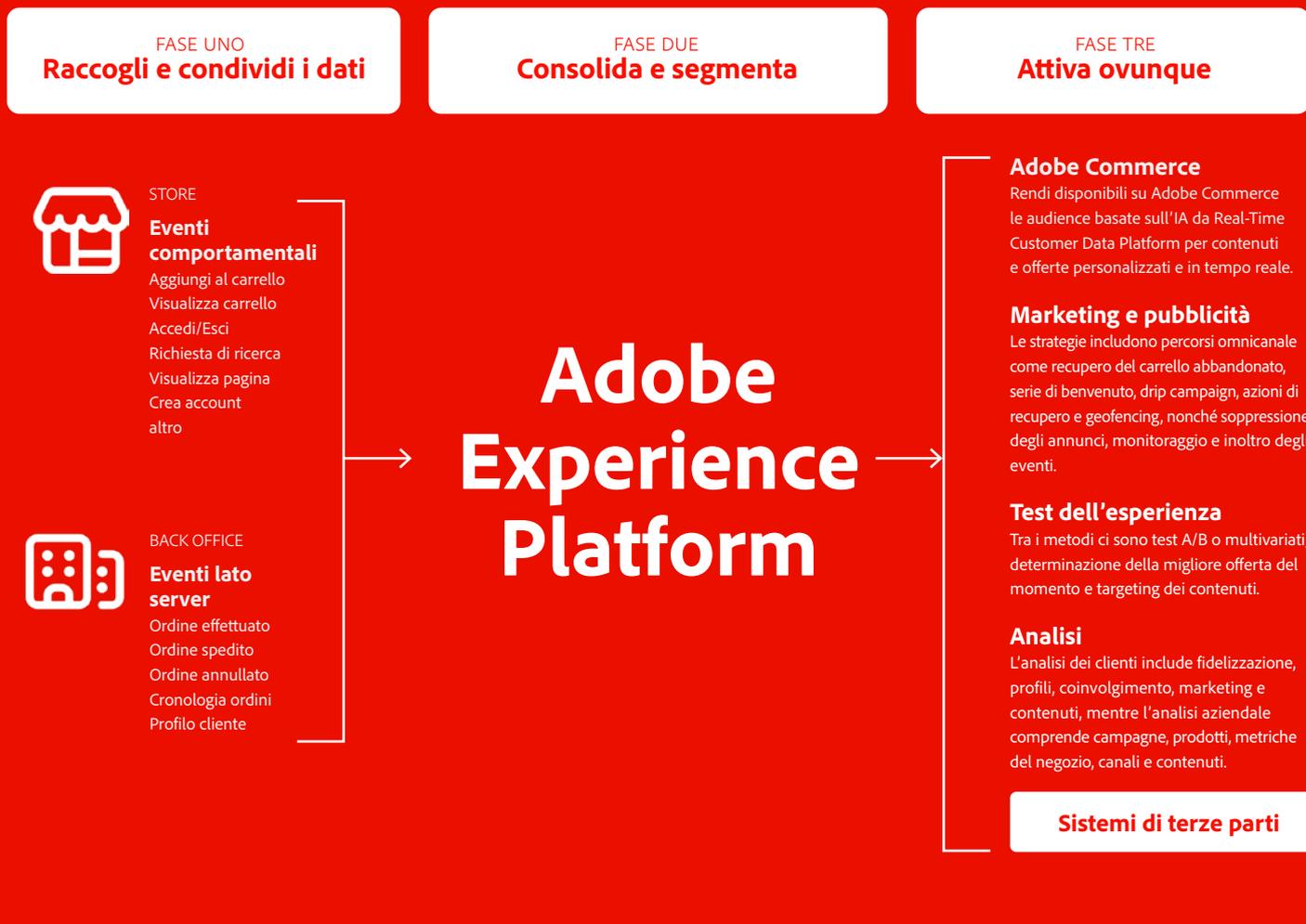
sono fondamentali per personalizzare le esperienze sul sito, attivare il marketing omnicanale e i percorsi pubblicitari, effettuare test A/B e multivariati e consentire l'analisi dei clienti.

**I dati dell'e-commerce devono essere condivisi, aggregati e resi sfruttabili facilmente per poter offrire esperienze, il tutto senza un eccessivo lavoro manuale di esportazione e importazione in batch. È qui che entrano in gioco i servizi di condivisione di dati di Adobe Commerce.**



### **La condivisione dei dati di Adobe Commerce in tre semplici passaggi**

La condivisione dei dati di Adobe Commerce ti consente di abbattere i silos in modo facile e veloce, creare un'unica fonte di verità, condurre test e analisi e rendere le informazioni disponibili agli stakeholder all'interno dell'azienda per offrire esperienze di e-commerce, marketing e pubblicità personalizzate in tempo reale.



## Fase 1: raccogli e condividi i dati

Adobe Commerce raccoglie e normalizza in modo nativo eventi comuni, inclusi eventi comportamentali (come ricerche nel sito, visualizzazione di un prodotto o aggiunta di un prodotto al carrello) ed eventi di back-office (come lo stato degli ordini). I clienti possono anche definire eventi personalizzati pertinenti alla loro attività. Poiché queste funzionalità sono integrate in Adobe Commerce, i clienti possono condividere dati senza scrivere codice in un paio d'ore anziché settimane, come solitamente necessario per il tagging e l'integrazione personalizzati.

Man mano che gli eventi vengono rilevati, l'estensione Data Connection li invia direttamente a Experience Edge, dove possono essere raccolti da Adobe Real-Time Customer Data Platform (CDP) o condivisi direttamente con altre applicazioni di Adobe Experience Cloud.

## Fase 2: consolida e segmenta

Adobe Real-Time CDP unisce dati da Adobe Commerce a dati conosciuti e anonimi rilevati da sistemi e canali aziendali in una vista unificata per ciascun cliente, con governance dei dati integrata. Inoltre, utilizza il servizio IA per l'analisi dei clienti con tecnologia Adobe

Sensei per creare segmenti precisi e basati sulla propensione che ricevono informazioni da questi dati preziosi. Puoi dire addio ai silos di dati, in quanto profili e segmenti vengono centralizzati e gestiti in un unico posto e sono attivabili ovunque.

### **Fase 3: attiva i dati ovunque**

Con l'acquisizione degli eventi e un ricco flusso di dati di e-commerce, questi dati possono essere attivati in molti modi: dalla personalizzazione dell'esperienza cliente alla condivisione con altri prodotti Adobe Experience Cloud e sistemi di terze parti, come PIM, CRM, ERP e non solo.

Audience Activation consente agli esercenti di offrire contenuti personalizzati, regole dei prodotti correlati e promozioni in tempo reale, realizzate su misura per i segmenti IA creati e gestiti con Real-Time CDP. Gli eventi comportamentali rilevati da Adobe Commerce consentono la segmentazione in Real-Time CDP, che a sua volta attiva diverse esperienze per l'utente, il tutto in tempo reale.

Oltre ad Adobe Commerce, l'estensione Data Connection condivide con altri prodotti Experience Cloud dati utilizzabili in infiniti casi d'uso: nella pubblicità (come la soppressione degli annunci), nel marketing omnicanale (come campagne, e-mail e notifiche), nei test dell'esperienza (come test A/B, migliore offerta del momento) e nelle analisi (come analisi delle campagne e dei percorsi e molto altro).

## **Il nostro approccio ti fa risparmiare tempo e denaro**

Adobe Commerce rende semplicissima la condivisione e l'attivazione di dati nel tuo stack tecnologico. Il flusso di lavoro di integrazione solo per interfaccia utente rimuove dal processo la scrittura manuale di codice e il tagging, riducendo drasticamente il time-to-value: da una media di 20 giorni con tre sviluppatori tramite un'integrazione personalizzata a un giorno con un solo sviluppatore, utilizzando le funzionalità di condivisione di dati.

### **Con Adobe la condivisione di dati è diversa**

- Supporto nativo per eventi nello store e in back-office
- Processo di integrazione rapido solo per interfaccia utente senza codice manuale
- Schema di dati standardizzato nelle applicazioni Adobe
- Elaborazione Edge del pubblico per una personalizzazione in tempo reale

# Prossimi passi

Adobe Commerce ti offre un kit di strumenti avanzato per creare esperienze interessanti e personalizzate su larga scala, migliorando il coinvolgimento dei clienti, la conversione e i profitti.

[Scopri di più](#)

[Cresci con Adobe Commerce](#)

## Fonti

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

# Adobe

Adobe, the Adobe logo, Experience Cloud, and Sensei are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries.

© 2025 Adobe. Tutti i diritti riservati.