

Ontsluit je data met Adobe Commerce.

Maak een einde aan datasilo's met een soepele data-uitwisseling voor personalisatie.

Verkokerde data leidt tot niet-aansluitende ervaringen.

Bedrijven verzamelen enorme hoeveelheden data. De data over het gedrag, de voorkeuren en de merkinteracties van klanten bevindt zich echter vaak verspreid over verschillende bedrijfssystemen – van CRM's tot commerceplatforms en daarbuiten.

Dat gebrek aan een compleet klantbeeld maakt het lastig om uitgebreide inzichten te genereren en maakt het onmogelijk om in real-time gepersonaliseerde ervaringen aan te leveren. Veel merken proberen de data handmatig te integreren, maar dat is niet efficiënt en kan tot hiaten leiden. Bovendien is daarbij geen sprake van real-time data-uitwisseling, terwijl die wel nodig is om onmiddellijke personalisatie- en targetingbeslissingen mogelijk te maken.

Bijna drie op de vier consumenten kopen eerder iets bij merken die een gepersonaliseerde ervaring bieden, terwijl ze bij die merken ook nog eens 37% meer uitgeven.

Ruim één derde van de merken noemde een gebrek aan klant- en marktinzichten een obstakel voor het aanleveren van sterk gepersonaliseerde ervaringen.

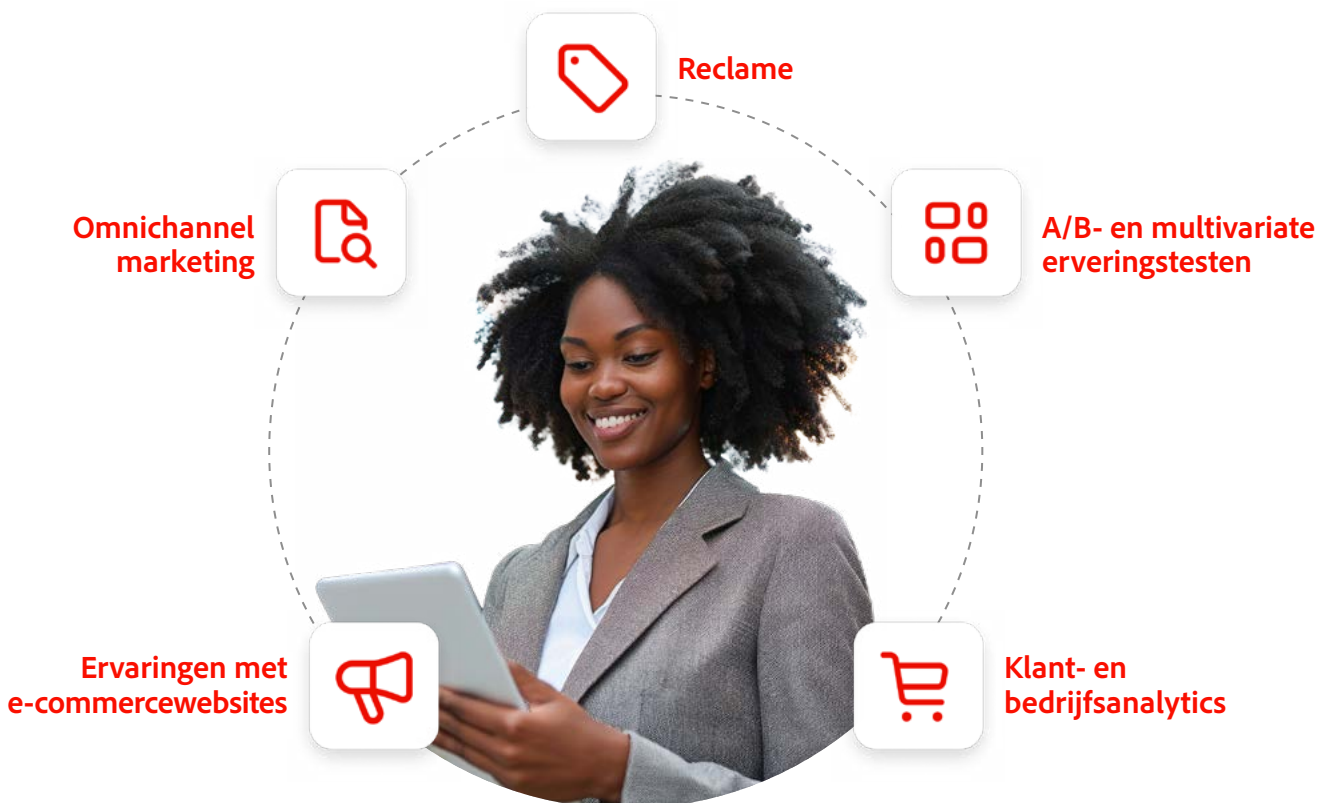
Bron: Deloitte

Commercedata is kritieke data.

Data van je commerceplatform is je eigen data over sterke intenties waaruit de rechtstreekse interacties van je klant met je merk blijken. Van gedragsdata waarin elke klik in de winkel wordt vastgelegd tot en met data aan de serverkant die bijvoorbeeld de orderstatus en orderhistorie laat zien: commercedata geeft je een beeld van de klantervaring.

Commercedata is niet alleen cruciaal voor het personaliseren van website-ervaringen en het activeren van omnichannel marketing- en reclametrajecten, maar ook als basis voor A/B- en multivariate testen en klantanalyses.

Om ervaringen aan te leveren, moeten commercedata naadloos kunnen worden gedeeld, worden samengevoegd en bruikbaar worden gemaakt, en dat allemaal zonder veel handmatige bewerkingen en batchgewijze export- en importacties. Dat zijn precies de behoeften waarin de data-uitwisselingservices van Adobe Commerce voorzien.



In Adobe Commerce vindt data-uitwisseling in slechts drie eenvoudige stappen plaats.

Met de data-uitwisselingsfunctie in Adobe Commerce kun je snel en eenvoudig silo's doorbreken, één bron van waarheid creëren en inzichten voor stakeholders in de hele organisatie stellen beschikbaar om in real-time gepersonaliseerde commerce-ervaringen, marketing en reclame, en ervaringstesten en -analyses mogelijk te maken.

Adobe Sensei aangestuurde functie Customer AI om op basis van al die uitgebreide data gedetailleerde, op neiging gebaseerde segmenten te maken. Datasilo's zijn verleden tijd, omdat profielen en segmenten centraal worden beheerd en daardoor overal kunnen worden geactiveerd.

Stap 3: Overall activeren.

Terwijl gebeurtenissen worden vastgelegd en doorlopend rijke commercedata wordt aangeleverd, kan deze data op diverse manieren worden geactiveerd: de data kan bijvoorbeeld worden gebruikt om de commerce-ervaring te personaliseren, worden gedeeld met andere Adobe Experience Cloud-producten en zelfs worden gebruikt in systemen van derden, zoals PIM's, CRM's en ERP's.

Met Audience Activation kunnen merchants gepersonaliseerde content, gerelateerde productregels en promoties in real-time aanleveren, afgestemd op door AI aangestuurde segmenten die binnen Real-Time CDP worden samengesteld en beheerd. Gedragsgebeurtenissen uit Adobe Commerce sturen de segmentatie aan in Real-Time CDP, dat vervolgens verschillende ervaringen voor de winkelbezoeker activeert – en dat allemaal in real-time.

Buiten Adobe Commerce deelt de Data Connection-extensie naadloos data met andere Experience Cloud-producten om talloze gebruiksscenario's te ondersteunen. Denk aan reclame (zoals advertentie-onderdrukking), omnichannel marketing (zoals campagnes, e-mails en meldingen), ervaringstesten (zoals A/B-testen en de volgende beste aanbieding) en analytics (zoals campagne- en trajectanalyses).

Onze aanpak bespaart je tijd en geld.

Adobe Commerce maakt het uiterst eenvoudig om data binnen je hele technologiystack te delen en te activeren. De 'UI-only' integratieworkflow maakt handmatige codering en tagtoewijzing overbodig en verkort de time-to-value van gemiddeld 20 dagen via een maatwerkintegratie met drie ontwikkelaars tot slechts één dag met één ontwikkelaar die van de data-uitwisselingsmogelijkheden gebruikmaakt.

Data-uitwisseling bij Adobe is anders.

- Native ondersteuning voor zowel storefront- als backoffice-gebeurtenissen
- Snelle 'UI-only' integratie zonder handmatige codering
- Gestandaardiseerd dataschema voor alle Adobe-applicaties
- Edge-verwerking van doelgroepen voor real-time personalisatie

Zet de volgende stappen.

Adobe Commerce biedt je een krachtige toolkit om op grote schaal interessante, gepersonaliseerde ervaringen te creëren en zo de betrokkenheid, conversie en omzet van je klanten te verhogen.

[Meer informatie](#)

[Groei met Adobe Commerce](#)

Bronnen

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

The Adobe logo, consisting of the word "Adobe" in a bold, white, sans-serif font, is positioned in the bottom left corner of a solid red background.

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. All rights reserved.