

Adatum Corporation 마케팅 보고서

작성자: Relecloud(다국적 마케팅 대행사)

요약

- 혁신 기술 업체인 Adatum Corporation 은 클라우드 컴퓨팅 솔루션 전문 제작 기업입니다. Adatum 은 IaaS(서비스 제공 인프라), PaaS(Platform as a Service), SaaS(Software as a Service) 등의 다양한 서비스를 제공합니다.
- 지난 5 년 동안 Adatum 의 사업 규모는 대폭 확대되었으며 사업 운영 지역도 실리콘 벨리의 본사에서 라틴 아메리카 시장으로 확장되었습니다.
- Adatum 은 현재 캐나다 시장 진출을 계획하고 있습니다. 캐나다에서는 기술 분야가 급성장하고 있어 획기적인 클라우드 솔루션에 대한 수요가 늘어나고 있습니다.
- Relecloud 는 Adatum 의 획기적인 기술, 최고 수준의 고객 지원, 고객의 보안 및 개인 정보 보호를 위한 노력을 집중 부각시키는 마케팅 전략을 추천합니다.
- 이 마케팅 전략에서는 다음 단계를 진행합니다.
 - 포괄적인 시장 리서치를 수행하여 신규 지역의 대상 사업 분야, 주요 경쟁업체 및 고객 취향 파악
 - Adatum 만의 독특한 솔루션, 우수한 기술 및 지속 가능성 개선을 위한 노력을 입증하는 설득력 있는 가치 제안 작성
 - 소셜 미디어, 대상 지정 이메일 캠페인, 웨비나, 온라인 광고 등의 디지털 마케팅 채널과 업계 컨퍼런스, 인쇄 매체 등의 기존 채널 동시 활용
 - 신규 시장에 원활하게 진입하여 제품을 효율적으로 유통하고 현지 사정에 맞는 Adatum 제품을 제공하기 위해 현지 파트너와 공동 작업 진행
 - 고객의 충성도와 신뢰도 개선을 위해 기술 지원 포럼과 고객 피드백 채널을 비롯한 고객 참여 프로그램 도입

- 마케팅의 성과와 고객 만족도를 정기적으로 모니터링하여 필요에 따라 전략 세분화 및 조정
- 이 마케팅 전략의 1 년차 예상 투자 비용은 \$350,000, 목표 매출은 \$2,000,000(투자 수익률 약 470%)입니다.

소개

시대를 앞서가는 기술 전문가와 기업가 팀이 2010 년에 창업한 Adatum Corporation 은 단시간 내에 클라우드 컴퓨팅 업계 1 위 업체 자리를 차지했습니다. 규모에 관계없이 모든 규모의 기업이 더욱 효율적이며 쉽게 사용할 수 있는 클라우드 서비스를 제공하고자 했던 Adatum 은 창업 초기 맞춤형 IaaS 솔루션을 제공했습니다. 그 이후 전 세계 고객사의 다양한 요구를 충족할 수 있도록 제품 포트폴리오가 확대되어 PaaS 및 SaaS 도 포함되었습니다.

혁신 기술과 최적의 업무 처리 환경을 제공하는 업체를 대표하는 Adatum 은 전 세계 여러 곳에서 최첨단 데이터 센터를 운영하고 있으며, 직원 수는 200 명이 넘습니다. Fortune 선정 500 대 유명 기업, 정부 기관, 혁신을 추구하는 스타트업 기업 등 1 천 곳이 넘는 고객사에서 Adatum 의 획기적인 솔루션을 활용하고 있습니다. Adatum 이 이처럼 성공을 거둔 이유는 끊임없이 혁신을 추구하고 최고의 고객 서비스를 제공하는 동시에 엄격한 보안 조치를 구현했기 때문입니다. 확장성, 안정성, 보안 수준이 우수한 Adatum 의 제품은 빠르게 변화하는 오늘날의 디지털 경제와 관련하여 계속해서 늘어나는 수요를 충족할 수 있습니다.

Adatum 제품군에는 고급 클라우드 인프라, 개발 플랫폼, 그리고 고객의 생산성 개선과 원활한 사업 운영을 지원하는 소프트웨어 애플리케이션 모음이 포함되어 있습니다. 또한 Adatum 은 환경과 관련한 지속 가능성 개선을 위해 노력하고 있으며, 이러한 노력의 일환으로 데이터 센터 운영 시 친환경 기술과 업무 방식을 활용하고 있습니다.

기업 확장 계획

Adatum Corporation 은 사업 운영 시장을 캐나다로 확장하기 위한 준비를 하고 있습니다. 신규 시장에 진출하면 유의미한 사업 기회를 확보할 수 있지만, 그러려면 다음과 같은 여러 가지 문제점을 해결해야 합니다.

- **낮은 브랜드 인지도:** 신규 시장 진출을 위해 최우선으로 해결해야 하는 문제점은 인지도를 높이는 것입니다. 이 목표를 달성하려면 적극적인 마케팅을 진행하여 Adatum 의 브랜드 인지도를 근본적으로 개선해야 합니다.
- **치열한 경쟁:** 캐나다의 클라우드 서비스 분야에서는 다수의 기업이 치열한 경쟁을 벌이고 있습니다. 따라서 Adatum 은 자사 솔루션만의 이점을 명확하게 제시하여 "틈새 시장"을 노려야 합니다.
- **다양한 고객의 취향과 기대하는 결과:** 현지 기업과 소비자들이 Adatum 의 제품을 선택하도록 하려면 이러한 시장에서 다양한 고객의 요구에 맞는 제품을 제공하고 마케팅을 진행해야 합니다.
- **규제 및 규정 준수 관련 문제점:** Adatum 은 캐나다 지역의 엄격한 데이터 개인 정보/보안/운영 관련 규제를 파악하는 복잡한 작업을 진행해야 하므로 관련 규정을 철저하게 준수해야 합니다.
- **복잡한 운영 및 물류 방식:** 여러 지역에서 효율적으로 사업을 운영하려는 경우 물류 과정의 문제점을 해결해야 합니다. 특히 수준 높은 서비스를 지속적으로 제공하고 여러 지역에서 데이터 센터를 관리하려면 이러한 문제점을 반드시 해결해야 합니다.

이러한 문제점을 해결하려면 향후 상황을 전략적으로 예측하고 현지 시장 상황을 파악해야 합니다. 그리고 캐나다 시장만의 특성에 맞게 사업 방식을 조정할 수 있어야 합니다. 획기적인 고품질 최첨단 제품을 만들어 고객 만족도를 높이기 위해 노력하는 Adatum 은 이와 같은 복잡한 문제를 해결함으로써 사업 규모를 원활하게 확장할 수 있을 것으로 전망됩니다.