

# Adatum Corporation 营销报告

全球营销机构 Relecloud 编写

## 执行摘要

- Adatum Corporation 是一家专门从事云计算解决方案的创新技术公司，提供的服务包括基础结构即服务 (IaaS)、平台即服务 (PaaS) 和服务型软件 (SaaS)。
- 在过去的五年里，Adatum 经历了大幅增长，其业务从硅谷总部扩展到了拉丁美洲市场。
- Adatum 准备进军加拿大市场，该地区的技术行业正迅速发展，对创新云解决方案的需求也日益增长。
- Relecloud 建议采取营销策略来着重强调 Adatum 的技术创新、卓越的客户支持以及对安全和隐私的承诺。
- 营销策略包括以下步骤：
  - 开展全面的市场调研，以确定新地区的目标细分市场、主要竞争对手和客户偏好。
  - 打造引人注目的价值主张来展示 Adatum 的独特解决方案、卓越技术和对可持续发展的承诺。
  - 利用各种数字营销渠道，包括社交媒体、针对性电子邮件活动、网络研讨会和在线广告，同时采用行业会议和印刷媒体等传统渠道。
  - 与当地合作伙伴合作，促进 Adatum 产品/服务进入市场、加强其分销并实现本地化。
  - 推出客户参与计划，包括技术支持论坛和客户反馈渠道，以建立忠诚度和信任度。
  - 定期监视营销绩效和客户满意度，在必要时完善和调整策略。
- Relecloud 预计，该营销计划第一年需要投资 35 万美元，目标是创造 200 万美元的收入，实现约 470% 的投资回报率。

## 简介

Adatum Corporation 由一群富有远见的技术专家和企业企业家于 2010 年创立，现已迅速跃居云计算行业的领导地位。Adatum 的使命是为各种规模的企业提供更便捷、更高效的云服务，最初是提供定制 IaaS 解决方案。后来迅速扩大了项目组合，将 PaaS 和 SaaS 产品/服务纳入其中，以满足全球客户群的广泛需求。

如今，Adatum 已成为创新和卓越的灯塔，在全球拥有 200 多名员工，运营着多个顶尖数据中心。其开创性的解决方案服务于 1,000 多家企业，包括受尊敬的财富 500 强企业、政府机构和充满活力的初创企业。Adatum 成功的基础在于其坚定不移地致力于创新、无与伦比的客户服务和严格的安全措施。其产品/服务专为可伸缩性、可靠性和安全性而设计，可满足当今快节奏数字经济不断变化的需求。

Adatum 的产品套件包括先进的云基础结构、开发平台和一系列软件应用程序，可提高生产力并简化业务运营。此外，该公司还致力于环境可持续性，在其数据中心运营中采用环保技术和做法。

## 有计划的公司扩张

当 Adatum 准备将其市场扩展到加拿大时，遇到了一个既充满重大机遇又面临巨大挑战的形势：

- **品牌认知度和知名度有限：**主要的障碍是在这些新市场实现可见性，这需要强有力的营销努力，从头开始打造 Adatum 的品牌形象。
- **竞争激烈：**加拿大云服务行业竞争激烈，企业众多。Adatum 必须清楚阐明其解决方案的独特价值，这样才能在市场上占据一席之地。
- **客户偏好和期望各不相同：**根据这些市场的不同需求来定制产品和营销活动，对于与当地企业和消费者产生共鸣至关重要。
- **法规和合规性挑战：**Adatum 面临着复杂的任务，即需要了解并努力遵循该地区不同的数据隐私、安全和运营法规。

- **运营和后勤方面的复杂性：**建立高效的跨区域运营机制面临着后勤方面的挑战，尤其是在保持高服务水平和管理不同地理位置的数据中心时。

应对这些挑战需具备战略远见、了解当地市场，并能适应加拿大市场独特特征。Adatum 对领先创新、质量和客户满意度的承诺，使其在进入这个激动人心的增长阶段时，能够很好地应对这些复杂性。