



## **Mapp startet globales Partnerprogramm Insight-basiertes Customer Engagement mit regionalem Support für Beratungs- und Technologiepartner**

**San Diego/Berlin, 15. September 2020** – [Mapp](#), der internationale Anbieter für Insight-basiertes Customer Engagement, gibt heute den Start seines neuen Partnerprogramms bekannt. Die Kooperation mit dem Ziel, bei der Kundenakquise und -betreuung gemeinsame Expertise anzubieten, richtet sich an Agenturen, Reseller und Strategie-Dienstleister aus dem digitalen Marketing sowie an innovative Technologieunternehmen und Softwareanbieter.

Die Ausweitung und längerfristige Stärkung von Kooperationen hat für Mapp hohe Priorität. Mit Hilfe passender Partner möchte Mapp ungenutzte Kundenpotenziale erschließen sowie das Kundengeschäft durch ein konzentriertes Angebot von Zusatzdienstleistungen ganzheitlicher und effektiver gestalten. Die gemeinsame Nutzung von Ressourcen und Netzwerken und der dabei entstehende Wissenstransfer bieten Synergieeffekte für Mapp und seinen Partnern.

Mapp-Partner, die digitale Lösungen für ihre Kunden benötigen, erhalten Zugang zu den marktführenden Möglichkeiten der skalierbaren und modularen Marketing-Plattform Mapp Cloud. Diese umfasst eine Data Management Platform (DMP), um Daten zentral zu managen und anzureichern („Mapp Acquire“). Weitere Module sind eine KI-basierte Lösung zur kanalübergreifenden Erfassung und Aktivierung von Daten („Mapp Intelligence“) sowie eine Cross-Channel-Marketing-Lösung für eine nahtlose, personalisierte Customer Journey („Mapp Engage“). Der Datenaustausch mit Drittsystemen erfolgt durch eine spezielle Schnittstelle, die eine Fülle gängiger Marketing-Anwendungen unterstützt. Zugleich besteht eine eigene Whitelabel-fähige E-Mail-Marketing-Lösung, die Partner als Teil ihres eigenen Portfolios anbieten können („Mapp Empower“).

Das neue Programm richtet sich nicht zuletzt an Partner, die Customer Intelligence, Marketing Analytics und Cross-Channel-Marketing nahtlos integrieren und ihren Kunden anbieten möchten. Sie erhalten Zugriff auf vereinheitlichte Rohdaten, können Mapps vielfach erprobte Intelligence-Expertise zur Generierung KI-gestützter Insights nutzen sowie diese für eine kanalübergreifende Kundenaktivierung und im Zusammenspiel mit einer leistungsstarken Marketing Automation verwenden. Das Mapp-Angebot ist unter anderem gemäß den international maßgeblichen Standards ISO 27001 und ISO 27018 zertifiziert.

Das Angebot ermöglicht es Agenturen, Resellern und Strategie-Dienstleistern, den Wert ihrer Beratungs-, Integrations- und Implementierungsleistungen für ihre Kunden um eine passende, digitale Marketing-Lösung zu ergänzen. Reseller können im Rahmen des Partnerprogramms die Mapp Cloud oder einzelne Module in ihr Portfolio aufnehmen und sie in Kombination mit spezifischem Support gewinnbringend vertreiben. Der Fokus bei Technologiepartnern liegt auf der Nutzung der Schnittstellen und Erweiterungen der Mapp Cloud und einem effektiven Datenaustausch.



Neben einer attraktiven Vergütung auf Provisionsbasis stellt Mapp seinen Kooperationspartnern umfangreiche Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung. Zugleich gibt einen regionalen Vor-Ort-Support – so ist Mapp unter anderem in den USA, UK, Deutschland, Italien und Frankreich vertreten. Das globale Partnerprogramm ist mehrstufig aufgebaut und kann auch eine Zertifizierung umfassen. Das Programm startet mit renommierten Partnern wie Code Party, Davies Meyer, GroupM, Prisma, UserCentrics und Wavemaker Italy.

**Nicola Liverani, Senior Director, Partner Global bei Mapp**, kommentiert: “Kooperationen sind in herausfordernden Zeiten umso wichtiger. Mit unserem neuen Partnerprogramm möchten wir den Austausch und den gemeinsamen Aufbau von Best Practices im digitalen Marketing forcieren. Auf Basis unserer technologischen Expertise können wir Partnern innovative und profitable Lösungen anbieten. Unser Angebot ist darauf ausgelegt, in den Bereichen Customer Intelligence, Marketing Analytics und Cross-Channel-Marketing zusammen zu wachsen.”

### **Über Mapp**

Marketer und Datenspezialisten sollten sich stets auf ihr Kerngeschäft fokussieren können, statt ihre Zeit damit zu verbringen, die dahinterstehende Technologie zu bändigen. Mit der Insight-basierten Customer Engagement Plattform Mapp Cloud haben Marketingentscheider mehr Zeit für das Wesentliche und können ihre Markenbotschaften bestmöglich platzieren. Durch Customer Intelligence und Marketing Analytics gewinnen Unternehmen aus Daten einfach und effektiv kanalübergreifende Kunden-Insights, welche wiederum hochgradig personalisierte Marketing-Aktivitäten ermöglichen. Mapps Kunden profitieren von maßgeschneiderten und selbstoptimierenden Cross-Channel-Kampagnen auf Basis KI-gestützter Prognosemodelle. Automatisierte Nachrichten können so im idealen Marketing-Kanal, zum optimalen Zeitpunkt und mit der richtigen Kontaktfrequenz versandt werden. Dank der leistungsstarken Eins-zu-Eins-Personalisierung werden ein Höchstmaß an Engagement sowie eine langfristige Kundenbindung erreicht.

Mapp betreibt Niederlassungen in sechs Ländern. Mapps Digital Marketing Plattform hilft über 3.000 Unternehmen, sich von der Masse abzuheben. Zu Mapps Kunden zählen u. a. Xerox, PepsiCo, LG, Qantas, FlixBus, MyToys, ING, Infinity und Lloyds Banking Group.

### **Pressekontakte:**

schoesslers GmbH  
Mathias Paul  
+49 30 555 73 05 14 | +49 151 625 200 51  
mathias.paul@schoesslers.com  
www.schoesslers.com

Mapp Digital Europe  
Harald Oberhofer  
+49 30 755 415 120  
harald.oberhofer@mapp.com  
www.mapp.com