



## **Mapp lancia il Global Partner Program**

**La suite Mapp Cloud sarà a disposizione delle società di consulenza e dei partner tecnologici con il supporto dei team locali**

**Milano, 15 settembre 2020** – [Mapp Digital](#), il provider internazionale di insight-led customer engagement, ha annunciato il lancio del suo nuovo programma dedicato ai partner, che punta alle agenzie, ai consulenti e ai fornitori di servizi strategici nell'industria del digital marketing, così come alle aziende di innovazione tecnologica e rivenditori di software, con lo scopo di fornire competenze congiunte nell'acquisizione e nel supporto delle aziende clienti.

L'espansione e il rafforzamento delle partnership a lungo termine è una priorità per Mapp: grazie al network di partner selezionati intende accrescere il potenziale dei clienti e rendere la propria offerta più completa ed efficace con un ampio numero di servizi. Condividere risorse, reti e competenze creerà una sinergia tra Mapp e i suoi partner.

I partner di Mapp che necessitano di soluzioni digitali per i propri clienti avranno accesso alle soluzioni di Mapp Cloud, la suite di marketing che include Mapp Acquire, data management platform che raccoglie i dati a livello centrale da tutte le property digitali delle aziende; Mapp Intelligence, la piattaforma basata sull'Intelligenza Artificiale che serve a elaborare e organizzare numerosi insight sui clienti finali; infine Mapp Engage, la soluzione di marketing automation multicanale utile per orchestrare il customer journey in maniera fluida e altamente personalizzata. Lo scambio di dati con terze parti è gestito da una specifica interfaccia che supporta un'ampia gamma di applicazioni marketing. Infine, i partner possono usare Mapp Empower, una soluzione di e-mail marketing a tutto tondo dedicata espressamente alle agenzie.

Il nuovo programma è rivolto alle società che vogliono utilizzare soluzioni di customer intelligence integrate, marketing analytics e marketing cross-canale nel loro portfolio. I partner avranno accesso ai raw data unificati e saranno in grado di utilizzare Mapp Cloud per generare insight basati sull'Intelligenza Artificiale. Questo a sua volta potrà essere utilizzato per abilitare l'attivazione del cliente cross-canale insieme a una consistente marketing automation. L'offerta di Mapp è certificata in accordo con gli standard di rilevanza internazionale, tra cui ISO 27001 e ISO 27018.

L'offerta consentirà ai partner di aiutare i propri clienti a massimizzare il valore delle soluzioni di digital marketing di Mapp. Il programma permette ai partner di vendere la tecnologia di Mapp e i suoi servizi con un supporto sales dedicato. Per i fornitori di servizi strategici e rivenditori di software, il programma si concentra sulla valorizzazione delle interfacce e delle estensioni di Mapp Cloud. I partner tecnologici potranno espandere Mapp Cloud e le sue possibilità di data exchange.

Oltre a una interessante remunerazione basata su commissioni, Mapp fornirà ai suoi partner un'ampia possibilità di formazione e altre opportunità di crescita, oltre al supporto locale tramite le proprie sedi internazionali negli Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Italia e Francia.

Il programma globale è strutturato su livelli e può includere anche certificazioni. La prima selezione di partner di Mapp include importanti fornitori di servizi come Code Party, Davies Meyer, GroupM, Prisma, UserCentrics e Wavemaker Italy.



**Nicola Liverani, Senior Director, Partner Global di Mapp**, ha così commentato: "La cooperazione è tanto più importante in questi tempi difficili. Con il nostro nuovo programma dedicato ai partner, vogliamo promuovere lo scambio e lo sviluppo congiunto delle migliori pratiche nel marketing digitale. Sulla base della nostra competenza, possiamo offrire ai partner soluzioni innovative e redditizie. La nostra offerta è progettata per aiutare Mapp e i suoi partner a crescere insieme nelle aree di customer intelligence, marketing analytics e marketing automation".

### **Informazioni su Mapp Digital**

Marketer e data specialist dovrebbero potersi occupare di ciò che fa la differenza per il loro business invece di passare il tempo a lottare contro la tecnologia di cui fanno uso. Con la piattaforma di customer engagement Mapp Cloud basata sugli insight possono focalizzarsi sulle cose importanti ed entusiasmanti del proprio lavoro. Grazie alla customer intelligence e ai marketing analytics le imprese possono accedere facilmente a customer insight derivanti dall'analisi dei dati attraverso tutti i canali per avviare attività di marketing altamente personalizzate. I clienti possono beneficiare di modelli di previsione supportati dall'Intelligenza Artificiale per sviluppare campagne cross-canale mirate e che si ottimizzano automaticamente. Si possono inviare messaggi automatizzati attraverso i canali di marketing più adatti, ottimizzando la frequenza di contatto. Grazie ad una personalizzazione sempre più elevata si può ottenere il più alto livello di engagement e la fidelizzazione del cliente a lungo termine.

Mapp ha uffici in sei Paesi. Con la sua piattaforma di marketing digitale assiste più di 3.000 aziende nel mondo a riscoprire opportunità mancate rendendosi più visibili rispetto ai competitor. Fra i clienti di Mapp spiccano Xerox, PepsiCo, LG, Qantas, Infinity e Lloyds Banking Group.

### **Contatti stampa:**

Agenzia di PR: Martinengo & Partners Communication

Cinzia Martinengo

02 4953 6650

[cinzia.martinengo@martinengocommunication.com](mailto:cinzia.martinengo@martinengocommunication.com)

[www.martinengocommunication.com](http://www.martinengocommunication.com)

### **Contatti Mapp:**

Giorgia Bellato – Field Marketing Manager

02 3087 620

[giorgia.bellato@mapp.com](mailto:giorgia.bellato@mapp.com)

[www.mapp.com](http://www.mapp.com)