



Mapp certifica Floom come partner strategico del mercato italiano

Floom.it specializzata in progetti di Marketing Automation per e-commerce è stata individuata da Mapp tra le realtà italiane altamente competenti, con capacità e risultati comprovati

Milano, 30 giugno 2021 – [Mapp](#), il fornitore internazionale di Marketing Cloud incentrato sui customer insight, ha annunciato che [Floom](#) è la prima realtà a superare la certificazione del nuovo programma di partnership sviluppato per selezionare partner strategici con cui portare sul mercato Italiano un binomio di tecnologia ed esperienza specifica per la crescita degli e-commerce e del Retail.

9 anni di esperienza nella Marketing Automation per eCommerce e 18 anni di esperienza nel mondo eCommerce a 360 gradi permette ai professionisti di Floom di realizzare progetti strategici di marketing automation per e-commerce che incrementano le vendite, la marginalità, lo scontrino medio ed il customer lifetime value.

Sono 4 i professionisti di Floom che hanno superato i **3 esami necessari ad ottenere la certificazione** dopo aver sostenuto **30 ore di formazione, workshop ed esercitazioni in piattaforma**. Nei prossimi 3 mesi i professionisti certificati di Floom diventeranno 6.

“Il nuovo programma di partnership è impegnativo e richiede competenza comprovata. In Mapp abbiamo trovato una soluzione di alto livello da inserire nel nostro portfolio tecnologico che ci permette di scaricare a terra strategie complesse che portano crescita concrete” spiega **Riccardo Rodella, CEO di Floom**.

Tra i fondatori di Floom Francesco Chiappini di Ecommerce School, la scuola di formazione per Store Manager più riconosciuta in Italia. “La profonda conoscenza del mondo eCommerce e la formazione di altissimo livello che portiamo nei reparti Marketing dei nostri clienti, sono la chiave per progetti di Marketing Automation che portano risultati concreti” spiega Francesco Chiappini.

Come funziona il Partner Program di Mapp

Il Global Partner Program di Mapp è un programma disegnato appositamente per offrire alle aziende partner, sia consulenziali che tecnologiche, una soluzione di marketing cloud scalabile che mette al centro della propria offerta commerciale i dati di prima parte, la visione olistica del cliente e la marketing automation.

I vantaggi

I partner di Mapp, che necessitano di soluzioni digitali per i propri clienti, avranno accesso a Mapp Cloud, la suite di marketing all-in-one che consente di raccogliere dati a livello centralizzato da tutte le property digitali delle aziende, di trasformarli in preziosi insight sui comportamenti e le preferenze multicanale dei clienti grazie al motore di Intelligenza Artificiale della soluzione e, infine, di orchestrare il customer journey in maniera fluida e altamente personalizzata via email, SMS, mobile push, messaggi in-app e sui siti web di proprietà delle aziende clienti, in base ai customer insight generati.

Il programma consente ai partner di aiutare i propri clienti a massimizzare il valore delle strategie e degli investimenti in digital marketing, affiancati da un team di supporto e customer success. Per i fornitori di servizi strategici e rivenditori di software, il programma si concentra sulla valorizzazione delle interfacce e delle estensioni di Mapp Cloud, mentre i partner tecnologici potranno espandere le possibilità di scambio dati con sistemi terzi. La tecnologia di Mapp è certificata in accordo con gli standard di rilevanza internazionale, tra cui ISO 27001 e ISO 27018.



Supporto locale in italiano, un programma di formazione e affiancamento, piano di commissioni e condivisione delle opportunità commerciali, sono le principali caratteristiche del piano di crescita che Mapp mette a disposizione dei propri partner selezionati.

“In Floox abbiamo trovato una competenza, una preparazione e una concretezza davvero notevoli. La cooperazione è tanto più importante in questi tempi difficili e con questa prima certificazione vogliamo promuovere lo scambio e lo sviluppo congiunto delle migliori pratiche nel marketing digitale insieme a collaboratori preparati ed entusiasti, con cui siamo orgogliosi di aver stretto una partnership certificata.” afferma **Nicola Liverani, Senior Director, Partner Global di Mapp.**

Informazioni su Mapp

I marketer dovrebbero concentrarsi sulla strategia e l'esecuzione delle campagne, invece di passare il tempo a domare la tecnologia per raggiungere i propri obiettivi. Con la soluzione di Insight-Led Customer Experience, Mapp Cloud, i responsabili marketing possono dedicare più tempo alla pianificazione strategica e all'esecuzione di campagne rilevanti, grazie alla raccolta e unificazione dei dati di prima parte in un'unica soluzione, da cui sono generati velocemente numerosi insight sui clienti. I customer insight sono informazioni aggiornate in tempo reale sulle caratteristiche, le tendenze e le preferenze dei clienti che consentono di avviare campagne di marketing automation cliente-centriche e multicanale, con messaggi inviati sul canale di marketing preferito dagli utenti, nel momento migliore per loro e con una frequenza di contatto ragionevole.

Mapp ha uffici in sette Paesi e con la propria soluzione di marketing digitale in Cloud aiuta oltre 3.000 aziende a distinguersi dalla concorrenza. Fra i clienti italiani si annoverano Expert, ePRICE, Prénatal, Furla, La Martina, Coccinelle, Gruppo Piquadro, Ferrari e Lamborghini.

Contatti stampa:

Agenzia di PR: Martinengo & Partners Communication

Cinzia Martinengo/Silvia Boniardi

02 4953 6650

cinzia.martinengo@martinengocommunication.com

silvia.boniardi@martinengocommunication.com

Contatti Mapp:

Giorgia Bellato – Team Lead, Field Marketing

348 79 50 702

giorgia.bellato@mapp.com

www.mapp.com