

Lily & Me sceglie Mapp Cloud per iper-personalizzare la propria comunicazione e creare una strategia marketing made-to-measure

Milano, 16 dicembre 2021 - [Lily & Me](#) ha scelto [Mapp](#), piattaforma di marketing cloud basata sui customer insight, per una strategia di marketing altamente personalizzata e mirata.

Lily & Me è un brand di produzione e personalizzazione di abbigliamento e accessori che crea prodotti belli e facili da indossare. Un'azienda a conduzione familiare con sede nel Gloucestershire, che pone un grande focus sulla qualità e sull'attenzione ai dettagli. Tutte le loro stampe e i loro capi sono disegnati in-house e prodotti nella loro fabbrica a Kathmandu, in Nepal, dove hanno il controllo diretto delle condizioni di lavoro e di impiego.

Come azienda familiare, Lily & Me ha un obiettivo condiviso e valori comuni. Credono fortemente che la famiglia venga prima di tutto e questo concetto si estende oltre il nucleo familiare, includendo i loro clienti e tutti i loro dipendenti sia nel Regno Unito che in Nepal. Il loro obiettivo è produrre vestiti in un modo più responsabile e rispettoso dell'ambiente, ma anche dei lavoratori durante tutto il processo.

Mapp Cloud, la piattaforma di marketing cloud di Mapp basata sui customer insight e riconosciuta anche da Forrester, è stata scelta dopo che Lily & Me era in procinto di cambiare la precedente soluzione ed era alla ricerca di un nuovo partner che li supportasse nei loro obiettivi futuri. L'azienda beneficerà dell'intero stack Mapp Cloud, così come della piattaforma di personalizzazione in tempo reale Ecommerce Plus, per un'iper-personalizzazione delle proprie comunicazioni.

Lily & Me è un e-commerce ben consolidato e apprezzato sul territorio e possiede una customer base molto fidelizzata. Il loro obiettivo è incrementare questa fidelizzazione, mantenendo i propri metodi di produzione etici e sostenibili. Tramite le comunicazioni dirette, che rappresentano un canale redditizio, Mapp cercherà di incrementare ulteriormente il ROI dell'azienda. Mapp si inserirà in questo modello con l'obiettivo di migliorare ulteriormente le capacità di Lily & Me, utilizzando:

- Raccomandazioni via e-mail, categorie targettizzate e trigger post-acquisto
- Abilitazione dell'analisi del comportamento sul sito web e follow-up mirati
- Aumento della presenza sul web al fine di aumentare l'acquisizione di nuovi clienti
- Arricchimento dei profili clienti e dei customer journey per avere più informazioni sui propri clienti, così come su quelli potenziali, in tempo reale

Ben Haywood, direttore di Lily & Me ha così commentato: "Siamo rimasti molto colpiti dalle capacità di Mapp Cloud e non vediamo l'ora di portare la nostra personalizzazione e comunicazione al livello superiore. Con l'eCRM come fulcro di tutto ciò che facciamo, sappiamo che Mapp è in grado di comprenderne davvero l'importanza e ci sosterrà in ogni fase per raggiungere i nostri obiettivi di crescita ambiziosi. Questo è solo l'inizio del viaggio di Lily & Me e Mapp e non vediamo l'ora di vedere dove ci porterà questa collaborazione".



Grazie a Mapp, i marchi DTC possono trarre vantaggio dai benefici della vendita diretta al consumatore in modi differenti. Un'azienda come Lily & Me mantiene il pieno controllo sul proprio brand, la presentazione e la qualità del prodotto, l'imballaggio e le attività di servizio e marketing che lo accompagnano. Mapp fornisce una stack di marketing in grado di creare customer experience convincenti dal primo contatto fino alla consegna del prodotto, basate su strategie di marketing insight-led.

Chi è Mapp

I marketer dovrebbero potersi concentrare su ciò che farà la differenza per il loro business, invece di passare tutto il loro tempo a domare la tecnologia per raggiungere i propri obiettivi. Con la piattaforma di Insight-Led Customer Experience Mapp Cloud, i responsabili marketing possono concentrarsi su ciò che conta davvero e sugli insight che ne derivano. Grazie alla customer intelligence e ai marketing analytics, le aziende possono ottenere facilmente ed efficacemente customer insight immediatamente utilizzabili per campagne di marketing altamente personalizzate. I clienti di Mapp beneficiano di modelli di previsione supportati dall'AI che attivano campagne cross-canale mirate e auto-ottimizzanti. I messaggi automatizzati vengono inviati attraverso il canale più adatto, al momento giusto, con la frequenza di contatto ottimale. Con questa personalizzazione avanzata one-to-one è possibile raggiungere i più alti livelli di engagement e di fedeltà dei clienti nel lungo termine.

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 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
www.martinengocommunication.com

Contatti Mapp:

Annarosa Barra – Field Marketing Manager
345 6615101
annarosa.barra@mapp.com
www.mapp.com