



Mapp chiude il 2021 con una crescita record

La crescita per il settore new business è stata del 32%, in forte aumento anche i ricavi delle subscription

Milano, 27 gennaio 2022 - [Mapp](#), fornitore internazionale di insight-led customer experience e una delle più grandi piattaforme Martech indipendenti al mondo, ha registrato un anno da record. Nel 2021 l'azienda è cresciuta di più del 32% nel settore new-business, con un forte incremento registrato anche nel subscription revenue.

Nei mercati target ovvero Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Italia e Francia, i nuovi clienti di Mapp includono brand noti come Vivienne Westwood, Piquadro, Prénatal, Doves Farm, OPI, Sensilab, Jelly Belly, West Ham United, The Independent Pharmacy, Design Toscano e Corel. Altri clienti importanti sono Black+Decker, Francesca's, JYSK, PepsiCo, Varelotteriet, Westwing e Witt-Gruppe.

Nel 2021 Mapp ha collaborato in ottica strategica con diverse nuove agenzie, system integrator e fornitori di tecnologia, espandendo il proprio perimetro di stakeholder per il 2022. I nuovi partner internazionali includono VTEX, Spryker e Shopgate, oltre ad agenzie leader come Accenture, GroupM, Wavemaker e Kenscio.

"Siamo orgogliosi dell'enorme crescita che abbiamo ottenuto nel 2021 e diamo il benvenuto a bordo a molti nuovi clienti, partner e fornitori che si sono uniti a Mapp lo scorso anno e sono diventati parte della nostra espansione", ha affermato **Steve Warren, CEO di Mapp**. "La nostra piattaforma di insight-led customer experience si sta dimostrando uno strumento prezioso per molti marchi che supportiamo a livello globale. Il nostro obiettivo è quello di seguire lo slancio per una crescita ancora più rapida nel 2022, guidata da un rilevante focus delle nostre attività di vendita e di marketing. Vorrei anche sottolineare che nel 2021 Mapp ha stabilito un record per il churn più basso, a dimostrazione del fatto che i team che si occupano dei clienti svolgono quotidianamente un lavoro eccezionale."

Durante il 2021 due nuovi canali di marketing si sono aggiunti alla piattaforma di Mapp Cloud: la posta cartacea e le web push. Questi vanno ad ampliare la rete di quelli già esistenti ovvero e-mail, SMS, mobile push, messaggi in-app, retargeting e canali web. Grazie all'AI di Mapp Cloud, i marketer ora possono determinare in anticipo i loro KPI più importanti, come ad esempio le previsioni di vendita o il raggiungimento degli obiettivi prefissati. L'unificazione dei dati può essere semplificata, grazie alle integrazioni con piattaforme di eCommerce come Shopify e Shopgate o con la sincronizzazione dei dati con fonti esterne grazie alla nuova funzionalità Data Feeds. L'Analytics API di Mapp consolida diverse fonti di dati, elabora i calcoli, automatizza il reporting e consente la visualizzazione dei dati in qualsiasi applicazione d'ufficio.



Secondo Forrester, le “aziende guidate dagli insight” cresceranno 7-10 volte più velocemente rispetto all'economia globale. Inoltre, "The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management (Independent Platforms), Q3 2021" ha valutato Mapp Cloud come [Strong Performer, con il punteggio più alto ottenuto in ben 13 categorie](#).

La piattaforma di insight-led customer experience Mapp Cloud offre possibilità uniche per un marketing scalabile. Il modulo Intelligence combina dati, analytics e AI per generare actionable insight, consentendo ai brand di ingaggiare i propri clienti lungo tutto il customer journey. Il modulo Engage orchestra e automatizza campagne cross-canale in modo fluido e integrato, mentre la Customer Data Platform (CDP) integrata fornisce una visione olistica di ogni contatto composta da dati unificati provenienti da diverse fonti, che consente una segmentazione e un'automazione avanzate.

Informazioni su 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