

Class Editori sceglie Mapp per migliorare l'engagement dei lettori e offrire customer experience ancora più rilevanti

Milano, 6 marzo 2024 - [Mapp](#), fornitore internazionale di una piattaforma di insight-led customer experience, è stata scelta da [Class Editori](#), per migliorare l'engagement dei lettori e offrire customer experience ancora più rilevanti grazie anche all'utilizzo di funzionalità di AI.

Class Editori, fondata nel 1986 da Paolo Panerai, è un punto di riferimento nel campo dell'informazione finanziaria con MF-Milano Finanza, del lifestyle e dei beni di lusso. La società, quotata in Borsa Italiana dal 1998, gode di una posizione unica anche nel panorama televisivo italiano, con canali tematici come Class CNBC, Class TVModa, Class Life, la tv della controllata Gambero Rosso, e UPTv, la tv delle metropolitane e degli aeroporti.

La partnership strategica è stata dettata dalla volontà di Class Editori di accelerare la digitalizzazione dei suoi processi editoriali e, in particolare, di analizzare al meglio i comportamenti e le preferenze del proprio pubblico utilizzando funzionalità avanzate di Intelligenza Artificiale.

Mapp, con la sua avanzata expertise tecnologica, supporterà la casa editrice nel generare actionable insight che permetteranno al brand di stabilire connessioni significative con gli utenti lungo l'intero customer journey. È proprio a partire dal comportamento degli utenti sui propri siti web e sulle app proprietarie che si baserà l'approccio adottato, con l'obiettivo ultimo di offrire customer experience sempre più rilevanti.

In particolare, la partnership consentirà di acquisire una serie di informazioni cruciali per il settore editoriale:

- analisi avanzate del comportamento dell'utente e del funnel di acquisto;
- tracciamento dettagliato degli abbonamenti e delle conversioni;
- monitoraggio delle pagine più visitate, delle categorie e degli autori preferiti dai lettori;
- identificazione degli articoli che generano maggiore conversione e engagement;
- analisi del customer journey e valutazione delle campagne di marketing;
- raccolta e analisi dei dati per fornire un'esperienza altamente personalizzata;
- valutazione delle performance dei contenuti video.

Tutti questi dati di prima parte, supportati dal motore di Intelligenza Artificiale di Mapp Cloud e dal know-how dei marketer coinvolti sul progetto, permetteranno a Class di far crescere ulteriormente il livello delle subscription, proseguendo il trend di crescita che ha già caratterizzato il 2023.

Roberto Bernabò, Chief Digital Development Manager di Class Editori, ha così commentato: "La collaborazione con Mapp è importante per l'evoluzione digitale di Class Editori. La nostra ambizione è innanzitutto quella di utilizzare al massimo la tecnologia sostenuta dall'AI e l'expertise fornite, al fine di conoscere i bisogni dei nostri utenti, che sono alla ricerca di un'informazione finanziaria di qualità come quella che le redazioni del gruppo

Class Editori producono. Inoltre, vorremmo offrire ai nostri lettori contenuti sempre più rispondenti alle loro aspettative, anche personalizzati in base alle loro preferenze di fruizione. Inoltre, poter disporre di un'unica soluzione per generare tutti gli insight necessari e attivare le campagne in tempo reale sarà cruciale per ottimizzare anche i processi organizzativi interni".

“Siamo entusiasti di collaborare con una casa editrice estremamente riconosciuta per i contenuti di alto valore e per l'attenzione rivolta ai suoi lettori” dichiara **Marco Salerno, Sales Director, Italy di Mapp**. “Siamo fiduciosi che, grazie al nostro team di professionisti, Class Editori sarà in grado di offrire customer experience ancora più rilevanti, riuscendo a raggiungere i propri obiettivi strategici“.

Informazioni su Mapp

Con la soluzione di Insight-Led Customer Experience Mapp Cloud, i marketer 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 la frequenza di contatto ottimale. Con un tale livello di personalizzazione, è possibile raggiungere i più alti livelli di engagement e di fedeltà dei clienti nel lungo termine.

Mapp ha uffici in sei Paesi e con la propria soluzione di marketing digitale in Cloud aiuta oltre 700 aziende a distinguersi dalla concorrenza. Fra i clienti italiani si annoverano Gruppo Piquadro, Prénatal, Expert, Furla, La Martina, Pagani e Coccinelle.

Contatti stampa:

Agenzia di PR Mapp: Martinengo Communication

Cinzia Martinengo/Cristina Lanciano

02 4953 6650

cinzia.martinengo@martinengocommunication.com

cristina.lanciano@martinengocommunication.com

www.martinengocommunication.com

Contatti Mapp:

Annarosa Barra – Field Marketing Manager

345 6615101

annarosa.barra@mapp.com

www.mapp.com