



Mapp nominata Strong Performer nel report sul Cross-Channel Campaign Management, Q3 2021

Milano, 12 agosto 2021 – [Mapp](#), il fornitore internazionale di Marketing Cloud incentrato sui customer insight, è stata nominata Strong Performer nella “The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management (Piattaforme Indipendenti), Q3 2021”.

Il report di Forrester ha identificato e valutato i 13 provider di cross-channel campaign management più rilevanti al mondo basandosi su 30 criteri. Mapp Cloud ha ottenuto i punteggi più alti in 13 categorie, tra cui i descriptive analytics. Il report mostra inoltre come Mapp si distingue per la previsione e orchestrazione delle attività grazie al motore di Intelligenza Artificiale e per la misurazione e ottimizzazione delle campagne.

L'azienda MarTech ha implementando le novità a livello omnicanale su tutte le soluzioni offerte, consentendo ai marketer di fare il salto di qualità grazie ai customer insight.

La soluzione di customer experience Mapp Cloud offre insight approfonditi, facili da usare e utilizzabili per personalizzare le attività di marketing e ottenere risultati aziendali migliori. L'approccio esclusivo di Mapp Cloud, basato su una Customer Data Platform (CDP) che utilizza dati di prima parte, fornisce una visione del cliente unica, alimentando sia gli analytics che le campagne di marketing cross-channel. I clienti di Mapp beneficiano inoltre di insight generati grazie all'utilizzo dell'AI, come modelli di previsione in grado di predire i risultati di una campagna e l'impatto sul business.

Steve Warren, CEO di Mapp, ha così commentato la valutazione positiva: “Siamo felici di essere stati nominati Strong Performer nel report Forrester Wave™. Crediamo che i risultati mostrino che il continuo sviluppo di Mapp Cloud sta avendo un impatto rilevante e che stiamo creando un reale valore aggiunto nel marketing cross-channel. Le grandi e le medie aziende necessitano di soluzioni olistiche che aiutino a migliorare la customer experience da un'unica fonte, e le strategie di marketing basate sugli insight sono essenziali per consentire un'efficace personalizzazione e la conseguente attivazione del cliente. Offriamo alle aziende una proposta particolarmente intuitiva per acquisire, consolidare e orchestrare i dati utilizzando l'AI. Coloro che perdono il treno e non investono adesso nella loro stack Martech rischiano di trovarsi con uno svantaggio significativo rispetto alla concorrenza”.

Il report di Forrester dimostra che Mapp Cloud si distingue per la sua visione emergente del marketing come una funzione aziendale basata sui dati. Ciò comporta un approccio al marketing basato sugli insight e un'eccezionale filosofia di go-to-market. La soluzione di CCCM di Mapp include componenti di customer intelligence per la raccolta e l'analisi dei dati, dati di prima parte e attivazione del cliente, segmentazione, creazione del flusso multicanale e personalizzazione in real-time. In media, i clienti utilizzano Mapp per servire sei canali nella loro strategia cross-channel, ma il numero è in crescita: si dovrebbe infatti arrivare a 10 nei prossimi due anni. Mapp Cloud ha una presenza sul mercato molto forte nell'eCommerce (retail, media, editoria e direct-to-consumer), così come nei servizi finanziari e nei provider di telecomunicazioni.



Gli analisti di Forrester hanno identificato e valutato i vendor indipendenti nel mercato delle soluzioni di cross-channel campaign management. La valutazione aiuta i marketer B2C a selezionare la piattaforma più adatta per le proprie esigenze. Il report è disponibile per il download al seguente link:

<https://mapp.com/it/download-forrester-cross-channel-campaign-management-wave-2021/>

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, 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

www.martinengocommunication.com

Contatti Mapp:

Annarosa Barra – Field Marketing Manager

345 6615101

Annarosa.barra@mapp.com

www.mapp.com