

PER GENERARE CUSTOMER INSIGHT E INVIARE COMUNICAZIONI MARKETING MIRATE ED EFFICACI

## MAPP E TRIBOO OTTIMIZZANO IL MARKETING OMNICANALE DI PIQUADRO

**Mapp**, fornitore internazionale di una soluzione di Marketing Cloud, si allea con **Triboo**, gruppo attivo nel settore digitale e quotato sul mercato MTA di Borsa Italiana, nel fornire a Piquadro, gruppo italiano che opera nel settore degli accessori in pelle attraverso i marchi **Piquadro**, **The Bridge** e **Lancel**, una serie di servizi di marketing omnicanale con lo scopo di ottimizzare le comunicazioni di marketing sui canali digitali grazie ai customer insight. La scelta è stata dettata dalla volontà di Piquadro di conoscere maggiormente i propri consumatori ed i loro comportamenti sui siti web istituzionali, al fine di migliorare la relazione con essi. Il Gruppo avrà la possibilità di integrare i canali online e offline per implementare una comunicazione che tenga conto di tutti i touchpoint disponibili. È stato possibile raggiungere questi obiettivi grazie dalla tecnologia di Mapp Cloud, suite di marketing digitale che coniuga la generazione di insight in tempo reale sui clienti - informazioni accurate sulle preferenze, il comportamento online e lo storico acquisti dei consumatori, derivate dall'analisi dei dati di proprietà di Piquadro - e la marketing automation multicanale, uno strumento che permette di organizzare e inviare comunicazioni in maniera automatica e personalizzata tramite tutti i canali utilizzati dal Gruppo. Il progetto, disegnato dal cliente all'interno di **Improve Your Marketing**, sito di condivisione di best practice e use case, sarà avviato con l'integrazione all'interno di Mapp Cloud dei dati offline e online dei tre brand: Piquadro, The Bridge e Lancel, per

ottenere la visione unica e a 360 gradi del cliente. Terminato il processo di raccolta e integrazione dei dati, l'attenzione sarà focalizzata sulla generazione dei customer insight, che rappresentano la chiave di volta del progetto perché abilitano l'attivazione degli use case selezionati da Piquadro per l'ottimizzazione della customer experience lungo l'intero funnel, come ad esempio i programmi di buon compleanno, contenuti VIP, survey, wishlist, ricevute digitali e overlay per la raccolta di dati online. «La conoscenza approfondita del cliente e del customer journey omnicanale rappresenta la base di partenza per avviare una relazione 1:1 fatta di messaggi tempestivi e arricchiti da contenuti in linea con le preferenze del cliente stesso. Abbiamo scelto una singola soluzione tecnologica come Mapp Cloud, perché soddisfa le nostre richieste in maniera puntuale e ci permetterà di analizzare e "attivare" al meglio i dati in nostro possesso, con il prezioso apporto strategico di **Triboo** in ogni fase del progetto», ha commentato **Marco Palmieri**, Founder e CEO di **Gruppo Piquadro**.



MARCO PALMIERI

