

La startup milanese eletta da Salesforce fra le 15 app più interessanti per ottimizzare il CRM
Rilasciata la nuova funzione “Social Matching” basata su un algoritmo proprietario

MATCHING TRA AGENTI E CLIENTI GRAZIE AI SOCIAL ARRIVA MAPADORE, IL TINDER DELLE VENDITE E IL TASSO DI CONVERSIONE SALE DEL 27%

*Il CEO Fabrizio Bosio: «Fra i nostri clienti big come GE Healthcare
ma ottimizzare i processi è strategico anche per le Pmi italiane»*

Milano, 27 marzo 2018 – La startup italiana **Mapadore** lancia il “**Tinder del business**”, una funzionalità che associa ad ogni potenziale cliente, sulla base delle sue caratteristiche e interessi, l’agente di vendita che ha maggiori possibilità di concludere positivamente l’affare. Sperimentata su alcune aziende beta tester, la nuova tecnologia chiamata “**Social Matching**” ha generato un incremento fino al +27% del tasso di conversione, grazie a un algoritmo sviluppato dagli ingegneri di Mapadore.

È solo l’ultima tappa di una storia di successo che si sviluppa fra Milano, dove Mapadore ha sede nell’acceleratore Nuvolab, e Londra, dove si trova la sede estera della società. Fondata nel novembre 2016, Mapadore è guidata dal CEO **Fabrizio Bosio**, che ha messo a frutto nella nuova impresa vent’anni di esperienza professionale nel settore ICT.

Tecnicamente, Mapadore si definisce *sales optimization engine*, cioè un motore di ottimizzazione commerciale. Prende il patrimonio di dati dell’azienda e lo trasforma in execution ottimizzata. Grazie ad algoritmi di intelligenza artificiale è in grado di gestire gli appuntamenti dell’utente, organizzare in automatico la sua agenda, dare priorità ai lead commerciali secondo diversi parametri, ottimizzare il percorso, consigliare il miglior matching tra agente e potenziale cliente.

L’applicazione è già **presente in 38 Paesi** e dall’estate 2017 è in vendita nell’AppExchange di **Salesforce**, la più diffusa piattaforma di CRM (Customer Relationship Management), tanto da essere annoverata **tra le 15 applicazioni più interessanti nel corso di Dreamforce**, la fiera tecnologica più importante a livello globale sul mondo CRM, nell’ultima edizione che si è tenuta a San Francisco dal 6 al 9 novembre 2017.

Un valore confermato dai clienti di primaria importanza che hanno adottato Mapadore: **GE Healthcare** worldwide si affida alla app per l’ottimizzazione dei processi degli assistenti tecnici sul territorio, ottenendo un miglioramento a due cifre delle performance di processo, come testimoniato ufficialmente dalla multinazionale. La seconda storia di successo è **Abitare In**, primaria società immobiliare di Milano che ha visto, in pochi mesi, un aumento del 20% dei ricavi e un abbattimento del 40% dei costi operativi.

Come funziona “Social Matching”

La nuova funzionalità di Mapadore, “Social Matching”, permette a qualunque azienda dotata di una forza vendita di ottimizzare la pianificazione scegliendo, per ogni nuovo potenziale cliente, il venditore che ha più probabilità di portare a casa il contratto. Quando un potenziale cliente compila il form di contatto, autorizzando il collegamento dei propri profili social, l’assistente di Mapadore cerca l’agente della nostra organizzazione che, per interessi e caratteristiche, meglio si combina con il prospect. Scatta in questo caso la "digital empathy" ancor prima che l'appuntamento avvenga nella realtà.

Uno strumento utile anche alle Pmi

Mapadore mette l’intelligenza artificiale al servizio delle imprese facendo risparmiare risorse in termini di tempo, costi di trasporto e energia. «Mapadore non si pone come scopo quello di ridurre l’interazione tra esseri umani ma, piuttosto, di aumentare la qualità di tale interazione, riducendo le perdite di tempo e i costi operativi – afferma **Fabrizio Bosio**, CEO di Mapadore –. Tutto ciò genera un circolo virtuoso grazie al quale l’agente è più concentrato sul proprio lavoro, sostiene meno costi, acquisisce una metodologia più digitalizzata e assegna una migliore priorità alle opportunità. Così abbiamo convinto corporation come GE Healthcare, ma non solo: ottimizzare i processi, oggi, è un investimento strategico anche per le Piccole e medie imprese. Lo dimostra il fatto che il nostro primo cliente è un’azienda italiana con 40 venditori: una Pmi che grazie a Mapadore ha aumentato i propri ricavi mediamente del 15% per quattro anni di seguito. L’imprenditore ha creduto talmente tanto nel prodotto che oggi è investitore di Mapadore».

Nuvolab è un venture accelerator e innovation advisor di Milano. Nato nel 2011 per mano di Francesco Inguscio, in questi anni ha supportato più di 40 startup nella crescita e numerosi soggetti corporate, investitori ed istituzioni in progetti di open innovation. Due exit all’attivo annunciate a settembre 2017 e oltre 10 startup in portafoglio. www.nuvolab.com

Mapadore è una startup fondata a novembre 2016 e basa la propria attività sul concetto di “Sales as a Factory”. Fondata nel 2016, è presente sul mercato di 38 Paesi e dal 2017 è presente sulla piattaforma AppExchange di Salesforce. Ha sedi operative a Milano e a Londra.

www.mapadore.com

Contatti per i colleghi della stampa

Giulio Todescan

Blum. Comunichiamo l’innovazione

giulio.todescan@blumcomunicazione.com

+39 344 2930701