

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](http://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](http://www.mapadore.com)

### ***Contatti per i colleghi della stampa***

*Giulio Todescan*

*Blum. Comuniciamo l’innovazione*

[giulio.todescan@blumcomunicazione.com](mailto:giulio.todescan@blumcomunicazione.com)

+39 344 2930701