

## **La ricetta di Mapp per potenziare la strategia di LloydsPharmacy è la creazione di customer experience di successo**

**Milano, 6 settembre 2022** - [LloydsPharmacy](#), uno dei maggiori gruppi farmaceutici e per la salute del Regno Unito, ha scelto [Mapp](#), fornitore internazionale di una soluzione di customer experience basata sugli insight, per integrare la customer intelligence alla base delle proprie attività marketing con l'obiettivo di raggiungere la visione unica dei propri clienti.

Con l'aumento delle vendite online in aggiunta alla già solida distribuzione negli store, LloydsPharmacy sentiva l'esigenza di unificare i set di dati a sua disposizione in un unico luogo sicuro e protetto. Ha scelto di investire nella potente Customer Data Platform Mapp Cloud per riunire le informazioni e arricchirle con dati di prima, seconda e terza parte provenienti da tutti gli strumenti di marketing e integrazioni esterne.

L'offerta cross-canale di Mapp consente a LloydsPharmacy l'adozione di nuovi canali, inclusi i social media e la pubblicità display, e semplifica il processo di automazione di molteplici customer journey. La decisione di utilizzare Mapp Cloud è stata anche dettata dall'importante ruolo che gioca il team di Customer Success, sia in termini di soluzione delle problematiche, sia in termini di consulenza sulle best practice per l'implementazione e l'attuazione di una strategia di marketing digitale efficace che permette al cliente di concentrarsi a pieno sugli obiettivi.

LloydsPharmacy ha grandi progetti in serbo per il futuro: non solo l'integrazione degli altri suoi brand Online Doctor e LloydsDirect, ma anche l'implementazione di un percorso completo di assistenza al paziente che include identificazione della malattia, trattamenti consigliati, farmacia online e servizi per le prescrizioni mediche.

**Phil Geary, Group Digital Director di LloydsPharmacy, afferma:** «Il Covid-19 ha prodotto un enorme aumento della domanda relativa ai nostri servizi online e all'assistenza medico/paziente. Con il supporto di Mapp, saremo in grado non solo di conoscere approfonditamente tutti i nostri clienti a livello individuale, ma anche di aiutarli soddisfacendo le loro esigenze specifiche. Non vediamo l'ora di sapere che cosa ci riserva il futuro grazie a questa entusiasmante collaborazione».

### **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 sette 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, Lamborghini, Furla, La Martina, Pagani e Coccinelle.

**Contatti stampa:**

Agenzia di PR: Martinengo & Partners Communication

Cinzia Martinengo/Lucrezia Martinengo

02 4953 6650

[cinzia.martinengo@martinengocommunication.com](mailto:cinzia.martinengo@martinengocommunication.com)

[lucrezia.martinengo@martinengocommunication.com](mailto:lucrezia.martinengo@martinengocommunication.com)

[www.martinengocommunication.com](http://www.martinengocommunication.com)

**Contatti Mapp:**

Annarosa Barra - Field Marketing Manager

345 6615101

[annarosa.barra@mapp.com](mailto:annarosa.barra@mapp.com)

[www.mapp.com](http://www.mapp.com)