

Grazie ad algoritmi di intelligenza artificiale, la startup accelerata da Nuvolab aumenta l'efficacia e l'efficienza del processo di vendita, ottimizzandone ciascuna fase e abbinando il miglior agente commerciale ad ogni potenziale cliente

MAPADORE, ROUND D'INVESTIMENTO DI 1 MILIONE PER GARTNER È AL TOP MONDIALE FRA LE SOLUZIONI PER OTTIMIZZARE LE VENDITE

L'ad di Nuvolab Francesco Inguscio: «Il prodotto ha una potenzialità enorme per il mercato e questo investimento è solo il primo passo di un percorso di crescita internazionale»

Milano, 23 aprile 2018 – Round di investimento di un milione di euro per [Mapadore](#), la startup con sede a Milano e a Londra che offre una soluzione SaaS (software as a service) pensata per tutti gli agenti di commercio e gli operatori che compiono le loro attività professionali in mobilità. E che in questi giorni ha messo a segno un altro importante risultato: Gartner, leader globale per la consulenza strategica, ricerca ed analisi in ambito IT, ha nominato Mapadore come “**Cool Vendors in CRM Sales 2018**”, all'interno del suo report che segnala le migliori applicazioni a livello mondiale che utilizzano l'intelligenza artificiale per incrementare le vendite. Secondo gli analisti di Gartner le organizzazioni commerciali interessate ai dati quali ad esempio il tempo dedicato agli incontri con i clienti confrontato con il tempo di lavoro, o la verifica dei ricavi in relazione al numero di visite effettuate, dovrebbero prendere in considerazione l'utilizzo di Mapadore.

Il round d'investimento è andato a buon fine grazie alla regia di **Nuvolab**, il venture accelerator fondato da Francesco Inguscio, entrato ufficialmente meno di un anno fa per supportare la crescita di Mapadore attraverso nuovi capitali e il sostegno alla crescita commerciale e all'internazionalizzazione. L'investimento, capitanato da Nuvolab stessa, ha visto un **aumento di capitale per 500mila euro grazie all'ingresso di business angel** e un'ulteriore **somma equivalente immessa come capitale di debito**. Oggi Mapadore è già presente in Italia e in UK e questo investimento aiuterà il team nell'espansione sul mercato internazionale e nell'implementazione di nuove funzionalità della piattaforma.

«Siamo molto contenti di aver chiuso questo primo round di finanziamento con un pool di investitori di altissimo livello, tutti manager e dirigenti di aziende multinazionali – commenta **Fabrizio Bosio**, CEO di Mapadore –. Per noi questa è una implicita dimostrazione che la strategia seguita da Mapadore è quella giusta: innovare i processi commerciali delle aziende sfruttando al meglio l'ecosistema di Salesforce, il CRM numero uno al mondo. Un'innovazione certificata ora da Gartner, che ci pone ai vertici globali nel nostro settore».

«Questo investimento è la conferma che il nostro *collaborative rainmaking* sta costantemente aumentando di efficacia - commenta **Francesco Inguscio**, CEO di Nuvolab -. La validità delle soluzioni sviluppate da Mapadore e delle innovazioni messe a punto grazie agli oltre 100 anni di

competenza maturati dal suo team nel mondo software, sommata alla massa critica raggiunta dal nostro network di investitori e aziende aperte all'open innovation, non può che portare a risultati sempre migliori ad una velocità sempre più elevata per le startup della nostra Tribù. Risultati concreti che all'estero ci vengono riconosciuti, come dimostra l'inserimento nell'importante report Cool Vendors in CRM Sales di Gartner».

Mapadore, startup innovativa fondata nel 2016, ha in questi mesi visto una rilevante crescita del proprio parco clienti corporate sviluppando soluzioni personalizzate di gestione database e CRM. Una fra tutte è quella messa a punto per GE Healthcare a livello mondiale che ha permesso, grazie all'intelligenza artificiale e ad algoritmi proprietari, di ottimizzare i processi di gestione dei propri operatori sul territorio portando ad un risparmio dei costi operativi molto consistente. **Oggi Mapadore opera come ISV (Independent Software Vendor) sull'AppExchange di Salesforce, la soluzione CRM più importante al mondo.** La sua soluzione SaaS permette di trasformare in execution ottimizzata i dati dell'azienda: gestisce gli appuntamenti dell'utente, organizza in automatico la sua agenda, dà priorità ai lead commerciali secondo diversi parametri, ottimizza il percorso dell'utente, consiglia il miglior matching tra agente e potenziale cliente grazie alla funzionalità *Social Matching* e molto altro.

Il Social Matching è una delle caratteristiche di punta del futuro sviluppo della piattaforma: **cerca l'agente che, per interessi e caratteristiche, meglio si abbina al cliente prospect in base ai rispettivi profili social.** Questa funzionalità da "Tinder del business" ha generato, per i beta tester che l'hanno sperimentata, un incremento fino al **+27% del tasso di conversione dei propri appuntamenti commerciali.**

Fonte: Gartner Cool Vendors in CRM Sales 1H18, Ilona Hansen, Adnan Zijadic, Tad Travis, 16 April 2018.

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in our research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

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. 2 exit all'attivo annunciate a settembre 2017 e altre 10 startup accelerate.

www.nuvolab.com

Mapadore è una startup che sviluppa soluzioni SaaS fondata a novembre 2016 e con clienti distribuiti in 38 Paesi. Da giugno 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