



16 settembre 2020

## MailUp presenta l'ebook dedicato a e-commerce e retail *“Vendere online con Email e SMS”*

Un percorso di apprendimento tra le tappe fondamentali per strutturare la strategia digitale di uno store online: dall'integrazione dei sistemi (ESP, CRM, CMS e business intelligence) all'automazione dei messaggi per coltivare l'intero customer journey.

MailUp presenta l'ebook *Vendere online con Email e SMS* ([academy.mailup.it/ebook-ecommerce/](https://academy.mailup.it/ebook-ecommerce/)), ovvero tutto quello che serve per strutturare una strategia digitale per l'e-commerce.

Pensato per un pubblico trasversale – gli e-commerce di ogni settore commerciale e dimensione –, l'ebook vuole offrire una panoramica delle strategie da attuare sui canali email e SMS e degli strumenti da utilizzare per **migliorare le performance di vendita degli store online**, anche alla luce dei cambiamenti portati dall'emergenza sanitaria e dal lockdown degli scorsi mesi.

Mentre alcuni settori tradizionalmente trainanti (come il Turismo e la Moda) hanno avuto un crollo globale senza precedenti, il **commercio online**, al contrario, ha ricevuto un **impulso oltre qualunque previsione**. Nel mondo post-Covid-19 i modelli tradizionali di vendita andranno ripensati per soddisfare le nuove esigenze dei clienti e adattarsi alle **nuove abitudini di acquisto**.

Concepito come un percorso a tappe, l'ebook si snoda tra le attività fondamentali per mettere a punto un'organica strategia di Email e SMS Marketing: dall'**integrazione** dei diversi sistemi e sotto-sistemi digitali (database esterni, CRM, CMS, ERP, sistemi di Business Intelligence, piattaforme di email advertising) in un unico **grande ecosistema** all'importanza delle strategie di **data collection e data mapping** per la creazione di una **single customer view**; dall'importanza di un'infrastruttura tecnologica affidabile per poter contare su una **deliverability** di qualità all'utilizzo di tecniche di

personalizzazione e **iper-personalizzazione** per ingaggiare in modo duraturo prospect e clienti; fino all'utilizzo combinato di **email e SMS** per progettare customer journey su misura e multicanale.

L'ebook *Vendere online con Email e SMS* è **gratuito**; per scaricarlo è sufficiente compilare il form all'indirizzo [academy.mailup.it/ebook-ecommerce/](https://academy.mailup.it/ebook-ecommerce/).

**Luca Azzali**, General Manager di MailUp, commenta: *“Il lockdown degli scorsi mesi ha accelerato un processo ormai in corso da tempo e aperto le porte degli acquisti online anche ai segmenti del grande pubblico più restii alla digitalizzazione. A fronte di un cambiamento delle dinamiche di vendita e, soprattutto, delle abitudini di acquisto dei consumatori le opportunità di crescita sono dunque enormi. Il nostro ebook è pensato proprio per guidare gli e-commerce nella definizione di una strategia digitale che, grazie a email e SMS, sappia fidelizzare i clienti acquisiti e attrarne di nuovi”*.



**MailUp S.p.A.** è la società tecnologica che ha sviluppato una piattaforma digitale di cloud computing scelta da PMI e grandi imprese per comunicare con le proprie basi di dati via Email, SMS e Messaging Apps. MailUp è la soluzione leader in Italia nel settore ESP e conta oltre 10.000 clienti e 800 rivenditori in più di 50 paesi. Fondata nel 2003, MailUp è una realtà internazionale con uffici a Milano, Cremona, San Francisco, Buenos Aires, Tokyo, Copenhagen, Santiago del Cile e Città del Messico. Dopo la quotazione nel 2014 sul mercato AIM di Borsa Italiana (MAIL.MI) (ISIN IT0005040354), MailUp ha intrapreso un percorso di crescita per linee esterne che – attraverso l'acquisizione di realtà affermate ed emergenti – ha portato alla nascita di MailUp Group, uno dei principali player in Europa nel campo delle Marketing Technologies, con oltre 20.000 clienti in oltre 100 paesi. MailUp Group è un ecosistema di cinque realtà indipendenti, ma sinergiche: MailUp (mercato global), Acumbamail (mercato spagnolo e Latam), Agile Telecom (mercato global per gli SMS wholesale), Datatrics (predictive marketing) e BEE, l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare.

[www.mailup.it](http://www.mailup.it) | [www.mailupgroup.com](http://www.mailupgroup.com)

**Press Office**

Laura Calevo

+39 3355641177

[laura@baboon.it](mailto:laura@baboon.it)

[www.mailup.it/press](http://www.mailup.it/press)