



Martedì 16 aprile 2019

## **MailUp per Greenpeace Italia: al via il progetto di consulenza ritagliato sugli obiettivi di retention**

**La realtà del no profit si è affidata a MailUp per sviluppare una strategia su misura finalizzata al mantenimento e alla fidelizzazione dei donatori, grazie a interventi mirati nella gestione dei dati, nel donor journey e nella rilevanza delle email.**

**MailUp** comunica lo sviluppo di un progetto di consulenza di Email Marketing dedicato a **Greenpeace Italia**, l'organizzazione no profit impegnata in campagne per la protezione e la tutela dell'ambiente, attraverso la denuncia dei problemi e la promozione di soluzioni alternative sostenibili, in un confronto pacifico, diretto e creativo.

Oltre all'infrastruttura di invio, Greenpeace Italia necessitava di un team di **consulenza** che definisse e mettesse a punto una strategia dedicata agli obiettivi di **retention**, quell'insieme di attività focalizzate sul mantenimento e la fidelizzazione dei donatori.

Per raggiungere gli obiettivi, MailUp è intervenuta su più livelli: sui dati, impegnandosi in un'attività di sincronizzazione e **data enrichment**, che consente all'organizzazione di disporre di maggiori informazioni sulle cause ambientali di interesse per ciascun donatore; nella **personalizzazione delle email**, grazie a un nuovo layout dotato di contenuti dinamici in grado di modulare il messaggio in base al singolo donatore, a intero beneficio del grado di commitment e dei tassi di conversione; nell'**automazione** dei flussi, grazie alla messa a punto di workflow che – intrecciando email e SMS – consentono a Greenpeace Italia di coltivare il rapporto con i donatori lungo due step del funnel: il benvenuto e il giorno del compleanno.

La relazione con Greenpeace Italia rappresenta per MailUp un'operazione di consolidamento in un settore che trova nell'email uno dei principali canali per la raccolta delle donazioni: nel 2015 l'Email Marketing ha rappresentato per il mondo no profit il **29% di tutti i ricavi online**, secondo il report *Benchmarks X: The 2016 M+R Benchmarks Study*.

**Stefano Branduardi**, Marketing Director di MailUp, commenta: *“L'inizio della nostra collaborazione con Greenpeace Italia risale a qualche anno fa, ed era limitata all'infrastruttura di invio. Oggi contribuiamo alle attività di Greenpeace Italia con i nostri servizi consulenziali, basati su team di persone e competenze che ritagliano per l'organizzazione soluzioni e strategie ad hoc, sviluppate a partire da specifici obiettivi. Per il 2019 ci concentreremo sulla fase di retention, un livello del funnel che – implicando minori investimenti rispetto all'acquisizione di nuovi donatori – consente di trattenere e incrementare le donazioni di chi già combatte per la causa ambientale di Greenpeace”*.

**Sira Bertarelli**, Head of Retention and Donors Development di Greenpeace Italia, commenta: *“La collaborazione tra Greenpeace e MailUp è iniziata nel 2015. Cercavamo una piattaforma di email marketing intuitiva e versatile e siamo rimasti fin da subito soddisfatti nella nostra scelta. Dopo quattro anni sentivamo la necessità di rivedere e migliorare le nostre attività e abbiamo deciso di affidarci all'area Agency di MailUp per un programma customizzato in base alle nostre esigenze. La digital communication sempre più in ottica multicanale è una leva strategica negli obiettivi di retention ed engagement di Greenpeace Italia. MailUp ha pensato per noi a diverse soluzioni, per arricchire il nostro database, costruire i nostri modelli con Bee, gestire i destinatari inattivi e migliorare i nostri workflow automatici. Con il supporto degli esperti di MailUp ci poniamo l'obiettivo di rendere più efficaci le nostre comunicazioni, attraverso contenuti diversificati in base alle specifiche aree di interesse, migliorando così non solo il tasso di apertura e le interazioni ma anche il livello di commitment dei nostri donatori. Puntiamo molto su questo progetto e abbiamo grandi aspettative. Confidiamo di raggiungere i risultati prefissati e consolidare il nostro rapporto con MailUp”*.



**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 sei realtà indipendenti ma sinergiche: MailUp (mercato global), Acumbamail (mercato spagnolo e Latam), Globase (mercato Nordics), 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.com](http://www.mailup.com) | [www.mailupgroup.com](http://www.mailupgroup.com)

#### MailUp Press Office

Andrea Serventi  
+39 02 89603047  
[press@mailup.com](mailto:press@mailup.com)  
[www.mailup.it/press](http://www.mailup.it/press)



M A I L U P G R O U P

**MailUp Group (MAIL)** è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all’acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Globase (mercato Nordics), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale) e Datatrics (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE ([www.beefree.io](http://www.beefree.io)), l’email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi MailUp Group è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con oltre 21.700 clienti in più di 100 paesi.

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni AIM Italia dal 2014, con un flottante pari a circa il 32%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: MAIL.MI - Bloomberg: MAIL IM