

## BEWE e MAPS GROUP investono insieme nella start-up innovativa ROIALTY



MAPS  
SHARING KNOWLEDGE



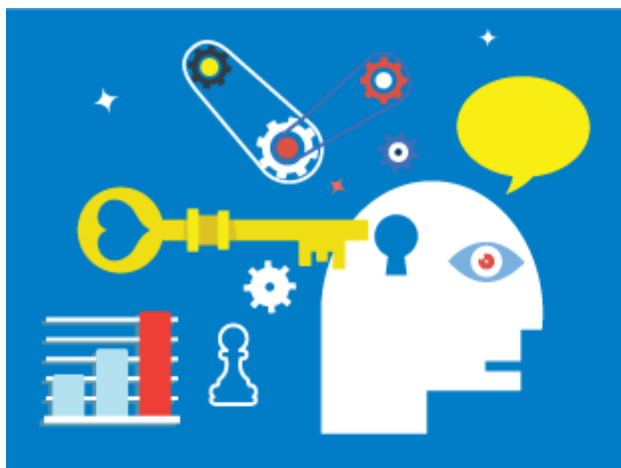
*La start-up innovativa **BEWE**, riconosciuta come una tra le più promettenti del settore digital marketing, e il software solution provider italiano **MAPS SPA**, specializzato in sistemi di interpretazione real-time dei dati diventano co-investitori finanziando per 200k euro iniziali la start-up innovativa **ROIALTY**. L'azienda svilupperà l'omonima piattaforma di omni-channel social loyalty che per prima integrerà il motore semantico applicato alle analisi di interazioni social con le funzionalità di gamification per incentivare azioni delle community digitali con la componente di engagement. La piattaforma proporrà in tempo reale la migliore azione per ogni utente, in base al profilo ed ai suoi effettivi interessi, seguendolo su tutti i canali online, ecommerce e retail.*

Milano, 22 Dicembre 2015,

Dopo quattro anni di partnership, nata dall'utilizzo da parte di BEWE dei servizi offerti dal prodotto Webdistilled di INTEXT Gruppo MAPS, le due start-up italiane decidono di valorizzare le sinergie investendo le proprie capacità finanziarie e tecnologiche nella nuova start-up ROIALTY.

Alla base della decisione una visione strategica condivisa e la volontà di proporre una soluzione efficace a tutti i brand che hanno investito nello sviluppo di comunità digitali multicanale e oggi puntano a valorizzare il proprio investimento. Il bisogno è quello di **capitalizzare il valore delle relazioni dirette digitali** e non, senza trascurare il desiderio degli utenti di ricevere contenuti coerenti su diversi canali con proposte sempre più in linea con i loro interessi.

Il progetto **ROIALTY** (il cui nome rappresenta "ROI in digital loyalty") nasce puntando sul valore di conoscenza degli utenti che emerge dal contenuto delle loro conversazioni e interazioni sui social media, sull'opportunità di utilizzo di tali dati per la segmentazione marketing e, infine, sul modello di incremento del ROI di campagne digital derivante dal principio di 'scambio di valore'. Tale scambio vede da una parte l'azienda stimolare, con campagne dedicate ai diversi segmenti di utenza, la produzione e condivisione di contenuti, i feedback di prodotto e/o la raccolta di opinioni sui diversi canali social, web e retail e dall'altro gli utenti premiati con punti, badge e altri rewards legati ad un sistema di loyalty.



## INTELLIGENCE & GAMIFICATION



## FOR SOCIAL LOYALTY

La sfida del progetto di start-up è di creare una **'social intelligence + loyalty platform'** internazionale in grado di servire e competere con le soluzioni più innovative. Un modello di servizio a canone, accessibile dai clienti e partner sia in modalità cloud che su sistemi proprietari, supportato da servizi di assistenza, consulenza e integrazione con i sistemi di CRM, caring e loyalty tradizionale.

*"Vogliamo creare un prodotto e un progetto che dimostri che si può continuare a fare impresa, innovazione, trovare le risorse finanziarie e riuscire a emergere nel mondo, facendo leva su competenze e capacità tecnologiche che sono qui in Italia tra le imprese che hanno resistito allo tsunami di mercato degli ultimi anni-* afferma **Maurizio Ferraris** tra i soci fondatori di BEWE che assume la carica di **Presidente della newco ROIALTY** – *Il progetto nasce potendo contare sulle esperienze e competenze tecnologiche, di marketing digitale di MAPS e BEWE. Saremo in grado di strutturare da subito il nuovo team comprendente una quindicina di risorse altamente qualificate, basate in Italia, per le attività product innovation & marketing,*

*software engineering, quality assurance & customer service, IT architecture e consulting. Abbiamo già conferme di attivazione di alcuni progetti pilota dai primi mesi del 2015 e di partnership internazionali con agenzie di comunicazione, società di consulenza e system integration. Siamo pronti ad attivare la nostra presenza a Londra per il mercato internazionale e guardiamo con interesse ai mercati emergenti del bacino mediterraneo e medio oriente già dal primo anno.”*

Aggiunge **Maurizio Pontremoli Amministratore delegato di MAPS** *“Abbiamo creduto nel progetto ROIALTY per il modello d’uso innovativo del principio di analisi e azione applicato alle interazioni social. MAPS infatti da sempre si occupa di ricerca e innovazione nei modelli tecnologici di analisi semantica di dati non strutturati e quindi abbiamo visto nel progetto l’opportunità di arricchire, con un know-how tecnologico, un know-how di marketing digitale di BEWE per investire insieme in una soluzione integrata.”*

L’obiettivo del piano iniziale è quello sviluppare circa 7M di ricavi nel periodo 2015-2018 con attività internazionali su almeno 4 paesi area UE investendo oltre 1M euro nei primi 3 anni. Oltre a Maurizio Ferraris faranno parte del CdA Marco Ciscato di MAPS, Maurizio Pontremoli di MAPS e Stefano Tonella di BEWE mentre la strategia e marketing di prodotto saranno guidate da Dario Manuli , prima in posizione analoga in BEWE, insieme con Vieri Emiliani già Amministratore delegato di Intext del Gruppo MAPS.

**BEWE** ([www.bewe.it](http://www.bewe.it)) BEWE è una start-up innovativa italiana, con sedi a Milano e Londra, nata nel 2011 con la missione progettare e realizzare prodotti che abilitano le imprese, agenzie di comunicazione e società di ricerca di mercato all’uso innovativo del marketing digitale nei processi di analisi e posizionamento strategico, ottimizzazione della comunicazione e PR sui social media e attivazione programmi di digital loyalty. Tutte le soluzioni sono supportate da servizi di consulenza e dalla “BEWE digital academy” per applicare con efficacia le tecnologie e i servizi innovativi nel contesto di business dei clienti.

**MAPS** Maps Group è un Software Solution Provider specializzato nella progettazione e nell’implementazione di strumenti innovativi per interpretare dati complessi e facilitare la condivisione della conoscenza in ottica business. Le soluzioni approntate, applicate in contesti di mercato differenti come la Sanità, la PA, l’industria ed i Servizi, implementano i nuovi paradigmi e le nuove tecnologie per l’analisi di grandi moli di dati, consentendo di passare dal concetto di Big Data a quello di Relevant Data, ovvero di concentrarsi solo sulle informazioni più utili al proprio business.

Contatti:

Comunicazione PR – Francesca Vezzoli – [francesca.vezzoli@bewe.it](mailto:francesca.vezzoli@bewe.it)

[www.royalty.net](http://www.royalty.net)

[www.bewe.it](http://www.bewe.it)

[www.mapsgroup.it](http://www.mapsgroup.it)