

Nasce CVM Martech Lab, centro europeo per l'engagement del cliente nei financial services

Realizzato da Nexi in partnership con Jakala, mette a disposizione di banche e fintech competenze, tecnologie e soluzioni per lo sviluppo del Customer Value Management facendo leva sul ruolo chiave dei pagamenti digitali

Milano, 22 febbraio 2023 – Nexi, la PayTech europea, in partnership a Jakala, prima MarTech company italiana e tra i primi gruppi in Europa, dà vita a **CVM Martech Lab**, il nuovo centro sul Customer Value Management per il settore dei financial services, che ha l'obiettivo di mettere a disposizione di banche e fintech le migliori competenze e tecnologie di data science e marketing per lo sviluppo del CVM, attraverso soluzioni che fanno leva sul ruolo chiave del pagamento digitale nell'ingaggio del cliente.

Nato a Milano ma con presidio europeo, il CVM Martech Lab si fonda sulla volontà delle due realtà di mettere a fattor comune le migliori pratiche per l'engagement all'interno dell'evoluzione dei pagamenti digitali, a beneficio delle banche e delle financial service institutions. Istituti di credito, fintech e operatori del settore potranno attingere alle importanti economie di scala e di scopo garantite dal CVM Martech Lab, beneficiando inoltre della complementarità degli strumenti e delle practice che Nexi e Jakala hanno deciso di mettere in gioco.

*“Nei financial services, il Customer Value Management ha oggi una valenza strategica sia per gli operatori tradizionali, sia per i new comers: per i primi è una leva essenziale di acquisizione, quasi sempre a investimento, e successivo sviluppo del valore cliente, mentre per i secondi è una leva chiave di retention e fidelizzazione. In questo i pagamenti digitali giocano un ruolo fondamentale, perché sono il servizio più diffuso, insieme al conto corrente, sono utilizzati quotidianamente e portano con sé dati utili – dichiara **Flaminio Francisci, Customer Value Management Director di Nexi** - Il CVM Martech Lab si propone, a livello sistemico, proprio come potente acceleratore per sviluppare l'ingaggio del cliente. In Nexi, dopo oltre 6 anni di sviluppo di molteplici soluzioni destinate a moltissime di banche, abbiamo accumulato un'esperienza e una practice tali che, insieme a quelle di Jakala, costituiscono un vero valore per il Paese Italia e intendiamo esportare tale valore in Europa”.*

Ad oggi, infatti, oltre 150 Banche italiane possono già accedere alle soluzioni e ai metodi di CVM all'avanguardia proposti da Nexi e Jakala, che si traducono in clienti ingaggiati, in servizi e in prodotti ad alto valore aggiunto che consentono di sviluppare il valore del cliente in modo sano, lungo tutto il suo ciclo di vita, dall'acquisizione alla retention, inclusi i programmi di engagement.

Allo stesso modo, Jakala, forte delle sue competenze nell'unione del marketing e della tecnologia, ha avviato un percorso specifico che in questi anni ha visto la società aggregare centri di competenza unici nel panorama del mercato italiano ed Europeo.

*In Jakala guidiamo la trasformazione tecnologica e promuoviamo l'innovazione combinando talenti, tecnologia, dati e analytics. Il successo di un programma di engagement è strettamente legato alla conoscenza del proprio target; siamo fieri della partnership con Nexi - commenta **Gabriele Pozzi, Managing Director JAKALA** - perché ci permette di esprimere il nostro know how in ambito engagement, intervenendo in un momento chiave del processo di ingaggio del cliente, come quello del pagamento digitale. Infatti, nel processo di interazione diventa essenziale attivare un approccio data-driven utile alla profilazione e interagire in modalità real-time per poter essere rilevanti quando conta.*

I digital payments rappresentano, quindi, l'opportunità di ingaggio del cliente per eccellenza, sia grazie al numero elevato di dati e informazioni che portano con sé, sia grazie alla loro trasversalità generazionale e alla loro semplicità di utilizzo: il CVM MarTech Lab di Nexi consente, alle realtà che offrono prodotti e servizi basati sull'esperienza di pagamento, di massimizzare il valore dei propri clienti, ingaggiandoli proprio tramite i pagamenti digitali e sviluppando per loro nuove proposizioni commerciali.

Nexi

Nexi è la PayTech europea, presente in mercati europei ad alta crescita, attraenti e in paesi tecnologicamente avanzati. Quotata all'MTA di Borsa Italiana, Nexi ha la scala, la portata geografica e le capacità per guidare la transizione verso un'Europa senza contanti. Grazie al suo portafoglio di prodotti innovativi, competenze e-commerce e soluzioni specifiche per il settore, Nexi è in grado di fornire un supporto flessibile per l'economia digitale e l'intero ecosistema dei pagamenti a livello globale attraverso una vasta gamma di canali e metodi di pagamento diversi. La piattaforma tecnologica di Nexi e le competenze professionali best-inclass nel settore, consentono alla società di operare al meglio in tre segmenti di mercato: Merchant Solutions, Issuing Solutions e Digital Banking Solutions. Nexi investe costantemente in tecnologia e innovazione, concentrandosi su due principi fondamentali: soddisfare, insieme alle proprie Banche partner, le esigenze dei propri clienti e creare per loro nuove opportunità commerciali. Nexi è impegnata a sostenere le persone e le imprese di tutte le dimensioni, trasformando il modo in cui le persone pagano e le imprese accettano i pagamenti, offrendo ai clienti le soluzioni più innovative e affidabili per consentire loro di servire meglio i loro clienti e di crescere. Questo è il modo in cui Nexi promuove il progresso a beneficio di tutti: semplificando i pagamenti e consentendo alle persone e alle imprese di costruire relazioni più strette e crescere insieme. www.nexi.it www.nexigroup.com

JAKALA

La prima MarTech company in Italia e tra i primi gruppi in Europa, specializzata in servizi di marketing e sales con lo scopo di aumentare il fatturato dei propri clienti, grazie a un approccio congiunto di strategia, data & advanced analytics, location intelligence, media and digital services.

Fondata da Matteo de Brabant nel 2000, Jakala può contare su oltre 1.600 professionisti, con un'età media di 35 anni ed equamente distribuiti per genere. Il Gruppo ha raggiunto i 380 milioni di fatturato e opera a livello internazionale con uffici in 13 paesi (in città come New York, Mosca, San Paolo, Shanghai, Londra e con Headquarter a Milano). Da maggio 2021 è diventata Società Benefit affiancando al core business un purpose volto a generare effetti positivi sui propri stakeholder: azionisti, dipendenti, clienti, fornitori, comunità e ambiente. <http://www.jakala.com>

Nexi - External Communication & Media Relations

Daniele de Sanctis

daniele.desanctis@nexigroup.com
Mobile: +39 346/015.1000

Matteo Abbondanza

matteo.abbondanza@nexigroup.com
Mobile: +39.348/406.8858

Danja Giacomini

danja.giacomini@nexigroup.com
Mobile: +39.334/2256.777



Nexi - Investor Relations

Stefania Mantegazza

stefania.mantegazza@nexigroup.com

Mobile: +39.335/580.5703

Jakala - Corporate Communications

Alessandra Rizzi – Corporate Communications Manager

alessandra.rizzi@jakala.com

Tel. +39 333 2968101