

# SALESFORCE ACCOMPAGNA BANCOMAT NEL PERCORSO DI RAFFORZAMENTO DELLE RELAZIONI CON IL CLIENTE

*Con Salesforce Marketing Cloud, Bancomat avvia un nuovo dialogo con i consumatori per favorire fiducia, conoscenza e uso attivo della sua app di pagamento*

**Luogo, 14 luglio 2025** – **Salesforce** (NYSE: CRM), leader globale dell'AI CRM, affianca **Bancomat S.p.A.**, protagonista del sistema dei pagamenti italiani, nel suo percorso di trasformazione strategica e digitale, volto a rafforzare il legame diretto con il cliente finale attraverso tecnologie innovative e una nuova visione dell'engagement.

Bancomat sta affrontando una fase cruciale di rebranding, con l'unificazione dei suoi due principali prodotti, la carta fisica PagoBancomat e l'app digitale Bancomat Pay, in un'unica identità: Bancomat. Un cambiamento che va ben oltre l'aspetto visivo: al centro del progetto c'è la volontà di stimolare la conoscenza, la fiducia e l'utilizzo dell'app di pagamento da parte dei consumatori, rendendola il punto di accesso principale ai servizi dell'azienda.

Per dare concretezza a questo obiettivo, Bancomat ha scelto Salesforce come provider di tecnologia, adottando soluzioni avanzate per costruire una relazione continuativa e rilevante con il proprio pubblico.

*"La collaborazione con Salesforce rappresenta per BANCOMAT un investimento strategico di grande rilievo, un cambio di passo sostanziale nella nostra capacità di gestire la marketing automation e rafforzare la relazione con gli utenti,"* **afferma Matteo Valenti, Chief Product Officer BANCOMAT.** *"Grazie a un ecosistema tecnologico scalabile, basato su dati in tempo reale e soluzioni intelligenti, saremo in grado di attivare iniziative mirate di customer engagement e favorire l'adozione attiva dei nostri servizi"*

Il progetto si distingue per un approccio integrato e scalabile, fondato su casi d'uso concreti ad alto valore. Primo fra tutti, la **creazione di una customer view unica** attraverso l'integrazione dei dati provenienti dai sistemi bancari, abilitata da **Data Cloud**. Questo procedimento consente a Bancomat di superare il limite strutturale della distanza con il cliente finale, valorizzando i dati in tempo reale garantendo conformità e sicurezza. Su queste basi si

innestano **percorsi di comunicazione personalizzati** attivati da **Marketing Cloud**, che utilizzano i canali più rilevanti per il target (email, SMS, notifiche push, WhatsApp) e accompagnano il cliente in ogni fase della relazione.

Inoltre, per anticipare i bisogni degli utenti, proporre offerte mirate e incentivare l'uso attivo dell'app Bancomat, l'**Intelligenza Artificiale di Salesforce** gioca un ruolo chiave all'interno dell'ecosistema, che è sostenuto da un monitoraggio in tempo reale delle performance sia delle campagne sia dell'applicazione. Questo approccio consente continui aggiustamenti basati sui dati raccolti.

*"Il progetto realizzato per Bancomat rappresenta un esempio concreto di come la tecnologia possa abilitare le realtà italiane a intraprendere percorsi di trasformazione digitale ambiziosi e di valore, confermando il nostro impegno a supportare l'innovazione e la crescita delle eccellenze del nostro tessuto imprenditoriale."* dichiara **Mirko Spinelli, Regional Vice President Small & Medium Business di Salesforce Italia.**

A fare la differenza, determinando la scelta di Salesforce, è stata la capacità della piattaforma di gestire in modo fluido dati esterni per facilitare un'elevata scalabilità dell'iniziativa nel lungo periodo.

*"Siamo orgogliosi di contribuire all'evoluzione di un brand storico come Bancomat",* dichiara **Vanessa Fortarezza, Country General Manager di Salesforce Italia.** *"Questa collaborazione mostra come l'AI, il CRM e la visione customer-centric possano diventare leve strategiche per costruire un nuovo modello di relazione, capace di generare valore duraturo sia per i clienti sia per il business".*

#### **Salesforce**

Salesforce aiuta le aziende di qualsiasi dimensione a reinventare il proprio business nel mondo dell'AI. Con Agentforce, la piattaforma affidabile di Salesforce, le aziende possono sfruttare l'intervento umano con quello degli agenti AI per promuovere il successo dei clienti, sfruttando l'Intelligenza Artificiale, i dati e il CRM. Si consiglia di visitare [www.salesforce.com](http://www.salesforce.com) per ulteriori informazioni.

#### **Salesforce Senior Communications Manager | Italia**

Valentina Russo

[russo.c@salesforce.com](mailto:russo.c@salesforce.com)

+39 3457129304

#### **Ufficio stampa Salesforce**

Now!PR – Mattia Zanetti, Isabella Stucchi, Giulia Mogavero

[salesforce@nowpr.it](mailto:salesforce@nowpr.it)

+39 02.8812901

**BANCOMAT**

BANCOMAT, il circuito di pagamento più diffuso e riconosciuto in Italia, è uno dei principali attori nel mercato dei pagamenti, con oltre 2,7 miliardi di transazioni annuali, per un valore di circa 200 miliardi di euro. Con il suo ecosistema integrato, BANCOMAT soddisfa le esigenze di milioni di italiani, offrendo ogni soluzione dai prelievi tradizionali ai pagamenti digitali.

**Per ulteriori dettagli su BANCOMAT, si veda [www.bancomat.it](http://www.bancomat.it).**

Vittorio Silva - Chief Marketing and Communication Officer

Mobile: +39 3346386965

E-mail: [vittorio.silva@bancomat.it](mailto:vittorio.silva@bancomat.it)

Emidio Piccione

Mobile: +39 3666283807

E-mail: [emidio.piccione@esclapon.it](mailto:emidio.piccione@esclapon.it)

Antonella Zivillica

Mobile: +39 3351449843

E-mail: [antonella.zivillica@esclapon.it](mailto:antonella.zivillica@esclapon.it)