

## Qapla acquista Transactionale, la piattaforma di Cross-Advertising di Flyer Tech: l'accordo tra nuovi scenari e opportunità

**Qapla**, il software che semplifica la gestione delle spedizioni eCommerce e trasforma le comunicazioni sullo stato di consegna degli ordini in un potente strumento di marketing, ha acquisito **Transactionale**, la piattaforma SaaS sviluppata da Flyer Tech che permette agli eCommerce di **creare campagne di Cross-Advertising con altri shop affini e non concorrenti**.

Lanciata nel 2016 da Flyer Tech, azienda di soluzioni per eCommerce, la piattaforma sfrutta un network di affiliazione per aiutare i merchant ad acquisire nuovi clienti in target e premiare i clienti al momento del checkout con offerte esclusive degli shop partner. Il cuore della piattaforma è un sistema di **coupon sharing** che digitalizza il passaparola. I **merchant advertiser** possono promuovere i propri prodotti e acquisire lead tramite inserzioni ospitate su touchpoint di shop affini e non concorrenti, mentre i **merchant publisher** hanno la possibilità di monetizzare premiando i propri clienti con le offerte degli advertiser, ottenendo una commissione per ogni lead generato.

Negli anni, Transactionale ha ampliato i propri servizi di lead generation e monetizzazione, integrando un servizio di **SMS Marketing**, con la possibilità di creare campagne SMS direttamente attraverso la piattaforma, oltre al **lead nurturing tramite Email Marketing**. I servizi Transactionale sono stati già utilizzati da aziende di rilievo come **Doppelgänger, Farmacia Savorani, Benasciutti Casa, Farmacia Loreto** e molti altri ancora.

Flyer Tech e Qapla' avevano già collaborato su Transactionale attraverso una partnership che integrava Cross-Advertising e marketing post spedizione. L'acquisizione da parte di Qapla' rappresenta un punto di svolta per entrambe, aprendo nuove opportunità nell'eCommerce e nell'advertising digitale.

### I nuovi scenari di Qapla' e Flyer Tech tra sfide e opportunità

Grazie all'accordo, Transactionale entra così a far parte di Qapla'. Questo accordo rappresenta un passo strategico per Qapla' nel rafforzare la propria offerta legata al marketing, proponendo servizi sempre più vicini alle esigenze dei Merchant online. L'obiettivo è proporre Qapla' come un **hub di soluzioni sempre più al servizio degli eCommerce** che potranno integrare un ventaglio di opportunità per **aumentare il proprio fatturato e fidelizzare i propri consumatori**. Partendo dalla parte più operativa di tracciamento delle spedizioni, passando per marketing post spedizione, l'acquisizione di Transactionale ha l'obiettivo di ampliare ulteriormente il ventaglio di prodotti offerti da Qapla', lavorando questa volta sull'acquisizione di Lead e nuovi clienti a prezzi più bassi rispetto alle tradizionali campagna advertising e assicurando contatti in target.

L'acquisizione si iscrive in un contesto mutevole e in evoluzione, soprattutto con i cambiamenti legati all'era post-cookie: sfide come la disattivazione dei cookie di terze parti rendono cruciale per i merchant puntare su metodi di advertising alternativi, come i **Retail Media Network (RMN)** e sistemi di affiliation marketing come Transactionale, che sfruttano la potenza del network e la digitalizzazione del passaparola per acquisire **dati di prima parte**. Come dimostrato dai dati di IAB Europe, l'investimento pubblicitario nei RMN in Europa è cresciuto rapidamente negli ultimi anni, raggiungendo **13,8 miliardi di euro nel 2023**, con una previsione di crescita del **+28% per il 2024**.

**Roberto Fumarola, CEO & Co-Founder Qapla'**, ha dichiarato: *“Con il crescente aumento dei costi pubblicitari e delle campagne di Lead Acquisition, i Marketing Manager sono chiamati a gestire budget sempre più mutevoli e volti alla sostenibilità dei costi. Trovare canali alternativi per l'acquisizione di nuovi prospect è una sfida importante davanti alla quale chi gestisce budget adv non può esimersi. Ecco perché i sistemi di affiliation marketing come Transactionale sono fondamentali per assicurare un basso costo in fase di acquisizione senza rinunciare alla qualità delle leads”*.

La decisione di Flyer Tech si lega alla volontà di focalizzarsi appieno sul mondo del Live Shopping con [Marlene](#), **soluzione di Live & Video Commerce** già sul mercato da due anni, che ha conquistato realtà del calibro di Leroy Merlin, Carrefour, Atida eFarma, Doppelgänger e molti altri.

Così commenta l'accordo **Marianna Chillau, CEO & Co-Founder di Flyer Tech**: *“Questo accordo non rappresenta tanto la chiusura di un capitolo quanto l'apertura di uno nuovo, sia per Flyer Tech che per Qapla'. Transactionale è stato il primo prodotto di punta della mia azienda, e so di lasciarlo in buone mani con Qapla', una realtà solida e in crescita che saprà garantirne il successo. Per Flyer Tech, invece, si apre un capitolo importante e sfidante legato allo sviluppo del mercato del Live Commerce: un mercato in rapida espansione in Occidente e che siamo pronti a sviluppare a 360° in Italia grazie a Marlene, con l'obiettivo di umanizzare l'eCommerce grazie al Live Shopping e al Video Commerce”*.

### **Flyer Tech**

Flyer Tech è un'azienda di soluzioni digitali per eCommerce. Nel 2016, lancia sul mercato Transactionale, piattaforma di Cross-Advertising che aiuta gli eCommerce ad acquisire potenziali clienti e premiare i clienti esistenti con offerte di shop affini e non concorrenti. Negli anni, Transactionale ha ampliato la propria offerta integrando servizi di SMS Marketing e di lead nurturing tramite Email Marketing. Nel 2021, viene lanciata Marlene, la soluzione di Live Shopping & Video Commerce per creare dirette e video interattivi sul sito. Marlene aiuta i merchant a sviluppare progetti strategici, accompagnando i clienti in tutte le fasi: dalla definizione della strategia all'individuazione dei format e contenuti più efficaci, fino alla ricerca e formazione degli host per le live.

### **Qapla'**

Qapla' è il software che semplifica la gestione delle spedizioni eCommerce e trasforma le comunicazioni sullo stato di consegna degli ordini in un potente strumento di marketing. La piattaforma all-in-one gestisce, monitora e controlla



tutte le fasi delle spedizioni e potenzia la Delivery Experience attraverso la personalizzazione di email transazionali e tracking page con un potente editor drag&drop e l'analisi predittiva che sfrutta l'AI generativa. All'interno di queste comunicazioni è possibile inserire banner, richieste di recensioni, prodotti correlati e coupon e sfruttare il momento in cui l'attenzione dei clienti è alle stelle. Come lo sappiamo? L'open rate di queste comunicazioni raggiunge il 70%. Qapla' si integra con oltre 450 corrieri nazionali e internazionali e i principali CMS e Marketplace per creare un'unica torre di controllo a portata di click

**Contatti per la stampa: Disclosers**

Valeria Volpato - [valeria.volpato@disclosers.it](mailto:valeria.volpato@disclosers.it) (348 926 3279)

Angelica Malvestio - [angelica.malvestio@disclosers.it](mailto:angelica.malvestio@disclosers.it) (339 603 0067)