

CM Group y Cheetah Digital se fusionan para definir la nueva era del Customer-Centric marketing

Una empresa conjunta que se centrará en desarrollar soluciones para los retos de marketing más importantes, desde la captación hasta la conservación y la fidelización de clientes

CM Group, un conglomerado de empresas de tecnologías de marketing digital multicanal, ha anunciado hoy su fusión con Cheetah Digital bajo el nombre de CM Group. La fusión expande y mejora la capacidad de CM Group y Cheetah Digital para ofrecer posiciones en las soluciones innovadoras de email, omnicanal, personalización y fidelización. La empresa conjunta poseerá una parte considerable de las tecnologías que se mencionan en el “2021 Gartner Magic Quadrant for Multichannel Marketing Hubs” para plataformas de marketing multicanal. que orquestan las comunicaciones de los equipos de marketing con los segmentos de clientes a través de diferentes canales.

Con esta fusión, la empresa tiene previsto realizar importantes inversiones en todo su catálogo de productos para ofrecer otros nuevos a su base de más de 70.000 clientes activos. Como los equipos de marketing buscan cada vez más soluciones tecnológicas omni y multicanal para satisfacer las expectativas del cliente moderno, CM Group expandirá su cometido principal desde el marketing por email hasta la participación general del cliente y brindará a los especialistas en marketing la capacidad de adquirir, involucrar y retener clientes a través de los canales más importantes. Las soluciones de la Customer Engagement Suite de Cheetah Digital —entre las que se incluyen Experiences, Personalization, Loyalty y Engagement Data Platform— contribuirán a acelerar el ritmo de la innovación de todos los productos que ya forman parte de CM Group, permitiendo a las organizaciones de clientes de cualquier envergadura, a satisfacer las necesidades de los consumidores modernos.

El factor diferenciador de CM Group es que cada uno de sus nueve productos se centra en segmentos de mercado y verticales concretos. La fusión con Cheetah Digital aumentará la presencia de CM Group en el segmento de las grandes empresas. Entre los principales clientes de Cheetah Digital se encuentran Hilton, Neiman Marcus, Walgreens y Williams-Sonoma.

El modelo único de CM Group permite que el desarrollo de productos y los servicios se personalicen según las necesidades específicas de cada uno de sus verticales y segmentos de clientes lo que supone que los productos de CM Group sean referentes en el ámbito de las soluciones de tecnologías de marketing.

Al aprovechar las soluciones innovadoras de Cheetah Digital, las marcas de CM Group podrán ofrecer productos para nuevos verticales, y a casos específicos para equipos de marketing de pequeñas y medianas empresas en sectores como ventas minoristas, comercio electrónico, medios de comunicación, servicios financieros, hostelería y viajes, ocio, agencias y demás.

La fusión con Cheetah Digital significa que CM Group estará bien posicionado para satisfacer las

necesidades de clientes de todos los tamaños y formas.

"Nuestra fusión con Cheetah Digital significa que CM Group estará bien posicionado para satisfacer las necesidades de clientes de todos los tamaños y formas. Además, podremos seguir siendo su socio de tecnologías de marketing a medida que crecen, ofreciéndoles la tecnología adecuada en el momento adecuado y personalizada según su sector y a la altura de la magnitud con la que operen", comentó Wellford Dillard, director ejecutivo de CM Group. "Al conservar cada producto de CM Group por separado y centrado en verticales o segmentos de mercado específicos, les ofrecemos soluciones, experiencia y resultados superiores si los comparamos con las soluciones generalistas que existen en el mercado a día de hoy".

"El modelo de CM Group, 'home for every marketer', es un enfoque completamente único en nuestra industria. Esta fusión nos ofrece la oportunidad de aportar a nuestros clientes un altísimo nivel de innovación dentro de la amplia cartera de productos de CM Group. El empuje de nuestro 'motor de innovación' en Cheetah seguirá desarrollando estas soluciones más allá del correo electrónico para aportar a nuestros clientes un nuevo valor neto", comenta Peter McCormick, presidente ejecutivo de Cheetah Digital.

CM Group seguirá buscando oportunidades para acelerar la innovación, ampliar las capacidades de los productos que ya tenemos y añadir tecnologías complementarias a través de futuras colaboraciones comerciales. Así ofreceremos beneficios considerables a los profesionales del marketing y, por ende, aceleraremos el crecimiento de CM Group.

"A medida que las necesidades de los equipos de marketing han ido evolucionando y las empresas conciben sus propios datos como los cimientos de su estrategia de marketing, CM Group se ubica en una situación de privilegio para crecer de forma meteórica en el futuro. Su incomparable mentalidad —con una suite de productos impulsada por los datos y altamente especializada— supone una oportunidad para convertirse en proveedor líder de tecnologías de marketing modernas a casi todas las empresas del mundo", afirma Adam Berger, director general de Insight Partners.

"Con la fusión de estas dos organizaciones, CM Group está destinada a convertirse en líder mundial en cuanto a captación, interacción, retención y crecimiento de clientes", comenta Sandy Gill, director general de Vector Capital. "Los equipos de marketing esperan que la nueva generación de tecnologías se especialice en sus necesidades y CM Group está llevando a cabo una estrategia que satisface plenamente los deseos de sus clientes al tiempo que descubre nuevas oportunidades para acelerar el crecimiento en un panorama fragmentado en cuanto a tecnologías de marketing se refiere".

Los propietarios existentes de CM Group, incluidos Insight Partners, seguirán siendo propietarios mayoritarios de la empresa conjunta. Vector Capital, que era la propietaria mayoritaria de Cheetah Digital en el pasado, pasará a ser dueña considerablemente minoritaria de la empresa conjunta.

Sobre Cheetah Digital

Cheetah Digital es un proveedor de soluciones de fidelización de clientes cross-channel para los

profesionales de marketing modernos. La Customer Engagement Suite de Cheetah Digital permite a los profesionales del marketing crear experiencias personalizadas, mensajería cross-channel y estrategias de fidelización con el respaldo de una engagement data platform, que se puede escalar para adaptarse a las cambiantes exigencias del consumidor de hoy día. La mayoría de las mejores marcas del mundo, como Hilton, Neiman Marcus, Walgreens y Williams-Sonoma, confía en Cheetah Digital para aumentar los ingresos, establecer relaciones duraderas con los clientes y proporcionar un intercambio de valor único durante todo el ciclo de vida del cliente. Para más información, visite www.cheetahdigital.com.

Sobre CM Group

CM Group es una familia de marcas de tecnologías de marketing mundial en la que se incluyen Campaign Monitor, Emma, Vuture, Delivra, Liveclicker, Sailthru y Selligent. Al aglutinar todas estas marcas punteras, CM Group ofrece una amplia variedad de soluciones de primer nivel que pueden emplear los profesionales del marketing de cualquier magnitud. Con sede en Nashville (Tennessee), CM Group tiene oficinas estadounidenses en Indianápolis, Los Ángeles, Nueva York, Pittsburgh y San Francisco; y oficinas internacionales en Australia, Bélgica, Reino Unido, Nueva Zelanda, Francia y Uruguay.

Sobre Insight Partners

Insight Partners es una empresa de capital riesgo y capital privado líder mundial que invierte en empresas emergentes (ScaleUp) de software y tecnología de rápido crecimiento que generan cambios transformadores para su sector. Fundada en 1995, Insight Partners ha invertido en más de 400 empresas de todo el mundo y ha recaudado más de 30 000 millones de dólares en compromisos de capital a través de diferentes fondos. El objetivo de Insight es el de encontrar y financiar a ejecutivos visionarios (y establecer una colaboración exitosa con ellos) proporcionándoles experiencia práctica en software y así fomentar que triunfen en el largo plazo. Entre sus miembros y su catálogo de productos, Insight fomenta una cultura basada en la creencia de que las empresas emergentes y el crecimiento crean oportunidades para todos. Para más información sobre Insight y todas sus inversiones, visite insightpartners.com o siganos en Twitter en @insightpartners.

Sobre Vector Capital

Vector Capital es una empresa de capital privado líder mundial con sede en San Francisco que se centra en inversiones transformadoras en empresas tecnológicas. Fundada en 1997, Vector supervisa unos 4000 millones de dólares de capital aproximadamente entre sus entidades de capital privado y estrategias crediticias de una amplia variedad de inversores, incluyendo fondos universitarios, fundaciones e instituciones financieras. Vector se centra única y exclusivamente en inversiones en el sector tecnológico y se ha labrado un exitoso historial de adquisiciones, recapitalizaciones, inversiones minoritarias y crediticias. Con nuestro enfoque disciplinado de tasaciones y una arraigada experiencia operativa, Vector ha generado rendimientos competitivos y ha demostrado éxito desde hace más de 25 años. Más información disponible en www.vectorcapital.com.

Datos de contacto:

Emily Riley
Riley Strategic LLC
914-330-1128

Nota de prensa publicada en: [Nashville, Tennessee](#)

Categorías: [Internacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>