



[Accueil](#) / [Actualités](#) / Sendinblue acquiert Captain Wallet[Acquisitions](#) [Actualités](#)

Sendinblue acquiert Captain Wallet

 perlafouine · 9 février 2023 0  4 minutes de lecture

Traduire dans une autre langue

Sélectionner une langue ▾

Fourni par [Google](#) Traduction

sendinblue

Sendinblue, leader du marketing digital, poursuit sa stratégie de croissance avec le rachat de Captain Wallet, start-up pionnière et leader du marketing sur wallet mobile. Sendinblue continue ainsi d'élargir son offre avec l'ajout d'un nouveau canal de fidélisation clients qui adresse particulièrement les besoins des retailers et des grands comptes.

Captain Wallet propose aux marques de dématérialiser leurs supports marketing pour les transformer en canaux de communication dynamiques et mieux capter l'attention de leurs audiences. La solution utilise pour cela les applications natives Apple Wallet et Google Wallet dans lesquelles il est possible de dématérialiser les cartes de fidélité, offres, cartes de membre, cartes relationnelles ou encore cartes cadeaux en quelques clics. Une fois ajoutée au wallet, la marque est en mesure de mettre à jour le contenu de la carte et d'envoyer des notifications push via la plateforme de Captain Wallet.

Ces notifications push peuvent être automatisées, programmées ou même géolocalisées. En outre, chaque carte dématérialisée dans les wallet est personnalisée ce qui permet aux marques d'informer tout ou une partie de leurs clients sur le wallet d'une nouvelle offre en cours par exemple. Captain Wallet répond ainsi au besoin des marques de renforcer la relation client sur le mobile qui reste l'écran le plus consulté.

Les 200 enseignes clientes observent ainsi deux impacts principaux : une augmentation du panier moyen pouvant aller jusqu'à 89% et une fréquence d'achat multipliée par deux.

« Avec l'acquisition de Captain Wallet, nous complétons notre offre avec un nouveau canal marketing sur le mobile qui permettra à tous nos utilisateurs de mieux engager leur base clients. » explique Mickael Arias, Chief Revenue Officer et Responsable de l'offre Entreprise chez Sendinblue. « Nous sommes également convaincus de l'opportunité de créer une offre clé en main à destination des enseignes et des marques du retail pour gérer l'ensemble de leur activation et de fidélisation client au sein d'une même plateforme ».

Une plateforme unique pour répondre aux besoins des retailers

Captain Wallet et Sendinblue proposent ensemble une offre complète pour les marques, leur permettant de centraliser leur stratégie marketing au sein d'une plateforme unique incluant la gestion de leurs campagnes marketing et de leurs programmes de fidélité.

Captain Wallet conserve son indépendance tout en apportant son expertise sur les technologies mobiles et dans le secteur du retail à Sendinblue. Les clients de Captain Wallet pourront donc continuer à acheter sa solution indépendamment des autres solutions proposées par Sendinblue, quel que soit leur outil CRM.

L'acquisition de Captain Wallet permet également à Sendinblue d'accroître sa présence auprès des grands comptes et des retailers. Aujourd'hui, près de 200 marques et enseignes du retail en France et à l'international, comme Lacoste, Decathlon, Jacadi, Etam, Intersport, Celio, Courir, Guerlain, Sephora, McDonald's, Franprix, Carrefour ou encore Picard font confiance à Captain Wallet.

Captain Wallet va aussi bénéficier de la couverture internationale de Sendinblue et ainsi accélérer son expansion géographique notamment aux Etats-Unis et en Allemagne.

« Pour Captain Wallet, c'est une belle reconnaissance qui prouve à quel point le mobile wallet est devenu un élément incontournable de la stratégie CRM et marketing des entreprises. Pour beaucoup de grandes marques, le wallet est devenu un canal de communication au même titre que l'email ou le SMS. Ce rapprochement avec Sendinblue va permettre à Captain Wallet de se développer rapidement sur de nouveaux marchés, particulièrement à l'international. Nous avons en commun la même volonté d'aider les marques à stimuler l'engagement de leurs clients. Nous le faisons simplement sur des canaux de communication différents et nous sommes ravis de pouvoir enfin le faire ensemble. » ajoute Axel Detours, Co-fondateur de Captain Wallet.

A propos de Sendinblue

Fondé en 2012 par Armand Thiberge, Sendinblue, le leader européen du marketing digital est la seule plateforme de marketing digital tout-en-un permettant aux TPE/PME d'établir des relations avec leurs clients par le biais de campagnes de marketing 360° – depuis l'emailing au marketing automation en passant par le transactionnel, le chat ou encore le CRM Sales. Contrairement aux autres solutions de marketing souvent trop complexes, Sendinblue se différencie par une suite tout-en-un adaptée aux besoins des PME, facile d'utilisation et modulaire. Membre du FT120, Sendinblue a levé 140 millions d'euros en 2020 pour accélérer sa R&D et renforcer ses équipes : plus de 700 salariés répartis entre Paris, Berlin, Seattle, Toronto, Sofia, Noida et Bangalore. En 2021 et 2022, Sendinblue poursuit son expansion grâce à l'acquisition des startups Chatra, PushOwl, Metrilo, Meetfox, Yodel.io et Captain Wallet. Aujourd'hui, la scale up française s'impose à l'international en comptant plus de 500 000 clients dans 180 pays.

A propos de Captain Wallet

Fondé en 2013 par Alexandre Plichon, Bertrand Leroy et Axel Detours, Captain Wallet est le leader du marketing sur wallet mobile en Europe. En un clic et sans application, Captain Wallet transforme n'importe quelle carte de fidélité ou offre en canal relationnel dynamique. La société utilise pour cela les wallets (portefeuilles électroniques) d'Apple et Google pré-embarqués sur les mobiles. Captain Wallet compte plus de 200 clients dont Intermarché, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield, Franprix mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance, etc.) telles que Picard, McDonald's, Accor, Nespresso, Decathlon, Lacoste, Guerlain, Monoprix, Carrefour, Intermarché, Clarins, Dior, Petit Bateau, Le Bon Marché, GrandVision, Malakoff Humanis, Axa, MACIF, April, Sandro, Pimkie, Jules, Léon de Bruxelles, The Kooples, DIOR, Vertbaudet etc. La société est active dans 180 pays à travers le monde.

Partager :



WordPress:



Soyez le premier à aimer cet article.

#client

#fidélisation

#marque



perlafouine

Une question, une remarque : webmaster@franol.fr



Articles similaires



Bentley Systems choisit Ping Identity pour améliorer l'expérience de ses utilisateurs

© 30 juillet 2019



iPROVE pour une utilisation plus efficace des installations de vidéosurveillance

© 27 novembre 2019



Tourisme : L'île Maurice lève l'obligation d'effectuer un test PCR

© 13 mars 2022

Laisser un commentaire

Entrez votre commentaire...

Ce site utilise Akismet pour réduire les indésirables. En savoir plus sur comment les données de vos commentaires sont utilisées.