



Sendinblue adquiere Captain Wallet impulsando sus ambiciones en el comercio minorista

Con la integración del líder en carteras móviles, la plataforma integral de marketing digital y gestión de la relación con los clientes enriquece su oferta con un nuevo canal de fidelización de alto valor añadido.

9 febrero de 2023 - [Sendinblue](#), líder en marketing digital, prosigue su estrategia de crecimiento con la adquisición de [Captain Wallet](#), una startup pionera y líder en marketing de *Mobile Wallet*. Sendinblue da así un nuevo paso en su expansión, al completar su oferta con un nuevo canal de fidelización y retención de clientes para atender específicamente las necesidades de los minoristas y las grandes cuentas.

Una gran herramienta para captar y fidelizar clientes

Captain Wallet ofrece a las marcas la opción de digitalizar sus materiales de marketing físicos para transformarlos en canales de comunicación dinámicos y captar mejor la atención de sus audiencias. Para ello, la solución utiliza las aplicaciones nativas Apple Wallet y Google Wallet en las que es posible tener tarjetas de fidelización, ofertas, tarjetas de membresía, tarjetas de visita e incluso tarjetas regalo en formato digital y accesibles en pocos clics. Una vez añadida a la cartera móvil, la marca puede actualizar el contenido de la tarjeta y enviar notificaciones push automáticas a través de la plataforma Captain Wallet.

Estas notificaciones push se pueden automatizar, programar e incluso geo-localizar. Además, se personaliza cada tarjeta digital en las carteras móviles, lo que permite a las marcas informar a todos o parte de sus clientes, de nuevas ofertas en curso. Captain Wallet responde así a la necesidad de las marcas de reforzar sus relaciones con los clientes en el móvil, el cual sigue siendo el dispositivo más utilizado.

Gracias a esto, los 200 clientes de la empresa observan dos impactos principales: un aumento de la compra promedio de hasta un 89% y una frecuencia de compra multiplicada por dos.

"Con la adquisición de Captain Wallet, reforzamos nuestra oferta con un nuevo canal de marketing móvil que permitirá a todos nuestros clientes reforzar su presencia online", afirma Mickael Arias, Chief Revenue Officer y líder del plan empresarial de Sendinblue. "También estamos convencidos de la oportunidad de crear una oferta clave para que minoristas y marcas gestionen toda la activación y fidelización de sus clientes dentro de una única plataforma."

Una plataforma única para satisfacer las necesidades de los minoristas

Captain Wallet y Sendinblue ofrecen conjuntamente un paquete completo para las marcas, permitiéndoles centralizar su estrategia de marketing en una única plataforma, incluida la gestión de sus campañas de marketing y programas de fidelización.

Captain Wallet mantiene su independencia al tiempo que aporta a Sendinblue su experiencia y capacidad de innovación dedicadas a la cartera móvil. Por lo tanto, los clientes de Captain Wallet podrán seguir adquiriendo la solución independientemente de las demás soluciones ofrecidas por Sendinblue, sea cual sea su herramienta de CRM.

La adquisición de Captain Wallet también permite a Sendinblue reforzar su presencia con grandes marcas y minoristas clave. En la actualidad, cerca de 200 empresas y cadenas de distribución, como Scalpers, Legálitas, Goiko, General Óptica, Yves Rocher, Lacoste, Decathlon, Jacadi, Etam, Intersport, Courir, Aigle, Guerlain, Sephora, McDonald's, y Carrefour, confían en Captain Wallet.

Por su parte, Captain Wallet se beneficiará de la cobertura internacional de Sendinblue y continuará así su expansión geográfica, notablemente en Estados Unidos y Alemania.

"Para Captain Wallet, se trata de un gran reconocimiento que demuestra hasta qué punto la cartera móvil se ha convertido en un elemento esencial de la estrategia CRM y de marketing de las empresas. Para muchas marcas, el "wallet" se ha convertido en un canal de comunicación tan importante como el correo electrónico o los SMS. Esta asociación con Sendinblue, permitirá que Captain Wallet se desarrolle rápidamente en nuevos mercados, particularmente a nivel internacional. También compartimos el deseo común de ayudar a las marcas a impulsar el engagement con sus clientes. Simplemente lo hacíamos en canales de comunicación diferentes y estamos encantados de poder hacerlo por fin juntos", añade Axel Detours, cofundador de Captain Wallet.

A cerca de Sendinblue

[Sendinblue](#) es la plataforma de marketing digital integral que permite a las empresas B2C y B2B, agencias y negocios en línea, crear y manejar efectivamente relaciones con sus clientes de principio a fin. A diferencia de otras compañías de marketing digital que ofrecen sus servicios a precios elevados, Sendinblue adapta sus productos a las necesidades de emprendedores y las pymes en pleno crecimiento en mercados complejos.

Sendinblue fue fundada en 2012 por Armand Thiberge con la misión de poner los canales de marketing más eficaces al alcance de todas las empresas y cuenta con más de 700 empleados a nivel global. La plataforma sirve a más de 500.000 clientes en 180 países a optimizar sus

campañas de marketing digital a través de diferentes canales, desde el email marketing hasta la automatización, los mensajes transaccionales, el chat y un CRM de ventas.

A cerca de Captain Wallet

Fundada en 2013 por Alexandre Plichon, Bertrand Leroy y Axel Detours, Captain Wallet es líder en comercialización de carteras móviles en Europa. Con un solo clic y sin necesidad de aplicación, Captain Wallet transforma cualquier tarjeta u oferta de fidelización en un canal dinámico de relación. La empresa utiliza Wallets de Apple y Google (carteras móviles) precargadas en los móviles. Captain Wallet cuenta con más de 200 clientes, entre ellos Scalpers, Legálitas, Goiko, General Óptica, Yves Rocher, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield y Carrefour, así como marcas emblemáticas de todos los sectores (artículos de lujo, ropa, alimentación, seguros, etc.) como McDonald's, Accor, Nespresso, Decathlon, Lacoste, Guerlain, Clarins, Dior, Petit Bateau, GrandVision, Axa, MACIF, Sandro, Pimkie, Jules, Léon de Bruxelles, The Kooples, Vertbaudet etc. La empresa sirve a clientes en 180 países de todo el mundo.

Media Contact

ATREVIA

María González: mggarcia@atrevia.com / 667 63 27 38

Carlota Lario: clario@atrevia.com / 722384007

Valentina Sotta: vsotta@atrevia.com / 606 79 13 12