

## Sendinblue adquiere Meetfox para ofrecer servicios de programación, videoconferencia y pago

- La plataforma de marketing digital todo en uno anuncia su cuarta adquisición en menos de un año tras la compra de Metrilo, Chatra y PushOwl, tres startups especializadas en comercio electrónico.
- El movimiento sigue a su ronda de financiación de serie B de 140 millones de euros para convertirse en el líder de marketing digital.

**Madrid, 11 de mayo de 2022.** – [Sendinblue](#), la plataforma europea integral de marketing digital y líder en su área de negocio, acelera su crecimiento con la adquisición de MeetFox, la compañía especialista en software de programación, videoconferencia y pago con sede en Nueva York.

Este movimiento marca la cuarta adquisición de la compañía en los últimos ocho meses y es un testimonio del crecimiento de Sendinblue en el mercado internacional, ofreciendo una solución de marketing y ventas de extremo a extremo para las PYMES.

Con MeetFox, los clientes de Sendinblue tienen la posibilidad de integrar de forma fácil y sencilla una herramienta de reuniones a través de varios canales: web, app, correo electrónico, redes sociales o vía mensajería. Las empresas se beneficiarán de un sistema automatizado de programación de citas, accesible a través del CRM de ventas y la automatización del marketing que desde Sendinblue se ofrece. Además, esta solución de vídeo integrada permitirá a las PYMES organizar reuniones alojadas en su propio sitio y compartir sus propios enlaces de vídeo sin tener que utilizar soluciones externas. Esta nueva herramienta podrá utilizarse junto con otras soluciones como Zoom, Microsoft Teams o Google Meet. Con MeetFox, los clientes de Sendinblue también tendrán acceso a una función de procesamiento de pagos, que puede automatizar las facturas, conectar con cuentas de Stripe y personalizar las políticas de cancelación. Las nuevas funciones se integrarán en la plataforma de Sendinblue en los próximos meses.

Esta adquisición viene provocada por el auge de la demanda de software de videoconferencias y programación de reuniones que se vivió durante la pandemia, y de la que Meetfox fue testigo en primera persona. Los usuarios de la plataforma generaron 2,5 millones de clientes potenciales que reservaron más de 250.000

reuniones a medida que surgían nuevas restricciones por el COVID 19. Tras las cifras de la pandemia, se espera que en 2026 este mercado llegue a alcanzar los 546 millones de dólares, y en 2028 el mercado de videoconferencias se acerque a cifras de casi 13 millones de dólares.

## Últimas adquisiciones

Esta última operación se suma a las tres start-ups de comercio electrónico adquiridas por más de 40 millones de euros en septiembre de 2021. La compra de Chatra, Metrilo y PushOwl, principal aplicación de Shopify para notificaciones *push*, se llevaron a cabo un año después de su ronda de financiación Serie B de 140 millones de euros para impulsar la expansión del producto y aumentar su oferta para empresas del sector del comercio electrónico.

Ahora los clientes de Sendinblue tendrán la oportunidad de disfrutar de unos servicios de email marketing aún más integrales, al poder analizar, por ejemplo, tanto el ROI como los diferentes indicadores de marketing para mejorar el desempeño de sus ventas a través de Metrilo, responder directamente las preguntas de los consumidores a través de la aplicación de Chat, Chatra y, para reducir los carritos de compras abandonados, podrán implementar notificaciones push del sitio web para aumentar las ventas online a través de PushOwl.

En 2021, se estimó un gasto total en e-Commerce en España de entre 40.000 y 45.000 millones de euros, un dato que convierte a la Sendinblue en una herramienta clave para que las compañías puedan acelerar sus ventas y escalar en el mercado digital.

Todas estas soluciones se irán implementando paulatinamente a lo largo de los próximos meses. Una vez integradas en Sendinblue, las PYMES podrán escalar fácilmente sus actividades de marketing y comercio electrónico, ofreciendo así una experiencia positiva e inolvidable a todos sus clientes.

Como resultado de estas adquisiciones, Sendinblue ha ampliado su plantilla y cuenta ahora con más de 600 empleados y dos nuevas oficinas en Sofía y Bangalore, adicionales a las ubicadas en Seattle, París, Berlín, Noida y Toronto. Esta presencia internacional también permite ampliar la diversidad del equipo de Sendinblue formado, hoy en día, por personas de más de 67 nacionalidades en todo el mundo, promocionando al mismo tiempo 80 nuevas oportunidades laborales en la compañía.

*"La adquisición de empresas es parte de la visión a largo plazo que tenemos en Sendinblue para expandir y mejorar nuestros servicios de marketing y sumergirnos en el creciente sector del comercio electrónico. Con esta nueva compra estamos*

*dando un nuevo salto para proporcionar una oferta integral que permita a nuestros clientes mejorar sin esfuerzo la gestión, el compromiso y la satisfacción de sus clientes a través de un conjunto completo de herramientas digitales. Ahora, nuestra solución de marketing digital será aún más poderosa y dará a las empresas la oportunidad de acelerar sus ventas e impulsar sus decisiones comerciales estratégicas",* confirmó Laura Parra, responsable de comunicación de Sendinblue en España.

#### **Acerca 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. La plataforma sirve a más de 300.000 clientes en 160 países a optimizar sus campañas de marketing digital a través de diferentes canales, como email marketing, mensajes transaccionales y la automatización, y cuenta con más de 600 empleados a nivel global.

#### **Media Contact**

##### **ATREVIA**

María González: [mggarcia@atrevia.com](mailto:mggarcia@atrevia.com) / 667 63 27 38

Sara López: [slfarhan@atrevia.com](mailto:slfarhan@atrevia.com) / 673 76 50 08

Carlota Lario: [clario@atrevia.com](mailto:clario@atrevia.com) / 722384007