

Sendinblue adquiere tres empresas por 47 millones de dólares ampliando su oferta para pymes de comercio electrónico

La plataforma europea de marketing digital le apuesta al sector de comercio electrónico anunciando la adquisición de la herramienta de Chatbot, Chatra; la solución de analítica, Metrilo; y la herramienta de notificaciones push, PushOwl para ampliar su oferta a las pymes a nivel mundial.

[Sendinblue](#), la plataforma líder de marketing digital, anunció hoy la adquisición de tres empresas de marketing de comercio electrónico por más de 47 millones de dólares: [Chatra](#), [Metrilo](#) y la principal aplicación de Shopify para notificaciones push, [PushOwl](#). Las adquisiciones se llevaron a cabo 11 meses después de su ronda de financiación Serie B de 160 millones de dólares para impulsar la expansión del producto y aumentar su oferta para empresas del sector del comercio electrónico.

El próximo año, los clientes de Sendinblue tendrán la capacidad de monitorear y analizar fácilmente tanto el ROI y los indicadores de marketing cómo mejorar el desempeño de sus ventas a través de Metrilo. Adicionalmente, podrán responder directamente las preguntas de los consumidores a través de su sitio web o redes sociales por medio de la aplicación de mensajería en línea, Chatra. Así mismo, los usuarios de Sendinblue podrán implementar notificaciones push del sitio web a sus consumidores para reducir los carritos de compras abandonados, impulsando el crecimiento de las ventas online a través de PushOwl.

Estas soluciones ya están presentes en los principales sistemas de gestión de contenido (CMS) como Shopify y Magento. Al integrarlas en la plataforma de marketing digital de Sendinblue, las pequeñas y medianas empresas podrán escalar fácilmente sus actividades de marketing y comercio electrónico, y ofrecer al mismo tiempo una experiencia positiva y memorable a sus clientes.

“Las restricciones durante la pandemia llevaron a muchas pymes a cambiar de rumbo y digitalizar la mayoría de sus actividades de marketing e invertir en estrategias de comercio electrónico”, explica Armand Thiberge, fundador y director ejecutivo de Sendinblue. “La crisis sanitaria provocó un cambio en el

comportamiento de compra de los consumidores. La frecuencia de las compras en línea aumentaron en más del [50 por ciento en España](#), y con la adquisición de Chatra, Metrilo y PushOwl, estamos satisfaciendo las necesidades de las empresas de venta online".

Para el 2021, se estima un gasto total en el comercio electrónico en España de entre [40.000 y 45.000 millones de euros](#), por lo tanto, la amplia oferta de funcionalidades de Sendinblue actuará como un acelerador de ventas, al proveer herramientas con valor agregado y fáciles de usar que ayudarán a las pymes a competir y escalar en el mercado digital. A diferencia de la competencia, Sendinblue ofrece la única solución integral de marketing digital que proporciona a las pequeñas y medianas empresas herramientas asequibles que abordan todo el ciclo de vida del cliente.

"La adquisición de Metrilo, Chatra y PushOwl es parte de la visión a largo plazo de Sendinblue para expandir nuestras capacidades de marketing y sumergirnos en el creciente sector del comercio electrónico", afirma Armand Thiberge. "Ahora, nuestra solución de marketing digital será aún más poderosa, lo que permitirá a estas empresas acelerar sus ventas e impulsar sus decisiones comerciales estratégicas".

Con estas adquisiciones, Sendinblue ahora cuenta con más de 500 empleados y dos nuevas oficinas en Sofía y Bangalore, adicionales a las ubicadas en Seattle, París, Berlín, Noida y Toronto. Así mismo, el equipo de Sendinblue ahora cuenta con personas de 67 nacionalidades en todo el mundo, y planea crecer exponencialmente con la promoción de 80 nuevas oportunidades laborales en la compañía.

Acerca de Sendinblue

Sendinblue es la única plataforma integral de marketing digital que permite tanto a empresas B2B y B2C, vendedores de comercio electrónico y agencias, a construir relaciones con sus audiencias a través de campañas de marketing digital que abarcan todo el recorrido del cliente, incluyendo funcionalidades como SMS transaccionales y automatización de marketing. A diferencia de otras soluciones creadas exclusivamente para grandes empresas con expertos recursos, Sendinblue adapta su plataforma para satisfacer las necesidades de marketing de las pymes, brindándoles el soporte necesario en su crecimiento sin importar su industria. Sendinblue fue fundada en 2012 por Armand Thiberge con la misión de hacer accesibles los canales de marketing más

efectivos para todas las empresas independientemente de su tamaño. Con sede en París y oficinas en Seattle, Berlín, Noida y Toronto, Sendinblue da soporte a más de 300.000 usuarios activos en 160 países.

Acerca de Metrilo

Metrilo fue fundada en 2014 por Murry Ivanoff y Peter Iliev. Con sede en Bulgaria, Metrilo es una plataforma de análisis de ventas y marketing para empresas de comercio electrónico. La solución ayuda a las marcas a crecer gracias al poder del análisis de datos, ayudándoles a enfocarse en la retención de clientes. Metrilo permite estudiar el tráfico, las ventas, el comportamiento de los visitantes y clientes, el rendimiento del producto y los embudos de ventas

Sobre PushOwl

PushOwl fue fundada en 2016 por Shashank Kumar. La empresa basada en Bangalore, es una solución de notificaciones push creada para empresas de comercio electrónico, permitiéndoles rastrear el rendimiento del sitio web y mantener el interés de los visitantes para así expandir y fidelizar su base de clientes. PushOwl permite a las empresas enviar campañas de marketing, crear escenarios automatizados (como mensaje de bienvenida y carrito abandonado) y monitorear con precisión las estadísticas de sus sitios, incluido el tráfico, el volumen de compras y la cantidad de clientes. Desde su lanzamiento en Shopify en 2017, PushOwl se ha convertido en la aplicación líder y mejor calificada para notificaciones push.

Acerca de Chatra

Fundada en 2015 por Yaakov Karda, Maria Karda, Artem Polikarpov y Slava Olesik, Chatra es una plataforma de mensajería para pymes. La compañía ofrece una plataforma centralizada para todas las interacciones con los clientes, ya sea chat en vivo, correos electrónicos o redes sociales. Los clientes también pueden acceder al análisis de visitas al sitio web y perfiles de usuario, lo que les ayuda a mejorar la calidad de sus servicios.