

Hey Pongo : l'outil marketing des commerçants lève 5 millions d'euros

Hey Pongo, l'assistant marketing des commerçants, vient de réaliser une levée de fonds de 5 millions d'euros. Un bon coup de pouce pour développer sa plateforme et conquérir l'Europe.

Temps de lecture : minute

14 février 2023

Dans le contexte actuel de crise énergétique, toute solution permettant de booster le chiffre d'affaires est bonne à prendre pour les commerçants. Fondé en 2017, Hey Pongo répond à deux enjeux importants des entreprises : augmenter leur visibilité et la fidélité de leurs clients. Cette plateforme digitale permet de collecter de la donnée clients (leur numéro de téléphone portable principalement, et avec le consentement du client), de la qualifier et de la convertir en chiffre d'affaires.

Une solution anticrise qui booste le chiffre d'affaires des commerces

"Nous mettons en place des programmes de fidélité dématérialisés, des avis clients, des campagnes marketing, pour transformer chaque visite en magasin, en ligne ou sur les médias sociaux, en une relation à long terme qui accroît leur visibilité et génère des revenus supplémentaires, explique Ludwig Jamet, cofondateur de la startup avec Nicolas Samir. Nous sommes capables de constituer une base de 200 à 300 clients en un mois et de multiplier par 10 ou 20 le nombre d'avis postés sur Google par les clients. Le commerçant a accès au profil de ses clients (leur âge, leur

adresse, le nombre de visites dans son commerce) et peut ainsi, de manière manuelle ou automatisée, leur envoyer un sms pour leur anniversaire, ou les inviter à revenir après trois semaines d'absence par exemple."

Depuis le lancement de la solution en 2020, Hey Pongo a convaincu 2.000 commerçants, dont Père & Fish, Columbus, Pizza Hut, Fresh Burritos, 900.Care et des milliers d'indépendants. À titre d'exemples, Plantes pour tous a gagné 40.000 clients en quatre mois dans sa base de données, Noir Coffee Shop a récolté plus de 1.000 numéros de téléphone dès la première semaine de lancement et Les Fils à Maman ont redirigé 53 % de leurs appels manqués vers leur module de réservation, ce qui a généré 300.000 euros sur l'année.

Prochaine étape : l'extension internationale

La startup, qui a triplé son chiffre d'affaire en deux ans, espère atteindre 6.000 clients cette année. L'équipe devrait passer de 50 à 60 personnes d'ici fin 2023, grâce au recrutement de product owners et d'un data scientist. L'entreprise connaît en effet une expansion fulgurante : après deux levées de fonds de 350.000 euros en 2019 et d'un million d'euros en avril 2021, elle vient de mobiliser 5 millions d'euros auprès notamment de Evolem, Techmind et Altavia Adventures et des historiques Frst et Angelsquare. Cette nouvelle manne financière va lui permettre d'étendre son marché au business omnicanal et de commencer son extension internationale vers le Maghreb, la Suisse, la Belgique et les pays anglophones et hispanophones.

" Dans les semaines à venir, nous allons également proposer à tous les petits commerces de tester Hey Pongo sans déboursier un euro, ajoute Ludwig Jamet. Ils ne paieront que lorsque la solution aura apporté de la valeur. Nous souhaitons conserver cet ADN de soutien à l'économie des PME, qui est le nôtre depuis le début. "

Article écrit par Rozenn Gourvenec