

Tinyclues affiche une croissance record et un succès grandissant auprès de ses clients

Tinyclues, la solution leader de Campaign Intelligence basée sur l'IA utilisée par les plus grandes entreprises des secteurs du retail, du voyage et de l'hôtellerie, a signé en 2018 de très nombreux nouveaux clients, augmenté son chiffre d'affaires de 70% et étendu ses opérations aux pays nordiques et la région DACH.

Paris, Londres, New York – 06 février 2019 – Tinyclues, la solution leader de Campaign Intelligence, annonce aujourd'hui que l'entreprise a poursuivi sa croissance rapide en 2018 notamment grâce à un financement de série B de 18 millions de dollars en février 2018. Avec un annual recurring revenue (ARR) record, une reconnaissance croissante des analystes et plus de 100 entreprises qui font confiance à Tinyclues pour réinventer leurs campagnes marketing, la société est clairement sur la voie du succès. En 2018, les nouveaux clients ayant choisi Tinyclues pour réinventer leurs campagnes marketing sont notamment Clarins, Camaïeu, Perfect Stay, Road Scholar, Maty, Princesse Tam Tam, Carrefour Spectacle, Hostelworld, Weekendsk et bien d'autres.

« La croissance du chiffre d'affaires, notre expansion mondiale, ainsi que notre clientèle de renom font de Tinyclues la solution leader de campagne intelligence basée sur l'IA », a déclaré David Bessis, fondateur et CEO de Tinyclues. « Grâce à notre technologie de deep learning unique, nous résolvons l'une des problématiques les plus difficiles auxquelles font face les marketeurs : savoir qui achètera leurs produits et quand. Ils peuvent ainsi réinventer la manière dont ils interagissent avec leurs clients. »

David ajoute : « Grâce à Tinyclues, il n'a jamais été aussi facile de trouver les futurs acheteurs et d'optimiser le plan de campagne, entraînant une très forte croissance du chiffre d'affaires, de l'engagement client et de la productivité des équipes. Les marketeurs aiment Tinyclues et je suis fier qu'ils nous aient donné en 2018 un incroyable Net Promoter Score (NPS) de 60. »

Au-delà de la forte croissance du chiffre d'affaires et des nombreux succès clients, 2018 a connu plusieurs événements marquants pour Tinyclues :

- Un nouvel investissement pour poursuivre sa croissance - Tinyclues a clôturé une levée de fonds de 18 millions de dollars (Série B). L'investisseur principal de ce tour de table est le fonds EQT Ventures, avec la participation des investisseurs historiques, Alven, Elaia Partners et ISAI.
- Lancement des opérations dans les pays nordiques et la région DACH - Tinyclues a ouvert des bureaux à Copenhague et Munich et y a déjà signé ses premiers clients.
- Succès de l'évènement Tinyworld - La première conférence utilisateurs internationale de Tinyclues a réuni plus de 150 top marketeurs et experts, une preuve que l'impact de l'IA pour le marketing suscite l'intérêt des marques mondiales.
- Reconnaissance des analystes - Tinyclues a été nommé dans les rapports 2018 de Gartner « Cool Vendors in Multichannel Marketing ¹ » et « Hype Cycle for Digital Marketing & Advertising ² ». Forrester a également cité Tinyclues dans ses rapports

¹ Gartner, Inc., "Cool Vendors in Multichannel Marketing", Noah Elkin and Adam Sarnier, 3 May 2018.

² Gartner Inc., "Hype Cycle for Digital Marketing and Advertising", Bryan Yeager, Mike McGuire, 25 July 2018.

- « Complement Your EMSS with Best-Of-Breed Point Solutions³», et « Artificial Intelligence Will Spark a Real Marketing Renaissance ⁴».
- Prix et distinctions - Reconnaissance de l'industrie du voyage avec le prix de la meilleure innovation Travel de Phocuswright.
 - Adoption de l'omnicanal - En 2018, Tinyclues a connu une accélération de l'usage de sa solution sur des canaux tels que les notifications push et Facebook ads. Les clients utilisant Tinyclues pour cibler leurs campagnes Facebook ads ont mesuré une augmentation moyenne de 39% du chiffre d'affaires de leurs campagnes par rapport au ciblage basé sur Facebook Lookalike.
 - Satisfaction client – En 2018, Tinyclues a obtenu un Net Promoter Score (NPS) exceptionnel de 60.

Le score NPS prouve que l'approche basée sur l'intelligence artificielle offre aux marketeurs une expérience de campagne unique et un impact business fort. En moyenne, les clients de Tinyclues mesurent une augmentation de 79% du chiffre d'affaires de campagne, une augmentation de l'engagement client de 51% et une augmentation de 80% de la productivité des équipes marketing. Autre preuve de la très forte satisfaction des clients Tinyclues : en 2018, ils sont plus de 18 à avoir partagé leur expérience lors de nombreuses conférences à l'échelle mondiale sur comment la solution améliore la performance de leurs campagnes, notamment Air France, Thomas Cook, Club Med, Kenzo, Fnac Darty et Holland & Barrett.

Nous entamons 2019 avec une vision renforcée de l'impact du deep learning sur la réinvention des campagnes marketing et la transformation digitale. Tinyclues a fait ses preuves auprès de plus de 100 entreprises avec des résultats exceptionnels sur les indicateurs les plus importants pour les marketeurs : le chiffre d'affaires, l'engagement client et la productivité des équipes. Avec une feuille de route ambitieuse et une stratégie de go-to-market audacieuse, nous sommes impatients de changer la manière dont les marketeurs B2C interagissent avec leurs clients.

À propos de Tinyclues

Tinyclues est la solution leader de Marketing Campaign Intelligence. Basée entièrement sur l'intelligence artificielle, elle permet aux marketeurs de générer du chiffre d'affaires additionnel et d'augmenter l'engagement client grâce à ses fonctions de ciblage intelligent et d'optimisation de l'agenda de campagnes. Tinyclues utilise des algorithmes de deep learning, innovation majeure dans le domaine de l'intelligence artificielle, afin de détecter les futurs acheteurs de tout produit, dans les jours suivant une campagne. Des entreprises comme AccorHotels, Air France, Brandalley, Cdiscount, Club Med, Conforama, Fnac Darty, Lacoste, OUI.sncf, Rue du Commerce, Sarenza, TUI, Vente-privee.com ou Vestiaire Collective utilisent Tinyclues pour orchestrer plus de 600 millions de messages par mois sur des canaux tels que l'email, les notifications mobiles, le courrier, les centres d'appel ou Facebook. Tinyclues a été listé comme « Vendor to Watch » par Gartner dans son « Magic Quadrant for Digital Marketing Analytics 2017 » et comme Cool Vendor dans le rapport Gartner's Cool Vendor for Multichannel Marketing 2018.

Pour plus d'informations, visitez <http://www.tinyclues.com>
Twitter: @tinyclues

Contact

Caroline Tailleferd
Tinyclues
Tel: +33 6 11 64 87 37
E-mail: caroline.tailleferd@tinyclues.com

³ Forrester Research, Inc., "Complement Your EMSS With Best-Of-Breed Point Solutions", Rusty Warner, 11 October 2018.

⁴ Forrester Research, Inc., "Artificial Intelligence Will Spark A Real Marketing Renaissance CMOs Have A New Partner On The Horizon", Thomas Husson, 3 August 2018.