

TIPIMAIL ARRIVE ET ENTEND FAIRE BOUGER LE MONDE DE L'EMAIL TRANSACTIONNEL

Spin-off de l'éditeur Sarbacane Software, leader des solutions Email Marketing pour les entreprises en France, Tipimail est un nouveau service qui permet aux créateurs d'applications ou de sites web de gérer les envois des emails de service adressés aux clients, le tout très facilement et à moindre coût, grâce à son architecture cloud.



2M€ DE FINANCEMENT ET UN LANCEMENT DANS LES STARTING BLOCKS

Sarbacane Software, qui compte rapidement s'imposer sur ce marché, a constitué en quelques mois une équipe chargée de développer un nouveau service d'envoi d'emails transactionnels baptisé TipiMail.

Ce service, disponible dès le départ en anglais et en français, sera lancé dès le début du mois de juin. Le site web www.tipimail.com permet déjà de s'enregistrer pour figurer parmi les premiers invités à utiliser le service.

Les premiers inscrits seront les premiers servis...

Nous distribuerons un nombre limité d'invitations aux premiers inscrits et nous ouvrirons progressivement les vannes pour garantir une plateforme et un service optimal à nos clients. Une réputation irréprochable et une délivrabilité sans faille seront les atouts majeurs de Tipimail. »



Guillaume Fleureau,
Directeur Marketing de Tipimail

▼ Lire la suite page 2



C'EST QUOI UN EMAIL TRANSACTIONNEL ?

Par opposition à l'Email Marketing réputé de masse, l'Email transactionnel, Email de service ou encore Trigger Email, est un email individuel, personnalisé, déclenché par une action (par exemple une inscription à un service web ou un achat) et envoyé en temps réel.

L'explosion du e-commerce et des services en ligne ont multiplié par plus de 100 l'envoi de ces emails contextuels sur ces dix dernières années. Les responsables techniques, développeurs et webmasters chargés de l'envoi de ces emails, en plus de la professionnalisation de leur métier ont pris conscience des enjeux et de l'importance d'optimiser le taux d'aboutissement en boîte de messagerie, ce que l'on appelle la délivrabilité. Ceux-ci se retrouvent confrontés aux mêmes problématiques que celles de l'Email Marketing : lutter contre la barrière de filtrage, avec une exigence additionnelle, celle de délivrer rapidement.



Guillaume Fleureau
Press & Communication

Email guillaume.fleureau@sarbacane.com

Tél. +33(0) 328 328 071

3 avenue Antoine Pinay
Parc d'activité des 4 vents
59510 HEM - France

Tipimail disposera de moyens importants pour accélérer son développement. Sarbacane Software compte investir plus de 2M€ sur les trois prochaines années. L'équipe compte déjà 5 personnes et devrait doubler son effectif d'ici la fin de l'année. L'objectif de la start-up est de devenir leader du marché à horizon 5 ans.

L'EXPÉRIENCE D'UN LEADER AU SERVICE DE L'INNOVATION

Avec déjà plus de 10.000 entreprises clientes rien que sur le territoire français et 15 années d'expérience dans l'univers de l'envoi d'email, Tipimail profite pleinement des connaissances et des ressources de Sarbacane Software, un acteur solide, leader sur son marché. TipiMail, qui s'appuie sur une technologie propriétaire entièrement développée en France, proposera à ses utilisateurs une plateforme robuste, un niveau de service très élevé, une interface simple et intuitive et des fonctionnalités innovantes.

Le service et l'accompagnement clients en plus

L'email transactionnel est un besoin nouveau. Les clients ont besoin de conseils et d'accompagnement. En plus de toutes les ressources que nous mettons à leur disposition, notre service clients sera disponible à tout moment par email et par téléphone pour aider nos utilisateurs dans l'intégration et l'utilisation de notre plateforme. »



Mathieu Tarnus,
CEO du groupe Sarbacane Software