

[Voir la version en ligne](#)

Hey

Pongo

COMMUNIQUE DE PRESSE

Hey Pongo, l'assistant marketing des commerçants, boucle sa série A et lève 5 M€ pour accélérer le développement de sa plateforme et conquérir l'Europe.



Paris, le 14 février 2023,

Hey Pongo, l'outil marketing ultra performant qui permet aux commerçants et aux marques de mieux connaître, fidéliser et simplifier leurs actions marketing, lève 5M d'euros auprès notamment de Evolem, Techmind et Altavia Adventures (et aussi les historiques Frst & Angelsquare), pour développer sa plateforme sur de nouvelles verticales et conquérir l'Europe.

La solution permet aux entreprises de 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.

Permettre à tous types de commerçants et E-commerçants de mieux connaître leurs clients et de développer leur fidélité

Hey Pongo a été fondé en 2017 par Ludwig Jamet et Nicolas Samir, rejoints par Nora Barault.

L'équipe de Hey Pongo s'est rendu compte que peu de commerçants avaient des données fiables sur leurs clients et étaient capables de les activer pour mieux fidéliser leur clientèle. Un enjeu de taille pour le commerce, surtout en ce moment, alors que le secteur est pénalisé par un contexte économique difficile et que les restaurateurs sont de plus en plus dépendants des plateformes de livraison qui s'accaparent la data.

Afin de venir en aide aux commerçants et aux marques, l'équipe Hey Pongo a donc inventé une solution révolutionnaire qui permet aux commerçants de fidéliser leurs clients de manière ludique.

La plateforme créée par Hey Pongo est composée d'une variété de modules complémentaires (fidélité, avis clients, campagnes marketing...) et permet ainsi aux commerçants, de développer leur connaissance clients, de mettre en place des campagnes marketing en 3 clics et de générer rapidement du chiffre d'affaires additionnel.

“Pongo s’inscrit dans le paysage des commerçants, du E-commerce et du Retail comme une solution anti-crise. Notre solution permet d’agir sur les deux plus gros problèmes de notre marché. Qu’ils soient caviste, restaurateur, grande marque E-commerce ou DNVB, nous mettons toute notre énergie pour générer plus de business et donc plus de visibilité. Grâce à la fiabilité des données récoltées et à la complémentarité de nos modules, chaque commerçant verra sa fidélité s’accroître et pourra par la suite l’analyser et mieux la gérer.” s’enthousiasme Ludwig Jamet.

Après 3 ans, Hey Pongo a déjà réussi à convaincre 2 000 commerçants. A titre d’exemples, Plantes pour tous a gagné en 6 mois, 30 000 clients sur sa base de données, Noir Coffee shop a récolté plus de 1000 numéros de téléphone dès la première semaine de lancement, et Les Fils à Maman (Groupe la bonbonnière) ont redirigé 53% de leurs appels manqués vers leur module de réservation, ce qui leur a généré 300k€ sur l’année.

“Pongo est un outil Marketing et de Fidélisation ultra simple d’utilisation et qui surprend par sa puissance. En seulement 1 mois et demi d’utilisation nous avons réussi à atteindre des objectifs que nous n’arrivions pas à atteindre en plus d’un an de travail acharné. Et ce n’est que le début, puisque nous n’avons pour le moment utilisé que 30% des capacités de l’outil. (Hey) Pongo c’est LA BONNE SURPRISE DE 2022 pour nous et nos clients qui sont ravis de pouvoir profiter des nombreux avantages que nous leur proposons.” Julien Morelli, CEO et co-fondateur de Plantes pour tous.

Devenir l’acteur leader des solutions de fidélisation omnicanales

Grâce à cette levée de fonds, Hey Pongo souhaite accélérer son développement en mettant sa solution à disposition de nouveaux secteurs tels que les retailers ou encore les marques. L’équipe s’ouvre également à l’international en commençant par les pays européens.

“Cette levée de fonds représente une étape importante pour Hey Pongo dans son ambition d’apporter de la valeur au retail et continuer à soutenir les commerçants qui sont avec nos PME “la colonne vertébrale de l’économie” explique Ludwig Jamet.

“Evolem est fier d’accompagner Pongo d’abord et avant tout pour sa mission: mettre dans les mains de tous les commerçants l’outil de fidélisation et de communication le plus simple et le plus puissant du marché. Avec Pongo, c’est tout un marché qui s’éduque au marketing moderne pour progresser et être toujours proche de ses clients, en donnant autant les armes du dialogue que de la compréhension par la data. Ludwig, Nicolas et Nora ont montré une capacité à itérer efficacement sur leur produit et une faculté à accéder au marché impressionnante et nous sommes très excités de pouvoir les accompagner dans cette nouvelle étape.” Thomas Rival - Partner Evolem Start

À propos de Hey Pongo
Lancé en 2017 par Ludwig Jamet et Nicolas Samir. Cette solution permet aux entreprises de transformer chaque visite, en magasin, en ligne ou sur les réseaux sociaux, en une relation long terme qui accroît leur visibilité et génère des revenus supplémentaires.

Les 2000 clients de Pongo sont déjà conquis et identifiés comme de vrais ambassadeurs de la marque. Parmi eux : Père & Fish, Spok, Plantes pour tous, 900 Care, Columbus, Pizza Hut, Fresh Burritos mais aussi des milliers de commerçants indépendants.
www.heypongo.com

À propos d’Evolem
Evolem a été créé par un entrepreneur (Bruno Rousset, fondateur d’April) pour aider les entrepreneurs à exécuter leur vision. Evolem est agnostique en termes de secteur et de business model et investit des tickets à partir de 100k€ jusqu’à 3M€ sur des tours de pre-seed, Seed et Série A.
<https://evolem.com/activites/start/>