

[Airship acquiert le pionnier du commerce conversationnel ReplyBuy pour accélérer son expansion sur le commerce mobile](#)

La société d'engagement client [Airship](#) a annoncé aujourd'hui l'acquisition de ReplyBuy, société pionnière des solutions intégrées de paiements par SMS. Cette décision étend la plateforme d'Airship sur une offre allant au-delà de l'engagement client et permet de gérer directement des conversations individuelles avec des clients ainsi que des transactions mobiles via des SMS bidirectionnels.

Objectif à terme : fournir des solutions de commerce conversationnel et de paiements clés en main à travers plus de canaux de marketing, de plateformes de messagerie et de secteurs d'activité.

ReplyBuy permet aujourd'hui à plus de 100 marques d'engager, de converser et de réaliser des transactions avec leurs clients de manière rapide et efficace, grâce à une solution SMS simple et pratique qui a fait ses preuves pour augmenter les ventes.

Les équipes sportives professionnelles et universitaires, ainsi que les acteurs du divertissement utilisent ReplyBuy pour la vente de billets le plus facilement et le plus rapidement possible, tandis que les établissements de l'enseignement supérieur, les organismes à but non lucratif et les sociétés de services ont connu un succès considérable en simplifiant la collecte de fonds, le renouvellement d'abonnements ou la prise de rendez-vous.

Airship continuera à vendre, améliorer et soutenir les solutions de ReplyBuy, et enrichira la plateforme d'engagement client d'Airship avec de nouvelles capacités transactionnelles et conversationnelles.

Cette acquisition permettra ainsi aux entreprises de toutes tailles de disposer d'une plateforme unique pour créer, gérer et optimiser les interactions entre les clients sur les différents canaux, et de générer plus rapidement des revenus plus importants.

Les données mobiles en temps réel d'Airship, l'IA prédictive et l'approche unifiée des parcours clients assurent une communication pertinente au moment optimal sur les canaux préférés des clients, à travers des notifications app et web, SMS, email ou mobile wallet.

Les actions digitales effectuées par les clients, y compris désormais leurs achats et les conversations avec la marque par SMS, enrichissent quant à elles la connaissance client afin d'optimiser son parcours.

Un large écosystème bénéficiera de l'expertise d'Airship en matière de traitement de données en temps réel et d'intégrations MarTech bidirectionnelles, ainsi que du couplage étroit de ReplyBuy avec les principales solutions de CRM et de vente.

« Depuis plus d'une décennie, Airship a été la force motrice qui a aidé de nombreuses marques parmi les plus grandes et les plus disruptives au monde à réussir leur transformation digitale, et l'acquisition de ReplyBuy

ouvre un nouveau chapitre passionnant. Avec ReplyBuy, nous fournirons un moyen supplémentaire pour nos clients d'augmenter leurs revenus et d'approfondir les relations avec leurs clients grâce à des conversations en one-to-one. Nous sommes ravis d'accueillir l'équipe de ReplyBuy dans la famille Airship » déclare Brett Caine, PDG d'Airship.

« Personne d'autre qu'Airship ne relie autant de marques directement aux consommateurs mobiles. Rejoindre Airship offre à ReplyBuy l'opportunité de servir le marché mondial avec une solution plus complète, auprès de plus de secteurs d'activité, et de fournir plus d'expériences de valeur aux clients mobiles » rajoute Brandon O'Halloran, PDG de ReplyBuy.

Au-delà de la technologie, l'équipe de ReplyBuy apporte un savoir-faire unique dans le domaine du M-Commerce, des paiements et de la billetterie, qui va accélérer les efforts d'Airship pour éliminer les frictions dans les expériences clients mobiles.

Le PDG de ReplyBuy, Brandon O'Halloran, devient le directeur général du Commerce Mobile chez Airship et le directeur technique et co-fondateur Anthony Saia dirigera désormais l'équipe d'ingénierie de Commerce Mobile chez Airship.

À propos de ReplyBuy

ReplyBuy, une société d'Airship, permet aux consommateurs d'envoyer des messages instantanés et d'acheter des produits d'une marque par SMS. Des entreprises de toutes tailles tirent parti des solutions de ReplyBuy pour libérer le potentiel des SMS personnalisés pour des conversations en one-to-one et des transactions sans friction. Pour plus d'informations, visitez le site www.replybuy.com.

À propos d'Airship

Fondée en 2009 en tant que précurseur dans le domaine des notifications push, Airship permet désormais aux marques de créer une Expérience Client mobile des plus réussies, en capitalisant sur des canaux d'engagement tels que les notifications push, SMS, e-mails, messages in-app, billets, cartes et coupons Mobile Wallet et plus encore, en tirant profit d'une orchestration basée sur l'intelligence artificielle et en s'appuyant sur des données utilisateurs pertinentes.

Grâce à cela, les entreprises bénéficient ainsi de toutes les capacités et services nécessaires pour délivrer le bon message exactement à la bonne personne et au moment opportun, maximisant ainsi la confiance en la marque, l'engagement utilisateur et la valeur.

Airship a racheté en 2019 Accengage, leader français et européen des technologies de CRM mobile et de notifications push, ainsi qu'Apptimize, solution leader d'A/B testing d'applications mobiles et sites web. Ensemble, ils constituent le plus grand acteur mondial du secteur de l'expérience et l'engagement client mobile. L'entreprise compte parmi ses clients, les plus grandes marques, telles que Carrefour, Vodafone, Lidl, Veepee, France Télévision, BBC, Air France-KLM ou encore Zalando, qui sont suivies au quotidien par une équipe de plus de 300 experts en digital, marketing et relation client et dans le plus grand respect des réglementations locales de protection des données utilisateurs.

Pour plus d'informations, visitez le site www.airship.com, consultez notre [blog](#) ou suivez-nous sur

[Twitter](#), [LinkedIn](#) et [Facebook](#).



Consultez la version source sur [businesswire.com](https://www.businesswire.com/news/home/20200924005260/fr/) :
<https://www.businesswire.com/news/home/20200924005260/fr/>