

YALO



Qual é o problema que veio sanar?

Permitir a comunicação direta entre a indústria e o ponto de vendas por meio do WhatsApp. Os principais benefícios incluem garantir a integridade da estratégia de comunicação e marketing para milhares de pontos de venda, potencializar as vendas por esse canal digital e permitir campanhas personalizadas e automáticas de comunicação de acordo com o perfil e hábitos de compra.



Diferenciais da plataforma

- ☑ Foco em pré-venda e venda.
- ☑ Catálogo de produtos criado dentro do WhatsApp nativo que permite uma experiência mais dinâmica e interativa em relação à limitação atual do aplicativo.
- ☑ Solução customizada para as necessidades das grandes empresas.



Público-Alvo

B2B, foco em grandes empresas



Modelo de Negócio

Modelo de Software as a Service (SaaS), com mensalidades que variam de acordo com o número de usuários que recebem as comunicações da empresa.

Principais Clientes



Ano de Fundação

2015



Fundador

Javier Mata, fundador e CEO



Investidores

A empresa já fez três rodadas de investimento e captou até o momento US\$ 60 milhões. A mais recente, de US\$ 50 milhões, foi feita em maio de 2021, liderada pela B Capital Group, empresa de investimentos do brasileiro Eduardo Saverin, um dos fundadores do Facebook. A B Capital Group também esteve à frente da Série B.