

## Spotler Group neemt Sooqr B.V. over

Conversieverhogende technologie om e-commerce aanbod te verbeteren

**Rotterdam, 9 maart 2023** – Spotler Group kondigt de overname aan van Sooqr B.V., een platform dat online retailconversies verhoogt en zo een hogere omzet realiseert. Dat doen zij met behulp van gepersonaliseerde onsite search, productaanbevelingen en slimme, geoptimaliseerde merchandising. Sooqr versterkt de gepersonaliseerde e-commercemogelijkheden van Squeezely, dat de Spotler Group in 2021 overnam.

Door het combineren van deze twee complementaire technologieën positioneert de Spotler Group Squeezely sterk in de opkomende categorie Commerce Experience Platform (CXP). Hiermee krijgen retailers inzicht in klantgedrag, voorkeuren en kooppatronen die zij kunnen benutten om de volledige winkelervaring te personaliseren en de klantervaring, conversiepercentages en omzet te verbeteren.

Tim Hoefnagel, medeoprichter en managing director van Squeezely: “Dit is een belangrijk moment voor onze klanten en ons team. Het integreren van de technologie en expertise van Sooqr versnelt onze ontwikkeling naar onze visie op gepersonaliseerde commerce aanzienlijk.”

Sooqr is opgericht in 2015 met de missie om online retailers in staat te stellen het juiste product op de juiste plaats op het juiste moment aan te bieden. Zij bedienen nu meer dan 1.100 klanten wereldwijd, waaronder Drogist.nl, HSN, Intersport Twinsport, en hebben zich weten te vestigen als het toonaangevende platform voor e-commerce conversie optimalisatie in Nederland.

Albert Mombarg, CEO van Sooqr: “We zijn verheugd ons aan te sluiten bij de Spotler Group en voor de mogelijkheden die het onze klanten zal bieden op het vlak van productinvesteringen, toegang tot een suite van complementaire technologieën en expertise binnen de groep.”

De afgelopen twee jaar heeft de Spotler Group blijk gegeven van een toenemende inzet voor e-commerce met strategische investeringen om online retailers te ondersteunen met basket abandonment, website personalisatie, analytics, gepersonaliseerde journeys en loyaliteitsprogramma's. De overname van de Sooqr-technologie wordt gezien als het invullen van het ontbrekende puzzelstukje.

Lee Chadwick, CEO van Spotler Group: “Het publiek geïnteresseerd en betrokken houden met datagestuurde, real-time personalisatie is de kern van onze strategie. De overname van Sooqr breidt onze mogelijkheden uit met search, analytics en merchandising. Hierdoor kunnen we een modulaire oplossing bieden die aansluit bij de behoefte van onze e-commerce klanten om aantrekkelijke klantervaringen te bieden.”

###

### Over Spotler Group

De Spotler Group, opgericht in 2016, heeft geïnvesteerd in het opbouwen en ontwikkelen van een portfolio van toonaangevende digitale marketing- en communicatietechnologieën die de complexiteit van multi-channel marketing, verkoop en klantenservice vereenvoudigen. Tot de merken behoren Spotler, Tripolis, Squeezely, Pure360, Flowmailer en OBI4wan. Samen bedienen zij meer dan 4.000 klanten in 15 landen en verzenden zij meer dan 18 miljard berichten per jaar, waardoor de Spotler Group een Europese leider is in deze groeiende categorie marketingtechnologie. Kijk voor meer informatie op [www.spotlergroup.com](http://www.spotlergroup.com).

## The Spotler Group Acquires Sooqr B.V.

Conversion boosting technology to enhance e-commerce offering

**[March 9, Rotterdam, NL ]** – The Spotler Group announces the acquisition of Sooqr B.V., a platform that increases online retail conversion rates, driving increased revenue, with personalised onsite search, product recommendations and smart, optimised merchandising. Sooqr will enhance the personalised e-commerce capabilities of Squeezely, which the Spotler Group acquired in 2021.

By combining these two complementary technologies, the Spotler Group positions Squeezely strongly in the emerging Commerce Experience Platform (CXP) category, enabling retailers to leverage insight into customer behaviour, preferences and buying patterns to personalise the end-to-end shopping experience and improve customer engagement, conversion rates and revenue.

“This is a significant moment for our clients and our team,” Tim Hoefnagel, co-Founder and Managing Director of Squeezely commented. “Incorporating the Sooqr technology and expertise considerably accelerates our development toward our vision for personalised commerce”.

Founded in 2015, with the mission to enable online retailers to offer the right product in the right place at the right time, Sooqr now has 1100+ customers worldwide, including Drogist.nl, HSN, Intersport Twinsport, it has established itself as the leading platform for e-commerce conversion optimisation in the Netherlands.

“We are excited to join the Spotler Group” said Albert Mombarg, CEO of Sooqr, “and for the opportunities, it will offer our customers in terms of product investment, access to a suite of complementary technologies and expertise across the group.”

Over the last two years, the Spotler Group has demonstrated an increasing commitment to e-commerce, with strategic investments to support online retailers with basket abandonment, website personalisation, analytics, personalised journeys, and loyalty programmes. The acquisition of the Sooqr technology is viewed as filling the missing piece in the puzzle.

“Keeping audiences interested and engaged with data-driven, real-time personalisation is at the very heart of our strategy. The acquisition of Sooqr expands our capabilities to include search, analytics, and merchandising.”, commented Lee Chadwick, CEO, Spotler Group, “Enabling us to offer a modular solution that fits the need for our eCommerce clients to offer engaging consumer experiences”.