

Akio conforte sa place de leader sur le marché du Customer Interaction Management (CIM)

Akio, éditeur d'une solution multicanal de Gestion des Interactions Clients, vient d'annoncer ses résultats pour l'exercice 2008. Ayant enregistré une croissance de plus de 40 %, Akio clôture l'année avec un chiffre d'affaires à 3 millions d'euros et un résultat net toujours positif. L'augmentation continue de ses résultats et de sa rentabilité confirment la pertinence de ses choix stratégiques. En effet, pionnier sur son marché, Akio a réalisé plus de 330 % de croissance en 5 ans. Ces différents éléments confèrent à l'éditeur une solide assise financière et une forte reconnaissance sur le marché de la part de ses clients, de ses partenaires et des organismes institutionnels et financiers qui la soutiennent.

En 2008, suivant sa stratégie de développement, Akio a consolidé sa présence sur ses marchés de référence et conquis de nouvelles parts de marché grâce à son offre multicanal. A ce jour, Akio est en effet le seul éditeur en France à proposer une plateforme multicanal intégrée de gestion des contacts avec une vision globale et unifiée de toutes les interactions clients.

Une forte part du Chiffre d'Affaires 2008 a été réalisée grâce aux commandes provenant de clients historiques, pour qui le multicanal est devenu stratégique (email, chat, selfservice, fax ...), mais également de nouveaux entrants. Ainsi, plus de 20 nouveaux clients rejoignent les références d'Akio. Parmi les principaux déploiements de cette année 2008 se distinguent par exemple : la SNCF, EDF, GDF Suez, Accor Services, Chronopost ...

Ces différents résultats, synonymes de stabilité, ont également permis à Akio de recevoir le soutien d'OSEO et la COFACE et de renforcer ses partenariats stratégiques avec les principaux opérateurs de services pour les centres de contacts (Orange Business Services, Prosodie et Jet Multimedia).

Patrick GIUDICELLI, Président d'Akio : « La forte augmentation de nos résultats illustre notre capacité à fournir à nos clients des outils leur permettant de déployer une véritable stratégie de Gestion des Interactions Clients (CIM). Grâce à notre positionnement de pionnier, nous avons su prendre une avance sur un marché en forte croissance sur lequel nous avons démontré notre solidité et notre aptitude à mener à bien des projets d'envergure. A la pointe de l'innovation, nous avons su anticiper les besoins des professionnels de la relation client en leur proposant une solution industrielle, intuitive et très ergonomique. Enfin, nous sommes fiers que grâce à notre technologie de nombreux clients comme DHL, ViaMichelin, France 2, Promod aient obtenus de grands prix venant saluer la qualité de leur relation client en ligne »

A propos d'Akio:

Leader sur le marché des progiciels d'emails management, Akio propose une solution globale et intégrée de Gestion des Interactions Clients, Akio Interaction Center. Multicanal (Email, Web SelfService, Chat, Web CallBack, Click to Talk, Fax, Courrier, SMS,...), les solutions d'Akio équipent les services clients et centres d'appels pour une parfaite maîtrise des interactions clients.

Références : Accor Services, Agrica, ANPE, Caisse des dépôts, Conseils Régionaux, Crédit Agricole, Damart, Darty, DHL, EDF, Fortuneo, France Telecom, Gaz de France Suez, Groupe SEB, Kiabi, Mairie de Noisy, Mairie de Paris, MGEN, Novalis, Orange, Oséo, Prevadies, Prizee, Promod, Skyrock.com, SNCF, ViaMichelin, Viapresse, Virgin Mobile, Voyages-sncf.com, SmartBox ...