

Pressemitteilung

Freshworks erzielt jährlich wiederkehrende Umsätze von 100 Millionen US-Dollar und stellt seine cloudbasierte Plattform Freshworks 360 vor

Die Unternehmensentwicklung spiegelt die verstärkte Nachfrage nach cloudbasierter, benutzerfreundlicher und integrierter Customer Engagement Software wider

SAN FRANCISCO / Berlin, 25. Juni 2018 – [Freshworks](#), ein weltweit führender Anbieter von Customer Engagement Software, überschreitet dank des zentralen Support-Produkts Freshdesk (Kundensupport-Software) und des rasanten Wachstums von Freshservice (ITSM-Software) und Freshsales (CRM-Software) in den letzten Quartalen jährlich wiederkehrende Umsätze in Höhe von 100 Millionen US-Dollar. Das Unternehmen erzielt damit einen weiteren Meilenstein in seiner Unternehmensgeschichte.

Möglich wurde dieser Erfolg durch einen stetig wachsenden Kundenstamm: Mehr als 150.000 Unternehmen und Organisationen, darunter Enterprise-Unternehmen wie Honda, Bridgestone, Hugo Boss, die University of Pennsylvania, Toshiba, Cisco, Veeva, OfficeMax und M&C Saatchi sowie Tausende kleine und mittelständische Unternehmen auf der ganzen Welt verwenden Produkte von Freshworks. Im vergangenen Jahr wurde das Freshworks-Portfolio außerdem um die Produkte Freshchat, Freshcaller, Freshmarketer und Freshteam erweitert, die Mitarbeitern in den Unternehmensbereichen Marketing, Personal und Support dabei helfen sollen, mit ihren Kunden zu kommunizieren und effektiver zusammenzuarbeiten.

Freshworks gibt zudem in Folge von diesem Umsatzmeilenstein die sofortige Verfügbarkeit von Freshworks 360 bekannt. Das voll integrierte, cloudbasierte Lösungspaket vereint Vertriebs-, Marketing- und Support-Anwendungen für eine umfassende und benutzerfreundliche Customer Engagement Experience. Die in Freshworks 360 enthaltenen Produkte Freshdesk, Freshsales, Freshmarketer, Freshcaller (Callcenter-Software) und Freshchat (Kundendialogsoftware) stellen eine einfache Möglichkeit dar, den kompletten Verlauf früherer Kundengespräche, Kundendaten und Marketing-Touchpoints wie Chats und Erwähnungen in sozialen Medien abzurufen. Unternehmen die aktuell eine Anwendung von Freshworks nutzen, können jetzt mit dem Freshworks Switcher und den bestehenden Freshworks-Anmeldedaten alle Angebote der Plattform kostenlos testen.

„Wenn es um Customer Engagement Software geht, wurden kleine und auch zahlreiche größere Unternehmen viel zu lang im Stich gelassen“, so Girish Mathrubootham, Mitbegründer und CEO von Freshworks. „Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Kundensupport mussten umständliche, voneinander isolierte CRM- und Support-Systeme nutzen, während Personal- und IT-Teams auf überfrachtete Produkte mit unnötigen Funktionen zu horrenden Preisen angewiesen waren. Wir freuen uns natürlich über den neuen Umsatzmeilenstein, doch viel wichtiger ist es uns, der dringenden Nachfrage nach einer benutzerfreundlichen Unternehmenssoftware gerecht zu werden. Mit Freshworks 360 können wir genau das erreichen.“

„Die Freshworks-360-Plattform ermöglicht einen schnelleren Kundenservice und ist in der Handhabung viel angenehmer als die traditionellen CRM-Systeme, die wir früher verwendet haben“, erklärt Brian Engles, Director of Partnerships bei Facilitron. „Seit wir Produkte wie Freshdesk und Freshchat eingeführt haben, konnten wir unsere SLA-Einhaltung und die Zufriedenheit unserer Kunden um mehr als 20 Prozent steigern. Mittlerweile ist Freshworks 360 ein elementarer Bestandteil unserer Kundenkontaktstrategie.“

„Vorausschauende CRM-Anbieter wie Freshworks unterstützen Organisationen bei der strategischen Umsetzung eines cloudbasierten Betriebsmodells. Moderne Unternehmen suchen keine Lösungen für spezifische Funktionen wie Support, Vertrieb oder Marketing, sondern legen vielmehr Wert darauf, ihren Kunden ausgezeichneten End-to-End-Service zu bieten“, meint Analyst Esteban Kolsky von ThinkJar, einem Beratungsunternehmen und Thinktank mit Fokus auf Kundenstrategien. „Diese Anbieter entwickeln genau die richtigen plattformbasierten Lösungen, um die Beziehung mit den Kunden zu intensivieren, bei gleichzeitiger Optimierung ihrer Arbeitsabläufe.“

Weitere Informationen zu Freshworks 360 finden Sie auf www.freshworks.com/360-customer-engagement

Über Freshworks

Freshworks Inc. ist die Customer-Engagement-Plattform für Unternehmen jeder Größe. Die Produkte des Unternehmens können nahtlos kombiniert werden und sind darauf ausgelegt, Zusammenarbeit in Teams zu fördern und die Kommunikation mit Kunden und Teammitgliedern zu verbessern. Die Produktpalette umfasst Freshdesk, Freshservice, Freshsales, Freshcaller, Freshteam, Freshchat und Freshmarketer. Freshworks Inc. wird seit der Gründung im Oktober 2010 von den Investoren Accel, Tiger Global Management, CapitalG und Sequoia Capital India getragen. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in San Bruno, Kalifornien. Weitere Niederlassungen sind in Deutschland, Indien, Großbritannien und Australien. Die cloudbasierte Suite von Freshworks wird weltweit von über 150.000 Unternehmen verwendet, darunter NHS, Honda, Rightmove, Hugo Boss, Citizens Advice, Toshiba und Cisco.

Pressekontakt

Talisman Kommunikation und Imagebildung

Heike Bedrich

Telefon +49-89-5529139-0

Mobil +49 171 543 21 69

Email: hb@talisman-pr.de oder freshworks@talisman-pr.de

Web <https://www.talisman-pr.de>

Pressekontakt Freshworks

Ariane Pollock

Marketing Manager, Berlin

Telefon +49-151-188-22369

Email ariane@freshworks.com

Web <http://www.freshworks.com>