



Invitée à un dîner organisé par l'ARC*, Oïka est attablée avec un manager de la relation client qui utilise un logiciel concurrent.



La clé du succès, chez Cocky, c'est qu'on choisit toujours le meilleur. Le top du top.



Tenez par exemple, le logiciel de notre Service Client. On a choisi le leader, l'américain WorldGlobal. Le top du top.



Vraiment ? Et vous en êtes satisfaits ?

Et comment ! Ergonomie up-to-date, full omnicanal, dashboards pré-paramétrés... Le must have quoi !



Et puis vous savez, les américains et les chinois, c'est ce qui se fait de mieux en innovation. Chatbot intégré, connecteur Salesforce, dernières nouveautés en ticketing et workforce management... Evidemment, il faut parler anglais...



Le top du top, je vous dis ! Excusez-moi, on m'appelle.



Oui allô ?... Comment ça une cyberattaque ? Nos données, volées ? Les données de nos clients aussi ?



Ça c'est pas top.

Et que dit WorldGlobal ? Quoi, un simple email ? Mais appelez-les, nom de nom ! Comment ça il est 2h du matin à San Francisco ? Leur support est fermé ?



Que dites-vous ? Que le gouvernement américain va saisir les données ? Mais comment ça des données sensibles ? Nous on vend des aspirateurs ! Ils n'ont pas le droit ! Comment ça le Patriot Act ? Mais qu'est-ce que je vais dire à mes clients, moi ?



Vous savez, il n'est jamais trop tard pour bien faire. Venez me voir à mon bureau, je vais vous montrer pourquoi, chez Univers@ll, nous avons opté pour un logiciel français. Ce n'est pas aussi bling-bling mais niveau sécurité, c'est non stop !

Comme d'autres éditeurs français sensibles à la souveraineté des données, AKIO s'engage avec conviction dans la sécurité et le respect des règles de confidentialité et de protection des données personnelles, exigences fondamentales pour tout logiciel de Relation Client.



*Association de la Relation Client