



Zendesk llega a más de 100,000 clientes y sostiene un crecimiento de 36% año contra año

En México, Zendesk reportó más de 1,500 cuentas pagadas de clientes al cierre del cuarto trimestre de 2016, y presentó un crecimiento mayor a 40% comparado con el último trimestre de 2015.

Zendesk, Inc. (NYSE: ZEN) reportó sus resultados financieros para el cierre del primer trimestre fiscal al día 31 de marzo del presente año, y liberó una Carta de Accionista en su sitio Web de Relaciones con Inversionistas en <https://investor.zendesk.com>. La compañía también anunció la adquisición de Outbound para avanzar su visión de habilitar la mensajería y el compromiso activo con los clientes, y sobrepasar la cifra de 100,000 cuentas de clientes pagadas.

Resultados para el primer trimestre de 2017

En cuanto a participación de mercado en México, Zendesk reportó más de 1,500 cuentas pagadas de clientes al cierre del cuarto trimestre de 2016, y presentó un crecimiento mayor a 40% comparado con el último trimestre de 2015, mientras que en Latinoamérica reportó más de 9,000 cuentas pagadas de clientes al cierre del cuarto trimestre de 2016, y presentó un crecimiento mayor a 40% comparado con el último trimestre de 2015. A nivel global, las ganancias fueron de \$93 millones de dólares (USD) al cierre del trimestre el 31 de marzo del presente año, las cuales representaron un incremento de 36% respecto al mismo período en el año anterior.

Adquisición de Outbound

Zendesk también anunció que completó la adquisición de Outbound, basada en San Francisco, y dio la bienvenida al equipo a la familia Zendesk. Outbound habilita a los equipos de experiencia del cliente y de marketing para entregar mensajes inteligentes basados en el comportamiento a lo largo de canales móviles, de e-mail y Web. Outbound ayuda a expandir la gama de producto y la oportunidad de mercado de Zendesk Connect, que se encuentra actualmente en un programa temprano de acceso. La adquisición es el resultado del logro de Zendesk al sobrepasar las 100,000 cuentas de clientes pagadas.

“Nos honra que tantas organizaciones de todos los tamaños nos confíen las relaciones con sus clientes en una época en que las mismas nunca han sido tan importantes,” dijo Mikkel Svane, CEO, fundador y presidente de Zendesk. “Con el equipo de Outbound ahora sumándose a Zendesk, seremos capaces de construir más rápidamente nuestra familia de productos y acelerar nuestra promesa de entregar una experiencia de cliente sencilla y libre de conflictos”.

Para el año completo 2017, Zendesk espera reportar:

- Un retorno de inversión en el rango de \$417 y \$425 millones de dólares
- Aproximadamente 100 millones calculados promedio de acciones sobresalientes.

Zendesk estima que la compensación basada en acciones, la amortización de intangibles adquiridos y los gastos relacionados en períodos futuros asume, entre otras cosas, la falta de nuevas adquisiciones, inversiones o reestructuras, y la ausencia de futuras revisiones para compensaciones basadas en acciones y gastos relacionados.

Acerca de Zendesk

Zendesk ofrece un plataforma de servicio al cliente diseñada para acercar a las organizaciones con sus clientes. Con más de 94,000 clientes de pago, los productos de Zendesk son utilizados por organizaciones en 150 países y territorios en más de 40 idiomas. Fundada en 2007 y con sede en San Francisco, Zendesk opera en los Estados Unidos de Norteamérica, Europa, Asia, Australia y Sudamérica. Para saber más, visite www.zendesk.com.mx

