

# Integrieren Sie Ihr CRM mit Act-On

Act-On bietet native „Out-of-the-box“-Integrationen mit den marktführenden CRMs, sowie einfache API-Integration mit zahlreichen anderen CRMs. Erleichtern Sie dem Marketing die Unterstützung des Vertriebs - und dem Vertrieb den Abschluss von Verkäufen.



## VERSTEHEN SIE IHREN KUNDEN

Durch die Synchronisation Ihrer CRM-Daten mit Verhaltensdaten von Act-On erhalten Sie ein vertieftes Verständnis Ihrer Kunden durch Daten, die Ihnen vermitteln, was den Kunden wichtig ist und an welcher Stelle der „Customer Journey“ sie sich befinden. Wenn Sie Verkaufsmethoden wie Target Account Selling (TAS) durchführen, werden Sie wissen, zu welchem Konto ein neuer Kontakt gehört. Und Ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten können an der Kundenerfahrung ausgerichtet werden.

## ABWICKLUNG EINER VERNETZTEN CUSTOMER JOURNEY

Ihre synchronisierten Daten schließen die Lücken für kritische Kennzahlen und Merkmalen. Auf diese Weise kann das Marketing auf Basis des individuellen Verhaltens der Interessenten, ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten Konten und ihrer Stufe in der Kontakthistorie, der „Customer Journey“, Kampagnen intelligenter segmentieren, automatisieren und personalisiert pflegen. Das Verhalten des Käufers wird bewertet, damit das Marketing abschlussbereite Interessenten an den Vertrieb weiterleiten kann.

## BEZIEHUNG AUFBAUEN, DANN ERWEITERN

Richtiger Käufer, richtige Botschaft, richtiger Zeitpunkt. Der Vertriebsmitarbeiter erhält die Information direkt vom Marketing im Act-On-Fenster Ihres CRM. Er weiß, wann es Zeit ist, Handlungen zu setzen, und er weiß, was der Käufer wünscht. Nachdem der Verkauf abgeschlossen ist, können wir die gleichen synchronisierten CRM/Marketing-Daten zur Bereicherung der Kundenerfahrung und Pflege unserer Kundenbindungs- und Up-Selling-Programme einsetzen.