

Integreer uw CRM met Act-On

Act-On biedt native 'out-of-the-box' integraties met de grootste CRM-systemen op de markt, en een simpele API-integratie met vele andere. Maak het voor de marketingafdeling simpeler om verkopen mogelijk te maken en voor de verkoopafdeling om deals af te ronden.



BEGRIJP UW KLANT

Als u uw CRM-data synchroniseert met de gedragsgegevens van Act-On, krijgt u een beter inzicht in uw klanten, dankzij informatie over wat zij belangrijk vinden en waar in het klantentrajct zij zich bevinden.

Als u aan gerichte accounts verkoopt, weet u precies bij welke account een nieuw contact hoort. De verkoop- en marketingafdeling kunnen zich hiermee aanpassen aan de klantbelevenis.

BIED UW KLANTEN EEN SAMENHANGEND TRAJCT

Uw gesynchroniseerde data vullen de leemten op voor kritische meetgegevens en wezenlijke eigenschappen. Op die manier kan de marketingafdeling slimmer segmenteren en nurturingcampagnes automatiseren en personaliseren, op basis van het unieke gedrag van de prospect, bij welke account zij horen en in welk stadium van het klantentrajct zij verkeren. Het gedrag van de koper krijgt een score, zodat de marketingafdeling win-ready leads kan doorgeven aan de verkoopafdeling.

BOUW DE RELATIE EERST OP EN BREID HAAR DAN UIT

De juiste koper, de juiste boodschap, het juiste tijdstip. De verkoopafdeling krijgt haar informatie van de marketingafdeling, rechtstreeks in het Act-On venster in uw CRM. Zodat zij weten wanneer het tijd is om in actie te komen en wat de koper wil. Zodra de verkoop afgerond is, gebruiken wij dezelfde gesynchroniseerde CRM- en marketinggegevens om de klantbelevenis te verrijken - en uw retentie- en upsellprogramma's te voeden.