

Intégrez Act-On à votre CRM

Act-On permet l'intégration native et immédiate à tous les grands CRM du marché, et une intégration API avec beaucoup d'autres. Il sera plus facile aux équipes marketing d'amorcer les ventes - et aux équipes des ventes de les conclure.



COMPRENEZ VOTRE CLIENT

Quand vos données CRM se synchronisent avec les données comportementales d'Act-On, vous pourrez mieux comprendre vos clients grâce à ces informations, qui vous indiqueront ce qui est important aux yeux des acheteurs et l'étape du parcours client dans lequel ils se trouvent. Dans le contexte d'une vente vers un compte-cible, vous saurez à quel compte appartient à un nouveau contact. Les équipes de vente et de marketing pourront ainsi s'aligner sur l'expérience client.

MENEZ ET CONNECTEZ LE PARCOURS D'ACHAT CLIENT

Vos données synchronisées comblent les lacunes des métriques vitales et des caractéristiques essentielles, pour permettre aux équipes marketing de segmenter de façon plus intelligente, puis d'automatiser et de personnaliser les campagnes d'entretien en se basant sur les comportements uniques des prospects, aux comptes auquel ils sont rattachés et à l'étape du parcours client dans lequel ils se trouvent. Le comportement de l'acheteur est évalué : l'équipe marketing peut ainsi offrir à l'équipe des ventes des prospects prêts à l'achat.

ÉTABLISSEZ LA RELATION, PUIS ÉTENDEZ-LA

Le bon acheteur, le bon message, au bon moment. L'équipe des ventes est directement informée par l'équipe marketing, grâce à la fenêtre Act-On intégrée à votre CRM. Ils savent ainsi qu'il est temps d'agir, et ils savent ce que veut l'acheteur. Une fois la vente conclue, nous utiliserons ces mêmes données synchronisées CRM/marketing pour enrichir l'expérience client - et entretenir vos programmes de rétention et de montée en gamme.