

Integre su CRM con Act-On

Act-On puede integrarse de forma nativa y sin complicaciones con los principales CRM del mercado. Además, permite una fácil integración API con otros muchos modelos. Que el marketing permita vender – y que las ventas cierren tratos.



ENTIENDA A SU CLIENTE

Cuando sus datos CRM se sincronizan con los datos sobre el comportamiento de Act-On, se consigue comprender aún más a los clientes gracias a una inteligencia que relata qué les importa y en qué punto se encuentran de su propio recorrido. Si trabaja con ventas orientadas a cuentas concretas, sabrá a qué cuenta pertenece un nuevo contacto. De esta forma, tanto Ventas como Marketing pueden aunar esfuerzos en torno a la experiencia del cliente.

IMPULSE UN RECORRIDO CONECTADO DEL CLIENTE

Sus datos sincronizados llenan el vacío para la métrica más crítica y las características más decisivas. El marketing puede hacer una segmentación mucho más inteligente, y automatizar y personalizar las campañas de cuidado dependientes del comportamiento exclusivo de su cliente potencial, lo que supone su implicación y adherencia al recorrido del cliente. El comportamiento del consumidor se califica y clasifica, de forma que el departamento de Marketing puede proporcionar lo que hasta ahora eran posibles clientes al departamento de Ventas.

EDIFIQUE UNA RELACIÓN Y AMPLÍELA

Consumidor adecuado, mensaje adecuado, momento adecuado. Marketing proporciona a Ventas datos en primicia, exactamente en la ventana de Act-On que se ejecuta en su CRM. De esa forma, saben cuándo tienen que dar el próximo paso y exactamente lo que quiere el consumidor. Una vez se cierra la venta, utilizamos estos mismos datos sincronizados de CRM y Marketing para enriquecer la experiencia del cliente. Y así, propiciamos su fidelidad y vendemos más programas.