

Connect API

Adgang til kalds- og brugerdata

Høst værdien af firmaets data og telefonidata

Skab værdi med nye apps og use cases, der udnytter data

Firmaets data er værdifulde. Det handler om at sætte dem i spil på den rette måde, så værdien høstes. Er kunde hos os, har du mulighed for at skabe værdi med dine telefonidata og dit firmas data - udvekslet via vores kalds- og bruger-API. Rettidig anvendelse af de afgørende informationer kan skabe værdi i sig selv. Skræddersyede firmaapplikationer designet

til mobil anvendelse kan være en mulighed. Udkrystallisering af kombinerede data til brug for kunderne på nettet i den rette købsanledning kan være en anden mulighed. Nye use cases kan skabe ny nytte for kunderne og ny værdi for din virksomhed. Kun fantasien sætter grænser for mulighederne. Se nogle anvendelser på næste side.

Udveksling af data via API

- 1 Brugers web API
- 2 Admin web API
- 3 Event kanal API

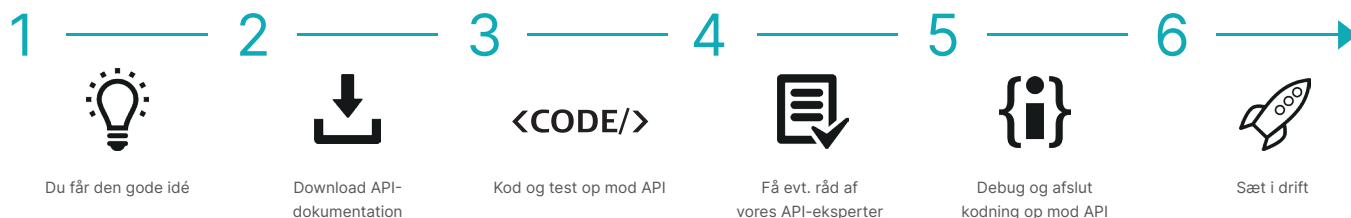
Brug af API'erne kan give adgang til data om kald, opkaldstelefonnumre, SMS, instant messaging, talekvalitet og brugerprofiler, regningsinformation og tickets

Fordele

- Udform selv skræddersyede applikationer, der løser firmaets præcise behov
- Udnyt kalds- og bruger-data til applikationer, hvor fakta eller statistik bringer værdi til brugssituationen
- Udnyt statistisk telefonidata til applikationer til taktiske forretningsbeslutninger
- Udform applikationer til brug for partnere og 3.parts integrationer











Det er nemt at komme i gang med at udveksle data via API



Praktiske anvendelser af data udvekslet via API

Use cases overfor kunder

-  Automatisk inddatering af opkaldsdata i regnskabsystem til senere fakturering af f.eks. revisorer eller advokaters tid forbrugt på samtaler med klienter
-  Automatisk lagring af kundesamtaler under kunden i et CRM-system eller et ticket-system
-  Automatisk opringning til kunder, hvis opkald ikke nåede at blive besvaret af medarbejderne
-  Applikationer, der automatisk popper op på PC-skærmen, og som viser udvalgte data fra telefonien og data fra egne systemer om den kunde, der ringer op
-  Automatisk videresendelse af data, f.eks. et bookingnr. eller et ordrenr., som en kunde har indtastet under et opkald, til et andet system, som trigger en automatisk handling overfor kunden
-  Automatisk opkald til kunder for at gennemføre en kundetilfredshedsanalyse, hvor opkaldet er trigget af data, som kunden har indtastet under et tidligere opkald
-  Automatisk opdatering af storskærme i call centre med ventende telefonopkald, køer og ventetider i realtid Tidsstyret automatisk ind- og udmelding af køer
-  Automatisk opringning til næste kontaktperson på en ringeliste, hvis den første kontaktperson er markeret som "ikke til rådighed" i systemet, f.eks. når vikarbureauer skal booke vikarer