

Integration til CRM-systemer

v.2.0 21-02-22

Skab mere værdi med CRM-integration

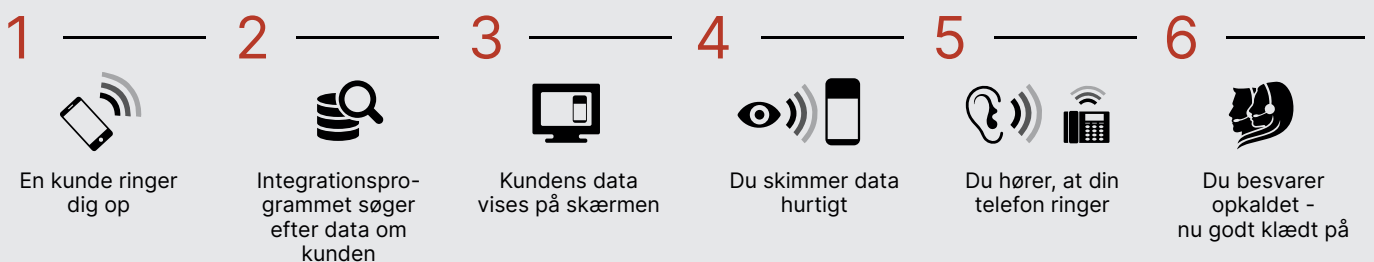
Sæt din data automatisk i spil, når dine kunder og leverandører ringer.

Høst værdien af dine CRM data. Sæt dem automatisk i spil, når dine kunder ringer. Når du modtager et opkald udefra, sørger integrationen for, at der automatisk popper et vindue op på din skærm med de vigtigste informationer fra dit CRM-system om personen og virksomheden bag opkaldet, før telefonen begynder at ringe. Forestil dig f.eks., at alt hvad du skal vide om din kunde, serveres på et sølvfad, før du besvarer opkaldet.

Når du har integreret din telefoni med dit CRM-system, kommer de vigtigste informationer fra dit CRM-system om kunden automatisk op på din skærm, samtidig med at telefonen ringer.

På den måde sørger integrationen automatisk for, at du bliver klædt på med de afgørende data, så du kan bruge dem aktivt i dialogen og omsætte den potentielle værdi i data til nytte for kunden og til realiseret værdi for din virksomhed.

Sådan virker telefoni integreret med dit CRM-system



Fordele med integration til CRM-systemer

- Se med det samme, hvilken kunde der ringer
- Spar tid, undgå unødige fejl og øg effektiviteten
- Fremstå mere professionelt fra samtalerens start
- Mulighed for automatisk opslag på kunden direkte på det rette faneblad i dit CRM-system
- Få alle data om kunden på skærmen på forkant
- Øget selvdisciplin omkring opdatering af kundedata

Ring på **8888 7777** eller se mere på dstny.dk/crm-integration

Integration til CRM-systemer



Oversigt

Integration med de mest anvendte CRM-systemer



Eksempel på Salesforce integration

The screenshot displays the Salesforce CRM interface for the account 'ipvision A/S'. The account is categorized as a 'Channel Partner / Reseller' in the 'Telecommunications' industry. The interface is divided into several sections:

- Related:** A message states 'We found no potential duplicates of this Account.'
- Contacts (6+):** A list of six contacts with their names, titles, emails, and phone numbers. The contacts are: Jesper Bech, Asbjørn Bøggild, Christian Drøje, Kent Hangaard, Morten Hartwich, and Lummie Haskaj.
- Opportunities (1):** A single opportunity titled 'Tilbud på Teams Integration og Contact Point' with a stage of 'Value Proposition', an amount of '\$1,500,000.00', and a close date of '04.12.2020'.
- Cases (1):** A single case with ID '00001026', contact 'Litten Marie Josephsen', and subject 'Fiber opgradering'.
- Notes & Attachments (1):** A note titled 'Microsoft_Teams_Telephony_productpage_what...' with a PDF attachment.

The right-hand side of the interface shows the 'Activity' section, which includes options for 'New Task', 'Log a Call', 'New Event', and 'Email'. Below this, there is a section for 'Upcoming & Overdue' activities, which currently shows 'No next steps' and 'No past activity'.