

CRM-integration

FÅ UT MER AV DITT CRM-SYSTEM

Content Media Partner Nordic AB har levererat högkvalitativ marknadsinformation sedan 1967. I dag är Content Media Partner Nordic AB etablerad som en pålitlig leverantör åt företag som behöver den bästa och mest aktuella nordiska marknadsinformationen. Genom långa och nära relationer med våra kunder har vi hela tiden kunnat följa hur trenderna inom marknadsinformation skiftat och ut i från det kunnat erbjuda lösningar som direkt efterfrågats av marknaden.

Senaste exemplet i raden av smarta lösningar är vår CRM-integration som är anpassad för olika typer av affärssystem. När vi under de senaste åren allt oftare fått frågan om det går att integrera vår marknadsinformation direkt in i våra kunders olika affärssystem har vi insett att detta är något vi bör se över.

KARTLÄGGNING AV MARKNADEN

I ett första steg tog vi reda på hur marknadsläget såg ut och vilka olika lösningar som redan fanns att tillgå. Steg två var att se över hur vi skulle kunna erbjuda en bättre lösning än de som redan fanns på marknaden i dag. I denna fas var vi väldigt lyhörda och hade en aktiv dialog med våra kunder som gav oss insikt i vilka brister deras befintliga system uppvisade.

PRIORITERAS UPPDATERAD INFORMATION?

Detta underlag gav oss svar som stärkte vår övertygelse om att ta fram en mer komplett lösning än vad som erbjuds på marknaden i dag. Vi började med att dela upp användarna i fyra kategorier, nämligen försäljning, inköp, ekonomi och produktion. Ganska snart stod det klart att behoven trots allt var ganska lika.

Den del i arbetet som de flesta upplevde som mest tidsödande var att man, trots integrationer med möjlighet att importera nya företag med tillhörande information och kontaktpersoner, tenderade att lägga mycket tid på att söka information via olika sökmotorer för att sedan manuellt uppdatera systemet. Att det sedan var förhållandevis dyrt att importera information gjorde även att funktionens fulla potential inte utnyttjades.

Vi ställde även en rak fråga: Hur prioriterar du ditt arbete med att hålla ditt affärssystem uppdaterat?

Det övergripande svaret var att det tar mer tid än vad man tror och att det prioriteras ned i det dagliga arbetet. Detta leder givetvis till att marknadsinformationen i systemet tappar relevans och blir inaktuell. Detta skapar irritation och ineffektivitet i den löpande verksamheten.

UNIK KOSTNADSEFFEKTIV INTEGRERAD SÖKLÖSNING

Med den vetskapen insåg vi att vi bör ta fram en kostnadseffektiv lösning som gör att användarna i större grad kan stanna kvar i systemet för att få reda på information om sina prospekter, kunder och leverantörer. Resultatet blev en integration där vi gjorde det möjligt att söka på bland annat företag, beslutsfattare, finansiell information, nyckeltal och SNI-koder.

Det betyder att man som användare med en enkel sökning direkt i systemet kan få reda på vilka företag som finns inom den efterfrågade kategorin och med en knapptryckning även importera dessa uppgifter in i systemet.

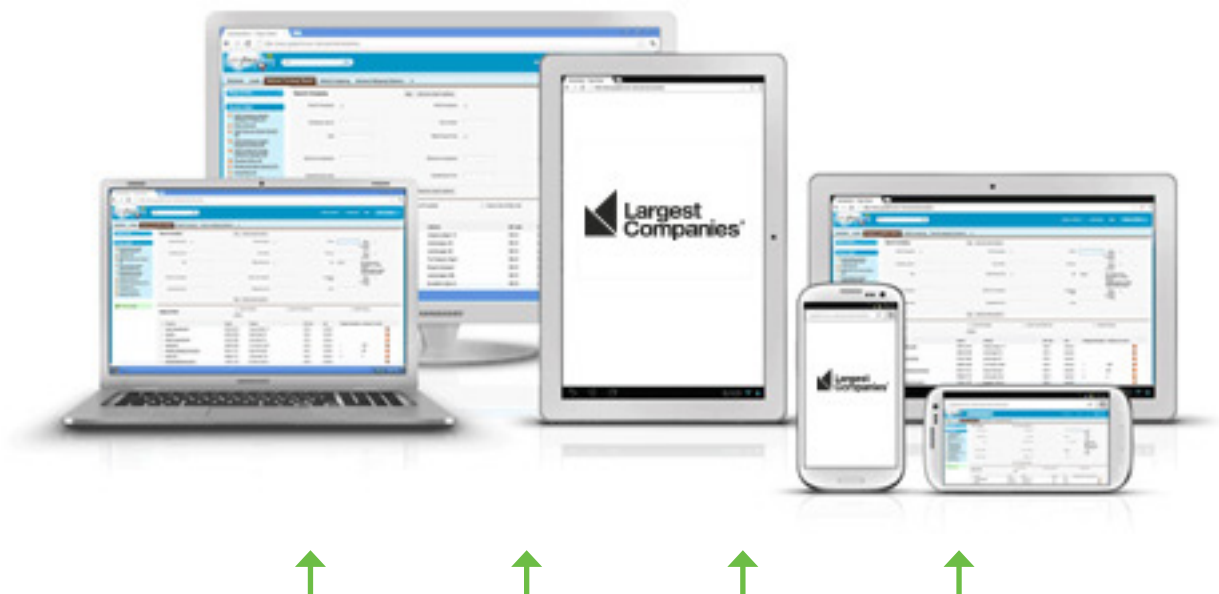
INFORMATION SOM KAN IMPORTERAS:

- Namn på beslutsfattare
- Kontaktinformation
- E-postadresser (info@)
- Finansiell information
- Branschkodeinformation (SNI)

Kontakta oss för offert!

Telefon: 08-562 325 02
E-post: info@largestcompanies.se

Ditt affärssystem – vår lösning



Lägg till denna information vid behov. Uppdatera ditt system.

BESLUTFATTARE - FINANSIELL INFO - KONTAKTINFO - E-POSTADRESSER - BRANSCHKOD



DATABASEN INNEHÅLLER BL.A:

Nordiska företag:	3 000 000 st
Beslutfattare:	1 900 000 st
E-postadresser:*	800 000 st
2014-bokslut:	800 000 st

* Avser info@-adresser.
(Personliga e-postadresser
administreras separat)