

Automatisk oppdatert kundeinformasjon



Bedriftsinformasjon og nyheter inn i Visma CRM

Visma Bizweb er Vismas oppslagsverk for bedriftsinformasjon og nyheter. Nå har du muligheten til å hente inn informasjon fra Visma Bizweb til Visma CRM, slik at du får automatisk oppdatert informasjon om kundene dine og markedet.

De gode grunnene

- Oppdaterte opplysninger om kunder og prospects, direkte inn i Visma CRM
- Tilgang til alle norske selskaper
- Spar tid på å registrere og oppdatere informasjon om kunder og prospects
- Kundebase av bedre kvalitet ettersom antall feil eller mangelfulle registreringer blir minimert
- Mer effektiv arbeidsdag

Oppdatert informasjon gir den beste kundeoppfølgingen

Visma CRM lar deg bruke mer tid på det som virkelig teller, nemlig kundepleie og god oppfølging. Med bedriftsinformasjon fra Visma Bizweb inn i Visma CRM er du alltid oppdatert og du slipper å bruke tid på manuell registrering av kundeinformasjon.



En komplett database

Visma Bizweb består av en database med oppdatert informasjon om alle norske selskaper. Basen blir kontinuerlig oppdatert fra Brønnøysundregistrene, Statistisk Sentralbyrå, Telenor og andre teleoperatører, samt alle norske nettmedier. Nå kan du få oppdatert informasjon fra Visma Bizweb om kunder og prospects direkte inn i Visma CRM. Informasjonen som leveres er oppdatert firmanavn, adresse, telefon/faks, organisasjonsnummer, e-post og webside hvis registrert, i tillegg til informasjon om kontaktpersoner, antall ansatte, bransje og økonomi.

Nyttig for alle brukerne av Visma CRM

Alle ansatte som jobber med salg og/eller kundeoppfølging vil ha nytte av informasjonen fra Visma Bizweb. Dere vil spare mye tid, jobbe mer profesjonelt mot kundene og gi bedre oppfølging. Oppdatert informasjon gir bedre kvalitet på kundebasen, noe både kunder og ansatte vil nyte godt av.

Effektivt

Du sparer tid når du skal legge inn nye kunder eller prospects i Visma CRM fordi du kan importere informasjonen, i stedet for å registrere denne manuelt. Det er enkelt å opprette en tidsstyrt oppgave som med jevne mellomrom sjekker om det har kommet ny informasjon om noen av kundene. Dette kan gjøres så ofte du ønsker, og du får da opp en liste over de kundene som har fått oppdaterte opplysninger i Visma Bizweb.

Bedre treff på kampanjer

For markedsavdelingen er dette et uvurderlig kampanjeverktøy – utsendelser går til riktig adresse og returprosenten går ned. Med tilgang på riktig bransjeinformasjon sikrer du dessuten at kampanjer går til riktig målgruppe.

Tre ulike funksjoner som kan leveres i Visma CRM:

Søk i Bizweb – denne funksjonen henter inn oppdatert informasjon om dine kunder eller prospects.

BizNews – gir tilgang til manuelt nyhets-søk om bedriften eller kontaktpersoner. Her kan du søke i vårt nyhetsarkiv som inneholder artikler fra alle norske nett-aviser.

BizSearch – Med denne funksjonen kan du få muligheten til å søke opp mer utfyllende informasjon om alle norske selskaper. Du kan få informasjon om regnskapstall opptil 12 år tilbake, daglig leder og styremedlemmer samt deres nettverk, kredittinformasjon, årsrapporter, med mer.

Flere muligheter

Visma Bizweb har flere frittstående produkter som gir stor nytteverdi i kombinasjon med Visma CRM. Med BizSelect kan du trekke ut lister over bedrifter etter en rekke ulike kriterier som f.eks økonomi, geografi og bransje. Den utvalgte målgruppen kan enkelt importeres til Visma CRM for videre bearbeiding.

Mer informasjon om Visma CRM:

 visma.no/vismacrm

Visma CRM gir deg full oversikt over alle dine kunder og forbindelser, og hjelper deg med å ivareta alt fra bearbeiding av potensielle salg til service og pleie av eksisterende kunder.