

ValueFrame Oy on asiantuntijapalveluyrityksille toiminnanohjausta ja asiakkuudenhallintaa sovel-lusvuokrauspalveluna tarjoava suomalainen kannattava täyden palvelun ohjelmistoyritys. Yhtiö on perustettu vuonna 2001 ja osa TietoAkseli-konsernia.

mobiConverge

MobiConverge Oy kehittää ohjelmistoja, joilla yritykset voivat tehostaa ja automatisoida tärkeimpien yritysohjelmistojen, kuten asiakkuudenhallinnan eli CRM:n käyttöä. Käyttämällä MobiConvergen ohjelmistoja yritykset varmistavat, että CRM:stä saadaan täysi hyöty irti. MobiConverge Oy on perustettu vuonna 2008.

Lisätietoja:
www.mobiconverge.com

MobiConvergen käyttöön ja hankintaan liittyvissä kysymyksissä teitä palvelevat ValueFramen asiantuntijat.

Ota yhteyttä:
myynti@valueframe.com

Varmista asiakaskontaktien kirjaukset

ValueFrame CRM -järjestelmän käyttöä voidaan tehostaa MobiConvergen avulla. MobiConverge on matkapuhelimeen ja tietokoneelle asennettava erillisohjelmisto, jonka avulla matkapuhelin pystyy kommunikoimaan ValueFrame CRM:n kanssa.

Tämä säästää yrityksesi aikaa ja varmistaa kirjausten oikeellisuuden.

MobiConverge tunnistaa soittajat ja muistaa puhelut

MobiConverge automatisoi asiakastiedon haun ValueFrame CRM:stä soittaessasi matkapuhelimella tai vastaanotettaessasi puhelua. Puhelun saapessa soittajan tiedot aukeavat ValueFramen CRM -järjestelmästä soittajan kohdalta. MobiConverge toimii myös kun olet estynyt vastaamaan puheluun. Vastaamatta jääneistä puheluista avautuu ValueFramen näkymä kunkin soittajan kohdalle.

Puhelua soitettaessa ValueFrame CRM aukeaa selainikkunaan puhelun vastaanottajan tietojen kohdalla. Tämä helpottaa ja nopeuttaa merkittävästi tapahtuman ja puhelun aikana sovittujen asioiden kirjaamista järjestelmään.

Click2call soittaa puolestasi

Click2call-toiminnon avulla nopeutat soittoprosessia ja vältät numeron näppäilyvirheet. Toiminnon käyttö on helppoa ja yksinkertaista: vie hiiri ValueFrame CRM:ssä olevan puhelinnumeron päälle ja klikkaa numeroa. Matkapuhelin soittaa automaattisesti valittuun numeroon.

Automatisoinnin tarjoamat hyödyt

+ ValueFrame CRM -järjestelmän käyttö nopeutuu soittaian tietojen avautuessa automaattisesti selaimen

+ ValueFrame CRM -järjestelmän käytettävyys paranee ja asiakastiedon hallinta tehostuu kun puhelun aikana sovitut tapahtumat voidaan kirjata järjestelmään reaaliaikaisesti

+ Useamman puhelun samanaikainen hallinta mahdollistuu esimerkiksi uusasiakassoittoja tehtäessä

+ Vastaamattomista puheluista on helppo tehdä tapahtumamerkinnot automatisoinnin avulla

