

# "Hat doo eine CRM-Schnittstelle?"

DAGMAR EBINGER, FLORIAN FUCHS

# Was wir rüber- bringen möchten



## DATEN SIND GOLD

Veranstaltungsdaten sind wertvoll.  
Sie verdienen strategische Aufmerksamkeit.

## ZIELE VOR TECHNIK

Erst verstehen, was die Schnittstelle leisten soll.  
Dann über Umsetzung sprechen.

## KEIN MAMMUTPROJEKT

Man kann prima klein starten.  
Und Schritt für Schritt ausbauen.

# Ihre Veranstaltungsdaten

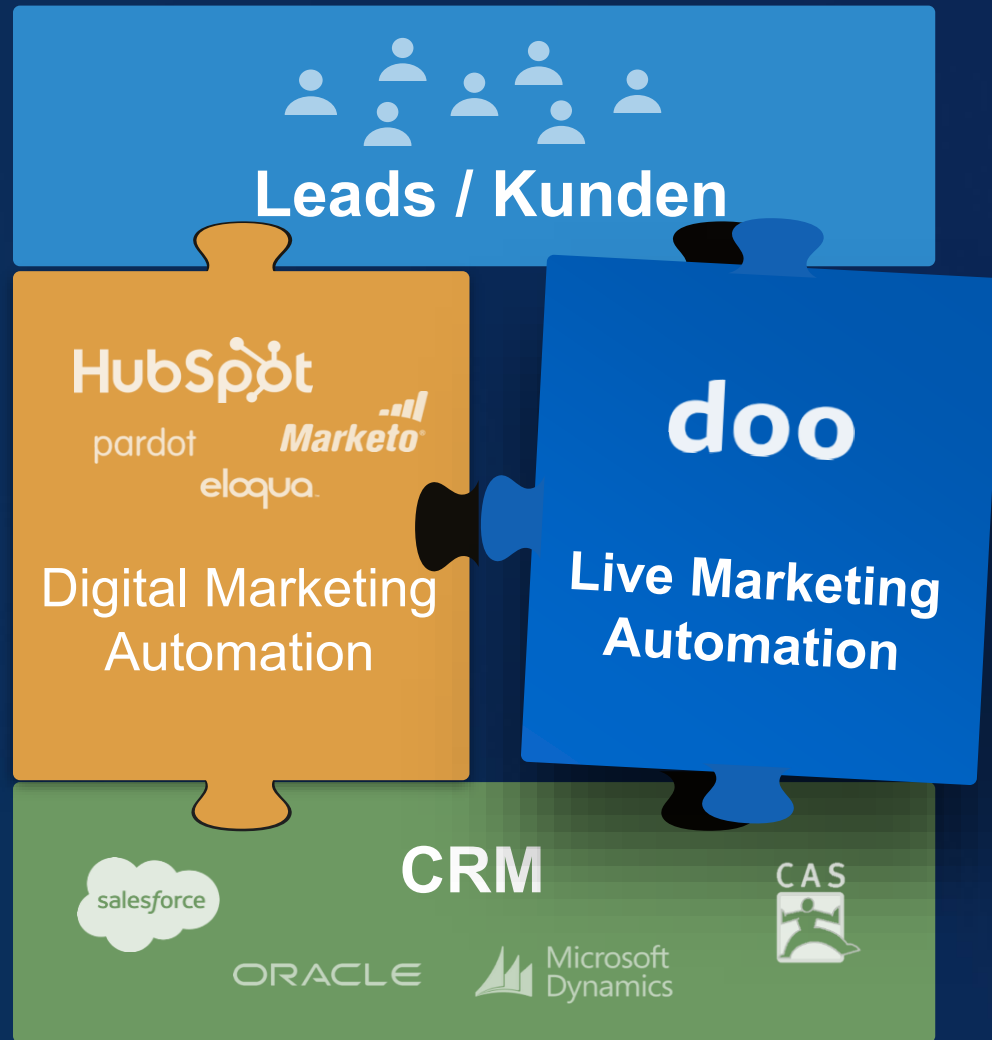
## ☒ einzigartige Qualität

- verlässlich
- selbstoffenbart
- aktuell

## ☒ rechtssicher nutzbar

- mit Einwilligung erhoben
- gegenseitiger Nutzen





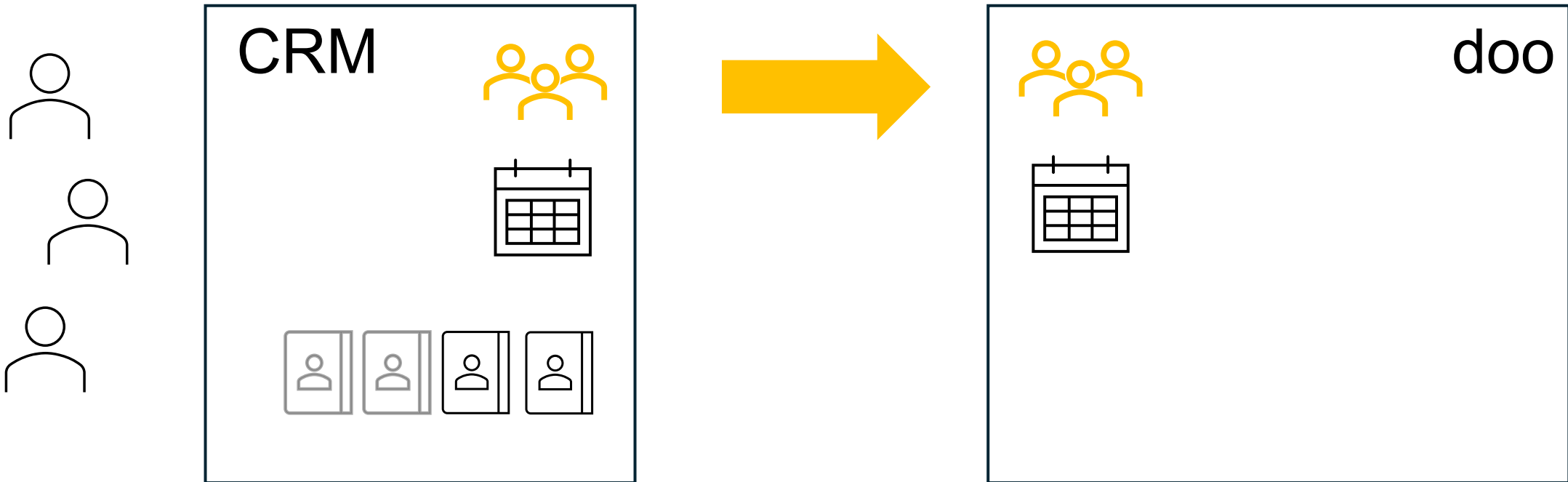
**Eine CRM-Integration  
macht  
Veranstaltungsdaten  
im Unternehmen  
*nutzbar***

"Bisher schicken mir die Fachbereiche ein Excel mit ihren Kontakten, die zu einer Veranstaltung eingeladen werden sollen. Das ist für alle Seiten mühsam und ineffizient."



ZIEL 1

# ZIELGRUPPEN DEFINIEREN

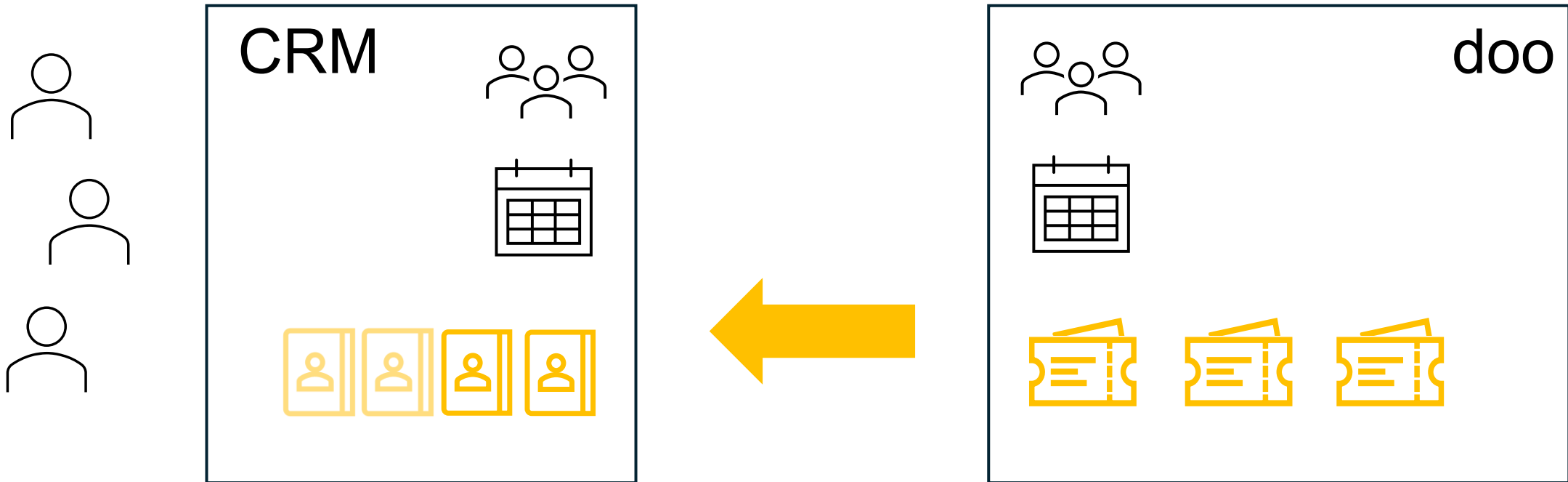


"Meine Kollegen fragen uns natürlich, wer die Einladung schon bekommen hat, wer zu- oder wer abgesagt hat. Wir stellen ihnen die Infos zusammen und schicken Sie ihnen per Mail."



ZIEL 2

# EINLADUNGSSTATUS TRANSPARENT MACHEN

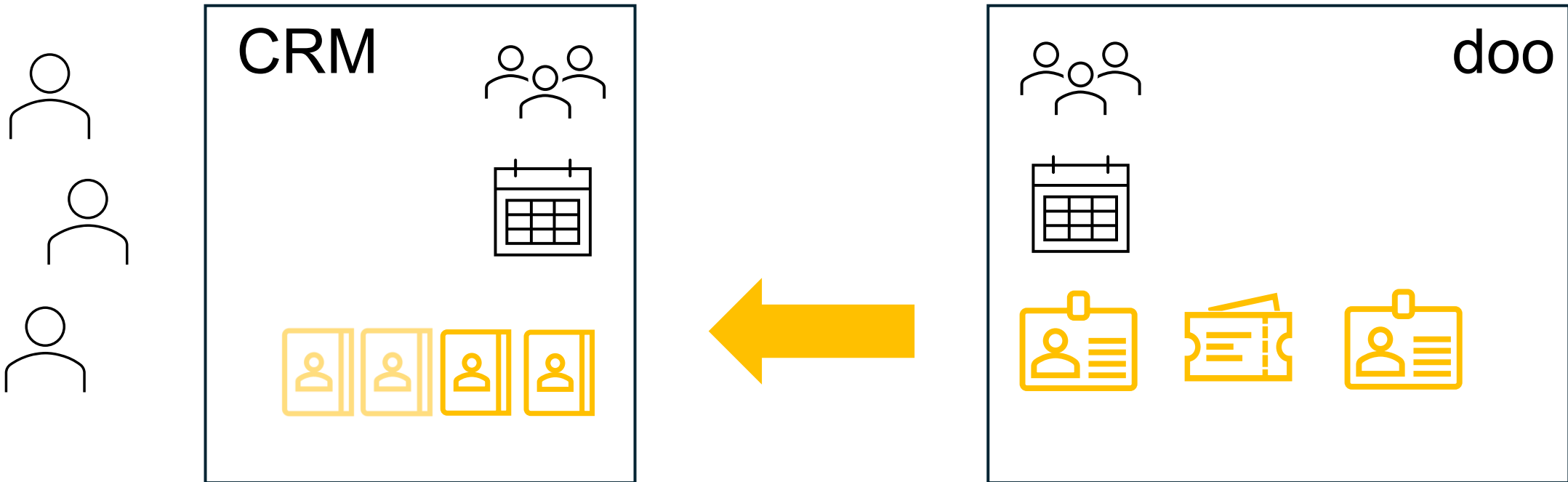


"Nach dem Event müssen wir wissen, wer war da und wer ist gar nicht erst gekommen."



ZIEL 3

# KONTAKTE ANREICHERN (CHECK-INS)

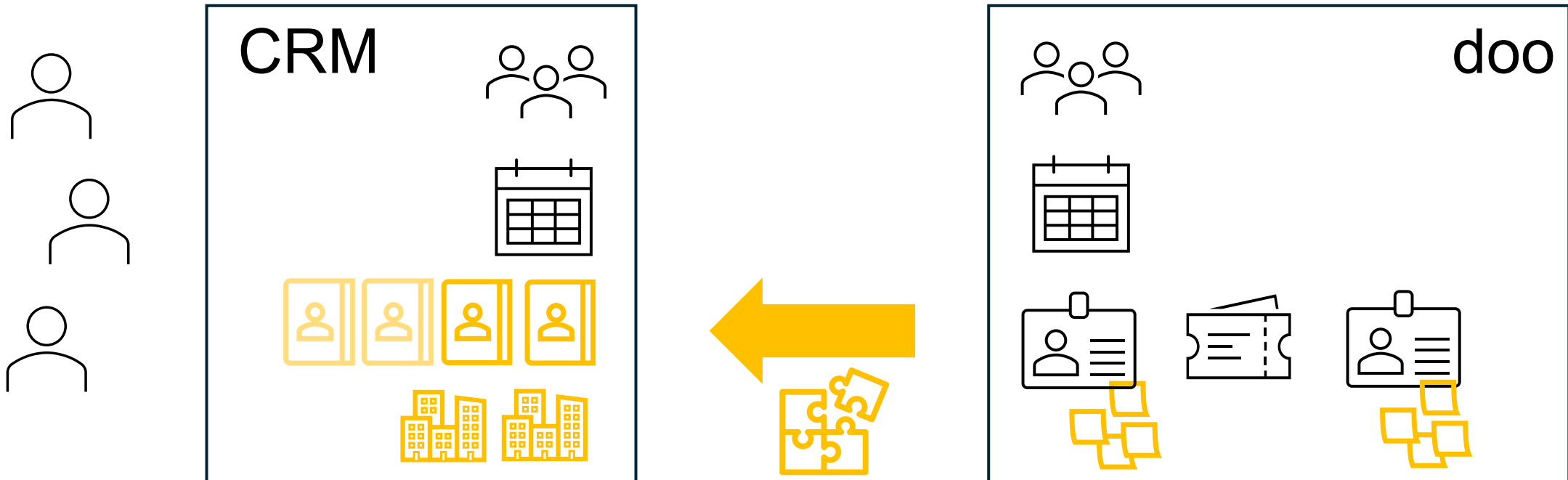


"Wir möchten künftig unsere CRM Daten gezielt erweitern, indem wir uns anschauen, wofür sich die Teilnehmenden vor Ort interessiert haben."



ZIEL 4

# KONTAKTE ANREICHERN (AKTIVITÄTEN)

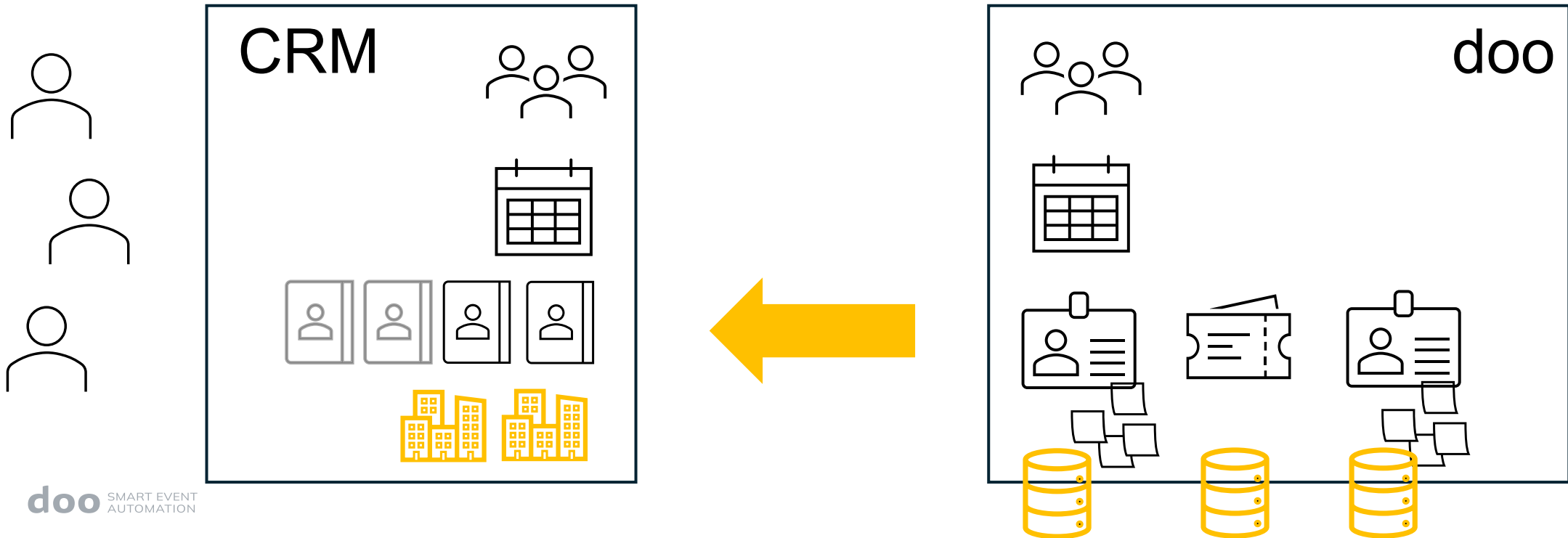


"Hey, wir nutzen bei uns an anderer Stelle beDirect zur Unternehmensvalidierung. Können wir die bei euch in die Registrierung einbinden und darüber dann auch andere Infos wie Unternehmensgröße erhalten. Davon bekommt der Kunde nichts mit, sie werden ihm aber dennoch in unserem CRM zugewiesen."



ZIEL 5

# KONTAKTE ANREICHERN (FIRMENDATEN)



# Fachliche Fragen

## DATENFLUSS

- Zuordnung von Datensätze und Feldern
- Richtung

## LOGIK

- Erkennen von Duplikaten
- Aktualisieren vs Neuanlage

## AUSLÖSER

- Ereignisgesteuert
- Regelmäßige Synchronisierung

# Die Technik ist dann kein Hindernis mehr

doo hat **Integrationen** zu

- CAS
- HubSpot
- Salesforce
- Dynamics
- Klopotek
- Odoo

Der doo **Automation Builder** verbindet außerdem mit

- (Ihr CRM)



# Was wir rüber- bringen wollten



## DATEN SIND GOLD

Veranstaltungsdaten sind wertvoll.  
Sie verdienen strategische Aufmerksamkeit.

## ZIELE VOR TECHNIK

Erst verstehen, was die Schnittstelle leisten soll.  
Dann über Umsetzung sprechen.

## KEIN MAMMUTPROJEKT

Man kann auch prima klein starten.  
Und Schritt für Schritt ausbauen.

**DANKE!**

# Nehmen Sie sich etwas mit

**FORRESTER®**

Event Data Could Be  
The Best Gift To Your Organization  
This Holiday Season

