

08.04.2019 – 16:50 Uhr

LexisNexis bringt InterAction® für Office 365® auf den Markt

Die durch ein innovatives Hybrid-Cloud-Technologiemodell bereitgestellte InterAction for Office 365-Lösung läutet eine neue Ära des eingebetteten CRM ein, um sofortige Unterstützung für Fachkräfte zu ermöglichen und maximalen Nutzen aus Kunden- und Beziehungsdaten zu ziehen

Raleigh, North Carolina (ots/PRNewswire) - LexisNexis® InterAction®, eine führende Kundenbeziehungsmanagement (CRM; Client Relationship Management)-Lösung, die speziell für rechtliche und professionelle Dienstleistungen entwickelt wurde, hat heute InterAction® for Office 365® (<https://c212.net/c/link/?t=0&l=de&o=2426034-1&h=2288764550&u=https%3A%2F%2F212.net%2F%2Flink%2F%3Ft%3D0%26l%3Den%26o%3D2426034-2%26h%3D4148548780%26u%3Dhttps%253A%252F%252Fwww.interaction.com%252Ffeatures%252Foffice-365%252F%26a%3DInterAction%252C%252E%2Bfor%2BOffice%2B365%252C%252E&a=InterAction%2C%2E+for+Office+365%2C%2E>) vorgestellt - eine fortschrittliche, leistungsstarke Anwendung, die CRM-Daten in bestehende Arbeitsabläufe in Microsoft® Outlook, Excel und Word einbettet. Diese Anwendung, die sowohl als Desktop- als auch Abonnementversion von Office verfügbar ist, nutzt die Leistungsfähigkeit der Kundenbeziehungsdaten eines Unternehmens und stellt sie zum richtigen Zeitpunkt bereit. Auf diese Weise können Fachexperten Kundenbeziehungsdaten in ihrem natürlichen Workflow am Arbeitsplatz oder unterwegs aktualisieren, aufrufen und verarbeiten.

Diese Anwendung, die auf einer von LexisNexis patentierten Technologie basiert, wird über ein Hybrid Cloud-Modell bereitgestellt. Dadurch kann die Cloud-basierte Anwendung sicher auf Daten unabhängig von Ihrem Standort - On-Premises hinter einer Firewall, in einer Private Cloud- oder Public Cloud-Umgebung - zugreifen (ohne sie im Ruhezustand zu speichern). Dieses Hybridmodell ist ein wichtiger Aspekt für die Zukunft von InterAction. Es vereint die besten Elemente von SaaS mit den Anforderungen der Kunden an Kontrolle und Auswahlmöglichkeiten. Neue innovative Lösungen können nahtlos bereitgestellt werden, während Unternehmen die Daten am gewünschten Ort verwalten und speichern können.

Mit InterAction for Office 365 und Funktionen wie One-Click-VOIP-Anrufen und der Möglichkeit, Telefonanrufe und E-Mail-Aktivitäten automatisch zu verfolgen, können Berufsträger abrechenbare Stunden einsparen. Die umfassendere Integration mit Word und Excel spart Zeit für Berufsträger sowie für Marketing- und Business Development-Spezialisten. "Beispielsweise können Benutzer, ohne Excel zu verlassen, eine Teilnehmerliste einfach mit ihren InterAction-Daten vergleichen und auf diese Weise erkennen, welche bekannten Kontaktpersonen auf einer Veranstaltung anwesend sein werden", erklärt Scott Winter, Director of Product Management. "Es geht nicht darum, einen Bericht zusammenzustellen, sondern InterAction-Daten einzubetten, damit Benutzer in Echtzeit intelligenter arbeiten können. Darüber hinaus können wir unseren Kunden mit dem Hybridmodell schneller als je zuvor Funktionen zur Verfügung stellen und gleichzeitig die Kontrolle über Daten behalten."

InterAction ist eine marktführende CRM-Lösung und wird von über 450 Kunden aus 32 Ländern, darunter von großen, mittleren juristischen und nicht-juristischen professionellen Dienstleistungsanbietern eingesetzt. Scott Wallingford, General Manager des InterAction-Geschäftsbereichs, erklärt: "Die professionelle Dienstleistungsbranche unterscheidet sich von anderen Branchen. Dienstleistungen werden gekauft, nicht verkauft, und Unternehmen verlassen sich stark auf ihr sorgfältig gepflegtes Netzwerk von Kontakten, um das Wachstum voranzutreiben. Unsere Investitionstätigkeit umfasst die Bereitstellung von Lösungen, die den einzigartigen Anforderungen der Unternehmen gerecht werden. Der Hybrid-Ansatz für Cloud-Anwendungen bietet dabei ein hervorragendes Beispiel für wirklich entscheidende Innovation. Die Einführung von InterAction for Office 365 markiert den Beginn einer sehr spannenden Reise!"

Informationen zu LexisNexis® InterAction®

InterAction ist eine Client Relationship Management (CRM)-Lösung, die auf dem fundamentalen Konzept basiert, dass sich der Abschluss eines Dienstleistungsvertrages deutlich von dem Verkauf einer Ware unterscheidet. Wir arbeiten mit Kunden und Vordenkern zusammen, um ein innovatives Portfolio zu entwickeln und anzubieten, mit dem Sie den Wert Ihrer Kontakte ermitteln und gleichzeitig Ihre Möglichkeiten bei der Bereitstellung aussagekräftiger Beziehungserfahrungen verbessern. Wir möchten Sie als Partner mit unserem Wissen der technologischen Möglichkeiten und ihrem verantwortungsbewussten Einsatz bei der Erweiterung Ihres Geschäftsbuchs unterstützen. Auf diese Weise können Sie sich auf die Wachstumschancen mit den besten Erfolgsaussichten konzentrieren. Mit Technologiezentren in Raleigh, North Carolina, London, Großbritannien und Shanghai, China, verfügt LexisNexis über Zugang zu den besten Wissenschaftlern und Technologiepartnern auf der ganzen Welt.

Informationen zu LexisNexis Legal & Professional

LexisNexis Legal & Professional ist ein führender globaler Anbieter von rechtlichen, regulatorischen und geschäftlichen Informationen und Analysen, mit denen Kunden ihre Produktivität steigern, Entscheidungen und Ergebnisse optimieren und die Rechtsstaatlichkeit weltweit fördern können. Als digitaler Vorreiter war das Unternehmen das Erste, das mit seinen Dienstleistungen Lexis® und Nexis® Rechts- und Geschäftsinformationen online bereitstellte. LexisNexis Legal & Professional, das Kunden in mehr als 130 Ländern mit 10.000 Mitarbeitern weltweit betreut, ist Teil von RELX, einem globalen Anbieter von Informationen und Analysen für Fach- und Geschäftskunden aus allen Branchen.

Logo - https://mma.prnewswire.com/media/847603/LexisNexis_Logo.jpg

Kontakt:

Zur Kontaktaufnahme mit einem regionalen Manager wenden Sie sich bitte an Meghan Frank unter meghan.frank@lexisnexis.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100061606/100826772> abgerufen werden.