

Centre d'intégration de données

Aperçu général

Donnez à vos équipes la capacité de prendre des décisions fondées sur des données qui améliorent vos résultats commerciaux en ajoutant les analyses de WalkMe aux applications commerciales que vos équipes utilisent le plus. En utilisant le Centre d'intégration de données de WalkMe, vos équipes peuvent transformer les données en actions concrètes, engager le dialogue avec les bons utilisateurs au bon moment pour augmenter le taux de conversion et réduire la perte de clientèle.

Chaque application utilisée dans votre organisation contient des données précieuses, mais le potentiel de ces données n'est pas entièrement exploité lorsque qu'il est cloisonné dans des systèmes séparés.

Le Centre d'intégration de données vous permet de synchroniser les données entre le système d'analyse de WalkMe (Insights) et les systèmes internes que vous utilisez dans votre organisation (vos CRM et CSM).

Le Centre d'intégration envoie des données à partir du serveur de WalkMe aux applications commerciales comme Salesforce et Gainsight pour aider nos équipes à identifier les problèmes et les opportunités et à agir rapidement en conséquence. Connectez WalkMe Insights aux applications que vos équipes utilisent le plus, pour garantir que vos clients voient l'importance de votre produit.

Cas d'utilisation

Utilisez le Centre d'intégration pour effectuer les actions suivantes et bien plus :

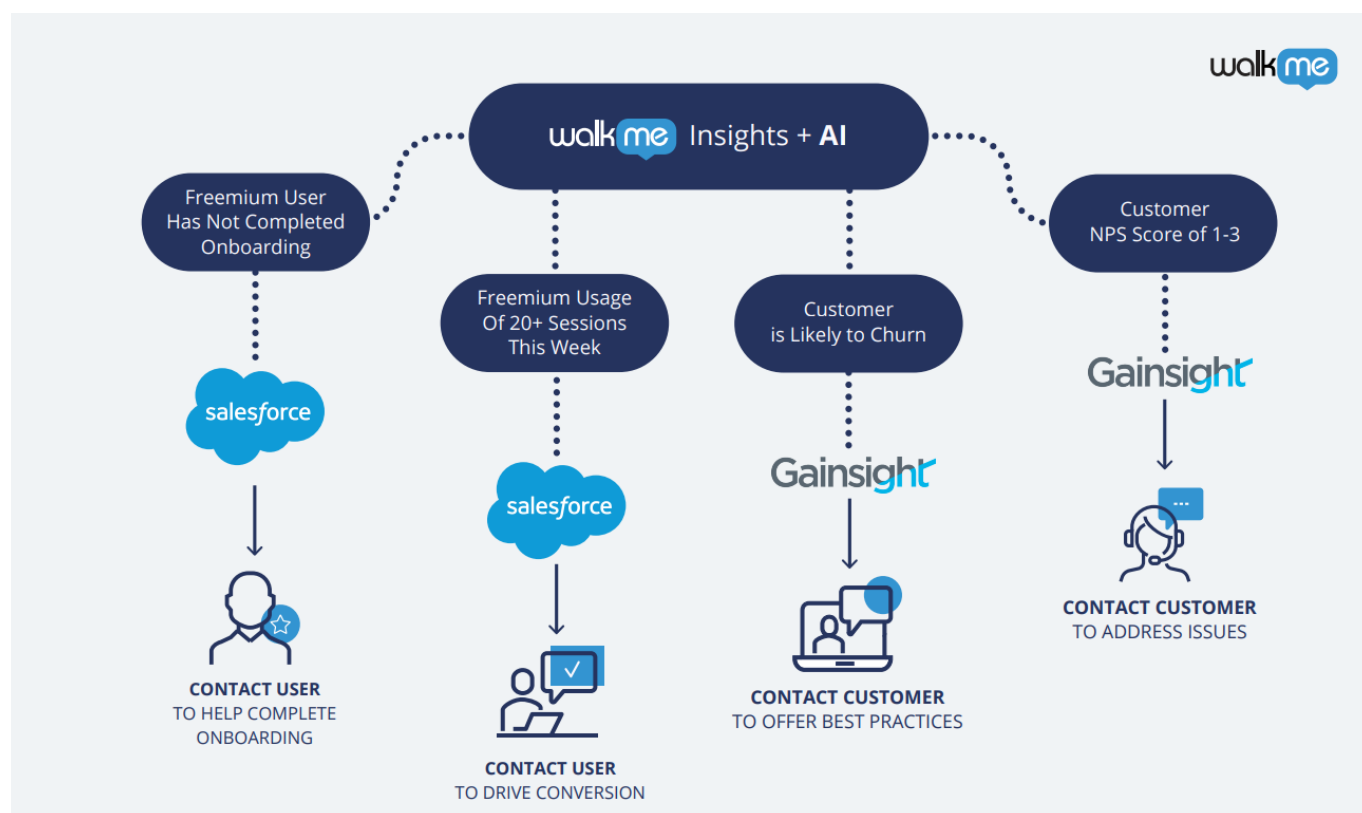
- Garantir une intégration réussie
- Convertir les comptes gratuits en comptes payants
- Augmenter l'adoption / trouver des opportunités de vente incitative
- Prévenir la perte de clientèle

Comment ça marche

WalkMe Insights utilise des centaines de points de données afin d'aider à identifier et à résoudre les problèmes d'adoption numérique de manière opportune et efficace. Le Centre d'intégration prend ces données et les envoie vers vos applications commerciales telles que les indicateurs de comportement client et les scores de santé client. Avec l'accès à ces informations, les membres de votre équipe peuvent désormais agir de manière proactive pour mieux satisfaire les besoins des clients.

WalkMe Insights collecte des centaines de points de données, tels que les extrêmement longues rentabilisations, les intégrations inachevées et des connexions peu fréquentes. À l'aide de ces points de données, un rapport personnalisé est généré en fonction de vos spécifications. Votre administrateur d'application génère des champs dans lesquels les données s'intégreront, et l'assistant d'intégration vous aide à cartographier les données dans les champs. Les données sont mises à jour quotidiennement.

Regardons de plus près certaines des nombreuses façons dont votre équipe peut tirer profit de ces informations pour stimuler l'adoption numérique sur votre plateforme :



Comme illustré ci-dessus, les comportements de vos clients racontent une histoire, et le Centre d'intégration permet à vos équipes de lire cette histoire et de faciliter une fin heureuse pour conserver vos clients engagés et satisfaits.

Le Centre d'intégration prendra d'abord en charge Salesforce et Gainsight (et toute application tierce qui utilise les données Salesforce), avec par la suite une prise en charge pour d'autres plateformes.