









Oseberg Proff.no oppslag

Gir rask, enkelt og korrekt informasjon fra Proff.no — et tillegg i Dynamics 365 Sales.

Fordeler

-  Raskere etablering av ny kunde eller kundeemne
-  Kundeinformasjon
-  Informasjon om kredittvurdering og score (Premium)
-  Bedre datakvalitet
-  Tidsbesparende
-  Effektivt

Integrasjonen gjør oppslag mot nøkkelopplysninger fra Proff.no og benytter informasjon herfra til å fylle ut kunde- og kundeemnekort automatisk.

Hvordan fungerer løsningen?

Løsningen er koblet til Kundekort og Kundeemnekort i Dynamics 365 Sales. Oppslag henter ut informasjon direkte fra Proff.no for enkel etablering av forretningsforbindelser og/eller kundeemne. På eksisterende forretningsforbindelser kan man hente ut informasjon om virksomheten som oppdateres i Dynamics 365 Sales. Oppslag kan gjøres mot selskaper i Norge, Sverige eller Danmark.

Det gjøres oppslag i flere felter mot Proff.no, hvor det gis tilgang til informasjon som firmanavn, årlig omsetning, bedriftstype, organisasjonsnummer, antall ansatte i tillegg til informasjon om kontakt og adresse. I tillegg gis en grafisk fremstilling av nøkkeltall (likviditet, lønnsomhet, soliditet). Ved oppslag av selskapsnavn eller organisasjonsnummer vil løsningen hente ut informasjonen og fylle den inn på kunde- og kundeemnekortet automatisk. Med Proff.no Premium integrasjon gis det i tillegg en grafisk fremstilling av kredittscore.

Integrasjonen henter ut en visuell fremstilling av nøkkeltallene likviditet, lønnsomhet og soliditet (standardlisens) samt en risikoring (high risk, moderate risk, low risk) (premiumlisens).

INFORMASJON OM FORRETNINGSFORBINDELSE

Søk

Firmanavn ---

Relasjonstype Kunde

NO SE DK

Proff.no Premiumlisens



Standardlisens

