

## snapADDY y ADITO se asocian tecnológicamente

31 de enero de 2022

**Würzburg, Alemania** – El proveedor tecnológico alemán, ADITO, se ha asociado con la empresa informática snapADDY. Como parte de la cooperación, la tecnología snapADDY se integrará directamente en el sistema CRM de ADITO. Este primer avance permitirá a los clientes de ADITO registrar más rápidamente los datos de contacto en el futuro.

A principios de año, las dos empresas alemanas ADITO y snapADDY se asociaron. Para ello, las tecnologías de snapADDY han sido integradas como estándar en el sistema CRM de ADITO. Así, los clientes de ADITO que utilizan la nube se beneficiarán en el futuro de una captura de datos más rápida y de un menor esfuerzo manual sin costes adicionales.

La captura ágil y completa de contactos y leads en el CRM es crucial para el éxito de los equipos de marketing y ventas. De igual forma, la calidad de los datos del CRM debe ser elevada. El hecho de que los datos se vuelvan progresivamente obsoletos conlleva altos costes para las empresas. ADITO y snapADDY quieren responder a este reto con su asociación: una solución CRM flexible e innovadora con funciones que ahorran tiempo en la introducción y el mantenimiento de datos.

Basado en el excelente reconocimiento de datos, snapADDY ofrece a los clientes de ADITO soluciones inteligentes mediante la búsqueda de datos de empresas, el escáner de tarjetas de visita y la lectura de firmas de correo electrónico. No es necesario cambiar de sistema gracias a la plena integración. En el futuro, se utilizarán otras interfaces para transferir información específica de las redes sociales empresariales al CRM, incluida la actualización automática de los datos de contacto existentes.

A diferencia de las interfaces convencionales de snapADDY con sistemas de CRM como Salesforce o Microsoft Dynamics, la asociación con ADITO se caracteriza por ofrecer una integración completa. “Lo interesante de nuestra asociación es la perfecta integración de snapADDY en ADITO”, explica Florian Lang, Product Owner de Gestión de Contactos de ADITO, “lo que significa que el usuario permanece directamente en la interfaz de ADITO y puede utilizar las funcionalidades de snapADDY sin cambiar de sistema. Esto no sólo ahorra tiempo a nuestros clientes de la nube, sino también costes adicionales de licencia o de contratos adicionales.” A partir de marzo de 2022, ADITO ofrecerá las nuevas funciones a sus clientes de la nube con la actualización de la versión. Sin costes adicionales.

## Sinergias tecnológicas made in Germany

Ambas empresas han elegido a propósito un socio alemán. Por un lado, fortalecer a Alemania en su condición económica. Por otro lado, garantizar el cumplimiento de la normativa de protección y seguridad de datos vigente en Alemania. Jochen Seelig, director general de snapADDY GmbH, expresa su satisfacción: “Nos complace que ADITO haya elegido nuestro servicio de reconocimiento de datos, que ha demostrado ser el mejor del mundo. La implementación de nuestros servicios aumentará enormemente la calidad de los datos.”

## snapADDY elimina los procesos manuales y laboriosos de marketing y ventas

snapADDY es uno de los principales proveedores informáticos en el campo de la captura automática de contactos. Con la ayuda de la inteligencia artificial, snapADDY DataQuality reconoce los datos de una gran variedad de fuentes para encontrar rápidamente los contactos adecuados y cerrar las lagunas de datos en el CRM.

Además, snapADDY apoya las actividades comerciales y en ferias con la aplicación VisitReport. Según las necesidades individuales, la aplicación digitaliza la captación de leads integralmente, por ejemplo, por medio de informes de visita: desde los datos de contacto o las notas hasta el seguimiento y, finalmente, al sistema de CRM. El snapADDY CardScanner digitaliza gratuitamente las tarjetas de visita con la mejor tasa de reconocimiento del mundo.

Fundada en 2015 como una start-up, la empresa emplea ahora a más de 60 personas en Alemania y Francia y sigue su expansión internacional. Su conjunto de clientes incluye más de 1.500 empresas, entre las que se encuentran varias empresas de renombre que cotizan en el DAX.

## Más orientación al cliente mediante la asociación

Con las innovadoras soluciones de snapADDY, ADITO amplía la gama de servicios para sus clientes y usuarios. ADITO es uno de los principales y más flexibles fabricantes de CRM y software empresarial. La solución de ADITO, personalizable, es una plataforma de marketing, ventas y servicio. Gracias a sus 30 años de experiencia en proyectos y a sus amplios conocimientos del sector, la tasa de ejecución de ADITO es del 100%. Entre los cerca de 800 clientes se encuentran Hama GmbH & Co KG, Dachser SE, Ravensburger Buch- und Spieleverlag y Volkswagen OTLG.

Más información en [www.adito.de](http://www.adito.de) y [www.snapaddy.com](http://www.snapaddy.com)