act!

Was ist neu in Act! v21

DIE NÄCHSTE GENERATION

Treiben Sie Vertrieb und Marketing zu neuen Höhen an!

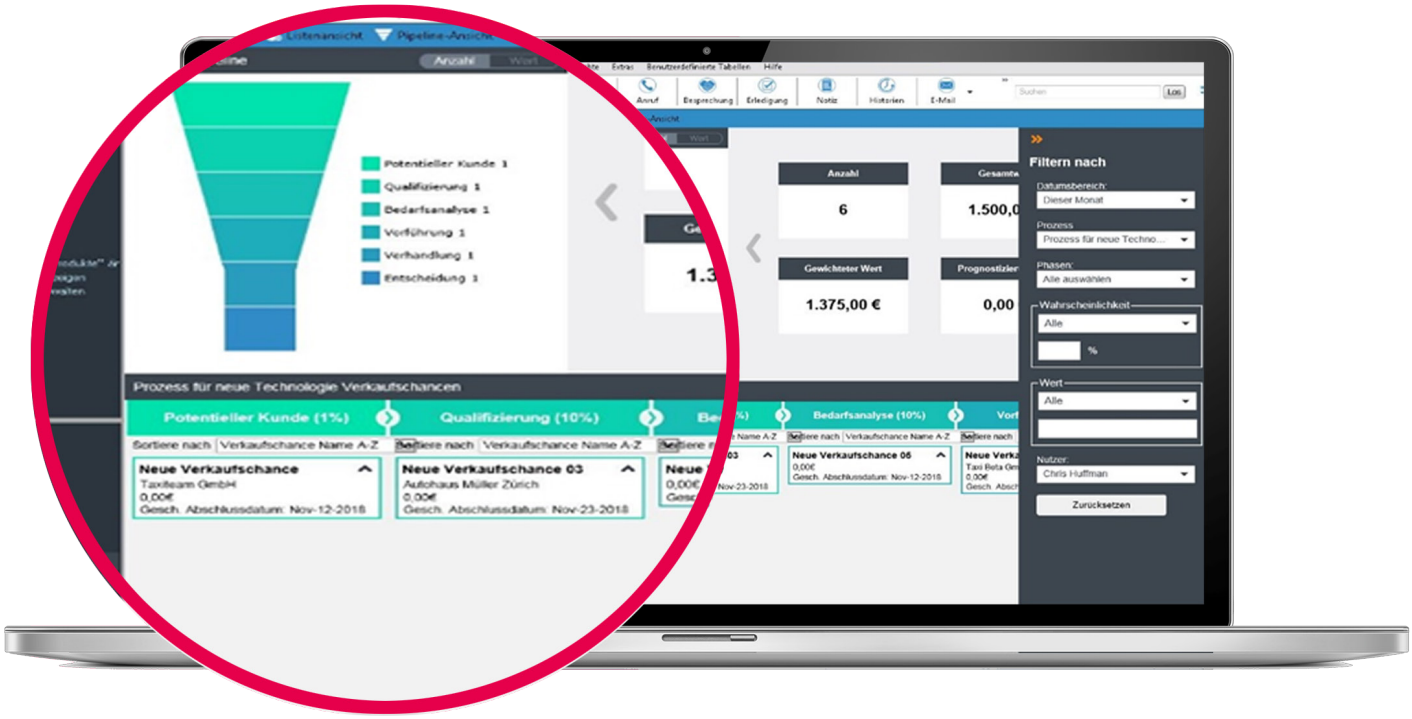
Das CRM-System Ihrer Wahl ist jetzt noch besser! Act! enthält ein dynamisches Management Ihrer Sales Pipeline und eine brandneue, leistungsstarke Marketing-Automatisierung. Mit den leistungsstarken Vertriebs- und Marketingtools von Act! maximieren Sie den Erfolg Ihres KMUs.

- Dynamisches Management der Sales Pipeline
- Neue, leistungsstarke Marketing-Automatisierung
- Dutzende von Produktverbesserungen – exklusiv für Abonnenten

Setzen Sie sich mit uns unter 069 643 508 433 (Deutschland) bzw. 043 508 2364 (Schweiz) in Verbindung, besuchen Sie act.com/de oder wenden Sie sich an einen unserer Act! Certified Consultants[1].

Dynamisches Management der Sales Pipeline

Verwalten Sie Ihre Pipeline noch effizienter und smarter mit den neuen Tools zur Verwaltung Ihrer Sales Pipeline. So schließen Sie mehr Geschäftsabschlüsse in kürzester Zeit ab. Mit der neuen Ansicht für Ihre Pipeline mit kontextabhängigen KPIs, einem interaktiven Sales Funnel, einer aussagekräftigen Sales Pipeline und mit erweiterten Filtermöglichkeiten mit Drag & Drop-Funktion steigern Sie Ihre Umsätze, passen Ihre Strategie an und finden heraus, worauf Sie sich als Nächstes konzentrieren sollten.

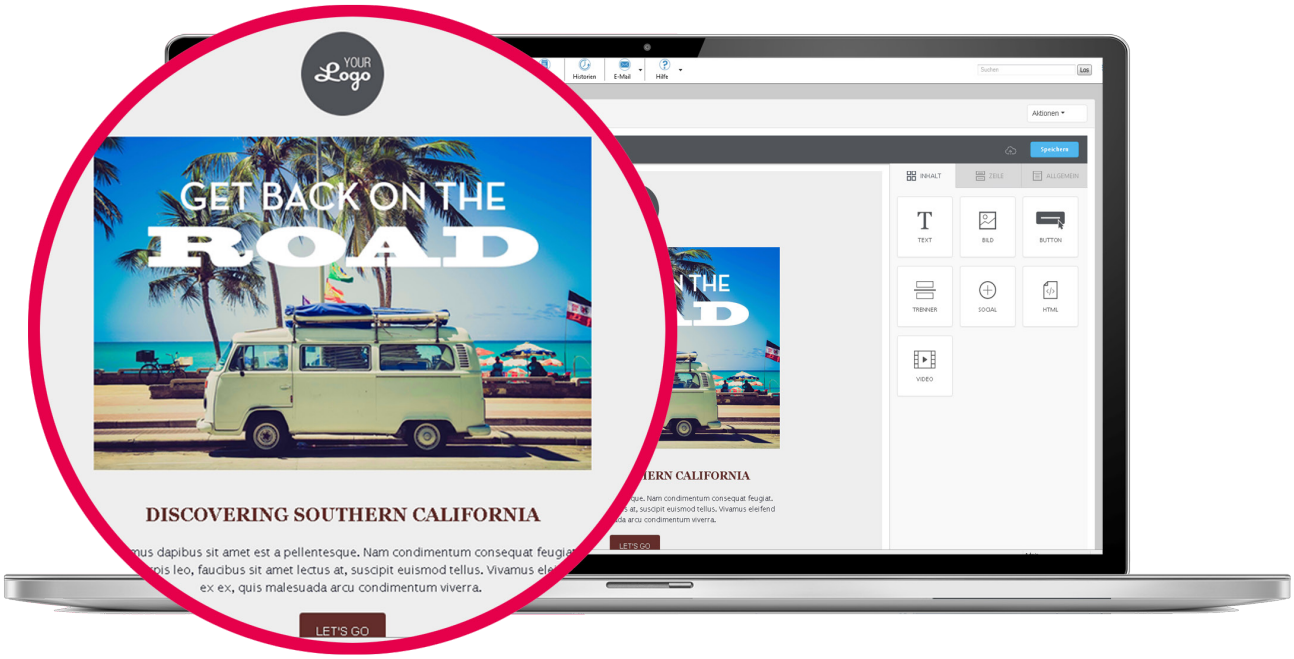


Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Verkaufsdetails dank der kontextabhängigen KPIs, die aufbereitete Kennzahlen sofort anzeigen, wie zum Beispiel die Abschlussrate Ihrer Verkaufschancen, den Wert geschlossener/gewonnener Geschäftschancen, offene Geschäftschancen usw. Sie können, je nachdem, welche Filter Sie anwenden, weitere Kennzahlen anzeigen. Erstellen Sie eigene KPIs, die Sie Ihren Anforderungen und Bedürfnissen anpassen können. Zeigen Sie alle Verkaufschancen je nach Vertriebsphase mit der aussagekräftigen Sales Pipeline grafisch an. Legen Sie per Drag & Drop die Kacheln der Verkaufschancen an der gewünschten Stelle ab. So erkennen Sie, wie Ihre Geschäftschancen in jede Phase des Verkaufsprozesses übergehen. Zudem lässt sich jede Verkaufschance detailliert aufschlüsseln. Mit dem interaktiven Sales Funnel zeigen Sie die Gesamtanzahl und den Wert aller offenen Verkaufschancen in Ihrer Pipeline an. Wenden Sie erweiterte Filtermöglichkeiten zum Anzeigen von Daten nach Vertriebsmitarbeiten, Vertriebsphase, Datumsbereich usw. an. Jede Phase lässt sich für detaillierte Informationen aufschlüsseln, wenn Sie den Mauszeiger darüber bewegen. Die Listenansicht für Verkaufschancen enthält jetzt auch KPIs und erweiterte Filtermöglichkeiten.

act!

Neue, leistungsstarke Marketing-Automatisierung

Optimieren Sie mit Act! Marketing Automation[2] die Kommunikation mit Interessenten und Kunden. Maximieren Sie die Anzahl der Interaktionen und fördern Sie Ihr Unternehmenswachstum. Interagieren Sie mit Ihren Kontakten dank Lead Nurturing- und Response-Driven-Marketingkampagnen. Sie legen die Kriterien und Trigger fest, anhand derer Kampagnen automatisch an Act! Empfängerlisten gesendet werden. Act! Marketing Automation bringt Ihnen dank Echtzeit-Reaktionskennzahlen den Geschäftsabschluss Schritt für Schritt näher: Sie werden über neue Interessenten benachrichtigt und Follow-ups werden priorisiert. Sie erhalten außerdem eine zusammenfassende Ansicht der Kundeninteraktionen in einer einzigen Lösung. **Pläne ab 69€** Account/Monat.



Dutzende von Produktverbesserungen – exklusiv für Abonnenten

Profitieren Sie von zahlreichen wertvollen Produktverbesserungen, die exklusiv für Abonnenten zur Verfügung stehen und Act! noch besser machen. Erstellen Sie mit den Daten, die Sie in benutzerdefinierten Tabellen verwalten, neue Act! Insight Cockpits. Mit weiteren Verbesserungen holen Sie noch mehr aus benutzerdefinierten Tabellen heraus, denn Sie können Datensätze schneller zuordnen und Listenansichten erweitern. Sie können außerdem erweiterte Abfragen und Feldfunktionen ausführen, kaskadierende Dropdown-Menüs verwalten sowie über den Web-Client Ihre Standardspalten angeben. Zu den Funktionserweiterungen gehört unter anderem das automatische Anhängen eingehender Outlook®-E-Mails an die Act! Historie. Die Willkommensseite wurde überarbeitet, damit Sie auf nützliche Hilfsmittel und Ressourcen bequem zugreifen können. Sie erhalten smarte Update-Benachrichtigungen für Offline-Clients, eine Option zum Verwalten von Aktivitätstypen über den Web-Client und vieles mehr!

act!™

Neuerungen seit Ihrer Version

Seit der von Ihnen genutzten Version wurden zahlreiche Produktinnovationen, Funktionsverbesserungen und Kompatibilitätsupdates eingeführt. Verpassen Sie es nicht!

Act! v18

Speichern von Kontakten als Favoriten

Verwaltungsfunktionen für Act! emarketing

Mit Windows® 10, Office 2016, Chrome™ und Internet Explorer® 11 kompatibel

Exklusiv für Abonnenten von Act! Premium verfügbar:

Act! Connect

Act! API

Act! v19

Mehr als 30 aktualisierte Standardberichte

Leistungsverbesserungen von Act! emarketing

Mit den 64-Bit-Versionen von Microsoft® Office 2016 und 2013 kompatibel

Ab v18 exklusiv für Abonnenten von Act! Premium verfügbar:

Act! Companion App für Mobilgeräte

Act! Premium Contact Link

E-Commerce-Integrationen

Act! Connect Link

Act! v20

Outlook-Integration der nächsten Generation

Einheitlicher neuer Look

Mit Office 365, Exchange und Chrome™ für Mac[3] kompatibel

Exklusiv für Abonnenten verfügbare Features:

Manager für benutzerdefinierte Tabellen und Branchenvorlagen in Act! Premium Plus

Act! Insight

NEU Act! v21

Überarbeitete Willkommensseite

Automatisches Anhängen eingehender Outlook®-E-Mails an die Act! Historie

Datenschutz- und Sicherheitsupdates

Zahlreiche Updates in Bezug auf Qualität und Benutzerfreundlichkeit

Exklusiv für Abonnenten verfügbare Features:

Act! Marketing Automation[2]

Neue Pipeline-Ansicht

Listenansicht der Verkaufschancen mit KPIs & erweiterte Filter

Act! Insight mit benutzerdefinierten Tabellen

Versionen vergleichen unter act.com/de-de/produkte/was-ist-neu

1 Act! Certified Consultants sind Drittanbieter. Swiftpage ist in keiner Weise verantwortlich oder haftbar für irgendwelche geltend gemachten Ansprüche auf die Produkte oder Dienstleistungen, die von Drittanbietern zur Verfügung gestellt werden. 2 Weiteres Abonnement erforderlich. 3 Bei Verwendung von Chrome™ ist keine Office-Integration möglich, auch nicht unter Windows®. Eine Integration mit Outlook® für Mac ist mittels Act! Premium Contact Link über die Act! API verfügbar.

Wichtiger Hinweis: Überprüfen Sie die System- und Browservoraussetzungen für Act! unter act.com/de-de/produkte/Systemvoraussetzungen. Die Produktfunktionen und Preise von Act! variieren abhängig von der Edition und den gewählten Diensten. Jeder Act! User benötigt eine eigene Lizenz. Voraussetzung für die Nutzung der Act! Connect Dienste ist ein aktives Abonnement; je nach Bereitstellungs- und Zugriffsmethode müssen Sie entweder die Act! Web-API oder Act! Connect Link verwenden. Über Drittanbieter erworbene Dienste unterliegen den Abrechnungsrichtlinien und Nutzungsbedingungen des betreffenden Anbieters. Im Preis ist ein Konto für Act! emarketing Basic enthalten (E-Mails an bis zu 200 Kontakten pro Monat). Nähere Einzelheiten zum Abonnement und den Zahlungsbedingungen finden Sie unter act.com/de-de/zahlungsbedingungen. Die Outlook®-Integration funktioniert mit Office 365, Office 2016, Office 2013 und Exchange. Office 2010 wird in Act! v20.1 nicht mehr unterstützt.

©2018 Swiftpage ACT! LLC. Alle Rechte vorbehalten. Swiftpage, Act!, und die hierin genannten Produkt- und Servicenamen von Swiftpage sind eingetragene Marken

Q15, Quorum Business Park, Benton Ln. | Newcastle Upon Tyne, NE12 8BU | 0845 268 0220 | act.com/de

swiftpage™

act!™