



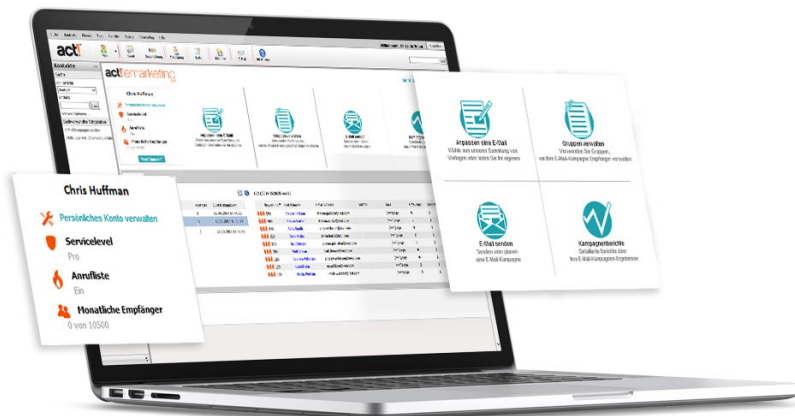
# Act! v17 – was ist neu?

Vertriebsprozess und Lead-Nurturing fließen endlich zusammen

Treten Sie auf gewinnbringende Weise mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt! Die intelligenten und integrierten neuen Tools von Act! emarketing helfen Ihnen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen besser zu nutzen. Optimieren Sie Ihre Ressourcen und steigern Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter: Sie können unter anderem neue Automatisierungsmöglichkeiten für intelligente Aufgaben nutzen und auf der Kontakt-Zeitleiste lassen sich alle Interaktionen mit einem Kontakt dynamisch anzeigen. Darüber hinaus wurden die Benutzerfreundlichkeit, Installation und Konfiguration verbessert, sodass Sie Zeit sparen und noch besser organisiert sind.

## Kombinieren Sie die Leistungsstärke von intelligentem E-Marketing mit automatisierten Vertriebsabläufen

Steigern Sie Ihre Umsätze, indem Sie einfache Webformulare zur Erfassung von Leads aus Webseiten, Newslettern, E-Mails und anderen Medien erstellen. Daraufhin kann Ihr Team direkt in Act! überzeugende E-Mail-Kampagnen<sup>1</sup> auf die Beine stellen, sodass Kunden und Interessenten stets die richtige Botschaft zur richtigen Zeit erhalten. Noch dazu werden Ihnen keine wichtigen Verkaufschancen mehr entgehen: Die intelligente Lead-Erfassung und die Automatisierung intelligenter Aufgaben erleichtern Ihnen das Lead-Nurturing und die Beziehungspflege.



- Act! emarketing wurde verbessert – darunter Teamzugriff, Lead-Erfassung und neue Optionen für intelligente Aufgaben.
- Sie sparen Zeit und sind stets bestens organisiert – dank neuer Optionen für intelligente Aufgaben, neuer Synchronisierungsoptionen für Outlook® und der Integration von beliebigen Geschäftsanwendungen wie Dropbox und iCloud®.
- Die optimierten Konfigurations- und Zugriffsoptionen ermöglichen eine blitzschnelle Implementierung.
- Act! zeichnet sich nun durch ein frisches, modernes Design aus.

# Dank Automatisierungs- und Produktivitätsverbesserungen sparen Sie Zeit und sind besser organisiert

Sie möchten produktiver arbeiten und Ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen? Mit Act! haben Sie stets die neuesten Kunden- und Interessentendaten zur Hand, um Ihre Produkte und Dienstleistungen intelligenter zu vermarkten und zu verkaufen. Fotos von Ihrem mobilen Endgerät<sup>2</sup> oder Dokumente aus beliebigen Geschäftsanwendungen wie Dropbox, SharePoint™ und iCloud® lassen sich problemlos mit einem Kontakt in Ihrer Datenbank verknüpfen. Für Ihre Act! Kontakte und Kalendereinträge sind neue Synchronisierungsoptionen mit Outlook® verfügbar und über die praktische Kontakt-Zeitleiste können Sie alle Interaktionen mit einem bestimmten Kontakt auf einen Blick anzeigen. Nutzen Sie die neuen Optionen für intelligente Aufgaben wie die Gebietszuordnung und Anrufplanung zu automatisieren. So sparen Sie Zeit und sind stets bestens organisiert<sup>3</sup>.



Outlook.com



SharePoint



Dropbox



# Optimierte Konfigurations- und Zugriffsoptionen ermöglichen eine schnelle Implementierung

Erledigen Sie mehr in weniger Zeit – mit den optimierten Konfigurations- und Zugriffsoptionen, die Sie noch effizienter arbeiten lassen: etwa die automatisierte Installation im Hintergrund für größere Implementierungen, die Möglichkeit, Remote-Datenbanken für Act! Premium für Web zu konfigurieren, sowie Verbesserungen der spezifischen Standardeinstellungen für alle Benutzer des individuellen Unternehmens. Darüber hinaus gewähren Ihnen zahlreiche Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit und des Systems nicht nur einen schnelleren Zugriff auf den Support, sondern geben Ihnen auch ein sicheres Gefühl.



## Neues, frisches Design für Act!

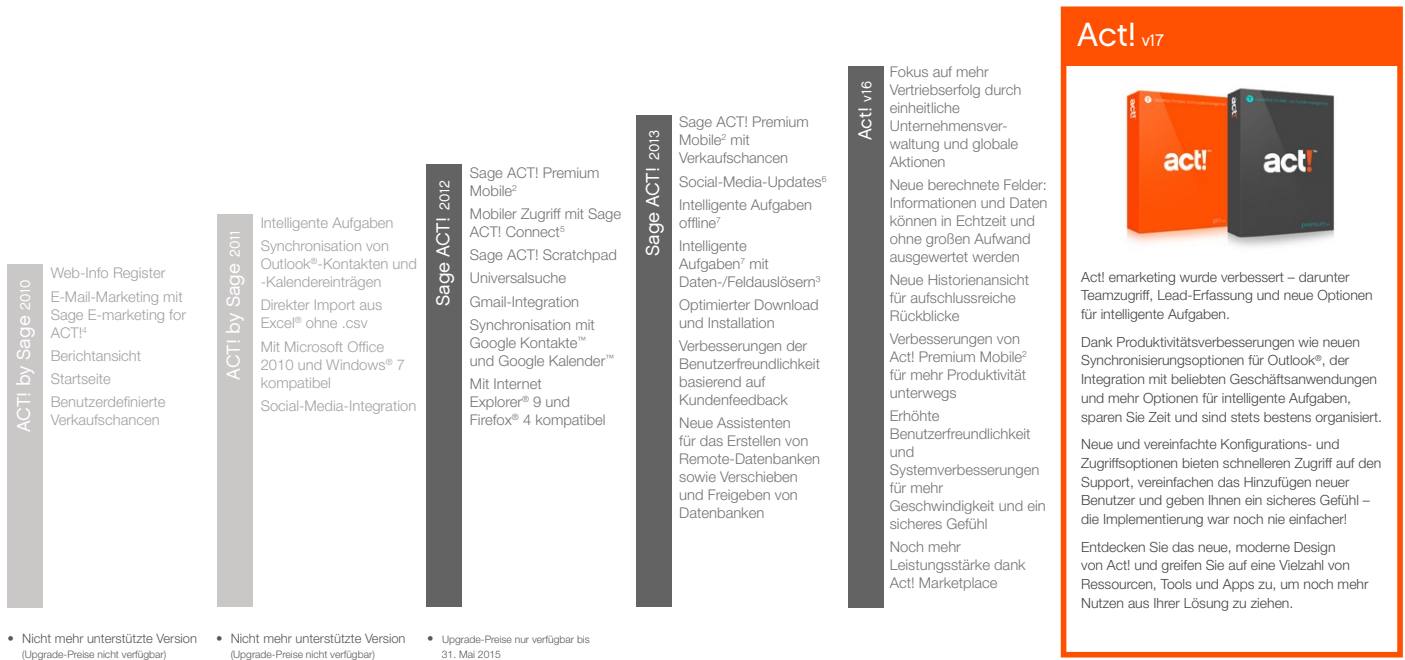
Entdecken Sie das neue, moderne Design von Act! und greifen Sie auf eine Vielzahl von Ressourcen, Tools und Apps zu, um noch mehr Nutzen aus Ihrer Lösung zu ziehen.

„Act! liefert uns aussagekräftige Daten in Echtzeit, die uns bei der täglichen Entscheidungsfindung helfen. Darüber hinaus können wir einzelne Produkte besser nachverfolgen und uns auf mögliche Schwachstellen konzentrieren. Die Geschäftsführung genießt nun einen viel tieferen Einblick in das Unternehmen.“

**Jamie Boyden**  
Kaufmännischer Leiter bei Rayburn Tours

# Das neue Act!

Finden Sie heraus, wie Sie mit Act! v17 Ihren Erfolg in Vertrieb und Marketing steigern können! Über die Jahre wurde Act! kontinuierlich verbessert und eine ganze Reihe von Produktinnovationen, Funktionsverbesserungen und geschäftskritischen Diensten eingeführt.



Rufen Sie uns unter **08282 800 400** oder besuchen uns unter [crmaddon.com/act](http://crmaddon.com/act) für weitere Informationen.

<sup>1</sup> Basic Account inklusive (bis zu 500 Kontakte pro Monat für E-Mail). Produkt-Features variieren basierend auf dem Service, den Sie gewählt haben. Besuchen Sie [act.com/de-de/act-emarketing](http://act.com/de-de/act-emarketing) für mehr Infos. <sup>2</sup> Act! Premium Mobile erfordert die Einrichtung und Konfiguration von Act! Premium (Zugang über das Internet) Datenzugriff über eine aktive Internetverbindung über unterstützte Gerätebrowser möglich. Überprüfen Sie alle Systemvoraussetzungen für Act! auf [act.com/de](http://act.com/de). Sie sind für sämtliche datenbezogenen Gebühren verantwortlich. <sup>3</sup> Daten-/Feldauslöser stehen nur in Kontakt und Verkaufschancen zur Verfügung. <sup>4</sup> Zusätzliches Abonnement erforderlich. <sup>5</sup> Nutzer von Act! Pro benötigen für den mobilen Zugriff ein zusätzliches Abonnement für Act! Connect. <sup>6</sup> Diese Funktion ist in Act! Premium (Zugang über das Internet) nicht verfügbar. <sup>7</sup> Sage E-marketing for ACT! wird nicht offline ausgeführt.

**Wichtiger Hinweis:** Überprüfen Sie alle Systemvoraussetzungen für Act! auf [act.com/de](http://act.com/de). Sie müssen pro Benutzer eine Lizenz für Act! erwerben. Die Skalierbarkeit variiert je nach Hardware, Größe und Nutzung Ihrer Datenbank. Besuchen Sie [act.com/marketplace](http://act.com/marketplace) oder wenden Sie sich an den Anbieter Ihrer Zusatzprodukte, um die Kompatibilität Ihrer Zusatzprodukte zu bestimmen.

©2015 Swiftpage ACT! LLC. Alle Rechte vorbehalten. Swiftpage, Act! und die hierin genannten Produkt- und Servicennamen von Swiftpage sind eingetragene Marken oder Marken von Swiftpage ACT! LLC oder seinen verbundenen Unternehmen. Alle sonstigen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

**Deutschland**  
CRMADDON Factory GmbH  
Am Bächle 12  
86488 Breitenenthal  
**Telefon:** 08282 800 400

**DACH Support:**  
[Info@crmaddon.com](mailto:Info@crmaddon.com)  
**Vertrieb:** [vertrieb@crmaddon.com](mailto:vertrieb@crmaddon.com)  
**Internet:** [www.crmaddon.com](http://www.crmaddon.com)  
Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten

**CRM!ADDON**  
[www.crmaddon.com](http://www.crmaddon.com)

**act!**  
business partner