

# Dank Act! sind TV-Studios und Sendezentren bestens im Bilde

Indem er mit Act! seine Zeit besser einteilt und effizienter plant, kann Vertriebsexperte Jim Deigan den Wert der von ihm abgeschlossenen Geschäfte um das Dreifache steigern. Kein Wunder also, dass sich so viele Unternehmen für Act! CRM entscheiden.

The Act! logo is a white lowercase 'act!' with a trademark symbol, set against a solid orange circular background.

„Ich schätze, dass ich den Wert meiner Geschäftsabschlüsse mit Act! in etwa verdreifache, da ich meine Zeit besser einteilen und effizienter planen kann.“

**Jim Deigan**  
Vertriebsexperte

Die Ausstattung eines neuen Fernsehstudios oder Sendezentrums mit Kameras, Videodecks, Routern, Mischern, Asset-Management-Systemen, Monitoren und anderen Geräten, die man für die Fernseh- und Videoproduktion braucht, ist ein kompliziertes Unterfangen und will gut geplant sein.

„Manchmal habe ich mit Produkten von mehr als 400 verschiedenen Herstellern zu tun“, erzählt Jim Deigan, der als Vertriebsexperte bei der Digital Video Group tätig ist, einem führenden Anbieter von TV-

Technik und Produktionssystemen. Für Experten im technischen Vertrieb ist die Fähigkeit, diese Fülle an Informationen – sowie sämtliche Interaktionen mit Kunden – im Blick zu behalten, oft der Schlüssel zum Erfolg.

Als es ihm vor etwa 20 Jahren mit seiner damaligen Datenbank immer schwerer fiel, den Überblick über Vertriebs- und Kundendaten zu behalten, machte er sich auf die Suche nach einer neuen Lösung.

Deigan hörte von Act!, probierte es aus – und ist seit jeher für diese Empfehlung dankbar.

## Act! sorgt für langfristige Kontinuität

„Ich war von Anfang an von Act! begeistert“, so Deigan. „Es ist so einfach, frühere Konversationen, Preisangebote und Verträge mit einem Kunden einzusehen und nachzuverfolgen.“

Derzeit hat Deigan etwa 8000 Kontakte in seiner Act! Datenbank – eine Kombination aus Kunden und Zulieferern. Etwa ein Drittel dieser Kontakte ist inaktiv, „aber das System scheint damit zurechtzukommen“, meint Deigan, der seine Zeit lieber mit neuen Geschäftsabschlüssen verbringt als mit dem Bereinigen der Datenbank.

Sollten sich diese inaktiven Kunden eines Tages wieder bei ihm melden, sind sie jedes Mal erstaunt, wenn Deigan ihnen sagt, dass er sie von ihrer Zeit bei diesem oder jenem Unternehmen kennt: „Act! hilft mir, die Beziehung zu den Kontakten in meiner Datenbank aufrechtzuerhalten, auch wenn diese den Arbeitgeber wechseln.“

„Ein Unternehmen, für das ich arbeitete, wollte mich zum Umstieg auf ein anderes System überreden, aber als sie sahen, dass ich mit Act! um Welten mehr erledigen konnte, ließen sie mich in Ruhe.“

**Jim Deigan**  
Vertriebsexperte

## Act! wirkt sich positiv auf die Produktivität aus

Den kompletten Überblick über alle Kundeninformationen zu haben, ist natürlich wichtig, aber noch wichtiger sind für Deigan die Vorteile, die Act! seiner Produktivität bringt.

„Ich schätze, dass ich den Wert meiner Geschäftsabschlüsse mit Act! in etwa verdreifache, da ich meine Zeit besser einteilen und effizienter planen kann – und da sind zusätzliche Verkäufe, die sich aus E-Mail-Aussendungen ergeben, noch gar nicht mit eingerechnet.“

Mit Hilfe von Act! kann Deigan in nur wenigen Stunden ein Mailing über eine Veranstaltung zusammenstellen und gezielt an 400 Kunden senden. Ohne Act! bräuhete er wahrscheinlich zwei bis drei Tage, um dieselben Kontaktinformationen zu sammeln und die Einladungen zu versenden.

Aufgrund von Deigans Erfolgen sind mittlerweile auch andere Abteilungen der Digital Video Group auf Act! aufmerksam geworden. Das Büroteam etwa möchte Microsoft® Excel Lebewohl sagen und die gespeicherten E-Mail-Adressen und anderen Kontaktdaten in das CRM-System migrieren, was sich mit Hilfe der Exportfunktion von Act! problemlos bewerkstelligen lässt.



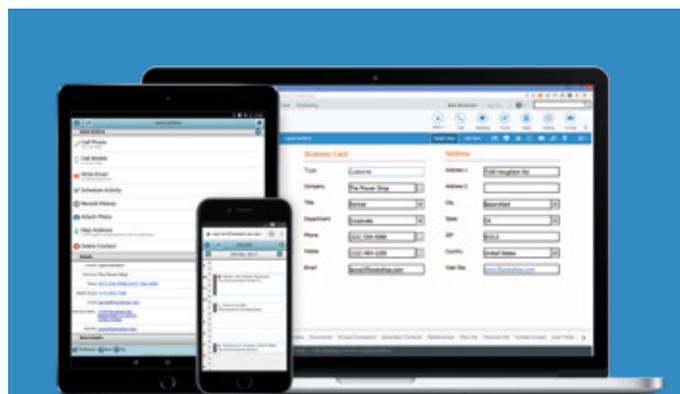
## Act! ist individuell anpassbar

Im Laufe der Jahre wurden Deigan einige andere CRM-Lösungen empfohlen, aber er war nie versucht, sie auszuprobieren, sondern blieb Act! immer treu. Ein großer Hersteller, für den er arbeitete, versuchte ihn zum Umstieg auf ein anderes System zu überreden. „Aber als sie sahen, dass ich mit Act! um Welten mehr erledigen konnte, ließen sie mich in Ruhe.“

Die Art und Weise, wie Deigan seine CRM-Software nutzt, hat sich natürlich im Laufe der Zeit geändert. Früher erstellte er oft Berichte, aber dazu sieht er heute so gut wie keine Notwendigkeit mehr. Eine Sache, die sich jedoch bewährt hat, ist seine Konfiguration von Act!: Deigan hat Act! so angepasst, dass er alle wichtigen Informationen auf einen Blick sieht. Das Hin- und Herwechseln zwischen verschiedenen Fenstern gehört der Vergangenheit an.

Seine aktuelle Konfiguration entspricht ganz seinen Wünschen, aber Deigan weiß, dass Act! über einige neue Marketingfunktionen verfügt, die er bei Gelegenheit ausprobieren sollte. Darüber hinaus überlegt er, regelmäßig einen Newsletter auszusenden – was mit Act! überhaupt kein Problem wäre –, meint aber lachend: „Dann müsste ich mich glatt hinsetzen und einen schreiben.“

Deigan investiert seine Zeit viel lieber in den Vertrieb und das Anwerben neuer Interessenten aus dem Rundfunkbereich ... für die sich Act! bereits jetzt als der ideale „Kanal“ herausgestellt hat.



## Ergebnisse

- Mit Act! kann Deigan den Wert der von ihm abgeschlossenen Geschäfte um das Dreifache steigern.
- Mailings lassen sich in weniger als einem Viertel der Zeit, die seine Kollegen brauchen, zusammenstellen und aussenden.
- Deigan kann ehemalige Kontakte, die zu einem anderen Unternehmen wechseln, problemlos nachverfolgen und eine gute Beziehung zu ihnen aufrechterhalten.

## Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**  
USA: **866 873 2006**  
Australien: **39 111 0500**  
Irland: **0766 801 364**  
Schweiz: **043 508 2364**

Großbritannien: **0845 268 0220**  
Südafrika: **0105 003 672**  
Frankreich: **09 75 18 23 09**  
Belgien: **078 483 840**

[vertrieb@swiftpage.com](mailto:vertrieb@swiftpage.com)

[www.act.com/de](http://www.act.com/de)

**act!**<sup>TM</sup>