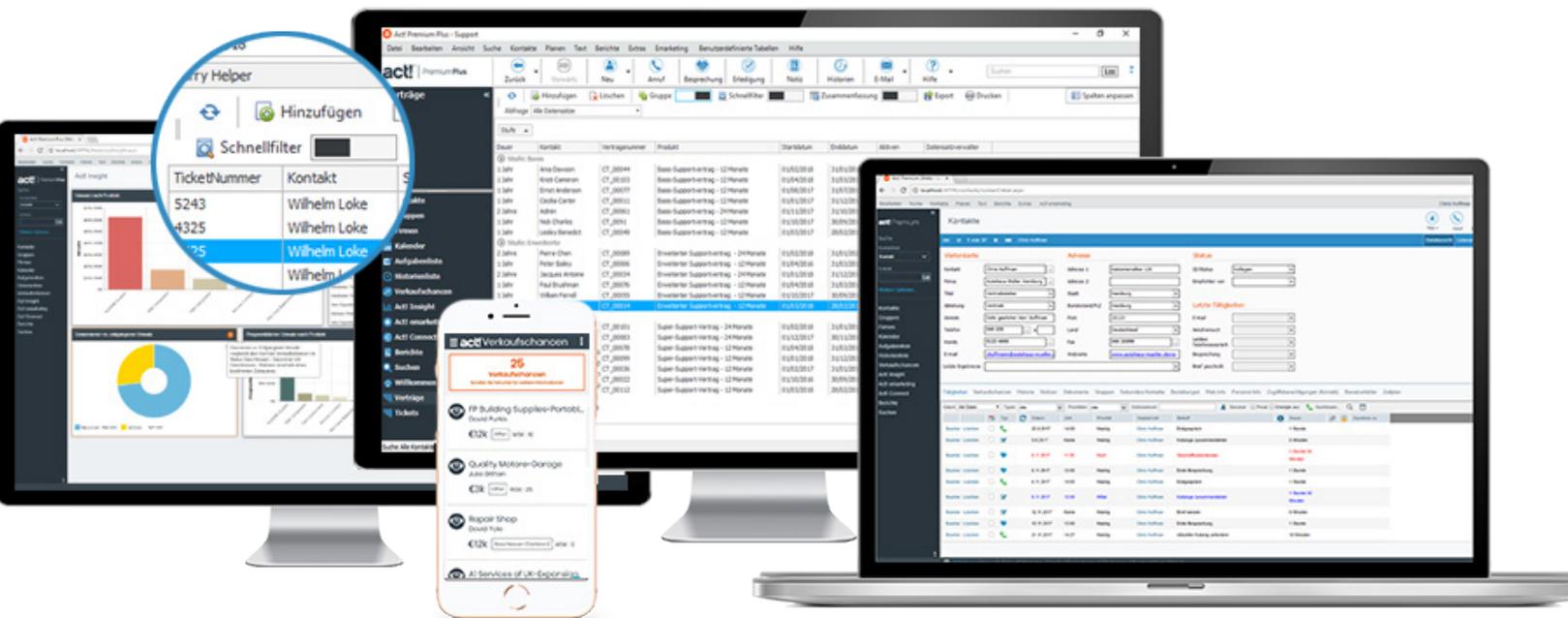




Was ist neu in Act! v20.1?



Act! ist überall verfügbar, verbindet Sie mit Tools und Apps und bietet Ihnen die Freiheit, Ihr Nutzungserlebnis genau an Ihre Bedürfnisse anzupassen. Optimieren Sie mithilfe des Managers für benutzerdefinierte Tabellen und den Branchenvorlagen im neuen Act! Premium Plus Ihr Unternehmen. Profitieren Sie zudem von der Microsoft® Office®-Integration der nächsten Generation, von der Kompatibilität mit Office 365 und Exchange, von den individuell gestaltbaren Act! Insight Cockpits und von vielem mehr! Die flexiblen Ressourcen für den Kundenerfolg sind wertvolle Vorteile für aktive Abonnenten!

Aktive Abonnenten haben Anspruch auf Act! v20.1 Features, wie die Outlook-Integration der nächsten Generation, Verbesserungen für Act! Insight und Act! Companion sowie Ressourcen für den Kundenerfolg und Integrationen in Hunderte von beliebten Apps. Abonnieren Sie Act! jetzt!

Mit dem Manager für benutzerdefinierte Tabellen im brandneuen Act! Premium Plus ziehen Sie maximalen Nutzen aus Act!.

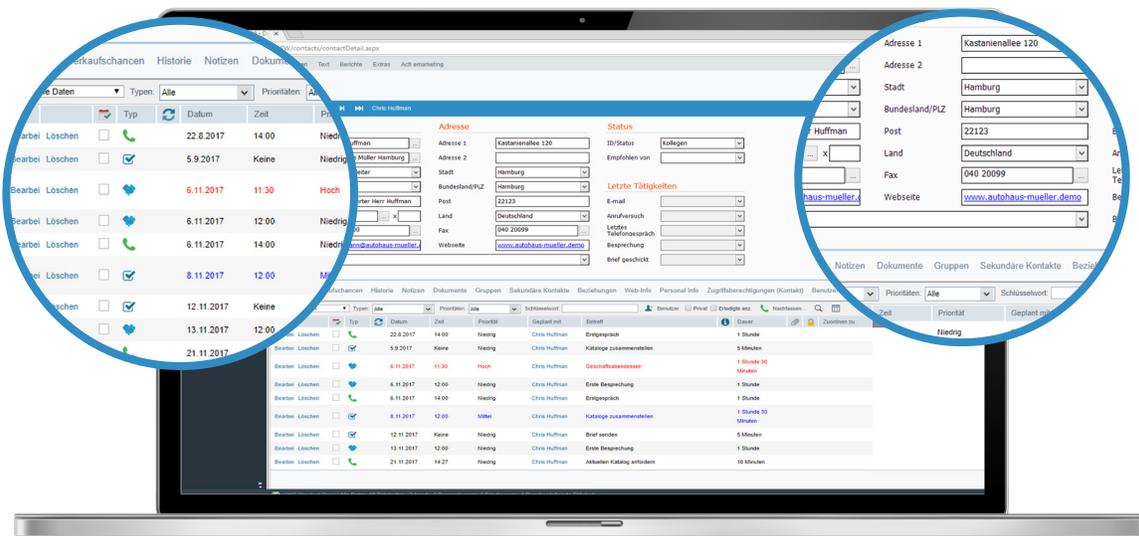
Erweitern Sie Ihren integrierbaren Workspace mittels der Outlook-Integration der nächsten Generation für Act!.

Nutzen Sie die beliebten Microsoft®-Plattformen Office 365 und Exchange, um Kontakte und Kalendereinträge zu synchronisieren.

Gewinnen Sie tiefe Einblicke in die Leistung Ihres Unternehmens und verbessern Sie die Vertriebsmobilität mit der verbesserten Act! Insight Ansicht und der Act! Companion App.

Manager für benutzerdefinierte Tabellen im neuen Act! Premium Plus

Verwalten Sie jetzt auch in Act! Ihre komplexen Datensätze mit Informationen zu Versicherungspolice, Produktkatalogen, Hypotheken oder Projektmanagementdaten. Denn mit dem Manager für benutzerdefinierte Tabellen und den Branchenvorlagen im brandneuen Act! Premium Plus ziehen Sie maximalen Nutzen aus Act!. Der Manager für benutzerdefinierte Tabellen ermöglicht eine maximale Anpassbarkeit an Ihre Anforderungen. In Act! werden Ihre komplexen Datensätze, individuellen Unternehmensprozesse und speziellen Branchenpraktiken unterstützt, damit Sie Ihr Geschäft optimal verwalten können. Sie können – im Gegensatz zu einer Tabellenkalkulation – zum schnellen Nachschlagen einzelne Tabelleneinträge zu Act! Kontakten, Firmen, Gruppen und Verkaufschancen zuordnen. Ihnen stehen außerdem alle Stärken eines CRM-Systems zur Verfügung, um die Daten zu nutzen. Sie können Aktivitäten und Aufgaben erstellen, Follow-up-E-Mails senden, sich über Vertriebsgespräche informieren und vieles mehr.



Microsoft® Outlook-Integration der nächsten Generation

Erweitern Sie Ihren integrierbaren Workspace mittels der Outlook-Integration der nächsten Generation für Act!. Die Synchronisierung von Kontakten und Kalendereinträgen in Outlook sorgt dank modernster Technologie für eine bessere Synchronisierung und Prüfung von Duplikaten. E-Mails werden mit Schnellaktionen in Outlook manuell sowie über den Posteingang und den Ordner „Gesendete Objekte“ an die Act! Historie angehängt.



Hängen Sie E-Mails automatisch an die Act! Historie an, wenn sie gesendet werden. Es ist außerdem möglich, E-Mails mit der Act! Historie zu synchronisieren. Geben Sie an, was in der Act! Historie protokolliert werden soll: E-Mails oder E-Mails plus Anhänge. Die Feldfunktionen wurden überarbeitet, damit Sie jetzt in Ihre neuen oder vorhandenen Vorlagen Bilder einfügen können.

Kompatibilität mit Office 365 und Exchange

Nutzen Sie die beliebten Microsoft®-Plattformen Office 365 und Exchange, um Kontakte und Kalendereinträge zu synchronisieren. Diese Plattformen werden jetzt unterstützt und bieten noch mehr Nutzerfreundlichkeit, Flexibilität, Zugriffsoptionen und Kontrolle.

Verbesserungen für Act! Insight und Act! Companion

Gewinnen Sie tiefe Einblicke in die Leistung Ihres Unternehmens und verbessern Sie die Vertriebsmobilität. Act! Insight und die mobile Act! Companion App sind wertvolle Vorteile für aktive Abonnenten. Act! Insight Cockpits enthalten verbesserte Optionen zur Anpassung. Sie können Daten aus allen Act! Einheiten, berichtsbasieren sowie benutzerdefinierten Feldern abrufen, um die Geschäfts- und Teamleistung zu bewerten. Von den Cockpits aus können Sie auch die Act! Listenansichten aufschlüsseln.

Act! Companion enthält jetzt Act! Verkaufschancen, mit denen Sie Ihre Pipeline von überall aus verwalten können. Zeigen Sie Verkaufschancen in neuen Listen- oder Detailansichten an. Verkaufschancen können jetzt direkt erstellt, aktualisiert, geschlossen oder gelöscht werden.

Neuerungen seit Ihrer Version

Seit der von Ihnen genutzten Version wurden zahlreiche Produktinnovationen, Funktionsverbesserungen und Kompatibilitätsupdates eingeführt. Abonnieren Sie Act! v20.1 jetzt!

Act! v17

Neue Outlook®-Synchronisierungsoptionen

Integration in gängige Business-Tools wie Dropbox

Optimierte Konfigurations-, Bereitstellungs- und Zugriffsoptionen

Anpassbare große Schaltflächen, Act! Benachrichtigungen und standardmäßige Historieoptionen

Schneller Zugriff auf wertvolle Ressourcen

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 Mac² kompatibel

Ab v18 und v19 exklusiv für Abonnenten von Act! Premium verfügbar:

Manager für benutzerdefinierte Tabellen und Branchenvorlagen im neuen Act! Premium Plus
Act! Insight Cockpits
Act! Companion mit neuen Ansichten für Act! Insight und Verkaufschancen

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 Consultants¹.**

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 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 <http://www.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 <https://www.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 Servicennamen von Swiftpage sind eingetragene Marken oder Marken von Swiftpage ACT! LLC oder seinen verbundenen Unternehmen. Alle sonstigen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

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