



# Europäische Act! Certified Consultant Konferenz 2017



Konferenzprogramm

# Tag 1: Mittwoch, 8. Februar, Syron Ballroom 2 - Produkte und Connections

Zeit	Titel	Beschreibung
8:00 – 9:00	Registrierung und Begrüßungskaffee	Registrieren Sie sich beim Swifty-Events-Team, um Ihr Namensschild zu erhalten. Nutzen Sie dann die Zeit, sich bei einem Begrüßungskaffee mit anderen Teilnehmern auszutauschen.
9:00 – 9:45	Die häufigsten Supportanfragen, einschließlich Act! Premium Cloud (Chris Manders/Steven Jackson)	In unserem Eröffnungsvortrag präsentieren wir Ihnen die häufigsten Anfragen von Kunden an unsere Support-Teams. Chris Manders und Steven Jackson stellen vorbeugende Maßnahmen vor und besprechen mit Ihnen, wie häufige Probleme am besten behoben werden können. Sie erhalten außerdem Tipps, wie Sie Supportressourcen effektiv nutzen können, um Kunden proaktiv zu unterstützen. Im Anschluss besteht die Möglichkeit einer gemeinsamen Diskussion: Teilen Sie Ihr Feedback und Ihre Erfahrungen mit uns.
9:45 – 10:15	Web-API im Vergleich zu Act! Connect Link (Steven Jackson)	Steven Jackson erläutert Ihnen die Unterschiede zwischen der Web-API und Act! Connect Link sowie deren Einsatzmöglichkeiten. Die Vorteile von Act! Connections und praktische Installationshinweise bereiten Sie dann auf die nachfolgenden Schulungen vor.
10:15 – 11:00	Web-API und Act! Connections (Xavier Musy)	Sie bekommen einen tieferen Einblick in die Richtlinien und bewährten Vorgehensweisen beim Konfigurieren der Web-API und Act! Connect Link. Sie erfahren mehr darüber, wie Sie Verbindungen problemlos einrichten und Probleme schnell und einfach beheben können. Diese Schulung ist interaktiv, das heißt, Sie können jeden Schritt am eigenen Laptop nachverfolgen und unseren Experten Fragen stellen.
11:00 – 11:15	Pause	
11:15 – 12:00	Vorstellung von Act! Connections (Steven Jackson und Xavier Musy)	Dieser Vortrag schließt direkt an die vorhergehende Schulung an und stellt die beliebtesten und besten Funktionen von Act! Connections vor. Sie lernen, wie Sie diese Funktionen einrichten und sinnvoll nutzen können.  Enthält: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Act! Premium Contact Link für Outlook</li> <li>o Act! Facebook-Werbeanzeigen, unterstützt von Tiger Pistol</li> <li>o Microsoft Power BI</li> <li>o eCommerce Connections, beispielsweise Shopify und Etsy</li> </ul>
12:00 – 12:30	Problembhebung für Web-API und Connections (Steven Jackson)	Dieser Vortrag ist eine Fortsetzung der Schulungen am Vormittag. Steven Jackson gibt Tipps, wie Sie Probleme beim Einrichten der Web-API oder Act! Connect Link beheben können.
12:30 – 13:30	Mittagessen	
13:30 – 15:45	Diskussionsrunde zu den Produkten (Moderator: Steven Jackson)	Hier haben Sie Gelegenheit, uns Ihr Feedback über unsere Produkte mitzuteilen. Es wird zu jedem unserer wichtigsten Produkte ein Vertreter vor Ort sein, der sich gern mit Ihnen austauscht. Alle Rückmeldungen und Vorschläge werden am Ende der Diskussionsrunde zusammengefasst. Zudem erfolgt dazu im Laufe des Jahres ein Follow-up. <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Act! Premium (einschließlich emarketing) – Stuart Morrison</li> <li>2) Act! Premium Cloud – Chris Manders</li> <li>3) Connections/API – Xavier Musy</li> </ol>
15:45 – 16:00	Pause	
16:00 bis 16:45 (jeweils zwei Sitzungen parallel zur Auswahl)	Act! Link für Sage 50 Accounting (UK-Edition) (Steven Jackson)	In einer interaktiven Demo zeigen wir Ihnen die wichtigsten Funktionen sowie die Cross-Selling-Möglichkeiten, die Ihnen Act! Link bietet. Unter anderem werden das Layout-Design und andere Beratungsmöglichkeiten für ACCs besprochen.
	Best Practices für Onlinemarketing und Website (Swiftpage Marketing-Team)	Etwa 89 % der B2B-Marktforscher nutzen für die B2B-Marktforschung das Internet (Google, 2014). Aus diesem Grund stellt Ihnen das Marketing-Team von Swiftpage bewährte Vorgehensweisen für Websites, Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Web-Analysen vor.

## Tag 1: Mittwoch, 8. Februar, Networking-Abend - The Clubhouse

19:30 – 23:00

Eine Gelegenheit zum Netzwerken und Feiern mit anderen Act! Certified Consultants und dem Swiftpage-Team, die sich nur einmal im Jahr bietet

## Tag 2: Donnerstag, 9. Februar, Syon Ballroom 2 & 3

Zeit	Titel	Beschreibung
9:00 – 9:45	Keynote der Unternehmensleitung (John Oechsle und Lorcan Malone)	John Oechsle und Lorcan Malone werden über die Zukunftsvision von Swiftpage sprechen. Sie werden die Vision und Strategie des Unternehmens zunächst zusammenfassen und dann die Ziele und Chancen für ACCs im Jahr 2017 vorstellen.
9:45 – 10:30	Rückblick auf 2016 mit Ausblick auf 2017 (Lorcan Malone und Lindsay Boullin)	Lorcan Malone und Lindsay Boullin ziehen ein Resümee der erreichten Ziele und wichtigsten KPIs im Jahr 2016 und geben im Anschluss einen Ausblick auf die wichtigsten Themen im Jahr 2017.
10:30 – 10:45	Pause	
10:45 – 11:45	Wachstumschancen mit dem Act! Portfolio (Stuart Morrison)	Stuart stellt Ihnen nicht nur die neuesten Erweiterungen unseres Portfolios und die zukünftige Roadmap vor, sondern zeigt auch Möglichkeiten auf, wie Sie Umsatz und Kundenzahlen im Jahr 2017 und darüber hinaus steigern können.
11:45 – 12:45	Ausbau unseres Abonnementmodells (Hayley Thompson und Rachel Collie)	Die Vertriebsmitarbeiterinnen Hayley Thompson und Rachel Collie schildern, wie ACCs weltweit Geschäftszuwächse (Umsatz- und Wertsteigerung) dank des Abonnementmodells verbuchen konnten. Sie erläutern auch, wie Abonnementverkäufe durch die Änderungen des ACC-Programms im Jahr 2017 umgesetzt werden können.
12:45 – 13:45	Mittagspause: Denn Essen hält Leib und Seele zusammen!	
13:45 – 14:45	Wachstum von Leads und Chancen: Kunden migrieren und gewinnen (Chris Coulson und Team)	Dieser Vortrag baut auf dem Workshop von Tag 1 auf. Das globale Marketing-Team zeigt Ihnen unser Konzept für das Wachstum von Leads und Chancen. Dazu gehören auch Best Practices zu Planung, Kampagnen, Werbung und Präsenz.
14:45 – 15:00	Pause	
15:00 – 15:45	Kundenbindung und Kundenwachstum durch höhere Zufriedenheit (Deborah Burns und Lisa Mather)	Die Teams von Deborah Burns und Lisa Mather haben bei ihren Kunden eine Zufriedenheitsquote von 90 % sowie eine Kundenbindungsquote von mehr als 10 % im Vergleich zum Vorjahr erzielen können. Die beiden verraten uns ihre Methode, wie diese wichtigen Indikatoren verbessert werden können.
15:45 – 16:15	Fragen & Antworten und Schlusswort (Leadership-Team)	

Erhalten Sie Updates und teilen Sie Ihre Erfahrungen **#ActSummit2017**