

## Die Act! 10 Produktfamilie im Vergleich

	ACT! 10	ACT! 10 Premium EX	ACT! 10 Premium ST
<b>Organisation Ihrer Daten</b>			
Verbesserte Oberfläche und Benutzerführung	■	■	■
Datenimport aus Microsoft Outlook, Palm™ Desktop, Pocket-PC, Textdateien und ACT! Datenbanken	■	■	■
Aufbewahren sämtlicher Kundeninformationen	■	■	■
Integriertes System zur Vertriebsunterstützung	■	■	■
<b>Geschäftsbeziehungen verwalten und ausbauen</b>			
<b>NEU:</b> Kontakte, Gruppen und Firmen können direkt in der Listenansicht editiert und angepasst werden	■	■	■
<b>NEU:</b> Erweiterte Outlook Integration zum E-Mail-Versand	■	■	■
Individuelle Feldtypen – z.B. Bild, Zeichen, Telefon, Internet-Adresse, Numerisch	■	■	■
Zusätzliche Feldtypen nutzen – z.B. Bild, Ja/Nein, Memo, E-Mail, Währung	■	■	■
Firmenübersicht (u. a. Kontakte, Aktivitäten, Verkaufschancen)	■	■	■
Gruppenfunktion mit bis zu 15 Untergruppen	■	■	■
Abbildung von Firmenbeziehungen als Baumstruktur	■	■	■
Unbegrenzte Anlage von indirekten Kontakten (z. B. Unternehmensberater)	■	■	■
Erweiterte Outlook-Integration zum E-Mail-Versand	■	■	■
Notizen und Historien in getrennten Registern	■	■	■
Volltextformatierung (Schriftart, Schriftgröße, Farbe)	■	■	■
Anhängen von Dokumenten zu Notizen, Historien und Aktivitäten	■	■	■
Integrierter Berichtsdesigner	■	■	■
Dubletten finden und bereinigen	■	■	■
ACT! Link for Palm® OS und ACT! Link for Pocket PC	■	■	■
<b>Rund um die Uhr den Überblick behalten</b>			
<b>NEU:</b> Interaktives, grafisches Cockpit mit allen wichtigen Informationen auf einen Blick	■	■	■
Frei konfigurierbare Wochenansicht mit Mini-Monatskalender	■	■	■
Anpassbare Aktivitätentypen und -ergebnisse sowie individuelle Prioritäten	■	■	■
Automatische Aktivitätenplanung und -koordinierung für mehrere Anwender/Teams	■	■	■
Einfache Kalenderzugriffe festlegen	■	■	■
<b>Umsätze prognostizieren und verfolgen</b>			
Übersicht über Verkaufschancen und Umsatzprognosen	■	■	■
Standard-Vertriebsprozess anpassen und eigene Vertriebsprozesse erstellen	■	■	■
Import von Produktlisten	■	■	■
Suchfunktion für Verkaufschancen	■	■	■
Angebote auf Knopfdruck erstellen*	■	■	■
Spezielle Vertriebsberichte nutzen und neue Berichte individuell erstellen	■	■	■
Interaktives Pipeline-Diagramm zur Analyse von Verkaufschancen	■	■	■
Export zu Microsoft Excel**	■	■	■

\* Erfordert Microsoft Word 2002, 2003 oder 2007 und Excel 2002, 2003 oder 2007.

\*\* Erfordert Microsoft Excel 2002, 2003 oder 2007

# ACT!® Fortsetzung Produktvergleich

	ACT! 10	ACT! 10 Premium EX	ACT! 10 Premium ST
<b>Zentrale Steuerung des Zugangs zu Kundendaten</b>			
Mehrplatzfähigkeit im Netzwerk	■	■	■
Microsoft SQL-Server 2005 Express-Edition	■	■	■
Außendienstunterstützung (Laptops mit Synchronisierung)	■	■	■
Synchronisierung des ACT! Kalenders mit dem Outlook-Kalender***	■	■	■
Fünf Sicherheitsstufen für Benutzer		■	■
Unterstützung für Terminal Services/Citrix****	■	■	■
Unterstützung für Lotus Notes in der Version 6.5, 7.02 unter Windows Vista	■	■	■
Möglichkeit zur Integration mit Sage ERP-Anwendungen (ERP-Connect)*****	■	■	■
<b>Zusätzliche Funktionen der ACT! 10 Premium-Versionen</b>			
Erweiterte Skalierbarkeit bis zu 30 Anwender		■	■
Erweiterte Skalierbarkeit bis zu 50 Anwender			■
Microsoft SQL Server 2005 Standard Edition			■
Erweiterte Ressourcenplanung,-Verwaltung & Nutzenplanung (z.B. Konferenzräume)		■	■
Optimierte Verfügbarkeitsprüfung für Besprechungen (Mitarbeiter und Ressourcen)		■	■
Automatisierte Versendung von Einladungen zu Meetings		■	■
Zugriffssteuerung für Kontakte auf Team- und Anwenderebene		■	■
Automatisierte Synchronisation von Haupt- und Remote-Datenbanken		■	■
Automatisierter Abgleich von Outlook-Tätigkeiten		■	■
Erweiterte Sicherheitseinstellungen auf Feldebene		■	■
Möglichkeit einer „Silent Installation“		■	■
Automatische Datensicherung über den ACT! Scheduler		■	■
Anpassbare und skalierbare „Drop-Down“- Listen in den Verkaufschancen		■	■

\*\*\* Erfordert Microsoft Outlook 2000, 2002 oder 2003.

\*\*\*\* Citrix und Terminal Services erfordern spezifische Konfigurationen.

\*\*\*\*\* Separates Produkt laut Preisliste