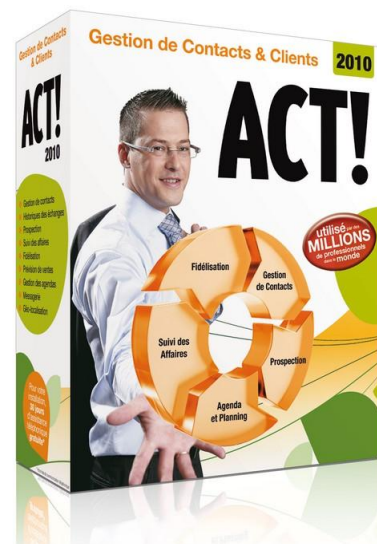


**ObjectLine**

**ACT! 2010 Version 12**  
**Offre Standard, Premium et Premium Entreprise**

Tél. 01 34 52 30 00



# Sommaire du Communiqué de Lancement ACT! 2010

<b>Informations produit</b> .....	<b>3</b>
a) Matériel.....	3
b) Bases de données.....	3
c) Systèmes d'exploitation.....	3
d) Lien ACT! 2010 – Ciel et Sage.....	3
<b>ACT! – Gestion de Contacts et de Clients – Prospection - Fidélisation</b> .....	<b>4</b>
a) ACT! 2010 (v.12) .....	4
b) Nouveautés ACT! 2010 .....	5
<b>Bénéfices Clients</b> .....	<b>10</b>
a) ACT! en quelques mots .....	10
b) 10 bonnes raisons d'adopter ACT! .....	10
c) 5 bonnes raisons d'adopter ACT! 2010 .....	11
d) Pourquoi choisir ACT! ?.....	11
e) Principaux Arguments Clients : .....	12
<b>Bénéfices Partenaires</b> .....	<b>13</b>
a) Vendre ACT! vous permet de :.....	13
b) Les outils d'aide à la vente à votre disposition .....	13
c) Les Add-on ACT! .....	13
<b>Préconisations Technique</b> .....	<b>14</b>
a) Configuration Minimale.....	14
b) Les Mises à Jour.....	15
c) Interface ACT! 2010 et les logiciels Ciel / Sage .....	15
<b>Tarifs ACT! 2010</b> .....	<b>16</b>
a) Tarifs Produit Plein et Mise à Jour.....	16
b) Tarifs Service Privilèges.....	17
c) Tarifs Service Premier .....	18
d) Tarifs Service Centre Partenaire Privilèges .....	20
e) Tarifs Service Centre Partenaire Premier.....	21
f) Tarifs d'Extension vers ACT! 2010 – Hors Service.....	22
<b>Formation</b> .....	<b>23</b>
a) Les Formations ACT!.....	23
b) Versions NFR.....	24
<b>Vos interlocuteurs</b> .....	<b>24</b>
<b>Annexe</b>	
Comparatif ACT! STANDARD / PREMIUM / PREMIUM ENTREPRISE .....	25

## Informations produit

**ACT! 2010 Standard et ACT! 2010 Premium sont disponibles depuis le 08 Février 2010.  
ACT! 2010 Premium Entreprise sera disponible mi-février.**

### a) Matériel

- **ACT! Standard et ACT! Premium:** 1Go de RAM - 1 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768
- **ACT! Premium Entreprise :** 1Go de RAM – 1,9 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768

### b) Bases de données

- **ACT! Standard:** SQL Server Express 2005.
- **ACT! Premium:** SQL Server Express 2005.
- **ACT! Premium Entreprise:** SQL Server Standard 2008

### c) Systèmes d'exploitation

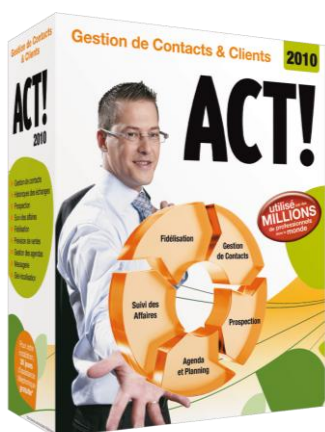
- **ACT! Standard et ACT! Premium:**
  - Windows® XP (Services Pack à Jour – 32 bits) - Processeur Pentium III 1 GHz
  - Windows® Vista et Windows® 7 (32 et 64 bits) : Processeur Pentium IV 1,8 GHz
- **ACT! Premium Entreprise:**
  - Windows® XP (Services Pack à Jour – 32 bits) - Processeur Pentium III 1 GHz
  - Windows® Vista et Windows® 7 (32 et 64 bits) : Processeur Pentium IV 1,8 GHz
  - Installation Serveur sur Windows® Server 2003 SP2 et 2008 (32 et 64 bits), 2 Go de Ram (4 Go recommandé)

### d) Lien ACT! 2010 – Ciel et Sage

- Ciel Gestion Commerciale 2010 Millésime
- Ciel Gestion Commerciale 2010 Evolution
- Ciel Quantum 2010
- Sage 30 v.16
- Sage 100 v.16

# ACT! – Gestion de Contacts et de Clients – Prospection - Fidélisation

## a) ACT! 2010 (v.12)



ACT! est un **outil indispensable de gestion de contacts**, qui permet d'améliorer **les prévisions de ventes et les revenus de l'entreprise**. Cette offre permet aux entreprises d'administrer les étapes du cycle de vente grâce au suivi détaillé des relations commerciales avec chacun de leurs clients et prospects.

Ils disposent ainsi d'une aide déterminante pour évaluer leur portefeuille d'opportunités de ventes et affiner leurs priorités commerciales.

ACT! a été conçu pour les entreprises –quelques soient leurs tailles- et les professions libérales qui souhaitent gérer de façon très simple leurs portefeuilles clients et contacts.

Fondé sur la technologie .NET, ACT! bénéficie d'une installation et d'un déploiement Plug & Play et répond aux processus standards des entreprises.

ACT! 2010 est désormais proposé au travers de **3 offres commerciales** suite à la disponibilité d'**ACT! Premium Entreprise**, une offre commerciale conçue pour les entreprises qui veulent structurer leur activité commerciale et gérer des bases clients importantes.



# ACT!



# ACT!

Premium



# ACT!

Premium Entreprise

- ✓ 1 - 10 Utilisateurs
- ✓ Pour les indépendants & petites entreprises
- ✓ Organiser & développer l'activité commerciale

Commence à partir de 229 € HT

- ✓ 3 - 10 Utilisateurs
- ✓ Pour les équipes commerciales
- ✓ Améliorer l'efficacité commerciale
- ✓ Suivre les objectifs individuels & collectifs

Commence à partir de 900 € HT

- ✓ 4 - 80 utilisateurs
- ✓ Pour les PME
- ✓ Structurer l'activité commerciale
- ✓ Partager l'information à distance
- ✓ Gérer jusqu'à 100 000 contacts
- ✓ Nb de bases clients & prospects illimitées

Commence à partir de 1 650 € HT

## b) Nouveautés ACT! 2010

ACT! 2010 a été conçu pour accroître la productivité et l'expérience des utilisateurs au travers de 3 axes majeurs:

- Une toute **nouvelle ergonomie** pour gagner du temps au quotidien.
- L'intégration d'**Internet au cœur de l'application** (Viadeo®, Facebook®, Google Maps®...) pour renforcer l'efficacité des actions commerciales.
- Un meilleur suivi des ventes avec la **personnalisation des opportunités** pour s'adapter à votre modèle de vente et **25 nouveaux tableaux de bords et rapports** pour piloter facilement votre activité.

### • Une toute nouvelle ergonomie pour gagner du temps au quotidien :

ACT! propose une **nouvelle interface de navigation moderne** avec des évolutions majeures qui offrent aux utilisateurs un **gain de temps dans la réalisation des tâches quotidiennes**.

Pour une utilisation plus rapide, les boutons de navigation sont élargis avec un accès direct aux tâches réalisées le plus souvent. Des **raccourcis contextuels** permettent la création directe des tâches sans passer par les menus.

De plus, ACT! 2010 donne un accès immédiat à la **recherche par mots clés dans toute l'application**.

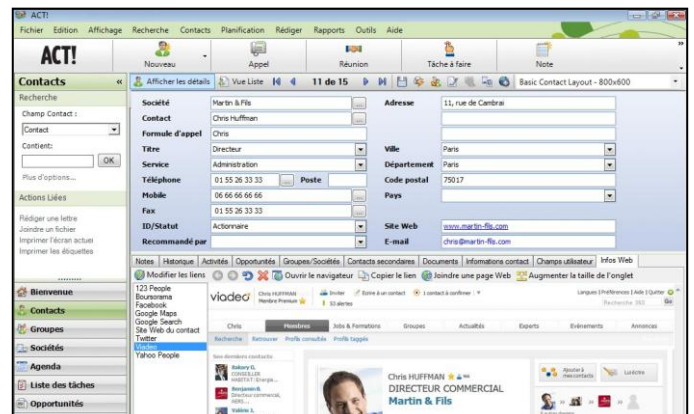
Avec la **nouvelle page de Bienvenue** les nouveaux utilisateurs d'ACT! ont un accès direct aux supports d'aide (formations en vidéo, documentations). Ainsi, ils savent immédiatement quoi faire pour débiter leurs actions de prospection.



### • L'intégration d'Internet au cœur de l'application (Viadeo®, Facebook®, Google Maps®...) pour renforcer l'efficacité des actions commerciales :

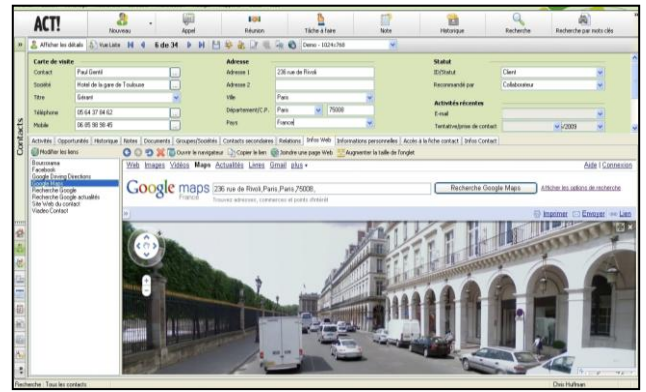
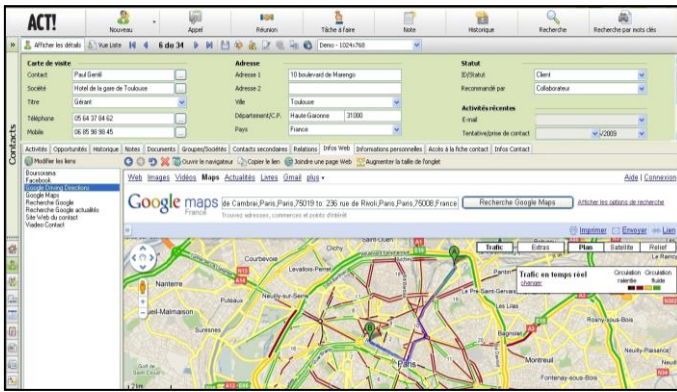
**Exploitez simplement le potentiel des réseaux sociaux et des services en ligne** pour une connaissance immédiate et approfondie de vos clients.

- Consultez en temps réel le **profil Viadeo®** de vos contacts pour prospecter plus efficacement en visualisant la fonction exacte du contact, ses collègues, son parcours, ses hobbies...
- Visualisez immédiatement les **informations financières de l'entreprise sur Societe.com®** : Bilans, nombre de salariés, SIRET...
- Tenez-vous **informé de l'actualité de vos clients** et prospects via l'intégration des flux RSS de Google Alerts®, Google Actualités®...



*Vous pouvez vous-même visualiser dans ACT! les informations des sites internet (Facebook®, Twitter®, Google Alerts®...) liés à vos contacts.*

- Gagnez du temps dans vos déplacements avec le **calcul des itinéraires et la visualisation en temps réel du trafic routier** avec Google Maps®. Repérez les environs de la localisation du contact avec les photos des principales villes grâce à la fonction Street View® incluse.



- Ajoutez en quelques clics dans ACT! les sites propres à votre métier : Kompass®, LinkedIn®, Boursorama®, Les Pages Blanches®...

### • La personnalisation des opportunités pour s'adapter à votre modèle de vente :

Pour s'adapter aux spécificités de chaque entreprise, ACT! permet désormais la modification de l'interface de saisie des devis. Ainsi, vous pouvez :

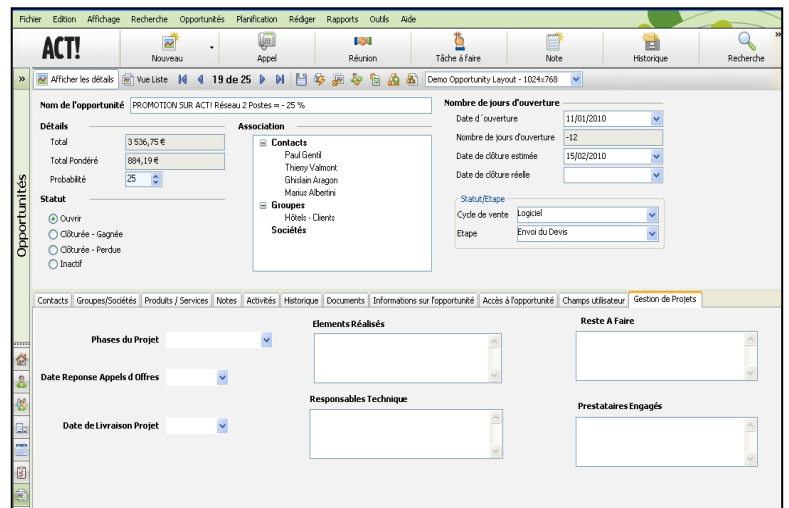
- Ajoutez des champs et des nouvelles informations pour une meilleure connaissance et un meilleur suivi de vos opportunités commerciales.

- Personnalisez les informations de vos fiches produits pour inclure les champs nécessaires et intégrer vos informations clés : désignation longue et courte, photo...

- Historisez les tâches, les documents, les notes... associés à chaque opportunité de vente.

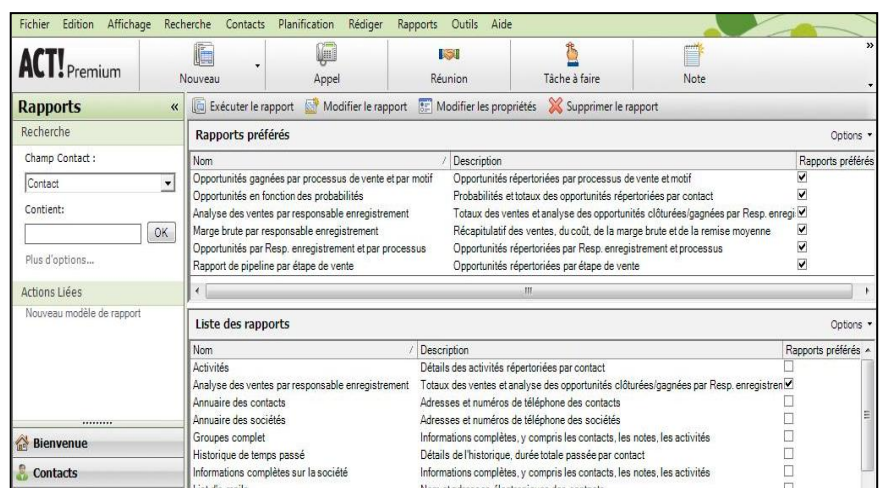
- Paramétrez des options de sécurité pour gérer les accès aux opportunités.

- Réalisez un suivi de projet pour vos affaires.



### • Gagnez du temps avec la nouvelle interface de gestion des rapports :

Avec sa nouvelle interface, ACT! vous donne un accès immédiat à la liste exhaustive de tous les rapports disponibles. Vous marquez vos rapports favoris pour les retrouver en coup d'œil.

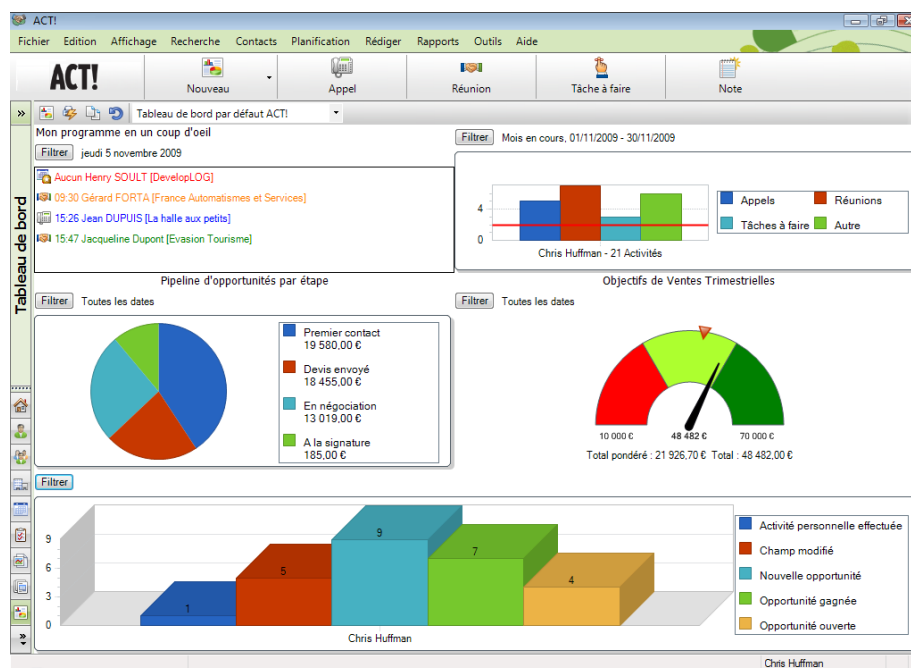


## • Pilotez facilement votre activité grâce à 25 nouveaux tableaux de bords et rapports

ACT! 2010 inclut en plus 12 nouveaux tableaux de bord et 13 nouveaux rapports, vous donnant ainsi une vision plus précise de vos affaires en cours, de vos contacts et même de vos utilisateurs !

Liste des 12 nouveaux tableaux de bord :

1. **Les opportunités par produit** : déterminez le poids de chaque produit et service dans vos affaires (passées, en cours, potentielles).
2. **Les contacts par département** : identifiez la répartition de vos contacts sur le territoire et réaffectez vos ressources en conséquence.
3. **Les contacts récemment créés** : disposez d'une vue sur les contacts récemment créés pour ne pas oublier de les relancer.
4. **Les contacts récemment modifiés** : observez quels sont les contacts dont la fiche a été récemment modifiée.
5. **Le nombre de contacts par typologie d'historique** : visualisez quelles sont les actions le plus souvent réalisées sur vos contacts.
6. **Les contacts par pays** : identifiez la répartition de vos contacts dans le monde et réaffectez vos ressources en conséquence.
7. **Les opportunités ouvertes par produit** : évaluez rapidement le poids de vos produits et services dans vos affaires en cours
8. **Les opportunités avec des informations sur le contact ou les opportunités qualifiées** : regroupez sur un tableau de bord l'ensemble des opportunités qualifiées pour plus d'efficacité
9. **Le poids total des opportunités par étape de ventes** : visualisez le poids de chaque étape dans votre cycle de ventes et mettez en place des actions correctives.
10. **Les informations de la base de données distante par utilisateur** : consultez les statistiques sur les bases de données de vos utilisateurs distants.
11. **Les statuts de synchronisation de la base de données distante par utilisateur** : vérifiez que vos utilisateurs nomades arrivent bien à se synchroniser avec la base de données distante.
12. **Les statuts des utilisateurs** : bénéficiez en un seul regard d'une vue exhaustive de l'utilisation de ACT!



*De nouveaux tableaux de bord personnalisables pour mieux suivre vos ventes, les produits les plus vendus...*

## Liste des 13 nouveaux rapports :

- 1. Les opportunités par responsable d'enregistrement et cycle de ventes :** analysez l'ensemble des opportunités en cours par commercial en fonction du cycle de ventes (famille de produits, ventes courtes, ventes à l'affaire...)
  - 2. La synthèse des opportunités par responsable d'enregistrement et cycle de ventes :** analysez la synthèse des opportunités (passé, présent et future) par commercial en fonction du cycle de ventes (famille de produits, vente courte, vente à l'affaire)
  - 3. Les opportunités par cycle de ventes et étape:** obtenez une classification de vos opportunités par typologie de cycle de ventes (par exemple : type produits et type services) et également par étape (par exemple : prise de contact en étape 1 et signature en dernière étape).
  - 4. Les opportunités par mois de clôture estimé :** identifiez en un clic les opportunités à relancer avant la prise de décisions des contacts.
  - 5. Les opportunités gagnées et nombre de jours d'ouverture :** étudiez les affaires dont la prise de décision a été retardée
  - 6. La synthèse des opportunités gagnées par cycle de ventes :** observez le montant des ventes par typologie de cycle de vente.
  - 7. Les opportunités gagnées par cycle de ventes et concurrent :** observez le montant des ventes par cycle de vente et segmentez le par concurrent. Ainsi, vous repérez quels sont vos principaux concurrents en fonction de ce que vous commercialisez.
  - 8. Les ventes réalisées par cycle de ventes et motifs :** basez-vous sur les raisons de gain d'une affaire pour développer les bonnes pratiques dans l'entreprise et valoriser vos points forts auprès des prospects.
  - 9. Les ventes réalisées par cycle de ventes et responsable d'enregistrement :** analysez les ventes par cycle de ventes (famille de produits, vente courte, vente à l'affaire,...) et en fonction du commercial.
  - 10. Les ventes réalisées par cycle de ventes :** analysez les ventes par cycle de ventes (famille de produits, vente courte, vente à l'affaire,...).
  - 11. Les ventes réalisées dans le mois en cours :** appréciez les ventes réalisées par vous et vos équipes sur le mois en cours pour suivre l'atteinte de vos objectifs
  - 12. Portefeuille d'affaires par cycle et par étape :** disposez d'un aperçu visuel de vos affaires en cours détaillé par cycles de ventes et étapes.
  - 13. Portefeuille d'affaires et Produit par cycle et par étape :** disposez d'un aperçu visuel de vos affaires en cours et des produits associés affiné par cycles de ventes et étapes.
- **Envoyez à partir d'ACT! des invitations à vos contacts utilisant Gmail™, Apple Calendar®, iPhone®, Windows Live™, Microsoft® Outlook®... :**

Nous savons que tous vos clients et prestataires n'utilisent pas ACT!. C'est pourquoi, avec ACT! 2010, vous pouvez dorénavant inviter les contacts qui utilisent le format standard "iCalendar". Grâce à ce format, les invitations que vous envoyez apparaîtront automatiquement sur leurs calendriers Gmail, Apple®, Windows Live®, Facebook®, GroupWise®, Lotus Notes®... ou tout autres calendriers supportant le format iCalendar



- **Partagez simplement les contacts ACT! à l'aide du format vCard :**

Avec le transfert de fiches contacts par vCard vous envoyez en 1 clic les principales informations sur vos contacts aux utilisateurs d'Outlook®, d'iPhone®...



- **Visualisez toutes les parties prenantes dans la décision d'achat pour un produit avec les Entités Liées de l'onglet « Relations » :**

Les entités liées permettent aux utilisateurs de renseigner, dans leurs bases de données, les relations existantes entre différents contacts. Par exemple, si un Client A est en liaison avec un Client B, alors on peut stocker cette information dans l'onglet « Relations » pour l'utiliser dans des ventes futures ou lors de campagnes marketing. Dans le cadre de vente d'affaires, cette fonctionnalité peut se révéler particulièrement utile pour repérer un circuit de décision ou d'influenceurs.

- **Éditez des rapports complémentaires via le nouveau connecteur OLEDB:**

Le nouveau connecteur OLEDB, vous offre la capacité d'exécuter des rapports autour de l'ensemble des informations stockées dans ACT! (clients, les prospects, les groupes, les sociétés...) dans des solutions de reporting comme Crystal Reports® ou MS Excel®.

- **ACT! Reader (Premium et Premium Enterprise)**

ACT! Reader est un utilitaire conçu pour répondre aux besoins d'édition de rapports avancés et d'exploitation de base de données lorsque le générateur de rapport d'ACT! ne permet pas de répondre aux demandes des clients en termes d'exploitation des données (graphique, tableaux, ratios, indicateurs...).

**Important :** C'est un outil en langue Anglaise à destination des revendeurs qui n'est pas couvert par le support technique ACT!. Pour plus d'informations, veuillez consulter la rubrique ACT! Reader sur ACT! Community.

- **Créez des bases de données distantes plus simplement:**

Créez simultanément des bases de données distantes jusqu'à 50 bases en une seule fois. Cette nouvelle possibilité d'administration vous permet de simplifier vos déploiements lors d'implémentation en réseau.

- **Gérez différentes langues et devises dans ACT!:**

ACT! 2010 intègre la gestion de différentes langues et devises pour des utilisateurs français, anglais, allemands...

## Bénéfices Clients

### a) ACT! en quelques mots

#### ACT! 2010 en quelques mots :

Avec ACT!, gérez vos contacts, prospectez et fidélisez en toute simplicité !

#### ACT! 2010 en 1 phrase:

Petites entreprises et indépendants, gérez vos contacts, prospectez simplement et fidélisez efficacement vos clients avec ACT!.

#### ACT! 2010 en moins de 100 mots :

Petites entreprises et indépendants, gérez simplement vos contacts, lancez facilement des actions de prospection et fidélisez efficacement vos clients avec ACT!, le logiciel de gestion de contacts utilisé par des millions de professionnels dans le monde entier.

Principales fonctions: fiches contacts complètes, organisation l'activité (RDV, planning...), historique des relations commerciales (appels, SAV...), gestion des opportunités de ventes (avancement, probabilités de réussite...); mailing /faxing/ e-mailing, rapports des ventes (graphiques et entonnoir)...

#### Les principales nouveautés d'ACT! 2010 en moins de 100 mots :

ACT! 2010 a été conçu pour aider les petites entreprises à prospecter plus efficacement grâce à une nouvelle ergonomie pensée pour accéder plus aisément aux informations clés, mais également en visualisant les données de Viadeo ®, Facebook ®... pour mieux connaître de ses prospects avant un appel ou un rendez-vous. 25 nouveaux rapports et tableaux de bord permettent également d'analyser précisément son activité pour prendre les bonnes décisions pour le futur de son entreprise.

### b) 10 bonnes raisons d'adopter ACT!

- 1. Vous centralisez toutes vos informations** prospects, clients, fournisseurs dans un endroit unique.
- 2. Vous historisez toutes les informations:** potentiel, besoins, concurrents, appels SAV, emails envoyés, équipement possédé...
- 3. Vous êtes alerté automatiquement sur les échéances clés :** devis à envoyer, contrats de maintenance qui arrivent à échéance...
- 4. Vous simplifiez vos tâches administratives :** mise à jour automatique de vos fiches contacts, édition de rapports d'activités, temps passé sur un dossier...
- 5. Vous améliorez votre efficacité commerciale** avec un suivi précis et une meilleure connaissance des besoins de vos clients : contraintes du client, concurrents face à votre offre, dates clés du projet...
- 6. Vous organisez en quelques minutes des actions de prospection ciblées:** mailings, emailings, phonings...
- 7. Vous fidélisez simplement vos clients :** segmentation en groupe (grands comptes, administrations, prospects « chauds »...), envoi de newsletters...
- 8. Vous anticipez les actions commerciales à mener grâce à une vision prévisionnelle de votre activité:** entonnoir des ventes, probabilité de réussite, portefeuille des affaires en cours, prévision de ventes...
- 9. Vous gagnez du temps grâce à la synchronisation avec MS Outlook ®:** partage des contacts, rattachement des e-mails et création d'activités en 1 clic...
- 10. NOUVEAU! Vous personnalisez vos argumentaires de ventes** en visualisant directement dans ACT! les informations de Viadeo®, Facebook®...

### c) 5 bonnes raisons d'adopter ACT! 2010

1. **Retrouvez plus rapidement vos informations avec un moteur de recherches accessible à tout moment** depuis la barre de navigation.
2. **Consultez directement depuis ACT! les informations professionnelles de vos contacts sur Viadeo®, le calcul d'itinéraires avec Google Maps®, les informations financières sur Societe.com®...**
3. **Gérez plus efficacement vos affaires avec la personnalisation intégrale des opportunités** de ventes (ajout de champs, onglets, notes...) comme dans vos fiches contacts.
4. **Suivez plus précisément vos ventes avec l'ajout de champs dans vos fiches produits** : désignation longue, photo....
5. **Pilotez facilement votre activité grâce à 25 nouveaux tableaux de bords et rapports** : répartition des produits les plus vendus, ventes par département...

### d) Pourquoi choisir ACT! ?

**ACT! est simple à utiliser** : le logiciel s'installe en quelques minutes sur votre ordinateur et communique directement avec tous les outils de bureautique (Outlook®, Word®...). Et quelques clics plus tard votre base prospects ou clients est intégrée !

**ACT! est conçu pour les chefs d'entreprises, les équipes commerciales**, les indépendants, les professions libérales, les PME, les équipes commerciales, les commerciaux nomades, les télévendeurs, les agents immobiliers, les agences de relations presse...

**ACT! est lié avec Ciel Quantum & Ciel Gestion Commerciale 2010** pour partager les contacts entre les deux applications et ainsi optimiser sa relation clients par une vision complète des interactions menées.

**ACT! c'est aussi...**

- **Un outil unique pour gérer votre activité quotidienne** : prospection, ventes en cours et prévisionnelles, fidélisation, organisation de vos agendas et planning, gestion des alertes...
- **Disposez d'une vision globale de vos contacts** : coordonnées, communications, compte-rendus, planning, propositions commerciales, activités effectuées, notes, emails et bien plus encore...
- **Suivi de l'historique client**: ACT! propose une gestion simple et exhaustive des relations avec vos clients et contacts.
- **Fonctions de recherches multiples**: d'une recherche simple à une recherche multicritères, ACT! favorise un accès rapide à l'information requise.
- **Gestion des Groupes, des Sociétés et des Contacts apparentés entre eux**. Vous disposez ainsi d'une vue centralisée des informations par groupe, société ou contact.
- **Edition de Rapports** : 53 modèles disponibles pour automatiser vos tâches administratives (compte-rendus d'activités, affaires en cours, entonnoir des ventes, sources des contacts...).
- **Sécurité** : gestion des droits d'accès et de la confidentialité des informations.
- **Personnalisation** : possibilité d'ajouter en toute simplicité de nouveaux champs et de modifier les écrans selon vos besoins.
- **Mobilité**: synchronisation des données avec un PDA, sous Pocket PC ou Palm OS.

## e) Principaux Arguments Clients :

### • Gérez simplement tous vos contacts

- Gestion plusieurs milliers de contacts par base de données.
- Prise en main immédiate grâce aux modèles de documents inclus (newsletter, courriers...).
- Présentations clés en main comprenant plus de 60 champs prédéfinis : coordonnées, dernier appel, état...
- Possibilité de personnaliser l'interface utilisateur selon vos besoins.
- Assistant d'importation de bases contacts et prospects à partir d'un fichier Excel®...
- Synchronisation des contacts, rendez-vous, activités avec MS Outlook®.
- Résumé de tous vos échanges avec vos contacts : concurrents, documents envoyés, appels, rendez-vous...
- Remplissage automatique des informations de la base de données : date du dernier appel, rendez-vous...
- Assistant de recherche des fiches en doublons.
- Enregistrement des contacts secondaires dans une fiche contact : assistante, collègue...
- Edition automatique d'annuaires et de listes téléphoniques.
- Création automatique de rapports d'activités.
- Rattachement ou envoi direct de pages Internet à vos contacts : articles de presse, informations techniques...
- Accès aux informations clients sur les réseaux sociaux directement dans l'application

### • Organisez efficacement vos journées de travail

- Gestion des agendas journaliers, hebdomadaires, semaines ouvrées, mensuels.
- Visibilité des disponibilités de vos collaborateurs, des salles, des équipements...
- Possibilité de relever le courrier d'une boîte aux lettres sur Internet.
- Rapports d'activités automatiquement réalisés à partir des informations rentrées dans la base de données.
- Organisation d'activités récurrentes: réunions de service...
- Gestion des agendas, tâches, rappels et activités.
- Personnalisation des tâches et activités selon leur nature au travers de couleurs, de notion de priorités...
- Possibilité de transfert sur Organiseurs Palm OS ® et Pocket PC ®.
- Envoi d'invitations iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™"
- Géolocalisation des contacts sur une carte de France et visualisation des itinéraires pour les déplacements

### • Lancez des actions de prospection ciblées en quelques minutes

- Recherche sur tous les critères de la base de données : noms, produits achetés, besoins ...
- Utilisation des fonctions de publipostage avec insertion automatique des champs de la base de données dans vos courriers.
- Rédaction de fax, mémos, mailing, newsletters à partir de modèles.
- Edition d'étiquettes et d'enveloppes.
- Programmation automatique de vos tâches : envoi de documentation, rappel téléphonique...
- Analyse du temps passé au téléphone ou sur une activité.
- Impression des devis en un clic de souris (nécessite MS Word®).

### • Fidélisez vos clients

- Segmentation des contacts en groupes et sous-groupes : grands comptes, administrations, prospects chauds, prospects froids...
- Recherche de contacts inactifs à des fins de relance : fiches non modifiées depuis une certaine date...
- Programmation d'alertes pour les événements annuels : renouvellement d'un contrat de maintenance, échéances clés...
- Envoi de newsletters personnalisées.
- Gestion de rapports sur les raisons d'échec des ventes : concurrence, prix...

### • Suivez précisément votre activité commerciale

- Suivi détaillé des opportunités de vente : avancement, probabilité de réussite...
- Gestion des cycles de ventes personnalisables : ventes courtes (appel, envoi de devis, suivi) ou longues (1er rendez-vous, analyse des besoins, présentation, négociation...)
- Analyse du portefeuille des affaires en cours
- Gestion des graphiques sur les ventes prévisionnelles et l'efficacité des actions commerciales.
- Rapports sur vos ventes : selon les probabilités de réussite, marge réalisée par commercial...
- Identification des affaires les plus importantes : selon le montant, la probabilité de réussite...

### • Partagez facilement l'information client dans votre entreprise

- Partage des rendez-vous, des contacts... avec Lotus Notes® et Eudora®.
- Partage de la base de données entre les commerciaux de l'entreprise soit en réseau, soit à distance par Internet.
- Création d'équipes (commerciales, de direction...) pour gérer les accès à la base de données.
- Intégration avec vos applications bureautiques : MS Word®, MS Excel®...
- Définition d'événements globaux au niveau de l'entreprise : fermeture annuelle, inventaire...
- Fonctions CTI (Couplage Téléphonie Informatique) : numérotation automatique des numéros de téléphone des fiches contacts (requiert matériel compatible et un logiciel de liaison PABX tiers).

# Préconisations Technique

## a) Configuration Minimale

<p><b>ACT! 2010 Standard</b></p>	<p><b>Matériel :</b> 1Go de RAM - 1 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768</p> <p><b>Système d'exploitation :</b> Avec Windows® XP (Services Pack à Jour – 32 bits) - Processeur Pentium III 1 GHz Avec Windows® Vista et Windows® 7 (32 et 64 bits) : Processeur Pentium IV 1,8 GHz Pour toutes Editions Familiales Windows® (XP, Vista et 7), utilisation sur 2 postes maximum.</p> <p><b>Fonctionne avec :</b> - Microsoft® Office® 2002, 2003 et 2007(SP3 recommandé pour Office XP et 2003 et SP2 recommandé pour Office 2007) - Microsoft® Outlook®, Outlook Express 6.0 SP2 -Lotus Notes® 6.5, 7.02 et 8.0 - Microsoft Internet Explorer ® 6, 7 et 8 - iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™"</p> <p><b>Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2010 (Millésime &amp; Evolution), Ciel Quantum, Sage 30 et Sage 100</b></p> <p><b>Configuration pour les PDA :</b> - Palm OS® 3.5-5.4 - Processeur 33 MHz mini - Mémoire 8 Mo mini - HotSync® Manager 3.5-4.1 et 7.02 - Pocket PC 2000/2002/Phone Edition (Windows CE 3.0); Windows Mobile 2003 / 2005 / 5.0 et 6.0 (Windows CE 4.0 and 4.20.0) - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft ActiveSync® versions 3.5 – 4.5 (uniquement sous Windows XP), Windows Mobile Device Center 6.1</p>
<p><b>ACT! 2010 Premium</b></p>	<p><b>Matériel :</b> 1Go de RAM – 1Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768</p> <p><b>Système d'exploitation :</b> Avec Windows® XP (Services Pack à Jour – 32 bits) - Processeur Pentium III 1 GHz Avec Windows® Vista et Windows® 7(32 et 64 bits): Processeur Pentium IV 1,8 GHz Installation Serveur sur Windows® Server 2003 SP2 et 2008 (32 et 64 bits), avec 2 Go de Ram (4 Go recommandé) Pour toutes Editions Familiales Windows® (XP, Vista et 7), utilisation sur 2 postes maximum.</p> <p><b>Fonctionne avec :</b> - Microsoft® Office® 2002, 2003 et 2007(SP3 recommandé pour Office XP et 2003 et SP2 recommandé pour Office 2007) - Microsoft® Outlook®, Outlook Express 6.0 SP2 -Lotus Notes® 6.5, 7.02 et 8.0 - Microsoft Internet Explorer ® 6, 7 et 8 - iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™"</p> <p><b>Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2010 (Millésime &amp; Evolution), Ciel Quantum, Sage 30 et Sage 100</b></p> <p><b>Configuration pour les PDA :</b> - Palm OS® 3.5-5.4 - Processeur 33 MHz mini - Mémoire 8 Mo mini - HotSync® Manager 3.5-4.1 et 7.02 - Pocket PC 2000/2002/Phone Edition (Windows CE 3.0); Windows Mobile 2003 / 2005 / 5.0 et 6.0 (Windows CE 4.0 and 4.20.0) - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft ActiveSync® versions 3.5 – 4.5 (uniquement sous Windows XP), Windows Mobile Device Center 6.1</p>
<p><b>ACT! 2010 Premium Entreprise</b></p>	<p><b>Matériel :</b> 1Go de RAM – 1,9 Go d'espace disque dur - Lecteur de DVD - Carte graphique et moniteur ayant une résolution minimum de 1024x768</p> <p><b>Système d'exploitation :</b> Avec Windows® XP (Services Pack à Jour – 32 bits) - Processeur Pentium III 1 GHz Avec Windows® Vista et Windows® 7(32 et 64 bits): Processeur Pentium IV 1,8 GHz Installation Serveur sur Windows® Server 2003 SP2 et 2008 (32 et 64 bits), avec 2 Go de Ram (4 Go recommandé) Pour toutes Editions Familiales Windows® (XP, Vista et 7), utilisation sur 2 postes maximum.</p> <p><b>Fonctionne avec :</b> - Microsoft® Office® 2002, 2003 et 2007(SP3 recommandé pour Office XP et 2003 et SP2 recommandé pour Office 2007) - Microsoft® Outlook®, Outlook Express 6.0 SP2 -Lotus Notes® 6.5, 7.02 et 8.0 - Microsoft Internet Explorer ® 6, 7 et 8 - iCal depuis ACT! vers Gmail™, Apple iCal®, Windows® Live™"</p> <p><b>Lien avec Ciel Gestion Commerciale 2010 (Millésime &amp; Evolution), Ciel Quantum, Sage 30 et Sage 100</b></p> <p><b>Configuration pour les PDA :</b> - Palm OS® 3.5-5.4 - Processeur 33 MHz mini - Mémoire 8 Mo mini - HotSync® Manager 3.5-4.1 et 7.02 Pocket PC 2000/2002/Phone Edition (Windows CE 3.0); Windows Mobile 2003 / 2005 / 5.0 et 6.0 (Windows CE 4.0 and 4.20.0) - 133 MHz mini - Mémoire 16 Mo mini - Microsoft ActiveSync® versions 3.5 – 4.5 (uniquement sous Windows XP), Windows Mobile Device Center 6.1</p>

➔ **Attention : ACT! v12 n'est plus compatible Windows 2000 et Office 2000.**

## b) Les Mises à Jour

La version 2010 (v.12) d'ACT! permet une mise à jour directe d'une v6 à une version ACT! Standard v12. A noter que pour passer en version Premium il faut passer par une version Standard (nb: à cet effet un DVD-rom ACT! Standard 2010 est inclus dans toutes les boîtes Premium). Les migrations V7, V8, V9, V10 sont elles transparentes (technologie similaire).

Pour les clients hors service souhaitant une mise à jour vers ACT Premium Entreprise, la base de données d'ACT! ACT! Premium Entreprise v.12 étant en SQL 2008, il faut faire un tarif de migration spécifique pour les clients avec une base de données SQL 2005 (c'est-à-dire ACT! v9, v10 et v11) et SQL 2000 (c'est-à-dire ACT! v8 et v7) ou ACT! v6.

## c) Interface ACT! 2010 et les logiciels Ciel / Sage

ACT! 2010 (Standard & Premium) est interfacé avec les Logiciels Sage 30 & Sage 100 de Sage ainsi qu'avec les gammes Evolution / Millésime / Quantum de Ciel. Le tableau ci-dessous présente les versions de ces applications compatibles avec ACT! 2010.

	Sage 30 V14,v15,v16	Sage 100 V14,v15,v16	Sage 100 SQL Server V14,v15,v16	Ciel Gestion Commerciale Evolution et Millésime 2010	Quantum
→ ACT! 2010					
→ ACT! 2010 Premium	OK	OK	OK	OK	OK
→ ACT! 2010 Premium Entreprise					

Le driver permettant d'effectuer l'interface avec Ciel et Sage est téléchargeable directement à partir de la base de connaissance CIEL. (<http://www.ciel.com/assistance-accueil-ciel.aspx>).

**Important :** la connexion d'ACT! avec Sage 100 /30 nécessite un accès à la base de données de la gestion commerciale pour chaque utilisateur. C'est-à-dire que dans Sage Gestion Commerciale il faut des licences spécifiquement pour les utilisateurs de la gestion, mais aussi pour les utilisateurs ACT!

Exemple : s'il y a 4 personnes utilisant Sage gestion commerciale, et 8 personnes utilisant ACT! en liaison avec la gestion commerciale, il est nécessaire d'acheter 12 licences pour Sage Gestion Commerciale.

# Annexe – Comparatif ACT! STANDARD / PREMIUM / PREMIUM ENTREPRISE

Caractéristiques ACT!	ACT! 2010	ACT! Premium 2010	ACT! Premium Entreprise 2010
<b>Gestion de Contacts et de Clients</b>			
Fiches contacts et sociétés personnalisables	✓	✓	✓
Ajouts de champs personnalisés (texte, photo, Oui/Non, date, e-mail...)	✓	✓	✓
Création de fiches contacts secondaires liées aux contacts principaux	✓	✓	✓
Ecriture de notes, compte rendus de visites...	✓	✓	✓
Historique des appels, emails, RDV, changement d'adresses...	✓	✓	✓
Ajout de pièces jointes aux contacts (contrats, devis...)	✓	✓	✓
Suivi automatique des devis avec relances et rappels	✓	✓	✓
Gestion des relations entre contacts (actionnaires, décisionnaires...)	✓	✓	✓
Création de groupes dynamiques et statiques	✓	✓	✓
Géolocalisation des contacts (Google Map ®)	✓	✓	✓
Recherche par mots clés sur l'ensemble des champs, notes, activités...	✓	✓	✓
Recherche sur multicritères	✓	✓	✓
Gestion des évènements annuels (contrat de service, anniversaire...)	✓	✓	✓
Partage de botes et d'historiques entre plusieurs contacts	✓	✓	✓
Création de Sous-groupes via un organigramme (filiales, division...)	✓	✓	✓
Consultation des informations des Réseaux sociaux : Facebook®, Viadeo®...	✓	✓	✓
Possibilité de gérer jusqu'à 100 000 contacts			✓
<b>Gestion des activités et du calendrier</b>			
Synchronisation automatique avec MS Outlook ® (contacts, agendas...)	✓	✓	✓
Création d'activités et de contacts à partir d'emails Outlook	✓	✓	✓
Planification des appels, réunions, des tâches à réalisées	✓	✓	✓
Gestion des activités prioritaires	✓	✓	✓
Historique des activités par contact	✓	✓	✓
Agendas journalier, hebdomadaire, semaine ouvrée et mensuel	✓	✓	✓
Agendas partagés (création d'activités pour les utilisateurs...)	✓	✓	✓
Impression d'agendas papier	✓	✓	✓
Envoi d'invitation ACT! vers Gmail™, Apple® iCal®, Windows Live™	✓	✓	✓
Edition d'annuaires interne ou de contacts	✓	✓	✓
Chronométrage du temps passé par activité	✓	✓	✓
Vision des disponibilités des utilisateurs dans l'agenda	✓	✓	✓
Notification des conflits d'activités	✓	✓	✓
Gestion des salles de réunion et du matériel (vidéo projecteur...)	✓	✓	✓
Activités de + de 10 utilisateurs visibles dans l'agenda	✓	✓	✓
<b>Prospection</b>			
Importation de fichiers Prospects	✓	✓	✓
Gestion des doublons	✓	✓	✓
Traitement de texte intégré avec fusion publipostage	✓	✓	✓
Réalisation d'emailings	✓	✓	✓
Envoi de faxing (nécessite un module complémentaire)	✓	✓	✓
Impression des étiquettes et des enveloppes	✓	✓	✓
Programmation de chaînes de prospection	✓	✓	✓
Création de listes de prospects selon des requêtes (activité, lieu, produit...)	✓	✓	✓

Modèles d'e-mails et de lettres	✓	✓	✓
Programmation d'activité de prospection pour un collègue, un stagiaire...	✓	✓	✓
Rapport sur les sources de prospects les plus rentables	✓	✓	✓
Affectation automatique et ciblée des portefeuilles prospects	✓	✓	✓
<b>Fidélisation</b>			
Détection des clients inactifs	✓	✓	✓
Envoi de newsletters	✓	✓	✓
Droit d'accès aux fiches clients par utilisateur	✓	✓	✓
Segmentation de la base clients en profils (Grands comptes, petits clients,...)	✓	✓	✓
<b>Gestion des Opportunités de Vente</b>			
Importation d'un catalogue de produits	✓	✓	✓
Réalisation de devis avec remises, marge et prix d'achat	✓	✓	✓
Détails de chaque opportunité de vente (concurrents, budget du client...)	✓	✓	✓
Date de clôture prévisionnelle de la vente avec probabilité de réussite	✓	✓	✓
Liste des opportunités filtrables (les plus rentables, les plus avancées...)	✓	✓	✓
Export des affaires en cours vers Microsoft Excel®	✓	✓	✓
Entonnoir des ventes selon avancement des affaires	✓	✓	✓
Ventes prévisionnelles (graphiques et rapports)	✓	✓	✓
Rapports de ventes sur les marges, les produits vendus...	✓	✓	✓
Gestion de plusieurs cycles de ventes	✓	✓	✓
Association de plusieurs contacts ou d'un groupe à un devis	✓	✓	✓
Personnalisation des champs dans le devis	✓	✓	✓
<b>Tableaux de bord et Rapports</b>			
Tableaux de bord interactif sur les opportunités et activités	✓	✓	✓
Copie de tableaux de bord dans un PowerPoint®	✓	✓	✓
+ de 50 rapports prêts à l'emploi dont 20 sur les ventes	✓	✓	✓
Export des rapports sous format Excel, HTML, PDF ou e-mail	✓	✓	✓
Compte rendu d'activités par utilisateur	✓	✓	✓
Gestion des objectifs de ventes : minimum à réaliser, niveau d'atteinte...	✓	✓	✓
Concepteur de rapports personnalisés	✓	✓	✓
Connecteur pour un concepteur de rapports tiers	✓	✓	✓
Tableaux de bord avec des vues par équipe		✓	✓
Rapports d'activités par utilisateur		✓	✓
<b>Administration et partage des données</b>			
Nombre d'utilisateurs maximum	10	10	<b>80</b>
Nombre de bases clients ou prospects	10	10	<b>Illimité</b>
Indiquer les contacts comme privé	✓	✓	✓
Compatible Windows® XP, Vista et Windows® 7	✓	✓	✓
Automatisation des sauvegardes	✓	✓	✓
Maintenance de la base automatique	✓	✓	✓
Accès sécurisé aux notes, aux historiques et aux opportunités	✓	✓	✓
5 niveaux de sécurité : administrateur, utilisateur...	✓	✓	✓
Règle de création des mots de passe	✓	✓	✓
Personnalisation de l'interface du logiciel (menus, barre d'outils...)	✓	✓	✓
Accès limité par personne sur des groupes et sociétés		✓	✓
Sécurisation au champ près		✓	✓
Installation automatique des mises à jour		✓	✓
Déploiement automatisé d'ACT! à distance		✓	✓
Base de données Microsoft SQL Server ® 2008 Standard Edition			✓
<b>Communication et Mobilité</b>			
Utilisation d'ACT! en entreprise ou sur un PC en déplacement	✓	✓	✓
Synchronisation Palm OS®, Pocket PC®, MS Windows Mobile ®	✓	✓	✓
Synchronisation BlackBerry® et Iphone™ (nécessite un module complémentaire)	✓	✓	✓
Synchronisation à distance par Internet (VPN)		✓	✓
Utilisation via Citrix ou TSE		✓	✓
Ciel Gestion Commerciale (Millésime & Evolution) et Ciel Quantum	✓	✓	✓
Sage 30 & Sage 100	✓	✓	✓