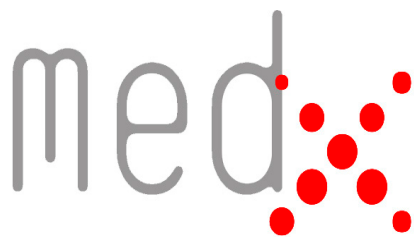


**act!**TM

Ervaren Act!-gebruiker stapt over op Act! Growth Suite en bespaart 30% op e-marketing

Net als veel middelgrote bedrijven in sectoren met hevige concurrentie moet MedX Health uit Toronto voortdurend alert zijn om zo veel mogelijk kansen te benutten met een beperkt marketingbudget. Dankzij Act! lukt dit steeds beter.



“Dankzij Act! kan ik vooruitkijken. Ik kan niet meer zonder Act!”

Peter Elliott
Sales Manager, MedX



MedX Health maakt al zo'n 20 jaar therapeutische lasers en screeningsystemen om huidkanker op te sporen. Hun producten worden wereldwijd verkocht.

Twee jaar geleden nam het bedrijf Peter Elliott in dienst als salesmanager om de contacten te verbeteren met de tandartsen, chiropractors en fysiotherapeuten die de producten van MedX Health kopen. Zijn taak was om Act! tot een essentieel onderdeel van het bedrijfssysteem te maken.

Peter begon al in 1996 met versie 2 van Act!, dus hij kent de software door en door. Hij weet wat Act! allemaal kan en hij wilde graag zien wat de nieuwe Act! Growth Suite te bieden had.

Act!: een logische financiële keuze

“Onze markten zijn vrij duidelijk afgebakend”, zegt Peter, “dus moeten we de juiste boodschap naar de juiste mensen sturen. De Growth Suite maakt dit veel eenvoudiger, omdat het de CRM- en Marketing Automation-functies van Act! integreert. Voor ons is het inmiddels een onmisbare tool, want ik kan er heel eenvoudig mee zien hoe een prospect of contact op onze marketing reageert.”

MedX gebruikte aanvankelijk MailChimp voor e-mailmarketing, maar “dat betekende dat we vaak betaalden voor een dienst die we niet gebruikten, want we versturen niet elke maand een campagne”, aldus Peter. “Met Act! kunnen we nog steeds 10.000 e-mails per maand versturen op een manier die veel kosteneffectiever is.”

Alleen al om deze reden was de overstap naar Act! een logische financiële keuze, maar ook de marketingafdeling van MedX ziet hoe de voordelen worden vertaald in steeds betere resultaten. “We blijven onze e-mails verbeteren”, vertelt Peter, “maar we zien nu al dat zeker 40% van onze e-mails wordt geopend”.

Het gemiddelde ligt op 15 tot 20 procent, dus dat is een indrukwekkend resultaat!

Act! is het extra geheugen van Peter

Act! fungeert als het extra geheugen van Peter. “Zonder Act! zou ik niet kunnen onthouden met wie ik wanneer waarover heb gesproken. Alles staat in Act!, dus ik kan informatie snel terugvinden of ik kan instellen dat ik een herinnering krijg.”

“Als salesmanager moet ik een duidelijk overzicht hebben van elke kans in de pijplijn. Ik kan me niet voorstellen dat er nog vertegenwoordigers of marketingmensen zijn die niet elke dag op een systeem als Act! vertrouwen. Dankzij Act! kan ik vooruitkijken, zodat ik niet afhankelijk ben van salesprognoses die vaak te optimistisch zijn. Zonder Act! zou ik moeten wachten tot de orders binnenkomen om te weten hoe goed het salesteam het doet.”

Act! verbetert de productiviteit en klantenservice

Peter ziet hoe ook zijn eigen productiviteit is verbeterd sinds MedX gebruikmaakt van Act!, want hij werkt nu veel efficiënter.

“Ik weet dat er mensen zijn die zeggen dat ze voor ingewikkelde zaken efficiënter werken met papieren dossiers”, zegt Peter, “maar een papieren dossier is veel te onhandig en het kost te veel tijd om het bij te houden. Je kunt ze niet doorzoeken, dus veel belangrijke informatie wordt vergeten of over het hoofd gezien. En ik wil een prospect niet pas na drie maanden terugbellen als ik heb gezegd dat ik na een maand zou bellen. Zo verlies je klanten en dat wil ik natuurlijk niet.”

Klantenservice is tegenwoordig essentieel in elke sector. Peter vertrouwt op Act! om potentiële vragen van klanten te beantwoorden.

“In Act! staat alle informatie over elke deal”, vertelt Peter. “Dus als een klant belt met een vraag over garantie of over een korting, dan heb ik alle informatie bij de hand zodat ik die vraag meteen kan beantwoorden.”

“In Act! staat alle informatie over elke deal, dus ik ben altijd op de hoogte.”

Peter Elliott

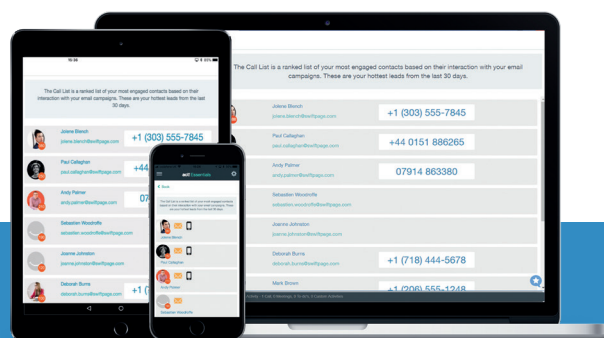
Sales Manager, MedX



Eenvoudig aan te passen

“Act! aanpassen is heel eenvoudig, ook voor mensen zoals ik die niet zo technisch zijn”, aldus Peter. Hij kan de software gewoon zelf aanpassen door nieuwe velden toe te voegen of sjablonen te wijzigen. Maar de installatie en updates laat hij over aan Keystroke, de Act! Channel Partner voor MedX.

“Zij bieden ons uitstekende ondersteuning”, zegt Peter, “en als er problemen zijn, kunnen ze ons op afstand helpen. Act! is tegenwoordig uitermate betrouwbaar en robuust, dus er zijn maar zelden problemen”. De perfecte oplossing dus voor een laserproducent die gericht is op resultaten.



Resultaten

- Peter schat dat het bedrijf 25 tot 30% heeft bespaard op e-marketing sinds het is overgestapt op Act! Growth Suite.
- Peter werkt dankzij Act! veel efficiënter, waardoor hij zich meer kan richten op het managen van zijn salesteam en het verbeteren van de klantenservice.
- Dankzij de integratie van CRM en Marketing Automation is Act! Growth Suite binnen MedX inmiddels uitgegroeid tot een essentiële tool, waarmee Peter eenvoudiger gerichte berichten kan sturen naar vooraf gedefinieerde doelgroepen van tandartsen, chiropractors en fysiotherapeuten.
- Peter voert in Act! gedetailleerde aantekeningen in over elk gesprek met een klant, zodat hij een nauwkeurig overzicht heeft van wat er voor elke deal is afgesproken. Als een klant een vraag heeft, kan Peter eenvoudig gebruikmaken van dit ‘perfecte geheugen’ om eventuele problemen snel op te lossen.

Contact

Verenigd Koninkrijk: 0845 268 0220

Ierland: 0766 801 364

Australië: 1300 724 327

Zwitserland: 043 508 2364

Duitsland: 0800 1812014

Verenigde Staten: 866 873 2006

Zuid-Afrika: 0105 003 672

Frankrijk: 09 75 18 23 09

België: 078 483 840

Nieuw-Zeeland: 0800 443 163

<https://www.act.com/nl>

act!™