

## Vergleich der Versionen

### Funktionen der Version

Funktionen der Version	6.2		7.0		7.2		7.5	
	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web
<b>Vertrieb</b>								
<b>Verkaufschancen-Management</b>								
Verkaufschancen-Momentaufnahme mit einem schnellen Überblick über wichtige Details	•	•	•	•	•	•	•	•
Verkaufschancen-Statistiken	•		•		•		•	
Über einen Mausklick wichtige Verkaufschancen-Daten per E-Mail an Vorgesetzte senden	•	•	•	•	•	•	•	•
Über einen Mausklick mehrer Verkaufschancen aktualisieren	•	•	•	•	•	•	•	•
Individuelle Eingaben und Einstellungen des Verkaufsprozesses	•		•		•		•	
Beschreibung, voraussichtliches Abschlussdatum, Status, Quelle, Abschlusswahrscheinlichkeiten und Produkte eingeben	•	•	•	•	•	•	•	•
Mehrere Kontakte und Mitbewerber verknüpfen und Verkaufsprozess auswählen	•	•	•	•	•	•	•	•
Mehrere Produkte bzw. Produktpakete schnell hinzufügen und Rabatte und Menge eingeben	•	•	•	•	•	•	•	•
Verkaufschancenstandards auf Administrator- oder Benutzerebene festlegen, um die Eingabe zu optimieren und Genauigkeit hinsichtlich Status, Typ, Wahrscheinlichkeit und Verkaufsprozess sicherzustellen	•	•	•	•	•	•	•	•
Verkaufschancensummen und Hauptkennzahlen für eine schnelle Analyse der Vertriebs-Pipeline anzeigen			•		•		•	
Verkaufschanceninformationen in Excel importieren und neue Verkaufschancenberichte unmittelbar starten	•	•	•	•	•	•	•	•
Unterstützung mehrerer Währungen	•	•	•	•	•	•	•	•
Verkaufsprozesse ohne Administratorrechte konfigurieren	•	•	•	•	•	•	•	•
<b>Marketing</b>								
<b>Lead Management</b>								
Interessenten erfassen und in Listen importieren	•		•		•	•	•	•
Dublettenprüfung beim Import von Leads								•
Gruppenaktionen starten beim Import von Leads								•
Aktivitäten zu Leads hinzufügen							•	•
Antworten zu Leads generieren								•
Automatische Lead-Verteilung							•	•
Lead-Qualifizierung/Checklisten			•		•	•	•	•
Kampagnen-Management/ROI und Budget-Tracking			•		•	•	•	•
E-Mail-Marketing	•		•		•	•	•	•
Segmentierung und Gruppen			•		•	•	•	•

# Sage SalesLogix

## Funktionen der Version

Funktionen der Version	6.2		7.0		7.2		7.5	
	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web
<b>Kundendienst und Support</b>								
Tickets automatisch einem geeigneten Mitarbeiter zuweisen	•	•	•	•	•	•	•	•
Ticket-ID, Kontaktinfos, Typ, Status, Dringlichkeit, Zuweisung, Frist nachverfolgen	•	•	•	•	•	•	•	•
Neue Kundendienst-Tickets anhand von Firmen, Kontakten oder anderen Elementen erstellen	•	•	•	•	•	•	•	•
Anrufe, Meetings und Aufgaben als Folgeaktionen bei offenen Problemen planen	•	•	•	•	•	•	•	•
E-Mails mit Anlagen senden und die Korrespondenz- und Aktivitätenhistorie aufzeichnen	•	•	•	•	•	•	•	•
Fehlerbeschreibungen und -lösungen zur Archivierung in die Lösungsdatenbank eingeben	•	•	•	•	•	•	•	•
Ticket-Gruppen, Suchen und Berichte erstellen	•	•	•	•	•	•	•	•
Zuständigkeit und für Kundenprobleme aufgewendete Zeit einzelner Mitarbeiter verfolgen	•	•	•	•	•	•	•	•
„Teile“ zu Ticket hinzufügen			•		•		•	
Verkauften Artikel mit Ticket verknüpfen	•	•	•	•	•	•	•	•
Ticket-Aktivitäten = „Arbeit“			•		•		•	
Vertrag mit Ticket verknüpfen			•		•		•	
Servicevertrags-Management (Servicestufen bestimmen)	•		•		•		•	
Retouren und dazugehörige Kosten verfolgen	•		•		•		•	
Fehlermanagement – Qualität von Produkten verfolgen und verbessern	•		•		•		•	
Verkaufte Artikel (an einen bestimmten Kunden gelieferte Produkte)	•		•		•		•	
Zeitmessung aktivieren und deaktivieren, um die für einzelne Probleme aufgewendete Zeit zu verfolgen	•		•		•		•	
SpeedSearch (Lösungen für Kundenprobleme können schnell gesucht und gefunden werden)	•	•	•	•	•	•	•	•
Kunden-Self-Service Portal mit der Möglichkeit, Tickets online zu melden		•		•		•		•
<b>Interaktive Dashboards</b>								
Tabs können in unterschiedlichste Bereiche verschoben werden			•		•		•	
Zusammenfassung von Daten in unterschiedlichsten Dimensionen, um so Probleme sofort zu erkennen und darauf reagieren zu können			•		•		•	
Perioden-zu-Perioden-Vergleiche auf Monatsbasis, Quartalsbasis und Jahresbasis			•		•		•	
Interaktives Reporting mit direktem Filterzugriff auf das grafische Dashboard			•		•		•	

# Sage SalesLogix

## Funktionen der Version

Funktionen der Version	6.2		7.0		7.2		7.5	
	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web	LAN	Web
<b>Allgemeine Benutzerfunktionen</b>								
Remote Windows Client-Funktionalität (Remote Office/Remote Client)	•		•		•		•	
Offline (Disconnected) Web Client (Remote Office/Remote Client)								•
Zugriff auf Gruppen (Listen) zwischen Benutzer und Änderungen freigeben	•	•	•	•	•	•	•	•
Wichtige Kontaktdaten für die Verwendung in einer E-Mail oder einem Dokument automatisch in den Editor kopieren	•	•	•	•	•	•	•	•
Zeitzonen-Unterstützung für Aktivitäten und Kalenderfunktionen	•	•	•	•	•	•	•	•
Kontakte kopieren/verschieben			•	•	•	•	•	•
Dokumente zu Aktivitäten zuordnen bzw. anhängen							•	•
Mehrere Zwischenräume/Anpassungen nutzbar								•
Zusammenfassung von Listenansichten								•
Mashup Funktionalität bzw. -technologie und eingebaute Zeitleisten-Visualisierung								•
Personalisierte Willkommens-Seite							•	•

Administration	6.2	7.0	7.2	7.5
	Schnellere Ein-Server-Implementierungen	•	•	•
Lizenzen als Gruppe aus einer E-Mail oder Textdatei kopieren und einfügen	•	•	•	•
Neue Benutzer direkt aus Windows importieren (Active Directory nicht erforderlich)	•	•	•	•
Sichere HTTPS-Synchronisierungsoption		•	•	•
Installation von Remote-Datenbanken über einen Mausklick für den Web-Client				•
Installation von Remote-Datenbanken über einen Mausklick für den LAN-Client		•	•	•
Anpassbarer Integritäten-Prüfer		•	•	•
Prozess-Orchestrierung				•
– Erstellung von Prozesses für jede Entität (nicht nur Verkaufschancen und Kontakte)				
– Erstellung von Einzelschritten/-prozessen oder anspruchsvollen mehrstufigen Prozessen				

# Sage SalesLogix

Anpassung	6.2	7.0	7.2	7.5
Hauptansichten mit den vollständigen Funktionen der Standardansichten erstellen, einschließlich Registerkarten und Gruppen, um SalesLogix-Funktionalität über Firmen/Kontakte/Verkaufschancen/Tickets hinaus auszudehnen	•	•	•	•
Nicht modale Formulare oder Dialogfelder in einem Hauptansicht-Container anzeigen	•	•	•	•
Verkaufsprozessphasen, -schritte und -aktionen im Architect konfigurieren und für die Veröffentlichung bündeln	•	•	•	•
Vereinfachte Einrichtung und Wartung von Auswahllisten für „Bereich/Kategorie/Problem“ nutzen	•	•	•	•
Globale Skripte werden in den Arbeitsspeicher geladen und erst beendet, nachdem die Anwendung geschlossen wurde	•	•	•	•
Hauptdetailansicht Aktivitäten anpassen		•	•	•
Berichts-Manager anpassen		•	•	•
Benutzerdefinierte Felder Sage SalesLogix-Basistabellen hinzufügen		•	•	•
Diagrammsteuerung		•	•	•
Dienstprogramm Sage SalesLogix Profiler		•	•	•
Sage SalesLogix Security-API für benutzerdefinierte Sicherheitseinstellungen		•	•	•
.NET-Erweiterungen für Windows-Clients		•	•	•
Auf Standards basierende Architektur einschließlich ASP.NET, AJAX, CAB und Webdiensten für eine einfache Integration und Erweiterung			•	•
Integrierte Entwicklungs- und Anpassungsumgebung für Web- und mobile Lösungen			•	•
Anpassungen mit Tools, die keinen zusätzlichen Code benötigen			•	•
Code-Editor für erweiterte Anpassungen oder .NET-Tools verwenden			•	•
Bereitstellung über einen Mausklick für Web- und mobile Anpassungen			•	•
Anpassungen bündeln und freigeben (Windows)	•	•	•	•
Anpassungen bündeln und freigeben (Web)			•	•
Sage SalesLogix Entitäten veröffentlichen auf REST-basierenden Web-Services				•
Mini-Grafiken und Bildsteuerelemente				•
Entitäten Assistenten aus der Anwendungs-Leiste aufrufbar				•
Ansicht der angepassten Entitäten direkt aus dem Projekt-Explorer				•
Andockbare Datenquellen-Ansichten				•
Zugriff auf die Formular-Steuerelemente-Einstellungen aus den neuen Aktionselemente-Einstellungen				•
Assistent zum Erstellen von Portalen				•
Application Architect Arbeitsumgebungs-Einstellungen werden für jedes Projekt gespeichert				•