

Vertriebspotenzial 2008

Erw. Abschluss: Jul 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
P&R Werbekraft GmbH	Internet Auftritt	Die P&R Werbekraft GmbH möchte ihren Internet Auftritt realisieren. Sie sind durch unsere Webseite auf uns aufmerksam geworden und haben uns ein Fax geschickt und um mehr Informationen gebeten. Projektumfang: - 40 Seiten - automatisches Newssystem - Flashbanner - Mitglieder Login (geschützter Bereich)	60 %	2.400,00
Müller & Sohn KG	Unternehmensanalyse	Die Müller&Sohn KG interessiert sich, in Folge von Umsatzrückgängen im letzten Quartal, für eine Unternehmensanalyse. Sie haben sich per Internet an uns	40 %	5.900,00
Zero Systems Ltd.	bm: 10 Benutzer	Die Firma Zero Systems Ltd. interessiert sich für 10 Lizenzen des business	50 %	7.200,00
Sum				15.500,00

Erw. Abschluss: Aug 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
K&G Unternehmensberatung	bm: 5 Benutzer	K&G interessiert sich für den business manager. Nach einer "Probezeit" von 6 Monaten wird K&G auf die Advanced-Version umsteigen.	80 %	1.800,00
PSC team GmbH	bm 4-Benutzer	Verkaufsabwicklung an PSC team GmbH. Testvorgang.	60 %	2.400,00
Allgemeinmedizin Hohn	bm Einführungsschulung	Die Arztpraxis Hohn ist mit neuester Software nicht vertraut. Eine Einführungsschulung (1 Tag) in den business manager soll erste Einblicke in die neue Technologie und ihre	20 %	450,00

Erw. Abschluss: Aug 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
P&R Werbekraft GmbH	bm: 10 Benutzer	P&R Werbekraft interessieren sich für ein CRM System.	30 %	6.000,00
Rent and Drive	bm: 3 Benutzer	Der Inhaber von "Rent and Drive" Michael Meyers ist durch die IBM Seite auf den business manager aufmerksam geworden. Er ist seit längerem auf der Suche nach einem geeigneten CRM um sein Unternehmen effizienter führen zu können.	10 %	1.800,00
Sum				12.450,00

Erw. Abschluss: Sep 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
Allgemeinmedizin Hohn	bm: 4 Benutzer	Die Arztpraxis Hohn möchte mehr in Richtung Kundenbindung und Werbung machen um den mittlerweile heiß umkämpften Markt an Privatpatienten für sich zu gewinnen. Hierfür sucht Hr. Dr. med. Hermann Hohn ein passendes Werkzeug um Kampagnen zu starten und um seine Patienten zentral in einer Datenbank zu speichern.	20 %	2.400,00
Sum				2.400,00

Erw. Abschluss: Okt 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
Rent and Drive	Internet Shop	Rent and Drive hat das Internetgeschäft als weiteren lukrativen Vertriebskanal entdeckt. Da ihre aktuelle Webseite nur Informationen über das Unternehmen bietet aber keine Bestellmöglichkeiten für Kunden, soll ein Internet Shop entwickelt werden, in dem Kunden alle Waren des Unternehmens online ordern können.	30 %	2.250,00
Plaisir Wein	bm: 20 Benutzer	Der größte Weinhandel Norddeutschlands strukturiert sein Unternehmen um. Dazu gehört auch die Nutzung neuester Technologien. Mit dem bm möchte das Unternehmen seine Kunden durch regelmäßige Marketing Kampagnen fester binden und den Marktanteil ausbauen.	20 %	12.000,00
Sum				14.250,00

Erw. Abschluss: Nov 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
Catering&more	bm: 8 Benutzer	Die Firma Catering&more hat mit vielen Kunden aus unterschiedlichen Branchen zu tun. Um Ihr Kundenmanagement zu verbessern wünschen sie sich eine Software, in der alle Kundendaten zentral und sicher gespeichert werden. Zudem soll es einfache Möglichkeiten von Marketingaktivitäten auf Basis dieser Daten geben können. Der business manager wurde Hr. Acham von einem seiner Kunden empfohlen und nun möchte er sich im letzten Quartal 2008 mit dieser Software vertraut machen, da im Sommergeschäft zur Zeit zu wenig	80 %	4.800,00
Charisma Hotel	bm: 6 Benutzer	Das Charisma Hotel möchte sein Kundenbeziehungsmanagement verbessern. Regelmäßige Events, Stammtische und Gewinnspiele sollen Kunden binden und neue anlocken. Mit Hilfe des business managers verspricht sich das Hotel einen schnellen und effizienten Weg dieses zu realisieren.	60 %	3.600,00
Sum				8.400,00

Erw. Abschluss: Dez 2008

Name	Verkaufsprozess	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit	Wert
Das Backhaus	bm: 3 Benutzer	Das Backhaus gehört zu Berlins größten Bäckereien. Es werden nicht nur Brötchen verkauft, sondern auch Konditorei Ware. Der hauseigene Lieferservice bedient Kunden im Umkreis von 20km, vorzugsweise Firmenkunden. Damit Fr. Johansen den Überblick über Ihren stetig wachsenden Kundenkreis nicht verliert und diesen optimal mit neuesten Produkt und Preislisten versorgen kann, wünscht Sie sich ein Werkzeug, welches Ihr diese Arbeit erleichtert.	20 %	1.800,00
Sum				1.800,00

Gesamt

Sum					54.800,00
-----	--	--	--	--	------------------

Summen je Monat

