

KUNDENKAUFPROZESS



Was geschieht?	AKTIVITÄTEN
Welche Unterstützung ist notwendig?	OPPORTUNITIES
Wie treten wir in Kontakt?	TOUCH POINTS
Welche Informationen werden benötigt?	KEY INFO



VERTRIEBSPROZESS



Was soll erreicht werden und wie?	ZIEL AKTIVITÄTEN
Wer ist involviert?	VERANTWORTLICHE INVOLVIERTE
Welche Systeme sind notwendig?	TOOLS INTEGRATION
Welche Vertriebsinformationen sind notwendig?	WORKDOCS MARKETING DOCS
Wonach und wie wird der Erfolg bemessen?	KPI's BEMESSUNGSGRUNDLAGEN