




1 GESPRÄCHSPROTOKOLL

1.1 ÜBERSICHT

KUNDE:	Wunschkunde GmbH	VERKAUFSCHANCEN:	 40%
ART:	Erstbesuch	ERWARTETET VOLUMEN (EUR):	5.000 – 10.000,-
DATUM:	23.06.2015	MÖGLICHER AUFTRAG:	Mitte Juli 2015
VERKÄUFER:	Paul Zieger		

NACHVERFOLGUNG: **Ja**

	AKTION	WER	BIS WANN
1	Schicken → Informationen;	sales@opti-q.com	26.06.2015
2	Testprojekt → Starten,	technik@opti-q.com	26.06.2015

1.2 DETAIL: GESPRÄCHSPROTOKOLL

Result	Question	Answer
Kontakt		
Treffen		
Art		Kundenpräsentation vor Ort; Erstbesuch
Ort		Wien, Kundratstr 6, 1100 Wien;
Datum		23.06.2015
Uhrzeit		15:00;
Dauer (min)		45;
Initiiert durch?		Salesaktion;
OPTI-Q		Paul Zieger;
Kommentar		Kunde sehr interessiert, haben schon lange nach einer Lösung gesucht, um Handprotokolle abzulösen. Sie haben gesamt ca 1.000 Protokolle pro Jahr; in Wien, NÖ und Stmk.
Kunde		
Organisation		Wunschkunde
Teilnehmer		
Name		Herr Franz Wunsch;
Visitenkarte		
Bereich		Leitung Organisation;
Entscheidungsträger		[X];
Bemerkung		wird Geschäftsleitung informieren
Inhalt		
Inhalt		
Präsentierte Produkte		iCL; IT Support;
Interesse		
Sieht Einsatz im Unternehmen		konkretes Projekt;
Kunde zeigt Interesse		[✓];
=>Kunde zeigt		großes Interesse;
=>Kunde zeigt spezielles Interesse an		iCL → Filler; iCL → Reporting;
=>Mögliches Auftragsvolumen		Projektmanagement → Erstellung Checkliste;
=>Wahrscheinlichkeit eines Auftrages		5.000-10k;
=>Anzahl möglicher User		40 %;
		5-50;



=>Gewünschte Plattformen?	Android;
Fragen tauchten auf bzgl.	Technik → Schnittstellen → Unbekannt;
Notizen	wollen Protokolle mittels Excel vorbefüllen, machbar;

Preise

Wurden Preise genannt?	[✓];
=>Welche?	iCL Filler;
==>Preis (Fi)	Listenpreise;
=>Welcher Art	Volllizenzen; Mieten;
=>Anmerkungen	beides denkbar, eher Kauf;
Wurde Hinweis auf ein Testprojekt gegeben?	[✓];
=>Reaktion	Ja, ein konkreter Fall;

Schlussfolgerung

Nachverfolgung

OPTI-Q Aktionen	[✓];
=>Welche?	Schicken → Informationen; Testprojekt → Starten;
=>Bis wann	1.07.2015
Anmerkungen	will Test seiner Chefin zeigen;
Verteiler (email Adresse)	paul.zieger@opti-q.com; alexander.marekt@opti-q.com;