

Go-to-market plan

Curuscode: MCCE-P-ZRB-24

Cursusnaam: ZRB

Docent: Nino Bergman

1. Lotte Lamboo 1878839

2. Emile Ziegerink 1834121

3. Julie van der Veen 1872192

4. Jayden Lachman 1838037

5. Lucas Persoons 1883458

Klas: MCE-C1C

Inleverdatum: 12 Januari 2025 , versie 1

xperity

Team: 3

Klas: MCE-C1C

Leden:

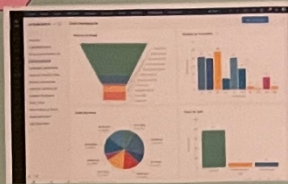
1. Lucas Persoons
2. Emile Ziegerink
3. Julie van der Veen
4. Jayden Lachman
5. Lotte Lamboo

xperity

Bedrijfsnaam: Xperity

Nieuwe product: XSales

Bedrijfstak: IT consultancy



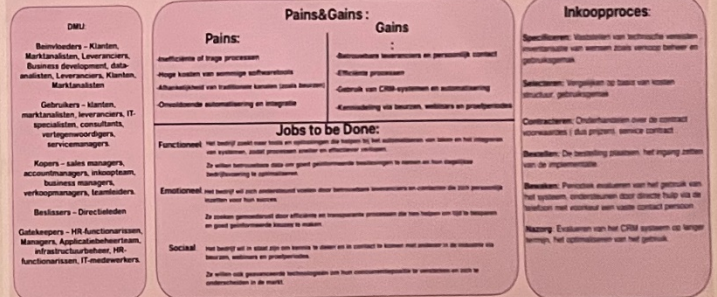
Voorbeeld CRM systeem

Jaar van oprichting: 2016

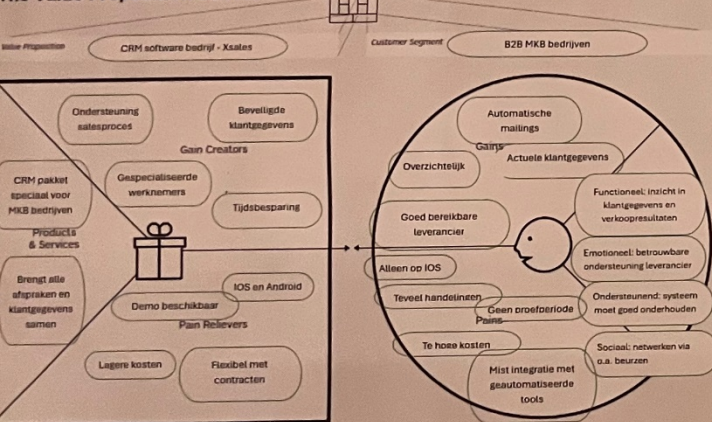
Aantal medewerkers: 30

Strategische overweging: een CRM-systeem met snelle implementatie en minder kosten

MKB met meer dan 5 marketing/sales mensen, minder dan 50 medewerkers

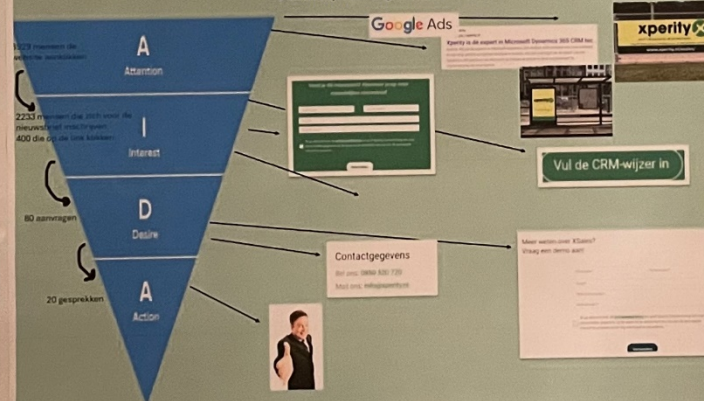


The Value Proposition Canvas

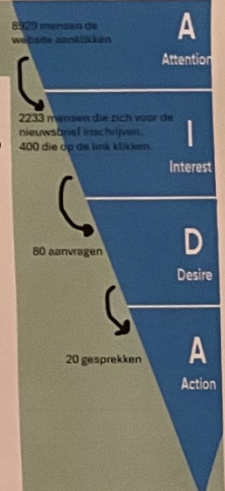
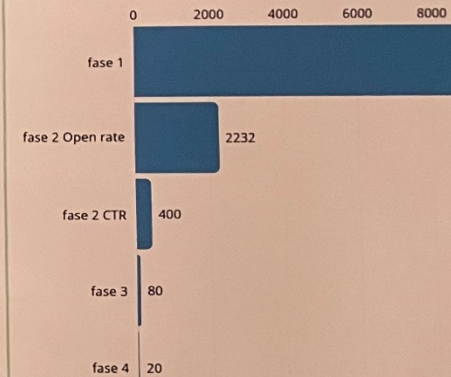


Strategyzer

Funnel, Touchpoints en KPI's



KPI's



Business Case

Hoe kan ik uit?:	Rendement = 16.283,65
Break-evenpunt:	14,76 → 15
TVT:	0,246 → 0,25 dus in 3 maanden
NCW:	68639,04

De TVT is korter dan 1 jaar omdat de investering laag is. Dus de investering levert genoeg leads op en is zinvol voor de onderneming.