# Modellierungsaufgabe (BPMN)

*Also zunächst einmal geht es darum, die Kundendaten rauszukriegen. Da gibt es verschiedene Varianten. Manchmal kaufen wird Daten für die Kaltakquise, mal gehen unsere Marketing-Cracks auf Messen und mal kennt man einfach so jemanden, der Interesse am Produkt hat. Dann geht die Telefoniererei los. Das machen die Leute im Call-Center. Die finden raus, wer der richtige Ansprechpartner ist und wie hoch ein Projektbudget sein würde. Wichtig ist natürlich auch die Frage, ob der Kunde überhaupt generelles Interesse hat. Ist dies nicht der Fall, lassen wir den Kunden erst mal in Ruhe. Außer natürlich, es handelt sich um riesige potenzielle Projektbudgets. Dann wird auch schon mal der Entwicklungschef persönlich aktiv, um den Kunden noch zu gewinnen.*

*Liegt letztendlich Interesse vor, steht eine detaillierte Präsentation über das Internet an. Entweder*

*macht das ein Sales Representative oder ein Pre-Sales-Mitarbeiter, wenn es etwas technischer werden soll. Dann warten wir darauf, dass sich der Kunde von sich aus meldet. Es ist vor allem bei den Künstlern wichtig, nicht den Eindruck zu erwecken, dass wir die drängen wollen. Kommt keine Rückmeldung innerhalb von zwei Wochen, wird der Sales Representative selber aktiv.*

*Am Ende beginnt dann die Phase, wo es um die Angebotserstellung geht. Aber da frag lieber Peter –*

*ich habe noch ein wichtiges Telefonat, das ich noch vor Feierabend erledigen muss.“*