**Modeldictionary**

**Financiën, Development en Sales**

|  |  |
| --- | --- |
| **Klasse** | **Omschrijving** |
| Nummer | Hiermee word het Factuurnummer aangegeven. Dit word weergegevens in cijfers. |
| Bedrijfsnaam | Hier zal het bedrijfsnaam komen van het bedrijf zelf |
| Adres1 | Adres gegevens van een klant. |
| Postcode1 | Postcode van een klant. |
| Woonplaats 2 | Woonplaats van een klant. |
| Contactpersoon | Hierin staat de naam van de klant. |
| Voorletters | De Voorletters van de klant bijvoorbeeld: M.C.A.W. |
| Telefoonnummer | Het telefoonnummer van de klant. Dit kan een huistelefoon zijn, maar ook een mobiel nummer. |
| Faxnummer | Dit is een communicatiemiddel om elkaar te informeren. Hierin kan een nummer worden ingevuld van het faxnummer van een bepaalde klant. |
| E-mail | Dit is een communicatiemiddel waarbij je E-mails kan versturen. Een klant heeft ook een E-mail en kan dit toevoegen met allerlei soorten E-mail adressen: Gmail, Hotmail en live. |
| Bankrekeningnummer | Dit moet weergegeven worden met het rekeningnummer en bij welke bij hij of zij zit, want dan heb je Namelijk een IBAN nummer. |
| Saldo | Is het verschil van wat de klant heeft ontvangen en wat de klant heeft uitgegeven. |
| Aantal facturen | Is het aantal facturen die openstaan. |
| Omzetbedrag | Het Omzet bedrag word berekent van de betaalde en niet betaalde facturen |
| Limiet | Uiterste prijs. |
| Grootboekrekeningnummer | Dit is een verzameling van de gelijke uitgaven of inkomsten. |
| BTW-code | Dit is een code voor een identificatie of een BTW plichtige Nederlandse Ondernemer. |
| Maintenance contract J/N | Of er een onderhoudscontract is afgesproken (Y/N). Bij Y gaat het automatisch en bij N stopt het bedrijf er gelijk mee. |
| Open Projects | Het aantal projecten dat er op dat moment lopen, maar ook welke projecten er nog open staan. |
| Applicaties | Met wie we samenwerken. |
| Hardware | Hier staat wat voor hardware ze hebben of gebruiken. |
| Software | Hier staat wat voor software ze hebben of gebruiken. |
| Appointments | Hierin staan de datum, met wie er gesproken is en onderwerpen (dit moet te sorteren zijn). Behalve als het veld vol is dan valt de oudste afspraak weg. |
| Intern Contact persoon | Een Contact persoon binnen het bedrijf |
| Offer numbers | Het nummer van een bepaalde order |
| Offer status | Hier wordt de status weergegevens van een bepaalde order. |
| Prospects Y/N | Hierin worden voorruitzichten weergegeven. |
| Date of action | Hierin word de datum weergegeven waarbij er een bepaalde actie is |
| Last contact date | Word weergegeven wanneer er voor het laatst contact is geweest. |
| Next action | Besproken wat de volgende actie of taak gaat worden voor de klant. |
| Sale percentage | Het percentage van de sale zelf. |
| Creditworthy | Wat precies de Krediet waarde is. |