|  |
| --- |
| Offerte |
| Offerte aan de opdrachtgever .(nl) |
|  |
| Groep 2: Jean-Pierre / Lukasz / Youssef |
|  |

Inhoudsopgave

[Inhoudsopgave blz. 1](#_Toc493115420)

[Inleiding blz. 2](#_Toc493115421)

[Actuele klantsituatie & klantvraag & onze visie op de klantensituatie blz. 2](#_Toc493115422)

[Het aanbod, gewenste klantensituatie blz. 3](#_Toc493115423)

[Planning blz. 3](#_Toc493115424)

[Uitvoerders blz. 3](#_Toc493115425)

[Prijs blz. 3](#_Toc493115426)

[Afsluiting blz. 3](#_Toc493115427)

**Offerte**

**Groep 2**

Groep 2 Radius College  
Terheijdenseweg 350  
 4826 AA Breda

KvK nr: 12345678  
BTW nr: NL123456ABDSA9  
Tel: +31681083977  
E-mail: D210612@edu.rocwb.nl

Aan: BARROC IT.  
 H. C. M. van Bueren  
 Terheijdenseweg 350  
 4826 AA Breda

Betreft: Offerte applicatie  
Offertenummer: 100923  
Reactietermijn: 14-09-2017

Breda, 10-09-2017

# Inleiding

Geachte heer van Bueren,

Naar aanleiding van ons gesprek, zijn wij tot conclusie gekomen dat de communicatie tussen verschillende afdelingen niet vlekkeloos loopt. Daarom zijn wij allebei tot conclusie gekomen hiervoor een webapplicatie voor te gaan maken. Wij zijn natuurlijk erg blij dat u ons hiervoor de mogelijkheid biedt om hiermee aan de slag te gaan.

# Actuele klantsituatie & klantvraag & onze visie op de klantensituatie

In ons gesprek is het duidelijk geworden dat de communicatie tussen de afdeling Development, Sales en Financeniet op de goede manier verloopt. Wij zijn van mening dat dit ook niet de juiste manier verloopt en bieden wij daarom graag onze hulp aan om hier een juiste oplossing voor te vinden. U verwacht daarom dan ook van ons dat wij hier een efficiënte oplossing hier voor zullen vinden.

Doormiddel van een gesprek met de afdeling Sales hebben wij een goede analyse kunnen maken over wat er precies fout gaat en waar het precies fout gaat. Zij hebben dan ook aangeven waar de problemen liggen en wat er precies verholpen moet worden.

# Het aanbod, gewenste klantensituatie

Wij hebben hierdoor ook gekozen om er een standalone webapplicatie voor te zullen gaan maken, wat er voor zorgt dat de communicatie tussen de afdelingen automatisch en probleemloos zal verlopen. We zullen hiervoor het volgende aan u opleveren:

# Planning

|  |  |
| --- | --- |
| Datum oplevering: | Oplevering: |
| 14-11-2017 | Adviesrapport |
| 15-11-2017 | Plan van aanpak |
| 18-11-2017 | Prototypes gebaseerd op adviesrapport |

# Uitvoerders

Wij zullen dit project uitvoeren met onze groep, die bestaat uit: Jean Pierre Slimmen, Lukasz Tatarczyk, Youssef el Jaddaoui. We leveren de applicatie op 28-10-2017 in.

# Prijs

De totaalprijs voor een nieuwe website/applicatie die de communicatie zal verbeteren bedraagt € 2420,-. Dit is inclusief ontwerp, technische ondersteuning voor 6 maanden en domeinbeheer voor 3 maanden.

|  |  |
| --- | --- |
| Beschrijving: | Prijs: |
| Loon 3 werknemers per dagdeel (4 uur) | € 46,875,- x 32 Dagdelen =  € 1500,00,- |
| Applicatie | € 500,00,- |
| Totaal | € 2000,00,- excl. BTW  € 2420,00,- incl. BTW |

# Afsluiting

Als we gaan vergelijken met onze concurrenten kunt u zien dat we minder vragen voor uw gewenste applicatie, daarnaast leveren we service die ons concurrenten aanbieden voor een hogere prijs zoals de technische ondersteuning. Ook de 3 maanden domeinbeheer zal handig zijn. Kortom een eerlijke prijs voor veel werk!

Wij willen graag een bijdrage geven aan een verbeterde werksfeer op uw afdelingen. Op dinsdag 12-9-2017 zullen wij contact met u opnemen om de offerte te bespreken. Mocht u in de tussentijd eventuele vragen of opmerkingen hebben kunt u gerust contact met ons opnemen.

Naam: ....................................... Datum: .......................................

Handtekening voor akkoord:

..............................................................................